**PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS**




FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE INGENIERÍA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

**TESIS DE GRADO:**

**TEMA:**

# DIAGNÓSTICO Y SEGUIMIENTO A PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTOS DESARROLLADOS CON JÓVENES DE LAS PARROQUIAS URBANAS ESMERALDAS Y BARTOLOMÉ RUIZ DEL CANTÓN ESMERALDAS

PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÌTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

**LINEA DE INVESTIGACIÓN:** FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS EXISTENTES

**AUTORA:**

DIANA LUCIA SAQUISARI ARMIJOS

**ASESOR:**

Ing. ORLIN ALAVA CHILA 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, 12 de Diciembre del 2013**

# AUTORIA

Yo, Diana Lucia Saquisari Armijos, 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.

Diana Lucia Saquisari Armijos

C.I 0803716976

# AGRADECIMIENTO

A Dios, por haberme concedido la vida y llenarme de fortaleza y conocimiento necesario para culminar con mi meta propuesta.

A mi papá, Nelson Saquisari por haberme brindado el apoyo necesario para culminar esta etapa importante en mi vida profesional.

A mis hermanos, Santiago, Pedro, Fernando, Fausto, Diego, Clara, Paola y Mercy Saquisari Armijos, porque admiro su fortaleza y por lo que han hecho de mí; mi más sincero agradecimiento porque me sacaron adelante y siempre estuvieron impulsándome en los momentos más difíciles de mi carrera, fomentando en mí el deseo de superación y el anhelo de triunfo en la vida, gracias.

A toda mi familia por haberme brindado su apoyo llenándome siempre de amor.

A mi asesor de tesis Ing. Orlin Álava quien con su profesionalismo supo guiarme con sus sabios conocimientos, brindándome el tiempo necesario para culminar con éxito la Tesis.

A la PUCESE y sus Catedráticos quien con sus enseñanzas supieron llenarme de conocimientos y valores necesarios para triunfar en el mundo laboral.

A mi mejor amiga Ariam Andrade, quien me brindó su apoyo en todo momento que lo necesite. Gracias por haber sido parte de cada uno de los momentos inolvidables que vivimos juntas y sobre todo te agradezco por tu amistad única y verdadera.

**Diana Saquisari**

# DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo de Tesis a mi querida madre María Armijos, quien se convirtió en mi ángel de la guarda, siendo mi motivo de inspiración para continuar en la lucha diaria, quien con su sabia experiencia inculco en mi valores que hoy han hecho de mí una mujer de bien.

Hoy es mi mayor fortaleza lo que me ayudó a lograr mi meta personal y sembrar en mí el deseo de ser cada día mejor.

A mi hermana y mejor amiga Clara Saquisari, por haber creído en mí, quien con su ejemplo digno de superación y entrega se convirtió en mi pilar fundamental, brindándome su apoyo incondicional que me hizo llegar hasta el final.

Espero no defraudarte, y contar siempre con tu amor de madre que siempre está pendiente de mí en los peores momentos y sin duda alguna siempre presente en la culminación de cada una de mis metas propuestas.

A mis sobrinos Gabriela, Alan y Gerald Almeida quienes con su amor me motivaron a continuar en la ardua labor de cumplir mi meta.

**Diana Saquisari**

Contenido

**AUTORIA** ... iii

**AGRADECIMIENTO** ... iv

**DEDICATORIA** ... v

**RESUMEN EJECUTIVO** ... **xii**

**ABSTRACT** ... **xiii**

CAPITULO I ... 1

**1. INTRODUCCIÓN** ... 1

CAPITULO II ... 5

**2. MATERIALES Y METODOS** ... 5

CAPITULO III ... 8

**3. RESULTADOS** ... 8

**3.1. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTAS EN RELACIÓN A LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN** ... 8

**3.1.1 DIAGNÓSTICO SITUACIÓN ACTUAL** ... 11

**3.1.2 SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS** ... 11

**3.1.3 EMPRENDIMIENTOS PARROQUIA URBANA ESMERALDAS** ... 11

1. EMPRENDIMIENTO CYBER CAFÉ EMPRENDEDORES AFRO ... 11

**a) Descripción del inicio del emprendimiento** ... 11

**1.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA** ... 12

**1.1.1 Planificación Estratégica** ... 12

**1.1.2 Recursos Humanos** ... 12

**1.1.3 Control Interno Administrativo** ... 12

**1.2 SITUACIÓN FINANCIERA** ... 12

**1.2.1 Control Presupuestario** ... 12

**1.2.2 Control de Egresos e Ingresos** ... 13

**1.2.3 Información Financiera** ... 13

**1.3 ANÁLISIS FODA** ... 13

**1.3.1 Evaluación Interna** ... 14

**1.3.2 Evaluación Externa** ... 16

**1.3.3 Análisis de la ubicación FODA** ... 18

**1.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA** ... 19

2 EMPRENDIMIENTO SERVICIOS DE TRIBUTACIÓN EXPRESS ... 20

**a) Descripción del inicio del emprendimiento** ... 20

**2.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA** ... 20

**2.1.1 Planificación Estratégica** ..... 20
**2.1.2 Recursos Humanos** ..... 20
**2.1.3 Control Interno Administrativo** ..... 21
**2.2 SITUACIÓN FINANCIERA** ..... 21
**2.2.1 Control Presupuestario** ..... 21
**2.2.2 Control de Egresos e Ingresos** ..... 21
**2.2.3 Información Financiera** ..... 21
**2.3 ANÁLISIS FODA** ..... 22
**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 EMPRENDIMIENTO EL GLOTÓN ..... 27
**a) Descripción del inicio del emprendimiento** ..... 27
**3.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA** ..... 27
**3.1.1 Planificación Estratégica** ..... 27
**3.1.2 Recursos Humanos** ..... 28
**3.1.3 Control Interno Administrativo** ..... 28
**3.2 SITUACIÓN FINANCIERA** ..... 28
**3.2.1 Control Presupuestario** ..... 28
**3.2.1 Control de Egresos e Ingresos** ..... 28
**3.2.2 Información Financiera** ..... 28
**3.3 ANÁLISIS FODA** ..... 29
**3.3.1 Evaluación Interna** ..... 29
**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 EMPRENDIMIENTO LA COMIDA PREFERIDA ..... 34
**a) Descripción del inicio del emprendimiento** ..... 34
**4.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA** ..... 34
**4.1.1 Planificación Estratégica** ..... 34
**4.1.2 Recursos Humanos** ..... 34
**4.1.3 Control Interno Administrativo** ..... 34
**4.2 SITUACIÓN FINANCIERA** ..... 35
**4.2.1 Control Presupuestario** ..... 35
**4.2.2 Control de Egresos e Ingresos** ..... 35

**4.2.3 Información Financiera** ..... 35
**4.3 ANÁLISIS FODA** ..... 35
**4.3.1 Evaluación Interna** ..... 36
**4.3.2 Evaluación Externa** ..... 37
**4.3.3 Análisis de la ubicación FODA** ..... 39
**4.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA** ..... 40
5 EMPRENDIMIENTO PERLA VERDE ..... 41
**a) Descripción del inicio del emprendimiento** ..... 41
**5.1 SITUACION ADMINISTRATIVA** ..... 41
**5.1.1 Planificación Estratégica** ..... 41
**5.1.2 Recursos Humanos** ..... 41
**5.1.3 Control Interno Administrativo** ..... 42
**5.2 SITUACIÓN FINANCIERA** ..... 42
**5.2.1 Control Presupuestario** ..... 42
**5.2.2 Control de Egresos e Ingresos** ..... 42
**5.2.3 Información Financiera** ..... 42
**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 EMPRENDIMIENTO SEXIE BRASSIERE ..... 48
**a) Descripción del inicio del emprendimiento** ..... 48
**6.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA** ..... 48
6.1.1 **Planificación Estratégica** ..... 48
**6.1.2 Recursos Humanos** ..... 48
**6.1.3 Control Interno Administrativo** ..... 49
**6.2 SITUACIÓN FINANCIERA** ..... 49
**6.2.1 Control Presupuestario** ..... 49
**6.2.2 Control de Egresos e Ingresos** ..... 49
**6.2.3 Información Financiera** ..... 49
**6.3 ANÁLISIS FODA** ..... 50
**6.3.1 Evaluación Interna** ..... 51
**6.3.2 Evaluación Externa** ..... 53
**6.3.3 Análisis de la ubicación FODA** ..... 55
**6.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA** ..... 56

**3.1.5 EMPRENDIMIENTO UBICADO EN EL CANTÓN RIOVERDE:** ..... 57
7. EMPRENDIMIENTO VISION TECNOLOGY ..... 57
**a) Descripción del inicio del emprendimiento** ..... 57
**7.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA** ..... 57
**7.1.1 Planificación Estratégica** ..... 57
**7.1.2 Recursos Humanos** ..... 57
**7.1.3 Control Interno Administrativo** ..... 58
**7.2 SITUACIÓN FINANCIERA** ..... 58
**7.2.1 Control Presupuestario** ..... 58
**7.2.2 Control de Egresos e Ingresos** ..... 58
**7.2.3 Información Financiera** ..... 58
**7.3 ANÁLISIS FODA** ..... 59
**7.3.1 Evaluación Interna** ..... 60
**7.3.2 Evaluación Externa** ..... 61
**7.3.3 Análisis de la ubicación FODA** ..... 63
**7.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA** ..... 64
**3.2 PROPUESTA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA** ..... 67
**3.2.1 Antecedentes** ..... 67
**3.2.2 Objetivo general** ..... 68
**3.2.3 Objetivos específicos** ..... 68
**3.2.4 Alcance de la propuesta** ..... 68
**3.2.5 Base legal** ..... 68
**3.2.6 Importancia** ..... 68
**3.2.7 Descripción de la propuesta** ..... 69
**3.2.8 Plan de calidad de la propuesta** ..... 70
**3.2.9 PROPUESTA ADMINISTRATIVA** ..... 71
**3.2.10 PROPUESTA FINANCIERA** ..... 78
**3.2.11 Cronograma de implementación de la propuesta** ..... 84
**3.3 Validación de la Propuesta** ..... 85
**3.3.1 Estructura de taller de socialización de la propuesta administrativa** ..... 86
**3.3.2 Estructura de taller de socialización de la propuesta contable** ..... 87
**3.3.3 Presupuesto de la Propuesta** ..... 89
**3.3.4 RESULTADOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA DE CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE** ..... 90
**3.3.5 IMPACTOS** ..... 93
**3.3.6 Análisis de impactos** ..... 93

**4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES** ..... 99
**4.1 Conclusiones** ..... 99
**4.2 Recomendaciones** ..... 100
**5 DISCUSIÓN** ..... 101
**6 BIBLIOGRAFIA** ..... 103
**7. ANEXOS** ..... 105
**Anexo 1: Cyber Café Emprendedores Afro** ..... **106**
**Anexo 1.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades** ..... **107**
**Anexo 1.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas** ..... **108**
**Anexo 1.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades** ..... **109**
**Anexo 1.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas** ..... **110**
**Anexo 2: Servicios de Tributación Express** ..... **111**
**Anexo 2.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades** ..... **112**
**Anexo 2.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas** ..... **113**
**Anexo 2.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades** ..... **114**
**Anexo 2.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas** ..... **115**
**Anexo 3: El Glotón** ..... **116**
**Anexo 3.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades** ..... **117**
**Anexo 3.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas** ..... **118**
**Anexo 3.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades** ..... **119**
**Anexo 3.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas** ..... **120**
**Anexo 4: La Comida Preferida** ..... **121**
**Anexo 4.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades** ..... **122**
**Anexo 4.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas** ..... **123**
**Anexo 4.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades** ..... **124**
**Anexo 4.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas** ..... **125**
**Anexo 5: Perla Verde** ..... **126**
**Anexo 5.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades** ..... **128**
**Anexo 5.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas** ..... **129**
**Anexo 5.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades** ..... **130**
**Anexo 5.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas** ..... **131**
**Anexo 6: Sexy Brassiere** ..... **132**
**Anexo 6.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades** ..... **133**
**Anexo 6.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas** ..... **134**
**Anexo 6.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades** ..... **135**
**Anexo 6.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas** ..... **136**

**Anexo 7: Visión Tecnology ..... 137**
**Anexo 7.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades ..... 138**
**Anexo 7.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas ..... 139**
**Anexo 7.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades ..... 140**
**Anexo 7.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas ..... 141**
**Anexo 10: Control de Ventas ..... 142**
**Anexo 11: Control de Costos ..... 143**
**Anexo 13: Control de Bienes ..... 146**
**Anexo 14: Control de Efectivo ..... 146**
**Anexo 15: Control de Cuentas por Cobrar ..... 147**
**Anexo 16: Control de Cuentas por Pagar ..... 148**
**Anexo 17: Reporte de Resultados Económicos ..... 148**
**Anexo 18: Reporte de Resultados Financieros ..... 150**
**Anexo 19 Examen de evaluación de las características del Emprendedor. ..... 151**
**Anexo 20: Encuesta de Satisfacción ..... 152**
**Anexo 21: Taller Administrativo y Contable para Emprendedores ..... 153**

# RESUMEN EJECUTIVO

La presente investigación de tesis es una herramienta que orienta a los siete emprendimientos de jóvenes de las parroquias Esmeraldas y Bartolomé Ruíz del cantón Esmeraldas, desarrollados por Centro Ecuatoriano para la Promoción y Acción de la Mujer, CEPAM, ya que fue elaborado para cubrir las diferentes necesidades encontradas durante el diagnóstico realizado, como son la falta de implementación de un organigrama que identifique el nivel de responsabilidad de cada uno de los integrantes, con su respectivo manual operativo, como también no hacen uso de las diferentes herramientas contables que son base para la buena organización de sus recursos, en este documento se presenta de manera clara y concisa las diferentes herramientas de apoyo con su respectiva explicación, de igual forma se describen los procedimientos y funciones que cada integrante debe realizar, con la finalidad de mejorar el desempeño en la ejecución de sus tareas asignadas.

Para lo cual se utilizó las herramientas metodológicas como fueron una entrevista al responsable de cada emprendimiento que permitió conocer de cerca las realidades que viven cada uno, complementado con la observación directa que hizo verificar la información brindada y así realizar de manera concisa la investigación.

Cabe recalcar que la implementación de la propuesta de un sistema de control interno administrativo y contable se realizó a través del software ya diseñado CIAD 2008, el mismo que fue adaptado según las necesidades de los emprendimientos con el fin de formalizar la administración y el manejo de los recursos de los mismos, como también se realizó una capacitación basada en temas administrativos y contables de acuerdo a las debilidades encontradas en el diagnostico lo que permitió fortalecer sus conocimientos con el fin de que sean aplicados en cada uno de los emprendimientos para así tener una mejor organización y por ende guiarlos a que se desarrollen buscando así la sostenibilidad de los mismos.

Finalmente se ha expuesto recomendaciones que ayudaran a cumplir lo planteado, para lo cual es muy importante se tome en cuenta la investigación realizada con el fin de que los emprendimientos logren mantenerse en el mercado y así mejorar la calidad de vida de jóvenes esmeraldeños.

# ABSTRACT

This thesis research is a tool that guides the seven ventures Parish youth and Bartolomé Ruiz Esmeraldas Canton Esmeraldas, developed by CEPAM as it was developed to meet the different needs encountered during the diagnosis made, such as the lack of implementation of an organizational chart identifying the level of responsibility of each of the members , with their respective operating manual as well not make use of the different tools that are based accounting for the good organization of resources, this document is presented clearly and concisely the different support tools with explanation, similarly describes the procedures and functions that each member must perform, in order to improve performance in carrying out their assigned tasks.

To which the methodological tools used were an interview as responsible for each project yielded information about the realities of living each, supplemented by direct observation made to verify information provided and thus perform research concisely.

It should be noted that implementation of the proposal for a system of administrative and accounting internal control was performed using software designed and CIAD 2008, the same that was adapted to the needs of the enterprises in order to formalize the administration and management of these resources, as well as training was based on administrative and accounting issues according to the weaknesses found in the diagnosis allowing strengthen their knowledge in order to be applied in each of the enterprises in order to have a better organization and thus lead them to develop the sustainability looking thereof.

Finally set forth recommendations that will help fulfill the raised, for which it is very important take into account the research in order to achieve the undertakings remain in the market and improve the quality of life of many young people in Esmeraldas.

# CAPITULO I

## 1. INTRODUCCIÓN

El emprendimiento se ha establecido en los últimos años como la base del desarrollo y crecimiento que trae consigo nuevas ideas y más empresas productivas creadas por jóvenes que carecen de empleo de tal manera que aporten dinámicamente a la sociedad.

La juventud se construye culturalmente y crea sus propios espacios emocionales y materiales creciendo en un contexto lleno de cambios, en el que se dan determinadas condiciones sociales y relaciones de poder, que configuran ciertas relaciones de confianza o conflicto con su entorno. Pero estos cambios, se han dado, para los y las jóvenes de Esmeraldas, en medio de muchas restricciones y olvidos. En ocasiones, la familia no los toma en cuenta, la escuela y el colegio los masifica y tampoco han sido convocados para el diseño y ejecución de las políticas que afectan sus vidas. Su enorme potencial ha carecido de oportunidades para desarrollarse. (CEPAM, 2012)

En este contexto, las organizaciones juveniles constituyen el refugio denominado "Estrategia económica sostenible para la igualdad de oportunidades para los y las jóvenes de la ciudad de Esmeraldas", en el cual se presentan un sinnúmero de oportunidades que permiten a los jóvenes elaborar sus propias propuestas y actuar, ejecutado por el Centro Ecuatoriano para la Promoción y Acción de la Mujer, CEPAM, con el financiamiento del Gobierno de Cantabria que aportan con el capital semilla para que se puedan desarrollar. (CEPAM, 2012)

El proyecto con los jóvenes surgió de la necesidad de mantener especial énfasis en la inserción laboral, desde el desarrollo de sus habilidades emprendedoras, pero sobre todo de propiciar un escenario óptimo para la consolidación de nuevas estrategias que promuevan mejores condiciones para la participación, el empoderamiento de jóvenes y mujeres, reduciendo los estados de exclusión social de los y las jóvenes de Esmeraldas, a través de la construcción de estrategias sostenibles que fomenten las competencias sociales y laborales, contribuyendo a la inserción productiva y la integración comunitaria.

Sin embargo los emprendimientos desarrollados por los jóvenes esmeraldeños en la actualidad no han sido evaluados, permitiendo puntualizar la capacidad de cada uno de los emprendedores para poder organizar sus actividades, conociendo las fortalezas y debilidades del equipo emprendedor, lo que permita verificar si existe conformidad dentro del negocio.

Del mismo modo no cuentan con un control y seguimiento adecuado a cada una de las actividades que desarrollan dentro de sus microempresas, lo que genera grandes dificultades en cuanto a la estructura organizacional ya que no hacen uso de las principales herramientas administrativas y contables lo que ayudaría a un mejor desenvolvimiento, ya que esto permite controlar, organizar y tomar decisiones dentro de su negocio.

Tomando como referencia lo expresado por el autor (INTI, 2009). Es necesario conocer el mecanismo por el cual clientes y comerciantes pueden satisfacer sus necesidades haciendo buenos negocios. Para lo cual es fundamental basarse en herramientas de gestión que son cuatro pilares básicos de todo emprendimiento: Conducir y Organizar, Vender, Producir y Administrar.

Por lo que se hace necesario la implementación de un sistema de control interno administrativo y contable que permita registrar técnicamente todas las operaciones, y además presentar periódicamente información verídica y confiable de todas las actividades que se lleven a cabo dentro de los microemprendimientos,

Tomando como referencia al autor : (Kreimer, 2010) el cual indica que antes de iniciar una actividad económica independiente en el mundo empresarial es bueno conocer el camino, ya que no solo se requiere iniciativa, ideas y una gran dosis de coraje, también se necesitan conocimientos básicos que fomenten una planificación microempresarial, como también se deben analizar los productos o servicios que se lanzan al mercado, de tal manera que se logren cubrir las necesidades insatisfechas de los clientes.

Una vez conocido el punto de partida de los emprendimientos, como lo indica el autor (Alfonso Jimenez, 2010) es el momento de trazar los planes de mejora idóneos, según las posibilidades, las circunstancias y las necesidades de la persona evaluada. Estos planes para resultar eficaces, deben de ser concretos y contar con un programa de seguimiento, ya que el desarrollo personal y profesional es una tarea continua, por

tanto, resulta muy recomendable ir realizando evaluaciones de seguimiento (proceso de adquisición y desarrollo de competencias), de manera que puedan comprobarse los avances (lo que, además, actuará como un importante factor de motivación para seguir aprendiendo).

Sin olvidar que el sistema de control interno tanto administrativo como financiero, como lo da a conocer el autor (Estupiñan, 2006) comprenden el plan de organización y los procedimientos y registros que conciernen a los procesos de decisión que llevan a la autorización de las transacciones y actividades por parte de la gerencia, de manera que fomenta la eficiencia de las operaciones, la observancia de la política prescrita y el logro de las metas y objetivos programados para ayudar mediante el establecimiento de un medio adecuado, lo que comprende el plan de organización y los procedimientos y registros que conciernen a la custodia de los recursos, así como la verificación de la exactitud y confiabilidad de los registros e informes financieros.

