



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA:**

**“IDENTIFICACIÓN DE LAS PLAZAS DE TRABAJO PARA  
LOS PROFESIONALES DEL NIVEL DE POSTGRADO DE  
LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE  
LA U.N.L., EN LA CIUDAD DE LOJA, EN EL AÑO 2010”**

*Tesis previa a la obtención del  
título de Ingeniería Comercial*

**AUTORES:**

**Jaime Robles T**  
**Victor Carbay V**

**DIRECTOR:**

**Ing. Patricio Cuenca**

**FECHA:**

**19 de enero del 2011**

**LOJA-ECUADOR**

## **CERTIFICACIÓN**

Ing. Ney Gallardo.

**DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DEL  
ÁREA JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA DE LA UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE LOJA.**

### **CERTIFICA:**

En calidad de presidente del tribunal de tesis del presente trabajo investigativo titulado “ **IDENTIFICACIÓN DE LAS PLAZAS DE TRABAJO PARA LOS PROFESIONALES DEL NIVEL DE POST-GRADO DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA U.N.L., EN LA CIUDAD DE LOJA, EN EL AÑO 2010**”, presentado por los postulantes: Jaime Rafael Robles Torres y Víctor Emilio Carbay Vacacela; previo a la obtención del título de Ingeniero comercial, pues el mismo ha sido revisado minuciosamente en su forma como en su contenido. Por lo que autorizo su presentación.

Loja, 25 de Octubre del 2010.

Atentamente:

Ing. Ney Gallardo.  
**PRESIDENTE DE TRIBUNAL.**

Ing. Mauricio Guillen.  
**INTEGRANTE DEL TRIBUNAL**

Ing. Cesar González.  
**INTEGRANTE DEL TRIBUNAL**

# AUTORÍA

Los conceptos, opiniones, ideas, resultados y recomendaciones vertidos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de sus autores:

.....

JAIME ROBLES T.

.....

VICTOR CARBAY V.

# **AGRADECIMIENTO**

Expresamos nuestra gratitud a la Universidad Nacional de Loja y de manera especial a la planta docente de la carrera de Administración de Empresas, por brindarnos la oportunidad de formarnos, para de esta manera ser entes activos y productivos al servicio de la sociedad.

De igual manera nuestro agradecimiento al Ing. Patricio Cuenca, coordinador del presente proyecto, por el asesoramiento y conocimientos que fueron de vital importancia en el desarrollo de nuestra investigación.

Finalmente agradecemos al coordinador del nivel de postgrado de administración de empresas: Dr. Cesar Jaramillo, así como a todo su personal quienes nos proporcionaron la información necesaria para la realización del presente trabajo investigativo.

***LOS AUTORES***

# DEDICATORIA

El presente trabajo de investigación lo dedicamos a nuestros padres por su apoyo incondicional de toda la vida y a las personas que nos han apoyado en todo momento hasta la culminación de esta tarea investigativa que hemos emprendido.

TEMA

**TEMA:**

**“IDENTIFICACIÓN DE LAS PLAZAS DE TRABAJO PARA LOS PROFESIONALES DEL NIVEL DE POST-GRADO DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA U.N.L., EN LA CIUDAD DE LOJA, EN EL AÑO 2010”**

# A. RESUMEN



## **A.-RESUMEN**

El trabajo que a continuación presentamos corresponde al informe de tesis titulado: “IDENTIFICACIÓN DE LAS PLAZAS DE TRABAJO PARA LOS PROFESIONALES DEL NIVEL DE POSTGRADO DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA U.N.L., EN LA CIUDAD DE LOJA, EN EL AÑO 2010”., que se estructuró sobre la base de una metodología de investigación de seguimiento de egresados y graduados de dicha maestría, en donde procuramos fundamentalmente indagar la inserción de los cursantes en el mercado laboral y finalmente determinar las diferentes plazas que mejor se ajustan al perfil profesional de los magísteres.

Consideramos importante realizar un estudio en atención a la situación de los graduados y egresados de la maestría en Administración de Empresas que oferta la U.N.L., con la intención de obtener información que permitiera conocer cómo, cuándo y dónde se desempeñaban los profesionales graduados y egresados de las promociones comprendidas entre el 2005 - 2009 de dicho post-grado, habida cuenta de las transformaciones producidas en el campo profesional y laboral.

En el desarrollo del trabajo investigativo se pudo obtener información actualizada que sirvió de base para la presentación de una propuesta basada en cinco puntos considerados factibles como plazas de inserción laboral.

Las conclusiones y recomendaciones están fundamentadas en los datos que se obtuvieron en el trabajo de campo y que bien pueden ser consideradas para la toma de decisiones que contribuyan al mejoramiento del plan global de estudio de la Maestría en Administración de Empresas

## **SUMMARY**

The work that next present it corresponds to the titled thesis report: "IDENTIFICATION OF THE SQUARES OF WORK FOR THE PROFESSIONALS OF THE LEVEL OF GRADUATE DEGREE OF THE CAREER OF ADMINISTRATION OF COMPANIES OF THE U.N.L., IN THE CITY DE LOJA, IN THE YEAR 2010". that was structured on the base of a methodology of investigation of finished and graduate of this master where try fundamentally to investigate the insert of the students in the labor market and finally to determine the different squares that better they are adjusted to the professional profile of the masters.

We consider important to carry out a study in attention to the situation of the graduate ones and student of the master in Administration of Companies that the U.N.L offers., with the intention of obtaining information that allowed to know how, when and where they acted the graduate professionals and student of the promotions understood among the 2005 - 2009 of this post-grade, had bill of the transformations taken place in the professional and labor field.

In the development of the investigative work one could obtain up-to-date information that served as base for the presentation of a proposal based on five feasible considered points as squares of work insert.

The conclusions and recommendations are based in the data that were obtained in the field work and that well they can be considered for the taking of decisions that contribute to the improvement of the global plan of study of the Master in Administration of Companies.

# B.INTRODUCCIÓN

## **B.- INTRODUCCIÓN**

En el presente trabajo de investigación que corresponde al informe de tesis titulado “IDENTIFICACIÓN DE LAS PLAZAS DE TRABAJO PARA LOS PROFESIONALES DEL NIVEL DE POSTGRADO DE LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA U.N.L., EN LA CIUDAD DE LOJA, EN EL AÑO 2010”, consistió en realizar un censo a una población de 100 empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Loja y se aplicó un cuestionario a 150 profesionales de distintas especialidades que cursaron el postgrado de Administración de Empresas localizados, el cual abarcó las variables relacionadas con la inserción y desempeño laboral y factores educativos que oferta la U.N.L. a través del Área Jurídica, Social y Administrativa.

Así pues ponemos a consideración un marco teórico basado en la consulta bibliográfica que nos sirvió para fortalecer los conocimientos acerca del contexto universitario, inserción laboral, emprendimiento, creación de empresas, contenidos de estudio del postgrado, entre otros.

Para lograr un correcto desarrollo de este proyecto hemos recurrido al método científico y se realizó un censo (remitirse al anexo N° 3 y 4, población censada) cuya temática abarcó temas relacionados con la inserción y plazas de trabajo, aunque se incluyeron algunas preguntas en relación a salarios, desempeño laboral y emprendimiento. Los resultados nos permitieron establecer entre los datos más relevantes: que únicamente el 6% ha emprendido, mientras que el 94% restante no lo ha hecho, sino que presta sus servicios en empresas estatales y empresas que no son de su propiedad.

Los resultados obtenidos nos sirvieron de base para realizar una propuesta viable que puede ser puesta en práctica en nuestra universidad, dicha propuesta abarca cinco puntos laborales como son:

- Empresario emprendedor
- Administrador de empresas privadas
- Administrador de empresas públicas
- Docencia
- Consultoría

Cada tema es abordado a fondo más adelante en el desarrollo del trabajo.

Seguidamente realizamos las conclusiones correspondientes de acuerdo a los resultados obtenidos en el censo y finalmente proponemos las recomendaciones pertinentes.

Para mejor comprensión del trabajo adjuntamos la bibliografía y una serie de anexos recolectados en el transcurso de la investigación de campo.

# C. MARCO TEÓRICO

## **C. MARCO TEÓRICO**

### **C. 1.- GENERALIDADES SOBRE LA SITUACIÓN DE LOS GRADUADOS DE LA MAESTRÍA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA U.N.L.**

<sup>1</sup>Estos estudios permiten conocer cuál es la realidad de los graduados, a través de un proceso técnico, para diagnosticar la situación de los profesionales de cuarto nivel de la Carrera de administración de Empresas de la UNL, de esta forma tomar en cuenta las partes fuertes y débiles de las maestrías dictadas por la universidad y tratar de dar alternativas para orientar estrategias hacia la excelencia universitaria, las mismas que deben caracterizarse por contribuir al mejoramiento de la calidad de vida del ciudadano con el crecimiento de la economía del entorno.

El trabajo de los graduados es considerado una medida muy importante a la hora de evaluar las universidades y los planes de estudios, las encuestas a graduados conforman una herramienta de suma importancia para la obtención de la información requerida.

El aumento de competitividad para acceder a puestos de trabajo, ha dado lugar a que desde la universidad se plantee la necesidad de realizar estudios acerca de la situación real que afrontan sus titulados de cuarto nivel específicamente de la carrera de Administración de Empresas en cuanto al mercado laboral.

En vista de esto se hace necesaria la búsqueda de un medio que permita obtener información sobre el desempeño de los graduados de cuarto nivel. El cual tendría como objetivo generar cambios positivos que puedan transformar la situación

---

<sup>1</sup> Universidad Westhill, Estudios sobre graduados.

individual reforzando sus fortalezas y corrigiendo sus debilidades, esto se lograría a través de cambios curriculares que podrían mejorar las oportunidades laborales.

## **C. 2.- IMPORTANCIA**

<sup>2</sup>El planteamiento de estudios sobre inserción y desempeño laboral de los graduados en las instituciones de educación superior de los diferentes países conlleva a que las universidades del país se vean en la necesidad de realizar estudios de esta índole, tomando en cuenta a los egresados para constatar la ubicación de los graduados en el mundo laboral, y en qué medida el empleo que ellos ocupan corresponde a la profesión obtenida.

Además, posibilitan obtener información sobre las necesidades de formación de los profesionales en ejercicio, la cual constituye uno de los fundamentos para los programas de educación continua de las universidades.

Por lo tanto, toda institución sea privada o pública tiene la necesidad de determinar en qué medida está alcanzando sus objetivos.

En este sentido, la inserción laboral de los titulados se considera uno de los resultados esperados por las instituciones, a la vez que, un indicador de la calidad de la formación profesional.

## **C.3.- ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LA CIUDAD DE LOJA**

En nuestra ciudad la actividad económica está representada por varios sectores productivos, uno de ellos el sector agropecuario que ha tenido limitaciones económicas para el desarrollo y crecimiento, a más de esto se ha visto afectado

---

<sup>2</sup> CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS. Estudio de Egresados. Universidad de Guadalajara México.



por vías en mal estado, fenómenos climáticos, entre otros, pero a pesar de ello es el más importante porque si contase con el apoyo adecuado generaría grandes utilidades, a más de generar empleo en la región contribuyendo así al desarrollo sustentable en Loja.

A continuación se presenta en resumen, información relevante publicada por la Cámara de Pequeñas Industrias de Loja (CAPIL, 2008).

En nuestra localidad el sector de la construcción ha tenido gran importancia pues las empresas de inmobiliaria han trabajado directamente con los migrantes sobre todo de España así como los coterráneos, generando fuentes de trabajo directas e indirectas.

Entre las empresas que trabajan con la producción agrícola y pecuaria más destacadas de la ciudad de Loja tenemos, INAPESA, CAFRILOSA, ILE, ILELSA. Todas estas empresas contribuyen al desarrollo del crecimiento económico de nuestra ciudad, al mismo tiempo que generan empleo en los sectores rurales que han sido menos atendidos.

También tenemos una empresa agroindustrial “MALCA”, ubicada en el cantón Catamayo (Monterrey), denominado uno de los más importantes de la Provincia de Loja, pues su producción cubre la demanda de la región sur del país.

El total de industrias en la Provincia de Loja es de 610, dedicadas a diferentes actividades económicas de procesamientos e industrialización desde elaboración de bocaditos dulces y salados, hasta producción de lácteos, desinfectantes, fabricación de muebles de madera, entre otros.

En comparación con algunas Provincias el nivel de industrialización de Loja es uno de los más bajos del país, debido a la escasa inversión y la reducida tecnificación, que han sido factores determinantes en el nivel de empleo y el crecimiento de la pobreza.

El sector artesanal siendo una actividad tradicional en la provincia su producción es pequeño debido al poco uso de los productos elaborados y los reducidos mercados donde posicionarse por la falta de apoyo gubernamental.

En cuanto al sector turístico, uno de los atractivos más importantes es Vilcabamba, al igual que el parque nacional Podocarpus. El turismo un sector importante en la economía pero con falta de fomento dentro de la ciudad, información, condiciones de conectividad, ofertas de súper-estructura y promoción, es difícil lograr el desarrollo deseado.

Sin embargo se ha podido constatar que existen aproximadamente entre, pensiones, hostales, residencias, 110 y 118 restaurantes.

La red financiera estatal de Loja, está conformada por el Banco del Fomento, Banco del Estado, Corporación Financiera Nacional, el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativos y Becas, que de alguna manera contribuyen con las PYMES de la localidad.

En cuanto a las entidades financieras de carácter privado que son regulados por la Súper intendencia de Bancos tenemos ocho Bancos: del Austro, Bolivariano, de Guayaquil, de Loja, de Machala, Produbanco y Unibanco; a más de estos

existen cooperativas de Ahorro y Crédito como; “COMEGO” Cooperativa Padre “, Julián Lorente”, 29 de Octubre, entre otras.

Cabe señalar que el sector de las MIPYMES, es una de las principales vías para que los Ingenieros Comerciales puedan emprender sus propias empresas, actividad que se ha visto estancada por factores como: Falta de capital, motivación, cultural.

#### **C.4.- CONTEXTO UNIVERSITARIO**

<sup>3</sup>En nuestra ciudad la Universidad Nacional de Loja, ha sido la pionera en la formación de profesionales de tercer nivel con características de gestión participativa en pro del desarrollo de la región austral y del país en general.

Es el Dr. Carlos Alberto Arroyo del Río que mediante Decreto Ejecutivo expedido el 9 de octubre de 1943 que establece que la Junta Universitaria de Loja creada el 13 de febrero de 1859 es elevada a la categoría de Universidad, siendo compuesta en ese entonces por las Facultades de Jurisprudencia y Ciencias Sociales y la de Ciencias, de esta manera la Universitaria de Loja tendría los mismos derechos y obligaciones que las demás universidades del país, pudiendo de esta manera conferir títulos de tercer nivel de acuerdo a las necesidades de profesionales que demanda la sociedad de conformidad con la Ley.

Así la Universidad Nacional de Loja cumple un papel de entregar profesionales que ayuden con el desarrollo social, económico, político, educativo,

---

<sup>3</sup> Trabajo del Diplomado de Diseño Curricular. Universidad Nacional de Loja, Ing. Ney Gallardo e Ing. Manuel Pasaca

administrativo, de esta forma contribuye a la solución de los problemas que aquejan a nuestra región y al país en general.

El Sistema Modular por Objetos de Transformación llamado también SAMOT es implementado en nuestra Universidad el 2 de mayo de 1990 para de esta manera promover la reforma académica institucional, fundamentado en la construcción e implementación de propuestas curriculares, que toman como raíz la problemática de la realidad social, cultural, política, económica, administrativa; con el fin de respaldar una educación de vanguardia que forme profesionales críticos capaces de realizar la gestión que las instituciones requieren para su desarrollo, además de crear profesionales emprendedores que fomenten el desarrollo de empresas privadas, así como de microempresas que generen empleo que tanta falta hace en nuestra región.

Las facultades se agruparon para dar a la formación de las áreas el 16 de septiembre de 2002, así se dio un cambio estructural académico-administrativo en la UNL. Estas áreas son las siguientes:

Área de la Energía y de los Recursos naturales no Renovables.

Área agropecuaria y de los Recursos Naturales Renovables.

Área Jurídica Social y Administrativa.

Área de la Educación, el Arte y la Comunicación.

Área de la Salud Humana.

Es así que la función principal de la U.N.L. es la formación de talento humano, desarrollo de la investigación, vinculación directa con la sociedad y gestión administrativa financiera, capaces de satisfacer las necesidades de la Región Sur

del Ecuador, basadas en los Planes Estratégicos de Desarrollo de cada una de las áreas.

La UNL brinda tres alternativas educativas de tercer nivel así: Técnico superior, Profesional de tercer nivel (pre-grado) y Profesional de cuarto nivel (pos-grado), a través de las modalidades de estudio: presencial, semi-presencial y a distancia.

### **C.5.- <sup>4</sup>MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA U.N.L.**

La globalización de la economía y avances tecnológicos han provocado que las organizaciones sean más complejas y consecuentemente las decisiones deben estar en manos de personas con conocimientos competentes y suficientes para garantizar eminentemente el cambio para gerenciar las empresas.

#### **C.5.1.- OBJETIVOS**

- Fortalecer las capacidades de los administradores de empresas para liderar los cambios en el desarrollo del campo empresarial.
- Fortalecer el compromiso de los Administradores de Empresas con la justicia la ética y la responsabilidad empresarial.
- Propiciar la necesidad de “pensar” la empresa como una sociedad de servicio.
- Propiciar las posibilidades del sector para incidir en el desarrollo local, regional y nacional.

---

<sup>4</sup> Contenido curricular del Programa de estudio del Postgrado de Administración de Empresas de la U.N.L

### **C.5.2.- ESTRUCTURA CURRICULAR**

- <sup>5</sup>MODULO UNO    La Administración: Planificación y Organización Empresarial.
- MODULO DOS    Dirección empresarial: Control y Evaluación de la Empresa.
- MODULO TRES    Estrategia competitiva: Técnicas para el análisis de los sectores industriales y la competitividad.
- MODULO CUATRO    Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior.
- MODULO CINCO    Comercio Internacional.
- MODULO SEIS    Investigación Científica aplicada al desarrollo Empresarial: Elaboración del Proyecto y desarrollo de tesis.

La Universidad Nacional de Loja desde el año 2005 ha puesto a consideración de los profesionales en general de la localidad y de todo el país la oportunidad de optar por un título de cuarto nivel, el programa conduce al título de MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, donde la experiencia es un factor clave en la consecución de los objetivos educativos.

Un profesional que escoja esta opción estará en capacidad de desarrollar y fortalecer en profundidad las distintas áreas funcionales de la empresa y las herramientas de gestión específicas para cada una de ellas.

Será capaz de ampliar la visión y perspectiva de la función directiva, desarrollando el Espíritu Emprendedor clave de la generación de nuevos proyectos empresariales.

---

<sup>5</sup> Contenido curricular del Programa de estudio del Postgrado de Administración de Empresas de la U.N.L.

Podrá desarrollar un pensamiento estratégico que permita entender e integrar la empresa en su totalidad, así como el entorno geográfico o sectorial en que ésta compete.

Tendrá la capacidad para tomar decisiones derivadas de la problemática diaria de la empresa o de los nuevos retos que se le planteen en entornos cambiantes y complejos.

Como todo administrador deberá contar con la capacidad de dirigir y liderar, a más de tener una actitud innovadora a la hora de afrontar problemas y diseñar estrategias.

Deberá ser capaz del manejo de nuevas tecnologías en la gestión y en la toma de decisiones empresariales, así como tener la flexibilidad para adaptarse al cambio, desarrollando una gran capacidad de creatividad y capacidad de generar alternativas y evaluarlas.

## **C.6.- CONOCIMIENTOS DEL MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

El profesional aspirante al post-grado de Administración de Empresas deberá realizar un análisis complejo de los siguientes temas.

### **C.6.1.- ENTORNO EMPRESARIAL**

Es muy importante analizar el impacto del entorno económico, político, social y cultural en desarrollo empresarial del país. Entender los procesos de descentralización y privatizaciones, la apertura económica y el entorno

internacional. En el ámbito de lo político - social se discuten la gobernabilidad, el populismo, el regionalismo y la cultura ciudadana.

### **C.6.2.- ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE LAS ORGANIZACIONES**

<sup>6</sup>Es necesario que domine el proceso administrativo y el desarrollo de una visión integral de las áreas funcionales de la empresa.

Cada vez es necesario que se revise temas como organizaciones y la teoría organizacional; tamaño, crecimiento y ciclo de vida de las organizaciones, diseño y estructura organizacional, administración y organizaciones, las funciones básicas; Planeación, Organización, Dirección y Control, temas que son de vital importancia.

### **C.6.3.- FINANZAS**

Desde luego es necesario tener un conocimiento básico de cómo maximizar la rentabilidad de la empresa la cual se maneja, en base a la administración eficiente de los recursos y las fuentes de financiamiento de la empresa. Podemos lograr un financiamiento a corto plazo.

Para lo cual es conveniente analizar temas como diagnóstico financiero, administración de capital de trabajo, manejo de tesorería, administración de cuentas de activo, flujo de caja, presupuesto y proyección de estados financieros, y para un financiamiento a largo plazo realizar un estudio del valor actual neto, presupuesto de capitales, políticas de dividendos, política de endeudamiento,

---

<sup>6</sup>Plan de estudios del postgrado en Administración de Empresas de la ESPOL



evaluación de proyectos en condiciones de incertidumbre entre otros y en general un conocimiento modesto acerca de la contabilidad general.

