

**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS**



FACULTAD:

CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA:

INGENIERIA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

TEMA:

**DIAGNÓSTICO Y SEGUIMIENTO A PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTOS
DESARROLLADOS CON JÓVENES DE LAS PARROQUIAS 5 DE AGOSTO Y
SIMÓN PLATA TORRES DEL CANTÓN ESMERALDAS.**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FORTALECIMIENTOS DE EMPRENDIMIENTOS EXISTENTES

OBTENCIÓN:

TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

AUTORA:

ANDRADE TOMALÀ ARIAM MICHELLE

ASESOR:

ING. ORLIN ALAVA MS,C

DICIEMBRE – 2013

Trabajo de Tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la PUCESE previo a la obtención del Título de **Ingeniería Comercial Mención Productividad**

Presidente tribunal de graduación

Lector 1

Lector 2

Decano de la Facultad

Director de tesis

Esmeraldas, 6 de Diciembre del 2013

AUTORIA

Yo, Ariam Michelle Andrade Tomalá, declaro que la presente investigación enmarcada en el actual trabajo de tesis es absolutamente original, autentica y personal.

En virtud que el contenido de esta investigación es de exclusiva responsabilidad legal y académica de la autora y la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas.

Ariam Michelle Andrade Tomalá

C.I 0803516749

AGRADECIMIENTO

En primer lugar le agradezco a Dios por haber guiado mis pasos y por darme la fortaleza para seguir adelante y poder culminar esta etapa de mi vida.

Les agradezco a mis padres por la confianza que depositaron en mí y por su apoyo incondicional.

A mis demás familiares por su motivación continúa en especial a mi Tía Delia Tomalá gracias por el cariño y por estar conmigo siempre.

A mi Asesor de Tesis el Ing. Orlin Álava Chila por la confianza que deposito en mí, por haber compartido sus conocimientos y haberme permitido desarrollar esta investigación de manera conjunta pero sobre todo gracias por su amistad y su apoyo.

A mis queridos profesores por la confianza, dedicación y paciencia que me tuvieron en todo mi camino universitario y por la ayuda en asesorías y dudas presentadas en la elaboración de la tesis

A mi amiga Diana Saquisari que siempre estuvo a mi lado en el transcurso de mi carrera convirtiéndose en una hermana para mí, gracias por tu apoyo, tus consejos, tu motivación, por estar conmigo en las buenas y en las malas.

DEDICATORIA

A MI PADRE

Dedico esta trabajo de Tesis a mi padre Miguel Andrade Ortiz el cual fue mi inspiración para elegir la carrera en la que hoy me estoy graduando y a pesar de que la vida me lo arrebató antes de tiempo sé que está conmigo en todo momento y con tan solo imaginar su sonrisa, sus palabras, su alegría y lo mucho que anhelaba verme graduada mi corazón siente calma porque sé que he cumplido contigo Mi Amado Betuquiño. Gracias por siempre haber creído en mí.

A MI MADRE

A Marcia Tomalá por su apoyo incondicional, por depositar su confianza, por creer en mí. Por haber inculcado de muchas formas valores que sin duda alguna me han permitido convertirme en el ser humano que soy.

A MI HERMANOS

A Jahiza, Miguel y Nicole Andrade por el apoyo en todo momento por ayudar a la unión familiar y por llenar mi vida de grandes momentos que hemos compartido.

Contenido

AUTORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
CAPITULO I	1
1. INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO II	5
2. MATERIALES Y MÉTODOS	5
CAPITULO III	10
3. RESULTADOS	10
3.1 ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS REALIZADA AL CEPAM EN RELACIÓN A LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	10
3.1.1 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL	13
3.1.2 SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS...	13
3.1.3 EMPRENDIMIENTO PARROQUIA URBANA CINCO DE AGOSTO	13
1. CONFITERIA “LO DULCE DE LA VIDA”	13
1.1 SITUACIÓN ACTUAL ADMINISTRATIVA	14
1.1.1 Planificación Estratégica:	14
1.1.2 Recurso Humano:	14
1.1.3 Control interno administrativo:	14
1.2 SITUACIÓN ACTUAL FINANCIERA	14
1.2.1 Control Presupuestario	14
1.2.2 Control de Ingresos y Gastos:	15
1.2.3 Información Financiera:	15
1.3 ANÁLISIS FODA	15

1.3.1	Evaluación Interna.....	16
1.3.2	Evaluación Externa.....	17
1.3.3	Análisis de la ubicación FODA	18
1.3.4	Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA.....	19
3.1.4	EMPRENDIMIENTOS PARROQUIA SIMÓN PLATA TORRES	20
2.	PELUQUERIA “BABILONIA”	20
2.1	SITUACIÓN ACTUAL ADMINISTRATIVA	21
2.1.1	Planificación Estratégica	21
2.1.2	Recurso Humano:.....	21
2.1.3	Control interno administrativo:.....	21
2.2	SITUACIÓN ACTUAL FINANCIERA.....	22
2.2.1	Control Presupuestario:	22
2.2.2	Control de Ingresos y Gastos:	22
2.2.3	Información Financiera:.....	22
2.3	ANÁLISIS FODA	23
2.3.1	Evaluación Interna.....	23
2.3.2	Evaluación Externa.....	24
2.3.3	Análisis de la ubicación FODA	25
2.3.4	Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA.....	26
3.	POLLOS SU GUSTO “QUILUMBA”	26
3.1	SITUACION ACTUAL ADMINISTRATIVA	27
3.1.1	Planificación Estratégica	27
3.1.2	Recurso Humano:.....	27
3.1.3	Control interno administrativo:.....	27
3.2	SITUACIÓN ACTUAL FINANCIERA.....	28
3.2.1	Control Presupuestario:	28
3.2.2	Control de Ingresos y Gastos:	28

3.2.3	Información Financiera:	28
3.3	ANÁLISIS FODA	29
3.3.1	Evaluación Interna	30
3.3.2	Evaluación Externa	31
3.3.3	Análisis de la ubicación FODA	32
3.3.4	Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA	33
4.	POLLOS “NUESTRO FUTURO”	34
4.1	SITUACIÓN ACTUAL ADMINISTRATIVA	34
4.1.1	Planificación Estratégica	34
4.1.2	Recurso Humano:	35
4.1.3	Control interno administrativo:	35
4.2	SITUACIÓN ACTUAL FINANCIERA	35
4.2.1	Control Presupuestario	35
4.2.2	Control de Ingresos y Gastos:	35
4.2.3	Información Financiera:	36
4.3	ANÁLISIS FODA	36
4.3.1	Evaluación Interna	37
4.3.2	Evaluación Externa	38
4.3.3	Análisis de la ubicación FODA	39
4.3.4	Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA	40
5.	ARTESANÍAS “CRECER”	41
5.1	SITUACIÓN ACTUAL ADMINISTRATIVA	41
5.1.1	Planificación Estratégica:	41
5.1.2	Recurso Humano:	41
5.1.3	Control Interno Administrativo:	42
5.2	SITUACIÓN ACTUAL FINANCIERA	42
5.2.1	Control Presupuestario:	42

5.2.2	Control de Ingresos y Gastos:	42
5.2.3	Información Financiera:.....	43
5.3	ANÁLISIS FODA	43
5.3.1	Evaluación Interna.....	44
5.3.2	Evaluación Externa.....	45
5.3.3	Análisis de la ubicación FODA	46
5.3.4	Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA.....	47
6.	PRODUCTOS DE SOYA “COMER SANO”	48
6.1	SITUACIÓN ACTUAL ADMINISTRATIVA	49
6.1.1	Planificación Estratégica:	49
6.1.2	Recurso Humano:.....	49
6.1.3	Control Interno Administrativo:	49
6.2	SITUACIÓN ACTUAL FINANCIERA.....	49
6.2.1	Control Presupuestario:	49
6.2.2	Control de Ingresos y Gastos:	49
6.2.3	Información Financiera	49
6.3	ANÁLISIS FODA	50
6.3.1	Evaluación Interna.....	51
6.3.2	Evaluación Externa.....	52
6.3.3	Análisis de la ubicación FODA	54
6.3.4	Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA.....	55
7.	DELICIAS GASTRONÓMICAS ESMERALDEÑA “69”	56
7.1	SITUACIÓN ACTUAL ADMINISTRATIVA	56
7.1.1	Planificación Estratégica:	56
7.1.2	Recurso Humano:.....	56
7.1.3	Control interno administrativo:.....	57
7.2	SITUACIÓN ACTUAL FINANCIERA.....	57

7.2.1	Control Presupuestario:	57
7.2.2	Control de Ingresos y Gastos:	57
7.2.3	Información Financiera:.....	57
7.3	ANÁLISIS FODA	58
7.3.1	Evaluación Interna.....	58
7.3.2	Evaluación Externa.....	60
7.3.3	Análisis de la ubicación FODA	61
7.3.4	Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA.....	62
3.2	PROPUESTA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA PARA LOS PROYECTOS DE EMPRESARIOS DESARROLLADOS CON JÓVENES DE LAS PARROQUIAS URBANAS 5 DE AGOSTO Y SIMÓN PLATA TORRES.	65
3.2.1	ANTECEDENTES	65
3.2.2	OBJETIVOS.....	66
3.2.3	ALCANCE.....	66
3.2.4	BASE LEGAL	66
3.2.5	IMPORTANCIA	66
3.2.6	DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA.....	67
3.2.7	PLAN DE CALIDAD DE LA PROPUESTA	68
3.2.8	PROPUESTA ADMINISTRATIVA	68
3.2.9	PROPUESTA FINANCIERA	76
3.2.10	CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA	82
3.3	VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA	83
3.3.1	Estructura de taller de sociabilización de la propuesta administrativa	84
3.3.2	Estructura de taller de sociabilización de la propuesta contable.....	86
3.3.3	RESULTADOS DEL TALLER DE CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE PARA EMPRENDEDORES.....	88
	TEST DEL EMPRENDEDOR.....	88
	EVALUACIÓN DE LAS DEBILIDADES ENCONTRADAS EN GRUPO	89

ENCUESTA DE SATISFACCIÓN A EMPRENDEDORES	91
3.3.4 PRESUPUESTO DE LA PROPUESTA	96
3.3.5 Análisis de impactos	97
4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	102
4.1 Conclusiones	102
4.2 Recomendaciones	103
5. DISCUSIÓN	104
6. BIBLIOGRAFÍA.....	106
7. ANEXOS	108
ANEXO 1.- Entrevista a los Emprendedores	109
ANEXO 2.- Entrevista a la Coordinadora General del CEPAM la Ing. Jessica Cobos ...	111
ANEXO 3.- Entrevista a la Directora General del CEPAM la Dra. Susana Balarezo	112
ANEXO 4.- Ficha del Emprendimiento Confitería “Lo Dulce de la Vida”	113
ANEXO 5.- Interaccion FODA del Emprendimiento Confiteria “Lo Dulce de la Vida” ...	114
ANEXO 6. Ficha del Emprendimiento Peluqueria “BABILONIA”	117
ANEXO 7. Interaccion FODA del Emprendimiento Peluqueria “BABILONIA”	118
ANEXO 8.- Ficha del Emprendimiento Pollos a su Gusto “Quilumba”	120
ANEXO 9.- Interaccion FODA del Emprendimiento Pollos a su Gusto “Quilumba”	121
ANEXO 10.- Ficha del Emprendimiento Pollos “Nuestro Futuro”	124
ANEXO 11.- Interacción FODA del Emprendimiento Pollos “Nuestro Futuro”	125
ANEXO 12.- Ficha del Emprendimiento Artesanías “Crecer ”	129
ANEXO 13.- Interacción FODA del Emprendimiento Artesanías “Crecer ”	130
ANEXO 14.- Ficha del Emprendimiento Productos de Soya “Comer Sano”	134
ANEXO 15.- Interacción FODA del Emprendimiento Productos de Soya “Comer Sano ”	135
ANEXO 16.- Ficha del Emprendimiento Delicias Gastronómicas Esmeraldeña “69”	139
ANEXO 17.- Interacción FODA del Emprendimiento Delicias Gastronómicas Esmeraldeña “69”	

ANEXO 18.- Tipo de Comprobante	143
ANEXO 19.- Pantalla Inicial del Programa CIAD2008	144
ANEXO 20.- Control de compras del Programa CIAD2008	144
ANEXO 21.- Control de ventas del Programa CIAD2008	145
ANEXO 22.- Control de costo del Programa CIAD2008	145
ANEXO 23.- Control de gastos del Programa CIAD2008.....	146
ANEXO 24.- Control de bienes del Programa CIAD2008	147
ANEXO 25.- Control de efectivo del Programa CIAD2008.....	148
ANEXO 26.- Control de cuentas por pagar del Programa CIAD2008	149
ANEXO 27.- Control de cuentas por cobrar del Programa CIAD2008.....	149
ANEXO 28.- Control del Balance de Resultados del Programa CIAD2008.....	150
ANEXO 29.- Control del Balance General Programa CIAD2008.....	151
ANEXO 30.- Test del Emprendedor.....	151
ANEXO 31.- Encuesta de Satisfacción a Emprendedores.....	153
ANEXO 32.- Fotos de los Emprendimientos	154
ANEXO 33.- Fotos del Taller de Control Interno Administrativo y Contable.....	156

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de tesis se enfocó en la realización de un diagnóstico a los siete diferentes emprendimientos desarrollados con jóvenes de las Parroquias 5 de Agosto y Simón Plata Torres del Cantón Esmeraldas con el propósito de conocer la situación real en relación a los aspectos administrativos y contables de dichos negocios y así poder presentar una propuesta que ayude a su fortalecimiento y sostenibilidad.

Para la respectiva evaluación de cada emprendimiento se emplearon diferentes mecanismos como es la observación directa y las entrevistas realizadas a los responsables de dichos negocios además de emplear una matriz FODA con su respectiva ponderación.

Teniendo como resultado que los diferentes emprendimientos no llevan ningún registro de sus actividades debido al desconocimiento de las diferentes herramientas de control, es por ello que se planteó una propuesta de control interno administrativo y contable que ayude al mejoramiento de los emprendimientos.

Cabe indicar que la implementación de la propuesta es necesaria para la consolidación de los emprendimientos, la misma que se llevó a cabo mediante el Software CIAD2008 por medio de una capacitación dando a conocer la importancia de las herramientas tanto contables como administrativas ya que estas permiten evaluar periódicamente las actividades y así poder controlar que sean llevadas a cabo de una manera correcta.

Con la implementación de la propuesta se logró que estos pequeños negocios adopten medidas que ayuden a su rendimiento administrativo y contable que sin duda alguna tuvo buena aceptación por parte de los emprendedores pero cabe indicar que la propuesta que se ha planteado en este trabajo de tesis debe contar con un responsable por cada área del emprendimiento que sea el encargado de evitar una mala administración, además no hay que olvidar que es primordial el control ya que este permitirá evaluar periódicamente los resultados y así tomar las medidas necesarias que permitan la retroalimentación.

ABSTRACT

This thesis focused on the realization of a diagnosis at seven different ventures developed with youth of the parishes August 5 and Simon Silver Towers of Esmeraldas Canton in order to know the real situation in relation to the administrative and accounting of these businesses and be able to present a proposal to help strengthen and sustainability.

For the respective assessment of each project different mechanism is used as direct observation and interviews with those responsible for the business in addition to using SWOT matrix with its respective weighting.

With the result that the various enterprises do not carry adequate control of their activities due to ignorance of the various control tools, which is why a proposal was raised administrative and accounting internal control that helps to improve the enterprises.

It should be noted that implementation of the proposal is necessary for the consolidation of the enterprises, the same that was conducted by the Software CIAD2008 training through raising awareness of the importance of both accounting and administrative tools as these allow periodically evaluate activities so you can control that are carried out in a correct manner.

With the implementation of the proposal achievement that these small businesses take steps to help administrative and accounting performance that no doubt had good acceptance by entrepreneurs but it is noted that the proposal has been raised in this thesis work should have a responsibility for every area of the enterprise that is responsible for avoiding a bad administration, also not forget that control is paramount as this will allow periodically evaluate the results and also take the necessary measures to enable the feedback.

CAPITULO I

1. INTRODUCCIÓN

Los Emprendimientos Sociales surgen de uno o varios individuos, lo que permite que estas ideas logren materializarse y consolidarse como emprendimientos que contribuyen al mejoramiento de las condiciones sociales y económicas de la población. (Alcaraz, 2011)

En la actualidad la inserción de los jóvenes en el campo laboral les brinda un mundo de oportunidades las cuales les permiten identificarse, proponer y sobre todo actuar y de esta manera sentir que sus opiniones e ideas son escuchadas y validadas.

Por ello mediante esta investigación se permitió conocer y abordar los aspectos tanto administrativos como contables, lo cual sirvió para evaluar la situación actual así como la problemática de los siete diferentes emprendimientos del Cantón de Esmeraldas y de esta manera aportar para su consolidación organizativa y por ende para el mejoramiento de su actividad económica, que es su única fuente de empleo en algunos casos o el sostén familiar en otros, con ello se han establecido las pautas necesarias que permitirán generar una dinámica económica y por ende su sostenibilidad en el mercado esmeraldeño.

En la Provincia de Esmeraldas en el área urbana existe un índice de desempleo del 6,18% hasta diciembre del 2011 según datos obtenidos del INEC (CEPAM, 2012) por ello muchos jóvenes en la actualidad se están encaminando hacia la idea de obtener sus propios negocios, pidiendo espacios de participación, pero cuando los tienen no se ocupan debidamente de esos espacios, llevando estos emprendimientos de una manera no adecuada ya que no utilizan las herramientas administrativas y contables necesarias para la sostenibilidad de los mismos, y esto sucede al no tener una estructura organizacional y financiera establecida además de no contar con un responsable que administre y rinda informes de las operaciones y resultados del emprendimiento ya que estos jóvenes no poseen los conocimientos necesarios ni la experiencia en el manejo de emprendimientos, cabe mencionar al respecto según Chiavenato (2010), que en muchas ocasiones la primera experiencia empresarial, se asemeja a un miedo a lo desconocido, al temor de la primera

experiencia que, a pesar de no haber sido vivida aun, se percibe como inusitada, inviable y susceptible de fracasar.

Es por ello que se genera un descontrol administrativo dando como resultado que las ideas que comienzan a emprender no obtenga la rentabilidad esperada y en muchas ocasiones conflictos entre los integrantes que por ende provocaran en muchos casos el cierre del negocio.

Justing Logenecker (2007) señala que los emprendedores que inician un nuevo negocio deben demostrar fuertes habilidades de liderazgo si es que desean que este sobreviva y crezca. Los roles que desempeña el liderazgo difieren mucho, en función del tamaño de la empresa y la etapa de crecimiento en que se encuentre, por ello García (2011) define que para crear una empresa se requiere de una capacidad empresarial, de una conducta hacia la búsqueda de oportunidades sin importar los recursos que uno controle actualmente, además el empresario debe diseñar una estrategia basada en algunos principios como la creatividad, innovación, intuición, visión, análisis, así como de disponer de una pequeña dosis de suerte.

Cabe indicar que el correcto control y seguimiento que se emplee en las ideas de negocios es de fundamental importancia ya que son estas las que permitirán la sostenibilidad del negocio así como señala Rojas (2010) al hablar de la contabilidad para pequeñas empresas donde expone la necesidad de llevar un registro sobre las transacciones y operaciones que se efectúan diariamente en una pequeña empresa, de tal manera que, en determinado momento, se pueda saber cuántas operaciones ocurrieron durante cierto periodo, cuanto se gastó, cuanto se debe, cuantas utilidades se generaron.

Es por ello que en la actualidad es importante el rol que desempeñan las universidades convirtiéndose en las más indicadas para asesorar a aquellos emprendedores con grandes iniciativas y con una idea de negocio que puede no solo cambiar su forma de vida sino también aportar al cambio de la sociedad en la que se desenvuelven siendo así que se han creado las incubadoras de empresas, que son las encargadas de capacitar, asesorar técnicamente al emprendedor; proveer de un espacio físico en el inicio de la empresa, proveer de laboratorios para prueba, la mayoría de las incubadoras en Ecuador cuentan con el apoyo de centros de educación superior. Según (PASCUAL GERSTENFELD, 2008)

para el correcto funcionamiento de los emprendimientos hay que implementar las debidas herramientas a fin de compartir acciones que permitan un máximo de aprovechamiento de los recursos disponibles, capacitaciones, realización de estudios de mercados, etc.

Cabe mencionar que la Ley de Economía Popular y Solidaria es la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, en donde el Estado promueve la asociación a través de planes y programas públicos; facilita el acceso a innovación tecnológica y fomenta el comercio e intercambio justo y el consumo responsable. (SOCIAL, 2012)

Además en la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas se llevó a cabo una tesis titulada “Diseño de un sistema de control interno administrativo y financiero para la Cooperativa de Extracción de materiales pétreos La Propicia ubicada en el barrio Propicia n°2 de la Ciudad de Esmeraldas” la cual permitió recopilar datos básicos de la empresa mediante un diagnostico situacional y luego conocer el nivel de desarrollo de su gestión en aspectos administrativos y contables. (Bastidas, 2012)

Por ello en la presente investigación se planteó como objetivo general el realizar un diagnóstico y seguimiento a los Proyectos de Emprendimientos desarrollados con Jóvenes de las Parroquias Urbanas 5 de Agostos y Simón Plata Torres del Cantón Esmeraldas para su fortalecimiento y sostenibilidad.

Para la obtención del objetivo general que se persigue con esta investigación se han formulado los siguientes objetivos específicos: a) Diagnosticar la situación actual administrativa y contable de los emprendimientos desarrollados con jóvenes de las Parroquias Urbanas 5 de Agostos y Simón Plata Torres del cantón Esmeraldas. b) Establecer una propuesta administrativa y contable que sirva para el control y seguimiento de los emprendimientos juveniles para su fortalecimiento y sostenibilidad. c) Implementar el sistema de control administrativo y contable en los emprendimientos juveniles.

En donde el primer objetivo nos permitió conocer la situación actual y las falencias de cada emprendimiento, en donde cada uno de los emprendedores pudieron exponer sus ideas y la manera en como desenvuelven el emprendimiento.

Tomando esto como punto de partida para desarrollar el segundo objetivo el cual se enfoca en una propuesta administrativa y contable facilitando con esto el manejo de los emprendimientos, mejorando así la competitividad y productividad de los mismos.

Para el desarrollo del tercer objetivo se llevó a cabo una capacitación denominada “Taller Administrativo y Contable para Emprendedores” resultando imprescindible que los emprendedores cuenten con los conocimientos necesarios para que estas ideas sean administradas de una manera correcta.

CAPITULO II

2. MATERIALES Y MÉTODOS

La presente investigación se llevó a cabo con siete emprendimientos ubicados en las Parroquias Urbanas 5 de Agosto y Simón Plata Torres del Cantón Esmeraldas los cuales no se encuentran en una situación estable debido al desconocimiento de herramientas primordiales para el buen funcionamiento del mismo, según Yépez (2006) en su libro Metodología para el Trabajo de Grado indica lo importante de la organización metodológica siendo este el camino o procedimiento que se debe seguir, no solo para obtener información y datos relevantes en una investigación o proyecto, sino para conseguir los objetivos propuestos en la investigación.

Se realizó durante ocho meses un diagnóstico y seguimiento a estos emprendimiento en donde se pretende conseguir su fortalecimiento y sostenibilidad en el mercado esmeraldeño aplicando dos tipos de investigaciones que son:

✓ **Investigación Descriptiva**

Este tipo de investigación permitió conocer las diferentes situaciones en la que se encuentran los emprendimientos a través de la descripción de las actividades, objetos, procesos y personas y de esta manera exponer la información de manera cuidadosa y luego se procedió a analizar los resultados, extrayendo generalizaciones significativas que contribuyeron al conocimiento de esta investigación.

✓ **Investigación De Campo**

Este tipo de investigación permitió recoger información, la cual está estrechamente vinculada con los objetivos que se plantearon, para ello se realizaron visitas a los diferentes emprendimientos desde el cinco de marzo hasta el quince de marzo del 2013 en donde se pudo observar sus respectivas fortalezas y debilidades.

✓ **Investigación Bibliográfica**

Este tipo de investigación sirvió para la búsqueda de información en documentos, libros, revistas, folletos lo cuales ayudaron a reforzar los conocimientos necesarios para el levantamiento del diagnóstico y elaboración de la propuesta.

También se empleó dos tipos de método de investigación con los cuales se logró ir más allá de lo evidente siendo estos:

✓ **Método Deductivo**

Este método permitió partir de la generalización, con ello se pudo tener las bases necesarias tomando como referencias la manera en cómo se desempeñan los emprendimiento sin importar el lugar y condición.

✓ **Método Inductivo**

Este método permitió partir de lo particular a lo general en donde se realizó en primer lugar observaciones que posteriormente llevaron a investigaciones que permitieron generalizar y llegar a desarrollar un mecanismo sencillo para fortalecer a los emprendimientos.

Técnicas de la Investigación

Para el desarrollo de esta investigación no fue necesario hacer uso de la técnica de la encuesta debido a que no se cuenta con la población suficiente para hacer uso de la misma.

Se procedió al levantamiento de información de tipo cualitativa mas no cuantitativa mediante técnicas de recolección de datos entre las cuales se menciona a las entrevistas, observación y talleres a fin de alcanzar los objetivos planteados en la investigación.

✓ **Observación**

Se realizaron visitas a los respectivos emprendimientos logrando observar detenidamente la manera en como realizan sus actividades, además de tomar fotos que sirven de evidencia ante la información recopilada pudiendo realizar el análisis para la respectiva propuesta que se planteó para el fortalecimiento y sostenibilidad de los emprendimientos.