En la Universidad Técnica del Norte de Ibarra en la facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Escuela de Contabilidad Superior y Auditoria, se realizó un estudio denominado "Modelo Administrativo-Contable para la industria Textilera en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura", lo que ayuda a mejorar los resultados de la organización, con la implementación de documentos contables que permitan controlar los recursos de la empresa. (Rosero, 2010)

Por lo tanto en la presenta investigación se ha planteado como objetivo general, realizar un diagnóstico y seguimiento a los Proyectos de Emprendimiento desarrollados con Jóvenes de las Parroquias Urbanas Esmeraldas y Bartolomé Ruiz del cantón Esmeraldas para su fortalecimiento y sostenibilidad.

Para el cumplimiento del objetivo general se plantearon los siguientes objetivos específicos: a) Diagnosticar la situación actual administrativa y contable de los emprendimientos desarrollados con jóvenes de las Parroquias Urbanas Esmeraldas y Bartolomé Ruiz 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.

Con los cuales se plantea cubrir con lo establecido reforzando el entorno para el desarrollo y planeación de los emprendimientos de tal manera que logren destacarse convirtiéndose en empresas exitosas, entendiendo esto como empresas capaces de sobrevivir en el mercado.

# CAPITULO II

## 2. MATERIALES Y METODOS

La presente investigación está enfocada en los siete proyectos de emprendimiento desarrollados por jóvenes que se encuentran ubicados en las Parroquias Esmeraldas y Bartolomé Ruiz del Cantón Esmeraldas, cabe resaltar que un emprendimiento está ubicado en el Cantón Rioverde, los cuales presentan problemas administrativos y contables lo que afecta en su desarrollo microempresarial, ya que no cuentan con los conocimientos adecuados para el desempeño de las diferentes actividades que deben llevar a cabo en cada uno de sus emprendimientos; para lo cual el presente estudio tuvo una duración de ocho meses a través de los cuales se logró cumplir con los objetivos planteados.

La investigación es de carácter cualitativa ya que se basa en principios teóricos empleando métodos de recolección de datos, que son no cuantitativos, con el propósito de explorar las relaciones sociales y describir la realidad tal como la experimentan sus correspondientes protagonistas.

Para lo cual se empleó los siguientes tipos de investigación:

- ✓ La **Investigación descriptiva** permitió llegar a conocer las actitudes predominantes en los emprendedores a través de la descripción de las actividades y procesos que realizan cada uno de los emprendimientos, que luego fueron analizados estos resultados que contribuyeron a la realización de la investigación.
- ✓ La **Investigación de campo** se llevó a cabo con visitas a cada uno de los emprendimientos desde el cinco hasta el quince de Marzo del 2013 en conjunto con el Centro Ecuatoriano para la Promoción y Acción de la Mujer, CEPAM donde se pudo recolectar valiosa información basada en las diferentes dificultades que presentaban dichos emprendimientos.
- ✓ **La Investigación bibliográfica**, se utilizó la información contenida en libros, revistas y documentos en general que sirvió para fortalecer conceptos expuestos.

  Además se utilizó dos tipos de métodos de investigación que serán detallados a continuación:

- ✓ **Método deductivo** sigue un proceso sintético – analítico que ayudo a tener una mejor idea del emprendimiento a nivel nacional lo que permitió influir en una mejor metodología a emplear de tal manera que se logró crear la iniciativa de seguir fomentando el emprendimiento en el cantón Esmeraldas.
- ✓ **Método inductivo** consiste en un proceso analítico – sintético mediante el cual se obtuvo conclusiones de las microempresas desarrolladas por jóvenes, que permitieron llegar a una generalización; es decir se buscó una solución a los problemas encontrados en cada uno de los emprendimientos.

**Técnicas de la Investigación:**

- ✓ Se realizaron visitas en donde se empleó la **técnica de observación** que permitió verificar las condiciones en las que se encuentran cada uno de los emprendimientos, conociendo como desarrollan sus diferentes actividades.
- ✓ También se realizó una **entrevista** basada en temas administrativos y contables que permitieran verificar el uso de los mismos a cada representante de dichos emprendimientos desde el cinco al quince de Marzo del 2013, donde se conoció como nació su idea de negocio y como la venían desarrollando hasta la actualidad.
- ✓ Se dictó una capacitación denominada "**Taller Administrativo y Contable para emprendedores"** que fue diseñada luego de analizar los resultados obtenidos donde se dictaron temas que ayudaron al fortalecimiento y desarrollo de los emprendimientos la cual fue impartida el 20, 27 de julio y el 07 de Agosto del 2013.
- ✓ Para la realización del diagnóstico se empleó la **herramienta FODA,** la cual permitió conocer las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas con las que cuentan cada uno de los emprendimientos.
- ✓ Para darle una validez al FODA, se empleó la **herramienta 4PLUS** la misma que ayudo a darle una calificación a los resultados obtenidos del FODA sirviendo como base para la realización de las diferentes estrategias planteadas de acuerdo a las necesidades de los mismos con el fin de mejorar su rentabilidad.

A continuación se detalla la tabla que muestra la respectiva calificación, peso y valor que proporciona la herramienta 4PLUS para la obtención de los resultados:

**Escala de calificación:**

| CALIFICACION | VALOR |
|---|---|
| Debilidad fuerte | 1 |
| Debilidad media | 2 |
| Fortaleza media | 3 |
| Fortaleza fuerte | 4 |

**Fuente:** Herramienta 4PLUS

**Escala de ponderación:**

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

**Fuente:** Herramienta 4PLUS

La **tabla de ubicación FODA** permitió conocer la ubicación estratégica de los emprendimientos de acuerdo los resultados obtenidos por medio de la calificación y el peso propuestos a cada uno.

La tabla muestra nueve cuadrantes de ubicación estratégica que permiten elaborar las debidas estrategias basándose en la siguiente modalidad:

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

**La tabla de interacción FODA** permitió relacionar los elementos internos fortalezas y debilidades con los elementos externos oportunidades y amenazas lo que ayudó a priorizar los puntos más importantes para definir las debidas estrategias, la cual es detallada a continuación:

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

# CAPITULO III

# 3. RESULTADOS

## 3.1. ANÁLISIS DE LA ENTREVISTAS EN RELACIÓN A LOS OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

La presente información es tomada de la entrevista realizada a la Directora Ejecutiva del CEPAM, Sra. Susana Balarezo a través de la cual dio a conocer que El Centro Ecuatoriano para la Promoción y Acción de la Mujer - CEPAM, es una institución privada sin fines de lucro, cuenta con una personería jurídica aprobada desde 1983, tienen cerca de 28 años trabajando por la defensa de los derechos humanos de las mujeres, la mejora de su calidad de vida, el empoderamiento y la incidencia en políticas de igualdad de oportunidades en los ámbitos social, político y económico. Hace cuatro años decidieron ampliar su trabajo con grupos que tienen ciertas condiciones es decir que necesitan apoyo el cual apunta en temas de juventud.

La institución desarrolla tres tipos de programas que serán detallados a continuación:

1.- La defensa de los derechos sociales y políticos de las mujeres dentro del cual tienen un departamento de atención integral a víctimas de violencia intrafamiliar.

2.- Los derechos económicos el cual se basa en el desarrollo vía propuestas en apoyo a la capacitación, la calificación de los jóvenes y las mujeres para fortalecer los emprendimientos productivos, culturales y sociales en manos de mujeres o jóvenes, el cual incluye el proyecto desarrollado en la provincia de Esmeraldas; y por último,

3.- La defensa de los derechos políticos y de participación ciudadana de las mujeres.

CEPAM cuenta con el financiamiento externo del Gobierno de Cantabria el cual estaba vigente hasta junio del 2012, desde Marzo iniciaron un nuevo proyecto con el cual actualmente tienen financiamiento de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), y la cooperación técnica de la Fundación de Ayuda contra la Drogadicción (FAD), es por eso que van a desarrollar actividades concretas en la provincia de Esmeraldas hasta el mes de Septiembre u Octubre del 2013.

Finalmente, desde el año 2010 el CEPAM ha emprendido en la ejecución de acciones y proyectos en otras áreas del país, sobre todo en la frontera norte, con una propuesta

innovadora de atención a población afectada por problemas de desplazamiento y migración forzada, en su integración en la comunidad local.

Para la realización del proyecto "Estrategia económica sostenible para la igualdad de oportunidades para los y las jóvenes de la ciudad de Esmeraldas", que tiene por objetivo: Favorecer el desarrollo integral y la mejora de la calidad de vida de la juventud de Esmeraldas, desde el desarrollo de sus capacidades organizativas y la implementación de estrategias sostenibles que fomenten competencias sociales, contribuyendo a la inserción laboral y a la integración comunitaria.

Se realizó un diagnóstico a los jóvenes, donde se pudo observar que muchos de los problemas que enfrentan hoy en día, las causas de esos problemas son la falta de oportunidades que tienen los jóvenes, ya que existen las capacidades locales pero no hay oportunidades, lo que incluye la mala educación que no responde a las necesidades que la población de Esmeraldas requiere para su formación correcta, los planes de estudio muchas veces no han sido adecuados a la realidad de la Provincia, para lo cual se plantean tres ejes fundamentales en los cuales el primero es fortalecer la organización de los jóvenes, el segundo el desarrollo de emprendimientos y el tercero fortalecer la institucionalidad del CEPAM.

Dentro del aporte que tiene el CEPAM al desarrollar este tipo de proyecto con jóvenes de escasos recursos, es poder darles la oportunidad a los jóvenes primero que crean en ellos mismos que son capaces de realizar cosas y segundo apoyarlos en todo lo que tiene que ver con las capacitaciones en temas de liderazgo, organización, emprendimientos etc., ya que su fin es hacer que los jóvenes sean capaces de desarrollar sus propios sueños.

Dentro de las características básicas que se tomaron en cuenta para la realización del proyecto están en que los chicos entren en un proceso de capacitación que les permita tener una visión general en lo que tiene que ver con emprendimientos, marketing, contabilidad básica, liderazgo, organización, estrategias para poder crear su propuesta de acuerdo a sus destrezas y habilidades de emprendimiento en base a un formato presentado por la institución, en el cual son evaluados por el CEPAM a través de un plan de negocios y en caso de ser aceptado se les brinda el capital semilla.

Uno de los principales problemas que enfrentan es el poco apoyo de las instituciones, o de la misma colectividad esmeraldeña, que no están dispuestos a apoyarlos creando estrategias de proveedores, no les brindan la oportunidad de que se hagan conocer en el mercado.

La mayor dificultad de los emprendimientos que hace que no logren fortalecerse rápidamente y mantenerse en el mercado es el pequeño capital semilla que no siempre es lo que necesitan para su desarrollo, por eso piensan trabajar a futuro vinculando los proyectos de jóvenes con las instituciones locales para que puedan brindar apoyo económico.

Otro tema importante es la capacidad de gerenciar de los jóvenes en donde señala que les falta fortalecer sus capacidades empresariales y tecnológicas ya que considera que son muy espontáneos y creen que es muy fácil ingresar y mantenerse en el mercado y de pronto hasta introducir un nuevo producto, por lo que es muy importante hacerles entender que crear un negocio es aprender que la administración no se puede realizar de forma empírica, ya que se debe realizar un plan de negocio para obtener mejores resultados.

Tomando como referencia lo expresado por el autor (Freire, 2005) en su libro, Pasión por Emprender, Si el emprendedor no es una fuente de inspiración para su gente, nunca va a crear un verdadero equipo. Esta inspiración no tiene que ver solamente con mostrar que uno trabaja tanto o más que los demás, sino, sobre todo, con la manera como uno transmite los sueños y valores que quiere para su equipo.

El CEPAM realiza seguimiento periódico a cada uno de los emprendimientos que están ya en el mercado de acuerdo a la disponibilidad del tiempo de los jóvenes, brindándoles apoyo de tal manera que si ellos necesitan algo de la institución están ahí para ayudarles.

Las herramientas brindadas aparte de las capacitaciones, son el convenio a través de la PUCESE con el fin que los estudiantes los apoyen en temas básicos de administración de recursos y creándoles un formato básico para que lleven contabilidad de tal manera que logran organizarse dentro de sus microempresas.

En abril se terminó de capacitar a nuevos jóvenes emprendedores en el cual se les brindó la oportunidad de que aquellos emprendimientos que ya están en el mercado

asistan para que aclaren ciertas dudas en cuanto a sus falencias dentro de sus microempresas el cual tuvo una aceptación en un 10% de jóvenes que si asistieron resultados brindados por la responsable del proyecto Jessica Coba.

### 3.1.1 DIAGNÓSTICO SITUACIÓN ACTUAL

### 3.1.2 SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN DE LOS EMPRENDIMIENTOS

### 3.1.3 EMPRENDIMIENTOS PARROQUIA URBANA ESMERALDAS

La parroquia Esmeraldas comprende dos emprendimientos que serán detallados a continuación, denominados:

- ✓ Cyber Café Emprendedores Afro
- ✓ Servicio de Tributación Express

## 1. EMPRENDIMIENTO CYBER CAFÉ EMPRENDEDORES AFRO

### a) Descripción del inicio del emprendimiento

Desde hace nueve meses decidieron formar parte del proyecto "Estrategia económica sostenible para la igualdad de los y las jóvenes esmeraldeños" impulsado por el CEPAM, tomando la iniciativa de lanzar al mercado el emprendimiento "**Cyber Café Emprendedores Afro"** que tienen por actividad brindar el servicio de internet y realizar trabajos computarizados, el mismo que está conformado por cinco integrantes tomando en cuenta la formación y experiencia de los mismos. (Ver Anexo 1)

La idea surge hace dos años atrás en un grupo conformado como Corporación Jóvenes Emprendedores, que inicio en mayo del 2008, el cual se creó con la finalidad de promover el desarrollo integral, justo equitativo y solidario de sus integrantes, que son jóvenes afros, discapacitados y mujeres.

También tienen el objetivo de hacer un aporte simbólico de la cultura afro, en la oferta de un servicio que les promocione para lo cual relacionan el nombre del emprendimiento con la corporación para que los identifique en base a sus objetivos y sus raíces ya que sus integrantes en la mayoría son descendientes afro.

## 1.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

### 1.1.1 Planificación Estratégica

En la actualidad Cyber Café Emprendedores Afro, no cuenta con planificación estratégica, es decir no se plantean objetivos para cumplirlos, lo que hace que no tengan una motivación que marque un futuro visualizado acorde al entorno y los conocimientos de cada uno de los integrantes del emprendimiento.

### 1.1.2 Recursos Humanos

El emprendimiento cuenta con cinco integrantes los cuales no tienen definidos sus roles, todos ayudan en cada una de las actividades que se presenten en el negocio ya que todos estudian entonces debido a los diferentes horarios de clases se turnan en atender el negocio.

Durante un periodo de tiempo generaron una fuente de empleo adicional, que no se pudo mantener debido a los pocos ingresos del negocio.
Cabe resaltar que realizan reuniones temporales en la corporación en donde tratan asuntos relacionados al Cyber, buscando soluciones en caso de algún problema presentado.

### 1.1.3 Control Interno Administrativo

Llevan un registro poco detallado en un cuaderno común, de las actividades desarrolladas por los integrantes, sin embargo les falta ser más coordinados en cuanto a la organización y adoptar medidas dentro de su empresa con el fin de salvaguardar sus activos y verificar la confiabilidad de los datos contables.

## 1.2 SITUACIÓN FINANCIERA

### 1.2.1 Control Presupuestario

Sus actividades económicas no se rigen a un presupuesto planificado, lo que hace que no tengan un control definido del manejo de sus recursos en cuanto a su inversión y cuanto aspiran a ganar, teniendo así un control contable empírico.

### 1.2.2 Control de Egresos e Ingresos

Carecen de un registro oficial, lo que hace evidenciar su realidad ya que en la actualidad se mantiene cerrado temporalmente el emprendimiento y las causas según el responsable son debido a que el negocio no ha logrado tener sostenibilidad económica.

### 1.2.3 Información Financiera

La información financiera, es llevada a cabo de forma empírica lo que dificulta el desarrollo del emprendimiento.

## 1.3 ANÁLISIS FODA

| **FORTALEZAS** | **OPORTUNIDADES** |
|---|---|
| ❖ La unión que mantiene los miembros del grupo.<br>❖ Las ganas de superación de los integrantes<br>❖ Nivel académico de cada uno de los integrantes.<br>❖ Recursos tecnológicos<br>❖ Infraestructura básica aceptable | ❖ Innovación en los servicios<br>❖ Mayor participación en el mercado.<br>❖ Alianzas con instituciones locales.<br>❖ Líneas de crédito |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| ❖ Planificación de las actividades de la empresa.<br>❖ Liquidez para realizar inversiones.<br>❖ Disponibilidad de tiempo debido a sus estudios.<br>❖ Publicidad.<br>❖ Ubicación del local<br>❖ Registros contables | ❖ Competencia<br>❖ Delincuencia<br>❖ Cortes de luz<br>❖ Fallas de servicio de internet.<br>❖ Aumento de precios en la contratación de internet. |

**Elaborado por:** Diana S.

### 1.3.1 Evaluación Interna

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: FORTALEZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ La unión que mantienen los miembros del grupo | 3 | 3 | 0,08 | 0,24 | 1,92 |
| ▪ Las ganas de superación de los integrantes | 3 | 3 | 0,08 | 0,24 | |
| ▪ Nivel académico de cada uno de los integrantes | 4 | 5 | 0,14 | 0,56 | |
| ▪ Recursos tecnológicos | 4 | 4 | 0,11 | 0,44 | |
| ▪ Infraestructura básica aceptable | 4 | 4 | 0,11 | 0,44 | |
| Total | | **19** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El Cyber Café Emprendedores Afro cuenta con habilidades competitivas como es el nivel académico y la unión grupal lo que ha permitido mantener al emprendimiento en el mercado.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: DEBILIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Planificación de las actividades de la empresa | 1 | 4 | 0,09 | 0,09 | 0,67 |
| ▪ Liquidez para realizar inversiones | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | |
| ▪ Disponibilidad de tiempo debido a sus estudios | 2 | 4 | 0,18 | 0,18 | |
| ▪ Publicidad | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | |
| ▪ Ubicación de local | 1 | 4 | 0,09 | 0,09 | |
| ▪ Registros contables | 1 | 4 | 0,09 | 0,09 | |
| Total | | **26** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El Emprendimiento presenta problemas de liquidez debido a la falta de planificación de actividades a realizar dentro del mismo.

### 1.3.2 Evaluación Externa

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: OPORTUNIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Innovación en los servicios | 4 | 4 | 0,11 | 0,44 | 1,71 |
| ▪ Mayor participación en el mercado | 4 | 4 | 0,11 | 0,44 | |
| ▪ Alianzas con instituciones locales | 4 | 5 | 0,14 | 0,56 | |
| ▪ Líneas de crédito | 3 | 3 | 0,09 | 0,27 | |
| Total | | **16** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

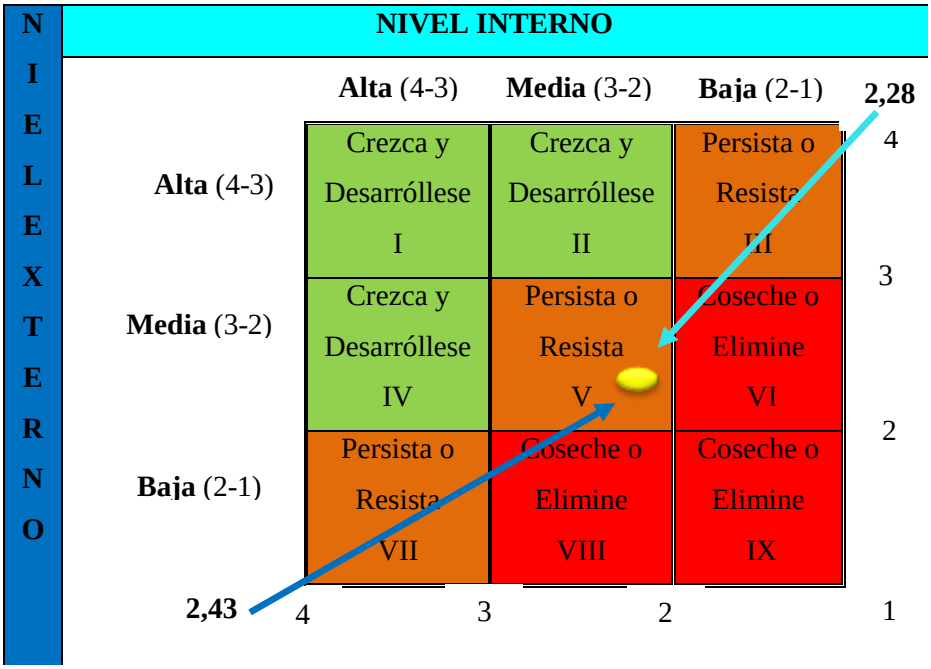
El emprendimiento debería aprovechar las oportunidades de tal manera surjan nuevas ideas del servicio y así captar nuevos clientes.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Competencia | 1 | 5 | 0,14 | 0,14 | **0,72** |
| ▪ Delincuencia | 1 | 4 | 0,11 | 0,11 | |
| ▪ Cortes de luz | 2 | 3 | 0,09 | 0,18 | |
| ▪ Fallas de servicio de internet | 1 | 4 | 0,11 | 0,11 | |
| ▪ Aumento de precios en la contratación de internet | 2 | 3 | 0,09 | 0,18 | |
| Total | | **19** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

Sin duda alguna las amenazas se deben enfrentar con una buena administración del emprendimiento.