#### **C.6.4.- GERENCIA DE RECURSOS HUMANOS**

<sup>7</sup>Este ámbito es de mucha importancia ya que en la actualidad la mayoría de empresas o casi todas necesitan de especialistas en manejo del talento humano. Es así que dichos conocimientos deben ser respaldados por la práctica de manera que permitan llevar conjuntamente su gestión gerencial con una adecuada administración del recurso humano a fin de garantizar la consecución de los objetivos organizacionales en un escenario donde se destaquen el liderazgo y la motivación. Poner énfasis en el aspecto de la planeación de los recursos humanos, reclutamiento y selección de personal, capacitación y desarrollo, evaluación del desempeño, cultura organizacional, entre otros, que son de vital importancia.

#### **C.6.5.- COMUNICACIÓN Y LIDERAZGO**

<sup>8</sup>El profesional debe alimentar su autoconfianza, la visualización del triunfo, la capitalización de las oportunidades de crecimiento en el trabajo.

Es una guía en la consecución de objetivos personales y profesionales.

Es necesario analizar por parte del profesional conceptos básicos, teóricos y prácticos relacionados con los nuevos enfoques de algunas habilidades gerenciales, enfatizar en el liderazgo, el trabajo en equipo y el rol de la comunicación efectiva.

---

<sup>7</sup>Plan de estudios del postgrado en Administración de Empresas de la ESPOL

<sup>8</sup>Espech : Unidad De Inserción Laboral Y Seguimiento De Graduados Informe Seguimiento De Graduados Y Egresado.

### **C.6.6.- MARKETING**

Los conocimientos del alumno del post grado de Administración de Empresas deben abarcar conceptos básicos de marketing en sus diferentes niveles: filosofía, gerencia y aplicaciones. Conocer las variables que determinan las estrategias de marketing y conocer los aspectos del medio en que se realiza la función de marketing.

Es necesario poner énfasis en la teoría del marketing dentro de las ciencias administrativas, aspectos relevantes del comportamiento del consumidor, las variables de la gestión del marketing, producto, precio, comunicación y distribución, así como estrategias de marketing.

### **C.6.7.- INVESTIGACIÓN DE OPERACIONES**

Es importante el análisis de los modelos matemáticos que optimizan la aplicación de los recursos de la empresa, con la finalidad de determinar los patrones óptimos de operación e incrementar la efectividad en la toma de decisiones.

Para llevar a cabo todo esto es pertinente revisar los principales métodos para la toma de decisiones tales como programación lineal, modelos de transporte y líneas de espera, así como administración de proyectos.

### **C.6.8.- MICROECONOMÍA**

<sup>9</sup>Examinará las variables claves del comportamiento del mercado y su relación con las decisiones a nivel de las firmas. También deberá analizará los

---

<sup>9</sup>Plan de estudios del postgrado en Administración de Empresas de la ESPOL

fundamentos de la demanda y oferta de bienes con aplicación a la toma de decisiones de las empresas.

### **C.6.9.- MACROECONOMÍA**

Es necesario el estudio de las variables económicas, tanto nacionales como internacionales que afectan las decisiones de las empresas.

Investigará acerca del ingreso nacional (monetariamente) y su relación con el empleo.

Todo lo relacionado a salarios, inflación, tasa de interés, tipo de cambio, términos de intercambio, comercio internacional, crecimiento económico y estabilidad de precios.

### **C.6.10.- CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA**

Es de vital importancia el conocimiento y aplicación de distintas técnicas para financiar bienes y servicios, así como en el proceso de planeación de utilidades mediante la utilización de presupuestos.

En ese sentido se debe realizar un análisis de costos, modelo costo-volumen utilidad, presupuestos de operación, presupuesto financiero, toma de decisiones a corto plazo, etc.

### **C.6.11.- ESPÍRITU EMPRESARIAL Y DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS**

<sup>10</sup>Este punto educa y motiva al nuevo administrador para el desarrollo de la innovación y habilidades empresariales, de modo que se traduzcan en la detección y aprovechamiento de oportunidades para la creación de una empresa,

---

<sup>10</sup> 12 McGraw-Hill, 1992. Manual orientado a la gestión empresarial. Estudio de mercado/marketing

para lo cual es necesario desarrollar el espíritu empresarial y fomentar el desarrollo económico y conocer las etapas y componentes en el establecimiento de una empresa.

#### **C.6.12.- NEGOCIACIÓN**

<sup>11</sup>Es de vital importancia que cada participante conozca mejor su estilo de negociación y sus propias debilidades y fortalezas, para que así pueda desarrollar sus capacidades para negociar, revisar las teorías y técnicas de negociación.

#### **C.7.- EMPRENDIMIENTO**

El profesional que decide crear su propia empresa para ser independiente económicamente y en la toma de decisiones es un emprendedor, así la formación de profesionales que otorga el post-grado en Administración de Empresas que ofrece la Universidad Nacional de Loja; fomenta la creación de empresas que contribuyen con la economía de manera muy diversa, ya que además de ser fuentes creadoras de empleos y de satisfacer las necesidades (mediante la creación de productos o servicios) contribuyen con el gobierno al fomento de una economía sana, en la búsqueda de un crecimiento, el cual se ve reflejado a nivel mundial en el Producto Interno Bruto de cada país.

Ecuador como país subdesarrollado requiere de la necesidad de fomentar la personalidad emprendedora como un medio para crear fuentes de empleo y para nadie es nuevo el hecho de que uno de los grandes problemas que enfrentan los países subdesarrollados es el desempleo, gravísimo problema, el cual puede ser subsanado en gran parte mediante el fomento de creación de empresas,

---

<sup>11</sup>McGraw Hill/Evolución de la Teoría Administrativa

colaborando también de esta forma en la reducción de la economía subterránea y, además, en forma indirecta, en los índices de delincuencia.

Sin embargo la realidad ilustra que es muy pequeño el número de profesionales que realmente serán emprendedores, ya que la gran mayoría de ellos tiende a desanimarse y a buscar colocarse en algún empleo en las empresas ya existentes.

Para poder realizar un análisis más a fondo es de primordial importancia el conocimiento de algunos términos como:

**C.7.1.- <sup>12</sup>Innovación:** Es la acción de introducir, o producir algo novedoso, alguna idea, método, instrumento, modos de pensar en: negocios, servicios, de entrar al mercado, de producir, de formar u organizar, solucionar problemas, realizar adaptaciones y modificaciones de bienes y servicios destinados a solucionar necesidades o generar nuevas. (Rodríguez, 1993; p. 154).

**C.7.2.- Administrar:** Realizar actos mediante los cuales se orienta el aprovechamiento de los recursos materiales, humanos, financieros y técnicos de una organización hacia el cumplimiento de los objetivos institucionales.

**C.7.3.- Iniciativa privada:** Sector económico ajeno al control directo del Estado que recibe sin embargo, la acción inductiva de éste. Se refiere a las actividades propias de la empresa privada para satisfacer las necesidades de bienes y servicios que demanda la sociedad.

---

<sup>12</sup>McGraw Hill /Evolución de la Teoría Administrativa -

**C.7.4.- Autonomía individual:** Incluye la responsabilidad la independencia, la libertad de fallar, la disponibilidad de tiempo para ejercer la iniciativa que los emprendedores tienen en la organización, capacidad y control sobre las decisiones que toman. (Horsby, 1993; p. 32).

**C.7.5.- Identidad:** Relacionado con el sentido de pertenencia, compromiso o ponerse la camiseta de una organización. (Peters y Austin, 1982; p.189).

**C.7.6.- Tolerancia al riesgo:** El grado en que se alienta al emprendedor para que sea innovador agresivo, emprendedor y corra riesgos moderados. (Horsby, 1993)

## **C.8.- CONCEPTO DE EMPRENDEDOR**

<sup>13</sup>Emprendedor es una persona que percibe la oportunidad que ofrece el mercado y ha tenido la motivación, el impulso y la habilidad de movilizar recursos a fin de ir al encuentro de dicha oportunidad.

## **C.9.- EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR**

Fomentar en el estudiante el espíritu empresarial no es cuestión sencilla, ya que existen muchas características que tienen unas personas y otras no, pero que de cualquier manera los hace exitosos; en la actualidad el espíritu emprendedor es sinónimo de innovación, cambio, fundación de una compañía, o toma de riesgos.

<sup>14</sup>Todas las personas de manera inconsciente andan por el mundo maquinando nuevas formas de productos y servicios que faciliten nuestro diario vivir, sin embargo solo aquellas personas que son emprendedoras, diligentes y osadas son

---

<sup>13</sup>Lic. María Marta Formichella – el concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local

<sup>14</sup> Lic. María Marta Formichella/ Emprendimiento- Monografias\_com

las que hoy son dueñas de importantes negocios que empezaron en una casa, un garaje, una finca, o en algún otro lugar pequeño, no durmieron pensando en la mejor manera de llevarlo a cabo, se apropiaron de ese sueño, lo estudiaron, le echaron ganas y su idea de negocio se convirtió en realidad.

### **C.10.- LA PERSONALIDAD DEL EMPRENDEDOR**

<sup>15</sup>El emprendedor es autónomo, visualiza la ganancia, crea algo de la nada. Es apasionado con respeto de una idea, se sobrepone rápidamente a las caídas, corre riesgos.

En realidad quiere hacer algo diferente, porque se siente distinto a los demás y desea dejar su marca en este mundo: Lo que marca la diferencia del emprendedor con el individuo común, es su personalidad.

Olivares (1993) señala que la personalidad es la forma de responder del individuo ante distintas situaciones, la cual depende del rol que ocupa éste y de cómo lo haya asimilado, lo que convierte a la personalidad no sólo en un producto terminado, sino también es un proceso en el que intervienen aspectos culturales, sociales, psicológicos y biológicos.

Trabajar por un sueño parecería una cuestión ideal, ser independiente o su propio jefe una bendición, sin embargo, y como una cuestión extraña en realidad son muy pocas las personas que deciden lanzarse a aventurar con sus ideas, sus proyectos o sus propios negocios; es evidente que el camino es difícil, pero, ¿por qué las personas no se arriesgan?; la literatura sobre emprendedores presenta

---

<sup>15</sup>Lic. María Marta Formichella – el concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local

casos de personas que a partir de cero, han logrado construir y lograr grandes hazañas. ¿Qué hizo a estas personas y que características se encuentran en los verdaderos emprendedores? (Rodríguez, 1993).

Parece existir cierto consenso en que los grandes emprendedores cumplen con las siguientes características (Ibarra, 2000; Karagazoglu 1993; Horsby et al 1993):

- Necesidad de logro
- Constancia
- Autoestima
- Liderazgo
- Ser dueño de uno mismo

A continuación se abordará con mayor detalle cada uno de estos aspectos.

## **C.11.- PASOS PARA CREAR UNA EMPRESA**

Cuando hayamos decidido crear nuestra propia empresa es necesario tener bien elegida la idea de negocio y el plan estratégico de desarrollo.

### **C.11.1.- LLUVIA DE IDEAS**

Debe ser realista y poder presentarse como viable. No se trata de encontrar un negocio que revolucione el mercado, sino de detectar un hueco, una oportunidad que nadie haya aprovechado.

### **C.11.2.- PLAN DE NEGOCIO**

<sup>16</sup>Es decir poner en práctica nuestra idea en papel dejando claros qué objetivos quiere alcanzar la empresa y cómo piensa lograrlo. Este paso nos sirve para estudiar y planificar la viabilidad técnica, económica y financiera del proyecto. Es

---

<sup>16</sup> Ing. Fanny Cevallos/Plan de Negocio/Monografías.com



también la tarjeta de presentación del empresario ante posibles colaboradores, entidades bancarias, inversores, Administraciones.

Este plan debe incluir:

**C.11.2.1.- Describir de la empresa y el producto o servicio que vamos a ofertar.** Aquí hay que incluir la localización de la empresa, también si se posee la patente o marca, y los beneficios del producto.

**C.11.2.2.- Estudio de mercado.** Para saber si existe una oportunidad de negocio. Es un trabajo de investigación a partir de datos externos (encuestas, entrevistas, etc.). Hay que tener claro a qué mercado se dirige la empresa y quiénes serán sus clientes potenciales. Debe contemplar toda la normativa legal aplicable a la actividad que va a desarrollar la empresa y los permisos y autorizaciones que deberá tramitar.

**C.11.2.3.- Plan de marketing.**

<sup>17</sup> Localizar el mercado objetivo

Analizar la necesidad de distribuidores o intermediarios.

Elaborar un listado de posibles clientes.

Describir las técnicas de venta, políticas de descuento (promociones) y formas de cobro. Establecer los medios de publicidad y propaganda.

Diseñar las campañas de marketing con sus objetivos.

**C.11.2.4.- Definición de los medios técnicos.** Crear los medios técnicos que se necesitan para poner en marcha una empresa, su costo y su financiamiento.

---

<sup>17</sup> Ing. Fanny Cevallos/Plan de Negocio/Monografías.com

Además debe hacerse un plan de Compras, así como el personal encargado de aquello.

**C.11.2.5.- Organización y Recursos Humanos.** Aquí creamos el organigrama para distribuir las tareas, los puestos de trabajo y las correspondientes funciones y sus responsables. Seleccionados de personal y la modalidad de contratación.

**C.11.2.6.- Estudio económico financiero.** Para gestionar las fuentes de financiamiento tanto internas como externas, esto nos sirve además para determinar cuáles serán los fondos necesarios para poner en marcha la empresa y cómo se va a obtener el capital.

**C.11.2.7.- Aspectos formales y estructura legal.** La persona física: Es el propietario único de la empresa, que dirige, gestiona y percibe todos sus beneficios.

**C.11.2.9.- Los trámites.** Cualquier forma jurídica que hayamos adoptada, hay que solicitar al I. Municipio de Loja una licencia municipal de apertura (Licencia de Actividades e Instalaciones). Si el local necesita reformas será necesaria, además, un permiso de funcionamiento.

D.- MATERIALES  
Y  
METODOS

## **D.- MATERIALES Y MÉTODOS**

Para la elaboración del presente trabajo se organizó grupos de investigación, luego se realizó una lluvia de ideas, determinado el tema y el problema a tratar, utilizando métodos y técnicas que nos sirvieron para la realización de la misma.

### **D.1.- MATERIALES**

Para el desarrollo de este trabajo se hizo uso de varios recursos como: equipos de computación, equipos de oficina, suministros de oficina, copias, anillados, empastados, internet, transporte, etc., que ayudaron a la realización de mismo.

### **D.2.- TÉCNICAS**

**D.2.1.- Observación.-** Nos permitió conocer aspectos sobresalientes del problema, esta información nos ayudó para poder plantear el problema objeto de estudio de nuestra investigación.

**D.2.2.- El censo.-** Se realizó un censo a 100 empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Loja y 150 profesionales que cursaron la maestría en Administración de Empresas, dado que la población no cumplía con el requisito que se refiere a cantidad para aplicar la fórmula de la muestra, este censo nos sirvió de mucha ayuda para la recolección de datos necesarios para el desarrollo del presente trabajo investigativo, pero sobre todo para presentar una propuesta que represente datos de actualidad.

### **D.3.- MÉTODOS**

**D.3.1.- Método inductivo.-** Este método se lo utilizó para la observación y el registro de todos los datos, el análisis y la clasificación de los resultados, acerca

de la situación laboral de los graduados de la maestría de Administración de Empresas de la U.N.L., con el fin de obtener información general acerca de las empresas y su relación con los magíster de la U.N.L.

**D.3.2.- Método deductivo.-** Este método permitió obtener información acerca de la dimensión y participación de los magíster en las empresas de la localidad y la inserción laboral, así como también tener un conocimiento más amplio acerca de quienes han emprendido en su propia empresa.

#### **D.4.- PROCEDIMIENTOS**

**D.4.1.- Primera fase.-**Para la elaboración del presente trabajo hemos partido formando un grupo de estudiantes, para realizar la investigación sobre: Los profesionales que cursaron la Maestría de Administración de Empresas de la U.N.L. Para la Investigación hemos tomado en cuenta los conocimientos adquiridos durante el transcurso de la carrera. El censo realizado a las empresas lojanas y conjuntamente con la lluvia de ideas nos ayudó de mejor manera establecer la Problematización, la misma que nos ayudó a la selección del Problema, objeto de estudio, su definición y delimitación.

**D.4.2.- Segunda fase.-**La selección del tema se la hizo por parte de la Coordinación de la carrera de Administración de Empresas; luego a través del marco teórico se reforzó aún más los conocimientos adquiridos durante el estudio en la carrera, teniendo una comprensión más amplia del tema a tratar. El desarrollo de la Justificación del ¿por qué? y ¿para qué? realizamos esta investigación estuvo enmarcada en todos los ámbitos tanto académico, social y económico; luego se establecieron objetivos e hipótesis los mismos que nos

servirán de guía para el desarrollo del trabajo, estos se establecieron tomando en cuenta la propuesta de nuestra investigación.

Luego se estableció la metodología que se utilizó en todo el desarrollo de la investigación, así mismo los recursos con los que cuenta nuestro grupo de investigación y el cronograma de trabajo que nos guió en el desarrollo, La bibliografía que se detalla al final es un recuento de todos los recursos bibliográficos utilizados como el Internet, Libros de consulta de la Biblioteca Universitaria, etc.

**D.4.3.- Tercera fase.-** En esta tercera fase se realizó la Investigación de campo recopilando información de los empresarios o administradores de las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Loja y a los profesionales que cursaron la Maestría de Administración de Empresas de la U.N.L.” a través del censo, luego con la tabulación de resultados se realizó un análisis para la verificación de objetivos.

# E.- RESULTADOS

## E.- RESULTADOS

### E.1.- CENSO REALIZADO A LAS EMPRESAS AFILIADAS A LA CÁMARA DE COMERCIO DE LOJA

Este censo se lo realizo a 100 empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Loja y a 150 profesionales que cursaron la maestría en Administración de Empresas, con la finalidad de identificar las oportunidades laborales existentes para los profesionales de la U.N.L.(Adjuntamos en anexos la lista de empresas y de postgradistas)

#### 1.- ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE REALIZA SU EMPRESA.

TABLA N° 1: Distribución de las empresas afiliadas a la cámara de comercio por la actividad que realizan.

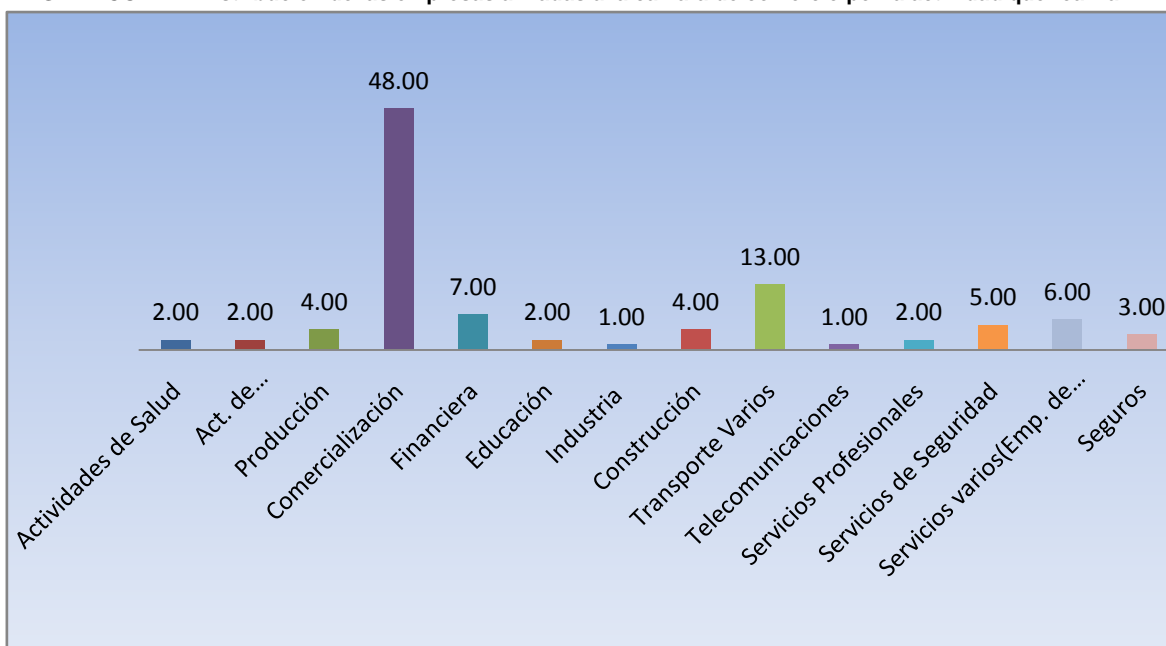
INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Actividades de Salud	2	2
Act. de esparcimiento, culturales y deportivas	2	2
Producción	4	4
Comercialización	48	37
Financiera	7	7
Educación	2	2
Industria	1	1
Construcción	4	4
Transporte Varios	13	13
Telecomunicaciones	1	1
Servicios Profesionales	2	2
Servicios de Seguridad	5	5
Servicios varios(Emp. de servicios a domicilio)	6	6
Seguros	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja

Elaborado por: Los Autores



**GRAFICO N° 1: Distribución de las empresas afiliadas a la cámara de comercio por la actividad que realizan.**



**Fuente:** Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja

**Elaborado por:** Los Autores

Como se puede observar en el grafico 1, según los datos de la Cámara de Comercio de Loja en el año 2009 se encuentran afiliadas al rededor de 100 empresas dedicadas a diferentes actividades económicas, las que se encuentran divididas de la siguiente manera: el 48% de las empresas de la ciudad de Loja esta específicamente vinculada al comercio; el 2% dedica las actividades a la salud, esparcimiento, cultural y deportivo, educación y servicios profesionales; el 4% está en el área de producción y construcción; el 1% en telecomunicaciones y la industria; un 5% pertenece a los servicios de seguridad dentro de la ciudad de Loja; el 7% de empresas se dedican al actividad financiera; un 14% está vinculado con lo que se refiere al transporte.