✓ **Entrevistas**

Las entrevistas se realizaron a los respectivos emprendedores de cada uno de los siete emprendimientos en el periodo del 05 al 15 de marzo del 2013 en donde se plantearon preguntas sobre la situación actual de sus negocios, número de integrantes, formación académica, dificultades, y si conocían o empleaban herramientas básicas que permitan un mejor control tanto contable como administrativo. (**Ver Anexo 1**)

✓ **Talleres**

Se dictó una capacitación denominada “Taller Administrativo y Contable para Emprendedores” el cual fue impartidos el 20, 27 de julio y el ultimo el 07 de agosto del 2013; en donde los beneficiarios directos fueron a cada uno de los integrantes de los emprendimientos, dando a conocer diferentes métodos o herramientas tanto administrativas como contables que sin duda alguna aportaron para el funcionamiento de sus negocios.

✓ **Herramienta FODA**

Para el desarrollo del diagnóstico se aplicó un análisis FODA de cada uno de los emprendimientos basándonos en lo observado y en el resultado de las entrevista, permitiéndonos conocer la situación real en la que se encuentran los negocios, así como los riesgos y oportunidades que existen el mercado.

✓ **Herramienta 4PLUS**

Se aplicó esta herramienta para los siete diferentes FODA de los emprendimientos en donde se dio una respectiva calificación con su valor correspondiente detectando de esta manera aquellas fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas con mayor impacto en los emprendimientos, además permite ponderar colocando un peso a cada una de ellas.

A continuación se muestra una tabla con la respectiva calificación, peso y valor que proporciona la herramienta 4PLUS para el debido análisis:

Escala de Calificación:

CALIFICACIÓN	VALOR
Debilidad Fuerte	1
Debilidad Media	2
Fortaleza Media	3
Fortaleza Fuerte	4

Fuente: Programa 4PLUS

Escala de Ponderación:

PESO	VALOR
Alto	5-4
Medio	3
Bajo	2-1

Fuente: Programa 4PLUS

Además esta herramienta cuenta con una **tabla de ubicación FODA** la cual permitió visualizar de manera global a cada uno de los emprendimientos a través de las respectivas evaluaciones la cual se calculó por medio de la calificación y peso que fueron asignados a los diferentes emprendimientos.

La tabla de ubicación FODA cuenta con 9 cuadrantes y dependiendo de la ubicación se debe elaborar las respectivas estrategias siendo estas:

- Crezca y desarróllese
- Persista o resista
- Coseche o elimine

Interacción FODA

Esta herramienta permitió relacionar los elementos internos (Fortalezas, Debilidades) con los externos (Oportunidades, Amenazas) además de priorizar aquellos puntos que ayudaron a definir las estrategias necesarias.

La interacción se determinó según una escala donde:

- 1 indica una relación muy débil o inexistente y
- 5 una relación muy fuerte

CAPITULO III

3. RESULTADOS

3.1 ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS REALIZADA AL CEPAM EN RELACIÓN A LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

El Centro Ecuatoriano para la Promoción y Acción de la Mujer (CEPAM) es un tipo de institución no gubernamental sin fines de lucro con personería jurídica aprobada desde 1983 teniendo como mandato la defensa de los derechos y el empoderamiento de las mujeres.

Desde hace cuatro años el CEPAM decidió ampliar su trabajo hacia otros grupos vulnerables que requieren apoyo incluyendo temas de Juventud además realizan tres tipos de programas o líneas de trabajo que son:

- ✓ La defensa de los derechos sociales y políticos de la mujer dentro del cual tiene un Departamento de Acción de atención integral a víctimas de violencia intrafamiliar, y sexual.
- ✓ Derechos económicos y sociales en donde se desarrolla todo el apoyo a las capacitaciones y a la calificación de los jóvenes para fortalecer los emprendimientos productivos, culturales y sociales.
- ✓ La defensa de los derechos políticos y de participación ciudadana de las mujeres y jóvenes.

Como parte del segundo programa del CEPAM el cual fue llevado a cabo en la Provincia de Esmeraldas con financiamiento del Gobierno de Cantabria hasta Junio del 2011, en la actualidad este programa es financiado por La Cooperación Española (AECID).

Otra institución que financia este tipo de emprendimientos es la Fundación de Ayuda contra la Drogadicción – FAD que ha apoya a la Ciudad de Esmeraldas en la realización de estos proyectos además de contar con la participación del Ilustre Municipio de Esmeraldas.

Se llevó a cabo en la ciudad de Esmeraldas un diagnóstico de los y las jóvenes donde se pudo notar muchos de los problemas de estos jóvenes y las causas que lo originan en donde

indica la Representante del CEPAM Susana Balarezo que en primer lugar se encuentra la falta de oportunidad ya que se observó que se tienen las capacidades necesarias para emprender pero que estas no han sido fortalecidas impidiendo responder a las necesidades de la población de Esmeraldas. **(Ver anexo 3)**

Otro de los problemas es la pobreza siendo estos jóvenes uno de los grupos más excluidos y sin muchas posibilidades de poder desarrollar todo el potencial que tienen y por último se encuentra la discriminación dándose por el simple motivo de ser jóvenes, pobres o negros.

Por estas razones el CEPAM cuenta con tres objetivos que son:

- ✓ Fortalecer la organización de los jóvenes.
- ✓ Desarrollo de emprendimientos
- ✓ Fortalecer la institucionalidad

El Centro Ecuatoriano para la Promoción y Acción de la Mujer (CEPAM), ejecuta el proyecto La juventud de Esmeraldas protagoniza el fortalecimiento de la institucionalidad, la participación democrática y el desarrollo de emprendimientos sociales, culturales y laborales, para ello se realizó una convocatoria en donde un sinnúmero de jóvenes con gran iniciativa de superación e ideas emprendedoras se presentaron al CEPAM en donde fueron capacitados en áreas de administración, contabilidad básica, liderazgo y mercadeo además de enseñarles a elaborar el Plan de Negocio que tenía que ser presentado y posteriormente evaluado.

Una vez que fueron evaluadas las ideas de negocios se procedió a seleccionar las ideas más innovadoras; viéndose beneficiados catorce (14) grupos juveniles a los cuales se les entregó un capital semilla de \$1200 los cuales deberían ser invertidos en el emprendimiento.

El CEPAM para poder fortalecer los conocimientos escasos de los jóvenes en su formación académica presenta "El Manual de Capacitación de emprendimientos productivos y culturales para grupos juveniles de Esmeraldas" con ello se pretende mejorar las capacidades y habilidades de los emprendedores.

Se busca darle fuerza a este proyecto mediante capacitaciones por ello se han creado alianzas estratégicas que fomenten el crecimiento y desarrollo de estos programas,

buscando ayuda de las instituciones educativas y es así como el CEPAM busca en la PUCESE el apoyo y las bases para sostener dichos emprendimientos en donde propone generar una cátedra de emprendimientos a jóvenes con iniciativa de emprender pero que les falta capacitarse y es ahí donde la universidad juega un papel importante ya que tiene que formar una mente gerencial y ganadora en los jóvenes emprendedores.

Cabe indicar que el capital semilla que el CEPAM brinda a los emprendedores no siempre es la cantidad que necesita el emprendimiento siendo esta una de las principales dificultades al momento de emprender, además de la capacidad gerencial de los grupos que es demasiado espontánea olvidando aspectos importantes que necesitan ir siendo fortalecidos entre los cuales se puede mencionar: administrativos, tecnológicos, de procesamiento etc.

3.1.1 DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL

3.1.2 SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS

3.1.3 EMPRENDIMIENTO PARROQUIA URBANA CINCO DE AGOSTO

Dentro de la parroquia urbana 5 de Agosto se desarrolla un emprendimiento el cual es Confitería “Lo Dulce de la Vida” en donde se procedió al levantamiento de la siguiente información:

1. CONFITERIA “LO DULCE DE LA VIDA”

a) Inicio del emprendimiento:

Confitería “Lo Dulce de la vida” viene funcionando hace aproximadamente nueve meses, está conformado por dos integrantes que se dedican a la compra y venta de caramelos y galletas en la cooperativa de buses “Las Palmas” y “Alonso de Illesca”, decidieron hacer la capacitación ofertada por el CEPAM en donde se les indico que deberían presentar un proyecto en el cual ellos estén relacionados, por esta razón deciden emprender con la idea de negocio de venta de caramelos. **(Ver Anexo 4)**

b) Dificultades al inicio del emprendimiento:

La principal dificultad que se presentó fue que tuvieron que darle un giro a la idea de negocio ya que ellos tenían en mente distribuir al por mayor todo tipo de caramelos, galletas, etc., pero la competencia fue demasiado agresiva la cual provocó que los proveedores que ellos mantenían dejaran de proveer de los insumos que requerían para distribución al por mayor, en donde se vieron obligados a viajar a otra ciudad y gastar en envíos lo cual perjudicaba al final en las ganancias que ellos buscaban obtener.

Por ello decidieron comprar la materia prima solamente para ellos y dedicarse a comercializarlas directamente en los buses.

Otra dificultad que se presentó al emprender fue que no encontraban un local para poner a funcionar el emprendimiento además que el costo de arriendo era demasiado elevado y no permitía obtener la rentabilidad esperada.

1.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

1.1.1 Planificación Estratégica:

No llevan a cabo una planificación es decir que no tienen establecidos ningún tipo de objetivos, todo lo realizan de manera empírica.

1.1.2 Recurso Humano:

Los dos integrantes tienen establecido su rol dentro del emprendimiento ya que uno de ellos desempeña el papel de tesorero; realizan reuniones periódicamente en donde tratan asuntos relacionados al emprendimiento, tratan siempre de estar pendiente de cualquier inconveniente que se presente y siempre lo resuelven de manera conjunta.

No se han creado plazas de trabajo debido a la manera informal en que se comercializa el producto; por ello es considerado este no bien remunerado; siendo esta una de las causas por la que los demás integrantes del emprendimiento desertaron.

1.1.3 Control interno administrativo:

En la actualidad el emprendimiento lleva un simple registro en donde detalla sus operaciones las cuales no están enmarcadas hacia ningún objetivo específico debido a que su actividad es realizada de manera informal sin contar con una base legal que facilite establecer política o manuales para el buen funcionamiento del emprendimiento.

El registro que llevan también les sirve para conocer sobre la adquisición del insumo que les permite operar, donde cualquiera de los dos integrantes se hace responsable de llevar este control, cabe mencionar que no llevan ningún inventario por lo tanto la tarea que realizan no es tan eficiente.

1.2 SITUACIÓN FINANCIERA

1.2.1 Control Presupuestario

Confitería “Lo Dulce de la Vida” no realiza ningún tipo de presupuesto que le permita prever algún imprevisto que se presente y por ende planificar con anticipación sus gastos. Cabe indicar que los emprendedores conocen de la importancia de elaborar un presupuesto,

ya que esto le permitirá poder ahorrar dinero con gastos innecesarios los cuales se presenta debido a la falta de esta herramienta.

1.2.2 Control de Ingresos y Gastos:

Realizan el registro en una libreta en donde anotan sus ingresos y gastos y lo que requiere el emprendimiento en cuanto a lo económico, no hacen uso de ningún programa contable ni de ninguna herramienta más sofisticada que permita un control adecuado, dificultando a la hora de conocer las ganancias o pérdidas del emprendimiento.

1.2.3 Información Financiera:

Este emprendimiento no cuenta con ningún tipo de información financiera que permita deducir la situación actual y por ende comparar un periodo determinado del emprendimiento.

1.3 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDAD
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trabajo en equipo ✓ Comunicación ✓ Liderazgo ✓ Realizan reuniones periódicamente ✓ Tienen definido cada uno de ellos su rol dentro del emprendimiento 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Alianzas con proveedores ✓ Distribución al por mayor ✓ Un local comercial
DEBILIDAD	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Local comercial ✓ Adquisición de insumos ✓ Planificación estratégica ✓ Registros contables ✓ Desconocimientos tanto administrativos como contables 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Poder de negociación de proveedores ✓ Nuevos competidores ✓ Competencia desleal ✓ Alza de insumos

Elaborado por: Autora

1.3.1 Evaluación Interna

Matriz de Evaluación Interna - Fortalezas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Trabajo en equipo	3	3	0.09	0.27	1.5
○ Comunicación	4	3	0.09	0.36	
○ Liderazgo	3	3	0.09	0.27	
○ Realizan reuniones periódicamente	3	3	0.09	0.27	
○ Tienen definido cada uno de ellos su rol dentro del emprendimiento	3	4	0.11	0.33	
Total		16			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Este emprendimiento se destaca por el gran trabajo en equipo de sus dos integrantes existiendo siempre la oportuna comunicación entre ellos lo cual ha permitido poder establecer el rol de cada uno de ellos dentro del emprendimiento.

Matriz de Evaluación Interna - Debilidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Local comercial	1	4	0.11	0.11	0.72
○ Adquisición de insumos	1	5	0.14	0.14	
○ Planificación estratégica	2	3	0.09	0.18	
○ Registros contables	1	4	0.11	0.11	
○ Desconocimientos tanto administrativos como contable	2	3	0.09	0.18	
Total		19			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

La debilidad de Confitería “Lo Dulce de la Vida” se presenta en la falta de planificación la cual dificulta la obtención de insumos que los vuelve vulnerable frente a la competencia además los escasos conocimientos tanto administrativos como contables.

1.3.2 Evaluación Externa

Matriz de Evaluación Externa – Oportunidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Alianzas con proveedores	4	4	0.14	0.56	1.8
○ Distribución al por mayor	4	5	0.17	0.68	
○ Un local comercial	4	4	0.14	0.56	
Total		13			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Confitería “Lo Dulce de la Vida” tiene posibilidades de entrar al mercado con la distribución al por mayor estableciendo los proveedores necesarios para la obtención de insumos.

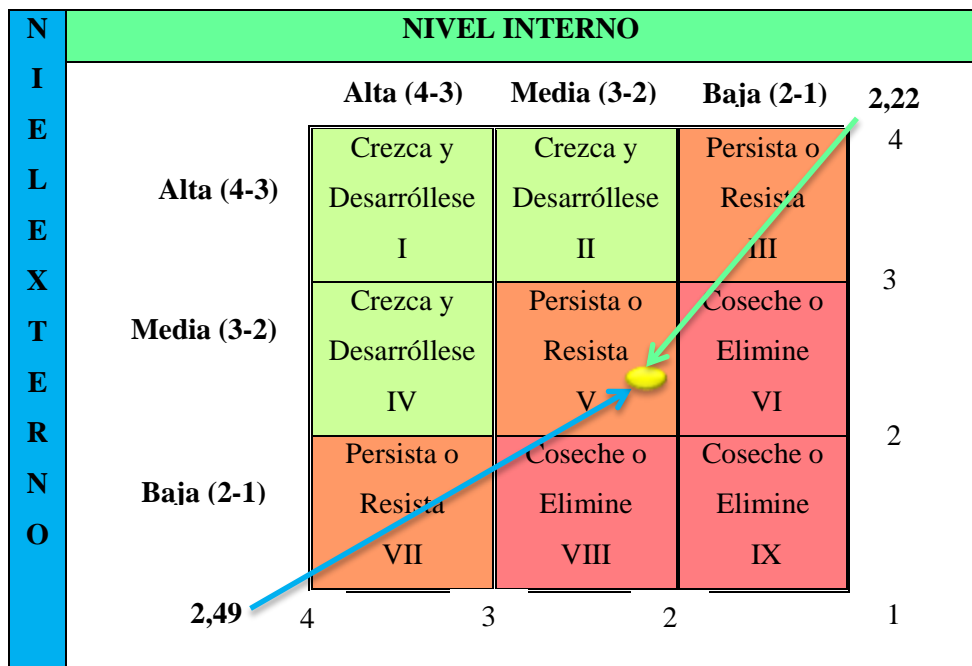
Matriz de Evaluación Externa – Amenazas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Poder de negociación de proveedores	1	5	0.17	0.17	0.69
○ Nuevos competidores	2	4	0.14	0.28	
○ Competencia	1	3	0.1	0.1	
○ Alza de insumos	1	4	0.14	0.14	
Total		16			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una de las grandes amenazas del emprendimientos es la competencia ya que esta posee un gran poder de negociación con los proveedores lo que dificulta la obtención de insumos a un costo bajo.

1.3.3 Análisis de la ubicación FODA



Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una vez analizado los factores internos y externos del emprendimiento se pudo notar que se encuentra en una etapa en donde debe Persistir o Resistir; es decir que debe establecerse las estrategias adecuadas para la sostenibilidad de la idea de negocio.

1.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
O P O R T U N I D A D	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprovechar la capacidad de liderazgo para buscar las respectivas alianzas con proveedores que le permitan mejorar su distribución. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar una planificación de sus actividades que permitan un mayor control de sus recursos. ✓ Crear los debidos contactos con los proveedores de tal manera que genere un compromiso que facilite la obtención de insumos.
A M E N A Z A S	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reunirse periódicamente para analizar la competencia y saber cómo hacerle frente a ella. ✓ Crear una lista de diferentes proveedores para costear los insumos en caso de inflación o poder de negociación. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar un sondeo el cual dé a conocer los gustos y preferencia del mercado y así contrarrestar a la competencia. ✓ Realizar una planificación que indique las actividades a realizar mejorando así el funcionamiento del emprendimiento.

Elaborado por: Autora (Ver Anexo 5)

3.1.4 EMPRENDIMIENTOS PARROQUIA SIMÓN PLATA TORRES

Dentro del ámbito de estudio que es la parroquia urbana Simón Plata Torres se desarrollan seis de los emprendimientos a diagnosticar los cuales son: Peluquería “Babilonia”, Pollos a su Gusto “Quilumba”, Pollos “Nuestro Futuro”, Artesanías “Crecer”, Productos de Soya “Comer Sano” en donde se procedió al levantamiento de la siguiente información de los diferentes emprendimientos.

2. PELUQUERIA “BABILONIA”

a) Inicio del emprendimiento:

Este emprendimiento viene en funcionamiento hace nueve meses, teniendo por actividad el corte y diseño de cabello para caballeros y niños además de manicure, pedicure para damas, se encuentra integrado por cinco integrantes.

La idea surge ante la necesidad de poder brindar fuentes de empleo a los integrantes del Grupo “Los Master”, en donde ellos buscan que estos adolescentes mantengan sus mentes ocupadas ya que son jóvenes que prácticamente pasan la mayor parte del tiempo en la calle sin ningún oficio y es en donde nace esta idea la cual busca servir de alguna manera a estos jóvenes con un ingreso económico para sus hogares, teniendo como actividad económica la realización de cortes de cabello tanto para hombre como para mujer, además del manicure y pedicure. **(Ver anexo 6)**

b) Dificultades al inicio del emprendimiento:

Una de las principales dificultades que tuvieron fue la desorganización debido al número de integrantes muchos de ellos querían dividir el capital semilla entre ellos y no poner a funcionar el emprendimiento además que no se ponían de acuerdo en la ubicación del negocio; otra de las dificultades fue el capital semilla siendo este de \$1200 otorgado por el CEPAM el cual no alcanzo para poder equipar de una manera adecuada la peluquería. Siendo así que los líderes del Sur tomaron el mando y decidieron poner el emprendimiento en el Sur exactamente en el Barrio “Los Mangos”. Posteriormente y gracias a los ingresos obtenidos se pudo ir guardando cierta cantidad de dinero que sirve para la adquisición de equipos y demás materiales que requiere la peluquería; y en el local donde funciona el

negocio es de propiedad de uno de los integrantes de esta idea lo cual resulta beneficioso para el emprendimiento.

2.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

2.1.1 Planificación Estratégica

Este emprendimiento no cuenta con una planificación que le permita poder marcar las pautas necesarias para saber a dónde dirigirse ya que no tienen planteados objetivos, misión y visión. Siendo la planificación estratégica un parte muy importante para el éxito de una empresa.

2.1.2 Recurso Humano:

Está conformado por cinco integrantes en donde dos de ellos son los responsables de las actividades del emprendimiento contando con un nivel de formación medio.

Cada uno de los integrantes tiene definido su rol dentro del emprendimiento pero a pesar de esto no todos están presente diariamente debido a que algunos de ellos realizan otras actividades no relacionadas con el emprendimiento, pero una de las ventaja es que realizan reuniones periódicamente es decir que siempre están pendientes y cuando es de tomar una decisión lo hacen de manera conjunta.

2.1.3 Control interno administrativo:

Peluquería “Babilonia” lleva un registro en donde detalla sus operaciones acerca de las actividades que se plantean durante el mes, de las compras que realizan y del requerimiento de insumo para el emprendimiento. No disponen de una estructura organizativa que de conocer acerca de las responsabilidades y funciones que tiene que realizar cada uno de los integrantes provocando con ello la desorganización del grupo.

Han contratado a un colaborador el cual no está afiliado al IESS por lo tanto no están cumpliendo con los reglamentos establecidos por el Código de Trabajo.

2.2 SITUACIÓN ACTUAL FINANCIERA

2.2.1 Control Presupuestario:

El emprendimiento no elabora un presupuesto que le permita conocer la cantidad exacta que necesita para alguna implementación del local, todo lo realizan de manera empírica en donde Karen Cuero estudiante universitaria e integrante del emprendimiento aplica todo sus conocimientos posibles tratando de mantener un orden en los gastos pero no lo realiza como un debido control presupuestario.

2.2.2 Control de Ingresos y Gastos:

El emprendimiento maneja una alcancía en donde depositan una parte del dinero que cobran por el servicio que brindan, al final del mes se reúnen los integrantes y verifican la cantidad reunida la cual es utilizada para gastos, implementación, pago del personal, de esta manera controlan sus ingresos y egresos.

Realizan inventarios de las cosas que hay que adquirir para el emprendimiento, tomando en cuenta que gastaron, que necesitan renovar llevando un registro en una libreta.

2.2.3 Información Financiera:

El emprendimiento no elabora ningún tipo de estado financiero que proporcione información acerca de sus movimientos administrativos y contables, por ende el control que realizan no es tan eficiente ya que no permite comparar dichas actividades entre periodos contables dificultando al momento de conocer la rentabilidad del emprendimiento.

2.3 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDAD
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trato amable con los clientes ✓ Realizan reuniones periódicamente ✓ Comunicación ✓ Infraestructura del local 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La aceptación del mercado ✓ Ubicación estratégica ✓ Líneas de crédito ✓ Aumentar la cartera de clientes
DEBILIDAD	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ No tienen una estrategia definida ✓ Ubicación ✓ Personal sin experiencia ✓ Publicidad ✓ Compromiso ✓ Equipos y herramientas 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Competencia ✓ Inseguridad del sector

Elaborado por: Autora

2.3.1 Evaluación Interna

Matriz de Evaluación Interna – Fortaleza					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Trato amable con los clientes	4	3	0.09	0.36	1.26
○ Realizan reuniones periódicamente	3	3	0.09	0.27	
○ Comunicación	4	3	0.09	0.36	
○ Infraestructura del local	3	3	0.09	0.27	
Total		12			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Peluquería “Babilonia” se caracteriza por brindar una atención amable a sus clientes y de estar siempre comunicando cualquier incidente en el emprendimiento.

Matriz de Evaluación Interna – Debilidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ No tienen una estrategia definida	1	4	0.12	0.12	0.72
○ Ubicación	1	3	0.09	0.09	
○ Personal sin experiencia	1	4	0.12	0.12	
○ Publicidad	2	3	0.09	0.18	
○ Compromiso	1	4	0.12	0.12	
○ Equipos y herramientas	1	3	0.09	0.09	
Total		21			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

El cuadro nos indica que la mayor debilidad de la peluquería es la escasa publicidad debido a que no tienen definida ningún tipo de estrategia que les permita competir en el mercado.

2.3.2 Evaluación Externa

Matriz de Evaluación Externa – Oportunidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ La aceptación del mercado	4	4	0.18	0.72	2.72
○ Ubicación estratégica	4	4	0.18	0.72	
○ Líneas de crédito	4	3	0.14	0.56	
○ Aumentar la cartera de clientes	4	4	0.18	0.72	
Total		15			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Peluquería “Babilonia” tiene muchas posibilidades de aumentar su cartera de clientes ya que disponen de un servicio que cuenta con una buena acogida, por ello deberán contar con una ubicación estratégica que le permita conseguir la aceptación en el mercado.

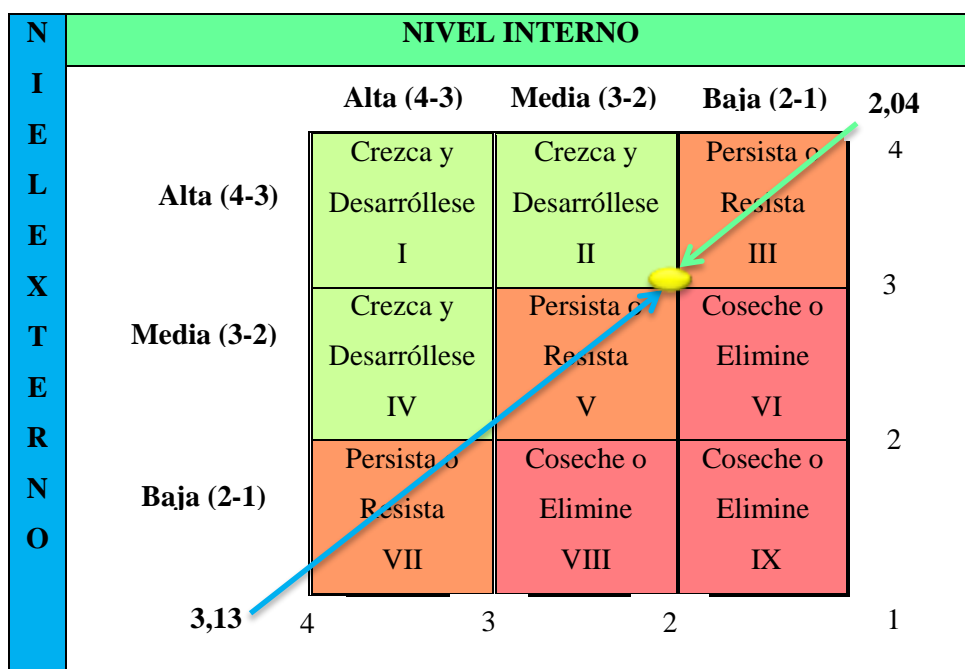
Matriz de Evaluación Externa – Amenazas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Competencia	1	5	0.23	0.23	0.41
○ Inseguridad del sector	2	2	0.09	0.18	
Total		7			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una de sus principales amenazas es la competencia por ello deberán establecer estrategias y mecanismo que les permita contrarrestarla.