### 1.3.3 Análisis de la ubicación FODA




**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

Cyber Café según la ubicación FODA se encuentra en "Persista o Resista" evidenciando que la realidad del negocio no es nada satisfactoria ya que no cuentan con los recursos económicos necesarios para el desarrollo de su negocio, también la falta de una estructura organizacional hace que el negocio no tenga un registro que permita llevar el control de las actividades que se realizan, debido a que la ayuda económica no fue suficiente para sustentar los gastos que genera el mismo.

### 1.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

| **Estrategias- FO** | **Estrategias- DO** |
|---|---|
| o Aprovechar la unión grupal y su nivel académico, buscando alianzas con instituciones locales que brinden apoyo para un mejor desarrollo de su negocio.<br>o Aprovechar sus recursos tecnológicos e infraestructura, innovando nuevos servicios que les permitan acaparar nuevos mercados para que se vuelva sostenible en el mercado. | o Aprovechar las alianzas con instituciones creando convenios de trabajo que faciliten incrementar la liquidez económica del emprendimiento.<br>o Organizar el emprendimiento realizando una planificación de las actividades que permitiría una mejor participación en el mercado. |
| **Estrategias- FA** | **Estrategias- DA** |
| o Aprovechar sus recursos tecnológicos e invertir en el contrato de un servicio de internet de buena calidad de tal manera que logren cubrir la competencia, brindando un buen servicio.<br>o Crear una ventaja competitiva sobre la competencia, ofreciendo valores agregados a los usuarios que los incentiven a preferir el servicio de Cyber Café. | o Adaptar un control administrativo y contable, de tal manera que se vuelva sostenible el emprendimiento y puedan realizar a futuro inversiones.<br>o Fortalecer las relaciones con los proveedores de servicio de Internet, creando convenios para recibir el servicio fijo a un precio cómodo, que permita reducir las fallas de servicio a los clientes. |

**Elaborado por:** Diana S. (Ver Anexo 1.1-1.4)

# 2 EMPRENDIMIENTO SERVICIOS DE TRIBUTACIÓN EXPRESS

## a) Descripción del inicio del emprendimiento

El emprendimiento de Servicio de tributación Exprés, tiene como actividad brindar el servicio contable personalizado en la ciudad de Esmeraldas, conformado por cinco integrantes, la idea surge cuando varios de los miembros del grupo quienes son estudiantes universitarios en áreas afines a la actividad propuesta (servicios tributarios), identificaron este nicho de mercado al que pretenden satisfacer, ya que observaron la demanda creciente de parte de los individuos y empresas que deben tributar a la luz de la legislación vigente recientemente, garantizando un servicio de calidad, permanente y personalizado. (Ver Anexo 2)

El emprendimiento se conforma en la Organización Jóvenes para el Desarrollo de los Barrios del Sur, en mayo del 2008, con la finalidad de promover el desarrollo integral, justo equitativo y solidario de sus integrantes, el cual tiene en funcionamiento nueve meses luego de haber participado con el CEPAM y obtener el capital semilla que ha aportado en la mejora de su servicio.

## 2.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

### 2.1.1 Planificación Estratégica

En emprendimiento en la actualidad cuenta con una planificación estratégica poco estructurada, ya que mencionan que si se plantean objetivos pero que son cumplidos en su totalidad, lo que sí cabe resaltar es que siempre se están planteando nuevas estrategias para poder crear alianzas con otras instituciones que les permita conseguir más capital para sostener el negocio en el mercado.

### 2.1.2 Recursos Humanos

La idea de negocio cuenta con cinco integrantes, lo cuales tienen establecido el rol a desempeñar cada uno dentro del emprendimiento, de tal manera que no exista malos entendidos entre los integrantes, realizan reuniones periódicas en la corporación en donde tratan asuntos del emprendimiento relacionados con las dificultades encontradas en su desarrollo.

Ellos han generado una fuente adicional de empleo, que en este caso es un contador.

Les gustaría recibir capacitaciones en temas de marketing, para contratar impulsadores que les ayuden a incrementar la venta de su servicio.

### 2.1.3 Control Interno Administrativo

Si mantienen un registro ya que cuentan con un colaborador externo que les lleva la contabilidad del emprendimiento, lo que les permite mantener un control más confiable de los recursos del negocio.

## 2.2 SITUACIÓN FINANCIERA

### 2.2.1 Control Presupuestario

Los integrantes elaboran presupuesto lo que permite conocer los movimientos del dinero desde el inicio del emprendimiento, el mismo que facilita un mejor manejo de recursos.

### 2.2.2 Control de Egresos e Ingresos

Realizan el control los egresos e ingresos a través de su presupuesto, en lo que han notado que aún no logran recuperar su inversión, ya que aún presentan algunas falencias en su estructura organizacional.

### 2.2.3 Información Financiera

Toda la información financiera la manejan a través de su contador, lo que les permite conocer la situación del negocio.

## 2.3 ANÁLISIS FODA

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| ❖ Los conocimientos que poseen cada uno de los integrantes.<br>❖ El conocimiento del mercado.<br>❖ Comunicación entre los integrantes.<br>❖ Registros básicos contables. | ❖ Contar con clientes potenciales<br>❖ Expansión de mercado<br>❖ Alianzas estratégicas con instituciones locales.<br>❖ Programas agresivos de publicidad en T.V. local.<br>❖ Capacitaciones. |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| ❖ Poder de negociación<br>❖ Publicidad.<br>❖ Recursos tecnológicos y materiales.<br>❖ Uso de planes estratégicos | ❖ Entrada de nuevos competidores.<br>❖ Delincuencia |

**Elaborado por:** Diana S.

### 2.3.1 Evaluación Interna

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: FORTALEZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Los conocimientos que poseen cada uno de los integrantes | 4 | 4 | 0,12 | 0,48 | **1,59** |
| ▪ Conocimiento del mercado | 4 | 3 | 0,09 | 0,36 | |
| ▪ Comunicación entre los integrantes | 3 | 3 | 0,09 | 0,27 | |
| ▪ Registros básicos contables | 4 | 4 | 0,12 | 0,48 | |
| Total | | **14** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento cuenta con ventajas competitivas como son el nivel de preparación de los integrantes en temas administrativos y contables, lo que deberían aprovechar para el mejor funcionamiento del negocio.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: DEBILIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Poder de negociación | 1 | 5 | 0,16 | 0,16 | **0,71** |
| ▪ Publicidad | 1 | 4 | 0,13 | 0,13 | |
| ▪ Recursos tecnológicos y materiales | 2 | 4 | 0,13 | 0,26 | |
| ▪ Planificación estratégica | 1 | 5 | 0,16 | 0,16 | |
| Total | | **18** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento presenta deficientes canales de publicidad lo que dificulta el poder de negociación del mismo.

### 2.3.2 Evaluación Externa

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: OPORTUNIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Contar con clientes potenciales | 4 | 4 | 0,14 | 0,56 | **2,59** |
| ▪ Expansión de mercado | 3 | 4 | 0,14 | 0,42 | |
| ▪ Alianzas estratégicas con instituciones locales | 4 | 4 | 0,14 | 0,56 | |
| ▪ Programas agresivos de publicidad en T.V. local | 3 | 3 | 0,11 | 0,33 | |
| ▪ Capacitaciones | 4 | 5 | 0,18 | 0,72 | |
| Total | | **20** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

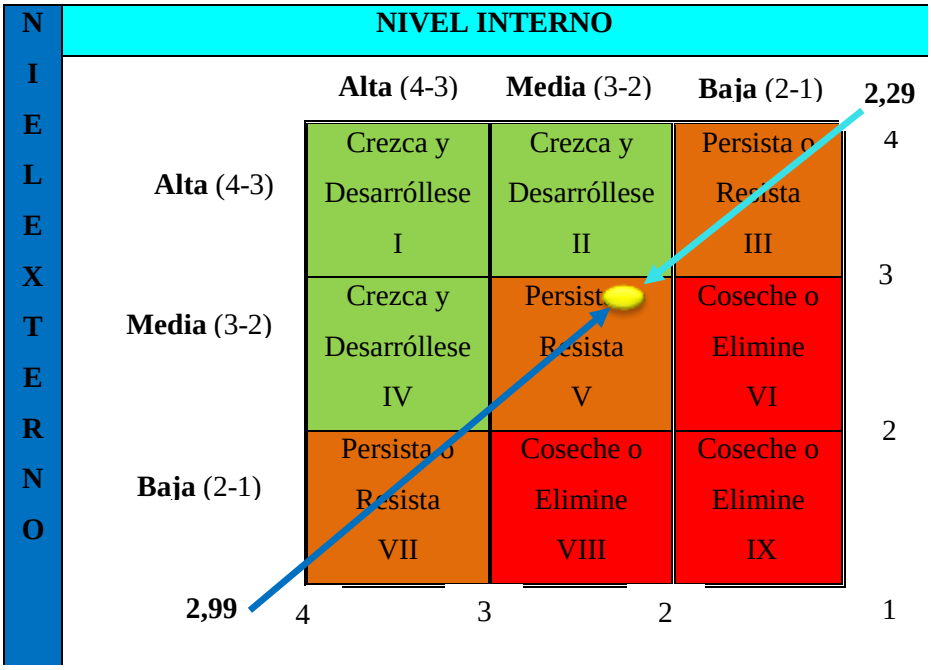
El emprendimiento cuenta con oportunidades que ayudarian a mejorar su participacion en el mercado.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Entrada de nuevos competidores | 1 | 5 | 0,18 | 0,18 | **0,4** |
| ▪ Delincuencia | 2 | 3 | 0,11 | 0,22 | |
| Total | | **8** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento debe mejorar su servicio de tal manera que la competencia no lo afecte.

### 2.3.3 Análisis de la ubicación FODA




**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

En el emprendimiento de servicio Tributación Exprés se encuentra ubicado en el cuadrante de "Persista o Resista" ingresando a "Crezca y Desarróllese" ya que tienen un poco estructurada la parte administrativa y financiera pero le falta más organización a los integrantes en el desarrollo de las diferentes actividades, como también presenta varias falencias que no le permiten funcionar de manera correcta, una factor es el recurso económico que necesitan para adquirir materiales tecnológicos que necesitan para el correcto funcionamiento.

### 2.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

| **Estrategias- FO** | **Estrategias- DO** |
|---|---|
| o Aprovechar la comunicación entre los integrantes, asistiendo a capacitaciones que les permitan instruirse más en su especialidad.<br>o Aprovechar el conocimiento de mercado, como estrategia para la expansión de mercado que les permita contar con clientes potenciales.<br>o Aprovechar la organización contable, será una herramienta principal para poder establecer alianzas estratégicas con instituciones locales. | o Crear alianzas estratégicas con instituciones locales que les ayuden en la obtención de recursos tecnológicos para brindar un mejor servicio.<br>o Crear alianzas de negociación que les permita la expansión de mercado en el Cantón Esmeraldas.<br>o Realizar planes agresivos de publicidad de tal manera que se hagan conocer en el mercado. |
| **Estrategias- FA** | **Estrategias- DA** |
| o Aprovechar el conocimiento de mercado para atacar la entrada de nuevos competidores.<br>o Aprovechar el conocimiento de cada uno de los integrantes creando un servicio adicional de tal manera que fidelicen a sus clientes. | o Invertir en capacitaciones de marketing de tal manera que se pueda reducir el bajo poder de negociación y la falta de publicidad.<br>o Realizar alianzas que les permitan obtener recursos tecnológicos y materiales de tal manera que eviten ser amenazados por la competencia. |

**Elaborado por:** Diana S. (Ver Anexo 2.1- 2.4)

### 3.1.4 EMPRENDIMIENTOS PARROQUIA URBANA BARTOLOMÉ RUIZ

La parroquia Esmeraldas comprende cuatro emprendimientos que serán detallados a continuación:

- ✓ El Glotón
- ✓ La Comida Preferida
- ✓ Perla Verde
- ✓ Sexi Brasiere

## 3 EMPRENDIMIENTO EL GLOTÓN

**a) Descripción del inicio del emprendimiento**

"El Glotón" conformado por tres integrantes tiene por actividad la preparación y venta de comidas rápidas y almuerzos, tienen en el mercado nueve meses luego de haber realizado un análisis del mercado local y de la competencia, en base a sus conocimientos y concluyen que la preparación de comidas rápidas responde a la demanda existente en el barrio 5 de Junio. (Ver Anexo 3)

Los integrantes forman parte de la organización Jóvenes Rompiendo Barreras formada por 25 jóvenes, hombres y mujeres, motivados por la posibilidad de generar recursos para mejorar el bienestar de sus familias.

## 3.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

### 3.1.1 Planificación Estratégica

Carecen de planificación estratégica, lo que da como resultado la mala administración de su negocio ya que hace falta plantearse objetivos que les permitan incrementar la rentabilidad del emprendimiento.

### 3.1.2 Recursos Humanos

El emprendimiento cuenta con tres integrantes, en el cual se pudo notar que es muy débil la organización ya que cada uno tiene diferentes actividades que cumplir, lo que se presenta como un obstáculo en las reuniones planificadas debido al poco tiempo que disponen los integrantes, teniendo como consecuencia la mala administración del negocio.

### 3.1.3 Control Interno Administrativo

El control interno es llevado a través de un cuaderno de notas, el mismo que no cubre ciertos aspectos que deben ser controlados dentro del negocio como es el orden y el registro diario de las actividades que se desarrollan.

## 3.2 SITUACIÓN FINANCIERA

### 3.2.1 Control Presupuestario

La falta de elaboración de un control presupuestario, evidencia la mala administración de los recursos del emprendimiento.

### 3.2.1 Control de Egresos e Ingresos

El control del flujo de dinero del emprendimiento, manifiestan que lo hacen de forma empírica, según sus ventas diarias.

### 3.2.2 Información Financiera

La falta de conocimientos en temas contables, refleja que el emprendimiento en la actualidad es poco sostenible y quizás en el futuro no se logre mantener en el mercado.

## 3.3 ANÁLISIS FODA

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| ❖ Fidelización de clientes en el sector.<br>❖ Compromiso de los integrantes.<br>❖ Experiencia en preparación de comidas. | ❖ Ser líder en el mercado.<br>❖ Introducir nuevos productos<br>❖ Alianzas con proveedores.<br>❖ Alianzas con instituciones locales |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| ❖ Publicidad.<br>❖ Ubicación del local.<br>❖ Infraestructura desfavorable.<br>❖ Disponibilidad de tiempo.<br>❖ Administración del Emprendimiento<br>❖ Conocimientos contables. | ❖ Nuevos competidores.<br>❖ Delincuencia.<br>❖ Inflación<br>❖ Competencia desleal |

**Elaborado por:** Diana S.

### 3.3.1 Evaluación Interna

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: FORTALEZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Fidelización de clientes en el sector | 4 | 5 | 0,13 | 0,52 | **1,12** |
| ▪ Compromiso de los integrantes | 3 | 4 | 0,10 | 0,30 | |
| ▪ Experiencia en la preparación de comidas | 3 | 4 | 0,10 | 0,30 | |
| Total | | **13** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento posee unión grupal lo que ha hecho que se mantenga hasta la actualidad el negocio.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: DEBILIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Publicidad | 1 | 4 | 0,10 | 0,10 | 0,86 |
| ▪ Ubicación del local | 2 | 4 | 0,10 | 0,20 | |
| ▪ Infraestructura | 1 | 4 | 0,10 | 0,56 | |
| ▪ Disponibilidad de tiempo | 2 | 4 | 0,10 | 0,20 | |
| ▪ Administración del emprendimiento | 1 | 5 | 0,13 | 0,13 | |
| ▪ Conocimientos contables | 1 | 5 | 0,13 | 0,13 | |
| Total | | 26 | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento no posee sus objetivos claros lo que genera una mala administración de los recursos que hace volver poco sostenible al negocio.

### 3.3.2 Evaluación Externa

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: OPORTUNIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Ser líder en el mercado | 3 | 4 | 0,11 | 0,33 | 1,66 |
| ▪ Introducir nuevos productos | 4 | 4 | 0,11 | 0,44 | |
| ▪ Alianzas con proveedores | 4 | 5 | 0,14 | 0,56 | |
| ▪ Alianzas con instituciones locales | 3 | 4 | 0,11 | 0,33 | |
| Total | | 17 | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

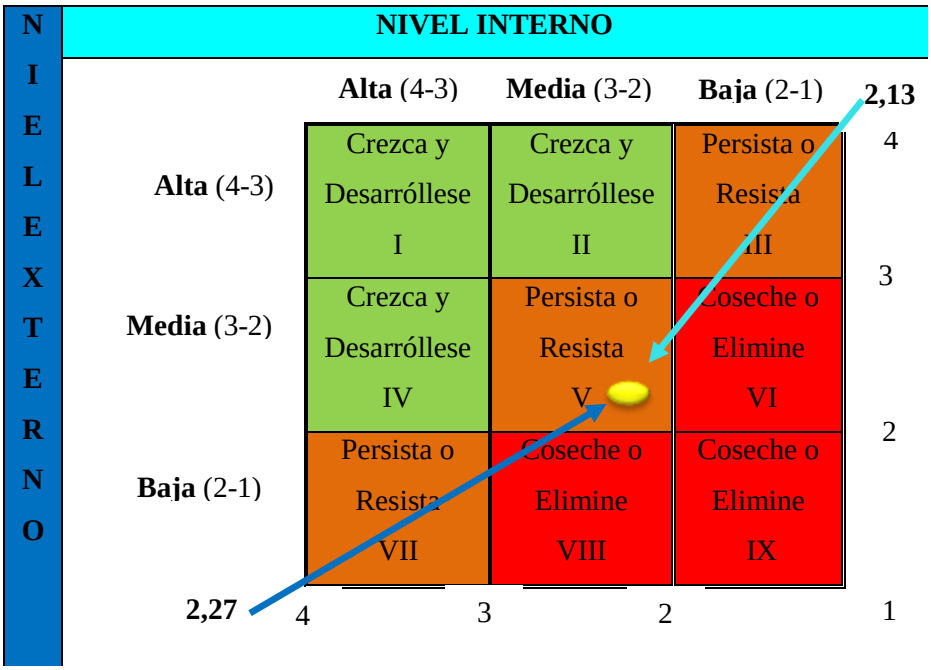
Las oportunidades que tiene el emprendimiento las debería aprovechar lo que permitiría innovar en sus productos y mejorar la rentabilidad del negocio.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Nuevos competidores | 1 | 4 | 0,11 | 0,11 | **0,61** |
| ▪ Delincuencia | 2 | 4 | 0,11 | 0,22 | |
| ▪ Inflación | 1 | 5 | 0,14 | 0,14 | |
| ▪ Competencia desleal | 1 | 5 | 0,14 | 0,14 | |
| Total | | **18** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

Las amenazas que presenta el emprendimiento podrían desaparecer el negocio del mercado por lo que deberían sacarle provecho a sus fortalezas.

### 3.3.3 Análisis de la ubicación FODA




**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento de comidas rápidas "El Glotón" se encuentra ubicado en "Persista o Resista" debido a que presenta serios problemas en lo administrativo y financiero ya que no realizan planificaciones de las actividades ni lleven un registro contable, como consecuencia de la mala gerencia de los integrantes se tiene que las ventas no logran cubrir con los gastos que genera el negocio ya que no realizan publicidad del local lo que lo hace poco conocido como también un problema serio es que no todos los días producen debido a la falta de disponibilidad de tiempo u organización de los integrantes lo que genera pérdidas para el emprendimiento.

### 3.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

| Estrategias- FO | Estrategias- DO |
|---|---|
| o Introducir nuevos productos al mercado basándose en la experiencia en comida de tal manera que logren recuperar fondos y no salir del mercado.<br>o Realizar alianzas con un proveedor fijo de materia prima de tal manera que adquieran materia prima a bajo costo y así no afecte a su presupuesto. | o Crear alianzas con instituciones locales que brinden apoyo tecnológico de tal manera que se pueda restablecer los equipos de trabajo y así mejorar la infraestructura del emprendimiento.<br>o Dedicar tiempo al negocio, planificando las actividades a desarrollar de tal manera que no desaparezca el negocio del mercado. |
| **Estrategias- FA** | **Estrategias- DA** |
| o Agregar un valor adicional a sus productos atacando a los nuevos competidores y a la competencia.<br>o Basarse en la experiencia de comidas buscando alternativas en los precios de tal manera que la inflación no afecte a sus productos. | o Adoptar un control administrativo y contable que les permitan administrar mejor sus recursos de tal manera que esto hará que el negocio se vuelva sostenible en el mercado y así evitar que los nuevos competidores los perjudiquen.<br>o Realizar publicidad de tal manera que esto les permita un mejor posicionamiento en los clientes.<br>o Organizarse en cuanto a la falta de tiempo de los integrantes de tal manera que logren competir ante la competencia desleal. |

**Elaborado por:** Diana S. (Ver Anexo 3.1- 3.4)

# 4 EMPRENDIMIENTO LA COMIDA PREFERIDA

## a) Descripción del inicio del emprendimiento

"La comida preferida" conformada por ocho integrantes, tienen por actividad el servicio de banquetes, la idea nace debido a la experiencia y la demanda de este tipo de servicios de alimentación en el barrio 26 de Junio. El mismo que tiene en el mercado nueve meses de haber participado en el proyecto CEPAM. (Ver Anexo 4)

Los integrantes forman parte de la organización Club de Jóvenes Emprendedores "Dios nos Ama" donde indican que es un grupo consolidado, formado hace 15 años. Tienen experiencia en la gestión de acciones para la autogestión del grupo.