Con relación a los fuentes y los datos que se ha recolectado se ve claramente la falta de inversión en la industria, ya que la mayor parte de la economía está sujeta en comercialización de productos, sean estos de consumo masivo como también semi-elaborados, construcción y auto motriz; las empresas en gran parte se

dedican a la comercialización de productos; dentro de la ciudad de Loja solamente contamos con (INAPESA, ILE, ILELSA,) que son empresas de producción.

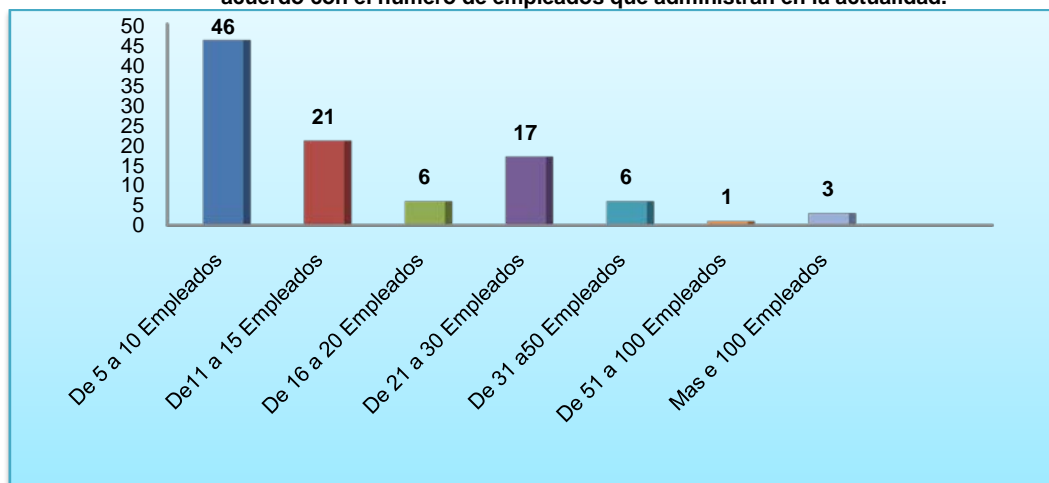
## 2.- NUMERO DE TRABAJADORES DE LA EMPRESA.

**TABLA N° 2:** Datos relacionados con el tamaño de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Loja de acuerdo con el número de de empleados que administran en la actualidad.

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 5 a 10 Empleados	46	46
De 11 a 15 Empleados	21	21
De 16 a 20 Empleados	6	6
De 21 a 30 Empleados	17	17
De 31 a 50 Empleados	6	6
De 51 a 100 Empleados	1	1
Mas e 100 Empleados	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja  
Elaborado por: Los Autores

**Gráfico N° 2** Datos relacionados con la magnitud de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Loja de acuerdo con el número de empleados que administran en la actualidad.



Fuente: Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja  
Elaborado por: Los Autores

De los datos obtenidos con respecto a la pregunta anterior de las 100 empresas censadas 46 de ellas tiene alrededor de cinco a diez empleados; 21 entre 11 a 15 empleados; 6 cuenta con aproximadamente 20 personas que laboran en dichas entidad; otras 6 empresas más cuentan con un promedio de 31 a 50 empleados; 17 mantiene de 21 a 30 empleados; 1 empresa maneja entre 51 a 100 empleados

incluido los socios; y 3 empresas administra de cien personas en adelante incluido socios.

Los datos evidencian que la mayoría de las empresas son pequeñas de conformidad con el número de empleados que administran; lo cual demuestra que la presencia de la micro empresa es de suma importancia en el desarrollo económico dentro de los pueblos, por lo tanto merece que se le preste mayor atención; para que las empresas que se están poniendo en marcha tengan un desarrollo significativo y puedan contribuir con los puestos de trabajo que tanta falta hacen la actualidad.

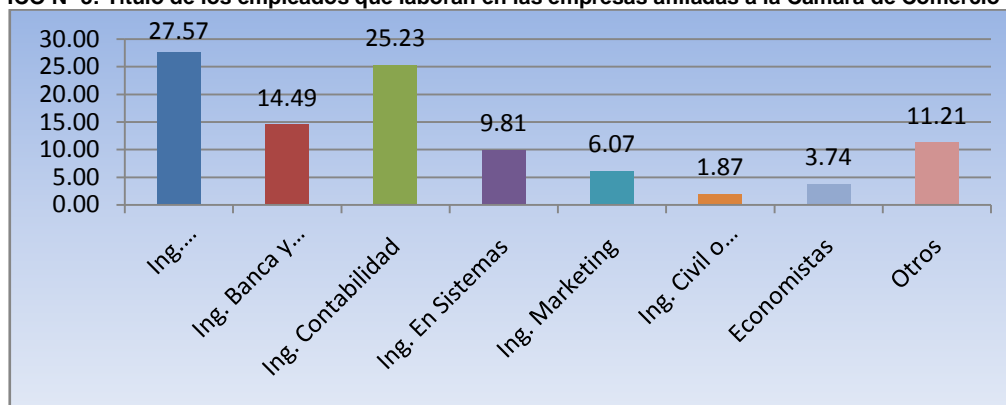
### 3.- QUE TIPO DE PROFESIONALES TRABAJAN EN SU EMPRESA:

TABLA Nº 3: Título de los empleados que laboran en las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Loja

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ing. Administración de empresas	59	27.57
Ing. Banca y Finanzas	31	14.49
Ing. Contabilidad	54	25.23
Ing. En Sistemas	21	9.81
Ing. Marketing	13	6.07
Ing. Civil o Arquitectura	4	1.87
Economistas	8	3.74
Otros	24	11.21
Total	214	100

Fuente: Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja  
Elaborado por: Los Autores

GRÁFICO Nº 3: Título de los empleados que laboran en las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Loja



Fuente: Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja  
Elaborado por: Los Autores

Los datos estadísticos señalan que un 27.57% de empleados de las empresas son Ing. Comerciales; el 14.49% son titulados como Ing. En banca y finanzas; un 25.23% son contadores (en su mayoría mujeres); dentro de las empresas censadas el 6.07% ocupa personal capacitado en Marketing y Publicidad; el 1.87% de empleados que laboran en estas entidades son Ing. Civil-Arquitecto; el 3.74% de economistas esta empleado en las empresas antes mencionadas; y el 11.21% de personal que utilizan estas empresas cuentan con otras especializaciones pero en su mayoría son bachilleres (no cuentan con ninguna profesión).

En la mayoría de empresas existen al menos dos Ingenieros Comerciales laborando, ya sea en campo laboral que corresponde como profesional; en un segundo plano las empresas tienden a contratar personal especializado en Contabilidad seguido de los profesionales en Banca y finanzas. Esto se debe a que todas las empresas necesitan de ser administradas y a su vez llevar la contabilidad de una forma eficiente.

#### **4.- SEÑALE EL NÚMERO DE INGENIEROS COMERCIALES QUE UD. HA CONTRATADO DURANTE LOS ÚLTIMOS CINCO AÑOS.**

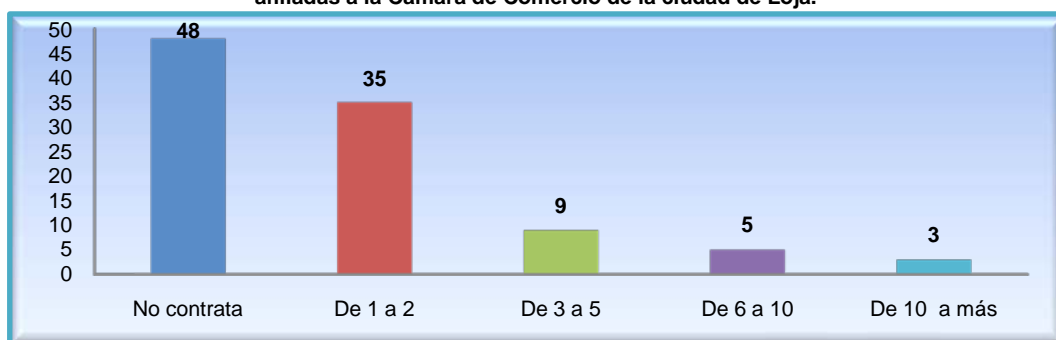
**Tabla Nº 4: Contratación de Ingenieros comerciales durante los últimos cinco años por parte de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de la ciudad de Loja.**

<b>INDICADORES</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
No contrata	48	48
De 1 a 2	35	35
De 3 a 5	9	9
De 6 a 10	5	5
De 10 a más	3	3
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja

**Elaborado por:** Los Autores

**GRAFICO N° 4: Contratación de Ingenieros comerciales durante los últimos cinco años por parte de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de la ciudad de Loja.**



**Fuente:** Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja

**Elaborado por:** Los Autores

De acuerdo a los datos recopilados encontramos que el 48% de las empresas encuestadas no ha contratado Ingenieros Comerciales durante los últimos cinco años; el 35% ha contratado de 1 a 2 Ingenieros Comerciales; el 9% manifiesta que cuenta con un promedio de contrataciones de 3 a 5 durante los cinco años; el 5% de 6 a 10 profesionales en esta rama; y el 3% ha contratado de 10 administradores de empresas en adelante.

La captación de Ingenieros Comerciales por parte de las empresas durante los últimos cinco años es bastante reducida en relación a los graduados de cuarto nivel ya que tan solo se han contratado alrededor de (122) empleados de esta rama en 35 empresas de la ciudad lo cual da un promedio de 3 Ingenieros Comerciales por cada empresa.

## **5.- ¿LA EMPRESA OFRECE OPORTUNIDADES LABORALES A LOS INGENIEROS COMERCIALES ESPECIALIZADOS?**

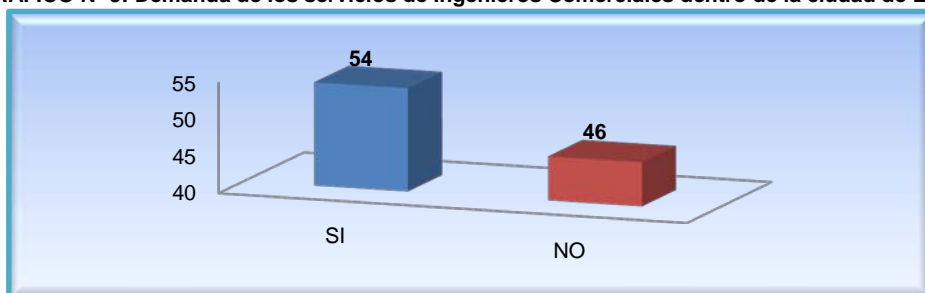
**TABLA N° 5: Demanda de los servicios de Ingenieros Comerciales dentro de la ciudad de Loja.**

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	54	54
NO	46	46
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja

**Elaborado por:** Los Autores

**GRÁFICO Nº 5: Demanda de los servicios de Ingenieros Comerciales dentro de la ciudad de Loja.**



**Fuente:** Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja  
**Elaborado por:** Los Autores

Como podemos examinar en el cuadro el 54% de empresas donde se realizó el censo brindan oportunidades de trabajo; mientras que el 46% no ofrece ninguna oportunidad de trabajo.

Las empresas que no ofrecen oportunidades de trabajo en su mayoría son pequeñas razón por la cual económicamente se les dificulta ampliar su empresa para así contratar más personal.

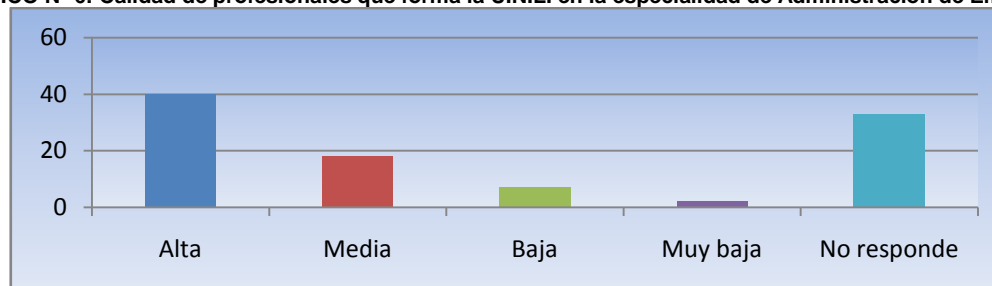
## 6.- LAS COMPETENCIAS DEMOSTRADAS EN EL CAMPO LABORAL POR LOS INGENIEROS COMERCIALES ES:

**TABLA Nº 6: Calidad de profesionales que forma la U.N.L. en la especialidad de Administración de Empresas.**

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alta	40	40
Media	18	18
Baja	7	7
Muy baja	2	2
No responde	33	33
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja  
**Elaborado por:** Los Autores

**GRÁFICO Nº 6: Calidad de profesionales que forma la U.N.L. en la especialidad de Administración de Empresas.**



**Fuente:** Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja  
**Elaborado por:** Los Autores

Con respecto a esta pregunta tenemos que en un 59% los dueños de las empresas supo comunicar que los ingenieros Comerciales formados por en UNL se demuestran alta competitividad en el campo laboral; un 15% manifiesta que su desempeño es bajo con relación a las tareas que tiene que realizar dentro de la empresas; un 4% tiene un bajo desempeño según opiniones vertidas de los empresarios, mientras que un 22% no responde.

### 7.- ¿QUÉ SUGERENCIAS PODRÍA USTED PROPONER PARA UNA ARTICULACIÓN MÁS EFECTIVA ENTRE EL SISTEMA EDUCATIVO Y EL SISTEMA PRODUCTIVO EN RELACIÓN A LA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS?

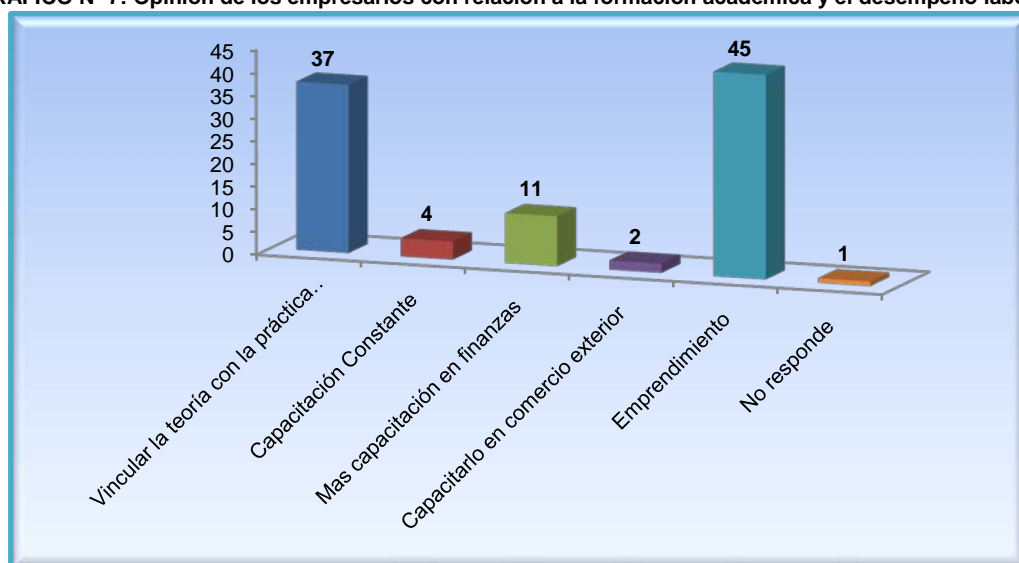
**TABLA N° 7: Opinión de los empresarios con relación a la formación académica y el desempeño laboral.**

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Vincular la teoría con la práctica (pasantías)	37	37
Capacitación Constante	4	4
Mas capacitación en finanzas	11	11
Capacitarlo en comercio exterior	2	2
Emprendimiento	45	45
No responde	1	1
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fuente: Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja

Elaborado por: Los Autores

**GRÁFICO N° 7: Opinión de los empresarios con relación a la formación académica y el desempeño laboral.**



Fuente: Censo a las empresas afiliadas a la Cámara de comercio de Loja

Elaborado por: Los Autores

Los datos estadísticos señalan que el 37% de propietarios opina que el profesional de esta carrera debe ser formado a través de prácticas en las empresas de la localidad para que adquieran experiencia; el 11% tiene a bien manifestar que el profesional debe estar en constante capacitación; el 2% indica que el estudiante conviene se capacitado en el área de Comercio Exterior; el 45% expone que el estudiante necesita formarse para ser emprendedor, para cuando se haya graduado esté en capacidad de poder poner su propia empresas; y el 1% no responde.

Los propietarios de las empresas de Loja opinan que el profesional debe hacer prácticas en las empresas de la localidad, lo cual permitirá al futuro profesional estar preparado para afrontar la realidad de las empresas y poder de esta forma responder a las necesidades de la misma.

## **E.2.- CENSO REALIZADO A LOS EGRESADOS Y GRADUADOS QUE REALIZARON EL POSTGRADO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS EN LA U.N.L.**

Hemos tomamos como base de datos una lista de 201 profesionales que han realizado el post-grado en Administración de Empresas, de los cuales se ha realizado el censo a 150 de ellos, datos que nos fueron proporcionados en la secretaría del **Nivel de Post-grado de Administración de Empresas de la U.N.L.** y luego hemos procedido a realizar el censo de la siguiente manera.



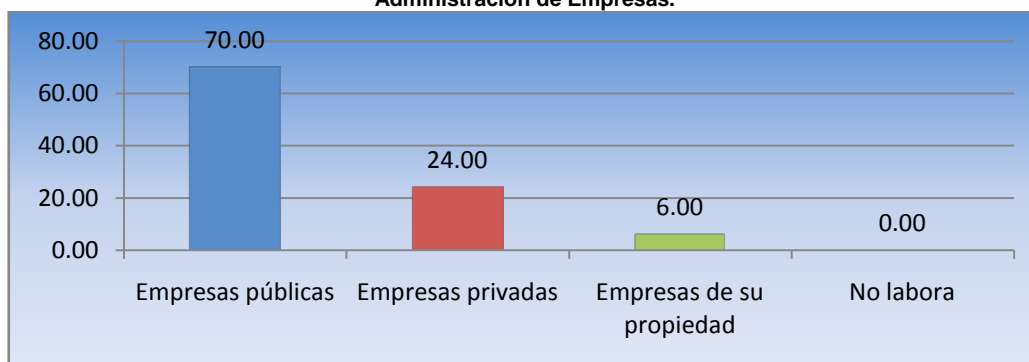
## 1. USTED TRABAJA EN ALGUNA DE LAS SIGUIENTES INSTITUCIONES:

**TABLA Nº 8: instituciones en las que laboran actualmente los profesionales que realizaron el postgrado de Administración de Empresas.**

ITEM	CANT.	%
Empresas públicas	105	70.00
Empresas privadas	36	24.00
Empresas de su propiedad	9	6.00
No labora	0	0.00
Total	150	100.00

**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores

**GRAFICO Nº 8: instituciones en las que laboran actualmente los profesionales que realizaron el postgrado de Administración de Empresas.**



**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores

De un total de 150 censados el 62% de ellos presta sus servicios profesionales en instituciones públicas, el 18% lo hace en instituciones privadas, el 6% en empresas de su propiedad y el 14% presta sus servicios profesionales que consiste en consultoría jurídica y construcción.

Es decir que el nivel de emprendimiento de los profesionales de Administración de Empresas es limitado pues la mayoría de los censados prestan sus servicios en instituciones públicas, privadas, servicios de construcción, consultoría jurídica y muy pocos han creado sus propias empresas.

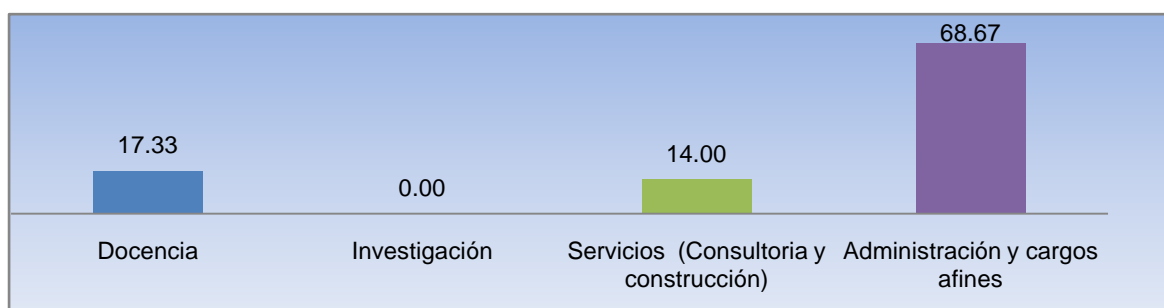
## 2.- ¿EN QUÉ ÁREA DESEMPEÑA SU ACTIVIDAD PROFESIONAL?

TABLA N° 9: Campo de trabajo de los profesionales que realizaron el postgrado en al momento de haber realizado el censo.

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Docencia	26	17,33
Investigación	0	0,00
Servicios (Consultoría y construcción)	21	14,00
Administración y cargos afines	103	68,67
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

GRÁFICO N° 9: Campo de trabajo de los profesionales que realizaron el postgrado en al momento de haber realizado el censo.



Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

Con respecto a la pregunta sobre el área de desempeño de los censados la mayoría nos manifiesta que lo hace en su respectiva rama de la docencia con un 17.33%.