2.3.3 Análisis de la ubicación FODA



Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Peluquería “Babilonia se encuentra en la etapa en donde puede Crecer y Desarrollarse aprovechando correctamente aquellas fortalezas y oportunidades aplicando estrategias que fomenten su actividad y así aumentar su cartera de clientes.

2.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
O P O R T U N I D A D	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprovechar las reuniones periódicas para establecer las formas en cómo mejorar su aceptación en el mercado. ✓ Aprovechar la infraestructura del local y el trato amable que brindan para de esta manera aumentar la cartera de clientes. ✓ Realizar sondeos entre sus clientes para medir la satisfacción. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar publicidad de tal manera que se dé a conocer en el sector el emprendimiento y de esta manera aumentar la cartera de clientes. ✓ Crear una planificación que contribuya a la aceptación del mercado.
A M E N A Z A S	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Generar fidelización en sus clientes mediante un trato amable y un ambiente confortable y así contrarrestar la competencia. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar un curso de belleza que incremente sus conocimientos y contrarrestar a la competencia.

Elaborado por: Autora (Ver Anexo 7)

3. POLLOS SU GUSTO “QUILUMBA”

a) Inicio del emprendimiento:

Pollos a su gusto “Quilumba” tiene como actividad la crianza de pollos la cual es comercializada de manera directa es decir en los domicilios de los diferentes clientes que posee este negocio.

Esta idea de negocio viene funcionando hace seis años convirtiéndose en un emprendimiento familiar que ha sido la fuente de ingreso en todos estos años; se unieron al CEPAM el 11 de junio del 2012. La idea surge a partir de una capacitación recibida en la Escuela Cristo Rey sobre emprendimientos por medio de Bienestar Universitario de la

Universidad Técnica Luis Vargas Torres en donde se pudo presentar esta idea de negocio la cual fue aprobada. (Ver Anexo 8)

b) Dificultades al inicio del emprendimiento:

Una de las dificultades que obtuvieron fue el espacio ya que este era reducido y el galpón no era el adecuado para criar los pollos por ello crearon un galpón de hormigón además el capital semillas que les facilitó el CEPAM ayudó para la compra de más pollo y sobre todo para mejorar la adecuación del lugar.

3.1 SITUACION ADMINISTRATIVA

3.1.1 Planificación Estratégica

Pollos a su Gusto “Quilumba” no cuenta con una planificación en donde establezca objetivos que le permita mejorar la situación del emprendimiento. También es importante señalar que el emprendimiento no tiene establecido una visión que le permita proyectarse a futuro y una misión que le permita proceder de manera más eficiente.

3.1.2 Recurso Humano:

Cuentan con seis integrantes de nivel de formación medio en donde uno de ellos es el responsable directo de las actividades del emprendimiento cabe mencionar que dicho responsable posee nivel de formación superior.

Cada uno de los integrantes tienen establecido un rol ya que cuentan con Presidente, Vicepresidente, Tesorera, Secretaria y Vocales es decir que cuentan con una directiva claramente definida. Cada uno de los integrantes ayudan permanentemente en la crianza de los pollos además realizan reuniones las cuales les permite establecer alguna inquietud y posteriormente fomenta el trabajo en equipo que es lo que ha permitido que este emprendimiento se mantenga a pesar de los años.

3.1.3 Control interno administrativo:

En la actualidad el emprendimiento cuenta con registros en donde detalla sus operaciones acerca de las actividades que se plantean durante el mes, permitiendo verificar el cumplimiento de las mismas. Se han planteado pautas entre los integrantes esto conlleva a

que las funciones y responsabilidades sean llevadas de una mejor manera, cabe indicar que lo hacen de manera empírica sin bases que sustenten estas operaciones.

Además están en busca de la obtención de la vida jurídica y estatutos del emprendimiento lo cual aportara para su consolidación organizativa.

Además cuenta con los proveedores necesarios que le facilitan los insumos necesarios para la producción de pollos. Llevan un control que permite estar pendiente de las vacunas y vitaminas de los pollos y el tiempo de salida que es de 6 a 7 semanas como máximo.

3.2 SITUACIÓN FINANCIERA

3.2.1 Control Presupuestario:

Pollos a su Gusto “Quilumba” no elabora ningún tipo de presupuesto antes de empezar la producción de pollos, solo realizan un simple registro de compra que al final del mes comparan con las ventas realizadas el cual permite poder notar si hay pérdida o ganancia.

3.2.2 Control de Ingresos y Gastos:

Elaboran un registro sencillo en donde indican el total de las ventas que luego son comparadas con facturas obtenidas que permiten conocer mediante una sencilla resta la rentabilidad del emprendimiento.

3.2.3 Información Financiera:

Pollos a su Gusto “Quilumba” no tiene ningún tipo de estados financieros que facilite la información acerca de la rentabilidad del emprendimiento ya que solo llevan un simple registro contable.

3.3 ANÁLISIS FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDAD
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Disponibilidad de infraestructura básica favorable ✓ Proveedor brinda asistencia técnica especializada ✓ Experiencia en el negocio ✓ Buena comunicación ✓ Realizan reuniones ✓ Trabajo en equipo ✓ Cada integrante tiene definido su rol dentro del emprendimiento ✓ Cuentan con proveedores de los materiales para la crianza de los pollos. ✓ Menor precio relativo frente a carnes sustitutas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Obtención de los estatutos y la vida jurídica ✓ Alianza con los principales comedores de la Parroquia. ✓ Crecimiento de su cartera de clientes
DEBILIDAD	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Registros contables ✓ Planificación adecuada. ✓ Publicidad ✓ Producción muy sensible a enfermedades y bruscos cambios de Temperatura. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Un nuevo competidor en su propio mercado interior. ✓ Delincuencia ✓ Inflación ✓ Invierno ✓ Epidemia

Elaborado por: Autora

3.3.1 Evaluación Interna

Matriz de Evaluación Interna – Fortalezas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Disponibilidad de infraestructura básica favorable	4	4	0.08	0.32	2.84
○ Proveedor brinda asistencia técnica especializada	4	5	0.1	0.4	
○ Experiencia en el negocio	4	5	0.1	0.4	
○ Buena comunicación	3	3	0.06	0.18	
○ Realizan reuniones	3	3	0.06	0.18	
○ Trabajo en equipo	4	4	0.08	0.32	
○ Cada integrante tiene definido su rol dentro del emprendimiento	3	4	0.08	0.24	
○ Cuentan con proveedores de los materiales para la crianza de los pollos.	4	5	0.1	0.40	
○ Menor precio relativo frente a carnes sustitutas	4	5	0.1	0.40	
Total		38			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Cabe destacar que la experiencia y el trabajo en equipo que existe entre los integrantes han permitido que el emprendimiento funcione eficazmente.

Matriz de Evaluación Interna – Debilidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Registros contables	1	4	0.08	0.08	0.34
○ Planificación adecuada.	1	4	0.08	0.08	
○ Publicidad	2	3	0.06	0.12	
✓ Producción muy sensible a enfermedades y bruscos cambios de temperatura.	1	3	0.06	0.06	
Total		14			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

A pesar de ser un emprendimiento sostenible no llevan adecuadamente los registros contables impidiendo su crecimiento en el mercado esmeraldeño.

3.3.2 Evaluación Externa

Matriz de Evaluación Externa – Oportunidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Obtención de los estatutos y la vida jurídica	4	5	0.17	0.68	2.04
○ Alianza con los principales comedores de la Parroquia.	4	5	0.17	0.68	
○ Crecimiento de su cartera de clientes	4	5	0.17	0.68	
Total		15			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Este emprendimiento tiene grandes posibilidades de extenderse realizando alianzas con los principales comedores de la Parroquia y así aumentar su cartera de clientes, ya que cuentan con una gran experiencia y sobre todo saben trabajar en equipo.

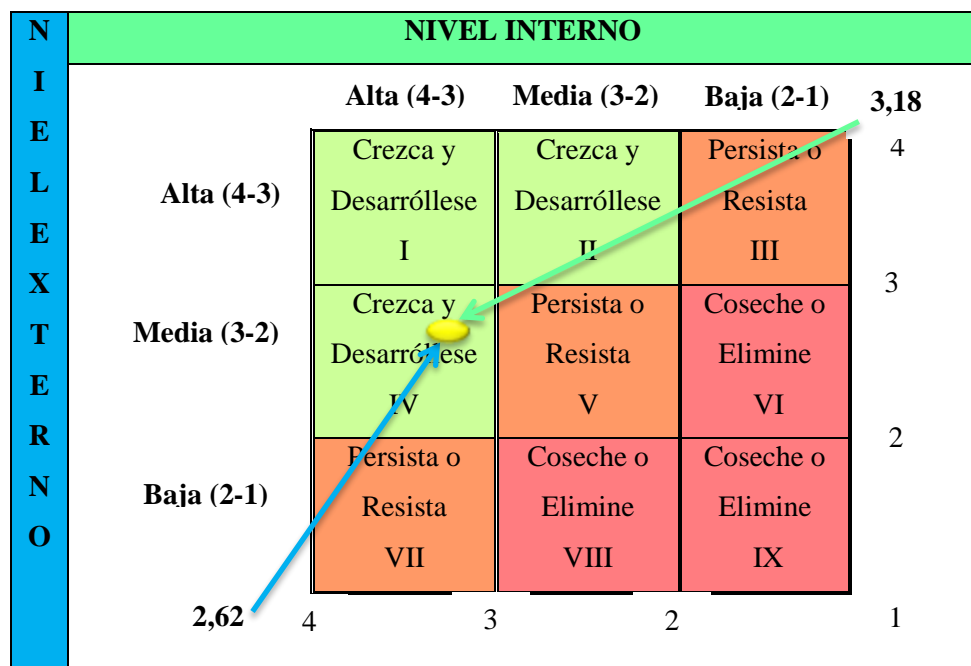
Matriz de Evaluación Externa – Amenazas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Un nuevo competidor en su propio mercado interior.	1	4	0.14	0.14	0.58
○ Delincuencia	2	1	0.03	0.06	
○ Inflación	1	3	0.1	0.1	
○ Invierno	2	2	0.07	0.14	
○ Epidemia	1	4	0.14	0.14	
Total		14			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una de sus principales amenazas es la epidemia o las diferentes enfermedades que ocasiona el invierno debido a que su producción es muy vulnerable a los cambios climáticos, sin dejar a un lado a la competencia que cada día crece en el mercado.

3.3.3 Análisis de la ubicación FODA



Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Pollos A su Gusto cuenta con fortalezas que le han permitido sostenerse en el mercado; es por ello que se encuentra en la Etapa Crecza y Desarrolle, en donde deberán aplicar todos

sus conocimiento y experiencia para poder conseguir la sostenibilidad de su emprendimiento.

3.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
O P O R T U N I D A D	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Emplear la experiencia que poseen y el trabajo en equipo para dar a conocer su producto y de esta manera aumentar su cartera de clientes. ✓ Aprovechar la disponibilidad de proveedores directos para brindar un producto de calidad que permita el posicionamiento en el mercado. ✓ Brindar un producto a un costo accesible que permita entrar a nuevos mercados facilitando las alianzas con los comedores de la Parroquia. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Disponer de una planificación de las actividades a realizar permitiendo un mayor control del emprendimiento el cual permita la obtención de los estatutos. ✓ Elaborar unos volantes publicitarios que permitan acceder a nuevos clientes. ✓ Revisión permanente de la producción con el fin de evitar pérdida en la producción.
A M E N A Z A S	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer una comunicación continua que permita la interacción con los proveedores de esta manera se evitara los costos elevados. ✓ Aprovechar la asistencia técnica especializada que brindan los proveedores evitando las epidemias que se pueden originar en la producción. ✓ Realizar cambios periódicos de los materiales que se utilizan en la producción 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer una post-venta en los diferentes clientes así se podrá estar pendiente de la satisfacción de los mismos.

Elaborado por: Autora (Ver Anexo 9)

4. POLLOS “NUESTRO FUTURO”

a) Inicio del emprendimiento:

Pollos “Nuestro Futuro” tiene por actividad la crianza de pollos la cual se comercializa de manera directa, se encuentra conformado por seis integrantes. Este emprendimiento ha venido desempeñándose como un negocio familiar hace seis años el cual se ha realizado de manera temporal y viene trabajando hace aproximadamente nueve meses con el CEPAM, surgiendo así la idea ya que tenían los conocimientos y sobre todo la experiencia en la crianza de pollos. (Ver Anexo 10)

b) Dificultades al inicio del emprendimiento:

Una de las dificultades que se les presento fue el espacio donde iban a criar los pollos debido a que no cumplía con los requisitos necesarios para que los animales se puedan desarrollar completamente por ello decidieron presentar su proyecto ante el CEPAM beneficiándose con un capital semilla, el cual fue invertido en la construcción de un nuevo galpón, además esto afecto en el presupuesto que tenían planteado en el proyecto debido a que se fue más de lo esperado, además se compró 150 pollos y así empezaron su actividad.

Otra de las dificultades debido a la ubicación del galpón fue la adquisición del agua y la comercialización de los pollos al momento de su salida ya que no contaban con los contactos necesarios para su venta.

4.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

4.1.1 Planificación Estratégica

Pollos “Nuestro Futuro” no lleva a cabo ninguna planificación estratégica por esta razón no saben hacia donde quieren ir ni lo que desean obtener de su emprendimiento, además de la desorganización que se presenta la cual impide ponerse de acuerdo en alguna decisión.

No cuentan con una estructura organizativa definida que indique a sus integrantes acerca de la responsabilidades y actividades que deben desempeñar es por ello que existe la desorganización.

4.1.2 Recurso Humano:

El emprendimiento cuenta con seis integrantes con un nivel de formación medio.

Los integrantes del emprendimiento como parte de este grupo tratan siempre de estar pendiente aunque un inconveniente que poseen es que cada uno de ellos ha buscado otra fuente de ingreso ajena al emprendimiento provocando así que la idea deje de funcionar ya que en la actualidad no se está criando pollos debido a la irresponsabilidad de sus miembros.

Se llevan a cabo reuniones aunque el grupo está presentando un desinterés por el emprendimiento; siendo una debilidad la falta de tiempo de los integrantes.

4.1.3 Control interno administrativo:

En la actualidad el emprendimiento cuenta con registros en donde detalla sus operaciones acerca de las actividades que se plantean durante el mes.

No llevan a cabo ningún tipo de políticas que fomente la responsabilidad entre los integrantes es por ello que surge la desorganización provocando la inestabilidad del emprendimiento siendo así que en la actualidad no se está llevando a cabo su actividad económica.

4.2 SITUACIÓN FINANCIERA

4.2.1 Control Presupuestario

Este emprendimiento no aplica un presupuesto para conocer lo que necesitan invertir sino que todo lo realizan de manera empírica esto da como resultado que mientras llevan a cabo la crianza de pollos existan gastos mayores a los que ellos tenían planeado.

4.2.2 Control de Ingresos y Gastos:

Llevan un registro sencillo elaborado en un cuaderno en donde tienen apuntes sobre la inversión, los gastos que han realizado, estos datos no son llevados de la manera correcta es por ello que se les dificulta a la hora de conocer sus ganancias ya que ellos no tiene establecido precios ni la manera en cómo distribuir sus pollos.

4.2.3 Información Financiera:

Pollos “Nuestro Futuro” no dispone de información financiera que proporcione datos acerca del estado actual del emprendimiento debido al desconocimiento de estas herramientas que sirven para medir y comparar el rendimiento en cada periodo.

4.3 ANÁLISIS FODA

FORTALEZA	OPORTUNIDAD
<ul style="list-style-type: none">✓ Experiencia✓ Disponibilidad de infraestructura básica favorable✓ Ciclo productivo corto (actividad que puede crecer rápido).✓ Menor precio relativo frente a carnes sustitutas.	<ul style="list-style-type: none">✓ Diversidad de proveedores en el mercado✓ Facilidad de crédito con los proveedores✓ Acceso a mercado locales y provinciales
DEBILIDAD	AMENAZA
<ul style="list-style-type: none">✓ Ubicación✓ Negociación con los proveedores✓ Irresponsabilidad✓ Registros contables✓ Canal de Distribución y comercialización de los pollos✓ Producción muy sensible a enfermedades y bruscos cambios de temperatura.	<ul style="list-style-type: none">✓ Delincuencia✓ Inflación✓ Cortes de Agua✓ Competencia✓ Invierno✓ Epidemias

Elaborado por: Autora

4.3.1 Evaluación Interna

Matriz de Evaluación Interna – Fortalezas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Experiencia	3	4	0.09	0.27	1.38
○ Disponibilidad de infraestructura básica favorable	4	5	0.12	0.48	
○ Ciclo productivo corto (actividad que puede crecer rápido).	4	4	0.09	0.36	
○ Menor precio relativo frente a carnes sustitutas.	3	4	0.09	0.27	
Total		17			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Cuentan con una infraestructura favorable que les permite llevar a cabo la crianza de pollos de una manera estable siendo esta actividad de ciclo corto y así se agiliza la producción y comercialización.

Matriz de Evaluación Interna – Debilidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Ubicación	1	4	0.09	0.09	0.69
○ Negociación con los proveedores	1	4	0.09	0.09	
○ Irresponsabilidad	2	4	0.09	0.18	
○ Registros contables	1	4	0.09	0.09	
○ Canal de Distribución y comercialización de los pollos	1	5	0.12	0.12	
✓ Producción muy sensible a enfermedades y bruscos cambios de temperatura.	1	5	0.12	0.12	
Total		26			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una de las principales debilidades es la irresponsabilidad de los integrantes la cual impide el funcionamiento del mismo dando como resultado que en la actualidad el emprendimiento este cerrado.

4.3.2 Evaluación Externa

Matriz de Evaluación Externa – Oportunidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Diversidad de proveedores en el mercado	3	4	0.13	0.39	1.55
○ Facilidad de crédito con los proveedores	4	4	0.13	0.52	
○ Acceso a mercado locales y provinciales	4	5	0.16	0.64	
Total		13			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Este emprendimiento debería de buscar a un proveedor que le brinde un producto de calidad y aun costo no tan elevado y sobre todo fidelizarlo ya que el mercado ofrece una diversidad de proveedores de esta manera se podrá acceder a mercados locales y provinciales.

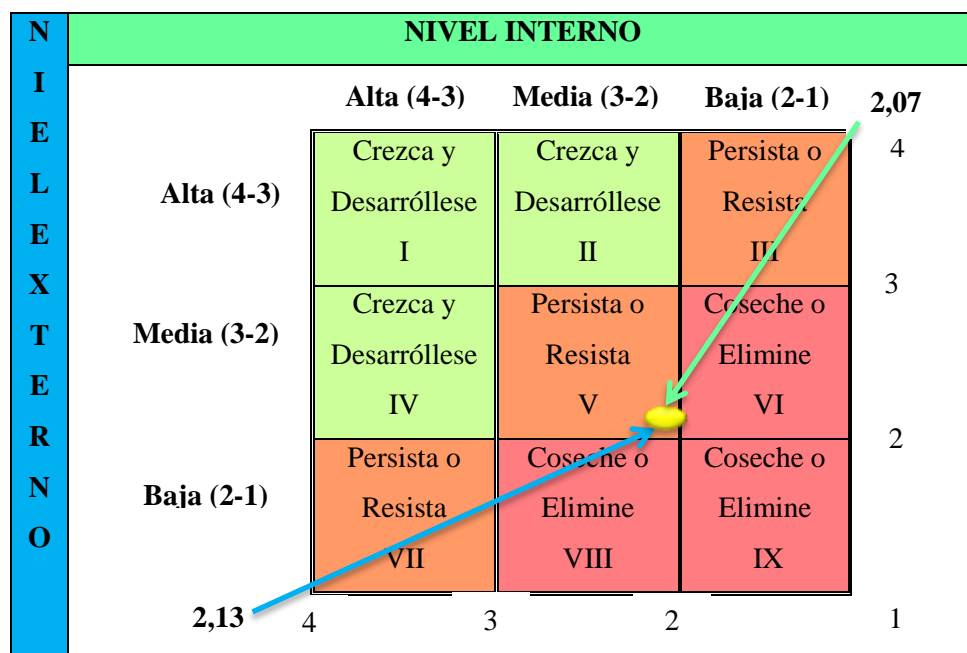
Matriz de Evaluación Externa – Amenazas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Delincuencia	2	2	0.06	0.12	0.8
○ Inflación	1	5	0.14	0.14	
○ Cortes de Agua	2	3	0.09	0.18	
○ Competencia	1	5	0.14	0.14	
○ Invierno	1	3	0.09	0.09	
○ Epidemias	1	4	0.11	0.11	
Total		22			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una de sus principales amenazas es la inflación y al no contar con una correcta negociación de los proveedores esto afecta en gran medida a la rentabilidad del emprendimiento.

4.3.3 Análisis de la ubicación FODA



Para que el emprendimiento funcione con normalidad debe existir responsabilidad y compromiso por parte de los integrantes de esta manera se podrá contrarrestar a la competencia.

4.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
O P O R T U N I D A D	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Buscar proveedores directos que faciliten los insumos a un precio accesible disminuyendo costos. ✓ Aprovechar el ciclo corto de la producción para estar en constante comercialización y así acceder a nuevos mercados. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer un contacto con los diferentes proveedores con el fin de negociar precios y formas de pago. ✓
A M E N A Z A S	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprovechar la experiencia que poseen y así emplear el control adecuado que impida epidemias en la producción. ✓ Utilizar la infraestructura de tal manera que brinda un ambiente saludable en la crianza de los pollos. ✓ Realizar una lista de contacto que facilite la distribución y comercialización de pollos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Emplear asistencia técnica que evite repentinas enfermedades en la producción.

Elaborado por: Autora (Ver Anexo 11)

5. ARTESANÍAS “CRECER”

a) Inicio del emprendimiento:

Artesanías “Creceer” tiene por actividad la producción y comercialización de todo tipo de artesanías elaboradas en coco, tagua y madera conformado por ocho integrantes. Este emprendimiento lleva en funcionamiento aproximadamente un año en donde la idea surge por el medio en donde viven y ante la necesidad de demostrar una cultura perteneciendo a un grupo de danza esmeraldeña, presentan el proyecto ante el CEPAM el cual es aprobado y es así como vienen funcionando hace nueve meses con esta institución. **(Ver Anexo 12)**

b) Dificultades al inicio del emprendimiento:

Unas de las dificultades que obtuvieron al iniciar el emprendimiento fue la parte financiera ya que no conocían como manejar los recursos económicos y otra dificultad vista por ellos son las trabas que pone la misma gente esmeraldeña para dar a conocer su propia cultura.

5.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

5.1.1 Planificación Estratégica:

No tienen una planificación establecida aunque ellos tienen claro que su objetivo es convertirse en los líderes en venta de artesanías a nivel provincial sin dejar a un lado el ser reconocido por sus costumbres respecto a la danza esmeraldeña. Además están en la realización de un proyecto que esperan presentar al MIEES y Secretaria de los Pueblos.

5.1.2 Recurso Humano:

El emprendimiento consta con ocho integrantes con nivel de formación medio en donde uno de ellos es el responsable directo de las diferentes actividades que llevan a cabo.

Cada uno de los integrantes tiene definido un rol dentro del emprendimiento y realizan además reuniones cada cinco días para tratar temas relacionado con el negocio siendo una de sus fortalezas la unión que existe entre cada uno de los integrantes y sobre todo el empeño de querer salir adelante en cada uno de ellos.

Cuentan con una secretaria y tesorera que son las encargadas de verificar que es lo que hace falta y realizan una cotización de lo que requieren.

5.1.3 Control Interno Administrativo:

Artesanías “Crecer” dispone de una estructura organizativa informal la cual es creada y aceptada por los miembros del emprendimiento y les ha permitido mantener un orden y cumplimiento de las diferentes actividades que realizan a diario.

Artesanías Crecer realiza entregas en la Aldea Infantil SOS ubicada en el Cantón Atacames además distribuyen sus productos por medio de catálogos a los diferentes artesanos de este cantón y en la zona norte en Rioverde y Borbón. Además buscan poder ofrecer sus productos en el Aeropuerto de Esmeraldas considerando este lugar como estratégico para sus ventas. Cuentan con vendedores directos que recaudan y entregan los pedidos.

Cabe indicar que este grupo pertenece a la UNAPE en donde pondrán un puesto de artesanías debido a que pertenecen a esta Asociación.

Realizan el pago de un sueldo básico a los mayores de edad y a los menores se les abre una cuenta para que sea manejada por sus representantes en este caso sus padres.

5.2 SITUACIÓN FINANCIERA

5.2.1 Control Presupuestario:

Artesanías “Crecer” no elabora un presupuesto antes de comenzar con sus actividades por ello no pueden establecer prioridades y evaluar su desempeño; desconociendo la importancia de esta herramienta que permitirá controlar los gastos que tendrá un servicio antes de realizarse.