## 4.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

### 4.1.1 Planificación Estratégica

La falta de planificación estratégica, tiene como consecuencia que los integrantes trabajen sin objetivos planteados como se evidencia en el emprendimiento ya que su responsable dio a conocer que han evadido la puesta en práctica de todo lo aprendido en las capacitaciones impartidas por del CEPAM.

### 4.1.2 Recursos Humanos

El emprendimiento cuenta con ocho integrantes los cuales tienen sus roles definidos. Realizan reuniones semanales y cada vez que tienen algún pedido del servicio en el cual se definen las actividades que tendrán que realizar y por el momento no han generado fuente de empleos adicionales.

### 4.1.3 Control Interno Administrativo

Les falta llevar control en el cumplimiento de cada una de las actividades que se desarrollan dentro del negocio, lo que perjudica el manejo de sus recursos.

## 4.2 SITUACIÓN FINANCIERA

### 4.2.1 Control Presupuestario

El emprendimiento carece de datos presupuestarios desde el inicio de la actividad, debido a las falencias en la elaboración de presupuesto antes de realizar cada una de sus actividades.

### 4.2.2 Control de Egresos e Ingresos

Realizan un control poco detallado cuando prestan el servicio, sin embargo les falta un registro permanente de las actividades que desarrollan.

### 4.2.3 Información Financiera

El emprendimiento carece de información financiera debido a al poco conocimiento contable, lo que hace administrar de forma empírica el negocio.

## 4.3 ANÁLISIS FODA

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| ❖ Trabajo en equipo.<br>❖ Comunicación.<br>❖ Conocimiento de la gran variedad gastronómica.<br>❖ Aceptación en el mercado<br>❖ Ubicación del local<br>❖ Tienen establecidos su rol dentro del emprendimiento. | ❖ Posicionamiento y Expansión del emprendimiento<br>❖ Establecer un plan de publicidad<br>❖ Aumentar el número de ventas<br>❖ Alianzas con instituciones públicas y privadas |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| ❖ Impuntualidad.<br>❖ Maquinaria e Insumos<br>❖ Administración del Emprendimiento<br>❖ Publicidad | ❖ Amplia competencia.<br>❖ Inseguridad<br>❖ Aumento de precios de materia prima<br>❖ Invierno |

**Elaborado por:** Diana S.

### 4.3.1 Evaluación Interna

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: F0RTALEZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Trabajo en equipo | 3 | 4 | 0,09 | 0,27 | **1,88** |
| ▪ Comunicación | 3 | 4 | 0,09 | 0,36 | |
| ▪ Conocimientos de la gran variedad gastronómica | 4 | 4 | 0,14 | 0,56 | |
| ▪ Aceptación en el mercado | 4 | 5 | 0,11 | 0,44 | |
| ▪ Ubicación del local | 3 | 4 | 0,09 | 0,27 | |
| ▪ Tienen establecido su rol dentro del emprendimiento | 3 | 4 | 0,09 | 0,27 | |
| Total | | **25** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento cuenta con habilidades competitivas lo que es muy importante para el desarrollo del negocio.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: DEBILIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Impuntualidad | 2 | 4 | 0,09 | 0,18 | **0,51** |
| ▪ Maquinaria e insumos | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | |
| ▪ Conocimientos de la gran variedad gastronómica | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | |
| ▪ Aceptación en el mercado | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | |
| Total | | **19** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

La falta de dedicación de los integrantes puede provocar pérdidas para el emprendimiento**.**

### 4.3.2 Evaluación Externa

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: OPORTUNIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Posicionamiento y expansión del emprendimiento | 4 | 4 | 0,12 | 0,48 | 1,80 |
| ▪ Establecer una plan de publicidad | 3 | 4 | 0,12 | 0,36 | |
| ▪ Aumentar el número de ventas | 4 | 4 | 0,12 | 0,48 | |
| ▪ Alianzas con instituciones públicas y privadas | 4 | 4 | 0,12 | 0,48 | |
| Total | | 16 | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente: Programa** 4Plus

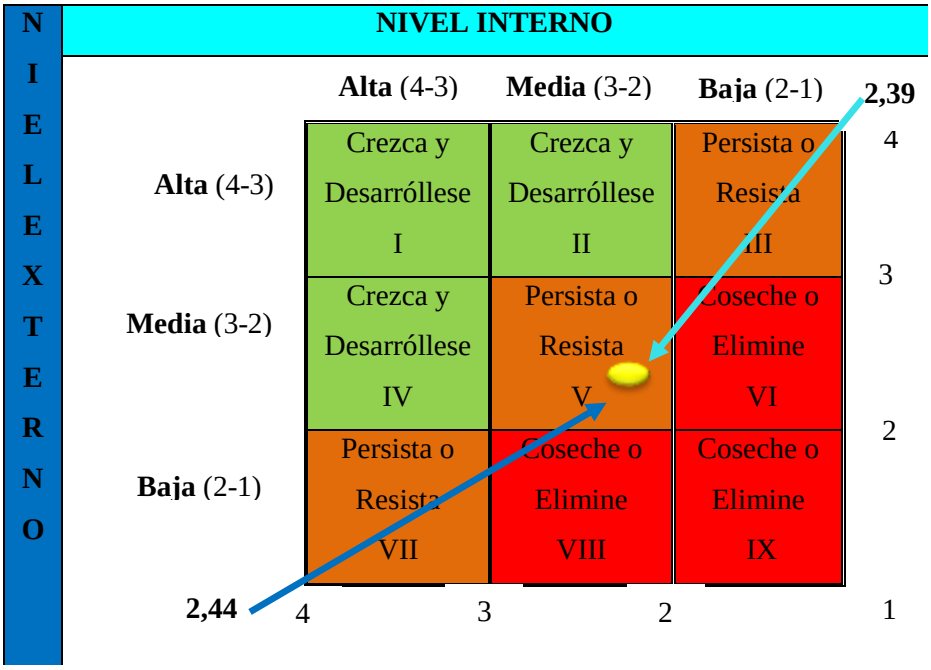
Aprovechando las oportunidades el emprendimiento podría posicionarse en el mercado siempre y cuando exista responsabilidad por parte de los integrantes.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Amplia competencia | 1 | 5 | 0,12 | 0,12 | **0,64** |
| ▪ Inseguridad | 2 | 4 | 0,10 | 0,20 | |
| ▪ Aumento de precios de materia prima | 1 | 5 | 0,12 | 0,12 | |
| ▪ Invierno | 2 | 4 | 0,10 | 0,20 | |
| Total | | **18** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento debe producir más y así evitar que la competencia influya en el crecimiento del negocio.

### 4.3.3 Análisis de la ubicación FODA




**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El servicio de Banquetes comida preferida se encuentra ubicado en "Persista o Resista" debido a que presenta varias falencias en la administración y planificación del emprendimiento ya que hace falta control en cada una de las actividades que realizan bajo programas contables que la hagan más formal, otro problema es la poca dedicación por parte de sus integrantes ya que desde el mes de diciembre del 2012 han dejado de realizar la actividad debido al invierno y a la irresponsabilidad de algunas de las integrantes.

### 4.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

| Estrategias- FO | Estrategias- DO |
|---|---|
| ○ Aprovechar la aceptación del mercado de comidas gastronómicas, sacándole provecho a la ubicación estratégica del local, y así expandir su negocio lo que ayudara en el incremento de ventas.<br>○ Aprovechar el trabajo en equipo para buscar alianzas estratégicas con instituciones públicas y privadas para que contraten sus servicios, estableciendo planes de publicidad que les permitirá ser reconocidos en el Cantón. | ○ Deberían reducir el nivel de impuntualidad, lo que ayudaría a incrementar sus ventas ya que en si el emprendimiento necesita mucha responsabilidad.<br>○ Realizar una inversión en maquinarias y materiales que les ayuden a la expansión del negocio a través de alianzas con instituciones locales.<br>○ Poner énfasis en la parte administrativa y contable que mejoren su nivel de administración de sus recursos e incrementar un plan de publicidad que les ayudara a mejorar sus ventas. |
| **Estrategias- FA** | **Estrategias- DA** |
| ○ Tomar como estrategia el conocimiento de la variedad gastronómica y la captación del mercado brindando un servicio adicional a sus clientes lo que ayudaría a la reducción de la competencia.<br>○ Aprovechar el trabajo en equipo manteniendo siempre la comunicación de tal manera que trabajen fuerte en verano para que el invierno no afecte en lo económico al emprendimiento. | ○ Invertir en maquinaria y materiales que les hace falta para que puedan trabajar con mayor dedicación sin que la competencia afecte su negocio.<br>○ Establecer un control en el manejo de sus egresos e ingresos de tal manera que no afecte su capital para la adquisición de materia prima en caso de que suban los precios. |

**Elaborado por:** Diana S. (Ver Anexo 4.1- 4.4)

# 5 EMPRENDIMIENTO PERLA VERDE

## a) Descripción del inicio del emprendimiento

"Perla Verde" es una organización sin fines de lucro conformado por 14 integrantes que tiene por actividad la presentación de danzas afro a nivel de la provincia de Esmeraldas, para la elaboración de la presente propuesta se reunieron en varias sesiones; realizaron un censo a los jóvenes y niños de los alrededores de la Iglesia Santa Marianita e identificaron el interés alto por la danza como manifestación artística de Esmeraldas. (Ver Anexo 5)

El grupo viene funcionando desde hace 14 años con apoyo de la Iglesia Santa Marianita, y hace nueve meses formaron parte del proyecto CEPAM, donde obtuvieron el capital semilla el cual sirvió para la compra de materiales para la danza.

Además, están muy motivados por mantener la costumbre cultural de las danzas afros en la ciudad, como también muestran fortaleza al conseguir el apoyo de la iglesia para el funcionamiento del grupo.

## 5.1 SITUACION ADMINISTRATIVA

### 5.1.1 Planificación Estratégica

Cuentan con planificación ya que pertenecen a la organización de la pastoral afro, dentro de la cual tienen definida su misión y visión.

### 5.1.2 Recursos Humanos

El emprendimiento cuenta con 14 integrantes los cuales en su mayoría son niños, ya que la organización tiene como objetivo rescatar la cultura esmeraldeña desde la niñez y adolescencia. Los cuales tienen definido cada uno el rol ya que es un grupo de danza por lo tanto existe orden y apoyo por parte de sus coordinadores**.**

Realizan reuniones dos veces a la semana, en el cual tienen ensayos, talleres de formación en cuanto a valores, temas de relacionados con la iglesia católica y trabajan con el libro de historia del pueblo negro de tal manera que los integrantes conozcan sus orígenes etc.

Crearon una fuente adicional de empleo, que es una maestra de danza la cual tiene su sueldo que lo cubre la iglesia.

### 5.1.3 Control Interno Administrativo

El emprendimiento lleva una agenda de la planificación a nivel de curia para reuniones, pero en el grupo no se lleva un control de cada una de las actividades que realizan.

## 5.2 SITUACIÓN FINANCIERA

### 5.2.1 Control Presupuestario

Debido a que es una organización sin fines de lucro no llevan un control presupuestario, sin embargo todos los años en el mes de Diciembre realizan una presentación en Tonsupa por el cual reciben un estímulo el mismo que es dividido para cada uno de los integrantes del emprendimiento.

### 5.2.2 Control de Egresos e Ingresos

Según la responsable del emprendimiento considera que no es importante llevar un control de egresos e ingresos.

### 5.2.3 Información Financiera

El emprendimiento carece de información financiera debido al tipo de naturaleza ya que realizan su actividad sin fines de lucro, para lo cual la responsable del emprendimiento Sra. Pachito considera evadir el control administrativo y financiero ya que su objetivo está basado en la vinculación con la colectividad cercana a la iglesia Santa Marianita.

## 5.3 ANÁLISIS FODA

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| ❖ Apoyo incondicional de los religiosos de la parroquia Santa Marianita.<br>❖ Comunicación<br>❖ Organización grupal.<br>❖ Conocimientos y Experiencia en danza afro.<br>❖ Instrumentos de danza. | ❖ Reconocimiento nacional e internacional.<br>❖ Participar en ferias, concursos, etc.<br>❖ Apoyo de otras instituciones. |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| ❖ Horario de ensayos<br>❖ Sectores donde viven cada integrante ya que resulta lejos hacia el centro de concentración.<br>❖ Conocimientos administrativos y contables. | ❖ Pérdida de identidad cultural.<br>❖ Delincuencia.<br>❖ Competencia |

**Elaborado por:** Diana S.

### 5.3.1 Evaluación Interna

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: FORTALEZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Apoyo de los religiosos de la Parroquia Santa Marianita | 4 | 5 | 0,14 | 0,56 | **2,44** |
| ▪ Comunicación | 4 | 4 | 0,11 | 0,44 | |
| ▪ Organización grupal | 4 | 4 | 0,11 | 0,44 | |
| ▪ Conocimientos y experiencia en danza afro | 4 | 5 | 0,14 | 0,56 | |
| ▪ Instrumentos de danza | 4 | 4 | 0,11 | 0,44 | |
| Total | | **22** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento cuenta con una buena organización lo que ha logrado mantener muy unido al grupo de danza.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: DEBILIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Horario de ensayos | 2 | 3 | 0,09 | 0,18 | |
| ▪ Sectores donde viven cada integrante ya que resulta lejos hacia el centro de concentración | 1 | 5 | 0,14 | 0,14 | **0,46** |
| ▪ Conocimientos administrativos y contables | 1 | 5 | 0,14 | 0,14 | |
| Total | | **13** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento debe eliminar sus debilidades creando estrategias que les faciliten las reuniones en el grupo sin causar inconvenientes en los integrantes.

### 5.3.2 Evaluación Externa

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: OPORTUNIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Reconocimiento nacional e internacional | 3 | 4 | 0,15 | 0,45 | **1,78** |
| ▪ Participar en ferias, concursos, etc. | 4 | 5 | 0,19 | 0,76 | |
| ▪ Apoyo de otras instituciones | 3 | 5 | 0,19 | 0,57 | |
| Total | | **14** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

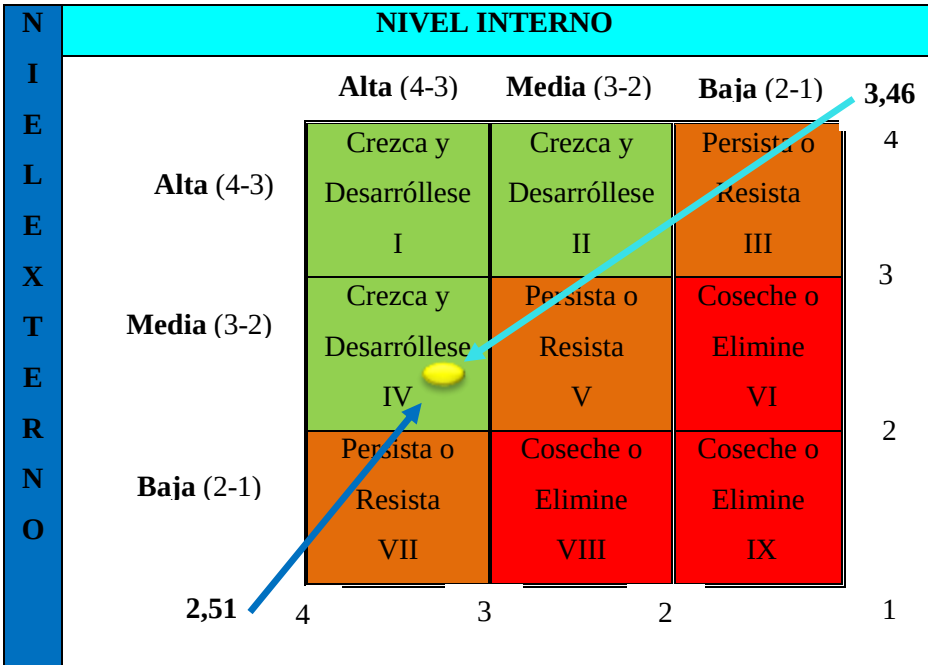
El emprendimiento debe aprovechar las oportunidades de tal manera que logren crecer y posicionarse en el mercado Esmeraldeño.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Pérdida de identidad cultural | 1 | 5 | 0,19 | 0,19 | **0,73** |
| ▪ Delincuencia | 2 | 3 | 0,12 | 0,24 | |
| ▪ Competencia | 2 | 4 | 0,15 | 0,30 | |
| Total | | **12** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El grupo de danza debe inculcar valores morales a los integrantes fomentando el crecimiento personal de los integrantes.

### 5.3.3 Análisis de la ubicación FODA




**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El grupo de danza "Perla Verde" se encuentra ubicado en "Crezca y desarróllese" ya que es un grupo muy organizado, aunque manifiestan no estar interesados en adquirir conocimientos en la parte administrativa y financiera, ya que dicen que no es necesario para su organización; más bien requieren apoyo en la formación social.

Cabe resaltar que son una organización sin fines de lucro, pertenecen a la Parroquia Santa Marianita el cual se basa en rescatar la cultura esmeraldeña, los integrantes de la danza no reciben un sueldo sin embargo como todos son niños les ayudan en el inicio de clases con matrículas, útiles escolares, uniformes, etc.

### 5.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

| Estrategias- FO | Estrategias- DO |
|---|---|
| ○ Aprovechar el apoyo de los religiosos de la parroquia Santa Marianita, que les ayude a ser reconocidos a nivel nacional y en un futuro internacional, buscando apoyo de otras instituciones.<br>○ Aprovechar la organización grupal partiendo que existe comunicación, y cuentan con todos sus instrumentos lo que les brinda mucha facilidad de participar en ferias y concursos lo que permitirá tener más experiencia en sus danzas. | ○ Tener en cuenta la parte administrativa y contable lo que les ayudaría a futuro tener más control de sus recursos de tal manera que podrían expandir su emprendimiento.<br>○ Buscar un punto estratégico que disminuya la dificultad de poderse reunir creando un horario accesible a cada uno de los integrantes, buscando apoyo de las instituciones locales. |
| **Estrategias- FA** | **Estrategias- DA** |
| ○ Aprovechar los conocimientos en danza afro creando estrategias con escuelas y colegios locales de tal manera que no se pierda la identidad cultural del Cantón.<br>○ Aprovechar la organización grupal y los instrumentos de danza de tal manera que la competencia no afecte a su grupo. | ○ Crear un horario de ensayos de acuerdo al tiempo disponible de los integrantes en un lugar cercano a todos de tal manera que esto sea una causa para disminuir la perdida cultural en la juventud Esmeraldeña.<br>○ Tener presente la parte administrativa y contable de tal manera que puedan salvaguardar los recursos. |

**Elaborado por:** Diana S. (Ver Anexo 5.1- 5.4)

# 6 EMPRENDIMIENTO SEXIE BRASSIERE

## a) Descripción del inicio del emprendimiento

El emprendimiento nace en una agrupación de estudiantes, las cuales fueron invitadas a las capacitaciones de emprendimiento impulsados por el CEPAM. Donde surge la idea de venta de ropa femenina de las revistas Leonisa y Peter Pan luego de haber identificado en el mercado local la demanda insatisfecha de ropa interior de calidad a precios bajos. (Ver Anexo 6)

La idea es comprar la mercadería en las fábricas de Quito y venderla en Esmeraldas, obteniendo un buen margen de ganancia.

También han contactado con las empresas proveedoras de su línea de producto para garantizar su compra, la cual está en el mercado desde el mes de Junio de 2012.

## 6.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

### 6.1.1 Planificación Estratégica

El emprendimiento tiene la visión de crecer y su principal objetivo es ganar un proyecto que aportaría con $10000 no reembolsables impulsado por la Universidad Técnica Luis Vargas Torres que daría un gran impulso al negocio.

### 6.1.2 Recursos Humanos

El emprendimiento está conformado de cuatro integrantes las cuales se manejan en igualdad de condiciones (todas trabajan por igual), no tienen tareas asignadas a cada integrante ya que todas trabajan bajo un mismo objetivo. Realizan reuniones todos los días viernes en la cual tratan asuntos del emprendimiento.

No han generado fuentes de empleo adicionales debido a que el capital recibido es muy reducido.

Están dispuestas a adoptar mecanismos como un nuevo software que facilite el manejo de precios y ahorro de tiempo, facilitando el funcionamiento del negocio, como también están interesadas en aprender diseño gráfico y contabilidad más detallada.

### 6.1.3 Control Interno Administrativo

El emprendimiento se encuentra organizado ya que llevan un registro completo en Excel, lo que les permite controlar el cumplimiento verídico de las diferentes actividades.

## 6.2 SITUACIÓN FINANCIERA

### 6.2.1 Control Presupuestario

Si elaboran presupuestos lo que les permite tener control total en los recursos de su negocio.

### 6.2.2 Control de Egresos e Ingresos

Llevan un control total de las entradas y salidas de dinero a través de Excel lo que les ha permitido mantenerse en el mercado**.**

### 6.2.3 Información Financiera

El hecho de ser organizadas en la parte administrativa y contable dentro de su emprendimiento les ha permitido llevar registros financieros a través del cual han logrado que su negocio se vuelva sostenible.