El 0.00% se desenvuelve en el campo de la investigación y los servicios. El censo revela que el 81.33% de los profesionales realizan las labores de administración.

De acuerdo a los datos obtenidos determinamos que la mayoría de los profesionales aplican su profesión en las instituciones en donde prestan sus servicios, pues los cargos que ocupan se relacionan directamente con los estudios realizados por los censados, un menor porcentaje han optado por la docencia y en reducida cantidad lo hacen en otras ramas como son la tecnología y servicios.

### 3.- SU INGRESO PROMEDIO MENSUAL ES DE:

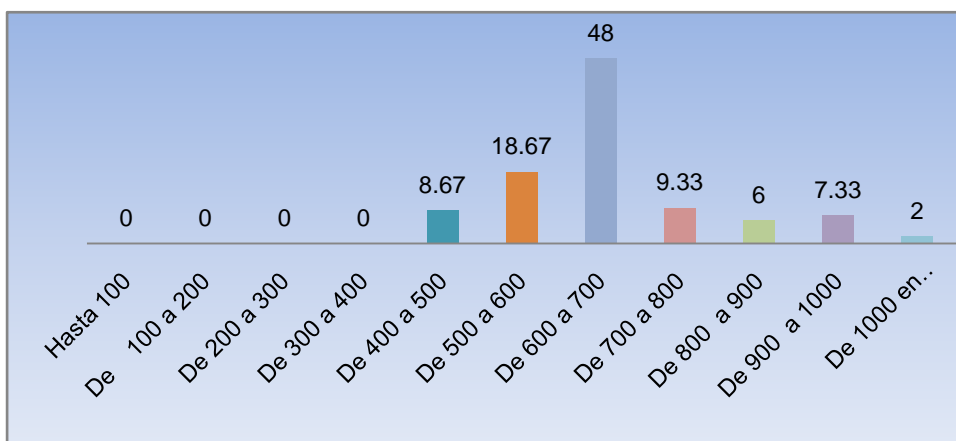
TABLA N° 10: Ingreso promedio mensual en la actualidad de los profesionales censados.

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hasta 100	0	0
De 100 a 200	0	0
De 200 a 300	0	0
De 300 a 400	0	0
De 400 a 500	13	8,67
De 500 a 600	28	18,67
De 600 a 700	72	48
De 700 a 800	14	9,33
De 800 a 900	9	6
De 900 a 1000	11	7,33
De 1000 en adelante	3	2
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100</b>

Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas

Elaborado por: Los Autores

GRÁFICO N° 10: Ingreso promedio mensual en la actualidad de los profesionales censados.



Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas

Elaborado por: Los Autores

La remuneración de los profesionales que trabajan en las diferentes instituciones está entre los 400 y 1000: Quedando distribuido de la siguiente manera; el 8.67% percibe un sueldo entre 400 y 500 dólares mensuales. El 18.67% entre 500 a 600. Un 48% de 600 a 700. Un 9.33% recibe un sueldo de 700 a 800. El 6% está con un sueldo entre 900 y 1000 dólares. Y el 2% percibe un sueldo de mil dólares en adelante mensual.

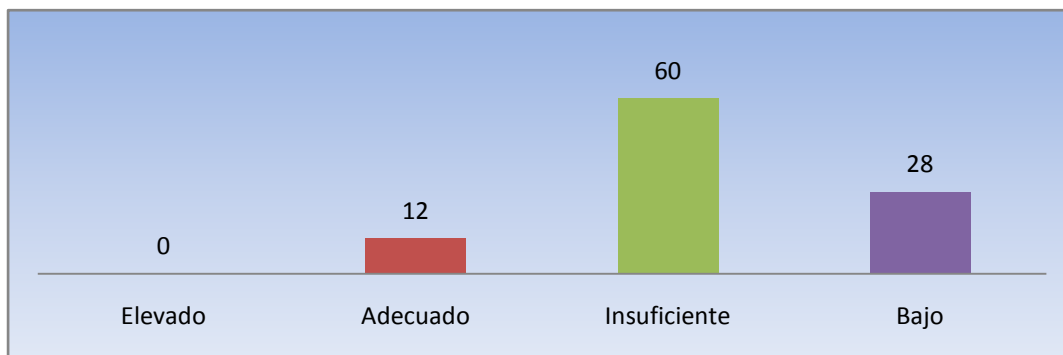
#### 4.- EL NIVEL DE INGRESOS ECONÓMICOS QUE UD. PERCIBE POR SU DESEMPEÑO PROFESIONAL ES:

TABLA Nº 11: Opinión de los profesionales de cuarto nivel con respecto a sus ingresos económicos.

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Elevado	0	0
Adecuado	18	12
Insuficiente	90	60
Bajo	42	28
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100</b>

Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

GRÁFICO Nº 11: Opinión de los profesionales de cuarto nivel con respecto a sus ingresos económicos.



Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

Hemos preguntado sobre la remuneración mensual percibida por los censados un 12% piensa que su ingreso es adecuado. El la mayoría que corresponde al 60% nos responde que su ingreso es insuficiente. Y 28% dice que su ingreso es bajo. Las respuestas de los censados corresponden a la realidad económica en la que vive el país pues los sueldos de los empleados públicos no están acordes con la canasta básica, además en algunos casos los grupos familiares pasan de tres integrantes y hay que hacer un presupuesto reducido para solventar gastos como alimentación, estudio, arriendos, etc., ya de acuerdo con los datos obtenidos sólo un 12% piensa que su remuneración es adecuada y ninguno piensa que es elevada su remuneración mensual.

## 5.- SU PARTICIPACIÓN EN EVENTOS DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL HA SIDO EN CALIDAD DE:

**TABLA Nº 12: Participación en programas de capacitación.**

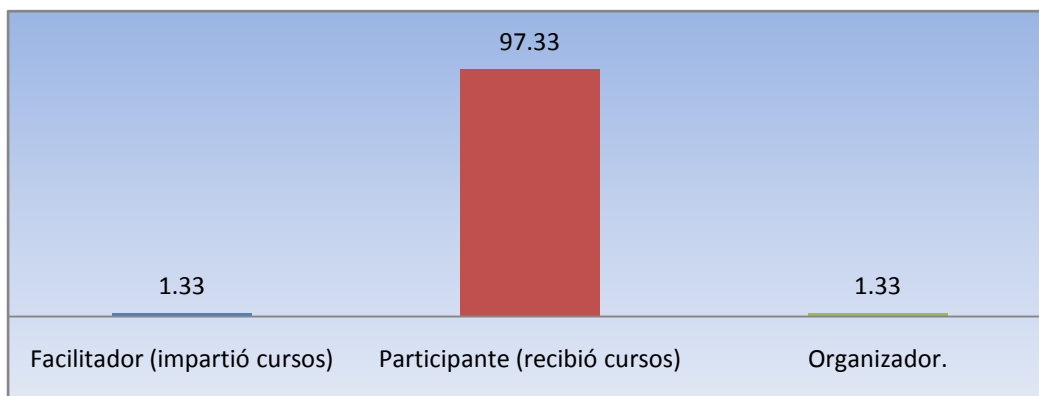
INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Facilitador (impartió cursos)	2	1,33
Participante (recibió cursos)	146	97,33
Organizador.	2	1,33
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas

**Elaborado por:** Los Autores

**GRÁFICO Nº 12: Participación en programas de capacitación.**

**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas



**Elaborado por:** Los Autores

De los participantes el 1.33% como facilitador; el 97.33% que corresponde a 146 de los 150 censados ha intervenido en eventos de actualización como participante, y el otro 1.33% lo ha hecho como organizador.

Notamos que hay gran predisposición de los censados a participar en eventos de actualización, como pueden ser: cursos, congresos, jornadas, etc., esto llega a ser de mucha importancia ya que tanto empleados como docentes o cualesquiera que sea su actividad, sus conocimientos están actualizados para ser aplicados en su vida profesional.

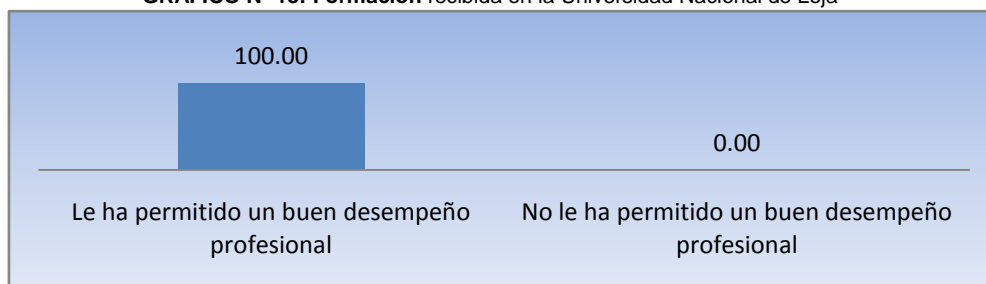
## 6.- LA FORMACIÓN RECIBIDA EN LA U.N.L. ¿LE HA PERMITIDO UN DESEMPEÑO PROFESIONAL EFICIENTE?

TABLA Nº 13: Formación recibida en la Universidad Nacional de Loja

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Le ha permitido un buen desempeño profesional	150	100.00
No le ha permitido un buen desempeño profesional	0	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

GRAFICO Nº 13: Formación recibida en la Universidad Nacional de Loja



Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

De los 150 censados, en su totalidad concuerda que los conocimientos adquiridos en la universidad les han servido para un buen desempeño profesional.

De acuerdo a los datos obtenidos podemos observar que los conocimientos que fueron impartidos en la universidad han sido de vital importancia, destacando que todos los censados coinciden en su respuesta, pues estos conocimientos les han servido de base para su óptimo desempeño en el campo laboral.

## E.3.- PREGUNTAS SOBRE EL EMPRENDIMIENTO

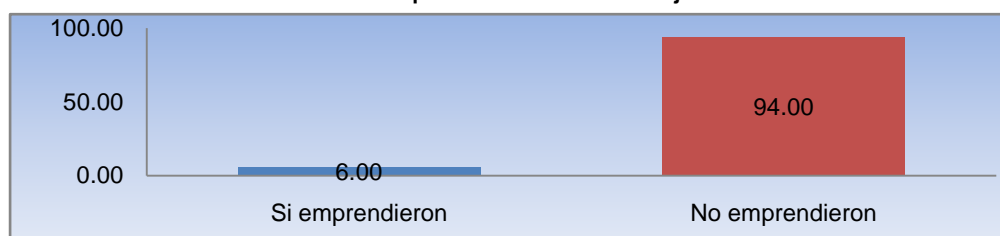
### 1.- ¿USTED HA EMPRENDIDO EN ALGUNA EMPRESA?

TABLA N° 14: Emprendimiento de los profesionales de cuarto nivel de la Carrera de Administración de Empresas en la ciudad de Loja.

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si emprendieron	9	6,00
No emprendieron	141	94,00
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

GRÁFICO N° 14: Emprendimiento de los profesionales de cuarto nivel de la Carrera de Administración de Empresas en la ciudad de Loja



Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

Según los datos porcentuales únicamente el 6% de los censados ha emprendido, mientras que el 94% que corresponde a 141 de los censados no lo ha hecho.

De acuerdo a los datos obtenidos es muy poco el porcentaje de emprendedores dentro del grupo de los censados, esto puede deberse a varios factores porque puede ser más fácil ingresar en el sector público o privado que formar su propia empresa debido tal vez es a la falta de apoyo para conseguir capital o algún tipo incentivo por parte de los gobiernos de turno.

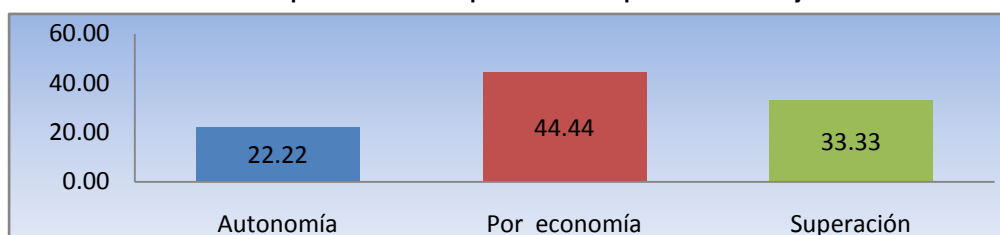
### 2.- ¿CUÁLES SON LAS RAZONES QUE LO LLEVARON A EMPRENDER?

TABLA N° 15: Razones por las cuales emprendieron los profesionales objetos de estudio

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Autonomía	2	22,22
Por economía	4	44,44
Superación	3	33,33
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

**GRAFICO N° 15: Razones por las cuales emprendieron los profesionales objetos de estudio**



**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores

De acuerdo al grafico notamos que el 22.22% ha emprendido para tener autonomía, el 44.44% lo ha hecho para mejorar su economía, y el 33.33% restante lo ha hecho por superación.

Podemos decir que la mayoría de los censados que corresponde al 37.50% de ellos, prefiere emprender, pues esto les da autonomía y libertad para tomar sus propias decisiones respecto a su propia empresa, sintiendo cada vez más el deseo de superación al mejorar cada vez más su economía y así no dependen de las opiniones de terceros, asimismo contribuyen con desarrollo empresarial de la ciudad de Loja, e incluso con la generación de empleo en la región sur del país.

### 3.- ¿DE LOS SIGUIENTES ÍTEMS SEÑALE EL TIPO DE EMPRESA EN EL QUE UD. HA EMPRENDIDO?

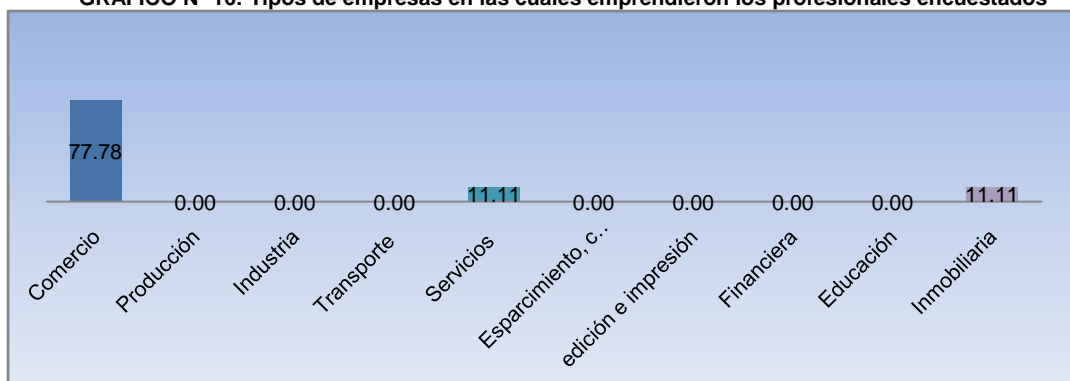
**TABLA N° 16: Tipos de empresas en las cuales emprendieron los profesionales encuestados**

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comercio	7	77,78
Producción	0	0,00
Industria	0	0,00
Transporte	0	0,00
Servicios	1	11,11
Esparcimiento, culturales y deportivas	0	0,00
edición e impresión	0	0,00
Financiera	0	0,00
Educación	0	0,00
Inmobiliaria	1	11,11
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores



**GRAFICO N° 16: Tipos de empresas en las cuales emprendieron los profesionales encuestados**



**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores

Los resultados obtenidos demuestran que en un 77.78% de los emprendedores han creado empresas de carácter comercial y un 11.11% en servicios e inmobiliarias, dejando entrever que el sector comercial es el de mayor preferencia para emprender, debido a que nuestra ciudad prácticamente se caracteriza por la proliferación de negocios (comercios), por la razón de su rápido montaje y puesta en marcha, pero en este caso hay que estudiar minuciosamente el mercado, el producto a ofrecer, a un precio de acuerdo a la competencia y un buen plan de marketing que contribuya al rápido despegue de la empresa.

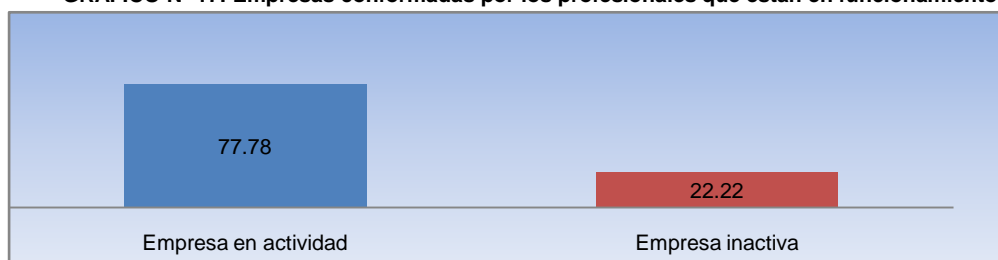
#### 4.- ¿ACTUALMENTE CONTINÚA SU EMPRESA?

**GRAFICO N° 17: Empresas conformadas por los profesionales que están en funcionamiento**

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Empresa en actividad	7	77,78
Empresa inactiva	2	22,22
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores

**GRAFICO N° 17: Empresas conformadas por los profesionales que están en funcionamiento**



**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores

Podemos destacar que el 77.78% de las empresas de los censados que si han emprendido aún continúan en funcionamiento, mientras que 22.22% ya no está en funciones.

La ciudad de Loja es prácticamente comercial es por eso que este tipo de empresas tienden a ser de larga duración, debido a la cantidad de demanda que existe por la diversidad de productos ofertados y debido a que la población lojana tiende a ser muy consumista y hay muy poca producción local.

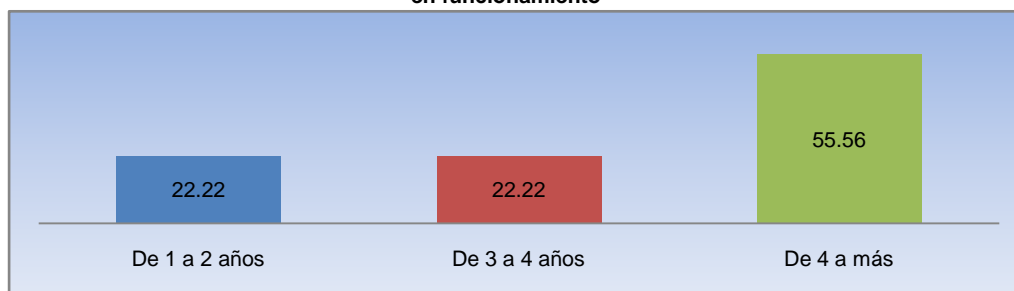
### 5.- ¿QUÉ TIEMPO LLEVA EN ACTIVIDAD SU EMPRESA?

**TABLA Nº 18: Tiempo que lleva en funcionamiento de Empresas conformadas por los profesionales que están en funcionamiento**

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 1 a 2 años	2	22,22
De 3 a 4 años	2	22,22
De 4 a más	5	55,56
<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores

**GRAFICO Nº 18: Tiempo que lleva en funcionamiento de Empresas conformadas por los profesionales que están en funcionamiento**



**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores

Las empresas de los emprendedores censados en un 22.22% llevan en actividad de uno a dos años. El 22.22% lleva en el mercado entre 3 a cuatro años y el 55.56% están en el mercado más de cuatro años.

Podemos notar que el periodo de vida de las empresas en las cuales han emprendido los censados son de larga duración debido a la gran demanda de sus

productos, esto hace que lógicamente estas empresas resulten ser rentables por lo que los propietarios decidan continuar en el mercado satisfaciendo las necesidades de los consumidores y desde luego obteniendo utilidades para su subsistencia.

## 6.- ¿CUÁLES SON LAS RAZONES POR LAS QUE NO HA EMPRENDIDO?

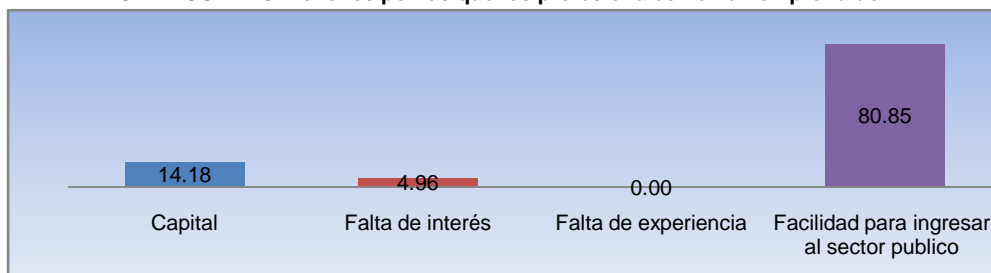
TABLA Nº 19: Razones por las que los profesionales no han emprendido

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital	20	14,18
Falta de interés	7	4,96
Falta de experiencia	0	0,00
Facilidad para ingresar al sector publico	114	80,85
<b>TOTAL</b>	<b>141</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas

Elaborado por: Los Autores

GRAFICO Nº 19: Razones por las que los profesionales no han emprendido



Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas

Elaborado por: Los Autores

En un 80.85% de los censados no han emprendido por que al momento de haber cursado el postgrado ya contaban con puestos de trabajo, un 14.18% no han emprendido por falta de capital y 4.96% no lo ha hecho por falta de interés.

Una de las razones por las cuales la mayoría de los censados que corresponde al 80% no han emprendido es por la facilidad en algunos casos de ingresar al sector laboral, ya que en la mayoría de las instituciones estatales como municipalidades, consejo provincial, centros de salud y otros cuentan con el aporte de ingenieros comerciales que en la mayoría de los casos si realizan labores administrativas y de que tienen ya un salario que satisface sus necesidades, pero también hay

casos en los que la falta de capital debido al poco o casi nulo apoyo gubernamental ha impedido que los censados decidan formar sus propias empresas y por último un reducido grupo de 5.79 no lo ha hecho por falta de interés.