5.2.2 Control de Ingresos y Gastos:

Debido a la inexperiencia empezaron generando una perdida, ahora en la actualidad tienen mayor confianza y conocimientos lo cual ha permitido obtener una ganancia y que el emprendimiento se mantenga en el mercado pero aun así solo llevan un sencillo registro en un cuaderno donde al final del mes comparan sus ingresos y gastos.

5.2.3 Información Financiera:

Los integrantes del emprendimiento desconocen de la elaboración de los estados financieros en donde la responsable Nadia Castro indica la importancia de la información financiera para el conocimiento de la rentabilidad de la empresa.

En la actualidad llevan un simple registro de las operaciones que realizan a diario en donde hacen una sencilla comparación conociendo así sus ingresos y gastos.

5.3 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDAD
<ul style="list-style-type: none">✓ Innovación✓ Trabajo en equipo✓ Responsabilidad✓ Experiencia✓ Vendedores directos✓ Diversificación de sus productos	<ul style="list-style-type: none">✓ Ferias✓ Líneas de crédito✓ Alianza con los artesanos de los diferentes balnearios de la provincia✓ Las ventas a través de internet, contribuyen a la expansión de la empresa✓ Adquisición de nueva tecnología
DEBILIDAD	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">✓ Posicionamiento de la marca✓ Valor agregado al producto✓ Publicidad✓ Un proveedor definido✓ Maquinarias necesarias para la producción✓ Tecnología✓ Local propio	<ul style="list-style-type: none">✓ Imitación de su producto estrella (binchas de madera)✓ Delincuencia✓ Competencia✓ Inflación

Elaborado por: Autora

5.3.1 Evaluación Interna

Matriz de Evaluación Interna – Fortalezas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Innovación	4	5	0.09	0.36	1.92
○ Trabajo en equipo	4	4	0.07	0.28	
○ Responsabilidad	4	4	0.07	0.28	
○ Experiencia	4	5	0.09	0.36	
○ Vendedores directos	4	4	0.07	0.28	
○ Diversificación de sus productos	4	5	0.09	0.36	
Total		27			

Elaborado por: Autora

Fuente: 4PLUS

Cuando los mercados cambian a pasos acelerados, la innovación es la única forma de crecer (SAMPER, 2012), por esta razón el emprendimiento deber tener en cuenta esta herramienta esencial para incrementar su participación en el mercado local.

Matriz de Evaluación Interna – Debilidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Posicionamiento de la marca	1	5	0.09	0.09	0.56
○ Valor agregado al producto	1	4	0.07	0.07	
○ Publicidad	1	4	0.07	0.07	
○ Un proveedor definido	1	4	0.07	0.07	
○ Maquinarias necesarias para la producción	1	5	0.09	0.09	
○ Tecnología	1	4	0.07	0.07	
○ Local propio	2	3	0.05	0.1	
Total		29			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

A pesar de la participación en el mercado Artesanías Crecer no logra un posicionamiento debido a las falencias del emprendimientos.

5.3.2 Evaluación Externa

Matriz de Evaluación Externa – Oportunidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Ferias	4	4	0.1	0.4	2.48
○ Líneas de crédito	4	5	0.13	0.52	
○ Alianza con los artesanos de los diferentes balnearios de la provincia	4	5	0.13	0.52	
○ Las ventas a través de internet, contribuyen a la expansión de la empresa	4	5	0.13	0.52	
○ Adquisición de nueva tecnología	4	5	0.13	0.52	
Total		24			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Artesanías “Crecer” cuenta con un gran potencial que facilita la creación de alianzas con los artesanos de los diferentes balnearios, promocionando sus producto no tan solo con la venta directa sino también a través de internet lo cual mejorara sus ingresos.

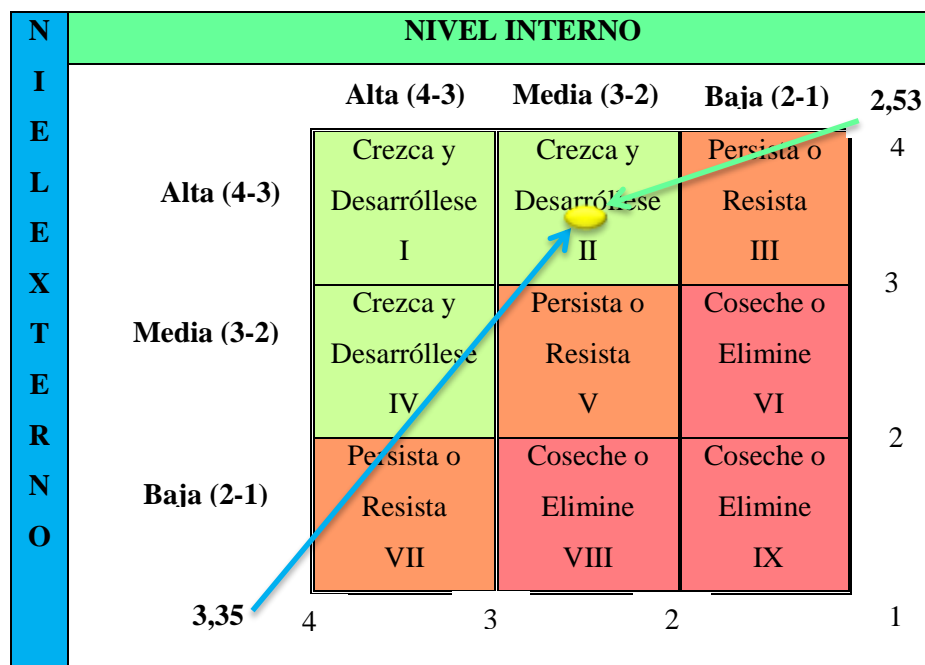
Matriz de Evaluación Externa – Amenazas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Imitación de su producto estrella	1	4	0.1	0.1	0.43
○ Delincuencia	2	2	0.05	0.1	
○ Competencia	1	5	0.13	0.13	
○ Inflación	1	4	0.1	0.1	
Total		15			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una de sus principales amenaza es la competencia agresiva que se da en el mercado, sin dejar de mencionar el alza de su materia prima la cual provocaría una inestabilidad en el emprendimiento.

5.3.3 Análisis de la ubicación FODA



Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

El emprendimiento cuenta con grandes posibilidades de crecer y desarrollarse debido al gran potencial de sus integrantes además de la experiencia que poseen que sin duda alguna permitirá que este emprendimiento se vuelva sostenible en el mercado.

5.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
O P O R T U N I D A D	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Crear productos artesanales innovadores de tal manera que permitan atraer potenciales compradores. ✓ Aplicar toda la experiencia que poseen para dar a conocer sus productos mediante ferias las cuales permitan posesionarse en la mente del consumidor. ✓ Desarrollar exposiciones en ferias en las cuales dar a conocer su experiencia e innovación en producto artesanales. ✓ Desarrollar ventas a través de internet dando a conocer la diversificación de sus productos. ✓ Crear alianzas con los artesanos de los diferentes balnearios ofreciendo sus productos a través de vendedores directos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar una campaña publicitaria dando a conocer sus productos y precios. ✓ Aprovechar las líneas de créditos para adquirir nueva tecnología y un local propio que permita mejorar su producción y comercialización.
A M E N A Z A S	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Aprovechar la innovación que poseen para crear nuevos productos y así contrarrestar la competencia. ✓ Utilizar fuerza de venta que dé a conocer la diversificación de productos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Crear productos innovadores y con valor agregado que permitan contrarrestar la competencia. ✓ Buscar proveedores fijos que faciliten la materia prima a un costo apropiado. ✓ Patentar su marca impidiendo así la imitación de sus productos.

Elaborado por: Autora (Ver Anexo 13)

6. PRODUCTOS DE SOYA “COMER SANO”

a) Inicio del emprendimiento:

Productos de Soya “Comer Sano” tiene por actividad la producción y comercialización de productos de soya, está conformado por tres integrantes. El emprendimiento tiene en funcionamiento dos años y en manos del CEPAM aproximadamente nueve meses, la idea surge a partir de una capacitación impartida en el CEPAM en donde deciden unirse ya que ellos producían de manera individual además que contaban con los conocimientos y sobre todo con la experiencia necesaria para poner en marcha este emprendimiento. **(Ver Anexo 14)**

b) Dificultades al inicio del emprendimiento:

Empezaron elaborando cueritos de soya pero los proveedores de la materia prima fallaban con las fechas de entrega, por esa razón decidieron dejar a un lado ese producto, luego continuaron con la Granola pero la competencia que se presentó en este caso Supermercados “TIA” empezó a ofertarla a un menor precio, provocando una disminución de demanda en el emprendimiento.

Por estas razones decidieron elaborar la Leche de Soya en botellas de medio litro con un precio de \$1,00 la cual se ha convertido en su producto estrella, adquirieron la maquinaria necesaria para la elaboración del producto, marcándose como meta el poder obtener una marca y un registro sanitario a esa botella de esta manera brindar la confianza a sus clientes.

Otra de las dificultades presentada fue el costo del arriendo el cual no permitía poder obtener una ganancia, por ello se decidió que el emprendimiento funcione en los domicilios de sus integrantes de esta manera se podría ahorrar dicho dinero ya que la distribución que ellos realizan es directa es decir dejan el producto en los domicilios de sus clientes.

6.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

6.1.1 Planificación Estratégica:

Este emprendimiento no dispone de una adecuada planificación que permita un mejor control de las actividades, operando sin ningún tipo de objetivos planteados; además no tienen una estructura organizativa consolidada.

6.1.2 Recurso Humano:

Cada uno de los integrantes tiene establecido el rol dentro del emprendimiento ya que existe una persona encargada de la distribución, y los otros dos integrantes son los encargados de la producción de soya. Se realizan reuniones tres veces al mes para medir avances del emprendimiento.

6.1.3 Control Interno Administrativo:

En la actualidad el emprendimiento cuenta con un responsable que es el encargado de verificar que se cumplan las actividades que son llevadas al cabo durante el mes.

6.2 SITUACIÓN FINANCIERA

6.2.1 Control Presupuestario:

Este emprendimiento no establece un presupuesto antes de iniciar su producción todo es llevado a cabo empíricamente y basados en la experiencia que poseen, por ello no hacen uso de esta herramienta contable.

6.2.2 Control de Ingresos y Gastos:

Llevan un registro por medio de Excel en donde observan sus ganancias dejando un margen de utilidad para poder seguir produciendo es de esta manera como conocen su rentabilidad.

6.2.3 Información Financiera

Productos de soya “Comer Sano” no dispone de estados financieros que brinden información acerca de la real situación del emprendimiento debido a que solo llevan un registro computarizado que les permite conocer sus ingresos y gastos.

6.3 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDAD
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Calidad del producto ✓ Integrantes altamente comprometidos ✓ Experiencia ✓ El costo de la materia prima es relativamente bajo ✓ Alto poder nutritivo ✓ Realizan reuniones periódicamente 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Expansión ✓ Alianzas con los principales supermercados, tiendas para la venta de su producto ✓ Hábitos alimenticios ✓ Mayor participación en el mercado a través de nuevas presentaciones
DEBILIDAD	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Registro sanitario ✓ Tecnología y maquinaria necesaria para el procesamiento del producto ✓ Planificación estratégica adecuada ✓ Registro contable ✓ Difusión de las características nutritivas y sobre todo del sabor de la soya 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Competencia ✓ Delincuencia ✓ Inflación ✓ Otras bebidas que reemplacen a este producto

Elaborado por: Autora

6.3.1 Evaluación Interna

Matriz de Evaluación Interna – Fortalezas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Calidad del producto	4	4	0.09	0.36	1.98
○ Integrantes altamente comprometidos	3	3	0.07	0.21	
○ Experiencia	4	4	0.09	0.36	
○ El costo de la materia prima es relativamente bajo	4	5	0.12	0.48	
○ Alto poder nutritivo	4	4	0.09	0.36	
○ Realizan reuniones periódicamente	3	3	0.07	0.21	
Total		23			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

El emprendimiento cuenta con un producto de alta calidad debido a la experiencia que posee sus integrantes, permitiéndole alcanzar la satisfacción de sus clientes.

Matriz de Evaluación Interna – Debilidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Registro sanitario	1	5	0.12	0.12	0.47
○ Tecnología y maquinaria necesaria para el procesamiento del producto	1	5	0.12	0.12	
○ Planificación estratégica adecuada	1	4	0.09	0.09	
○ Registro contable	1	3	0.07	0.07	
○ Difusión de las características nutritivas y sobre todo del sabor de la soya	1	3	0.07	0.07	
Total		20			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una de las debilidades es no contar con un registro sanitario que brinde seguridad al consumidor y le permita incrementar la participación en el mercado local.

6.3.2 Evaluación Externa

Matriz de Evaluación Externa – Oportunidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Expansión	4	5	0.15	0.06	2.04
○ Alianzas con los principales supermercados, tiendas para la venta de su producto	4	4	0.12	0.48	
○ Hábitos alimenticios	4	3	0.09	0.36	
○ Mayor participación en el mercado a través de nuevas presentaciones	4	5	0.15	0.60	
Total		17			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

El emprendimiento tiene posibilidades de poder expandirse con nuevas presentaciones y así poder crear alianzas con los principales supermercados y tiendas para la venta de sus productos.

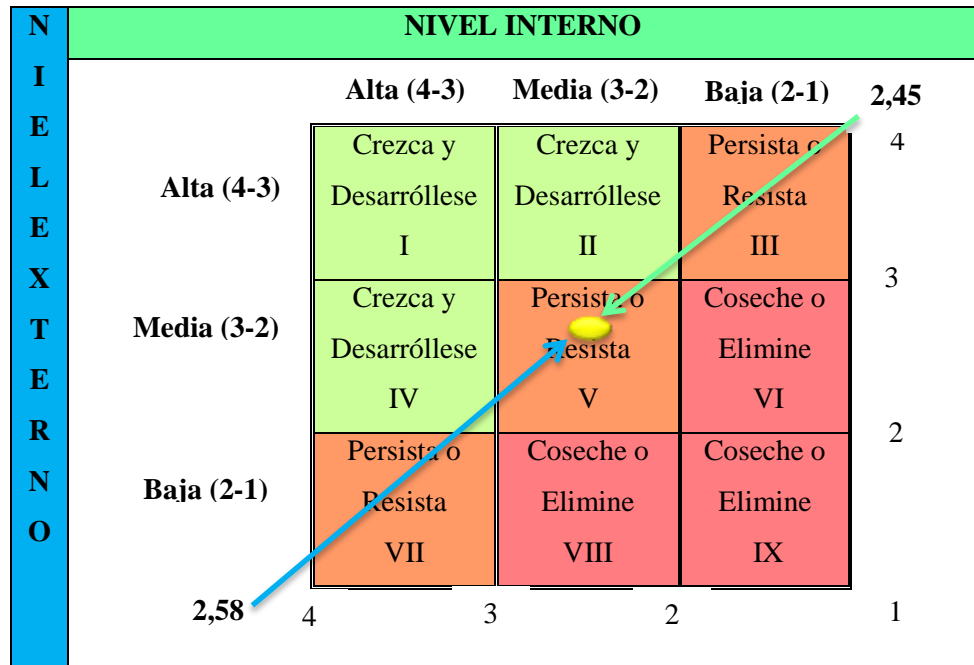
Matriz de Evaluación Externa – Amenazas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Competencia	1	5	0.15	0.06	0.54
○ Delincuencia	2	2	0.06	0.12	
○ Inflación	1	4	0.12	0.12	
○ Otras bebidas que reemplacen a este producto	1	5	0.15	0.15	
Total		16			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una de sus principales amenazas es la competencia y la aparición de otras bebidas que reemplacen al producto de soya.

6.3.3 Análisis de la ubicación FODA



Elaborado por: Autora

Fuente: 4PLUS

Productos de Soya “Comer Sano” tiene muchas posibilidades de poder expandirse para ello deberá aprovechar la calidad y el costo bajo de la materia prima de su producto y así poder generar mayores ingresos que le permitan sostenerse en el mercado.

6.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
O P O R T U N I D A D	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Diversificar la línea de producto y de esta manera captar nuevos mercados. ✓ Aprovechar la calidad que tiene el producto para crear alianzas con los principales supermercados de la localidad. ✓ Aprovechar el costo nulo de la materia prima para sacar nuevas líneas de productos en un futuro cercano. ✓ Difundir los beneficios que representa el consumir soya. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Crear fidelidad de la marca cumpliendo con el registro sanitario el cual permitirá mayor participación en el mercado. ✓ Crear un sistema adecuado de distribución para aumentar los puntos de venta y de esta manera mantener y ampliar el nicho de mercado. ✓ Aumentar la publicidad para dar a conocer los beneficios del producto y posicionar la marca en la mente de los consumidores.
A M E N A Z A S	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ser muy innovadores para evitar que la competencia capte nuestro mercado. ✓ Aprovechar la experiencia y la calidad del producto para contrarrestar la entrada de productos sustitutos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Crear un registro sanitario que evite que la competencia disminuya el posicionamiento en el mercado de los productos. ✓ Adquirir la maquinaria necesaria que permita satisfacer la demanda y la entrada de productos sustitutos.

Elaborado por: Autora (Ver Anexo 15)

7. DELICIAS GASTRONÓMICAS ESMERALDEÑA “69”

a) Inicio del emprendimiento

El emprendimiento tiene en funcionamiento aproximadamente un año funcionando y bajo la asistencia del CEPAM nueve meses más, su actividad es la elaboración y comercialización de platos típicos, está conformada por cuatro integrantes, la idea surge ante la necesidad de superación de cada uno de sus integrantes por ende pusieron en funcionamiento este negocio en un horario de 08:00 a 12:00 en donde ofertaban desayunos y almuerzos. (Ver Anexo 16)

b) Dificultades al inicio del emprendimiento

Una de las debilidades al emprender fue el capital, el mismo que no alcanzó a cubrir los costos que se requerían al inicio del emprendimiento. Además que no todo los integrantes contaban con los conocimientos necesarios en la elaboración de los platos típicos. Otra dificultad fue el costo de arriendo del local en donde funcionaban en el cual no podían cancelar debido a que los ingresos no eran tan elevados.

7.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

7.1.1 Planificación Estratégica:

Desconocen de una planificación que permita establecer algún tipo de control lo cual impide la sostenibilidad del emprendimiento dando como resultado que en la actualidad no está en funcionamiento.

7.1.2 Recurso Humano:

Dentro del emprendimiento cada uno de sus integrantes tiene establecido un rol el cual les permite llevar a cabo ciertas responsabilidades. Cabe indicar que los integrantes necesitan capacitación ya que no todos tienen conocimientos en elaboración de platos típicos ni en temas administrativos y contables.

Realizan reuniones en donde tratan de solucionar problemas que se presentan a diario y a la vez medir los avances del emprendimientos.

7.1.3 Control interno administrativo:

El emprendimiento no tiene establecido un control interno estable que les permita evaluar los avances que se van originando en el transcurso de sus actividades.

7.2 SITUACIÓN FINANCIERA

7.2.1 Control Presupuestario:

El emprendimiento realiza un presupuesto semanal en el cual detallada los requerimientos que necesita para poder operar; el cual posteriormente es analizado y comparado con los registros de ventas.

7.2.2 Control de Ingresos y Gastos:

Delicias Gastronómicas “69” lleva un registro en un cuaderno de sus ventas realizadas y de los gastos que se presentan a diario el cual al final de la semana les permite conocer si han generado utilidad o pérdida.

7.2.3 Información Financiera:

Los integrantes del emprendimiento no levantan ningún tipo de información financiera que les muestre el estado general de su negocio impidiéndole conocer y tomar las respectivas decisiones que llevarían a la sostenibilidad del emprendimiento.

7.3 ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDAD
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Preparación y sabor de los alimentos ✓ Precios accesibles ✓ Equipos y maquinarias ✓ Buena relación cliente-empleado 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Ubicación favorable que permita que el restaurant se convierte en una buena opción para almorzar. ✓ Experiencia y aprendizaje de técnicas para la elaboración de platos típicos. ✓ Alto número de consumidores. ✓ Alianzas con instituciones públicas y privadas.
DEBILIDAD	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Publicidad ✓ Solo dos de cuatro integrantes cuentan con la experiencia requerida en la elaboración de platos típicos. ✓ Local ✓ Planificación adecuada 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Delincuencia ✓ Competencia ✓ Inflación

Elaborado por: Autora

7.3.1 Evaluación Interna

Matriz de Evaluación Interna – Fortalezas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Preparación y sabor de los alimentos	4	4	0.12	0.48	1.8
○ Precios accesibles	3	4	0.12	0.36	
○ Equipos y maquinarias	3	4	0.12	0.36	
○ Buena relación cliente-empleado	4	5	0.15	0.6	
Total		17			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una de las fortalezas que tiene el emprendimiento es que los platos que se brindan al cliente están bien preparados y con un sabor que es aceptado de buena manera en el mercado esmeraldeño.

Matriz de Evaluación Interna – Debilidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Publicidad	1	4	0.12	0.12	0.48
○ Solo dos de cuatro integrantes cuentan con la experiencia requerida en la elaboración de platos típicos	1	4	0.12	0.12	
○ Local	1	4	0.12	0.12	
○ Planificación adecuada	1	4	0.12	0.12	
Total		16			

Elaborado por: Autora

Fuente: 4PLUS

Las debilidades del emprendimiento no permiten que este funcione con normalidad ya que no llevan una planificación adecuada lo cual impidió que este negocio siga operando con normalidad.

7.3.2 Evaluación Externa

Matriz de Evaluación Externa – Oportunidades					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Ubicación favorable que permita que el restaurant se convierta en una buena opción para almorzar.	4	3	0.12	0.48	2.28
○ Experiencia y aprendizaje de técnicas para la elaboración de platos típicos.	4	4	0.15	0.6	
○ Alto número de consumidores.	4	4	0.15	0.6	
○ Alianzas con instituciones públicas y privadas.	4	4	0.15	0.6	
Total		15			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Delicias Gastronómicas “69” tiene posibilidades de poder aprender técnicas en la elaboración de platos típicos de esta manera se podrá capacitar al resto de los integrantes y así poder aumentar el número de consumidores.

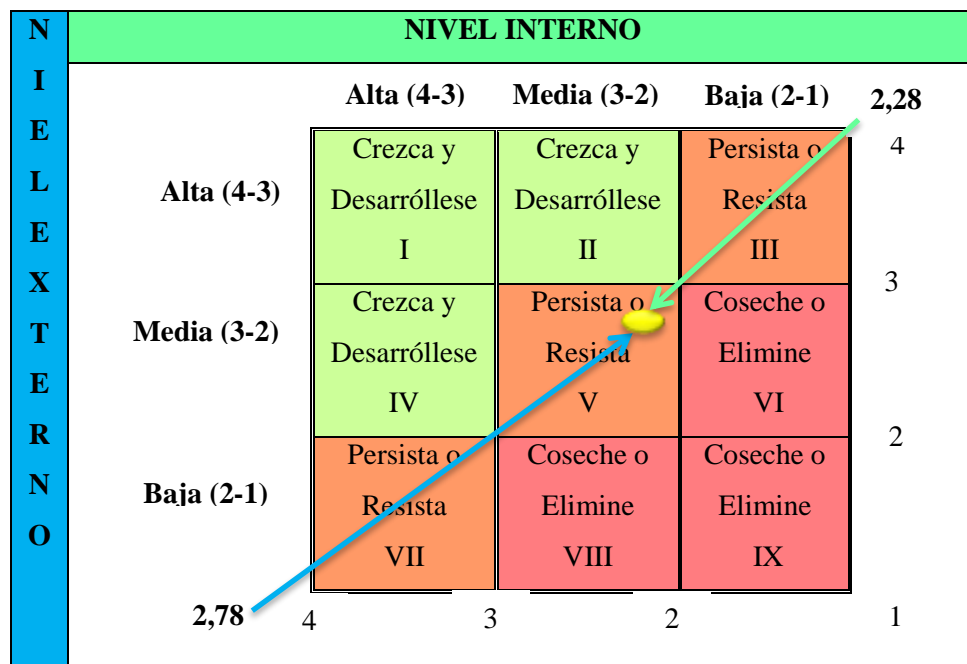
Matriz de Evaluación Externa – Amenazas					
Factor	Calificación	Peso	Factor de Ponderación	Valor	Valor Acum.
○ Delincuencia	2	2	0.08	0.16	0.5
○ Competencia	1	4	0.15	0.15	
○ Inflación	1	5	0.19	0.19	
Total		11			

Elaborado por: Autora

Fuente: Programa 4PLUS

Una de las principales amenazas es la inflación ya que el emprendimiento no planifica sus actividades de una manera adecuada por ello no se encuentra preparado para poder prever los acontecimientos que se presentan a diario.

7.3.3 Análisis de la ubicación FODA



Elaborado por: Autora

Fuente: 4PLUS

El emprendimiento se encuentra en la etapa de Persista o Resista debido a las falencias encontradas que han provocado que esta idea de negocio deje de funcionar temporalmente en relación a lo expuesto en el libro Gestión por Beneficioso (AUDISIO, 2006), se debe

romper el paradigmas que las estrategias son solo para las grandes empresas donde cualquier idea de negocio debe emplear estrategias que le permitan mejorar su actividad y participación en el mercado.

7.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
O P O R T U N I D A D	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar degustaciones que den a conocer el sabor de sus productos permitiendo aumentar su cliente y por ende alianzas con diferentes instituciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer la entrega a domicilio la cual permitirá aumentar sus consumidores. ✓ Llevar un control de sus actividades con el fin de mejorar su atención al cliente.
A M E N A Z A S	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Realizar cursos de gastronomía que ayude a mejorar las técnicas para la elaboración de platos típicos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Buscar un local en la parte céntrica de la ciudad y efectuar una publicidad agresiva que dé a conocer sus productos y precios y así contrarrestar la competencia.