## 6.3 ANÁLISIS FODA

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| ❖ Tienen proyección a futuro.<br>❖ Buen servicio al cliente(entrega a domicilio)<br>❖ Trabajo en equipo<br>❖ Prendas de Calidad.<br>❖ Variedad de tallas y colores<br>❖ Llevan registros contables.<br>❖ Facilidades de pago.<br>❖ Ventas directas (a través de catálogo)<br>❖ Página web (Facebook).<br>❖ Buen manejo administrativo. | ❖ Crear su propia empresa con la elaboración de ropa interior (masculina y femenina)<br>❖ Manejo de programas actuales (administrativos y contables)<br>❖ Incrementar ingresos con promociones especiales en temporadas como Navidad y Día de las Madres.<br>❖ Líneas de crédito<br>❖ Cartera de clientes<br>❖ Nuevas formas de ventas a través de redes sociales. |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| ❖ Mercado muy limitado.<br>❖ Devolución de productos<br>❖ Valor agregado al producto.<br>❖ Publicidad. | ❖ Competencia de tiendas de ropa interior.<br>❖ Delincuencia.<br>❖ Cambio de las necesidades y gustos de las mujeres.<br>❖ Acceso vial.<br>❖ Inflación. |

**Elaborado por:** Diana S.

### 6.3.1 Evaluación Interna

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: FORTALEZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Tienen proyección a futuro | 4 | 4 | 0,07 | 0,28 | |
| ▪ Buen servicio al cliente(entrega a domicilio) | 4 | 4 | 0,12 | 0,24 | |
| ▪ Trabajo en equipo | 4 | 5 | 0,08 | 0,32 | |
| ▪ Prendas de calidad | 4 | 4 | 0,07 | 0,28 | **2,65** |
| ▪ Variedad de tallas y colores | 3 | 4 | 0,07 | 0,21 | |
| ▪ Llevan registros contables | 4 | 5 | 0,08 | 0,32 | |
| ▪ Facilidad de pago | 4 | 4 | 0,07 | 0,28 | |
| ▪ Venta directa (a través de catálogo) | 4 | 5 | 0,08 | 0,32 | |
| ▪ Página web (Facebook) | 3 | 3 | 0,05 | 0,15 | |
| ▪ Buen manejo administrativo | 3 | 4 | 0,07 | 0,21 | |
| Total | | **42** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento cuenta con grandes fortalezas lo que ha permitido crear una imagen positiva ante los consumidores y así seguir mejorando en el crecimiento del negocio.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: DEBILIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Mercado muy limitado | 1 | 5 | 0,08 | 0,08 | **0,36** |
| ▪ Devolución de productos | 2 | 4 | 0,07 | 0,14 | |
| ▪ Valor agregado al producto | 1 | 4 | 0,07 | 0,07 | |
| ▪ Publicidad | 1 | 4 | 0,07 | 0,07 | |
| Total | | **17** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento debe eliminar sus debilidades agregándole algo innovador a sus productos lo que permitirá posicionamiento en el mercado.

### 6.3.2 Evaluación Externa

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: OPORTUNIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Crear su propia empresa con la elaboración de ropa interior (masculina y femenina) | 3 | 4 | 0,09 | 0,27 | **1,89** |
| ▪ Manejo de programas actuales (administrativos y contables) | 3 | 3 | 0,07 | 0,21 | |
| ▪ Incrementar ingresos con promociones especiales en temporadas como Navidad y día de las madres | 4 | 4 | 0,09 | 0,36 | |
| ▪ Líneas de crédito | 4 | 4 | 0,09 | 0,36 | |
| ▪ Cartera de clientes | 4 | 4 | 0,09 | 0,36 | |
| ▪ Nuevas formas de venta a través de internet (Facebook) | 3 | 5 | 0,11 | 0,33 | |
| Total | | **24** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

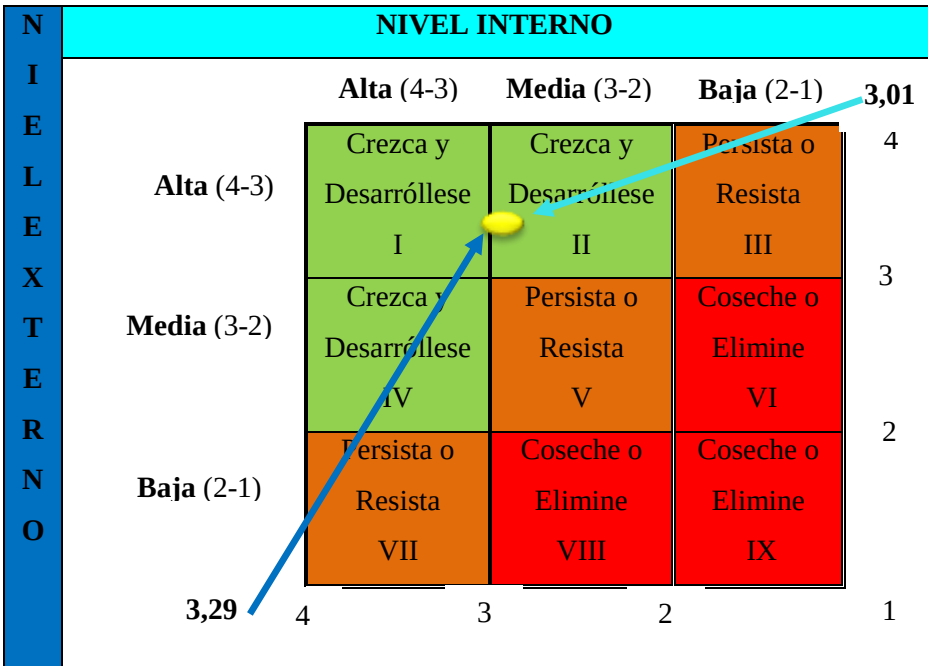
El emprendimiento debe aprovechar las oportunidades lo que permitirá crecer y ser competitivo en el mercado.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Competencia de tiendas de ropa interior | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | **0,58** |
| ▪ Delincuencia | 2 | 4 | 0,09 | 0,18 | |
| ▪ Cambio en las necesidades y gustos de las mujeres | 1 | 4 | 0,09 | 0,09 | |
| ▪ Acceso vial | 1 | 4 | 0,09 | 0,09 | |
| ▪ Inflación | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | |
| Total | | **22** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente: Programa** 4Plus

El emprendimiento debe innovar de tal manera que la competencia no afecte sus ventas.

### 6.3.3 Análisis de la ubicación FODA




**Elaborado por:** Diana S. **Fuente: Programa** 4Plus

Sexie Brasiere se encuentra ubicado en el segundo cuadrante de "Crezca y Desarróllese" ingresando al primer cuadrante de crezca y desarróllese ya que es un grupo muy organizado, tienen claro sus objetivos a alcanzar, llevan registro de todas sus actividades económicas, planifican reuniones semanales donde comparten los problemas para buscar una solución inmediata.

### 6.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

| Estrategias- FO | Estrategias- DO |
|---|---|
| ○ Aprovechar la proyección a futuro que tienen solicitando un crédito que les permita crear su propia empresa de ropa interior (masculina y femenina).<br>○ Aprovechar el trabajo en equipo creando estrategias promocionales en temporadas como Navidad y el día de las madres ya que presentan una variedad de tallas y colores en prendas de calidad lo que ayudara a incrementar su cartera de clientes.<br>○ Aprovechar sus registros administrativos y contables implementando programas actuales que les ayuden a un mejor desenvolvimiento microempresarial. | ○ Captar nuevos mercados implementando las ventas a través de su página de Facebook, realizando promociones en temporadas y realizando fuertes campañas publicitarias lo que hará que el negocio se vuelva reconocido en el mercado.<br>○ Brindar un valor agregado al producto puede ser el empaque de tal manera que esto motive a los clientes a comprar sus productos ampliando su cartera de clientes. |
| **Estrategias- FA** | **Estrategias- DA** |
| ○ Aprovechar el servicio al cliente (entrega a domicilio) con ventas directas (a través de catálogo) para que sus ventas sean efectivas, lo que hará que la competencia y el cambio en las necesidades y gustos de las mujeres no afecte la economía del emprendimiento.<br>○ El control administrativo y contable ayudara a que el emprendimiento pueda mantenerse a pesar de la inflación de precios ya que tienen control de los movimientos de sus recursos económicos. | ○ Captar nuevos mercados empleando estrategias de marketing que ayuden al emprendimiento a ser conocido en el mercado de tal manera que la competencia no afecte sus ingresos económicos.<br>○ Crear un valor agregado a los productos que vaya acorde los gustos y necesidades de las mujeres actuales. |

**Elaborado por:** Diana S. (Ver Anexo 6.1- 6.4)

## 3.1.5 EMPRENDIMIENTO UBICADO EN EL CANTÓN RIOVERDE:

### 7. EMPRENDIMIENTO VISION TECNOLOGY

#### a) Descripción del inicio del emprendimiento

"Vision Tecnology" es un grupo conformado por cinco integrantes que tiene por actividad los servicios de mantenimiento y actualización de equipos de computación, dado que la mayor parte de los hogares cuentan con equipos de computación y no existe una oferta de este tipo de servicios en el cantón Rioverde. (Ver Anexo 7)

La selección del giro del negocio se basa en la formación en computación que han adquirido sus miembros en su educación formal; tienen en el mercado alrededor de nueve meses luego de haber formado parte de los proyectos de emprendimiento del CEPAM.

El grupo que presenta el proyecto, es una organización de hecho denominada Madre del Carmelo, que se forma en el año 2010, con el interés de posicionar a los/las jóvenes como actor social en la comunidad.

Sus integrantes están dispuestos a trabajar en el micro emprendimiento para obtener ingresos que les permita aportar a sus familias.

## 7.1 SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

### 7.1.1 Planificación Estratégica

Carecen de planificación estratégica lo que hace que su trabajo no se base en objetivos claros que se deberían cumplir.

### 7.1.2 Recursos Humanos

El emprendimiento está conformado por cinco integrantes los mismos que no se planifican labores específicas para cada integrante (todos hacen el trabajo). Sin embargo existe organización y unión ya que realizan reuniones semanales en donde buscan prontas soluciones a los problemas presentados en el negocio.

Les gustaría recibir capacitaciones para perfeccionar sus conocimientos en informática como también en contabilidad.

### 7.1.3 Control Interno Administrativo

Les falta implementar registros que les ayude a verificar el cumplimiento de las actividades ya que según el responsable todos cumplen la misma función, sin embargo en control administrativo les permitirá llevar un mejor control administrativo de sus recursos.

## 7.2 SITUACIÓN FINANCIERA

### 7.2.1 Control Presupuestario

Cuentan con un presupuesto que lo elaboraron al momento de inversión para ver la evolución de su idea de negocio, el cual lo mantienen en Excel.

### 7.2.2 Control de Egresos e Ingresos

Cuentan con un registro en la computadora a través de Excel que lo revisan mensualmente, lo que permite llevar un mejor control.

### 7.2.3 Información Financiera

La información financiera que sirve para evaluar el emprendimiento, la guardan en su base de datos que es manejada en Excel donde miden su rentabilidad.

## 7.3 ANÁLISIS FODA

| FORTALEZAS | OPORTUNIDADES |
|---|---|
| ❖ Unión de integrantes.<br>❖ La ubicación del sector en el que ofrecen su servicio.<br>❖ Horarios Accesibles<br>❖ Precios accesibles.<br>❖ Experiencia | ❖ Gran número de posibles clientes.<br>❖ Ofrecer nuevos servicios.<br>❖ Servicios informáticos a domicilio.<br>❖ Líneas de crédito.<br>❖ Ampliación del local.<br>❖ Alianzas estratégicas con instituciones locales y educativas. |
| **DEBILIDADES** | **AMENAZAS** |
| ❖ Equipos.<br>❖ Infraestructura del local<br>❖ Disponibilidad de tiempo.<br>❖ Publicidad.<br>❖ Planificación estratégica. | ❖ La delincuencia<br>❖ Cortes de energía eléctrica.<br>❖ Fallas de servicio de internet.<br>❖ Aumento de precios en la contratación de internet. |

**Elaborado por:** Diana S.

### 7.3.1 Evaluación Interna

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: FORTALEZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Unión de integrantes | 3 | 4 | 0,09 | 0,27 | **1,75** |
| ▪ La ubicación del sector en el que ofrecen su servicio | 4 | 5 | 0,11 | 0,44 | |
| ▪ Horarios accesibles | 3 | 4 | 0,09 | 0,27 | |
| ▪ Precios accesibles | 3 | 5 | 0,11 | 0,33 | |
| ▪ Experiencia | 4 | 5 | 0,11 | 0,44 | |
| Total | | **23** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento cuenta con fortalezas que permiten un mejor desarrollo del negocio.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN INTERNA: DEBILIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Equipos | 1 | 4 | 0,09 | 0,09 | **0,51** |
| ▪ Infraestructura del local | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | |
| ▪ Disponibilidad de tiempo | 1 | 5 | 0,09 | 0,11 | |
| ▪ Publicidad | 1 | 4 | 0,09 | 0,09 | |
| ▪ Planificación estratégica | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | |
| Total | | **23** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento debe buscar soluciones a los problemas del negocio ya que podría desaparecer del mercado fácilmente.

### 7.3.2 Evaluación Externa

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: OPORTUNIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ Gran número de posibles clientes | 4 | 5 | 0,11 | 0,44 | **2,2** |
| ▪ Ofrecer nuevos servicios | 4 | 5 | 0,11 | 0,44 | |
| ▪ Servicios informáticos a domicilio | 3 | 5 | 0,11 | 0,33 | |
| ▪ líneas de crédito | 3 | 5 | 0,11 | 0,33 | |
| ▪ Ampliación del local | 3 | 5 | 0,11 | 0,33 | |
| ▪ Alianzas estratégicas con institucionales locales y educativas | 3 | 5 | 0,11 | 0,33 | |
| Total | | **30** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

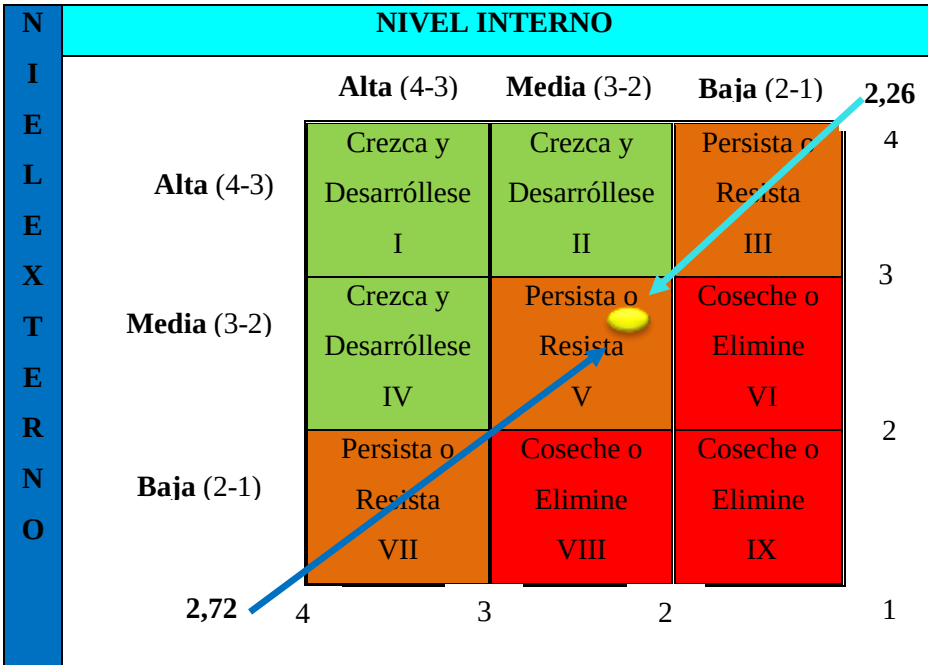
El emprendimiento debe crear estrategias para captar más clientes y volverse más competitivo en el mercado.

| MATRIZ DE EVALUACIÓN EXTERNA: AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **Factor** | **Calificación** | **Peso** | **Factor de Ponderación** | **Valor** | **Valor Acum.** |
| ▪ La delincuencia | 2 | 3 | 0,06 | 0,12 | **0,52** |
| ▪ Cortes de energía eléctrica | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | |
| ▪ Fallas de servicio de internet | 1 | 5 | 0,11 | 0,11 | |
| ▪ Aumento de precios en la contratación de internet | 2 | 4 | 0,09 | 0,18 | |
| Total | | **17** | | | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

El emprendimiento cuenta con grandes amenazas que lo podrían hacer desaparecer del mercado por lo que deberían innovar en sus servicios.

### 7.3.3 Análisis de la ubicación FODA




**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** Programa 4Plus

Vision Tecnology se encuentra ubicado en "Persista O Resista" debido a que presenta grandes dificultades ya que no tienen una planificación clara, como también su espacio es muy reducido y no cuentan con los recursos tecnológicos necesarios para brindar un buen servicio, aunque una gran ventaja es que los integrantes tienen conocimientos básicos en informática y les resulta muy cómodo desempeñar su labor, pero se mantienen en la lucha y esperan brindar sus servicios a instituciones públicas y privadas del sector para tener una fuente de ingreso fija y así poder expandirse a otros sectores.

### 7.3.4 Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

| Estrategias- FO | Estrategias- DO |
|---|---|
| ○ Aprovechar la ubicación del emprendimiento creando alianzas con instituciones locales educativas del Cantón Rioverde de tal manera que aumente su clientela.<br>○ Aprovechar la experiencia de los integrantes ofreciendo nuevos servicios a los clientes a precios accesibles de tal manera que incrementen sus ventas.<br>○ Aprovechar la unión grupal solicitando personería jurídica del emprendimiento lo que facilite la obtención de líneas de crédito que permita la ampliación del local y la adquisición de más recursos tecnológicos para implementar el servicio a domicilio. | ○ Solicitar crédito que les permita adquirir equipos y mejorar la infraestructura del local invirtiendo en publicidad lo que hará que el emprendimiento se vuelva reconocido en el Cantón Rioverde.<br>○ Realizar una planificación adecuada de sus actividades, lo que ayudaría a mantener orden y a establecer alianzas con instituciones locales ya que estarían más organizados, por ende aumentarían sus clientes. |
| **Estrategias- FA** | **Estrategias- DA** |
| ○ Aprovechar la experiencia y la ubicación del local contratando un buen servicio de internet de tal manera que no presente fallas en el servicio.<br>○ Aprovechar la unión grupal tomando buenas decisiones de tal manera que no hagan desaparecer el negocio. | ○ Desarrollar un sistema de control administrativo y contable que ayuden a administrar de manera eficiente los gastos producidos en la empresa, evitando así el exceso y el mal manejo de los mismos.<br>○ Contar con Software y Hardware novedosos y actualizados que brinden un mayor rendimiento en sus operaciones. |

**Elaborado por:** Diana S. (Ver Anexo 7.1- 7.4)

### 3.1.6 TABLA RESUMEN DE LOS EMPRENDIMIENTOS

| EMPRENDIMIENTOS / DESCRIPCIÓN | | Cyber Café | | Servicios de Tributación Express | | Comidas rápidas "El Glotón" | | Servicio De Banquete "La Comida Preferida" | | Grupo De Danza "Perla Verde" | | Sexie Brasiere | | Vision Tecnology | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **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 | | x | | *x* | | *x* | x | | x | | x | x | x | |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | la compra de insumos | | | | | | | | | | | | | | |
| | 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 (baja) | | Persista o Resista (media) | | Persista o Resista (baja) | | Persista o resista (media) | | Desarrollo (medio) | | Desarrollo (alto) | | Persista o Resista (media) | |

**Elaborado por:** Diana S. **Fuente:** (Fotl, 2008)

## 3.2 PROPUESTA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA

### 3.2.1 Antecedentes

La elaboración de una propuesta administrativa tiene como propósito entregar una herramienta que sirva de apoyo para que los emprendimientos puedan tomar diversas decisiones o alternativas de gestión, asumiendo sus responsabilidades, que permita mejorar todas las actividades que tienen que ver con el giro del negocio bajo los principios de eficiencia, eficacia y optimización, de tal manera que puedan crear valor a los emprendimientos.

Tomando como referencia lo expresado por el autor (Franklin F., 2007) en su libro Auditoria Administrativa, Gestión estratégica del cambio. Una auditoria administrativa es la revisión analítica total o parcial de una organización con el propósito de precisar su nivel de desempeño y perfilar oportunidades de mejora para innovar valor y lograr una ventaja competitiva sostenible.

La propuesta financiera tiene como propósito evaluar los emprendimientos, de tal manera que se pueda llevar un control adecuado, de todos los ingresos y egresos, lo que va permitir conocer con qué cantidad de liquidez diaria cuenta, así como tener un mejor control de los gastos de los emprendimientos.

Los emprendimientos al implementar la propuesta administrativa y financiera que permitirá tener una visión de sus emprendimientos, es decir la herramienta aporta criterios y argumentos suficientes para que la administración se pueda llevar a cabo con seguridad y de forma precisa en la toma de decisiones y sobre la base de los resultados del mismo se definen alternativas que conllevan al restablecimiento económico y financiero de los emprendimientos.

Como lo indica el autor (Essentials, 2005) en su libro Como crear una empresa exitosa, muchas nuevas empresas, por bien planificadas que estén, no son más que experimentos. -Es decir antes de traducirlo a una formula empresarial-. Empezar por poco les da la oportunidad de ver como responden los consumidores a un producto, su precio y la manera de servirlo.