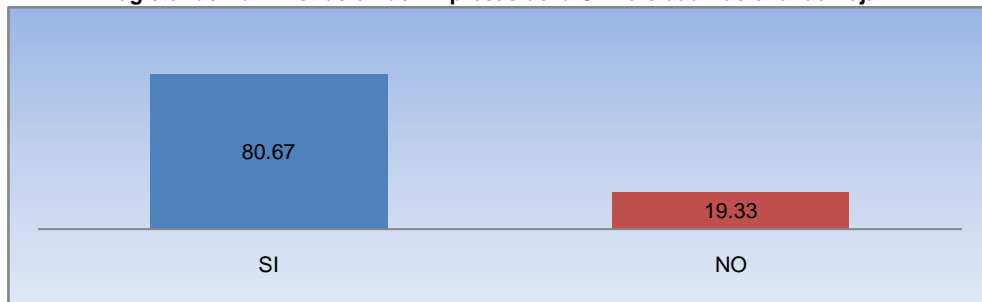
**7.- ¿CÓMO PROFESIONAL QUE HA REALIZADO EL POSTGRADO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, CONSIDERA QUE HACE FALTA REFORZAR ALGUNA DE LAS SIGUIENTES ÁREAS, QUE FACILITE EL HECHO DE EMPRENDER AL EGRESAR?**

**TABLA N° 20: Opinión de los profesionales con respecto los temas que hay que reforzar el la formación de los magíster de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja**

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	121	80,67
NO	29	19,33
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

**GRAFICO N° 20: Opinión de los profesionales con respecto los temas que hay que reforzar el la formación de los magíster de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja**



Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

La mayoría que corresponde al 80.67% si cree que hay que reforzar las áreas propuestas, mientras que el 19.33% no lo cree necesario.

La mayoría de los censados piensa que no está demás reforzar algunos de los conocimientos adquiridos para lograr un mejor desempeño profesional y un reducido grupo no lo cree conveniente.

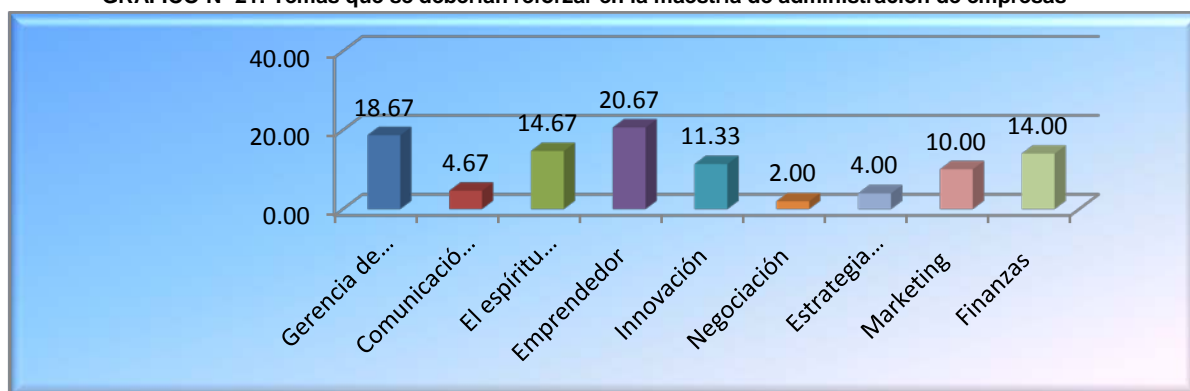
## 8.- TEMAS PROPUESTOS QUE PODRÍAN REFORZAR O ACTUALIZAR CONOCIMIENTOS PARA LOS QUE RESPONDIERON AFIRMATIVAMENTE:

**TABLA Nº 21: Temas que se deberían reforzar en la maestría de administración de empresas**

ITEM	CANT.	%
Gerencia de recursos humanos	28	18.67
Comunicación y liderazgo	7	4.67
El espíritu empresarial	22	14.67
Emprendedor	31	20.67
Innovación	17	11.33
Negociación	3	2.00
Estrategia empresarial	6	4.00
Marketing	15	10.00
Finanzas	21	14.00
Total	150	100.00

**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores

**GRAFICO Nº 21: Temas que se deberían reforzar en la maestría de administración de empresas**



**Fuente:** Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
**Elaborado por:** Los Autores

Las opiniones vertidas por los profesionales con respecto a los temas que se deben reforzar están de la siguiente manera: El 18.31% se inclina por que se debería reforzar el tema de recursos humanos; el 4.23% en comunicación y liderazgo; el 30.28% sostiene que es necesario poner más énfasis en el espíritu empresarial; seguido por el emprendedor con un 16.90%; el 9.15% en innovación; el 2.11%; el 2.82% en estrategia empresarial; el 9.15% en marketing; y el 11.68% en finanzas.

La mayoría de los censados cree que es conveniente reforzar las áreas o temas propuestos, cabe recalcar que estos temas han sido tomados como base de una serie de temas que se dictan en el post-grado que se dicta en la ESPOL (Escuela Superior Politécnica del Litoral) y que seguramente los censados piensan que contribuirían de manera positiva para fortalecer los conocimientos, ya que estos temas son de actualidad, a la vez que al ser aplicarían en las labores profesionales.

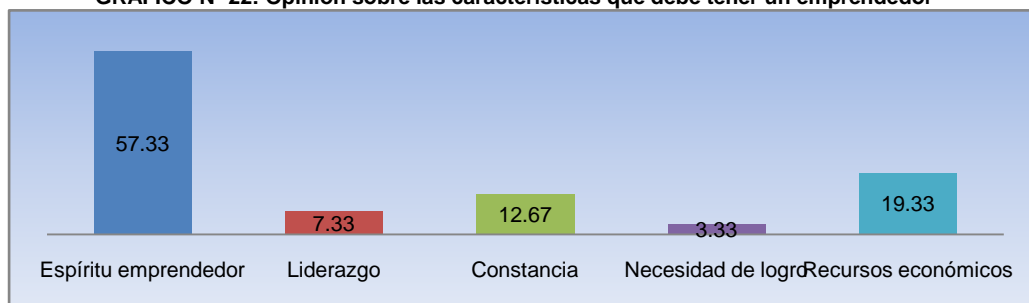
**9.- DE LA LISTA DE FACTORES QUE A CONTINUACIÓN SE DETALLA, PRIORICE DEL 1 AL 5, LOS FACTORES QUE A SU CRITERIO DEBEN POSEER LOS EMPRENDEDORES.**

**TABLA N° 22: Opinión sobre las características que debe tener un emprendedor**

INDICADORES	VALORACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Espíritu emprendedor	1	86	57,33
Liderazgo	2	11	7,33
Constancia	3	19	12,67
Necesidad de logro	4	5	3,33
Recursos económicos	5	29	19,33
<b>TOTAL</b>		<b>150</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
 Elaborado por: Los Autores

**GRAFICO N° 22: Opinión sobre las características que debe tener un emprendedor**



Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
 Elaborado por: Los Autores

De acuerdo a los datos obtenidos el 57.33% de los censados cree que el espíritu emprendedor es el factor más importante que debe caracterizar a un emprendedor, luego el liderazgo con un 7.33%, seguido de la constancia con un 12.67%, luego la necesidad de logro con un 3.33% y finalmente los recursos económicos con el 19.33%.

De acuerdo a la importancia que tienen los temas propuestos sobre las características que deben poseer los emprendedores es notable que sin un espíritu emprendedor las demás características no llegan a ser de relevancia, ya que es el espíritu emprendedor es la base sobre la cual se cimientan el resto de características y que al lograr un trabajo fusionado entre todas se lograr el completo desarrollo del emprendedor.

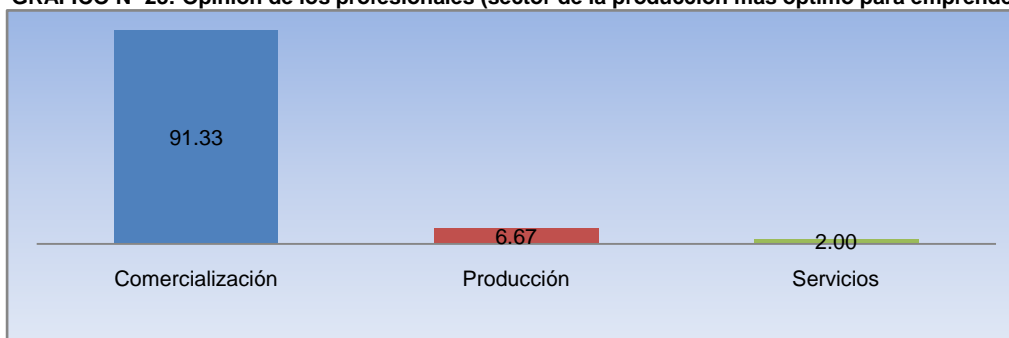
## 10.- DE ACUERDO A SU CRITERIO CUAL ES EL SECTOR DE LA PRODUCCIÓN MÁS OPTIMO PARA EMPRENDER CON UNA EMPRESA EN LA CIUDAD DE LOJA

**TABLA Nº 23: Opinión de los profesionales (sector de la producción más óptimo para emprender)**

INDICADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comercialización	137	91,33
Producción	10	6,67
Servicios	3	2,00
TOTAL	150	100,00

Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

**GRAFICO Nº 23: Opinión de los profesionales (sector de la producción más óptimo para emprender)**



Fuente: Censo a los profesionales de cuarto nivel de la U.N.L. de la carrera de Administración de Empresas  
Elaborado por: Los Autores

De acuerdo a los encuestados el sector de la producción más óptimo para emprender es la comercialización con un 91.33%, seguido de la producción con un 6.67% y finalmente los servicios con 2%.

Concuera con los datos obtenidos anteriormente respecto en que área de la producción han emprendido los censados, pues como la ciudad de Loja tiene esa característica de ser comercial hace que la mayoría se incline por esta área en articular por el hecho de ser más rentable, aunque también debería ponerse énfasis en los otros sectores propuestos para que exista diversidad de sectores de producción en nuestra localidad y así de esta manera incluso se puedan exportan productos no solo a otras partes del país sino también al exterior, contribuyendo al desarrollo de la localidad.



# F.- PROPUESTA

## **F.-PROPUESTA**

### **F.1.- GENERALIDADES**

La investigación también tiene por objeto proponer plazas de trabajo después de realizar un diagnóstico de la situación laboral de los egresados de la maestría en Administración de la Universidad Nacional de Loja, en cuanto a su incorporación al sistema productivo, dada la importancia de la formación del recurso humano en respuesta a las necesidades del crecimiento y desarrollo nacional y, a las posibilidades laborales de los egresados de este sector de la Educación Superior.

La inserción laboral es la colocación de personas que están en situación de exclusión laboral y social en una plaza de trabajo bacante, su objetivo incorporarse en el mercado laboral.

Y para adentrarnos en lo que nos corresponde, que son las plazas de trabajo para los egresados del post-grado de la carrera de Administración de Empresas debemos tener conocimiento de lo que es un administrador de empresas así pues lo definimos de la siguiente manera **“Son individuos en una empresa que planifican, organizan, dirigen y controlan las actividades.** La organización puede ser grande o una pequeña, tiene que estar a cargo de la parte financiera como del personal, también tiene que planear estrategias de venta, de producción, de organización, como hacer un estudio de mercado para ver realmente en donde estamos parados.

#### **F.1.1.- EMPRESARIO EMPRENDEDOR**

Emprender consiste en iniciar proyectos propios, buscar y percibir oportunidades, utilizar la iniciativa y la creatividad, ser agente de cambio, motivado a actuar en

incertidumbre y asumir riesgos, logrando el éxito en los distintos ámbitos en que se desenvuelva. Pues esta es el área para la que se preparó académicamente ya que sus estudios le proporcionan elementos adecuados que le inducen a la iniciativa creadora de empleo y riqueza.

El emprendedor a la hora de crear un nuevo negocio (pequeña y mediana empresa) debe evaluar las posibilidades de éxito. Estas posibilidades son algunos factores importantes entre un número ilimitado de circunstancias los que influyen de forma más decisiva en la marcha de una empresa:

Entonces se procede a seguir los siguientes pasos:

- 1.- Desarrollar (implementar) con precisión una nueva idea que sea innovadora.
- 2.- Conocer el mercado exacto, así como las empresas de la competencia.
- 3.- Realizar un estudio a fondo del mercado tanto sectorial como geográficamente.
- 4.- Conocer las necesidades de la población (mercado objetivo). Es decir conocer hábitos, gustos y necesidades de los clientes potenciales.
- 5.- Crear una estructura organizativa que permita a la empresa adaptarse al entorno del mercado que siempre está en continuo cambio (en función de las exigencias y necesidades del consumidor). Luego la empresa creada tratará de encontrar su nicho de negocio particular donde desarrollar su actividad con cierta ventaja competitiva sobre sus competidores.

Algunos de los negocios innovadores, en la actualidad que encuentran rápida respuesta en los demandantes son:

#### **F.1.1.1.- EMPRESAS DE PRODUCCIÓN (AGROINDUSTRIA)**

Nuestra ciudad se caracteriza por ser una ciudad netamente comercial, donde casi nadie se dedica a la producción, por ello creemos que esta actividad empresarial es la que sería muy rentable, de manera que se debería emprender en una empresa que aproveche los recursos agrícolas de nuestra tierra. Actualmente en Loja la elaboración de productos hechos a base de producción agrícola es reducida, pues son contadas las empresas de este tipo, pero las que existen tienen gran éxito, por ende sería muy rentable dedicarse a la inversión en este sector que está aun por ser aprovechado, entre las empresas que si lo han hecho podemos mencionar: MALCA, ILE, Horchata la Sureñita, Queso de Gonzanamá, Café de Malacatos, etc.

#### **F.1.1.2.- ANÁLISIS CUANTITATIVO DE POSIBLES EMPRENDIMIENTOS EN BASE A LA PRODUCCIÓN AGRÍCOLA DE LA PROVINCIA DE LOJA.**

El cuadro N° 24 detalla un estudio cuantitativo en base a la producción agrícola de la provincia de Loja (rendimiento por hectárea), se ha tomado como parámetros a evaluar algunos factores como el estado vial, el estado para el comercio, maquinaria y tecnología y la mano de obra.

Según datos del Instituto de Desarrollo Agrario los productos agrícolas como arroz, zarandaja, arveja, ajo, tomate, maíz, frejol, maní, café, caña de azúcar, yuca, son los de mayor producción en la provincia de Loja.

El cuadro N° 24 detalla el cantón de la provincia de Loja en donde se da la mayor producción de cada uno de estos productos, pudiéndose hacer un análisis de su demografía y la cantidad de mano de obra disponible para ser empleada. Esto lo hacemos en base a un estudio hecho a la población de la provincia de Loja por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, año 2002), que informa acerca del porcentaje de la población económicamente activa, de manera que podemos tener un referente base a la hora de contratar personal, pues sabemos en donde hay más posibilidades de obtener esta mano de obra de acuerdo también a la tasa de desocupación.

Para poder evaluar el estado de las vías que servirán para el transporte de la materia prima el Ministerio de Transporte y Obras Públicas puso a consideración de la comunidad un estudio actualizado con fecha 22 Octubre del 2010 que detalla el grado de transitabilidad de las carreteras que atraviesan la provincia de Loja.

Nuestra Universidad además cuenta con la quinta experimental “La Argelia” que oferta una serie de servicios muy convenientes para quien decida incursionar en este ámbito, servicios como:

- Asesoramiento técnico en propagación y producción de plantas: frutales, hortícolas, forestales y ornamentales.
- Construcción y manejo de viveros.
- Implementación de cultivos frutales a campo abierto y bajo invernadero.
- Asesoramiento en agricultura orgánica y diseños culturales
- Servicios de maquinaria agrícola para preparación de suelos.

**TABLA Nº 24: Análisis cuantitativo de posibles empresas en las que se puede emprender en base a la producción agrícola de la provincia de Loja**

PRODUCTO	RENDIMIENTO Kg/ha	CANTÓN DE MAYOR PRODUCCIÓN	POSIBLES EMPRESAS O EMPRENDIMIENTOS (PRODUCTOS DERIVADOS)	ESTADO VIAL	CONDICIONES PARA EL COMERCIO	MAQUINARIA Y TECNOLOGÍA	MANO DE OBRA	PROMEDIO
Arroz	4050	MACARÁ	Harina de arroz	3	3	2	5	13
			Vinagre de arroz	3	2	2	4	11
			Fideos de arroz	3	2	1	3	9
			Comercio	3	4	5	5	17
Sarandaja	1432	GONZANAMÁ, CELÍCA	Comercio	4	4	0	5	13
			Comercio	4	4	0	5	13
Arveja	220	GONZANAMÁ, CELÍCA	Comercio	4	4	0	5	13
Ajo	970	LOJA ( TAQUIL, CERA, CHUQUIRIRIB.)	Medicamento Anti cancerígeno	4	3	4	3	14
			Medicamento para la hipertensión	4	3	2	2	11
			Condimento	4	5	5	5	19
			Comercio	4	5	0	5	14
Tomate	13810	LOJA ( TAQUIL, CERA, CHUQUIRIRIB.) CELÍCA	Condimentos de cocina	4	5	4	5	18
			Salsa de tomate	4	5	4	5	18
			Cremas anti-acne	4	3	1	2	10
			Cremas cicatrizantes	4	3	1	2	10
			Comercio	4	3	0	3	10
			Comercio	4	3	0	3	10
Maíz	958	GONZANAMÁ, QUILANGA, CELÍCA PINDAL, ZAPOTILLO, PUYANGO	Colorantes	4	3	3	3	13
			Harina de maíz	4	3	5	5	17
			Jarabe de maíz	4	3	4	4	15
			Comercio	4	3	4	3	14
			Acette de maíz	4	5	5	5	19
			Abastecer de maíz a PRONACA	4	5	5	5	19
Frejol	252	GONZANAMÁ, QUILANGA	Comercio	4	5	5	5	19
			Comercio	4	5	5	5	19
Maní	1116	PALTAS	Industrialización de los bocadillos	4	5	3	5	17
			Complemento para preparar. del chocolate	4	3	1	1	9
			Comercio	4	3	0	4	12
			Comercio	4	3	0	4	12
Café	242	QUILANGA	Café molido para filtrar	4	5	5	5	19
			Licor de café	4	2	2	3	11
			Comercio	4	2	4	4	14
			Crema de café	4	2	4	4	14
			Jarabe de café	4	2	3	3	12
Caña	73450	CATAMAYO, LOJA (Vilcab.)	Comercio	4	4	0	5	13
			Azúcar	5	4	5	4	18
			Licor	5	4	3	5	17
			Comercio	5	4	0	5	14
Yuca	2120	CATAMAYO	Harina de Yuca	5	3	2	3	13
			Comercio	5	4	3	3	15
			Tapioca	5	4	3	4	15
			Para hacer alcohol etílico	5	3	3	4	15
			Cosméticos, detergentes, Art. De Limpieza	5	3	3	3	14
Comercio	5	5	0	5	15			

**TABLA DE VALORES (Posibilidades de emprendimiento)**

Bajo	1
Regular	2
Aceptable	3
Bueno	4
Muy bueno	5

Hemos puesto a consideración una serie de productos hechos en base a la producción agrícola de nuestra provincia y en base al análisis cuantitativo hemos evaluado estos posibles emprendimientos en empresas, así los más convenientes de acuerdo al puntaje son:

**TABLA N° 25: Resultado del estudio cuantitativo de posibles empresas en base a producción agrícola de la provincia de Loja**

<b>PRODUCTO</b>	<b>DERIBADO / ACTIVIDAD</b>	<b>PUNTAJE</b>
Maíz	Abastecer a PRONACA	19
	Comercio	19
Frejol	Comercio	19
Café	café para filtrar	19
Tomate	Condimentos de cocina	18
	Salsa de tomate	18
Caña	Azúcar	18
Arroz	Comercio	17
Maní	Industrialización de los bocadillos	17
Yuca	Tapioca	15
	Para hacer alcohol etílico	15
	Comercio	15
Zarandaja	Comercio	13
Arveja	Comercio	13

Para mayor información acerca de los datos que sirvieron de base para la evaluación contamos con algunos anexos que sustentan esta investigación y se considera de gran importancia.

Puede hacerse un estudio de mercado para elaborar productos derivados de la producción agrícola en base a los datos que se muestran en el cuadro anterior, ya que son pocas las empresas que aprovechan estos recursos, para transformarlos, y debido a la poca oferta de productos derivados de nuestra propia producción agrícola podría ser muy rentable una empresa de esta naturaleza.

Además sería muy beneficioso para los pequeños productores y se evitaría la intervención de intermediarios que lo único que hacen es perjudicar al agricultor,

causando la elevación en el precio de los productos agrícolas, así pues al tener la materia prima geográficamente a corta distancia, se generaría empleo en las áreas rurales de nuestra provincia.

En el siguiente cuadro mostramos algunas de las asociaciones agrícolas con las cuales se podrían firmar convenios como proveedores, en caso de decidir formar una empresa de este tipo producción.