Elaborado por: Autora (Ver Anexo 17)

3.1.5 TABLA RESUMEN DE LOS EMPRENDIMIENTOS

EMPRENDIMIENTOS		Confitería		Peluquería “Babilonia”		Pollos “A su Gusto”		Pollos “Nuestro Futuro”		Artesanías “Crecer”		Productos De Soya		Comida “69”	
DESCRIPCIÓN															
Variable	Indicador	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO	SI	NO
Dirección	Planificación estratégica		x		x		x		x	x			x		x
	Definición de cargos y funciones	x		x		x			x	x		x		x	
	Toma de decisiones y resolución de conflictos	x		x		x		X		x		x		x	
Trabajo	Distribución de tareas y horarios de trabajo	x		x		x			x	x		x			x
	Control de seguimiento y cumplimiento de actividades (control de horarios)		x		x		x		x		x		x		x

Producción	Valor agregado al producto o servicio		x		x		x		x	x			x		x
	Organización y ejecución en la compra de insumos		x		x	x			x		x	x		x	
	Equipamiento, maquinaria y herramientas		x	x		x		X		x		x		x	
Comercialización	Definición de productos o servicios a vender	x		x		x		x		x		x		x	
	Registro de las ventas		x		x	x			x		x	x			x
	Publicidad		x	x			x		x	x			x		x
Finanzas	Planificación y manejo del dinero		x	x			x		x		x	x			x
	Registro y control financiero		x		x		x		x		x	x			x
	Elaboración de Balances y Estados de Resultados para la evaluación del emprendimiento		x		x		x		x		x		x		x
Resultado	Ubicación FODA	Persista o Resista (media)	Persista o Resista (media)	Desarrollo (alta media)	Persista o resista (media)	Desarrollo (alta media)	Persista o resista (media)	Desarrollo (alta media)	Persista o resista (media)	Persista o resista (media)	Persista o resista (media)	Persista o resista (media)	Persista o resista (media)	Persista o resista (media)	Persista o resista (media)

Elaborado por: Autora

Fuente: (Fotl, 2008)

3.2PROPUESTA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA PARA LOS PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTOS DESARROLLADOS CON JÓVENES DE LAS PARROQUIAS URBANAS 5 DE AGOSTO Y SIMÓN PLATA TORRES.

3.2.1 ANTECEDENTES

La propuesta administrativa tiene como finalidad organizar y coordinar las funciones y actividades del recurso humano estableciendo autoridad y responsabilidad en cada uno de los integrantes de los emprendimientos mediante procedimientos sencillos que permitirán realizar el trabajo con mayor eficiencia.

La propuesta financiera busca mantener un mejor control de los recursos de los emprendimientos siendo de vital importancia conocer la manera en cómo están marchando los mismos y así poder crear un presupuesto que este destinado a mejorar los ingresos y a un adecuado manejo de los egresos.

En el libro Administración: Un Enfoque Interdisciplinario (GLORIA ROBLES VALDEZ, 2000) se indica que la función de control es casi desconocida por el dueño de la empresa que no existen procedimientos o normas que le ayuden a asegurar el éxito en forma rápida; por ello resulta necesario que los emprendimientos adopten mecanismos tanto administrativos como financieros ya que estos garantizan que se cumplan con las actividades con el fin de salvaguardar los recursos con los que cuentan los emprendimientos.

3.2.2 OBJETIVOS

GENERAL

- Elaborar una Propuesta Administrativa y Financiera para los proyectos de emprendimientos desarrollados con jóvenes de las Parroquias Urbanas 5 de Agosto y Simón Plata Torres del Cantón Esmeraldas.

ESPECÍFICOS

- Diseñar una estructura organizacional y un manual operativo que permita llevar a cabo de manera precisa las tareas y actividades que son asignadas a los miembros de los emprendimientos.
- Diseñar un sistema de control interno administrativo y contable que asegure un mejor control de los recursos de los emprendimientos.

3.2.3 ALCANCE

La propuesta de control interno para los siete emprendimientos juveniles está orientada a la Gestión administrativa y contable.

3.2.4 BASE LEGAL

La elaboración de esta propuesta se sostiene en las leyes y normas como son el Código del Trabajo, Normas de Control Interno y Normas de Auditoria con el único propósito de ofrecer toda la información necesaria que servirá de base para la sostenibilidad de los siete emprendimientos.

3.2.5 IMPORTANCIA

Cabe recalcar la importancia de la presente propuesta ya que permitirá que los emprendimientos operen sin tropiezos con una alta responsabilidad en donde cada integrante jugará un papel importante teniendo en cuenta que el correcto control tanto administrativo como financiero ayudar a los emprendimientos a mejorar su rentabilidad y prevenir la perdida de los recursos.

Además brindará la información necesaria del progreso de los emprendimientos permitiendo la toma de decisiones y de esta manera asegurar el éxito o supervivencia de los mismos.

3.2.6 DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Después de haber realizado el diagnóstico situacional de los siete emprendimiento pudiendo notar cada una de las debilidades que no permiten que estos negocios operen con normalidad viéndose afectada así su rentabilidad.

Es por ello que se plantea una propuesta administrativa y contable en donde cada miembro de los emprendimientos mantendrá un rol importante teniendo como base la responsabilidad de cada integrante ya que se podrá establecer y mantener los controles internos adecuados mediante una vigilancia concreta que permitirá conocer los avances periódicos, la eficacia con las que se realizan las actividades y el cumplimiento de las mismas.

Para la parte contable se utilizará el Software CIAD 2008 el cual posee unos formatos establecidos que sin duda alguna permitirá poder registrar las operaciones diarias de los emprendimientos de una manera ágil y sencilla y así poder evaluar los resultados que traen consigo dichos emprendimientos.

Cabe recalcar que la efectividad de esta propuesta depende en gran medida de la integridad y de los valores éticos de cada uno de los integrantes de los emprendimientos.

La propuesta va dirigida hacia dos áreas importante que son detalladas a continuación:

AREA ADMINISTRATIVA

- Base Legal
- Estructura Organizativa
- Manual Operativo

AREA FINANCIERA

➤ Registro de Ingresos y Gastos

- Control de compras
- Control de ventas
- Control de costos
- Control de gastos
- Control de bienes
- Control de efectivo
- Control de cuentas por pagar
- Control de cuentas por cobrar
- Reporte de resultados económicos
- Reporte de resultados financieros

3.2.7 PLAN DE CALIDAD DE LA PROPUESTA

La propuesta establecida basada en un modelo organizacional permitirá guiar a los emprendedores en las actividades que realizan a diario y así poder registrar las operaciones de una manera ágil y sencilla por medio de un software que contiene formatos que son fácil de usar y que no se convertirá en un inconveniente para los emprendedores debido a sus escasos conocimientos contables.

3.2.8 PROPUESTA ADMINISTRATIVA

Antecedentes

En la actualidad uno de los factores que diferencia a las microempresa de los grandes negocios es la implementación de una estructura organizacional formal que brindará las guías necesarias para establecer procedimientos y delegar autoridad y así alcanzar un objetivo en común.

Cabe mencionar la existencia de los manuales operativos que sin duda alguna es una herramienta básica que cualquier negocio por más pequeño que sea lo debe tener. Este manual da a conocer de manera detallada como serán llevadas a cabo las tareas o

actividades que son asignadas a cada integrante del emprendimiento con el fin de lograr una mayor eficiencia en las operaciones diarias.

Los integrantes de los emprendimientos deben comenzar a pensar que estas dos grandes herramientas son de vital importancia ya que establecen la forma en cómo se deben llevar a cabo las actividades de manera eficiente y puntual.

➤ **BASE LEGAL**

En la actualidad los pequeños negocios basan su estructura en algo informal; en donde excluyen ciertos permisos o requisitos que son necesarios para su funcionamiento.

Es por ello que tomando como referencia la información expuesta en la página del Servicio de Renta Internas (SRI, 2010) se propone a los siete diferentes emprendimientos la apertura de un RISE ya que sus ingresos no superan los \$60,000 anuales esto les permitirá operar de una manera legal adoptando medidas establecidas por el Estado de esta manera se evitaran muchos inconvenientes como es la Clausura de sus establecimientos al no emitir facturas por el producto o servicio ofertado.

El Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), un sistema diseñado especialmente para facilitar y reemplazar el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales teniendo como objetivo mejorar la cultura tributaria en el país.

Los requisitos que deben presentar para la apertura del RISE son:

- Presentar el original y copia de la cédula de identidad o ciudadanía
- Presentar el último certificado de votación
- Presentar original y copia de una planilla de agua, luz o teléfono, o contrato de arrendamiento, o comprobante de pago del impuesto predial, o estado de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito (de los 3 últimos meses).
- Las personas naturales nacionales o extranjeras que ejerzan actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales a excepción de los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano deben presentar el original y copia del pago de la patente municipal.

Con ello obtendrán los siguientes beneficios:

- No necesita hacer declaraciones
- Se evita que le hagan retenciones de impuestos
- Entregar comprobantes de venta simplificados en los cuales solo se llenará fecha y monto de venta
- No tendrá obligación de llevar contabilidad

Además están sujetos a las siguientes obligaciones:

- Pagar su cuota puntualmente o pre pagar el año.
- Emitir los comprobantes de venta autorizados.

TIPO DE COMPROBANTE

- Un contribuyente RISE entregará comprobantes de venta simplificados, es decir notas de venta o tiquete de máquina registradora autorizada por el SRI
- Un contribuyente inscrito en el RISE tiene la obligación de emitir y entregar comprobantes de venta por transacciones superiores a US\$ 12,00
- Al final de las operaciones de cada día, se deberá emitir una nota de venta resumen por las transacciones realizadas por montos inferiores o iguales a US\$ 12,00 por lo que no se emitió un comprobante. **(Ver Anexo 18)**

CUOTAS RISE

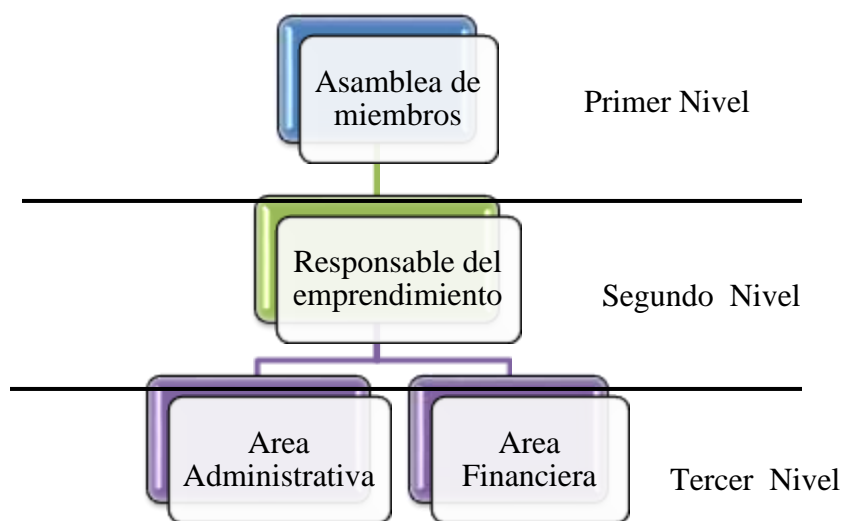
Ingreso Anual		Cuota mensual por Actividad						
Mínimo	Máximo	Comercio	Servicios	Manufactura	Construcción	Hoteles y Restaurant	Transporte	Agrícolas, Minas y Canteras
0	5.000	1.17	3.50	1.17	3.50	5.84	1.17	1.17
5.001	10.000	3.50	18.67	5.84	12.84	22.17	2.33	2.33
10.001	20.000	7.00	37.34	11.67	26.84	44.35	3.50	3.50
20.001	30.000	12.84	70.02	21.01	50.18	77.02	4.67	5.84
30.001	40.000	17.51	106.20	29.18	71.19	122.54	15.17	9.34
40.001	50.000	23.34	152.88	37.34	110.87	168.05	31.51	14.00
50.001	60.000	30.34	210.06	52.52	157.55	212.40	57.18	17.51

Elaborado por: Servicio de Rentas Internas

Fuente: (SRI, 2010)

➤ ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Organigrama (Modelo para pequeños Emprendimientos Asociativos)



PROPUESTA DEL MANUAL OPERATIVO

Cargo:	Asamblea de Miembros
Nivel:	Primer Nivel
Rol:	
La Asamblea de Miembros deberá estar conformada por los respectivos integrantes de los emprendimientos en donde tendrán que realizar reuniones para evaluar y analizar las diferentes tareas y actividades con el fin de que éstas sean aprobadas en manera conjunta.	
Principales Funciones:	
<ul style="list-style-type: none">○ Seleccionar por medio de votación democrática a los integrantes que serán responsables de las áreas del emprendimiento.○ Las decisiones se toman con el voto favorable de la mayoría de los miembros de la Asamblea.○ Analizar la situación del emprendimiento.	

Elaborado por: Autora

Cargo:	Responsable del Emprendimiento
Nivel:	Segundo Nivel
Rol:	
El Responsable tendrá que coordinar y guiar al emprendimiento en sus funciones tanto administrativas como financieras con el fin de que se cumplan con las actividades y en caso de no ser así tomar las medidas necesarias para el buen funcionamiento del emprendimiento	
Principales Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Representar legal y formalmente al emprendimiento. ○ Revisa y verifica los movimientos y registros contables de los emprendimientos. ○ Supervisa y distribuye las actividades que son llevadas a cabo por cada miembro del emprendimiento. ○ Elaborar informes de las actividades realizadas o de cualquier anomalía que se presente. ○ Revisar el presupuesto de manera detallada. ○ Estructurar y presentar los informes periódicos y anuales a la Asamblea de Miembro ○ Establecer un RISE que permita mejorar el funcionamiento de los emprendimientos. ○ Motivar y comunicar a los miembros del emprendimiento. 	

Elaborado por: Autora

<p>Cargo: Administrativo</p> <p>Nivel: Tercer Nivel</p> <p>Rol:</p>
<p>El Administrativo debe presidir de las operaciones diarias que realiza el emprendimiento además en su gestión incluirá la planificación, control y dirección de esta manera podrá liderar de manera exitosa a su equipo de trabajo logrando así el cumplimiento de las metas establecidas.</p>
<p>Principales Funciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Determinar cuáles son los objetivos del emprendimiento y la forma en que éstos van a ser alcanzados. ○ Preparar descripciones de tareas y objetivos individuales para cada área del emprendimiento. ○ Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los integrantes del emprendimiento. ○ Medir continuamente la ejecución y comparar resultados de las actividades. ○ Mantener contacto continuo con proveedores, en busca de nuevas tecnologías o materias primas e insumo.

Elaborado por: Autora

Cargo:	Financiero
Nivel:	Tercer Nivel
Rol:	
<p>El financiero deberá tomar aquellas decisiones que permitan maximizar el valor del emprendimiento cuidando de mejor manera sus recursos económicos consiguiéndolo a través de un cuidadoso análisis de los ingresos, costos, gastos y demás cuentas lo que le va permitir emitir conclusiones veraces.</p>	
Principales Funciones:	
<ul style="list-style-type: none"> ○ Llevar la contabilidad del emprendimiento y manejar sus fondos. ○ Rendir un informe mensual del estado financiero del emprendimiento. ○ Elaborar el presupuesto de ingresos y gastos. ○ Análisis de las cuentas individuales del estado de resultados: ingresos y gastos. ○ Elaborar presupuestos que muestren la situación económica y financiera del emprendimiento, así como los resultados y beneficios a alcanzarse en los períodos siguientes. ○ Negociación con proveedores, para términos de compras, descuentos especiales, formas de pago y créditos. ○ Manejo del inventario. ○ Manejo y supervisión de la contabilidad y responsabilidades tributarias con el SRI. Asegura también la existencia de información financiera y contable razonable y oportuna para el uso de la gerencia 	

Elaborado por: Autora

3.2.9 PROPUESTA FINANCIERA

ANTECEDENTES

Muchas de las pequeñas empresas que empiezan a funcionar no aplican un sistema contable que les permita controlar los recursos que poseen y de esta manera poder suministrar una valiosa información para la toma de decisiones, pudiéndose notar en los siete diferentes emprendimientos la carencia de conocimientos contables lo cual dificulta la administración de los mismos.

Es por ello que se plantea un Software Contable denominado CIAD 2008 creado por el Grupo INFOELECT que desarrolla software empresarial personalizado a las necesidades y leyes de las empresas del Ecuador. (Grupo INFOELECT , 2011)

CIAD 2008 es un programa totalmente gratuito que facilita la administración financiera de cualquier negocio en donde es posible poder almacenar datos y generar registros e informes que ayuden a la toma de decisiones. Tiene establecido un amplio plan de cuenta el cual permite que las operaciones se lleven a cabo con efectividad y así mejorar la administración de un negocio. (**Ver Anexo 19**)

Para la implementación del Software en los siete diferentes emprendimientos se efectuó un cambio en el Plan de Cuenta realizado por el Sr. Carlos Campaña el cual se estructuró según las necesidades detectadas por medio del diagnóstico situacional, conteniendo todas las cuentas necesarias que convierten al Software mucho más flexible pero sobre todo hace de su uso algo más fácil y sencillo ya que los integrantes de los emprendimientos no poseen los conocimientos apropiados en contabilidad. (SÁNCHEZ, 2008)

A continuación se presenta el **Plan de Cuentas** planteado para los siete diferentes emprendimientos:

CUENTAS			
Código	Nombre	Código	Nombre
1	Activo	2	Pasivo
1.1	Activo Corriente	2.1	Corriente
1.1.1	Efectivo equivalente	2.1.1	Obligaciones bancarias
1.1.1.01	Caja	2.1.2	Cuentas por pagar
1.1.1.01.001	Caja general	2.1.2.01	Proveedores
1.1.1.01.002	Caja Cheque	2.1.3	Nominas
1.1.1.02	Bancos	2.1.3.01	Sueldos y provisiones por pagar
1.1.2	Exigibles	2.1.3.01.001	Sueldos por pagar
1.1.2.01.001	C x C clientes	2.1.4	Impuestos por pagar
1.1.2.03	Cheques devueltos	2.1.4.01	Impuesto a la renta e IVA retenido
1.1.3	Realizables		por pagar
1.1.3.01	Inventario de Mercadería	2.1.4.01.001	1% servicio
1.1.3.01.001	Inventario de mercadería	2.1.4.01.002	2%
1.1.3.02	Inventario Materia Prima	2.1.4.01.003	8%
1.1.3.03	Inv. Productos Proceso	2.1.4.01.004	10%
1.1.3.04	Inv. Productos Terminados	2.1.4.01.020	IVA por pagar
1.1.4.01.001	IVA en compras	2.1.4.01.021	30% Ret. IVA ADQ Bienes
1.1.4.01.003	Impuesto retenido en la fuente	2.1.4.01.022	70% Ret. IVA Servicio
1.1.4.01.004	IVA retenido en la fuente	2.1.4.01.023	100% Ret. IVA
1.1.4.02	Prepagados	2.1.5	Otras cuentas por pagar
1.1.4.02.001	Arrendos prepagados	2.1.5.01	Acreedores varios
1.1.4.03	Anticipo a proveedores	2.2	No corriente
1.2	No corrientes	2.2.1	Obligaciones bancarias
1.2.1	Fijos tangibles	3	Patrimonio
1.2.1.04	Muebles y enseres	3.1	Capital social
1.2.1.04.999	(-)Dep. Acum. Muebles y enseres	3.3	Resultados
1.2.1.05	Equipo de oficina	3.3.1	Utilidad / Perdida
1.2.1.05.999	(-)Dep. Acum. Equipo de oficina	3.3.1.01	Utilidad ejercicios años anteriores
1.2.1.06	Equipo de computación	3.3.1.01.002	Perdida ejercicios años anteriores
1.2.1.06.999	(-)Dep. Acum. Equipo de	3.3.1.02	Resultado del ejercicio
	computación	3.3.1.02.001	Utilidad – Perdida del ejercicio
1.2.1.07	Vehículo	3.3.1.02.002	Perdida del ejercicio
1.2.1.07.999	(-)Dep. Acum. Vehículo		
4	Ingresos	6.1.2.02	Gastos generales
4.1	Operacionales	6.1.2.02.003	Combustibles y movilización

4.1.1	Ventas	6.1.2.02.004	Suministro de oficina
4.1.1.01	Mercadería	6.1.2.02.005	Suministro de computación
4.1.1.01.001	Venta de mercadería	6.1.2.02.006	Artículos de aseo y cafetería
4.1.1.02	Servicio	6.1.2.02.009	Refrigerios
4.1.1.02.001	Venta de servicio	6.1.2.02.010	Agasajos al personal
4.1.1.05	Devoluciones	6.1.2.02.011	Impuestos de tasas y patentes municipales
4.1.1.05.001	Devoluciones en ventas	6.1.2.02.018	Courier local
4.2.1.02	Otros ingresos	6.1.2.02.019	Mantenimiento de equipo
4.2.1.02.001	Fletes en ventas	6.1.2.02.020	Mantenimiento de vehículo
4.2.1.02.002	Servicio técnico	6.1.2.02.023	Trámites legales
4.2.1.02.005	Utilidad en venta de activos fijos	6.2	No operacionales
5	Egresos	6.2.3.01.001	Multas e intereses entes públicos
5.1	Operativos		
5.1.1	Costo de venta		
5.1.1.01	Mercadería		
5.1.1.01.001	Costo de ventas		
5.1.2	Costos de Producción		
5.1.3	Costos Indirectos Reales		
5.1.3.1	Materiales Indirectos		
5.1.3.2	Mano de obra directa		
5.1.4	Costos Aplicados		
6	Gastos		
6.1	Operacionales		
6.1.1.01	Ventas		
6.1.1.01.001	Transporte		
6.1.1.02.001	Descuento en ventas		
6.1.1.03.002	Arriendo local		
6.1.1.03.003	Servicios básicos		
6.1.1.03.004	Vigilancia		
6.1.1.03.005	Publicidad y propaganda		
6.1.2	Administrativos		
6.1.2.01	Remuneraciones		
6.1.2.01.010	Servicios ocasionales		
6.1.2.01.011	Honorarios profesionales		

Elaborado por: Carlos Campaña

Fuente: CIAD 2008

Cabe mencionar que con la ayuda de los formatos ya establecidos del Software CIAD 2008 se podrá controlar las diferentes actividades y movimientos de los emprendimientos como son: compras, ventas, costos, bienes, gastos, efectivo, cuentas por pagar y cuentas por cobrar además se podrá conocer la situación real de estos negocios a través de los reportes financieros como son: El estado de resultado y el balance general.