### 3.2.2 Objetivo general

Diseñar una propuesta administrativa y financiera para los proyectos de Emprendimiento desarrollados con jóvenes de las Parroquias Urbanas Esmeraldas y Bartolomé Ruiz del Cantón Esmeraldas.

### 3.2.3 Objetivos 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.

### 3.2.4 Alcance de la propuesta

La administración es responsable de determinar donde pueden hacer su mayor contribución al desempeño organizacional los sistemas de apoyo administrativo y de asignar los recursos para construirlos. (Kennet Laudon., 2004)

Por lo tanto el diseño de la propuesta administrativa y financiera es ofrecer herramientas válidas y eficaces, que permitan a los emprendimientos mejorar la capacidad de administrar y controlar sus recursos, logrando la integración de cada uno de los miembros de los emprendimientos que permita el aumento de la productividad y por ende que los emprendimientos se vuelvan sostenibles en el mercado.

### 3.2.5 Base legal

Cabe resaltar que la implementación de la propuesta está respaldada en leyes y normas como son el Código de Trabajo, Normas de control interno y Normas de Auditoria con el propósito de ofrecer información verídica de acuerdo a las exigencias y cambios que se dan a diario en el entorno empresarial.

### 3.2.6 Importancia

Es de suma importancia que los emprendimientos cuenten con un optimó sistema administrativo y contable que les permita obtener mayor liquidez permitiendo la normal facilidad de sus actividades con el propósito de alcanzar los objetivos propuestos por el responsable de los emprendimientos, ya que es necesario lograr el máximo

aprovechamiento de los recursos físicos, monetarios, materiales y humanos que se involucran en el proceso económico del emprendimiento que permita mantener actualizado y con fácil acceso a los registros de cuentas, mejorar la administración del dinero en el tiempo y atención al cliente. Un sistema de control administrativo bien diseñado, da apoyo, coordina el proceso de tomas de decisiones y motiva a los individuos de toda la organización para que actúen en forma concertada (Horngren, 2006), con el uso de las herramientas tecnológicas.

### 3.2.7 Descripción de la propuesta

De acuerdo a las debilidades encontradas dentro del diagnóstico administrativo y financiero realizado a cada uno de los siete emprendimientos, se obtuvieron como resultados que no cuentan con un control y seguimiento adecuado a cada una de las actividades que desarrollan dentro de los emprendimientos, lo que genera grandes dificultades en cuanto a la estructura organizacional ya que no hacen uso de las principales herramientas administrativas y contables lo que ayudaría a un mejor desenvolvimiento, ya que esto permite controlar, organizar y tomar decisiones dentro de su negocio.

Considerando las debilidades encontradas se hace necesario la implementación de un control interno administrativo y contable que permita el correcto control y desarrollo de sus actividades administrativas, así como también controlar las funciones contables en cuanto a los ingresos y egresos de dinero, a través del Software CIAD 2008, lo que permitirá presentar periódicamente información verídica y confiable de todas las actividades que se lleven a cabo dentro de los emprendimientos, con el fin de mejorar la problemática que atraviesan actualmente.

La propuesta va dirigida hacia dos áreas importantes que son el área administrativa y contable que serán detalladas a continuación.

**Área Administrativa:**

- Base Legal
- Estructura Organizacional
- Manual operativo

**Área 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 cobrar
- Control de cuentas por pagar
- Reporte de resultados económicos
- Reporte de resultados financieros

### 3.2.8 Plan de calidad de la propuesta

El sistema de control interno administrativo y contable establecido en la implementación de la propuesta servirá de apoyo a los responsables de los diferentes emprendimientos para que estos puedan señalar las diferentes responsabilidades de cada uno de los integrantes y de esta manera se pueda obtener que las actividades planteadas se realicen de una forma correcta, y así evitar pérdidas mayores a causa de la mala administración y obtener mejores utilidades, ya que se lleva un control a detalle de los ingresos y egresos que se ocasionan en el cumplimiento de sus actividades lo que permitirá desarrollar la estructura organizativa con el fin de dar autoridad y responsabilidad a cada uno de los integrantes fomentando el trabajo en equipo.

Tomando en cuenta que la modernización de la gestión y la sostenibilidad de los emprendimientos serán dos criterios que tendrán que ir de la mano para lograr fomentar una cultura organizacional que permita organizar y evaluar los resultados, de tal manera que los emprendimientos aseguren que las estrategias de crecimiento y desarrollo cubran las necesidades, no sólo con sus objetivos sino también con el manejo de sus recursos; para el contenido redactado tome como base lo expresado por el autor (Justin Longenecker C. M., 2010) en su libro Administración de Pequeñas empresas.

## 3.2.9 PROPUESTA ADMINISTRATIVA

- Base Legal
- Estructura Organizacional
- Manual operativo

### ANTECEDENTES

Para organizar los emprendimientos es necesario establecer la estructura organizacional que especifique la función que cada uno de los integrantes debe ejecutar en el emprendimiento, para ello se debe realizar una buena estructuración del organigrama, el cual muestra la línea de autoridad y responsabilidad, así como también los canales de comunicación y supervisión que enlazan los diferentes departamentos del emprendimiento.

Una herramienta esencial del organigrama es el desarrollo de un manual operativo ya que contiene toda la información necesaria para llevar a cabo de manera precisa y secuencial, las tareas y actividades operativas que son asignadas a cada una de los integrantes de las unidades administrativas, ya que determina la responsabilidad e identifica los mecanismos básicos para el adecuado desarrollo de las operaciones y estrategias que se realicen con un plan anticipadamente establecido, y así poder desarrollar de una manera eficiente y eficaz, las labores de las unidades administrativas.

### BASE LEGAL

Tomando como referencia la página de Servicio de Rentas Internas del Ecuador (SRI, 2010) para citar el contenido en la base legal; El RISE (siglas de Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano), es un sistema impositivo cuyo objetivo es facilitar y simplificar el pago de impuestos de un determinado sector de contribuyentes.

Pueden inscribirse las personas naturales, cuyos ingresos no superen los USD 60,000 dentro de un período fiscal, es decir entre el 1 de enero hasta el 31 de diciembre.

**Requisitos:**

- ✓ Presentar el original y copia a color 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).

**Beneficios que ofrece el RISE:**

- ✓ No necesita hacer declaraciones, por lo tanto se evita los costos por compra de formularios y contratación de terceras personas, como tramitadores, para el llenado de los mismos,
- ✓ 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.

**Obligaciones:**

- ✓ Pagar su cuota puntualmente o prepagar 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.

## Cuota de RISE

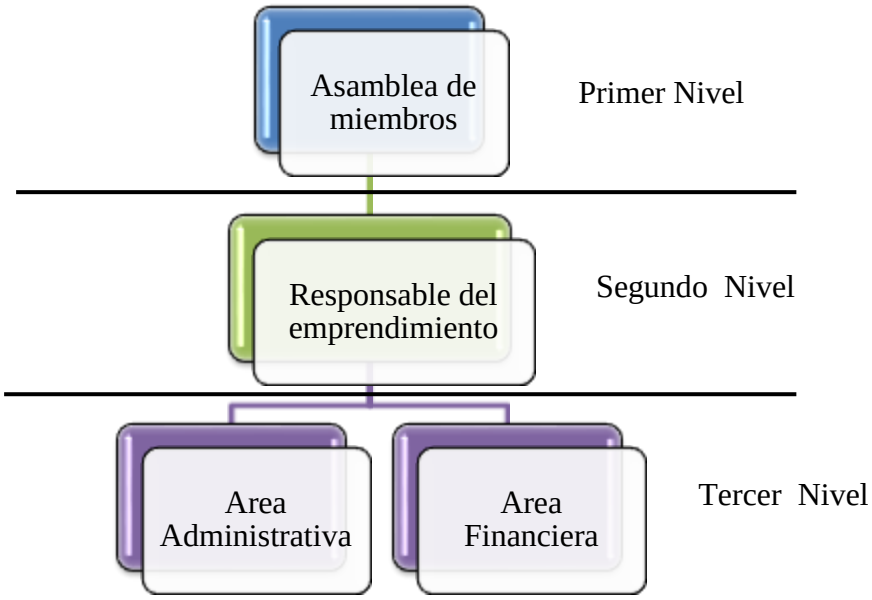
| **Ingreso Anual** | | **Cuota mensual por Actividad** | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Mínimo** | **Máximo** | **Comercio** | **Servicios** | **Manufactura** | **Construcción** | **Hoteles y Restaurant** | **Transporte** | **Agrícolas, Minas y Canteras** |
| 0 | 5.000 | 1.17 | 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 |

**Fuente:** (SRI, 2010)

## ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Según el autor (Hernández, 1996) en su libro Análisis Administrativo. Técnicas y Métodos, expresa que la estructura organizacional, o sea la estructura formal de una empresa, es la forma en que los órganos y cargos están distribuidos en los distintos niveles (grados) y en los diversos departamentos de la empresa. La estructura organizacional es compleja y puede ser representada gráficamente mediante el organigrama.

**Organigrama (Modelo para pequeños Emprendimientos asociativos)**




**Autor:** Diana Saquisari

Un equipo de Emprendedores está integrado por personas experimentadas en diferentes áreas que se relacionan con los negocios; se unen para formar un grupo directivo con las habilidades necesarias para desarrollar, fabricar y comercializar un nuevo producto con el fin de que haya cooperación y coordinación en las actividades del emprendimiento. (Gloria Robles, 2000)

## MANUAL OPERATIVO

**Cargo:**

- **Asamblea de Miembros**

**Nivel:**

- **Primer Nivel**

**Rol**

La asamblea de miembros estará conformada por todos los integrantes del emprendimiento, su rol es realizar reuniones para tratar cuestiones importantes relacionadas con los análisis presupuestarios y la toma de decisiones con el fin de velar por el bienestar del emprendimiento.

**Funciones**

- ✓ Nombramiento de las áreas con su respectivo responsable.
- ✓ Supervisión del informe de gestión administrativo y financiero.
- ✓ Evaluar el informe sobre los Estados Financieros y todo lo relativo a las Ganancias y Pérdidas del Emprendimiento.
- ✓ Apoyar en la toma decisiones sobre nuevos proyectos, inversiones y transformación del emprendimiento.

**Elaborado por:** Diana S.

**Cargo:**

- **Responsable del Emprendimiento**

**Nivel:**

- **Segundo Nivel**

**Rol**

El responsable del emprendimiento será quien esté a cargo de la coordinación del emprendimiento siendo el guía principal que da órdenes a los diferentes departamentos administrativos con el fin de obtener el máximo beneficio del emprendimiento.

**Funciones**

- ✓ Representante legal del emprendimiento.
- ✓ Aperturar el RISE que permita a los emprendimientos operar con legalidad.
- ✓ Ejecutar tareas básicas fijando objetivos y metas en cada departamento.
- ✓ Organizar las tareas y actividades a su equipo de trabajo.
- ✓ Motivar y comunicar a su equipo de trabajo.
- ✓ Controlar y evaluar el cumplimiento de actividades asignadas a los demás departamentos.
- ✓ Tomar decisiones en base a resultados que el emprendimiento obtenga.
- ✓ Llevar registros de los integrantes.

**Elaborado por:** Diana S.

**Cargo**

- **Administrador**

**Nivel:**

- **Tercer Nivel**

**Rol**

El rol del administrador es gestionar, controlar y supervisar las funciones de las operaciones diarias asignadas a los integrantes del emprendimiento de tal manera que cumplan con eficiencia.

**Funciones**

- ✓ Encargado de la gestión administrativa del emprendimiento.
- ✓ Realizar informes técnicos- operativos del cumplimiento de actividades.
- ✓ Crear en el emprendimiento una estructura jerárquica que de flexibilidad y rapidez en la toma de decisiones.
- ✓ Tener claros los objetivos del grupo para el emprendimiento, en función a lo que quieran lograr en el futuro regido a una planificación.
- ✓ Conservar contacto con los proveedores en busca de materia prima, tecnología y materiales.
- ✓ Debe tener creatividad e innovación, ya que siempre debe buscar innovar y mejorar los productos o servicios del emprendimiento.
- ✓ Evaluar el desempeño de los integrantes del emprendimiento.

**Elaborado por:** Diana S.

**Cargo**

- **Financiero**

**Nivel:**

- **Cuarto Nivel**

**Rol**

El rol del área financiera es administrar correctamente los recursos económicos que permita analizar la situación actual en la que se desarrolla el emprendimiento.

**Funciones**

- ✓ Control de la contabilidad y el manejo de recursos económicos del emprendimiento.
- ✓ Preparar y presentar informes sobre la situación financiera que exija el responsable del emprendimiento.
- ✓ Presentar análisis mensuales de los resultados financieros.
- ✓ Proponer estrategias que mejoren el desenvolvimiento del emprendimiento.
- ✓ Contabilizar y registrar todos los movimientos que realice la empresa.
- ✓ Verificar y preparar el reporte de ventas.
- ✓ Realizar transferencias bancarias.
- ✓ Elaborar declaraciones mensuales de la empresa
- ✓ Ser puntual en todas sus actividades.

**Elaborado por:** Diana S.

## 3.2.10 PROPUESTA FINANCIERA

### Registro de Ingresos y Egresos

- ✓ Control de Compras
- ✓ Control de Ventas
- ✓ Control de Costos
- ✓ Control de Gastos
- ✓ Control de Bienes
- ✓ Control de Efectivo
- ✓ Control de cuentas por cobrar
- ✓ Control de cuentas por pagar
- ✓ Reporte de Resultados Económicos
- ✓ Reporte de Resultados Financieros

### Antecedentes

Es necesario que todos los emprendimientos elaboren un control de ingresos y egresos con el objetivo de brindar a los diferentes emprendimientos una herramienta en la que se detalla los conceptos básicos y procedimientos que servirán para la toma de decisiones al finalizar las actividades en un determinado periodo de tiempo que será establecido por el responsable del grupo.

Cabe mencionar que se hizo uso del software gratuito ya existente denominado CIAD 2008, creado por el Grupo Infoeletc que desarrolla software empresarial personalizado a las necesidades y leyes de las empresas del Ecuador. (Grupo Infoelect, 2011)

(Ver Anexo 8)

Para adaptarlo a las necesidades de los emprendimientos se realizó una modificación en el plan de cuentas el mismo que fue realizado por el Sr. Carlos Campaña, lo que permitirá a los emprendimientos mantener un buen control y manejo de los recursos ya que todos los ingresos registrados estarán respaldados por documentos justificatorios, como también los egresos serán registrados en el momento en que sean utilizados en alguna necesidad del emprendimiento.

A continuación se detalla un ejemplo del plan de cuentas utilizado en el software:

| 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** | Arriendos 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 | | |
| **4.2.1.02** | **Otros ingresos** | **6.1.2.02.018** | Courier local |
| **4.2.1.02.001** | Fletes en ventas | **6.1.2.02.019** | Mantenimiento de equipo |
| **4.2.1.02.002** | Servicio técnico | **6.1.2.02.020** | Mantenimiento de vehículo |
| **4.2.1.02.005** | Utilidad en venta de activos fijos | **6.1.2.02.023** | Trámites legales |
| **5** | **Egresos** | **6.2** | **No operacionales** |
| **5.1** | **Operativos** | **6.2.3.01.001** | Multas e intereses entes públicos |
| **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:** Sr. Carlos Campaña **Fuente:** CIAD 2008

## Control de compras

El control interno de compras permitirá al emprendimiento mejorar los procedimientos que tienen por objeto obtener información segura y confiable, registrando factura de compra, detalles de las compras, y el precio de costo de adquisición, lo que contribuya a la toma de decisiones para establecer el proveedor al cual se debe solicitar los productos o servicios, promoviendo la eficiencia de los integrantes.

(Ver Anexo 9)

## Control de Ventas

El control interno de ventas permite a los emprendimientos registrar detalladamente las diferentes actividades como son el control de inventario y facturación del negocio, el mismo que facilitarán el ingreso de artículos en inventario, así como también ahorra tiempo en la elaboración de facturas (venta y compra de productos).

(Ver Anexo 10)

## Control de Costos

El control de Costos permite al emprendimiento conocer el costo del producto que ellos elaboren, el cual a través de la receta detalla los diferentes ingredientes con sus costos , y al mismo tiempo se crea la orden de producción la cual genera el costo del producto lo que sirve para establecer un precio comercial llevando así un registro de los costos que vayan surgiendo en cada una de las actividades operativas que desarrollen, siendo de vital importancia ya que permitirá la optimización de recursos lo que va a servir para tomar decisiones que mejoren el desarrollo del emprendimiento.

(Ver Anexo 11)

## Control de Gastos

El control de gastos permite al emprendimiento registrar cada uno de los artículos considerados como parte de los egresos que son adquiridos bajo orden de factura registrada en el programa, la misma que crea automáticamente un asiento contable denominado egresos en el cual detalla el gasto producido y la forma de pago , lo que permitirá conocer detalladamente los valores de dinero que son utilizados ya sea para algo necesario como también dará a conocer los gastos innecesarios que tienen el

emprendimientos, lo que ayudara en la toma de decisiones a optimizar los recursos disponibles de tal manera que no perjudiquen la Sostenibilidad del negocio.
(Ver Anexo 12)

### Control de Bienes

El control de los bienes es una herramienta que permitirá al emprendimiento registrar todos los activos de uso que posee, con el fin de salvaguardar los mismos, orientados a establecer fiabilidad en la información obtenida para la toma de decisiones.
(Ver Anexo 13)

### Control de Efectivo

El propósito del Control de Efectivo es cuidar todo el dinero que ingresa y proyectar todas las salidas de dinero ya sean actuales o futuras, procurando tener una visión hacia el futuro de liquidez, por esto hay que tener un buen control de efectivo para prevenir robos y evitar que los integrantes utilicen dinero del emprendimiento para uso personal.
(Ver Anexo 14)

### Control de cuentas por cobrar

El control interno de cuentas por cobrar tiene como objetivo principal registrar los aumentos y las disminuciones derivados de la venta de productos o prestación de servicios, los cuales deberán ser respaldados bajo crédito documentado lo que ayuda en un mejor control del dinero.
(Ver Anexo 15)

### Control de cuentas por pagar

El control de cuentas por pagar permitirá al emprendimiento describir las obligaciones a corto plazo que surgen de la compra de bienes y servicios para el funcionamiento del emprendimiento, permitiendo ser puntuales en los pagos lo que dará credibilidad con los proveedores.
(Ver Anexo 16)

## Reporte de Resultados Económicos

El reporte de Resultados Económicos va a permitir al emprendimiento conocer la situación económica en la que muestra ordenada y detalladamente los costos y gastos que darán a conocer como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado, es importante que se aplique al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

Cabe resaltar que los diferentes tipos de reportes que brinda el programa pueden ser visualizados en el programa y exportados a Excel como también pueden ser impresos.

(Ver Anexo 17)

## Reporte de Resultados Financieros

El reporte de resultados Financieros va a permitir conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimentan cada uno del emprendimiento en una fecha o periodo determinado, lo que es importante para el administrador en la toma de decisiones ya que permite obtener información básica de las actividades del emprendimiento.

(Ver Anexo 18)

### 3.2.11 Cronograma de implementación de la propuesta

| ACTIVIDADES | PARTICIPANTES | MESES | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Julio | | | | Agosto |
| | | Semana 1 | Semana 2 | Semana 3 | Semana 4 | Semana 1 |
| Presentación de la Propuesta | Emprendedores | X | 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 | Emprendedores | | | | | X |

### 3.3 Validación de la propuesta

Para la validación de la propuesta se ha considerado realizar dos talleres que contengan los temas de: Control de Compras, Control de Ventas, Control de Costos, Control de Gastos, Control de Bienes, Control de Efectivo, Control de cuentas por cobrar, Control de cuentas por pagar, Reporte de Resultados Económicos y Reporte de Resultados Financieros.

Para lo cual se propone adoptar la metodología de enseñanza experiencial para el uso del programa en donde las personas participantes construyen conocimientos, habilidades y valores, tomando como referencia lo expresado por el autor (Edgar Castillo, 2001) en su Manual de capacitación para Emprendedores.