**TABLA Nº 26: Posibilidades de asociaciones de producción agrícola para convenios empresariales**

CANTÓN	ACTIVIDAD	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN	DIRECCIÓN	REPRESENTANTE
Paltas	Productores agropecuarios	Asociación Agropecuaria Artesanal "San Antonio de Paltas"	San Antonio de Paltas	Sr. Oberlrrael Armijos Ríos
Paltas	Microempresa de productores de leche y derivados lácteos	Asociación Micro empresarial de Productores de Leche y Derivados Lácteos "Santa Gertrudis"	Santa Gertrudis	Sr. Emilio Alnívar Martínez Puglla
Paltas	Productores de plantas medicinales	Asociación Artesanal de plantas medicinales "La Laureñita"	Lauro Guerrero	Sr. Mark Córdova López
Calvas	Productores de cosméticos a base de Tuna	Asociación Agro artesanal de Productores de Tuna Cochinilla	General Oliva y Sucre - Cariamanga	Sr. Lorenzo Narvaez
Calvas	Productores agropecuarios	Asociación Agropecuaria Artesanal "San Francisco"	Yambaca - Cariamanga	
Calvas - Gonzanamá	Productores agropecuarios	Asociación Artesanal "Santa Teresa de Llaulle"	Llaulle - Cariamanga	Sra. Natalia Flores
Espíndola	Productores de café	Asociación de Productores Orgánicos de Café de de Altura y Comercialización de Productos Agropecuarios "APROCAIRO"	El Airo	Sra. Maribel Vélez Ramos
Gonzanamá	Productores agropecuarios	Asociación Agropecuaria Artesanal "San José de Eguiguren"	Purunuma - Gonzanamá	Sr. Efraín Cuesta González
Gonzanamá	Productores agropecuarios	Asociación Agropecuaria Artesanal "Nuevo Porvenir"	Los Trigales - Gonzanamá	Sr. Marcos Agustín Rivas Jiménez
Zapotillo	Productores de Polen y Miel de Abeja	Asociación Productora de Polen y Miel de Abeja "POLYMIEL"	Paletillas - Zapotillo	Sr. Indalecio Rivera Bustamante
Quilanga	Productores de café	Unión de Artesanos El Colmenar	San Antonio de Las Aradas	Dr. José María Salinas Jaramillo
Loja	Productores de café	Asociación Agroecológica de café de altura CacxarumiPodocarpus	Vilcabamba - Loja	Ing. Gustavo Costa
Loja	Comercialización de productos agropecuarios y artesanales	Federación de Productores Orgánicos y Artesanales para la Comercializadora "El Finquero de Loja"	Juan José Peña y Mercadillo - Loja	Sr. Efraín Cuesta González
Celica	Comercialización de productos agropecuarios	Unión de Productores Agropecuarios de Celica UPACE	Celica	Sr. Santiago Gonzaga



De igual manera existen pocas empresas que se dedican a la actividad pecuaria, se debería aprovechar la producción de ganado vacuno y sus derivados como la leche, el yogur, entre otros, para crear una empresa innovadora que incluso trabaje en base tanto en productos derivados de la agricultura como de la ganadería.

### F.1.1.3.- EMPRESAS DE LA CIUDAD DE LOJA

TABLA Nº 27: Clasificación empresarial y comercial de la ciudad según datos de la cámara de comercio de Loja.

SECTOR	ACTIVIDAD	CANTIDAD	%
AUTOMOTRIZ	Venta de vehículos, repuestos, mecánicas	76	7.12
TURÍSTICO	Hoteles, bares, restaurantes, Internet	52	4.87
INDUSTRIAL	Elaboración y producciones de bienes	7	0.66
ARTESANAL	Confección, elaboración productos artesanales	66	6.19
COMERCIAL	Venta y distribución de bienes	567	53.14
TRANSPORTE	Transportación pasajeros, carga, y otros	19	1.78
SALUD	Farmacias, boticas, droguerías	32	3.00
EDUCATIVO	Escuelas, colegios, Universidades, centros educativos	98	9.18
FINANCIERO	Bancos, Coop. Ahorro y Crédito, Mutualistas, etc.	14	1.31
SERV. PROFESIONALES	Serv. Funerarios, mensajería, seguridad, asesoramiento	67	6.28
MED. COMUNICACIÓN	Radio, prensa escrita y televisión	7	0.66
OTROS	No especifican actividad económica	62	5.81
<b>TOTALES</b>		<b>1067</b>	<b>100</b>

FUENTE: Cámara De Comercio De Loja

AUTOR: Los autores

Los datos del cuadro anterior nos dan la pauta para tener una idea más clara acerca de qué clase de empresa podríamos poner en marcha, teniendo en cuenta cual es el sector cuya demanda no haya sido atendida en su totalidad, y cual vendría a ser para nosotros el más rentable.

Nosotros proponemos entre algunas ideas de negocios, algunas que bien podrían ser muy rentables, basados en la información del cuadro de la Cámara de Comercio de Loja, así están entre las siguientes:

### **F.1.2.1.- EL DEPORTE Y LA SALUD**

Negocios relacionados con el culto al cuerpo, debido a que actualmente existe un interés enorme por el cuidado del cuerpo (salud) y el deporte:

- Gimnasios con servicios personalizados
- Centros de terapias naturales para mejorar el estado físico y la salud  
(Ejm: ALIVINATU)
- Balnearios (Centros turísticos)
- Centros de estética, turco, hidromasaje, etc.
- Instalaciones deportivas. (Futbol, tenis, básquet, natación etc.)
- Fisioterapia, osteopatía, masajes entre otros.

Los negocios más innovadores relacionados con el mundo de la salud los encontramos en la gimnasia (personalizada), en los balnearios y en los programas de terapias naturales.

### **F.1.2.2.- GUARDERÍAS**

Las guarderías cerca de los puestos de trabajo pensadas para niños en edad preescolar ofrecen un potencial grado oportunidad para un negocio, pues ofrece tranquilidad y confianza mayor para los padres dados la cercanía de sus hijos.

Los centros de educación preescolar para los niños de las trabajadoras de algunas empresas, así como las guarderías dentro de los propios parques empresariales son dos tendencias en auge. Incluso en países desarrollados están equipadas con innovaciones tecnológicas que permiten a los padres ver a sus hijos con una cámara web a través del portal de internet de la guardería.

La tasa de natalidad en el Ecuador está en constante crecimiento es por esto que los servicios de guardería tienen una interesante proyección.

Las guarderías requieren de la participación de excelente profesionales cualificados para el cuidado y educación de niños pequeños: técnicos en educación infantil, pediatras, educadores, gestores de centros y coordinadores de las actividades (con alta formación).

### **F.1.2.3.- TURISMO**

Las nuevas formas de ocio están encontrando una importante aceptación entre los consumidores. Diversión más descanso disfrutando del contacto con la naturaleza son alguna de las claves de éxito del turismo rural. Las hosterías, casas rurales, ofrecen al cliente un turismo de calidad, con unos alojamientos muy cuidados acompañados de interesantísimos programas de actividades con gran variedad de gastronomía local y extranjera, además entretenimiento cultural, deportivo (mountain-bikes con rutas ciclo-turísticas, paseos a caballo, etc.)

### **F.1.2.5.- EMPRESA DE LABORES DOMÉSTICAS (Servicios para la vivienda)**

La creación de empresas dedicadas a la realización de las labores domésticas creadas para cubrir múltiples necesidades que surgen, es un recurso eficaz y provechoso. La falta de tiempo para realizar las labores domésticas por parte de las parejas jóvenes (por falta de tiempo) en la actualidad empuja a los particulares a la contratación de servicios domésticos:

- Limpieza de viviendas (limpieza de hogares y comunidades de vecinos)
- Servicio doméstico a domicilio (planchado, lavado)
- Cuidado de personas (ancianos, niños)

#### **F.1.2.6.- OBRAS EN EL HOGAR.**

El mercado de las reparaciones domésticas es un mercado fuerte y en alza en Ecuador que factura alguna cierta cantidad considerable de dinero. Los sinnúmeros de reparaciones domésticas que se realizan cada año en nuestro país son ejecutadas mayoritariamente por autónomos y pequeñas empresas (PYMES).

Las empresas especializadas en servicios domésticos y reparaciones tienen abierto un amplio mercado con una fuerte demanda, en el que todavía la competencia no es aún excesiva.

Los servicios domésticos que pueden ofrecer este tipo de empresas especializadas son extensos:

Pintores, cerrajeros, fontaneros, electricistas, carpinteros, cristaleros, persianistas, tapiceros, instaladores de calefacciones, decoradores.

Todos estos servicios de obras en el hogar, tan habituales y necesarias, han de sufrir una transformación innovadora aportando un carácter profesional al trabajo.

A la hora de desarrollar el negocio de servicios domésticos y reparaciones y para alcanzar ventaja competitiva es necesario ofrecer servicios de alto valor añadido:

- 1.- Servicios de Urgencias (24 horas) - Reparaciones rápidas y eficaces.
- 2.- Plazo de Garantía
- 3.- Servicio telefónico para la contratación de los servicios (operativo las 24 horas)

### **F.1.2.7.- COMERCIALIZACIÓN DE REPUESTOS Y ACCESORIOS AUTOMOTRICES**

Para personalizar o preparar de forma exclusiva la fabricación de distintos artículos para automóviles (TUNING). El objetivo en este caso, es conseguir un auto único y personal, ya que en la actualidad este tipo de empresas consta de gran demanda en nuestra ciudad debido al gran incremento del parque automotor, pese a que nuestra ciudad está entre las más pequeñas del país.

Los pioneros de este tipo de empresas en Loja han encontrado una gran cantidad de demanda, es por ello que sus negocios ven como se incrementa rápidamente sus utilidades, por ello sus empresas incluso prestas diversos tipos de productos y servicios como son la colocación de llantas, alerones, suspensiones, equipos de sonido, luces, pintura, adhesivos tapicería, lunas, luces de neón, equipos de sonido y otras piezas mecánicas.

### **F.1.3.- CONSEJOS PARA LOS NUEVOS EMPRENDEDORES**

Estas breves recomendaciones están destinadas a aquellos emprendedores que están próximos a poner en marcha un negocio nuevo y dar cuerpo a cualquier proyecto empresarial relacionado con las tiendas o pequeños y medianos establecimientos comerciales.

- Antes de emprender un proyecto empresarial es necesario conocer en profundidad todo acerca sobre el producto y el sector de actividad del nuevo negocio.

- Es necesario realizar un esfuerzo publicitario para dar a conocer el producto y el nuevo establecimiento.
- En un mercado muy competitivo apostar por la **especialización** a la hora de desarrollar un nuevo negocio es una de las opciones exitosas.

Especialización en una categoría de productos que demuestre un alto nivel profesional, alto conocimiento y experiencia del producto y del negocio y alto valor agregado de los servicios prestados. El creciente desarrollo de un negocio pasa por desarrollar de forma intensa y creciente los factores de especialización y **diferenciación** o **ventaja competitiva**, para así conquistar un nicho de mercado específico.

**La diversificación:** No es sino la fórmula eficaz que consiste en ir ampliando progresivamente la variedad de productos con nuevas marcas, tipos, modelos, etc., a precios competitivos.

**La venta a través de internet.** Ya que este es medio de comunicación de actualidad muy concurrido y utilizado por la demanda, y se lo puede hacer con la creación de una página web completa, que muestre todo lo que ofrece la nueva empresa y otras características:

- Dar a conocer el establecimiento, los productos y la marca
- Promocionar los productos ofrecidos de forma intensa
- Fomentar las ventas conquistando nuevos mercados.

#### **F.1.4.- OTRAS OPCIONES**

Otras opciones para el emprendimiento están basadas en estudios realizados por el **IDE** (Instituto de Desarrollo Empresarial) y la **ADE** (Agencia de Desarrollo Empresarial: Pertenece a la U.T.P.L).

##### **F.1.4.1.- FRANQUICIAS**

Según un estudio del Instituto de Desarrollo Empresarial, las cuatro mejores franquicias nacionales son Disensa, Expocolor, Teleshop y Pinto, y que son una opción para los empresarios emprendedores.

Este sistema permite abrir paso a nuevas inversiones, posicionar una marca, generar empleo y, sobre todo, propiciar barreras anti-competencias, que otorgan la posibilidad de abarcar un determinado nicho de mercado.

El valor de una franquicia según algunos de los franquiciadores consultados, la cifra va desde \$10 mil hasta \$1 millón. Aunque, según Julio Bonilla, vicepresidente de la Asociación Ecuatoriana de Franquiciadores, definir un valor sería irracional, debido a que existen varios factores que influyen en el precio directamente como: el tipo de negociación, marca, localización e infraestructura del local.

En el Ecuador, las marcas internacionales han inundado el mercado, por lo que no es difícil encontrarse con una cadena de comida en las principales arterias de la urbe. Por ejemplo, McDonalds, KFC, Dominos y Fridays son las franquicias internacionales con mayor éxito.

#### **F.1.4.2.- PROYECTOS DE INVERSIÓN**

El gobierno también ha puesto énfasis en el desarrollo empresarial a través del Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad mediante su programa Cree-Ecuador, y la Agencia de desarrollo empresarial (ADE) que han presentado una propuesta para aquellas personas que deseen emprender, a través un programa de la estrategia nacional de emprendimiento y democratización de empresas, para aquellas personas que deseen adquirir más conocimientos para emprender en su propia empresa.

El programa da apoyo al emprendedor ecuatoriano que presenta ideas innovadoras en el marco de las cadenas productivas priorizadas por el Gobierno Nacional que cumplan las 4 éticas: empresas responsables en tributación, empleo, medioambiente y consumidor.

Los proyectos o planes de negocios presentados serán analizados por funcionarios del programa CREECUADOR y del Ministerio sectorial respectivo, para lo cual se creará un reglamento el mismo que será aplicado a nivel nacional.

Los requisitos para participar son: compartir interés en el modelo empresarial en el que trabajadores, productores o comunidad participen en la propiedad accionaria de la empresa. Además de tener un proyecto rentable en los sectores priorizados.

En lo que se refiere a la estrategia del programa se resalta la corresponsabilidad de los gobiernos locales en la difusión y localización de aquellas empresas y proyectos emprendedores que puedan incorporarse a esta iniciativa, que cuenta



con fondos de emprendimiento de \$4,5 millones de dólares, que serán entregados luego de un proceso de calificación previo, basado en un modelo de emprendimiento dinámico ya utilizado en países latinoamericanos líderes en desarrollo de nuevas empresas emprendedoras como Chile y Brasil.

#### **F.1.6.- FINANCIAMIENTO**

Desde luego es importante ser emprendedor-innovador, pero si bien es cierto eso no se logra solo. Es necesario contar con un capital base de trabajo que respalde nuestras ideas de empresa, capaces de que estas sean susceptibles de ser cumplidas.

Es por ello que la CAPIL (Cámara de la pequeña industria de Loja tiene convenios de crédito con la CFN y el Banco de Loja para sus afiliados, a continuación presentamos dos opciones:

##### **F.1.6.1.- FINANCIAMIENTO CON LA CFN (Corporación Financiera Nacional)**

<sup>18</sup>Para el emprendedor que desee iniciar una empresa, que cuente con un factor diferenciador, la Corporación Financiera Nacional ofrece dos opciones interesantes que brindan la posibilidad de consolidar su propio negocio:

#### **SUJETOS DE CRÉDITO**

- Las personas naturales o jurídicas que sin importar la composición de sus capitales sociales (privadas, mixtas o públicas) siempre y cuando se encuentren bajo el control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías.

---

<sup>18</sup> Corporación Financiera Nacional(CFN)

- Otras personas jurídicas tales como: cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones, federaciones, corporaciones, etc., previa opinión jurídica interna que certifique su personería jurídica, siempre y cuando cumplan con todos los requisitos crediticios exigidos para las personas jurídicas.

## **DESTINO DEL CRÉDITO**

- Se podrá financiar la adquisición de inmuebles para proyectos en marcha de ampliación, reubicación y reconversión industrial, siempre que las características del inmueble sean compatibles con las necesidades de la actividad productiva y el volumen del negocio justifique el nivel de la inversión.
- Se podrá además financiar inmuebles, cuando estos correspondan a proyectos inconclusos, siempre que el objeto sea concluirlos y ponerlos en marcha.
- Capital de Trabajo excluye gastos NO operativos (de administración y ventas).
- Capital de Trabajo incluye Asistencia Técnica.

### **Microcrédito.**

Individual hasta \$20.000 o asociativo con un grupo de hasta cinco emprendedores.

### **Monto financiable:**

- Hasta \$20.000 por crédito individual.
- Hasta \$100.000 por proyecto de emprendimiento para crédito asociativo.

Se financiarán hasta el 100% del plan de inversiones, excluyendo gastos de capital de trabajo no operativo (administración y ventas).

### **Condiciones de la inversión.**

- 1.- Participación máxima de la CFN: 49% en el capital de la empresa.
- 2.- Plazo de inversión entre 5 y 20 años.
- 3.- El emprendedor debe estar dispuesto a conformar una empresa que adopte políticas de buen gobierno corporativo y políticas ambientales amigables.
- 4.- Suscribir un acuerdo de uso de recursos.

### **F.1.5.2.- FINANCIAMIENTO CON EL BANCO DE LOJA**

#### **-¿Que financia?**

<sup>19</sup>Capital de trabajo y activos fijos para pequeñas y medianas empresa que tengan como destino la actividad, industrial, comercial y de servicios.

#### **Monto**

CrediPyme, capital de trabajo desde \$ 1000 hasta \$ 100 000,

CrediPyme, activos fijos desde \$ 10 000 hasta \$ 300 000.

#### **Plazo**

CrediPyme, capital de trabajo:

Mínimo 12 meses

Máximo 24 meses

CrediPyme, activos fijos

Mínimo 12 meses

Máximo 60 meses

#### **Ventajas**

- Crédito a largo plazo
- Puede realizar abonos extraordinarios

---

<sup>19</sup> Asesor de creditos\_banco de Loja

## **F.2.- ADMINISTRADOR DE EMPRESAS PRIVADAS**

Está en la capacidad de administrar empresas que no sean de su propiedad, pues él puede ser el colaborador cercano a un empresario y para el buen desempeño de su trabajo requiere de un conocimiento muy claro de la visión y necesidades empresariales; la diferencia es la posesión de capital, pero en cuanto a capacitación, el administrador profesional requiere poseer los mismos y más conocimientos que el empresario, para colaborar o sustituirle en la administración de las empresas: requiere una acentuada formación empresarial.

Sin embargo, una de las ventajas es que el administrador tiene relación estrecha con los trabajadores, de lo cual depende el buen funcionamiento de la empresa o dependencia gubernamental bajo su cargo. Por ello él puede ser mediador, parcial innegablemente, entre las exigencias de una y otra parte, incluso en casos de conflicto laboral.

Como empleado que es, se encuentra sujeto a las exigencias patronales las cuales le toca representar. Por ello requiere desarrollar sensibilidad, capacidad negociadora y de persuasión para lograr equilibrio en las relaciones laborales, equilibrio que para ser productivo y estable, habría de fincarse en el beneficio equitativo de las partes. Para el administrador resulta necesario el conocimiento del conflicto económico, histórico e ideológico entre patrones y trabajadores, y del sindicalismo oficial, que suele fungir como mediador.

El profesional de esta carrera está en capacidad de ejercer las siguientes funciones:

- Directivo y Ejecutivo en las áreas Administración
- Talento Humano
- Producción
- Finanzas
- Mercadotecnia
- Asesor-Consultor; y

Según un estudio realizado en el 2002 (Ing. Ney Gallardo e Ing. Manuel Pasaca; docentes de la carrera de Administración de Empresas de la U.N.L.) los motivos por lo que las empresas e instituciones lojanas necesitan administradores, son: por su conocimiento, por su habilidad para la planificación, para mejorar las actividades de las empresas, porque son una ayuda a las labores gerenciales y por ser necesarios para las labores administrativas de una institución.

De acuerdo a los gerentes de las empresas del cuadro a continuación, en caso de haber la vacante estarían dispuestos a requerir los servicios profesionales de los Magisters son:

**TABLA Nº 28: Empresas en las cuales existe la oportunidad de trabajo para los profesionales de postgrado en caso de haber las vacantes.**

<b>COMERCIALES</b>	
IMP. TOMBAMBA	Director de ventas
	Administrador
IMP. ORTEGA	Adquisiciones
	Jefe de recursos humanos
MIRASOL	Ventas
ROMAR	Comercialización
	Recursos Humanos
MARCIMEX	Dirección de Comercialización
EERSSA	Comercialización, RRHH.

**FUENTE:** Censo realizado a las empresas de la ciudad

**AUTOR:** Los autores

En las instituciones financieras de la localidad a las cuales se les realizó el censo manifiestan que de haber las vacantes podrían ocupar los siguientes cargos:

**TABLA N° 29: inoportunidades laborales en las diferentes instituciones financieras en caso de haber vacantes**

<b>SECTOR FINANCIERO CENSADO</b>	
BANCO DE LOJA	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Oficial de crédito</li> <li>➤ Atención al cliente</li> <li>➤ Comité de crédito</li> <li>➤ Banca personal</li> <li>➤ Banca PYMES</li> <li>➤ Apertura de cuentas</li> <li>➤ Recursos humanos</li> <li>➤ Tarjetas (VISA, NEXO)</li> <li>➤ Marketing</li> </ul>
MUTUALISTA PICHINCHA	
BANCO DE MACHALA	
UNIBANCO	
BANCO DE GUAYAQUIL	
BANCO BOLIVARIANO	
BANCO DEL AUSTRO	
CADECOL	

**FUENTE:** Censo realizado a las empresas de la ciudad

**AUTOR:** Los autores

### **F.3.- ADMINISTRADOR DE EMPRESAS PÚBLICAS**

Pero no solamente se puede desenvolver en empresas privadas, sino también en las que son públicas, por la sencilla razón que no todas las empresas son privadas; además la administración también es asunto de gobierno, tanto por las empresas que son propiedad del Estado, como por la estrecha relación que existe entre la actividad gubernamental y la actividad empresarial, de allí que su campo ocupacional lo puede realizar también en empresas estatales.