Estos tipos de controles se detallan a continuación dando a conocer su diferente función:

- **Control de Compras**

Es el encargado de procesar toda la información necesaria la cual debe estar detallada indicando el costo de adquisición, descuento e IVA, registrando así de una manera ordenada todas aquellas compras realizadas durante cierto periodo. **(Ver Anexo 20)**

- **Control de Ventas**

Mediante este control se podrá dar un seguimiento continuo de las actividades de ventas obteniendo información segura, confiable y oportuna y así poder medir o evaluar el volumen de ventas. A partir de esto se hará un análisis acerca de los resultados y se sabrá como corregir errores y tomar las medidas necesarias para mejorar la rentabilidad del emprendimiento tomando en cuenta la referencia de esta información. **(Ver Anexo 21)**

- **Control de Costos**

Este control es de vital importancia ya que determinara y dará a conocer el costo de producción, por medio de la opción receta donde se debe detallar los ingredientes de cada producto generando de esta manera la orden de producción la cual permite establecer el precio comercial de los productos. Cabe recalcar que es importante mantener un registro detallado y preciso de los costos ya que ayudaran a comprender y facilitar la información que podrá ser utilizada para el seguimiento de los mismos. **(Ver Anexo 22)**

- **Control de Gastos**

Mediante este control se registrara los diferentes artículos que son considerados como gastos del emprendimiento, obteniéndolos bajo la orden de factura y a la vez creando un asiento contable el cual permitirá tomar las acciones necesarias para mantener niveles

razonables de gastos y así sostener la situación financiera del emprendimiento conociendo exactamente en qué se gasta el dinero, esto puede ayudar por un lado a identificar el grado de necesidad de cada gasto, y por otro lado, a conocer en qué actividad se puede reducir el gasto. **(Ver Anexo 23)**

- **Control de Bienes**

Mediante este control se podrá registrar correctamente los bienes adquiridos por el emprendimiento y así precautelar la entrada de estos activos. **(Ver Anexo 24)**

- **Control de Efectivo**

La generación de efectivo es uno de los principales objetivos de cualquier negocio por ello el control de efectivo tiene como función principal registrar las entradas y salidas de dinero de esta manera se podrá salvaguardar los recursos económicos y promover la contabilización adecuada de los datos. **(Ver Anexo 25)**

- **Control de Cuentas por Pagar**

Este control de cuentas por pagar tiene básicamente la función de controlar y dar a conocer las obligaciones pendientes del emprendimiento y poder así mantener una estabilidad económica. **(Ver Anexo 26)**

- **Control de Cuentas por Cobrar**

Las cuentas por cobrar son de gran importancia para la empresa ya que realizar ventas a crédito a permitido a los negocios incrementar sus ventas y es por ello que este control reflejará detalladamente el dinero que tiene que ser recaudado indicando cantidad, fecha de vencimiento y los abonos correspondientes a la fecha. Este control garantizara un mejor funcionamiento en el sistema de cobranza mejorando los resultados y liquidez del emprendimiento. **(Ver Anexo 27)**

- **Reporte de Resultados Económicos**

Este reporte proporcionara la información necesaria de forma detallada y ordenada sobre la utilidad o perdida que ha tenido el emprendimiento durante cierto periodo de esta manera se

podrá mostrar si las operaciones realizadas por el emprendimiento han sido rentables y contribuyen a la sostenibilidad del mismo. (**Ver Anexo 28**)

- **Reporte de Resultados Financieros**

Tiene como actividad mostrar una situación resumida y clasificada del activo, pasivo y patrimonio del emprendimiento obteniendo una visión global del mismo permitiendo tomar las decisiones necesarias que mejoren su rentabilidad. (**Ver Anexo 29**)

3.2.10 CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA

ACTIVIDADES	PARTICIPANTES	MESES							
		Julio				Agosto			
		Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4
Presentación de la Propuesta	Emprendedores		X						
Taller de Sociabilización y Evaluación de la Propuesta (Administrativa)	Emprendedores			X					
Taller de Sociabilización y Evaluación de la Propuesta (Contable - Financiera)	Emprendedores				X				
Taller práctico sobre conocimientos contables (Software)	Emprendedores					X			

3.3VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Para la validación de la propuesta se ha considerado realizar un Taller de Control Interno Administrativo y Contable para el cual se ha estructurado 20 horas de capacitación con los emprendedores diseñando temas que ayudaran al fortalecimiento d sus negocios los cuales son presentados continuación:

3.3.1 Estructura de taller de sociabilización de la propuesta administrativa

Alcance: Este taller mejorara la gestión administrativa con herramientas sencillas que aportaran al control de las actividades diarias de los emprendimientos.							
CONTENIDOS (TEMAS)	CLASES		ACTIVIDADES	PARTICIPANTES	DURACIÓN		FORMA DE TRABAJO
	TEÓRICO	PRÁCTICO			FECHA	HORAS	
1. Emprender	X			Emprendedores	20-julio- 2013	09H00- 10H30	Individual
1.1 Definición	X		Dictado de charla y Discusión				
1.2 Como emprender con éxito			Grupal				
1.3 Taller de evaluación de las características del emprendedor	X						
1.4 Dinámica		X X				10H30- 11H00	Grupal

2.ORGANIGRAMA				Emprendedores	20-julio-2013	11H00-12H30	Individual
2.1 Definición	X						
2.2 Importancia	X		Dictado de charla y Discusión				
2.3 Modelo de Organigrama	X		Grupal				
3.ALMUERZO						12H30-13H30	Individual
4. MANUAL OPERATIVO				Emprendedores	20-julio-2013	14H00-17H00	Individual
4.1 Definición			Dictado de charla y Discusión				
4.2 Importancia	X						
4.3 Funciones específicas por puesto	X		Grupal				
	X						

Elaborado por: Autora

3.3.2 Estructura de taller de sociabilización de la propuesta contable

Alcance: Este taller permitirá que los emprendedores tomen conciencia de la importancia de llevar un control contable además de darles a conocer conceptos básicos que servirán para el dominio del Software CIAD 2008.							
CONTENIDOS (TEMAS)	CLASES		ACTIVIDADES	PARTICIPANTES	DURACIÓN		FORMA DE TRABAJO
	TEÓRICO	PRÁCTICO			FECHA	HORAS	
1. SISTEMA CONTABLE 1.1 Definición 1.2 Importancia	X		Dictado de charla y Discusión Grupal	Emprendedores	27-julio- 2013	09H00- 10H00	Individual
2. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS CONTABLES 2.1 Entrada 2.2 Salida 2.3 Costo 2.4 Gasto 2.5 Activo 2.6 Pasivo 2.7 Patrimonio			Dictado de charla y Discusión Grupal	Emprendedores	27-julio- 2013	10H00- 11H00	Individual

3. SOFTWARE A UTILIZAR									
3.1 Control de compras	X								
3.2 Control de ventas	X								
3.3 Control de costo	X				27-				
3.4 Control de gasto	X		Dictado de charla y Discusión	Emprendedores	julio-	11H00-	Individual		
3.5 Control de efectivo	X		Grupal		2013	13H00			
3.6 Control de cuentas por pagar	X								
3.7 Control de cuentas por cobrar	X								
3.8 Reporte de resultado económico	X								
3.9 Reporte de resultado financiero	X								
4 ALMUERZO						13H00-		Individual	
						14H00			
5TALLER PRACTICO						7- agosto- 2013		09H00- 12H00	Individual

3.3.3 RESULTADOS DEL TALLER DE CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE PARA EMPRENDEDORES

En el libro Una guía para emprendedores se considera como factores de éxito: la idea o la oportunidad; los recursos para llevar a cabo la idea, y el empresario que promueve y transforma en realidad la oportunidad (Vainrub, 2009). Es por esta razón que el proceso de aprendizaje en cada uno de los integrantes de los emprendimientos se convierte en algo fundamental disminuyendo de esta manera las deficiencias en aspectos administrativos y contables, es por ello que se llevó a cabo el “Taller de Control Interno Administrativo y Contable para Emprendedores”, en donde el único objetivo era enriquecer los conocimientos de los participantes para que de esta manera puedan organizar sus emprendimientos, además de fomentar en ellos la creatividad e innovación.

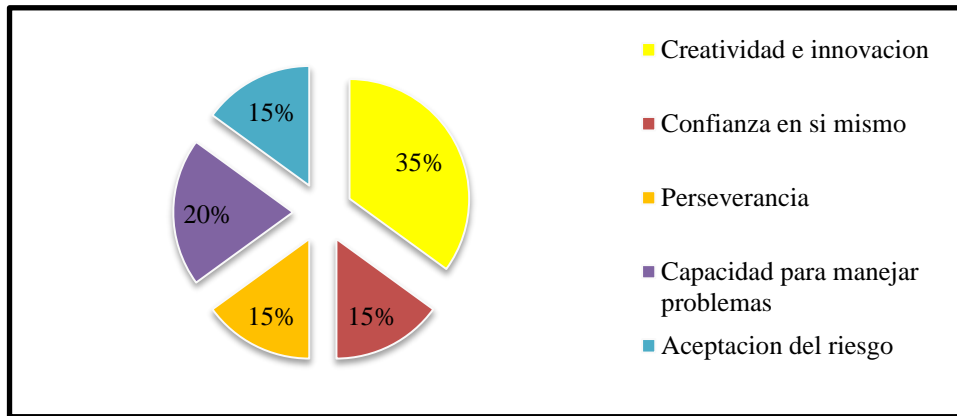
Se llevaron a cabo varias actividades entre ellas la realización de un Test del Emprendedor, una evaluación de las debilidades dentro un grupo de trabajo y por último una encuesta de satisfacción.

➤ TEST DEL EMPRENDEDOR

Para ser un buen emprendedor se necesita tener algunas destrezas y habilidades que en muchos casos no es fácil identificar, por ello se realizó un modelo de evaluación de las características del emprendedor (Alcaraz, 2011) cuya finalidad era evaluar aquellas cualidades indispensables que debe tener un buen emprendedor, pudiendo notar que no todos los participantes estarían dispuestos a asumir responsabilidades y riesgos con el único objetivo de mantener su emprendimiento. **(Ver Anexo 30)**

Se procedió a evaluar 25 características considerando los siguientes aspectos:

- Creatividad e innovación
- Confianza en sí mismo
- Perseverancia
- Capacidad para manejar problemas
- Aceptación al riesgo



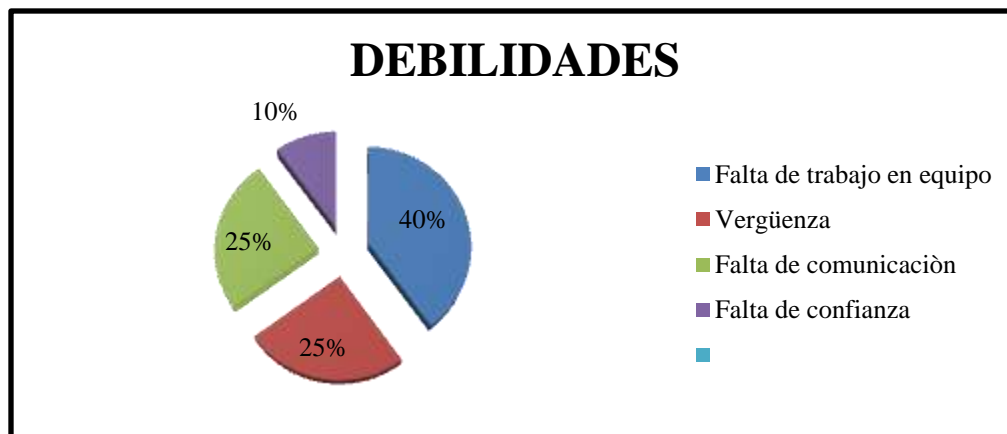
Elaborado por: Autora

Fuente: Test (Alcaraz, 2011)

Un emprendedor debe desarrollar estos aspectos y ponerlos en prácticas, para alcanzar las metas propuestas, indica (Xavier Ferras, 2008) que las personas creativas suelen tener una especial habilidad para identificar bien los problemas de esta manera estarán preparados para los cambios que se presentan en el entorno.

➤ **EVALUACIÓN DE LAS DEBILIDADES ENCONTRADAS EN GRUPO**

DEBILIDADES	FRECUENCIA
Falta de trabajo en equipo	8
Vergüenza	5
Falta de comunicación	5
Falta de confianza	2

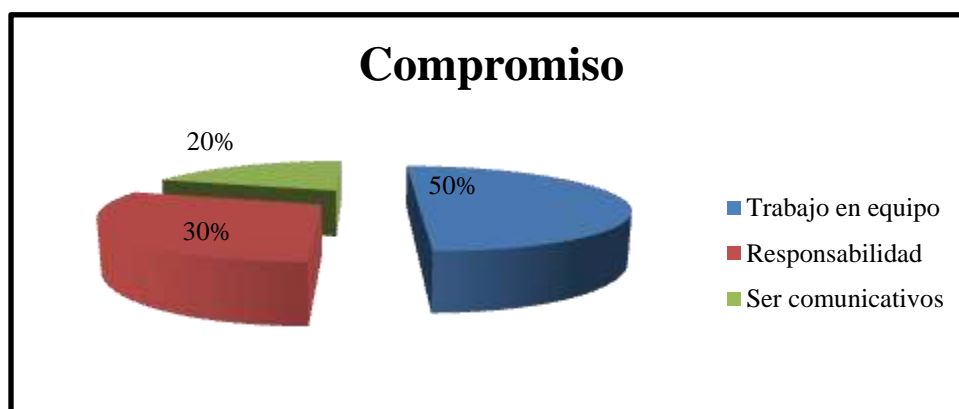


Elaborado por: Autora

Fuente: Capacitación

Mediante esta actividad se pudo conocer la inexistencia del trabajo en equipo y en mucho de ellos no hay una comunicación que permita alcanzar de manera conjunta los objetivos que tienen pensado ocasionando la inestabilidad en los emprendimientos.

COMPROMISO	FRECUENCIA
Trabajo en equipo	10
Responsabilidad	6
Ser comunicativos	4



Elaborado por: Autora

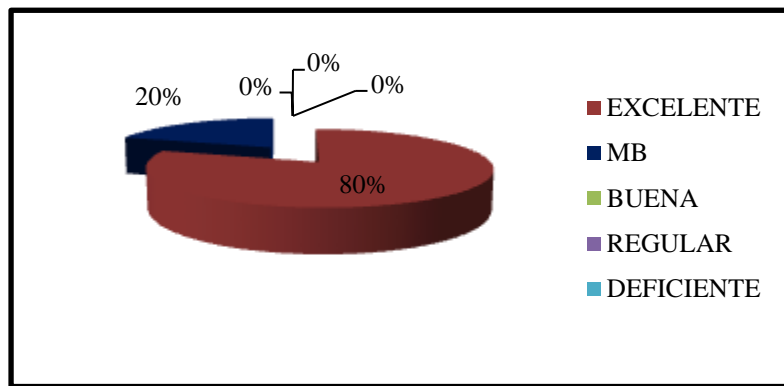
Fuente: Capacitación

Cabe indicar que los emprendedores tomaron conciencia de las debilidades que tenían como equipo generando así un compromiso que consistía en trabajar de manera conjunta por el logro de sus objetivos además de establecer una comunicación permanente que permita un mejor control de las actividades que se llevan a cabo dentro del emprendimiento, en relación a lo expuesto en el libro como ser un emprendedor exitoso y no fracasar en el intento (PYME, 2008), cabe resaltar que si un emprendedor adquiere las habilidades descritas tendrá la capacidad de generar nuevas ideas y alcanzar el éxito.

➤ **ENCUESTA DE SATISFACCIÓN A EMPRENDEDORES**

1.- ¿Cómo considera usted la organización de la capacitación?

EXCELENTE	16
MB	4
BUENA	0
REGULAR	0
DEFICIENTE	0
TOTAL	20



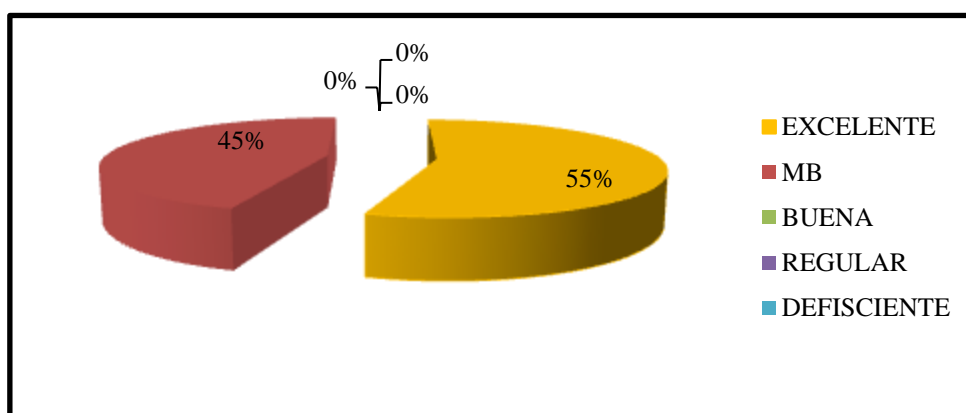
Elaborado por: Autora

Fuente: Encuesta

El taller que se impartió tuvo una excelente acogida por parte de los emprendedores en donde se cumplió con las expectativas que ellos tenían respondiendo a todas las inquietudes que tenían y por ende se generó un aumento en su nivel de conocimientos.

2.- ¿Cómo considera usted el desarrollo de la capacitación?

EXCELENTE	11
MB	9
BUENA	0
REGULAR	0
DEFICIENTE	0
TOTAL	20



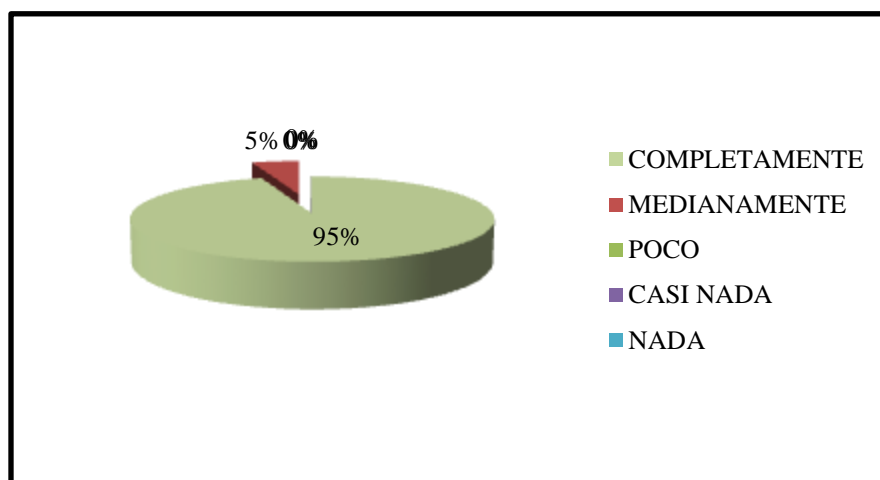
Elaborado por: Autora

Fuente: Encuesta

El desarrollo de la capacitación fue considerado excelente debido a que se estableció en primer lugar un horario cómodo que permitió la asistencia de los participantes y posteriormente se realizaron actividades integrando a cada uno de los emprendedores creando un ambiente agradable y conociendo sus inquietudes las cuales fueron respondidas en el transcurso del taller.

3.- ¿Considera usted que el plan de capacitación impartido es útil para ser aplicado en el desarrollo de su emprendimiento?

COMPLETAMENTE	19
MEDIANAMENTE	1
POCO	0
CASI NADA	0
NADA	0
TOTAL	20



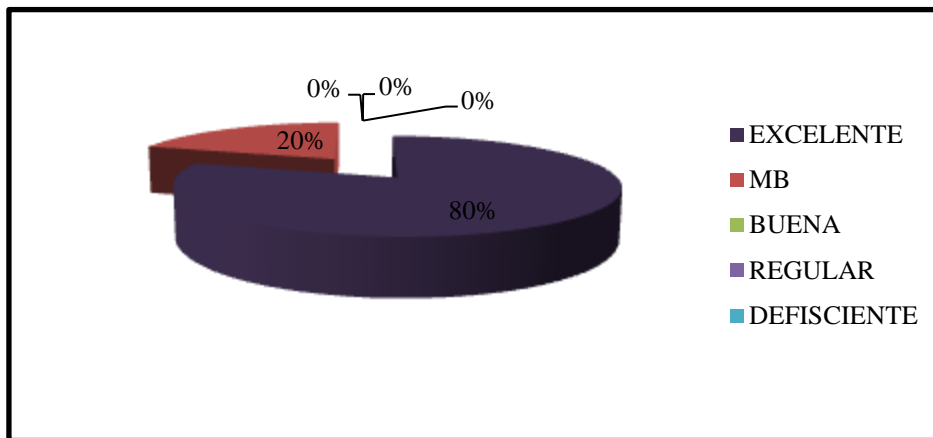
Elaborado por: Autora

Fuente: Encuesta

Los temas impartidos en el taller fueron considerados completamente útil por parte de los emprendedores ya que se dieron a conocer las diferentes herramientas que sin duda alguna permitirán organizar sus emprendimientos de una manera sencilla controlando así sus diferentes actividades y recursos.

4.- ¿Qué opina de la calidad del personal asignado al taller de capacitación?

EXCELENTE	16
MB	4
BUENA	0
REGULAR	0
DEFISCIENTE	0
TOTAL	20



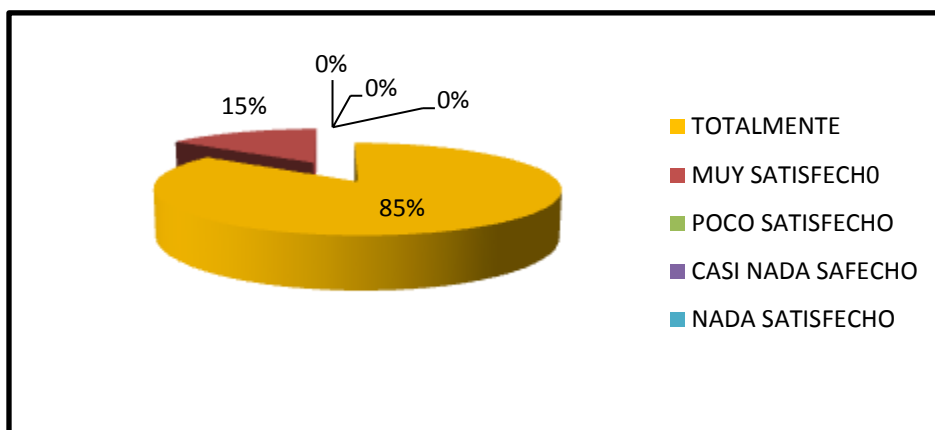
Elaborado por: Autora

Fuente: Encuesta

El personal que impartió la capacitación fue considerado excelente por parte de los emprendedores donde se buscó la mejor manera de dar a conocer los temas, realizando actividades de manera individual y conjunta. Además de efectuar actividades prácticas que ayudaron a la retroalimentación. Cabe mencionar que se contó con el apoyo del Ing. Orlin Álava el cual tiene un total dominio de los temas que se impartieron en el taller.

5.- Según el nivel de aceptación Usted aplicaría lo aprendido en su emprendimiento.

TOTALMENTE	17
MUY SATISFECHO	3
POCO SATISFECHO	0
CASI NADA SATISFECHO	0
NADA SATISFECHO	0
TOTAL	20



Elaborado por: Autora

Fuente: Encuesta

Los emprendedores dieron a conocer que los temas que se trataron en la capacitación fueron de gran importancia para el crecimiento de sus negocios, por ello aplicarían cada una de las indicaciones que se dieron en el taller considerando lo expuesto en el libro Administración Estratégica (Strickland, 2007), se recalcó en la capacitación la importancia del proceso administrativo enfocado en crear una visión estratégica , establecer los objetivos y formular una estrategia , así como implantarla y ejecutarla.

Además de poner en práctica el programa CIAD 2008 para registrar cada una de las actividades que origina el emprendimiento.

3.3.4 PRESUPUESTO DE LA PROPUESTA

Descripción	Mes Julio	Mes Agosto	Total
1.- Personal			
Honorarios del Ingeniero en Sistema	\$100,00		\$100,00
2.- Equipos			
Computador	\$200,00	\$200,00	\$400,00
Internet	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 20,00
Impresora	\$ 37,50	\$ 37,50	\$ 75,00
3.- Viajes			
Viáticos	\$ 30,00	\$ 35,00	\$ 65,00
4.- Materiales			
Resma de papel	\$ 5,00		\$ 5,00
Pliego de cartulina	\$ 0,60		\$ 0,60
Fotocopias	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 10,00
Flash memory	\$ 7,50	\$ 7,50	\$ 15,00
Cartucho	\$ 12,50	\$ 12,50	\$ 25,00
Láminas de hilo	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 10,00
Papel Kimberly	\$ 3,75	\$ 3,75	\$ 7,50
Total	\$416,85	\$316,25	\$733;10

3.3.5 Análisis de impactos

Para el análisis de los impacto de la implementación de un sistema de control administrativo y contable en los emprendimientos juveniles se lo llevara a cabo mediante una Matriz de Impactos la cual brindara información relevante mediante una calificación detallada en el siguiente cuadro:

POSITIVO		NEGATIVO		NO EXISTE IMPACTO
1	Bajo	-1	Bajo	0
2	Medio	-2	Medio	0
3	Alto	-3	Alto	0

Impacto Empresarial

INDICADORES	POSITIVO			NEGATIVO			INDIFERENTE	TOTAL
	1	2	3	-1	-2	-3	0	
Estructura organizacional			X					3
Optimización de recursos		X						2
Desarrollo microempresarial			X					3
TOTAL		2	6					8
<p>Nivel de Impacto Empresarial = Total / Numero de Indicadores</p> <p>Nivel de Impacto Empresarial = 8 / 3</p> <p>Nivel de Impacto Empresarial = 2,66</p> <p>Nivel de Impacto Empresarial = Alto Positivo</p>								

Análisis: Para el correcto funcionamiento de los emprendimientos indica Pascual Gerstenfeld (2008) que hay que implementar las debidas herramientas a fin de compartir acciones que permitan un máximo de aprovechamiento de los recursos disponibles.

Por ello el resultado del impacto empresarial es Alto Positivo logrando que cada miembro de los diferentes emprendimientos defina sus niveles de responsabilidad facilitando la toma de decisiones y el correcto desenvolvimiento en cada área del emprendimiento.

Impacto Económico

INDICADORES	POSITIVO			NEGATIVO			INDIFERENTE	TOTAL
	1	2	3	-1	-2	-3	0	
Aumento de Ventas			X					3
Utilidades		X						2
Mayor competitividad			X					3
TOTAL		2	6					8
Nivel de Impacto Económico = Total / Numero de Indicadores Nivel de Impacto Económico = 8 / 3 Nivel de Impacto Económico = 2,66 Nivel de Impacto Económico = Alto Positivo								

Análisis:

El resultado de la evaluación del impacto económico es Alto Positivo debido a que en la actualidad sin duda la creación de empresas por parte de jóvenes se ha convertido en una de las posibles soluciones para minorar el problema de la falta de trabajo, además como un medio que les permite desarrollarse profesionalmente contribuyendo a mejorar así su competitividad en el mercado además según (Maximiano, 2008) es necesario que el emprendedor esté atento a todas las exigencias y oportunidades y que planee de forma minuciosa todas las etapas de la creación de una empresa a fin de evitar el fracaso.

Por este motivo se puede afirmar que estos pequeños negocios son indispensables ya que generan ingresos que favorecen no tan solo a cada uno de los emprendedores sino también al bienestar económico de todo el país, generando así una libre producción y comercialización de bienes y servicios ofrecidos a la población esmeraldeña.

Impacto Educativo

INDICADORES	POSITIVO			NEGATIVO			INDIFERENTE	TOTAL
	1	2	3	-1	-2	-3	0	
Capacitación			X					3
Aumento de nivel de conocimiento de involucrados			X					3
Aplicación de conocimiento			X					3
TOTAL			9					9
Nivel de Impacto Educativo = Total / Numero de Indicadores Nivel de Impacto Educativo = 9 / 3 Nivel de Impacto Educativo = 3 Nivel de Impacto Educativo = Alto Positivo								

Análisis:

La evaluación del impacto educativo es Alto Positivo ya que por medio del presente trabajo de tesis se generó un mayor conocimiento tanto administrativo como contable en cada uno de los emprendedores por medio de una capacitación dando a conocer lo indispensable que es aplicar estas herramientas en cada uno de los emprendimiento ya que ayudaran a la sostenibilidad de los mismo.