Para lo que se han estructurado 20 horas de talleres con los emprendedores diseñados de la siguiente forma:

### 3.3.1 Estructura de taller de socialización de la propuesta administrativa

| **Alcance:** El taller administrativo aportará con técnicas y procedimientos con un enfoque moderno que permitirá una conducción más eficaz y exitosa en la gerencia del emprendimiento. | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Contenidos (temas)** | **Clases** | | **Actividades** | **Participantes** | **Duración** | | **Forma de trabajo** |
| | **Teórico** | **Práctico** | | | **Fecha** | **HORAS** | |
| **1.**Emprendedor<br>**1.1**Definición<br>**1.2** Características del emprendedor<br>**1.3** Taller de evaluación de las características del emprendedor<br>**1.4** Dinámica | X<br>X | <br><br>X<br><br>X | Dictado de charla y Discusión Grupal | **Emprendedores** | 20-julio-2013 | 09H00-10H30<br><br>10H30-11H00 | Individual<br><br>Grupal |
| **2.ORGANIGRAMA**<br>**2.1** Definición<br>**2.2** Importancia<br>**2.3** Modelo de Organigrama | <br>X<br>X<br>X | | Dictado de charla y Discusión Grupal | **Emprendedores** | 20-julio-2013 | 11H00-12H30 | Individual |
| **3.ALMUERZO** | | | | | | 12H30-13H30 | Individual |
| **1. MANUAL OPERATIVO**<br>**4.1** Definición<br>**4.2** Importancia<br>**4.3** Funciones específicas por puesto | <br>X<br>X<br><br>X | | Dictado de charla y Discusión Grupal | **Emprendedores** | 20-julio-2013 | 14H00-17H00 | Individual |

### 3.3.2 Estructura de taller de socialización de la propuesta contable

| **Alcance:** El taller contable permitirá entender claramente conceptos básicos, con el propósito que dominen el software lo que permitirá llevar un control de sus recursos y así obtener los resultados previstos. | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Contenidos (temas)** | **Clases** | | **Actividades** | **Participantes** | **Duración** | | **Forma de trabajo** |
| | **Teórico** | **Práctico** | | | **Fecha** | **Horas** | |
| **1**. SISTEMA CONTABLE<br>**1.1**Definición<br>**1.2** Importancia | <br>X<br>X | | Dictado de charla y Discusión Grupal | **Emprendedores** | 27-julio-2013 | 09H00-10H00 | Individual |
| **2. DEFINICIÓN DE CONCEPTOS BÁSICOS CONTABLES**<br>**2.1** Entrada<br>**2.2** Salida<br>**2.3** Costo<br>**2.4** Gasto<br>**2.5** Activo<br>**2.6** Pasivo<br>**2.7** Patrimonio | <br><br>X<br>X<br>X<br>X<br>X<br>X | | Dictado de charla y Discusión Grupal | **Emprendedores** | 27-julio-2013 | 10H00-11H00 | Individual |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **3.** SOFTWARE A UTILIZAR<br>**3.1** Control de compras<br>**3.2** Control de ventas<br>**3.3** Control de costo<br>**3.4** Control de gasto<br>**3.5** Control de efectivo<br>**3.6** Control de cuentas por pagar<br>**3.7** Control de cuentas por cobrar<br>**3.8** Reporte de resultado económico<br>**3.9** Reporte de resultado financiero | <br>X<br><br>X<br><br>X<br><br>X<br><br>X | | Dictado de charla y Discusión Grupal | **Emprendedores** | 27-julio-2013 | 11H00-13H00 | Individual |
| 4 ALMUERZO | | | | | | 13H00-14H00 | Individual |
| 5 TALLER PRÁCTICO | | X | | | O7-Agosto-2013 | 9H00-12H00 | Individual |

### 3.3.3 Presupuesto de la propuesta

| Descripción | Mes Julio | Mes Agosto | Total |
|---|---|---|---|
| **1.- Personal** | | | |
| **Honorarios del Ing. En Sistemas** | $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** | | | |
| **Resmas de papel** | $ 5,00 | | **$ 5,00** |
| **Pliego de cartulina** | $ 0,60 | | **$ 0,60** |
| **Láminas de hilo** | $ 5,00 | $ 5,00 | **$ 10,00** |
| **Papel Kimberly** | $ 3,75 | $ 3,75 | **$ 7,50** |
| **Fotocopias** | $ 5.00 | $ 5,00 | **$ 10,00** |
| **Memoria** | $ 7,50 | $ 7,50 | **$ 15,00** |
| **Cartuchos** | $ 12,50 | $ 12,50 | **$ 25,00** |
| **Total** | **$416,85** | **$316,25** | **$733,10** |

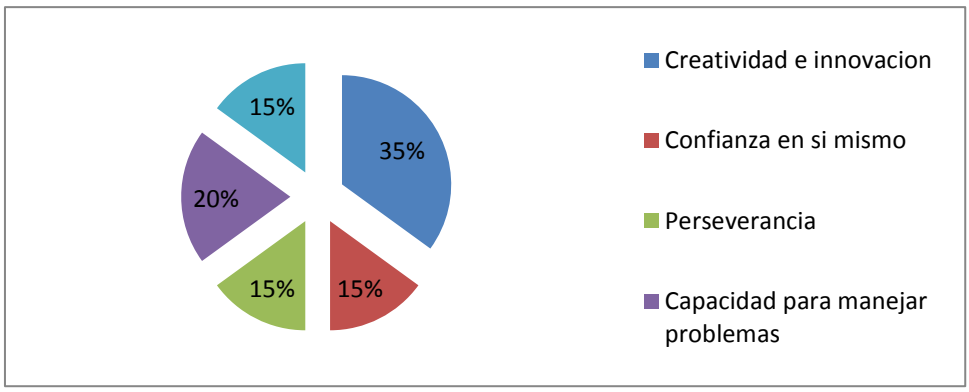
### 3.3.4 RESULTADOS DE LA IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA DE CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO Y CONTABLE

A continuación se detalla los resultados del Taller de evaluación de las características del emprendedor y la encuesta de satisfacción realizada a los integrantes de los emprendimientos que se realizó al culminar los talleres, con el fin de medir la mejora del nivel de conocimientos a través de la capacitación.

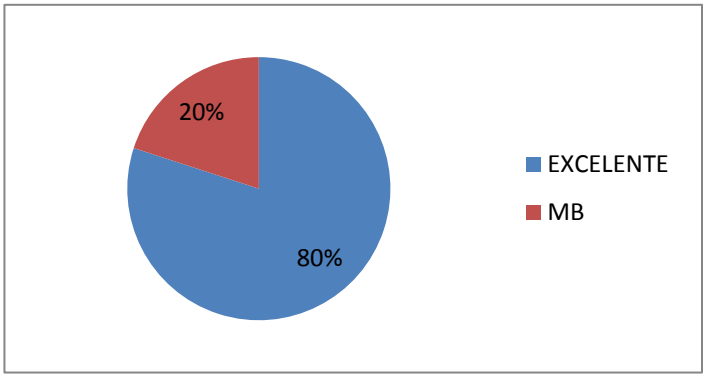
El modelo de evaluación de las características del emprendedor fue tomada del libro Emprendedor Éxito (Alcaraz, 2011) la cual se realizó con el fin de conocer de manera general las características de los emprendedores que le permiten ver oportunidades y generar ideas de negocio a partir de la innovación, asumiendo el riesgo en la toma dediciones y la perseverancia en la puesta en marcha de su emprendimiento para lo cual se avaluaron 25 características que permitieron descubrir el nivel de capacidad para el desarrollo de habilidades dentro de los emprendimientos, los mismos que fueron evaluados con siguientes aspectos:

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

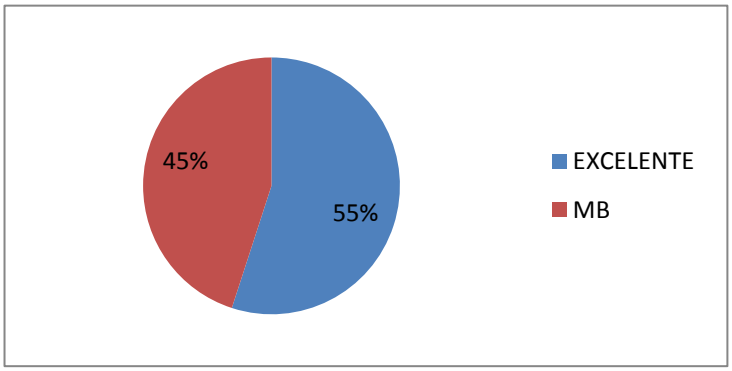
(Ver Anexo 19)



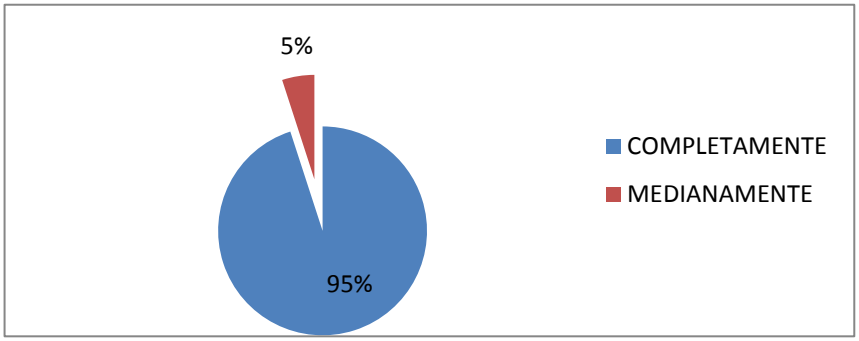
A continuación se detalla el nivel de satisfacción de los emprendedores la misma que fue medida a través de una encuesta realizada a los emprendedores que asistieron a las capacitaciones, los mismos que consideraron en un 80% excelente la organización en cuanto al horario y temas planificados de la capacitación impartida en temas administrativos y contables. (Ver Anexo 20)



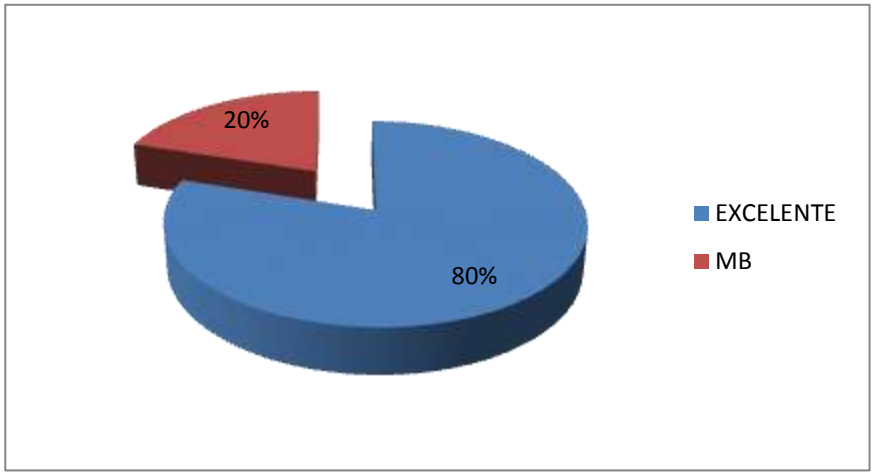

En el desarrollo de la capacitación los emprendedores consideraron en un 55% excelente el mecanismo en relación con el material utilizado y los temas que se llevó a cabo en el desarrollo de la capacitación, ya que se brindó la confianza necesaria para poder intercambiar conocimientos, combinadas con dinámicas que les permitieron intercambiar conocimientos y aprender temas nuevos. (Ver Anexo 21)



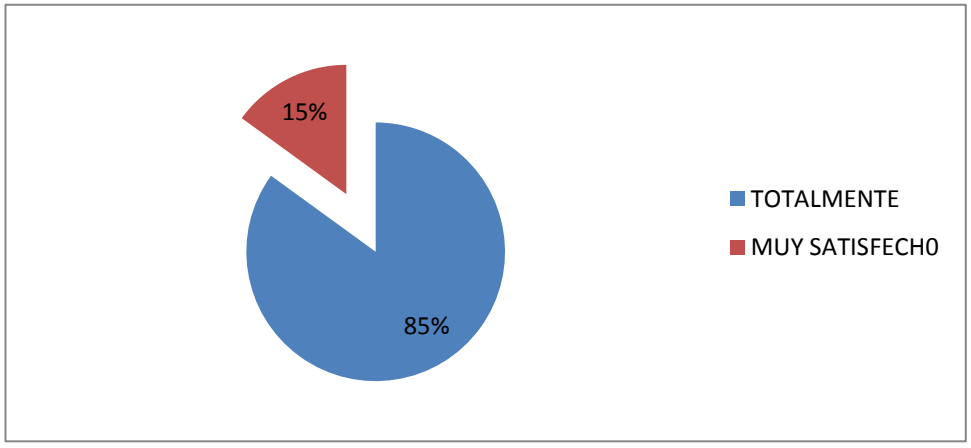
Los emprendedores consideraron en un 95% completamente útil el plan de capacitación impartida para ser aplicada en el desarrollo de sus emprendimientos, ya que consideran que deben reducir aquellas debilidades en temas administrativos y contables lo que tiene como consecuencia el mal manejo de los recursos de los emprendimientos.




Los beneficiados consideraron en un 80% excelente al personal asignado al taller de capacitación, ya que se sintieron satisfechos por la metodología empleada para impartir conocimientos lo que ayudo a desarrollar ciertas habilidades primordiales que ayudaran en la administración de los negocios.



Los emprendedores dieron a conocer que en un 85% estarían dispuestos a aplicar en los emprendimientos las herramientas de apoyo brindadas durante la capacitación impartida.




## 3.3.5 IMPACTOS

### 3.3.6 Análisis de impactos

Para indagar los impactos que se originan en la implementación de un sistema de control administrativo y contable en los emprendimientos juveniles, se lo ha realizado mediante una matriz de impactos, lo que permitirá dar un valor de calificación a cada uno, a través del 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 | | | INFIFERENTE | 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 |

**Nivel de impacto Empresarial =** total / número de indicadores

**Nivel de impacto Empresarial =** 8 / 3

**Nivel de impacto Empresarial =** **2,66**

**Nivel de impacto Empresarial =** **Alto Positivo**

**Análisis:**

El resultado de la evaluación del impacto empresarial es de alto positivo ya que permitió a los miembros de los emprendimientos definir las funciones de cada nivel, logrando una adecuada organización, generando un buen clima laboral en donde se puedan desenvolver cada uno de acuerdo a sus funciones asignadas, con la adquisición de nuevas habilidades para lograr mayor control de los recursos y organización de sus propios emprendimientos.

Dicho de otro modo, en términos generales, si hay muchas iniciativas empresariales hay mayor competencia entre las empresas, lo que las obliga a reaccionar mejorando su eficacia e innovando. (David Urbano., 2008)

## Impacto Económico

| Indicadores | POSITIVO | | | NEGATIVO | | | INFIFERENTE | 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 / número 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 de alto positivo ya que como consecuencia de la buena administración y el logro de objetivos propuestos se consiguió la estabilidad de los negocios permitiendo aumentar las ventas, que por ende generan mayor utilidades, incentivando los jóvenes a crear nuevas empresas y fortalecer las ya existentes, siendo más competitivos en el mercado, con el objeto de mejorar la situación empresarial tanto del Cantón como del País.

## Impacto Educativo

| Indicadores | POSITIVO | | | NEGATIVO | | | INFIFERENTE | TOTAL |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | -1 | -2 | -3 | 0 | |
| Capacitación | | | X | | | | | 3 |
| Aumento de nivel de conocimiento de involucrados | | | X | | | | | 3 |
| Aplicación de Conocimientos | | | X | | | | | 3 |
| TOTAL | | | 9 | | | | | 9 |

**Nivel de impacto Educativo =** total / número de indicadores
**Nivel de impacto Educativo=** 9 / 3
**Nivel de impacto Educativo =** **3**
**Nivel de impacto Educativo=** **Alto Positivo**

**Análisis:**

El resultado de la evaluación del impacto educativo es de alto positivo ya que a través de la tesis elaborada se da a conocer la importancia que tiene poseer conocimientos tanto administrativos como contables, facilitando la adquisición de nuevas habilidades para lograr mayor control de los recursos y organización, que sirven para aplicar en las diferentes áreas que desempeñan cada integrante, con el fin de mejorar el crecimiento de los emprendimientos.

## Impacto Social

| Indicadores | POSITIVO | | | NEGATIVO | | | INFIFERENTE | 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 Socia =** total / número de indicadores

**Nivel de impacto Social =** 8 / 3

**Nivel de impacto Social = 2,66**

**Nivel de impacto Social= Alto Positivo**

**Análisis:**

El resultado de la evaluación del impacto educativo es de alto positivo, buscando con esto que los jóvenes esmeraldeños obtengan un nivel de vida adecuado dejando a un lado aquellas actividades que perjudican y marginan sus derechos en la sociedad, generando la voluntad emprendedora de los jóvenes y sobretodo un mejoramiento económico que contribuye al bienestar y riqueza de la sociedad esmeraldeña.

Por lo tanto, la definición de como la empresa va a encarar la comunicación de su emprendimiento social es una decisión importante, pues refleja los valores que fundamentan su cultura de responsabilidad social. (Desarrollo, 2006)

## Impacto Global

| Aspectos de los Impactos | POSITIVO | | | NEGATIVO | | | INFIFERENTE | 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 / número de indicadores

**Nivel de impacto Global =** 10 / 4

**Nivel de impacto Global = 2,5**

**Nivel de impacto Global = Alto Positivo**

## Análisis:

El presente trabajo de tesis genera un impacto global alto positivo, pretendiendo mejorar la situación de cada uno de los emprendimientos dándoles a conocer herramientas administrativas y contables que les permitirá tener una buena organización y por ende ser más competitivos en el mercado laboral esmeraldeño.

# 4 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

## 4.1 Conclusiones

- Se llevó a cabo un diagnóstico a siete emprendimientos desarrollados con jóvenes en las Parroquias Urbanas Esmeraldas y Bartolomé Ruiz del cantón Esmeraldas, en los cuales se pudo evidenciar la falta de herramientas tanto administrativas como contables lo que representa grandes dificultades en la toma de decisiones y en el manejo de sus recursos, ya que no cuentan con una estructura organizacional que defina sus diferentes funciones, lo que hace que los emprendimientos no se vuelvan sostenibles en el mercado.

- En base a las diferentes debilidades encontradas en los emprendimientos se estableció una propuesta administrativa y contable la cual genera un mayor control del cumplimiento de las funciones asignadas a cada uno de los integrantes con el fin de salvaguardar los recursos y de esta manera poder operar adecuadamente facilitando así la toma de decisiones .

- A través de la aplicación de la propuesta se tuvo como resultado que los integrantes de los emprendimientos aprendan a gerenciar sus negocios, haciendo uso de las diferentes herramientas de apoyo basándose en lo expuesto en la capacitación que tuvo como fin enriquecer su nivel de conocimientos para el desarrollo y crecimiento de los diferentes emprendimientos.

## 4.2 Recomendaciones

- Es muy importante que los emprendimientos pongan en práctica las diferentes herramientas administrativas y contables, siendo llevadas con un alto grado de responsabilidad y compromiso con el fin de controlar todas las funciones y operaciones que se desarrollan en los emprendimientos, y de esta manera se logre crear una cultura empresarial en los jóvenes, no solo al inicio del emprendimiento sino más bien que se convierta en un requisito para el correcto desarrollo de los negocios.

- Es necesario que los emprendimientos consideren como herramienta funcional el modelo propuesto de control interno administrativo y contable, ya que permitirá mantener informado a todo el personal de las actividades desarrolladas logrando una gestión eficiente y de esta manera asegurar una adecuada liquidez, logrando un mejor crecimiento microempresarial.

- Aplicando la propuesta es recomendable que el líder del emprendimiento realice constantes monitoreos en el sistema de control interno (software) para determinar si se está operando en la forma esperada es decir basándose en objetivos propuestos, o caso contrario realizar modificaciones en cuanto a la organización de actividades de acuerdo a la experiencia obtenida durante la capacitación de tal manera que los emprendimientos no desaparezcan del mercado.

# 5 DISCUSIÓN

El diagnóstico y seguimiento a proyectos de emprendimiento desarrollados con jóvenes de las parroquias Urbanas Esmeraldas y Bartolomé Ruiz del cantón Esmeraldas, permitió a través del estudio realizado constatar aquellas dificultades que presentaban los diferentes emprendimientos y en base a los mismos se plantearon diferentes soluciones a sus problemas obteniendo con esto favorables resultados los cuales indican que el trabajo realizado servirá como guía para el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos.

Cabe destacar que para la discusión en esta investigación se tomó en cuenta la tesis desarrollada en el año 2010 en la Universidad Técnica del Norte de Ibarra en la facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Escuela de Contabilidad Superior y Auditoria, la misma que desarrollo un referente a la investigación con el tema "Modelo Administrativo-Contable para la industria Textilera en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura", realizado por Diana Rosero Arturo.

Donde se describe que ambos estudios coinciden en cuanto a los resultados del diagnóstico ya que no hacen el uso correcto de herramientas administrativas y contables lo que tiene como resultado la administración de los negocio de forma empírica, lo que hace que no se obtenga información verídica que les sirva para la toma de decisiones. Donde tampoco tienen una estructura organizacional ni cuentan con un manual de funciones que les permita establecer el grado de responsabilidad de cada integrante, disminuyendo así la competitividad en el mercado.

Otro punto importante es la solución brindada a las diferentes debilidades para lo cual se plantea hacer uso de un organigrama con su respectivo manual de funciones que les permita tener mando y control de los recursos. Cabe destacar que la investigación tomada como referencia solo plantea un modelo administrativo-contable con formatos para el proceso contable, lo que diferencia de la implementación de un software sencillo que constituye la herramienta, la misma que fue brindada a los emprendimientos a través de una capacitación en temas administrativos y contables para con ello lograr mejores resultados en la implementación de las diferentes herramientas brindadas, lo que garantiza que les permitirá registrar todos los movimientos de las actividades desarrolladas de los emprendimientos.

Sin embargo en base al seguimiento desarrollado a los emprendimientos a lo largo del estudio, es importante resaltar el tema del financiamiento ya que no se puede seguir trabajando con los mismos esquemas de pensamiento del pasado, lo cual tuvo como resultados que la mayoría de emprendimientos iniciales que estuvieron en el mercado no lograron mantenerse debido a que el fondo de capital semilla no fue suficiente para adquirir todos los recursos necesarios para el funcionamiento, como también los emprendedores no tienen responsabilidad alguna al recibir el capital no reembolsable.