Con los conocimientos adquiridos está en la capacidad de desempeñarse laboralmente en diversos departamentos de empresas estatales como por ejemplo: Gerencia, Administración, Dirección Técnica, Rentas, Dpto. de Recursos Humanos, Contabilidad, Adquisiciones, Relaciones Públicas, etc.

Con los datos que hemos recogido en este trabajo investigativo hemos podido darnos cuenta que en la mayoría de empresas son imprescindibles los administradores y que el trabajo de ellos es esencial para el adelanto empresarial, así como aquellos profesionales tanto Administradores de Empresas como de otras ramas que cursaron la maestría en la U.N.L. cuentan con trabajos de relativa importancia y de buen nivel.

#### F.4.- DOCENCIA

<sup>20</sup>Como docente el administrador se convierte en el orientador permanente del objeto de conocimiento, propiciador de saberes, exponiendo y fundamentando los últimos avances de la ciencia, estableciendo las técnicas adecuadas de trabajo, para lograr que los alumnos comprendan y aprendan conocimientos significativos en base a una permanente comunicación de referentes teórico-científico, y su aplicación en la solución de problemas de la realidad profesional, así como promover el análisis y evaluación del proceso de enseñanza-aprendizaje..(Ney Gallardo y Manuel Pasaca)

Las áreas de docencia más generales en las que un post-gradista de Administración de Empresas puede colaborar con sus conocimientos son:

- ✓ Contabilidad general
- ✓ Control de costos
- ✓ Mercadotecnia
- ✓ Administración
- ✓ Planificación estratégica
- ✓ Producción
- ✓ Administración de la productividad
- ✓ Estrategias comerciales
- ✓ Investigación de mercado
- ✓ Estadística general
- ✓ Liderazgo y técnicas de negociación
- ✓ Macroeconomía

---

<sup>20</sup>Rediseño curricular de la Carrera de Administración de Empresas, Ney Gallardo y Manuel Pasaca

- ✓ Presupuestos
- ✓ Diseño y Evaluación de proyectos
- ✓ Entorno Socioeconómico
- ✓ Administración del talento humano
- ✓ Gerencia
- ✓ Proyectos de inversión

Las instituciones educativas de tercer nivel existente en la ciudad de Loja en las cuales se podría impartir la docencia son:

- ✓ Universidad Nacional de Loja.
- ✓ Universidad Técnica Particular de Loja.
- ✓ Universidad Internacional del Ecuador (Sede Loja).
- ✓ Escuela Politécnica de Cariamanga.
- ✓ Instituto Superior Tecnológico Sudamericano.

#### **F.5.- CONSULTORÍA**

Como consultor el post-gradista de la carrera de Administración de Empresas de la U.N.L. está en la capacidad de:

- ✓ Realizar diagnósticos, análisis de situaciones problema, y búsqueda de alternativas de solución a problemas concretos.
- ✓ Formular y administrar el presupuesto, la evaluación de proyectos de inversión y los estudios de factibilidad financiera en empresas públicas y privadas



- ✓ Diseñar proyectos, programas y planes de negocios.
- ✓ Realizar investigaciones de diagnósticos tanto sectoriales como regionales, según diferentes objetivos.
- ✓ Realizar investigaciones de mercado con la finalidad de identificar necesidades de los mercados objetivos.
- ✓ Identificar y analizar a la competencia de las empresas en las que se desenvuelva.
- ✓ Crear y proponer productos, servicios y soluciones para los problemas y necesidades que se presentan en el mercado.
- ✓ Analizar y proponer estrategias de precios.
- ✓ Coordinar campañas de comunicación integral.
- ✓ Conocer a profundidad las funciones de logística y distribución, tanto desde la perspectiva del proveedor como del cliente.
- ✓ Generar opinión con criterio formado y capacidad crítica de los grandes problemas que enfrenta la región y el país.

## **ÁREAS DE ESPECIALIZACIÓN DE LOS CONSULTORES**

- ✓ Calidad
- ✓ Comunicación
- ✓ Contable y gerencial
- ✓ Cultura e Identidad Organizacional
- ✓ Desarrollo económico
- ✓ Diseño Organizacional
- ✓ Estrategia y organización
- ✓ Imagen Organizacional

- ✓ Ingeniería
- ✓ Inmobiliaria
- ✓ Internacionalización
- ✓ Logística
- ✓ Marketing y estudios de mercado
- ✓ Recursos humanos
- ✓ Tecnologías de información y comunicación

# G - CONCLUSIONES

## G.- CONCLUSIONES

En base a los datos obtenidos en la investigación de campo procedemos a establecer las siguientes conclusiones:

- De acuerdo a los datos obtenidos, de las empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Loja (Ver anexo N°3) la mayoría (48%) se dedican a la actividad comercial, pues resulta fácil, rápido y no requiere mucho capital crear una empresa de esta naturaleza, mientras que al contrario son contadas las empresas que se dedican a la industria (1%), pues requiere mayor capital de trabajo, tecnología de punta, mano de obra calificada para poner en marcha la empresa.
- Se concluye por el número de empleados que la mayoría de empresas afiliadas a la Cámara de Comercio de Loja son micro-empresas, pues no sobrepasan los 46 empleados y en algunos casos el número es de 1 empleado que suele ser el dueño.
- Se puede concluir que en la mayoría de empresas que cuentan con número considerable de empleados si cuentan con los servicios de Ingenieros comerciales entre ellos algunos magisters en la rama.
- En cuanto al emprendimiento de los profesionales de Administración de Empresas es mínimo pues la mayoría de los censados prestan sus servicios en instituciones públicas y privadas y tan solo el 6% a creado su propia empresa.

- Hay que resaltar que la mayoría de los profesionales que optaron por la Maestría de Administración de Empresas contaban ya con una plaza laboral estable en diversos tipos de empresas.
- Las competencias demostradas por los Ingenieros Comerciales en la mayoría de las empresas en las que prestan sus servicios profesionales son satisfactorias, pero los directivos creen que es conveniente una actualización de conocimientos profesionales para un mejor y óptimo desempeño.
- Los cursantes de la maestría en su mayoría creen que la capacitación debe estar dirigido hacia el emprendimiento, para que al graduarse, este en capacidad y lo suficientemente motivado para invertir en su propia empresa.
- La mayoría de los cursantes se encuentra trabajando en cargos relacionados con su especialidad y la otra parte ha optado por la docencia y en reducida cantidad lo hacen en otras ramas como son la tecnología y servicios.
- Los profesionales están constantemente realizando capacitaciones en áreas relacionadas con su profesión y el trabajo que desempeñan. En consecuencia los conocimientos impartidos por parte de la UNL han sido de vital importancia en el desempeño de sus funciones en las empresas que laboran.

- Los conocimientos adquiridos en la maestría de Administración de Empresas han sido de vital importancia, pues en la práctica reportan buenos resultados.
  
- Los que en la actualidad cuentan con su microempresa mencionan que lo hicieron en su momento ya que esto les daba autonomía, libertad para tomar sus propias decisiones y el deseo de superación al mejorar cada vez más su economía; por otra parte contribuyen con el desarrollo de la economía del sector y la generación de puestos de trabajo.

# H - RECOMENDACIONES

## H.-RECOMENDACIONES

- Recomendamos a los directivos del Área Jurídica, Social y Administrativa en especial a la coordinación de la carrera de Administración de Empresas y del área de post-grado, se busquen gestionar convenios institucionales, tanto con empresas públicas como privadas de manera que los Magisters graduados en la U.N.L. puedan contribuir con los conocimientos, a través de su labor o con su asesoramiento a estas instituciones
- Incentivar a los cursantes hacia el emprendimiento de negocios con el objetivo que se genere mayores plazas de empleo en nuestra región.
- Buscar los medios más idóneos para lograr el financiamiento y facilidades de pago de las maestrías ofertadas de manera que resulte más accesible el ingreso a estas y de esta manera la U.N.L. pueda contribuir con la sociedad en la formación de profesionales de cuarto nivel.
- La planta docente es sin duda un pilar muy importante en la formación de nuevos profesionales de cuarto nivel, por tal razón recomendamos en lo posible contar con docentes con títulos de quinto nivel (Phd) y si fuera posible con formación profesional en el exterior en centros educativos de alto prestigio mundial, para la mejor formación académica de los aspirantes.
- Actualizar constantemente el plan de estudios, de manera que responda los requerimientos de la sociedad actual en el marco local, regional así como nacional.



- Fomentar en los profesionales conocimientos técnicos relacionados con la profesión, capacidad para adquirir nuevos conocimientos, capacidad para trabajar en equipo, habilidad para la toma de decisiones, ética profesional, capacidad para utilizar herramientas informáticas, para encontrar nuevas ideas y soluciones.
- Incentivar económicamente a los estudiantes mediante la otorgación de becas
- Seguir ejecutando este tipo de estudios de manera que podamos saber la situación laboral de los postgradistas, con la finalidad de saber en qué nivel contribuye la Universidad Nacional de Loja con la sociedad.

# I - BIBLIOGRAFIA

## **I.-BIBLIOGRAFIA**

- ☛ McGraw-Hill, 1992. Manual orientado a la gestión empresarial.
- ☛ Lic. FORMICHELLA, María Marta. El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local.pag
- ☛ CABRERA C. Verónica Juliana Andrea, ROMÁN A Jimena. "Inserción y desempeño laboral de los graduados de la carrera de administración de empresas de la universidad nacional de Loja, en el periodo 2003-2004- Universidad Juárez autónoma de tabasco Programa Institucional de seguimiento de egresados y opinión de empleadores-Fundamentación del programa.
- ☛ Centro universitario de los Altos (2004). Estudio de Egresados 2003-2004. Universidad de Guadalajara México.

## **PAGINAS DE INTERNET**

- ☛ [upsa.edu.bo/ing\\_comercial.php](http://upsa.edu.bo/ing_comercial.php)
- ☛ [espae.espol.edu.ec](http://espae.espol.edu.ec)
- ☛ Situación laboral de los egresados de la carrera Administración del Colegio Universitario de Caracas. [monografias.com](http://monografias.com)
- ☛ Razones que citan los egresados en Administración para no emprender [monografias.com](http://monografias.com)-
- ☛ Ing. Fanny Cevallos - Inserción laboral - Wikipedia, la enciclopedia libre.htm
- ☛ [espol.edu.ec/espol/docs/informelabores2006.pdf](http://espol.edu.ec/espol/docs/informelabores2006.pdf)

# J-ANEXOS

## J- ANEXOS

### ANEXO 1



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

Siendo conocedores de la realidad que están atravesando los profesionales hoy en día debido a la falta de empleo, en conjunto con la universidad Nacional de Loja hemos creído conveniente realizar un estudio de las plazas de trabajo en la ciudad de Loja, por la cual acudimos a Ud. para que de manera fidedigna se digne a contestar la siguiente encuesta.

#### ENCUESTA DIRIGIDA A LOS EMPRESARIOS DE LA CIUDAD DE LOJA

##### 1.- Actividad económica que realiza su empresa

- (     )     Actividades de Salud
- (     )     Actividades de esparcimiento, culturales y deportivas
- (     )     Producción
- (     )     Actividad de edición e impresión
- (     )     Comercio
- (     )     Financiera
- (     )     Educación
- (     )     Seguridad
- (     )     Industria
- (     )     Transporte terrestre
- (     )     Telecomunicaciones
- (     )     Inmobiliaria
- (     )     Servicios Profesionales
- (     )     Seguros

##### 2.- Numero de trabajadores de la empresa:

- (     )     De 5 a 10 Empleados
- (     )     De 11 a 15 Empleados
- (     )     De 16 a 20 Empleados
- (     )     De 21 a 30 Empleados
- (     )     De 31 a 50 Empleados
- (     )     De 51 a 100 Empleados
- (     )     Mas de 100 Empleado

3.- Su empresa contrata profesionales en:

- (        )     Ing. Administración de empresas
- (        )     Ing. Banca y Finanzas
- (        )     Ing. Contabilidad
- (        )     Ing. En Sistemas
- (        )     Ing. Marketing
- (        )     Ing. En Publicidad
- (        )     Ing. Civil o Arquitectura
- (        )     Economistas

Otros.....  
.....

4.- Señale el número de ingenieros comerciales que Ud. ha contratado durante los últimos cinco años.

.....  
.....

5.- ¿La empresa ofrece oportunidades laborales a los ingenieros comerciales especializados?

SI            (        )                      NO            (        )

6.- Las competencias demostradas en el campo laboral por los ingenieros comerciales es:

- (        )     Alta
- (        )     Media
- (        )     Baja
- (        )     Muy baja

7.- ¿Qué sugerencias podría Usted proponer para una articulación más efectiva entre el sistema educativo y el sistema productivo en relación a la carrera de Administración de Empresas?

Sugerencia de la Empresa

- (        )     Pasantías
- (        )     Más practica
- (        )     Estudio de contabilidad

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

## ANEXO 2



### UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

La presente encuesta permitirá realizar un sondeo para que conocer el área de trabajo de los postgradistas de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja. Con esta finalidad, solicitamos su colaboración para que se digne responder al siguiente cuestionario:

#### PRIMERA PARTE

La información es confidencial y será utilizada exclusivamente con los fines antes enunciados.

No es necesario que escriba su nombre.

1. Usted trabaja en alguna de las siguientes instituciones:

Empresas públicas	Empresas privadas	Empresas de su propiedad

2. En qué área desempeña su actividad profesional:

1. ( ) Docencia
2. ( ) Investigación
3. ( ) Servicios
4. ( ) Administración
5. ( ) Asesoría-Consultoría.

3. Su ingreso promedio mensual es de:

1. ( ) Hasta 100.00
2. ( ) De 101.00 a 200.00
3. ( ) De 201.00 a 300.00
4. ( ) De 301.00 a 400.00
5. ( ) De 401.00 a 500.00
6. ( ) De 501.00 a 600.00
7. ( ) De 601.00 a 700.00
8. ( ) De 701.00 a 800.00
9. ( ) De 801.00 a 900.00
10. ( ) De 901.00 a 1000.0
11. ( ) De 1000.00 en adelante

5. El nivel de ingresos económicos que Ud. percibe por su desempeño profesional es:
1.    ( )    Elevado
  2.    ( )    Adecuado
  3.    ( )    Insuficiente
  4.    ( )    Bajo
6. Su participación en eventos de actualización profesional ha sido en calidad de:
1.    ( )    Facilitador (impartió cursos)
  2.    ( )    Participante (recibió cursos)
  3.    ( )    Organizador.
  4.    ( )    Moderador/Coordinador
  5.    ( )    Ponente
  6.    ( )    Otros
7. La formación recibida por Ud. en la U.N.L., le ha permitido un desempeño profesional eficiente?
- SI (    )    NO (    )



## SEGUNDA PARTE

1: ¿Usted ha emprendido en alguna empresa?

SI ( ) NO ( )

1.1.- ¿Cuáles son las razones que lo llevaron a emprender?

Autonomía ( )  
Por economía ( )  
Superación ( )

1.2: ¿De los siguientes ítems señale el tipo de empresa en el que Ud. ha emprendido?

( ) Comercio  
( ) Producción  
( ) Industria  
( ) Transporte terrestre  
( ) Seguros  
( ) Actividades de esparcimiento, culturales y deportivas  
( ) Actividad de edición e impresión  
( ) Financiera  
( ) Educación  
( ) Inmobiliaria  
( ) Servicios Profesionales

1.3: ¿Actualmente continúa su empresa?

SI ( ) NO ( )

1.4: ¿Qué tiempo lleva en actividad su empresa?

De 1 a 2 años ( )  
De 3 a 4 años ( )  
De 4 a más ( )

2: ¿Cuáles son las razones por las que no ha emprendido?

Capital ( )  
Falta de interés ( )  
Inexperiencia ( )  
Facilidad para ingresar al sector público ( )

3: ¿Cómo Profesional Que Ha Realizado El Postgrado De Administración De Empresas, Considera Que Hace Falta Reforzar Alguna De Las Siguietes Áreas, Que Facilite El Hecho De Emprender Al Egresar?

SI ( ) NO ( )

- ( ) Gerencia de recursos humanos
- ( ) Comunicación y liderazgo
- ( ) El espíritu empresarial
- ( ) Emprendedor
- ( ) Innovación
- ( ) Negociación
- ( ) Estrategia empresarial
- ( ) Marketing
- ( ) Finanzas

4: De la lista de factores que a continuación se detalla, priorice del 1 al 5, los factores que a su criterio deben poseer los emprendedores.

- Espíritu emprendedor ( )
- Constancia ( )
- Necesidad de logro ( )
- Recursos económicos ( )
- Liderazgo ( )

5: De acuerdo a su criterio cual es el sector de la producción más óptimo para emprender con una empresa en la ciudad de Loja

- Comercialización ( )
- Producción ( )
- Servicios ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

### ANEXO 3

#### LISTADO DE EMPRESAS CENSADAS AFILIADAS A LA CÁMARA DE COMERCIO DE LOJA

N°	NOMBRE DEL SOCIO	ACTIVIDAD	RAZON SOCIAL DEL NEGOCIO
1	Abendaño briceño compañía	Combustibles	Abendaño briceño cia.ltda.
2	Aseguradora del sur cia.ltda.	Seguros	Aseguradora del sur
3	Banco bolivariano	Bancaria	Banco bolivariano
4	Banco centro mundo desafiliado	Actividad financiera	
5	Banco de guayaquil	Invers.Lineas de credito	Banco de guayaquil
6	Banco de loja s.a. Fax. 573019	Bancario	Banco de loja s.a.
7	Banco de machala	Bancario	Banco de machala
8	Banco del austro	Bancario	Banco del austro
9	Banco universal s.a. Unibanco	Bancaria	Banco universal s.a.unibanco
10	Calvas urbanegocios cia. Ltda.	Compre, Venta,Alquiler de inmuebles	Calvas urbanegocios cia.ltda.
11	Cevascop cia. Ltda.	Laboratorio Clínico	Cevascop cia. Ltda.
12	Club de caza pezca y tiro loja	Activi social, cultural y deportiva	Club de caza, pezca y tiro loja
13	Colegio de arquitectos-loja	Actividades de Coleg. Profesion.	Colegio de arquitectos de loja
14	Combatseg cia. Ltda.	Seguridad y vigilancia	Combatseg cia. Ltda.
15	Comercializadora darpa s.a.	Agencia y Distribuciones	Comercializadora darpa s.a.
16	Comercializadora vivanco cobos vicoso cia. Ltda.	Venta de productos de primera necesidad	Comercializadroa vivanco cobos vicoso cia. Ltda.
17	Cia. Transportes urbaexpress s.a.	Actividades de Transporte	Cia. Transporte urbaexpress s.a.
18	Cia.transp.sumaipamba sumaitrans	Transporte Escolar	Cia. Trans. Escol.sumaipamba sumaitrans
19	Cia.mantenimiento y limpieza sotomayor	Actividades de limpieza	Cia. De mantenimiento y limpieza sotomayor
20	Comvitec cia ltda.	Vigilancia y Seguridad Privada	Comvitec cia. Ltda.
21	Conde & cajas c&c cia. Ltda.	Actividades servicio Petrolero	Conde & cajas c&c cia. Ltda.
22	Constructora austral jme cia. Ltda.	Constructora	Constructora austral jme. Cia. Ltda.
23	Constructora austroriego cia. Ltda.	Equipos de Riego	Austroriego
24	Constructora abad-valle s.a.	Construcción de obras civiles	Constructora abas-valle sa.
25	Construya facil 574705	Vta.materiales de construcción	Construya facil
N°	NOMBRE DEL SOCIO	ACTIVIDAD	RAZON SOCIAL DEL NEGOCIO
26	Construcentro norte cia. Ltda.	Venta de materiales de construcción	Construcentro norte cia. Ltda.
27	Coop. De ahorro y credito cadecol	Cooperativa de Ahorro y crédito	Coop de ahorro y credito cadecol
28	Cooperativa de trans loja	Transportes	Cooperativa de transportes loja
29	Corretec agencia de seguros	Seguros en General	CORRETEC Agencia de Seguros
30	Cotranscolsa	Transporte de combustible	Cotranscolsa
31	Difar cia. Ltda.	bebidas alcoholicas	Difar cia. Ltda.
32	Direx loja s.a.	distribuciones	Direx loja s.a.
33	Diseltrom cia. Ltda.	Material Electrico	Diseltrom cia. Ltda.
34	Distribuidora camel de insumos discamel cia. Ltda.	Venta de productos de consumo	Discamel cia. Ltda.