Impacto Social

INDICADORES	POSITIVO			NEGATIVO			INDIFERENTE	TOTAL
	1	2	3	-1	-2	-3	0	
Mejor nivel de vida		X						2
Actividad ocupacional			X					3
Integración social			X					3
TOTAL		2	6					8
Nivel de Impacto Social = Total / Numero de Indicadores Nivel de Impacto Social = 8 / 3 Nivel de Impacto Social = 2,66 Nivel de Impacto Social = Alto Positivo								

Análisis:

La evaluación del impacto social es Alto Positivo ya que dentro de una sociedad es de vital importancia el papel que juegan los emprendimientos ya que muchas veces estos son los que generan un mayor aporte a la comunidad en la que se desenvuelven, mejorando así el nivel de vida de cada uno de los emprendedores.

Esta investigación logro cambios en los sietes negocios desarrollados en las parroquias antes mencionadas, consiguiendo fortalecer la actividad en la que se encuentra y a su vez generar la integración o participación dentro de la sociedad del Cantón de Esmeraldas.

Impacto Global

ASPECTO DE LOS IMPACTOS	POSITIVO			NEGATIVO			INDIFERENTE	TOTAL
	1	2	3	-1	-2	-3	0	
Empresarial			X					3
Económico		X						2
Educativo			X					3
Social		X						2
TOTAL		4	6					10
Nivel de Impacto Global = Total / Numero de Indicadores								
Nivel de Impacto Global = 10 / 3								
Nivel de Impacto Global = 2,5								
Nivel de Impacto Global = Alto Positivo								

Análisis:

Por lo antes expuesto se puede indicar que el presente trabajo de tesis tiene un impacto global Alto Positivo ya que fomenta la correcta gestión tanto administrativa como contable garantizando así el fortalecimiento y sostenibilidad en cada uno de los emprendimientos.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1 Conclusiones

- Mediante el diagnóstico realizado a cada uno de los emprendimiento se pudo notar de las diferentes carencia que poseen tanto en conocimiento como en herramientas administrativas y contables debido a que no poseen una estructura organizacional que les permita un mejor manejo de los recursos ya que no cuentan con una guía que les indique las diferentes funciones y responsabilidades que deben llevar a cabo dentro de los emprendimientos.
- Una vez analizado cada uno de los emprendimientos se formuló una propuesta de control interno administrativo y contable que ayuda a mantener un mejor manejo tanto de los recursos como de las diferentes actividades que se realizan diariamente de esta manera los emprendimientos podrán operar sin ningún tropiezo con el fin de que estos pequeños negocios puedan tomar las debidas acciones correctivas que genere una buena toma de decisiones y por ende mejoren su rentabilidad.
- Con la implementación de la propuesta se logró que estos pequeños negocios adopten medidas que ayuden a su rendimiento administrativo y contable mediante las diferentes herramientas que se dieron a conocer y que sin duda alguna tuvieron una buena aceptación ya que ayudo a mejorar su nivel de conocimientos siendo estos aplicados correctamente ayudaran al adecuado manejo de los emprendimientos.

4.2 Recomendaciones

- Es importante indicar que los emprendimientos deben tener como base el control administrativo y contable para ello se debe asignar a un responsable por cada área del emprendimiento que sean los encargados de evitar los diferentes desfases que se originan debido a una mala administración evitando costos innecesarios que representan al final una inestabilidad en los emprendimientos.
- La propuesta administrativa y contable se genera de la problemática observada en estas dos áreas por lo tanto es indispensable indicar que se debe llevar cabo de manera eficiente.
- Cabe recalcar que la propuesta que se ha planteado en este trabajo de tesis es necesaria para la consolidación de los emprendimientos pero aunque establezcan planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente no significa que se deben de olvidar de lo primordial que es el control ya que este permitirá evaluar periódicamente los resultados con el fin de cerciorarse de que las actividades son llevadas a cabo de una manera correcta y en caso de no ser así tomar las medidas correctivas necesarias que permitan la retroalimentación.

5. DISCUSIÓN

La presente investigación sobre el Diagnóstico y Seguimiento a Proyectos de Emprendimientos desarrollados con Jóvenes de las Parroquias 5 de Agosto y Simón Plata Torres del Cantón Esmeraldas permitió conocer las principales problemáticas que se presentan en las áreas administrativas y contables.

Cabe mencionar la inexistencia de investigaciones en temas relacionados con Diagnóstico y Seguimiento a emprendimientos por lo cual se toma como referencia para esta discusión una tesis elaborada en el año 2012 en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, Facultad de Ciencias Administrativas y Contables con el tema “Diseño de un Sistema de Control Interno Administrativo y Financiero para La Cooperativa de Extracción de Materiales Pétreos “La Propicia” ubicada en el Barrio Propicia N°2 de la Ciudad de Esmeraldas” realizada por Alejandra Bastidas Bastidas.

En donde se determinaron aspectos parecidos con nuestro tema de investigación llegando a conocer ciertas debilidades entre ellas la falta de una estructura organizacional desconociendo de esta manera el nivel de responsabilidad en cada integrantes además que no poseen un manual de funciones que permita guiar las actividades que se realizan a diario. Es por ello que Alejandra Bastidas (2012) indicó que un Sistema de Control Interno propuesto permitirá el mejoramiento de la gestión administrativa y financiera para el buen funcionamiento de la misma y así poder brindar una buena atención hacia los clientes y beneficios con el personal.

Además se pudo notar en los siete diferentes emprendimientos que no disponen de una estructura legal dificultando así su manejo algo similar ocurre en la Cooperativa La Propicia” en donde se detectó que los procedimientos administrativos y financieros, no son desarrollados de acuerdo a las disposiciones legales, lo que ocasiona debilidad en los procesos y por esto mal manejo sobre los ingresos que se dan por las ventas de los materiales pétreos.

Es por ello que después del levantamiento de información que arrojó el diagnóstico se pudo crear una propuesta de control interno administrativa y contable que ayudara a mantener de una mejor manera los recursos de estos negocios adoptando medidas que ayuden a su rendimiento.

En esta presente investigación se llevó a cabo una capacitación la cual permitió dar a conocer la propuesta a los siete emprendimientos teniendo una buena aceptación y generando un nivel de conocimiento mayor en sus integrantes, tomando conciencia de lo importante que son las herramientas administrativas y contables diferenciando así esta tesis de la antes mencionada ya que en ella no se realizó una capacitación de su propuesta.

Cabe mencionar que en base al seguimiento realizado es esencial evaluar en los participantes de estos concursos su capacidad emprendedora y todos aquellos aspectos mencionados en esta investigación generando un compromiso no tan solo personal sino con la institución u organización que brinda el apoyo al emprendimiento.

Aquellas instituciones que brinden financiamiento a emprendimientos en etapa inicial o de crecimiento; en primer lugar tienen que realizar una evaluación de la idea de negocio, esta debe hacerse basada en un plan de negocio que deben presentar los integrantes, donde los evaluadores puedan medir el alcance de la idea a implementarse, pudiendo tomar las decisiones más acertadas en cuanto al monto de inversión que requieren para generar las ganancias que permitan el desarrollo del emprendimiento.

En base a los resultados obtenidos de la evaluación a cada emprendimiento debe asignarse el capital semilla, el cual debe ser suficiente para brindar sostenibilidad a la idea de negocio en sus primeros inicios, pero es necesario que la inversión no solo la asuma la institución sino que el emprendedor apoye con una parte del financiamiento que requieren.

Es por esto que las organizaciones que se dediquen a realizar financiamiento a pequeños emprendedores deben considerar que no tan solo deben aportar con un capital semilla sino que deben de brindarse las respectivas capacitaciones en las áreas en las que el emprendimiento tiene falencias.

Además es importante realizar un seguimiento con una debida asesoría técnica que proporcione un fortalecimiento a los emprendimientos, donde se brinde las pautas necesarias para sostener la idea de negocio y a la vez aumentar su participación en el mercado.

6. BIBLIOGRAFÍA

1. Audisio, n. J. (2006). *Gestión por beneficioso*. Editorial brujas .
2. Bastidas, a. B. (2012). “*diseño de un sistema de control interno administrativo y financiero para la cooperativa de extracción de materiales pétreos “la propicia” ubicada en el barrio propicia n°2 de la ciudad de esmeraldas*”. Esmeraldas.
3. CEPAM. (2012). *El mercado laboral de los y las jóvenes de esmeraldas* . Quito.
4. CEPAM. (2012). *Situación actual de las organizaciones juveniles de la ciudad de esmeraldas*. Quito.
5. Chiavenato, i. (2010). *Innovaciones de la administración* . Mexico: edamsa impresiones.
6. Ferras, x. (2009). *Pasión por innovar*. Colombia: cargraphics s.a.
7. Fotl, m. D. (2008). *Guía para la mejora de la gestión de emprendimientos de la gestión social*. Recuperado el 20 de julio de 2013, de <http://www.asociacionlolamora.org.ar/doc/guia.pdf>
8. Garcia, g. F. (2011). *Guía para crear su propia empresa*. Quito: editorial ecuador f.b.t.
9. Gloria Robles Valdez, c. A. (2000). *Administración: Un Enfoque Interdisciplinario*. Mexico: Pearson Educación .
10. Justin g. Logenecker, c. W. (2007). *Administración de pequeñas empresas*. Mexico: cengage learning editores .
11. Ltda., g. I. (2011). *Grupo infoelect* . Recuperado el 10 de agosto de 2013, de grupo infoelect: <http://www.infoelect.net>
12. Maximiano, a. C. (2008). *Administración de emprendedores*. Mexico: pearson educacion de mexico.

13. Pascual gerstenfeld, u. (2008). *El tercer sector en la promoción de capacidades y emprendimientos*. Eeuu: united nation publication.
14. Pyme, p. D. (2008). *Como ser un emprendedor exitoso y no fracasar en el intento*. Colombia: printer colombia s.a .
15. Rodriguez, r. A. (2007). *Emprendedor de exito*. Mexico: edamsa.
16. Rojas, s. A. (2010). *Administración de pequeñas empresas*. Mexico: programas educativos s.a.
17. Samper, l. S. (2012). *Reinventar tu negocio*. Entrepreneur, 36.
18. Sánchez, p. Z. (2008). *Contabilidad general* . Colombia: litocamargo ltda.
19. Strickland, t. (2007). *Administración estratégica*. Mexico: mcgraw-hill interamericana.
20. Social, m. D. (2012). *Desarrollo social*. Recuperado el 10 de abril de 2013, de http://www.desarrollosocial.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/07/1_ley_y_reglamento_eps.pdf
21. Sri. (2010). *Servicio de rentas internas del ecuador* . Recuperado el 11 de julio de 2013, de servicio de rentas internas del ecuador : <http://www.sri.gob.ec/web/10138/304>
22. Vainrub, r. (2009). *Una guía para emprendedores*. Mexico: ediciones iesa.
23. Yépez, m. A. (2006). *Metodología para el trabajo de grado*. Ibarra: nina comunicaciones .

7. ANEXOS

ANEXO 1.- Entrevista a los Emprendedores

1. Datos del emprendimiento

Fecha:

Nombre persona que entrevista

Nombre de la empresa:

Nombre de la persona responsable:

Número de integrantes:

Cuál es el nivel de formación de los emprendedores:

- Ninguno
- Estudios primarios
- Superiores
- Medio
- Titulados Medios

Telf. De contacto:

Actividad empresarial:

1. ¿En qué fecha inicio su emprendimiento?
2. ¿Cómo surgió la idea del emprendimiento?
3. ¿Cuáles fueron las dificultades al inicio del emprendimiento?
4. ¿Cómo se enfrenta Ud. A los problemas presentados en el desarrollo del emprendimiento?

5. ¿Cómo contribuye el CEPAM en el desarrollo del emprendimiento y en los problemas presentados en el mismo?
6. ¿Tienen establecido el rol de cada uno de los integrantes dentro del emprendimiento?
7. ¿Se realizan reuniones para tratar asuntos relacionados al emprendimiento?
¿Cada qué tiempo?
8. ¿Cuáles son las principales fortalezas que se encuentran en el emprendimiento?
9. ¿Cuáles son las principales debilidades del emprendimiento actualmente?
10. ¿Recibieron alguna capacitación antes de emprender su idea de negocio acerca de cómo administrar adecuadamente los recursos del emprendimiento? ¿De cuál?
11. ¿En que aportaron las capacitaciones impartidas por el CEPAM para el desenvolvimiento del emprendimiento?
12. ¿Actualmente cuentan con una planificación estratégica?
13. ¿Llevan algún registro del cumplimiento de las actividades por parte del personal?
14. ¿Han generado fuentes de empleo adicionales a los integrantes de su emprendimientos?
15. ¿Elaboran un presupuesto antes de ejecutar alguna actividad?
16. ¿Cuentan con un registro en donde pueden conocer los ingresos y gastos del emprendimiento?
17. ¿Levantán algún tipo de información financiera (Estado de resultados) que les permita conocer la situación real del emprendimiento?
18. ¿Cómo logran saber si su emprendimiento está generando ingresos o pérdidas?
19. ¿Estarían dispuestos a adoptar nuevos mecanismos administrativos que ayuden al fortalecimiento del emprendimiento?

20. ¿En qué temas les gustaría ser capacitado de tal manera que esto aporte en el manejo del emprendimiento?


ANEXO 2.- Entrevista a la Coordinadora General del CEPAM la Ing. Jessica Coba

1. ¿Cuándo inicio sus actividades CEPAM en la provincia de Esmeraldas?
2. ¿Cuáles es su aporte y por ende sus expectativas al desarrollar este proyecto con jóvenes de escasos recursos?
3. ¿El CEPAM con que instituciones ha creado alianzas para el desarrollo de sus proyectos?(convenio PUCESE)
4. ¿Con que fin se desarrollan este tipo de proyecto y que pretenden lograr con ellos?
5. ¿Qué características básicas se tomaron en cuenta para la selección de los emprendimientos?
6. ¿Cómo aportaron para el desarrollo de la idea del emprendimiento?
7. ¿Tienen establecido algún tipo de control a los emprendimientos que funcionan ya en el mercado?
8. ¿Qué herramientas de apoyo le proporcionan a los emprendimientos?
9. ¿Qué opinión tienen al respecto de la manera en como administran los emprendedores? ¿Creen q es la adecuada?
10. ¿Creen ustedes que para que un negocio funcione solo se necesita tener iniciativa o la formación que los emprendedores tengan se convierte en un requisito indispensable?
11. ¿Cuáles son los problemas más frecuentes que ustedes como institución observan en los diferentes emprendimientos?

ANEXO 3.- Entrevista a la Directora General del CEPAM la Dra. Susana Balarezo

1. ¿Qué tipo de institución es el CEPAM?
2. ¿Quién lo financia?
3. ¿Qué organismos internacionales los apoya?
4. ¿Reciben algún tipo de ayuda del Gobierno ecuatoriano?
5. ¿Qué potencialidades observo en la provincia de tal manera que motivo a emprender estos programas en beneficio de los jóvenes esmeraldeños?
6. ¿El CEPAM con que instituciones ha creado alianzas para el desarrollo de sus proyectos? (convenio PUCESE)
7. ¿Con que fin se desarrollan este tipo de proyecto y que pretenden lograr con ellos?

ANEXO 4.- Ficha del Emprendimiento Confitería “Lo Dulce de la Vida”

<p>Datos Generales:</p> 	<p>Cantón: Esmeraldas Parroquia: 5 de Agosto Teléfono: 081127696 Tiempo de actividad: 9 meses Responsable(s) del emprendimiento: Luis Ordoñez</p>
<p>Descripción general del emprendimiento</p>	<p>Nombre del Emprendimiento: Confitería “Lo Dulce de la Vida” Dirección: Aire Libre Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias): CEPAM, PUCESE</p>
<p>Productos o servicios</p>	<p>Cuenta con un servicio o producto bien programado: Venta de caramelos en los buses.</p>
<p>Comercialización</p>	<p>Promoción y Publicidad (medio de difusión, pagina web, ofertas): No tienen un plan de marketing</p>
<p>Operaciones Gestión y organización</p>	<p>Identificación de la organización- Informal y no tiene estatutos Empleos directos – 2 indirectos-0 Objetivos que tienen como grupo: Venta al por mayor de Confiterías Principales dificultades del emprendimiento: Competencia agresiva, proveedores, local comercial No de miembros de la comunidad que participan activamente en el emprendimiento: Consta de 2 integrantes: Luis Ordoñez y Elvis Martínez Nivel de Formación: Medio</p>

Elaborado por: Autora

Fuente: Entrevista

ANEXO 5.- Interacción FODA del Emprendimiento Confitería “Lo Dulce de la Vida”

		AMENAZAS				
F O R T A L E Z A S		○ Poder de negociación	○ Nuevos competidores	○ Competencia desleal	○ Alza de insumos	○ Total
	○ Trabajo en equipo	3	3	2	1	9
	○ Comunicación	3	3	2	1	9
	○ Liderazgo	4	3	3	2	12
	○ Realizan reuniones periódicamente	2	2	1	1	6
	○ Tienen definido cada uno de ellos su rol dentro del emprendimiento	1	2	1	1	5
	Total	13	13	9	6	41

OPORTUNIDADES					
F O R T A L E Z A S		○ Alianzas con proveedores	○ Distribución al por mayor	○ Un local comercial	○ Total
	○ Trabajo en equipo	3	3	1	7
	○ Comunicación	3	3	1	7
	○ Liderazgo	3	4	1	8
	○ Realizan reuniones periódicamente	2	3	1	6
	○ Tienen definido cada uno de ellos su rol dentro del emprendimiento	1	3	1	5
	Total	12	16	5	33

AMENAZAS						
D E B I L I D A D E S		○ Poder de negociación de proveedores	○ Nuevos competidores	○ Competencia desleal	○ Alza de insumos	○ Total
	○ Local comercial	1	2	1	1	5
	○ Adquisición de insumos	5	4	3	5	17
	○ Planificación estratégica	5	4	3	3	15
	○ Registros contables	1	1	1	3	6
	○ Desconocimientos tanto administrativos como contables	3	2	3	3	11
	Total	15	13	11	15	54

D E B I L I D A D E S	OPORTUNIDADES				
		○ Alianzas con proveedores	○ Distribución al por mayor	○ Un local comercial	○ Total
	○ Local	1	4	4	9
	○ Obtención de insumos	5	4	3	12
	○ Planificación estratégica	3	3	2	7
	○ Registros contables	1	2	2	5
	○ Conocimientos tanto administrativos como contables	1	2	2	5
Total	11	15	13	39	

ANEXO 6. Ficha del Emprendimiento Peluquería “BABILONIA”

<p>Datos Generales:</p> 	<p>Cantón: Esmeraldas Parroquia: Simón Plata Torres Teléfono: 081127696 Tiempo de actividad: 9 meses Responsable(s) del emprendimiento: Karen Cuero y Cesar Simistierra Charco</p>
<p>Descripción general del emprendimiento</p>	<p>Nombre del Emprendimiento: Peluquería “Babilonia” Dirección: Los Mangos – Sector Codesa Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias): CEPAM, PUCESE</p>
<p>Productos o servicio</p> 	<p>Cuenta con un servicio o producto bien programado: Cortes de cabello tanto para hombre como para mujer. Además realizan manicure y pedicure</p>
<p>Comercialización</p>	<p>Promoción y Publicidad (medio de difusión, pagina web, ofertas): No tienen un plan de marketing</p>
<p>Operaciones Gestión y organización</p>	<p>Nombre de la Organización: Master of Streets Identificación de la organización- Informal y no tiene estatutos Empleos directos – 5 indirectos-1 Objetivos que tienen como grupo: Rescatar a los adolescentes de actividades ociosas manteniendo sus mentes ocupadas en un trabajo digno. Principales dificultades del emprendimiento: Desorganización, Capital semilla y la ubicación del local. No de miembros de la comunidad que participan activamente en el emprendimiento: Consta de 5 integrantes: Cesar Simistierra Charco, Karen Cuero, Jean Carlos Loor, Geliver Perlaza, María Mina Nivel de Formación: Medio</p>

Elaborado por: Autora

Fuente: Entrevista

ANEXO 7. Interacción FODA del Emprendimiento Peluquería “BABILONIA”


F O R T A L E Z A S	OPORTUNIDADES					
		○ La aceptación del mercado	○ Ubicación estratégica	○ Líneas de crédito	○ Aumentar la cartera de clientes	○ Total
	○ Trato amable con los clientes	4	2	1	5	12
	○ Realizan reuniones periódicamente	2	2	1	2	7
	○ Comunicación	2	1	2	2	7
	○ Infraestructura del local	3	2	2	3	10
Total	11	7	6	12	36	

F O R T A L E Z A S	AMENAZAS			
		○ Competencia	○ Inseguridad del sector	○ Total
	○ Trato amable con los clientes	4	2	6
	○ Realizan reuniones periódicamente	2	1	3
	○ Comunicación	3	1	4
	○ Infraestructura del local	4	3	7
Total	13	7	20	

D E B I L I D A D E S	OPORTUNIDADES					
		○ La aceptación del mercado	○ Ubicación estratégica	○ Líneas de crédito	○ Aumentar la cartera de clientes	○ Total
	○ No tienen una estrategia definida	4	4	4	4	16
	○ Ubicación	4	5	2	4	15
	○ Personal sin experiencia	5	2	3	4	14
	○ Publicidad	3	3	1	4	11
	○ Compromiso	2	1	3	2	8
	○ Equipos y herramientas	4	1	3	3	11
Total	22	16	16	21	75	

D E B I L I D A D E S	AMENAZAS			
		○ Competencia	○ Inseguridad del sector	○ Total
	○ No tienen una estrategia definida	4	1	5
	○ Ubicación	4	3	7
	○ Personal sin experiencia	4	1	5
	○ Publicidad	5	2	7
	○ Compromiso	3	1	4
	○ Equipos y herramientas	4	1	5
Total	24	9	33	

ANEXO 8.- Ficha del Emprendimiento Pollos a su Gusto “Quilumba”

<p>Datos Generales:</p> 	<p>Cantón: Esmeraldas Parroquia: Simón Plata Torres Teléfono: 0980095510 Fecha de inicio: 6 años Tiempo de actividad con el CEPAM: 9 meses Responsable(s) del emprendimiento: Rosa Quilumba</p>
<p>Descripción general del emprendimiento</p>	<p>Nombre del Emprendimiento: Pollos a su Gusto “Quilumba” Dirección: Valle San Rafael Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias): CEPAM, PUCESE</p>
<p>Productos o servicios</p>	<p>Cuenta con un servicio o producto bien programado: Producción y Comercialización de Pollos</p>
<p>Comercialización</p>	<p>Promoción y Publicidad (medio de difusión, pagina web, ofertas): No tienen un plan de marketing</p>
<p>Operaciones Gestión y organización</p>	<p>Identificación de la organización- Informal pero se encuentran en la obtención de la vida jurídica y estatutos. Empleos directos – 6 indirectos-0 Objetivos que tienen como grupo: convertirse en un emprendimiento totalmente consolidado y rentable. Principales dificultades del emprendimiento: Las condiciones del galpón. No de miembros de la comunidad que participan activamente en el emprendimiento: Consta de 6 integrantes: Sonia Estrada, Carmen Quilumba, Cinthya Quilumba, María Quilumba, Cristina Estrada y Rosa Quilumba Nivel de Formación: Medio y Superiores</p>

Elaborado por: Autora

Fuente: Entrevista

ANEXO 9.- Interacción FODA del Emprendimiento Pollos a su Gusto “Quilumba”

F O R T A L E Z A S	OPORTUNIDADES				
		○ Obtención de los estatutos y la vida jurídica	○ Alianza con los principales comedores de	○ Crecimiento de su cartera	○ Total
	○ Disponibilidad de infraestructura básica favorable	2	4	5	11
	○ Proveedor brinda asistencia técnica especializada	1	3	3	7
	○ Experiencia en el negocio	3	4	4	11
	○ Buena comunicación	2	2	2	6
	○ Realizan reuniones	1	1	1	3
	○ Trabajo en equipo	3	3	3	9
	○ Cada integrante tiene definido su rol dentro del emprendimiento	3	3	2	8
	○ Cuentan con proveedores de los materiales para la crianza de los pollos	1	4	4	9
	○ Menor precio relativo frente a carnes sustitutas.	1	5	5	11
	Total	17	29	29	75

F O R T A L E Z A S	AMENAZAS						
		○ Un nuevo competidor en su propio mercado	○ Delincuencia	○ Inflación	○ Invierno	○ Epidemia	○ Total
	○ Disponibilidad de infraestructura básica favorable	3	3	1	3	3	13
	○ Proveedor brinda asistencia técnica especializada	4	1	2	4	4	15
	○ Experiencia en el negocio	4	1	3	2	4	14
	○ Buena comunicación	2	1	2	2	2	9
	○ Realizan reuniones	1	1	1	1	1	5
	○ Trabajo en equipo	3	1	3	3	3	13
	○ Cada integrante tiene definido su rol dentro del emprendimiento	2	1	2	2	2	9
	○ Cuentan con proveedores de los materiales para la crianza de los pollos	4	1	4	4	4	17
○ Menor precio relativo frente a carnes sustitutas.	5	1	5	3	4	18	
Total	28	11	23	24	27	113	

D E B I L I D A D E S	OPORTUNIDADES				
		○ Obtención de los estatutos y la vida jurídica	○ Alianza con los principales comedores de la Parroquia.	○ Crecimiento de su cartera de clientes	○ Total
	○ Registros contables	1	3	3	7
	○ Planificación adecuada.	4	4	4	12
	○ Publicidad	1	4	4	9
	○ Producción muy sensible a enfermedades y bruscos cambios de Tmperatura.	1	3	3	7
Total	7	14	14	35	

D E B I L I D A D E S	AMENAZAS						
		○ Un nuevo competidor en su propio mercado interior.	○ Delincuencia	○ Inflación	○ Invierno	○ Epidemia	○ Total
	○ Registros contables	3	1	3	3	3	13
	○ Planificación adecuada.	4	1	4	4	4	17
	○ Publicidad	4	1	1	1	1	8
	○ Producción muy sensible a enfermedades y bruscos cambios de Tmperatura.	4	1	4	4	4	17
Total	15	4	12	12	12	55	

ANEXO 10.- Ficha del Emprendimiento Pollos “Nuestro Futuro”

<p>Datos Generales:</p> 	<p>Cantón: Esmeraldas Parroquia: Simón Plata Torres Teléfono: 0990997881 Fecha de inicio: 6 años Tiempo de actividad con el CEPAM: 9 meses Responsable(s) del emprendimiento: Nixon Cortez</p>
<p>Descripción general del emprendimiento</p>	<p>Nombre del Emprendimiento: Pollos “Nuestro Futuro” Dirección: Cananga Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias): CEPAM, PUCESE</p>
<p>Productos o servicios</p> 	<p>Cuenta con un servicio o producto bien programado: Producción y Comercialización de Pollos</p>
<p>Comercialización</p>	<p>Promoción y Publicidad (medio de difusión, pagina web, ofertas): No tienen un plan de marketing</p>
<p>Operaciones</p> <p>Gestión y organización</p>	<p>Identificación de la organización- Informal y no tiene estatutos</p> <p>Empleos directos – 6 indirectos-0</p> <p>Objetivos que tienen como grupo: convertirse en un emprendimiento totalmente consolidado y rentable.</p> <p>Principales dificultades del emprendimiento: Las condiciones del galpón, la adquisición de agua, el capital semilla y la comercialización.</p> <p>No de miembros de la comunidad que participan activamente en el emprendimiento: Consta de 6 integrantes: Nixon Cortez, Verónica Jama, Edison Cortez, Marlene Cheme, Fabricio Cortez, Leonel Cortez</p> <p>Nivel de Formación: Medio</p>

Elaborado por: Autora

Fuente: Entrevista

ANEXO 11.- Interacción FODA del Emprendimiento Pollos “Nuestro Futuro”

F O R T A L E Z A S	OPORTUNIDADES				
		○ Diversidad de proveedores en el mercado	○ Facilidad de crédito con los proveedores	○ Acceso a mercado locales y provinciales	○ Total
	○ Experiencia	2	1	1	4
	○ Disponibilidad de infraestructura básica favorable	1	2	3	6
	○ Ciclo productivo corto (actividad que puede crecer rápido).	3	3	4	10
	○ Menor precio relativo frente a carnes sustitutas.	2	1	5	8
Total	8	7	13	28	

F O R T A L E Z A S	AMENAZAS							
		○ Delincuencia	○ Inflación	○ Cortes de Agua	○ Competencia	○ Invierno	○ Epidemias	○ Total
	○ Experiencia	1	1	1	4	3	3	13
	○ Disponibilidad de infraestructura básica favorable	1	1	1	3	2	2	10
	○ Ciclo productivo corto (actividad que puede crecer rápido).	1	3	2	5	3	3	17
	○ Menor precio relativo frente a carnes sustitutas.	1	5	1	5	3	3	18
Total	4	10	5	17	11	11	58	

D E B I L I D A D E S	OPORTUNIDADES				
		○ Diversidad de proveedores en el mercado	○ Facilidad de crédito con los proveedores	○ Acceso a mercado locales y provinciales	○ Total
	○ Ubicación	1	2	4	7
	○ Negociación con los proveedores	3	4	4	11
	○ Irresponsabilidad	2	3	5	10
	○ Registros contables	1	1	1	3
	○ Canal de Distribución y comercialización de los pollos	1	2	5	8
	○ Producción muy sensible a enfermedades y bruscos cambios de temperatura.	3	3	5	11
Total	11	15	24	50	

D E B I L I D A D E S	AMENAZAS							
		○ Delincuencia	○ Inflación	○ Cortes de Agua	○ Competencia	○ Invierno	○ Epidemias	○ Total
	○ Ubicación	2	1	3	4	2	1	13
	○ Negociación con los proveedores	1	3	1	4	1	1	11
	○ Irresponsabilidad	1	2	1	2	1	2	9
	○ Registros contables	1	1	1	1	1	1	6
	○ Canal de Distribución y comercialización de los pollos	1	2	1	4	2	1	11
	○ Producción muy sensible a enfermedades y bruscos cambios de temperatura.	1	4	3	4	5	5	22
Total	7	13	10	19	12	11	72	

ANEXO 12.- Ficha del Emprendimiento Artesanías “Crecer”

<p>Datos Generales:</p> 	<p>Cantón: Esmeraldas Parroquia: Simón Plata Torres Teléfono: 0988706250 Fecha de inicio: 1 año Tiempo de actividad con el CEPAM: 9 meses Responsable(s) del emprendimiento: Nadia Castro</p>
<p>Descripción general del emprendimiento</p>	<p>Nombre del Emprendimiento: Artesanías “Crecer” Dirección: San Rafael Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias): CEPAM, PUCESE</p>
<p>Productos o servicios</p>	<p>Cuenta con un servicio o producto bien programado: Producción y Comercialización de todo tipo de artesanías elaboradas en coco, tagua y manera además disponen de un grupo de Danza esmeraldeña.</p>
<p>Comercialización</p>	<p>Promoción y Publicidad (medio de difusión, página web, ofertas): No tienen un plan de marketing solo cuentan con una página en Facebook.</p>
<p>Operaciones Gestión y organización</p>	<p>Identificación de la organización- Informal y no tienen estatutos. Empleos directos – 8 indirectos-0 Objetivos que tienen como grupo: Lideres en la Provincia de Esmeraldas tanto en la producción de comercialización de artesanías como en el grupo de Danza esmeraldeña. Principales dificultades del emprendimiento: El manejo de los recursos económicos y las trabas de la gente esmeraldeña para dar a conocer su propia cultura. No de miembros de la comunidad que participan activamente en el emprendimiento: Consta de 8 integrantes: Rubén Quiñonez, Wilson Medina, Nadia Castro, María Fernanda Quiñonez, Katherine Vásquez, Mayra Palacios, Carolina Palacios, Javier Torres Montaña. Nivel de Formación: Medio</p>

Elaborado por: Autora

Fuente: Entrevista

ANEXO 13.- Interacción FODA del Emprendimiento Artesanías “Crecer”

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES						
		○ Ferias	○ Líneas de crédito	○ Alianza con los artesanos de los diferentes balnearios de la provincia	○ Las ventas a través de internet, contribuyen a la expansión de la empresa	○ Adquisición de nueva tecnología	○ Total
	○ Innovación	4	3	4	3	4	18
	○ Trabajo en equipo	3	2	3	2	3	13
	○ Responsabilidad	3	3	3	2	2	13
	○ Experiencia	3	2	3	3	3	14
	○ Vendedores directos	1	1	4	2	1	9
	○ Diversificación de sus productos	4	2	4	4	3	17
Total	18	13	21	16	16	84	

F O R T A L E Z A S	AMENAZAS					
		○ Imitación de su producto estrella	○ Delincuencia	○ Competencia	○ Inflación	○ Total
	○ Innovación	3	1	4	4	12
	○ Trabajo en equipo	2	1	3	3	9
	○ Responsabilidad	2	1	3	2	8
	○ Experiencia	2	1	4	3	10
	○ Vendedores directos	1	1	4	2	8
	○ Diversificación de sus productos	2	1	4	4	11
Total	12	6	22	18	58	

D E B I L I D A D E S	OPORTUNIDADES						
		○ Ferias	○ Líneas de crédito	○ Alianza con los artesanos de los diferentes balnearios de la provincia	○ Las ventas a través de internet, contribuyen a la expansión de la empresa	○ Adquisición de nueva tecnología	○ Total
	○ Posicionamiento de la marca	4	3	4	3	3	17
	○ Valor agregado al producto	4	4	4	4	3	19
	○ Publicidad	4	2	4	4	3	17
	○ Un proveedor definido	3	2	3	3	4	15
	○ Maquinarias necesarias para la producción	4	2	4	3	4	17
	○ Tecnología	4	2	4	4	4	18
	○ Local propio	3	2	3	3	2	13
	Total	26	17	26	24	23	116

F O R T A L E Z A S	AMENAZAS					
		○ Imitación de su producto estrella	○ Delincuencia	○ Competencia	○ Inflación	○ Total
	○ Posicionamiento de la marca	3	1	4	2	10
	○ Valor agregado al producto	3	1	4	4	12
	○ Publicidad	4	1	4	2	11
	○ Un proveedor definido	2	1	4	4	11
	○ Maquinarias necesarias para la producción	2	2	4	3	11
	○ Tecnología	2	3	4	4	13
	○ Local propio	1	3	4	2	10
Total	17	12	28	21	78	

ANEXO 14.- Ficha del Emprendimiento Productos de Soya “Comer Sano”

<p>Datos Generales:</p> 	<p>Cantón: Esmeraldas Parroquia: Simón Plata Torres Teléfono: 0992865817 Fecha de inicio: 2 años Tiempo de actividad con el CEPAM: 9 meses Responsable(s) del emprendimiento: Rubel Gaibor</p>
<p>Descripción general del emprendimiento</p>	<p>Nombre del Emprendimiento: Productos de Soya “Comer Sano” Dirección: Codesa Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias): CEPAM, PUCESE</p>
<p>Productos o servicios</p>	<p>Cuenta con un servicio o producto bien programado: Producción y Comercialización de productos de Soya.</p>
<p>Comercialización</p>	<p>Promoción y Publicidad (medio de difusión, página web, ofertas): No tienen un plan de marketing.</p>
<p>Operaciones Gestión y organización</p>	<p>Identificación de la organización- Informal y no tienen estatutos. Empleos directos – 3 indirectos-0 Objetivos que tienen como grupo: Líderes en la Provincia de Esmeraldas en la producción y comercialización de productos de soya. Principales dificultades del emprendimiento: competencia agresiva No de miembros de la comunidad que participan activamente en el emprendimiento: Consta de 3 integrantes: Geovanny Guerrero, Rubel Gaibor , Janeth Cando Nivel de Formación: Medio y Superiores</p>

Elaborado por: Autora

Fuente: Entrevista

ANEXO 15.- Interacción FODA del Emprendimiento Productos de Soya “Comer Sano”

F O R T A L E Z A S	OPORTUNIDADES				
	○ Expansión	○ Alianzas con los principales supermercados, tiendas para la venta de su producto	○ Hábitos alimenticios	○ Mayor participación en el mercado a través de nuevas presentaciones	○ Total
○ Posicionamiento de la marca	5	5	5	5	20
○ Valor agregado al producto	3	2	1	1	7
○ Publicidad	4	3	1	2	10
○ Un proveedor definido	3	3	2	3	11
○ Maquinarias necesarias para la producción	4	4	5	4	17
○ Tecnología	1	1	1	1	4
Total	20	18	15	16	69

F O R T A L E Z A S	AMENAZAS					
		○ Competencia	○ Delincuencia	○ Inflación	○ Otras bebidas que reemplacen a este producto	○ Total
	○ Posicionamiento de la marca	5	1	5	3	14
	○ Valor agregado al producto	2	1	1	1	5
	○ Publicidad	2	1	1	2	6
	○ Un proveedor definido	3	1	5	4	13
	○ Maquinarias necesarias para la producción	4	1	3	4	12
	○ Tecnología	1	1	1	1	4
Total	17	6	16	15	54	

D E B I L I D A D E S	OPORTUNIDADES					
		○ Expansión	○ Alianzas con los principales supermercados, tiendas para la venta de su producto	○ Hábitos alimenticios	○ Mayor participación en el mercado a través de nuevas presentaciones	○ Total
	○ Registro sanitario	4	4	3	4	15
	○ Tecnología y maquinaria necesaria para el procesamiento del producto	4	4	3	4	15
	○ Planificación estratégica adecuada	5	5	5	5	20
	○ Registro contable	4	4	4	4	16
	○ Difusión de las características nutritivas y sobre todo del sabor de la soya	3	3	3	3	12
	Total	20	20	18	20	78

D E B I L I D A D E S	AMENAZAS					
		○ Competencia	○ Delincuencia	○ Inflación	○ Otras bebidas que reemplacen a este producto	○ Total
	○ Registro sanitario	5	1	3	4	13
	○ Tecnología y maquinaria necesaria para el procesamiento del producto	4	3	3	4	14
	○ Planificación estratégica adecuada	5	1	3	5	14
	○ Registro contable	4	1	3	4	12
	○ Difusión de las características nutritivas y sobre todo del sabor de la soya	3	1	3	3	10
	Total	21	7	15	20	63

ANEXO 16.- Ficha del Emprendimiento Delicias Gastronómicas Esmeraldeña “69”

Datos Generales:	<p>Cantón: Esmeraldas Parroquia: Simón Plata Torres Teléfono: 0992865817 Fecha de inicio: 1 año Tiempo de actividad con el CEPAM: 9 meses Responsable(s) del emprendimiento: Angélica Cagua</p>
Descripción general del emprendimiento	<p>Nombre del Emprendimiento: Delicia Gastronómica Esmeraldeña “69” Dirección: Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias): CEPAM, PUCESE</p>
Productos o servicios	<p>Cuenta con un servicio o producto bien programado: Producción y Comercialización de platos típicos.</p>
Comercialización	<p>Promoción y Publicidad (medio de difusión, página web, ofertas): No tienen un plan de marketing.</p>
Operaciones Gestión y organización	<p>Identificación de la organización- Informal y no tienen estatutos. Empleos directos – 3 indirectos-0 Objetivos que tienen como grupo: Líderes en la Provincia de Esmeraldas en la producción y comercialización de platos típicos. Principales dificultades del emprendimiento: capital, local comercial. No de miembros de la comunidad que participan activamente en el emprendimiento: Consta de 4 integrantes: Johanna Salinas, Angélica Cagua, Andrea Palomino, Arturo Palomino y Gabriela Román (deserto). Nivel de Formación: medio</p>

Elaborado por: Autora

Fuente: Entrevista

ANEXO 17.- Interacción FODA del Emprendimiento Delicias Gastronómicas

Esmeraldeña “69”

F O R T A L E Z A S	OPORTUNIDADES					
		○ Ubicación favorable que permita que el restaurant se convierta en una buena opción para almorzar.	○ Experiencia y aprendizaje de técnicas para la elaboración de platos típicos.	○ Alto número de consumidores	○ Alianzas con instituciones públicas y privadas.	○ Total
	○ Preparación y sabor de los alimentos	4	5	5	4	18
	○ Precios accesibles	4	3	4	4	15
	○ Equipos y maquinarias	3	3	3	2	11
	○ Buena relación cliente-empleado	5	4	5	4	18
Total	16	15	17	14	62	

F O R T A L E Z A S	AMENAZAS				
		○ Delincuencia	○ Competencia	○ Inflación	○ Total
	○ Preparación y sabor de los alimentos	1	4	4	9
	○ Precios accesibles	1	4	5	10
	○ Equipos y maquinarias	2	3	3	8
	○ Buena relación cliente-empleado	1	5	3	9
	Total	5	16	15	36

D E B I L I D A D E S	OPORTUNIDADES					
		○ Ubicación favorable que permita que el restaurant se convierta en una buena opción para almorzar.	○ Experiencia y aprendizaje de técnicas para la elaboración de platos típicos.	○ Alto número de consumidores	○ Alianzas con instituciones públicas y privadas.	○ Total
	○ Publicidad	4	3	4	4	15
	○ Los integrantes no cuentan con la experiencia requerida en la elaboración de platos típicos.	2	4	3	4	13
	○ Local	4	2	4	4	14
	○ Planificación adecuada	3	3	3	3	12
	Total	13	12	14	15	54

D E B I L I D A D E S	AMENAZAS				
		○ Delincuencia	○ Competencia	○ Inflación	○ Total
	○ Publicidad	1	4	2	7
	○ Los integrantes no cuentan con la experiencia requerida en la elaboración de platos típicos.	1	4	2	7
	○ Local	3	4	1	8
	○ Planificación adecuada	2	3	2	7
Total	7	15	7	29	

ANEXO 18.- Tipo de Comprobante

EL BUEN PAN JUAN EFRAÍN PÉREZ LARA Contribuyente Régimen Simplificado		R.U.C. 1717888713001 NOTA DE VENTA - RISE NO. 002- 001 - 123456789 AUT. SRI: 1234567890	
Dirección Matriz: Páez N22-53 y Ramirez Dávalos Dirección Sucursal: García Moreno y Sucre		FECHA DE AUTORIZACIÓN: 01 - 08 - 2010	
Sr(es):	Carlos Enrique Avilés Carrasco	R.U.C / C.I.	170123456-7
FECHA:	26 de Septiembre de 2010		
CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V. TOTAL
1	Flash Memory	20,00	20,00
VALOR TOTAL			20,00
Carlos Ángel Bolívar Mora / Imprenta Bolívar RUC: 1709876543001 / No. Autorización 1234		VÁLIDO PARA SU EMISIÓN HASTA 01 - 08 - 2011	
Original: Adquirente / Copia: Emisor		DOCUMENTO PARA USO EDUCATIVO (SIN VALIDEZ COMERCIAL). SRI	

ANEXO 19.- Pantalla Inicial del Programa CIAD2008



INFOELECT

**SISTEMA CONTABLE
FINANCIERO ADMINISTRATIVO
CIAD 2008**

Quito: Amazonas N41-56 e Isla Floreana, 1er Piso Of. 101B
Télefonos: (593 2) 2445 435 / 2445 436 / 2450 629 / 2432 934 Fax 2445 435
Celulares: 096 259 255 / 096 114 467 / 096 005 979 / 096 106 813
Guayaquil: Baquerizo Moreno 1106 y 9 de Octubre 3er Piso
Télefono: (593 4) 2300 247 Celular: 096 525 346 / 094 181 896
E-Mail: correo@infoelect.com.ec WEB: www.infoelect.com.ec

ANEXO 20.- Control de compras del Programa CIAD2000

Factura de Compra

N° Fecha / / Dias Vencimiento /

Cnt.	Descripción	Código	Precio	Iva	SubTotal

Contado Crédito N° cheque N° cuenta Comprobante

SubTotal Iva 0
 SubTotal Iva
 Descuento 0.00
 Iva
 Total

ANEXO 21.- Control de ventas del Programa CIAD2008

ANEXO 22.- Control de costo del Programa CIAD2008

ANEXO 23.- Control de gastos del Programa CIAD2008

Grupo de Artículos

descripción: MATERIALES INDIRECTOS

Código: G001

Mercadería: [] []

Compras: 5131 Materiales indirectos

Venta: [] []

Costo de Venta: [] []

Grupo Sri: [] []

Inventario
 Gasto
 Servicio
 Saldo Inicial
 Activo Fijo
 Producto
 Consignación

[<] [◀] [▶] [>] [🖨️] [📄] [📅] [🗑️] [📁]

Artículo

Básico | Complemento | Comisiones | Promoción | Foto | Activo fijo

Código: pro-002 Grupo: MATERIALES INDIRECTOS

Descripción: Acuarela

Precio Dist: [] Cnt. mínima: 0.00

P.V.P.: [] Cnt. Máxima: []

Impuesto %: 12.00 Unidad: u

Característica: []

Compras
 Lst. Precios
 Descontinuado
 Modificar Precio

SubGr: [] []

Tarjeta Kardex: []

S.R.I.: [] []

[<] [◀] [▶] [>] [🖨️] [📄] [💾] [↶] [🗑️] [📁]

ANEXO 24.- Control de bienes del Programa CIAD2008

ANEXO 25.- Control de efectivo del Programa CIAD2008

Código	Descripción	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Total
1.1.1.01.001	CAJA GENERAL	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-103,00
1.1.1.01.002	CAJA CHEQUES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
1.1.1.02	BANCOS	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

ANEXO 28.- Control del Balance de Resultados del Programa CIAD2008

19/08/2013			
POLLOS A SU GUSTO			
Balance de Resultados			
Al 02/08/2013			
<u>CÓDIGO</u>	<u>DESCRIPCION</u>	<u>DEBE</u>	<u>HABER</u>
4 INGRESOS			
4.1.1.01.001	Venta de Mercadería		200.00
4.1.1. VENTAS			200.00
4.1. OPERACIONALES			200.00
Total de: 4. INGRESOS			200.00
5 EGRESOS			
5.1.1.01.001	Costo de Venta	200.00	
5.1.1. COSTO DE VENTAS			200.00
5.1. OPERATIVOS			200.00
Total de: 5. EGRESOS			200.00
6 GASTOS			
6.1.2.02.004	BUMINISTROS DE OFICINA	25.00	
6.1.2.02.010	AGASAJOS AL PERSONAL	100.00	
6.1.2. ADMINISTRATIVOS			125.00
6.1. OPERACIONALES			125.00
Total de: 6. GASTOS			125.00
TOTAL INGRESOS			200.00
TOTAL EGRESOS			325.00
UTILIDAD-PERDIDA DEL EJERCICIO			125.00
			200.00
			200.00

Record: EOF/13

Exclusive

ANEXO 29.- Control del Balance General Programa CIAD2008

POLLOSA SU GUSTO			
Balance General			
Al 02/08/2013			
CÓDIGO	DESCRIPCION	DEBE	HABER
1. ACTIVO			
1.1.1.01.001	CAJA GENERAL		103.00
1.1.1. EFECTIVO Y EQUIVALENTE			103.00
1.1.3.01.001	Inventario de Mercaderías	75.00	
1.1.3. REALIZABLE		75.00	
1.1.4.01.001	MAEN COMPRAS	15.00	
1.1.4. OTROS ACTIVOS CORRIENTES		15.00	
1.1. ACTIVO CORRIENTE			133.00
Total de: 1. ACTIVO			133.00
2. PASIVO			
2.1.2.01.001	PROVEEDORES LOCALES		112.00
2.1.2. CUENTAS POR PAGAR			112.00
2.1. CORRIENTE			112.00
Total de: 2. PASIVO			112.00
3. PATRIMONIO			
3.3.1.02.001	UTILIDAD-PERDIDA DEL EJERCICIO	125.00	
3.3.1. UTILIDAD / PERDIDA		125.00	
3.3. RESULTADOS		125.00	
Total de: 3. PATRIMONIO		125.00	
TOTAL ACTIVO			133.00
TOTAL PASIVO y PATRIMONIO		133.00	

Página: 1

ANEXO 30.- Examen de evaluación de las características del Emprendedor.

Escala de puntuación:	
1	Definitivamente SI
2	Probablemente SI
3	Indeciso
4	Probablemente NO

1 Definitivamente NO

Deberá contestar con la mayor sinceridad para que los resultados correspondan a su realidad y pueda obtener conclusiones validas

Nombre:		5	4	3	2	1
1.	A menudo tengo ideas originales y las pongo en práctica.					
2.	Cometo errores y me equivoco, pero sé que puedo hacer las cosas bien.					
3.	Cuando quiero algo, insisto hasta que lo consigo.					
4.	Cuando invierto mi dinero, prefiero arriesgarlo en algo que pueda darme más ganancias que en un depósito a plazo fijo.					
5.	No me resulta difícil encontrar varias soluciones a un mismo problema.					
6.	Puedo resolver problemas con rapidez, incluso bajo presión.					
7.	Veo posibilidades creativas (de innovación) en cada cosa que hago.					
8.	Creo con firmeza en que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer.					
9.	Creo con firmeza que si la primera vez no lo logro, debo intentarlo una y otra vez.					
10.	Cuando pienso en emprender un negocio, no me asusta la idea de lo desconocido.					
11.	Cuando enfrento un problema, me gusta encontrar nuevas maneras para resolverlo.					
12.	Me considero una persona ingeniosa, en especial cuando se presentan situaciones difíciles.					
13.	Disfruto buscando nuevas formas de ver las cosas, en lugar de guiarme por las ideas ya conocidas.					
14.	No me desaliento si encuentro obstáculos para alcanzar mis metas.					
15.	Considero que a veces el riesgo es estimulante.					
16.	Estoy convencido de mis capacidades y sé muy bien como explotarlas.					
17.	Creo en el refrán: "quien no arriesga no gana".					
18.	Estoy seguro de mis propias ideas y posibilidades.					
19.	Aunque no alcance mis objetivos en poco tiempo, no pierdo el interés.					
20.	Me entusiasma realizar cosas nuevas e inusuales.					
21.	Creo que en la vida hay que tomar riesgos para ganar más o alcanzar metas más altas.					
22.	Con frecuencia encuentro soluciones rápidas y eficaces a los problemas.					
23.	Soy bueno para enfrentar una gran cantidad de problemas al mismo tiempo.					
24.	Considero que la perseverancia es importante para llegar al éxito.					
25.	Me siento seguro, incluso cuando alguien critica lo que he hecho.					

Fuente: (Alcaraz, 2011)

ANEXO 31.- Encuesta de Satisfacción a Emprendedores

- 1.- ¿Cómo considera usted la organización de la capacitación?
- 2.- ¿Cómo considera usted el desarrollo de la capacitación?
- 3.- ¿Considera usted que el plan de capacitación impartido es útil para ser aplicado en el desarrollo de su emprendimiento?
- 4.- ¿Qué opina de la calidad del personal asignado al taller de capacitación?
- 5.- Según el nivel de aceptación Usted aplicaría lo aprendido en su emprendimiento.

ANEXO 32.- Fotos de los Emprendimientos

Pollos “Nuestro Futuro”



Confitería “Lo Dulce de la Vida”



Peluquería “Babilonia”





Pollos a su Gusto “Quilumba”



ANEXO 33.- Fotos del Taller de Control Interno Administrativo y Contable