35	Distribuidora lojafarm	Productos Farmaceuticos	Distribuidora lojafarm c.a.
36	Distrijoja cia. Ltda.	Productos de consumo Masivo	Distrijoja cia. Ltda.
37	El retorno	Funeraria y servicio de cremación	El retorno
38	Edihora cia.ltda. 571857	Agencia Perid. de Información	Edihora cia.ltda. "diario la hora"
39	Empresa electrica regional del sur	Dotacion de Energia Electrica	Empresa electrica regional del sur
40	Equipos maquinarias importaciones repuestos y anexos	Venta al por mayor y menor de maquinaria	Importaciones repuestos y anexos equimira s.a.
41	Escuela de capacitación de conductores sportman cia. Ltda.	Capacitación de conductores no profesionales	Escuela de capacitación de conductores
42	Excelnet cia. Ltda.	Vta. De suministros y Computad.	Excelnet cia. Ltda.
43	Exponova s.a.	Gasolinera	Exponova s.a.
44	Global tv. Cia. Ltda.		
45	Hidrocatamayo s.a	Generación Eléctrica	Hidrocatamayo s.a.
46	Ilelsa	Licores	Ilelsa
47	Importadora automotriz ochogrand cia. Ltda.	Venta de repuestos automotrices	Importadora automotriz ochogrand cia. Ltda.
48	Importadora ortega	Mat.const.prod.cons.masiv.	Grupo emprortega cia. Ltda.
49	Importadora tomebamba	Vehiculos	Importadora tomebamba
50	Importadora vimotech cia. Ltda.	Venta de sistemas tarifarios	Importadora vimotech
N°	NOMBRE DEL SOCIO	ACTIVIDAD	RAZON SOCIAL DEL NEGOCIO
51	Inapesa 571875	Derivados cárnicos	Inapesa
52	Industria lojana de especerias	Productos de especerias	Ile
53	Karsur cia. Ltda	Planes de seguros	Karsur cia. Ltda.
54	Kraso	Venta de vehiculos usados	Kraso
55	Keimbrocks multinegocios cia. Ltda.	venta equipos de computación	Keimbrocks multinegocios cia.ltda.
56	Litoloja cia. Ltda.	Servicios Médicos	Litoloja cia. Ltda.
57	Lojasystem c.a.	Proveedores de Interner	Lojasystem
58	Malca 571979	AgroIndustria	Malca
59	Marcimex s.a.	Electrodomesticos	Marcimex s.a.
60	Master pc	Vta. Equipos de Computación	Master pc
61	M&c sistemas	Desarrollo de software y paginas web	M&c sistemas
62	Materiales de construcción I&o direl inc. Cia. Ltda.	Venta de material de construcción	Materiales de construcción I&o direl inc. Cia. Ltda.
63	Mirasol s.a.	Vehiculos	Importadora mirasol
64	Mutualista pichincha	Bancario	Mutualista pichincha
65	Negocio industrial real	Derivados productos del mar	Negocio industrial real
66	Nexo courier nexticour cia. Ltda. (lcda. Lorgia aguilar)	Actividades de correspondencia	Nexo courier nexticour cia. Ltda.
67	Novaloxa cia. Ltda.	Venta de computadoras	Novaloxa cia. Ltda.
68	Oximedica cia. Ltda. 2584188	Fabricación y venta gases industriales	Oximedica cia. Ltda.
69	Paucar express	Entrega de Correspondencia y paquet.	Paucar express
70	Protectcity cia. Ltda.	Vigilancia y Seguridad privada	Protectcity cia. Ltda.

71	Rodry-cast travel cia.ltda.	Agencia de Viajes	Rodry cast travel cia. Ltda.
72	Rodríguez y salinas cia. Ltda.	Venta al por mayor de Equipos Eléctricos	Rodriguez y salinas cia. Ltda.
73	Segal cia. Ltda. 545241	Servicio de Seguridad y Vigilancia	Segal cia. Ltda.
74	Segproloja cia.ltda. 096130064	Vigilancia y Seguridad privada	Segproloja cia. Ltda.
75	Senderoweb	Diseño de web	Senderoweb
76	Serconempro cia. Ltda.	Tercerización	Serconempro cia. Ltda.
77	Serecolim cia. Ltda.	Actividades de limpieza	Serecolim cia. Ltda.
Nº	NOMBRE DEL SOCIO	ACTIVIDAD	RAZON SOCIAL DEL NEGOCIO
78	Servic.detercerac.armj-ledes.sertal ycia 2582933	SERV.deTercerac.ARMIJOS-LEDESMA SERTAL.Cia.	
79	Seryadsur cia ltda	Productos consumo masivo	Seryadsur cia ltd.
80	Servicios y ventas mogrovejo rodríguez servemor cia. Ltda.	Servicios Médicos	Servemor cia. Ltda.
81	Servicios educativos eduvida cia. Ltda.	Servicios Educativos	Servicios educativos eduvida cia. Ltda.
82	Sevisa cia.ltda.	Servio de Seguridad	Sevisa cia.ltda.
83	Soleventos eventos y recepciones cia. Ltda.	Prestación de servicios para eventos sociales	Soleventos eventos y recepciones cia. Ltda.
84	Cooperación favorita s.a.	SUPERMERCADOS LA FAVORITA C. A.	
85	Tecnoaustral cia. Ltda.	Equipo de laboratorio	Tecnoaustral
86	Tecnovoladuras s.a. 571389	Alquiler maquin.y equip.constr.	Tecnovoladuras s.a.
87	Terdel cia. Ltda.	Seguridad y vigilancia Privada	Terdel cia. Ltda.
88	The canadian house center chc cia. Ltda.	Enseñanza del Idioma Inglés	The canadian house center chc cia. Ltda.
89	Tia s.a.	Productos Varios	Tia. S.a.
90	Trac motor cia. Ltda.	Venta de Repuestos para maquinaria pesada	Trac motor
91	Transcomloja homero cuenca cia ltda.	Transporte de Comb.	Transcomloja homero cuenca cia ltda.
92	Transmavi cia. Ltda.		
93	U.tecnica particular de loja	Artesanías y Servicios	U.tecnica particular de loja
94	Unidada educativa sudamericano & compañía	Enseñanza Primaria General de Primer Nivel	Unidad educativa experimental sudamericano
95	Uv. Televisión	Audivisuales	Uv. Television
96	Velceramica cia. Ltda.	venta de ceramica	Velceramica cia. Ltda.
97	Veloz express s.a.	Correo Paralelo	Veloz express s.a.
98	Vigiproysseg	Seguridad Privada	Vigiproysseg
99	Visetrans cia. Ltda.	Vigilancia y Seguridad privada	Visetrans s.a.
100	Volquesur s.a.	Transporte de carga	Volquesur s.a.

## ANEXO 4

### LISTADO DE PROFESIONALES DE CUARTO NIVEL

Nro.	NOMBRE
1	Ing. Aguilar Tapia Luis Andrey
2	Ing. Aguirre Valdivieso Jorge Tomás
3	Ing. Alvarado Peña Pablo Andrés
4	Ing. Alvarado Peña Roberto Felipe
5	Ing. Arias Mosquera Elvix Germán Rafael
6	Dr. Arrobo Narváez Lidio Aurelio
7	Ing. Barreto Calle Carlos Raúl
8	Ing- Bermeo Pacheco Beatriz Felicia
9	Lic. Bueno Arévalo Hernán Ricardo
10	Dr. Bustos Parra Alberto Geovanny
11	Eco. Calvachi Fernández Edwin Ornar
12	Ing. Campoverde Ortiz Diego Paúl .
13	Ing. Carpió Ayala Carlos Roberto
14	Ing. Carrión Lapo Guido Fernando
15	Ing. Castillo Samaniego Richard Giovanni
16	Ing. Chamba Chamba Luz Yolanda
17	Ing. Correa Carroño Franco Alberto
18	Ing. Cruz Auz Freddy Hernán
19	Ing. Cueva Cueva María José
20	Ing. Cueva Guzmán Ligia Isabel
21	Ing. Espinosa Iñiguez Tania Jeanneth
22	Ing. Espinosa Tapia Patricia Gabriela /
23	Ing. Falconí Ayora. Mauricio Wladimir
24	Dr. Faller Tinoco Roy David
25	Ing. Gonzaga Vallejo Janneth Alexandra
26	Dr. González Ochoa Carlos Nelson
27	Ing. Granda Rodríguez Luz América
28	Ing. Guarnan Camón Máximo Rodrigo
29	Ing. Guarnizo Torres I van Leonardo
30	Ing. Guayanay Plores Vanessa del Cisne
31	Ing. Guerra Gómez Edgar Alfonso
32	Ing. Guillen Godoy Mauricio Alfredo
33	Lic. Guzmán Ordóñez Ruth Alexandra
34	Ing. Imaicela Jumbo Adolfo Gilberto
35	Dr. Jácome Carpió Leonardo Gustavo
36	Ing. Jaramillo González Jack Vicente
37	Ing. Jiménez Dávila Rut Edit
38	Ing. Jumbo Valladolid Jimmy Wilfrido
39	Ing. Loaiza Veintimilla Rita Karina
40	Lic. Ludeña Encalada Over Nixon
41	Ing. Macao Naula Walter Rigoberto
42	Ing. Maldonado Campoverde Salvador Rodrigo
43	Ing. Maldonado Quezada José Rodrigo
44	Ing. Mogrovejo León Jorge Oswaldo
45	Ing. Moncayo Valladares Rómulo Stalin
46	Eco. Mora Peña Diego Petronio
47	Ing. Muñoz Jorge
48	Lic. Naranjo Piedra LenínIvar
49	Ing. Ordóñez Armijos Rodrigo Xavier
50	Ing. Orellana Jaramillo Leoncio Miguel
51	Econ. Ortega Espinosa Rommel Gonzalo
52	Ing. Ortega Matailo Justo Antonio
53	Ing. Oviedo Oviedo Melva María

54	Ing. Palacios Montalván Ketty Delfina
55	Ing. Patiño Marín Corina del Rocío
56	Ing. Patino Román Brigitte Margoth
57	Ing. Peña Unda Alfonso Vinicio
58	Ing. Pineda Pinos Franco
59	Dr. Pineda Rojas Darwin Jack
60	Econ. Poma Acaro Luisa Janet
61	Ing. Rodríguez Armijos Carlos
62	Lie. Rodríguez Segarra Roddy Ecuador
63	Econ. Ruíz Aguirre Denise Escaries
64	Ing. Samaniego Armijos Paola Silvana
65	Ing. Sempertegui Muñoz Juan Pablo
66	Econ. Serrano Ordóñez Diego Fernando
67	Econ. Silva Calle Dunia Soledad
68	Lic. Silva Jaramillo Milton Willan
69	Econ. Tapia Samaniego Canos Arturo
70	Ing. Toro Fernández Edgar Moisés
71	Ing. Valdivieso Delgado Napoleón
72	Dr. Banda Poma Richard Alexey
73	Eco. Carrión Camón Pablo Javier
74	Ing. Carrión Gordillo Francisco Vicente
75	Ing. Costa Muñoz Juan Vicente
76	Ing. Costa Muñoz Galo Arturo
77	Ing. Faicán León María Soledad
78	Ing. Figueroa Carrión María Elena y
79	Líe, González Vilela Fanny Yolanda
80	Ing. León Castillo Nancy Ricarda
81	Eco. Ludeña Granda Julio César
82	Ing. Paute Cuenca Jorge Eduardo
83	Ing. Pérez Briceño Juan Carlos
84	Ing. Pinos Martínez Edwin Harmando
85	Ing. Reyes Armijos Jenny Victoria
86	Ing. Román Aguirre Rubén Dario
87	Ing. Rodríguez Arteaga Gilbert Alejandro
88	Ing. Suárez Vinueza Eduardo Aníbal
89	Ing. Tinoco Tinoco Diana Elizabeth
90	Ing. Toledo Castillo Norma del Rocío
91	Ing. Toral Tinitana Rocío del Carmen
92	Ing. Abarca Aldean Alexandra Raquel
93	Ing. Abendaño Legarda Augusto
94	Ing. Apolo Caranda Olga Patricia
95	Ing. Cevallos Cueva Carmen
96	Ing. Cevallos Cueva Jorge Millar
97	Ing. Cuenca Capa Ángel Yerovy
98	Ing. Cuenca Ruiz Patricio
99	Ing. Culcay Guerron Carlos Rodrigo
100	Ing. Eguiguren Riofrío José Luís Alfonso
101	Ing. Encalada Orozco Juan Román
102	Ing. Enríquez Suárez Bolívar
103	Ing. Erreyes Cuenca Luís Vicente
104	Ing. Escudero Cueva Jorge Alberto
105	Ing. Espinosa Bailón Edison
106	Ing. Espinosa Montaña Hugo Leonardo
107	Ing. García Burnéo José Alberto
108	Ing. MAE. González Cesar Cristóbal
109	Ing. Gutiérrez Sánchez Iliá Auristela
110	Ing. Jaramillo Hidalgo Melva de Jesús

111	Lic. Jaramillo Pedrera Cristóbal
112	Econ. Jaramillo Salcedo Fernando
113	Ing. Jiménez León Norman
114	Ing. Jiménez Novillo Bilma Mercedes
115	Ing. Jirón Vásquez Karina Jazmín
116	Econ. León Cabrera Bolívar
117	Ing. León Ojeda Daniel
118	Ing. Loaiza Ruiz Geovanny Vladimír
119	Dr. López Yaguana Jorge Antonio
120	Ing. Luzuriaga Martínez Clara Esthela
121	Ing. Maldonado Quezada Vicente
122	Ing. Molina Ordóñez Nurban Roberto
123	Econ. Montalván Carrión Edy Leonel
124	Ing. Montoya Moreno Augusto
125	Econ. Moreno Alvear Rosario
126	Ing. Muñoz Silva Pablo
127	Econ. Ordoñez Mario
128	Ing. Orellana Jaramillo Napoleón
129	Ing. Pardo Quezada Sergio Leonardo
130	Ing. Pardo Salazar Jeffrey Virgilio
131	Ing. Paredes Ortega Víctor Antonio
132	Lie. Peña Gómez Gladis
133	Dra. Peña Guzmán E Isa
134	Ing. Quizhpe Córdova Manuel Eduardo.
135	Ing. Quizhpe Salazar Talía
136	Ing. Reinoso Peña Augusto
137	Ing. Riofrío Cruz Gonzalo Ramiro
138	Ing. Riofrío Leiva Luis Antonio
139	Ing. Ríos Salinas Víctor Alberto
140	Lic. Rodríguez Flores Magna
141	Ing. Víctor Salcedo
142	Ing. Sánchez Landín Cesar Augusto.
143	Lic. Simbaña Morales Jenni Patricia
144	Ing. Soto Ana Teresa de Jesús
145	Ing. Toledo Peláez Gloria Jannet
146	Dr. Trelles Ulfer
147	Ing. Valarezo Riofrío Jorge Michael
148	Ing. Vallejo Ramírez Jorge Baltasar
149	Ing. Valverde Ruiz Darwin Fernando
150	Ing. Valverde Marín Elvia Lucia



## ANEXO 5

### EMPRESAS EN LAS QUE LABORAN LOS PROFESIONALES DE CUARTO NIVEL CENSADOS

INSTITUCIÓN	TOTAL
EMPRENDEDOR	9
Banco de Machala	1
Servicios Profesionales (Constructor y Consultoría)	21
Illesa	1
CoopMego	3
Inapesa	1
Marcimex	1
U.N.L.	35
EERSSA	14
S.R.I	4
IESS	4
Orquesta Sinfónica de Loja	1
Banco de Loja	5
Municipio de Loja	13
Hospital Isidro A.	2
FISE	1
Banco de Loja del Austro	1
C.N.T.	4
Cafrilosa	1
Cisol	1
Coop. Cristo Rey	1
Municipio de Macará	1
H.C.P.Z.	1
Artefacta	1
Aseguradoras	3
Coop. Padre Julian Lorente	1
PetroEcuador	1
Emp. Electrica Salinas	1
Yambal	1
Centro de Estudios Latinoamericano	1
INAR	3
Porta	1
Infa	2
Farmalemana	1
Miduvi	2
Municipio de Olmedo	1
Col. Pio Jaramillo	1
Inmobiliarias	1
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>

## ANEXO 6

### REPORTE DEL ESTADO DE TRANSITABILIDAD DE LAS VÍAS DE LA RED ESTATAL

ZONA	PROVINCIA	EJE	CARRETERA	KM.	ESTADO DE TRANSITABILIDAD
ZONA 7	LOJA	E25	Troncal de la costa (lim.el oro. Puyango-alamor-zapotillo-lalamor)	116,07	Tránsito normal. Precaución por trabajos de mantenimiento.
		E35	Panamericana (lim. Azuay-loja-catamayo-catacocha-macará-pte. Internacional)	283,02	tránsito normal hasta velacruz. Precaución desde velacruz a macará por regular estado.
		E50	Transverals del sur (lim.el oro-chaguarpamba-"y" de velacruz; loja-lim. Zamora)	77,95	Tránsito normal. Precaución en los sectores de olmedo-chaguarpamba por ejecución de trabajos.
		E68	Colectora (alamor-celica)	49,10	Tránsito moderado por regular estado de la vía.
		E69	Colectora (catamayo-gonzanamá-cariamanga-sosoranga-macará)	150,62	Tránsito moderado por regular estado de la vía. Precaución entre utuana y sozoranga.
		E682	Colectora (loja- vilcabamba-yangana-lim. (zamora chinchipe)	81,21	Tránsito normal hasta vilcabamba resto en regular estado.
					757,97

FUENTE: Informe emergencia vial al 22 octubre del 2010; Ministerio De Transporte Y Obras Públicas

**ANEXO 7  
PROVINCIA DE LOJA**

**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA DE 5 AÑOS Y MÁS DE EDAD, POR SECTORES ECONÓMICOS, SEGÚN CANTONES.**

CANTONES	TOTAL		SECTOR PRIMARIO	SECTOR SECUNDARIO	SECTOR TERCIARIO	TRABAJADOR NUEVO
	NÚMERO	%				
PROVINCIA	137.885	100,0	60.941	16.328	51.471	456
Loja	62039	45	12270	9725	34145	267
Calvas	8540	6.2	4508	757	2834	31
Catamayo	8554	6.2	3837	1364	2706	33
Celica	4562	3.3	2576	495	1249	13
Chaguarpamba	2600	1.9	2103	118	302	4
Espíndola	5029	3.6	3924	245	751	11
Gonzanamá	5093	3.7	4100	186	723	8
Macará	6217	4.5	2829	627	2294	22
Paltas	8046	5.8	5479	638	1617	17
Puyango	5097	3.7	3040	542	1286	28
Saraguro	9904	7.2	7695	659	1338	9
Sozoranga	2516	1.8	1924	180	346	5
Zapotillo	4072	3	2425	563	928	10
Pindal	2265	1.6	1627	110	446	7
Quilanga	1495	1.1	1163	32	242	0
Olmedo	1856	1.3	1441	87	264	1

FUENTE: INEC. Censo 2001

# K- INDICE

## K- ÍNDICE

AUTORÍA	III
AGRADECIMIENTO	IV
DEDICATORIA	V
K- ÍNDICE	VII
TEMA:	2
A.-RESUMEN	4
B.- INTRODUCCIÓN	7
C. MARCO TEÓRICO	10
C. 1.- GENERALIDADES SOBRE LA SITUACIÓN DE LOS GRADUADOS DE LA MAESTRÍA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA U.N.L.	10
C. 2.- IMPORTANCIA	11
C.3.- ANÁLISIS EMPRESARIAL DE LA CIUDAD DE LOJA	11
C.4.- CONTEXTO UNIVERSITARIO	14
C.5.- MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS DE LA U.N.L.	16
C.5.1.- OBJETIVOS	16
C.6.- CONOCIMIENTOS DEL MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS	18
C.6.2.- ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE LAS ORGANIZACIONES	19
C.6.3.- FINANZAS	19
C.6.4.- GERENCIA DE RECURSOS HUMANOS	20
C.6.5.- COMUNICACIÓN Y LIDERAZGO	20
C.6.6.- MARKETING	21
C.6.7.- INVESTIGACIÓN DE OPERACIONES	21
C.6.9.- MACROECONOMÍA	22
C.6.10.- CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA	22
C.6.11.- ESPÍRITU EMPRESARIAL Y DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS	22
C.6.12.- NEGOCIACIÓN	23
C.7.- EMPRENDIMIENTO	23
C.7.1.- Innovación:	24
C.7.2.- Administrar:	24
C.7.3.- Iniciativa privada:	24
C.7.4.- Autonomía individual:	25
C.7.5.- Identidad:	25
C.7.6.- Tolerancia al riesgo:	25

C.8.- CONCEPTO DE EMPRENDEDOR .....	25
C.9.- EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR .....	25
C.10.- LA PERSONALIDAD DEL EMPRENDEDOR.....	26
C.11.- PASOS PARA CREAR UNA EMPRESA.....	27
C.11.2.- PLAN DE NEGOCIO.....	27
C.11.2.1.- Describir de la empresa y el producto o servicio que vamos a ofertar. 28	
C.11.2.2.- Estudio de mercado.....	28
C.11.2.3.- Plan de marketing. ....	28
C.11.2.4.- Definición de los medios técnicos. ....	28
C.11.2.5.- Organización y Recursos Humanos. ....	29
C.11.2.6.- Estudio económico financiero. ....	29
C.11.2.7.- Aspectos formales y estructura legal. ....	29
C.11.2.9.- Los trámites. ....	29
D.- MATERIALES Y MÉTODOS.....	31
D.1.- TÉCNICAS.....	31
E.1.- CENSO REALIZADO A LAS EMPRESAS AFILIADAS A LA CÁMARA DE COMERCIO DE LOJA .....	35
E.2.- CENSO REALIZADO A LOS EGRESADOS Y GRADUADOS QUE REALIZARON EL POSTGRADO DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS EN LA U.N.L. ....	43
F.-PROPUESTA .....	61
F.1.- GENERALIDADES.....	61
F.1.1.- EMPRESARIO EMPRENDEDOR .....	61
F.1.6.1.- FINANCIAMIENTO CON LA CFN (Corporación Financiera Nacional) --	76
F.2.- ADMINISTRADOR DE EMPRESAS PRIVADAS .....	79
F.3.- ADMINISTRADOR DE EMPRESAS PÚBLICAS.....	81
F.5.- CONSULTORÍA.....	83
G.- CONCLUSIONES .....	87
H.-RECOMENDACIONES .....	91
I.-BIBLIOGRAFIA.....	94
J- ANEXOS.....	96