Por lo tanto si se busca un mejor desarrollo social y económico con mayor participación de los jóvenes es importante que las instituciones que aportan con capital semilla para emprendimientos iniciales y en etapa de crecimiento consideren que los involucrados deben aportar con una parte del monto total, siendo estudiados bajo un plan de negocios o por lo menos un presupuesto que indique cuanto necesitan y como va a ser utilizado ese capital; donde dichas ideas de emprendimiento tengan una tasa de crecimiento relacionados con alguna innovación tecnológica o de alto valor agregado de tal manera que los recursos sean utilizados de manera eficiente.

Considerando como herramienta primordial para el desarrollo de los negocios las capacitaciones a los integrantes en temas tanto administrativos y contables que permita que los emprendimientos sean administrados correctamente, volviendo rentable los negocios y por último se debe realizar un seguimiento técnico de tal manera que se pueda constatar su desarrollo y apoyar en falencias presentadas con el fin de crear en los jóvenes una cultura empresarial.

# 6 BIBLIOGRAFIA


1. Alcaraz, R. (2011). *Emprendedor Èxito.* Mèxico: ITESM.
2. Alfonso Jimenez, M. P. (2010). *Proyecciones e implicaciones empresariales.* España: Watson Wyatt.
3. CEPAM. (2012). *Situacion actual de las organizaciones juveniles de la ciudad de Esmeraldas.* Quito: MED.
4. CEPAM-FAD. (2012). *El mercado de los y las jovenes de Esmeraldas.* Quito.
5. David Urbano., N. T. (2008). *Invitación al emprendimiento.* Barcelona: UOC.
6. Desarrollo, B. I. (2006). *Gestión efectiva de emprendimientos sociales.*
7. Edgar Castillo, C. Q. (2001). *Manual de capacitacion para Emprendimientos.* Coata Rica : Edisa.
8. Elbar Ramírez, M. C. (2004). *Proyectos de inversion competitivos.* Colombia: Feriva S.A.
9. Essentials, H. B. (2005). *Como crear una Empresa Exitosa.* España: Deusto.
10. Estupiñan, R. (2006). *Control Interno.* Bogotá: Ecoe, Ediciones.
11. Fotl, M. d. (2008). *Guia para la mejora de la Gestion de Emprendimientos de la Gestión Social*. Recuperado el 20 de Julio de 2013, de http://www.asociacionlolamora.org.ar/doc/Guia.pdf
12. Franklin F., E. B. (2007). *Auditoria Administrativa. Gestión Estratégica del Cambio.* México: Pearson Educación.
13. Gloria Robles, .. C. (2000). *Administración Un enfoque interdisciplinario.* México: Pearson Educación.
14. Hernández, C. (1996). *Análisis Administrativo.* Costa Rica: Euned.
15. Horngren, C. y. (2006). *Contabilidad administrativa* . Mexico: Pearson Educación.
16. INTI, I. N. (2009). *Emprendimientos Productivos.* Recuperado el 26 de Diciembre de 2012, de Emprendimientos Productivos: http://www.inti.gob.ar/atp/pdf/cuadernilloGestionEmprendimientos.pdf
17. Justin Longenecker, C. M. (2010). *Administración de Pequeñas Empresas.* Mexico: Javier Reyes.
18. Kennet Laudon., J. L. (2004). *Sistemas de información gerencial* . México: Pearson Educación.

19. Kreimer, N. (2010). *Como ser un Emprendedor Exitoso.* Argentina: Cultura Internacional.

20. Ltda, G. I. (2011). *Grupo Infoelect*. Recuperado el 19 de Agosto de 2013, de http://www,infoelect.net/

21. Rodriguez, R. A. (2011). *Emprendedor Exito.* Mexico: ITESM.

22. Rosero, D. (Octubre de 2010). Recuperado el 20 de Julio de 2013, de http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/480/2/02%20ICA%20089%20TESIS.pdf

23. 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

# 7.ANEXOS

## Anexo 1: Cyber Café Emprendedores Afro

Cyber Café Emprendedores Afro

| | |
|---|---|
| **Datos Generales:**  | **Cantón:** Esmeraldas<br>**Parroquia:** Esmeraldas<br>**Responsable del Emprendimiento:** Cesar Saavedra<br>**Teléfono:** 0990071176 |
| **Descripción general del emprendimiento** | **Nombre del Emprendimiento:** Cyber Café Emprendedores Afro<br>**Tiempo de actividad:** 9 meses, desde Junio 2012<br>**Dirección:** Salinas entre Gustavo Becerra y 6 de Diciembre<br>**Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias ):** CEPAM, PUCESE |
| **Productos o servicios** | **Cuenta con un servicio o producto bien programado:** Servicio de computación. |
| **Comercialización** | **Promoción y Publicidad (medio de difusión, página web, ofertas):** No tienen un plan de promoción.<br>**Canal de Distribución:** distribución directa de sus servicios. |
| **Operaciones**<br>**Gestión y organización** | **Nombre de la Organización:** Corporación Jóvenes Emprendedores<br>**Tiempo de actividad:** 5 años, desde Mayo 2008<br>**Empleos directos** – 5 **indirectos**-0<br>**Principales dificultades del emprendimiento:** No encontrar un local con una ubicación estratégica que se ajustara a su corto presupuesto, falta de apoyo económico de instituciones que les permita modernizar sus instalaciones e innovar la propuesta de servicios ofertados.<br>**No de integrantes del emprendimiento:** 5<br>**Nivel de formación:** Estudios Superiores<br>✓ Cesar Saavedra<br>✓ Edwin Menéndez<br>✓ Carlos Sánchez<br>✓ Lisbeth Mosquera<br>✓ José Escobar |
| **Fuente:** | Entrevista |

## Anexo 1.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades

| OPORTUNIDADES | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| FORTALEZAS | | ▪ Innovación en los servicios | ▪ Mayor participación en el mercado | ▪ Alianzas con instituciones locales | ▪ líneas de crédito | Total |
| | ▪ La unión que mantienen los miembros del grupo | 5 | 4 | 4 | 4 | **17** |
| | ▪ Las ganas de superación de los integrantes | 5 | 4 | 4 | 4 | **17** |
| | ▪ Nivel académico de cada uno de los integrantes | 5 | 4 | 3 | 3 | **15** |
| | ▪ Recursos tecnológicos | 5 | 5 | 5 | 3 | **18** |
| | ▪ Infraestructura básica aceptable | 4 | 4 | 4 | 4 | **16** |
| | **Total** | **24** | **21** | **20** | **18** | **83** |

## Anexo 1.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas

| | AMENAZAS | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **FORTALEZAS** | | ▪ Competencia | ▪ Delincuencia | ▪ Cortes de luz | ▪ Fallas de servicio de internet | ▪ Aumento de precios en la contratación de internet | Total |
| | ▪ La unión que mantienen los miembros del grupo | 4 | 1 | 1 | 2 | 2 | **10** |
| | ▪ Las ganas de superación de los integrantes | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | **8** |
| | ▪ Nivel académico de cada uno de los integrantes | 4 | 2 | 1 | 1 | 1 | **9** |
| | ▪ Recursos tecnológicos | 5 | 3 | 5 | 5 | 3 | **21** |
| | ▪ Infraestructura básica aceptable | 5 | 3 | 2 | 1 | 1 | **12** |
| | **Total** | **22** | **21** | **20** | **18** | **8** | **60** |

## Anexo 1.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades

| | | OPORTUNIDADES | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| DEBILIDADES | | ▪ Innovación en los servicios | ▪ Mayor participación en el mercado | ▪ Alianzas con instituciones locales | ▪ líneas de crédito | Total |
| | ▪ Planificación de las actividades de la empresa | 5 | 5 | 5 | 5 | **20** |
| | ▪ Liquidez para realizar inversiones | 5 | 5 | 5 | 5 | **20** |
| | ▪ Disponibilidad de tiempo debido a sus estudios | 5 | 5 | 4 | 4 | **18** |
| | ▪ Publicidad | 5 | 5 | 3 | 3 | **16** |
| | **Total** | **20** | **20** | **17** | **28** | **74** |

## Anexo 1.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas

| | AMENAZAS | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **DEBILIDADES** | | ▪ Competencia | ▪ Delincuencia | ▪ Cortes de luz | ▪ Fallas de servicio de internet | ▪ Aumento de precios en la contratación de internet | Total |
| | ▪ Planificación de las actividades de la empresa | 5 | 1 | 1 | 3 | 3 | **13** |
| | ▪ Liquidez para realizar inversiones | 5 | 2 | 2 | 3 | 4 | **16** |
| | ▪ Disponibilidad de tiempo debido a sus estudios | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | **8** |
| | ▪ Publicidad | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | **9** |
| | **Total** | **19** | **5** | **5** | **8** | **9** | **46** |

## Anexo 2: Servicios de Tributación Express

Servicios de Tributación Express

| | |
|---|---|
| **Datos Generales:**  | **Cantón:** Esmeraldas<br>**Parroquia:** Esmeraldas<br>**Responsable del Emprendimiento:** Leonardo Menéndez<br>**Teléfono:** O990071176 |
| **Descripción general del emprendimiento** | **Nombre del Emprendimiento:** Servicios de Tributación Express<br>**Tiempo de actividad:** 9 meses, desde Junio 2012<br>**Dirección:** Salinas entre Gustavo Becerra y 6 de Diciembre<br>**Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias ):** CEPAM, PUCESE |
| **Productos o servicios** | **Cuenta con un servicio o producto bien programado:** Asesoramiento en servicios de tributación. |
| **Comercialización** | **Promoción y Publicidad (medio de difusión, página web, ofertas):** No tienen un plan de promoción.<br>**Canal de Distribución:** distribución directa de sus servicios. |
| **Operaciones**<br>**Gestión y organización** | **Nombre de la Organización:** Jóvenes para el Desarrollo de los Barrios del Sur<br>**Tiempo de actividad:** 5 años, desde Mayo 2008<br>**Empleos directos** – 5 **indirectos**-1<br>**Principales dificultades del emprendimiento:** la carencia del recurso económico lo que dificulta proyectar las ideas del emprendimiento a la realidad.<br>**No de integrantes del emprendimiento:** 5<br>**Nivel de Formación:** Estudios Superiores<br>✓ Johnny Satizabal<br>✓ Miguel Estrada<br>✓ Leonardo Menéndez<br>✓ Robison Arroyo<br>✓ Ángelo Menéndez |
| **Fuente:** | **Entrevista** |

## Anexo 2.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades

| | OPORTUNIDADES | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **FORTALEZAS** | | ▪ Contar con clientes potenciales | ▪ Expansión de mercado | ▪ Alianzas estratégicas con instituciones locales | ▪ Programas agresivos de publicidad en T.V. local | ▪ Capacitaciones | Total |
| | ▪ Los conocimientos que poseen cada uno de los integrantes | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | **22** |
| | ▪ Conocimiento del mercado | 5 | 5 | 3 | 2 | 5 | **20** |
| | ▪ Comunicación entre los integrantes | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | **11** |
| | ▪ Registros básicos contables | 4 | 4 | 4 | 1 | 5 | **18** |
| | **Total** | **16** | **16** | **13** | **7** | **19** | **71** |

## Anexo 2.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas

| | AMENAZAS | | | |
|---|---|---|---|---|
| **FORTALEZAS** | | ▪ Entrada de nuevos competidores | ▪ Delincuencia | Total |
| | ▪ Los conocimientos que poseen cada uno de los integrantes | 5 | 1 | **6** |
| | ▪ Conocimiento del mercado | 5 | 1 | **6** |
| | ▪ Comunicación entre los integrantes | 3 | 1 | **4** |
| | ▪ Registros básicos contables | 4 | 1 | **5** |
| | **Total** | **17** | **4** | **21** |

## Anexo 2.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades

| | **OPORTUNIDADES** | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **DEBILIDADES** | | ▪ Contar con clientes potenciales | ▪ Expansión de mercado | ▪ Alianzas estrategias con instituciones locales | ▪ Programas agresivos de publicidad en T.V. local | ▪ Capacitaciones | Total |
| | ▪ Poder de negociación | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | **21** |
| | ▪ Publicidad | 5 | 5 | 3 | 2 | 4 | **21** |
| | ▪ Recursos tecnológicos y materiales | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 | **18** |
| | ▪ Planificación estratégica | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | **18** |
| | **Total** | **19** | **19** | **14** | **10** | **16** | **78** |

## Anexo 2.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas

| | AMENAZAS | | | |
|---|---|---|---|---|
| **DEBILIDADES** | | ▪ Entrada de nuevos competidores | ▪ Delincuencia | Total |
| | ▪ Poder de negociación | 5 | 1 | **6** |
| | ▪ Publicidad | 5 | 1 | **6** |
| | ▪ Recursos tecnológicos y materiales | 4 | 1 | **5** |
| | ▪ Planificación estratégica | 5 | 1 | **6** |
| | **Total** | **19** | **4** | **23** |

## Anexo 3: El Glotón

### El Glotón

| | |
|---|---|
| **Datos Generales:**<br> | **Cantón:** Esmeraldas<br>**Parroquia:** Bartolomé Ruiz<br>**Responsable del Emprendimiento:** Juan Zambrano<br>**Teléfono:** 0990264379 |
| **Descripción general del emprendimiento** | **Nombre del Emprendimiento:** El Glotón<br>**Tiempo de actividad:** 9 meses, desde Junio 2012<br>**Dirección:** Av. Libertad y Muriel (Parada 7)<br>**Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias ):** CEPAM, PUCESE |
| **Productos o servicios** | **Cuenta con un servicio o producto bien programado:** comidas rápidas y almuerzos. |
| **Comercialización** | **Promoción y Publicidad (medio de difusión, página web, ofertas):** No tienen un plan de promoción.<br>**Canal de Distribución:** distribución directa de sus Productos. |
| **Operaciones**<br>**Gestión y organización** | **Nombre de la Organización:** Jóvenes Rompiendo Barreras<br>**Tiempo de actividad:** 3 años, desde julio del 2010<br>**Empleos directos** – 3 **indirectos**-0<br>**Principales dificultades del emprendimiento:** poco conocimiento en la administración del negocio: como establecer un margen de ganancia en cada uno de sus productos, elaborar un presupuesto para su inversión y lo hicieron de manera empírica, según sus conocimientos adquiridos en el colegio.<br>**No de integrantes del emprendimiento:** 3<br>**Nivel de Formación:** Estudios Secundarios<br>✓ Verónica Zambrano<br>✓ Viviana Calungo<br>✓ Juan Zambrano |
| **Fuente:** | **Entrevista** |

## Anexo 3.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades

| | **OPORTUNIDADES** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **FORTALEZAS** | | ▪ Ser líder en el mercado | ▪ Introducir nuevos productos | ▪ Alianzas con proveedores | ▪ Alianzas con instituciones locales | Total |
| | ▪ Fidelización de clientes en el sector | 5 | 5 | 4 | 2 | **16** |
| | ▪ Compromiso de los integrantes | 4 | 4 | 3 | 4 | **15** |
| | ▪ Experiencia en la preparación de comidas | 5 | 5 | 2 | 3 | **15** |
| | **Total** | **14** | **14** | **9** | **9** | **46** |

## Anexo 3.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas

| | AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **FORTALEZAS** | | ▪ Nuevos competidores | ▪ Delincuencia | ▪ Inflación | ▪ Competencia desleal | Total |
| | ▪ Fidelización de clientes en el sector | 4 | 1 | 3 | 5 | **13** |
| | ▪ Compromiso de los integrantes | 3 | 1 | 1 | 3 | **8** |
| | ▪ Experiencia en la preparación de comidas | 3 | 1 | 2 | 4 | **10** |
| | **Total** | **10** | **3** | **6** | **12** | **31** |

## Anexo 3.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades

| | OPORTUNIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **DEBILIDADES** | | ▪ Ser líder en el mercado | ▪ Introducir nuevos productos | ▪ Alianzas con proveedores | ▪ Alianzas con instituciones locales | Total |
| | ▪ Publicidad | 5 | 4 | 2 | 2 | **13** |
| | ▪ Ubicación del local | 5 | 4 | 4 | 4 | **17** |
| | ▪ Infraestructura | 5 | 4 | 5 | 5 | **19** |
| | ▪ Disponibilidad de tiempo | 5 | 4 | 5 | 4 | **18** |
| | ▪ Administración del emprendimiento | 5 | 5 | 5 | 5 | **20** |
| | ▪ Conocimientos contables | 5 | 5 | 5 | 5 | **20** |
| | **Total** | **30** | **26** | **26** | **25** | **107** |

## Anexo 3.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas

| | AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **DEBILIDADES** | | ▪ Nuevos competidores | ▪ Delincuencia | ▪ Inflación | ▪ Competencia desleal | Total |
| | ▪ Publicidad | 5 | 1 | 1 | 5 | **12** |
| | ▪ Ubicación del local | 5 | 4 | 1 | 5 | **15** |
| | ▪ Infraestructura | 5 | 1 | 1 | 5 | **12** |
| | ▪ Disponibilidad de tiempo | 5 | 1 | 1 | 4 | **11** |
| | ▪ Administración del emprendimiento | 5 | 1 | 4 | 5 | **15** |
| | ▪ Conocimientos contables | 5 | 1 | 4 | 4 | **14** |
| | **Total** | **30** | **9** | **12** | **28** | **79** |

## Anexo 4: La Comida Preferida

**La Comida Preferida**

| | |
|---|---|
| **Datos Generales:**<br> | **Cantón:** Esmeraldas<br>**Parroquia:** Bartolomé Ruiz<br>**Responsable del Emprendimiento:** Martha Peralta<br>**Teléfono:** 2714-316 |
| **Descripción general del emprendimiento** | **Nombre del Emprendimiento:** La Comida Preferida<br>**Tiempo de actividad:** 9 meses, desde Junio 2012<br>**Dirección:** Barrio 26 de Junio Frente al (PAI)<br>**Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias ):** CEPAM, PUCESE |
| **Productos o servicios** | **Cuenta con un servicio o producto bien programado:** bocaditos y servicio de banquetes. |
| **Comercialización** | **Promoción y Publicidad (medio de difusión, página web, ofertas):** No tienen un plan de promoción.<br>**Canal de Distribución:** distribución directa de sus Productos. |
| **Operaciones**<br>**Gestión y organización** | **Nombre de la Organización:** Club de Jóvenes Emprendedores "Dios nos Ama"<br>**Tiempo de actividad:** 15 años, desde 1998<br>**Empleos directos** – 8 **indirectos**-0<br>**Principales dificultades del emprendimiento:** dificultad en el manejo del dinero cuando recibieron el capital semilla ya que algunas de ellas querían enseguida invertirlo y otras decían que mejor lo guardaran, la falta de apoyo de instituciones locales.<br>**No de integrantes del emprendimiento:** 8<br>**Nivel de Formación:** Estudios Secundarios<br>✓ Martha Peralta<br>✓ Carmen Chasing<br>✓ Jesenia Chasing ( Tec. Informática)<br>✓ Isabel Perlaza<br>✓ Karla Perlaza (socióloga)<br>✓ Eliana Cheme<br>✓ Estefanía Jama<br>✓ Jonathan Jama |
| **Fuente:** | **Entrevista** |

## Anexo 4.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades

| | OPORTUNIDADES | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| FORTALEZAS | | ▪ Posicionamiento y expansión del emprendimiento | ▪ Establecer una plan de publicidad | ▪ Aumentar el número de ventas | ▪ Aumentar el número de ventas | Total |
| | ▪ Trabajo en equipo | 5 | 4 | 5 | 4 | **18** |
| | ▪ Comunicación | 4 | 3 | 4 | 4 | **15** |
| | ▪ Conocimientos de la gran variedad gastronómica | 5 | 2 | 5 | 5 | **17** |
| | ▪ Aceptación en el mercado | 5 | 4 | 5 | 5 | **19** |
| | ▪ Ubicación del local | 4 | 3 | 5 | 3 | **15** |
| | ▪ Tienen establecido su rol dentro del emprendimiento | 4 | 1 | 4 | 3 | **12** |
| | **Total** | **27** | **17** | **28** | **24** | **96** |

## Anexo 4.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas

| | AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **FORTALEZAS** | | ▪ Amplia competencia | ▪ Inseguridad | ▪ Aumento de precios de materia prima | ▪ Invierno | Total |
| | ▪ Trabajo en equipo | 4 | 1 | 1 | 1 | **7** |
| | ▪ Comunicación | 3 | 1 | 1 | 1 | **6** |
| | ▪ Conocimientos de la gran variedad gastronómica | 5 | 1 | 1 | 1 | **8** |
| | ▪ Aceptación en el mercado | 5 | 2 | 4 | 3 | **14** |
| | ▪ Ubicación del local | 3 | 2 | 1 | 2 | **8** |
| | ▪ Tienen establecido su rol dentro del emprendimiento | 3 | 1 | 1 | 1 | **6** |
| | **Total** | **23** | **8** | **9** | **9** | **49** |

## Anexo 4.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades

| | **OPORTUNIDADES** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **DEBILIDADES** | | ▪ Posicionamiento y expansión del emprendimiento | ▪ Establecer una plan de publicidad | ▪ Aumentar el número de ventas | ▪ Aumentar el número de ventas | Total |
| | ▪ Impuntualidad | 4 | 3 | 2 | 4 | **14** |
| | ▪ Maquinaria e insumos | 4 | 2 | 5 | 4 | **15** |
| | ▪ Conocimientos de la gran variedad gastronómica | 5 | 3 | 4 | 3 | **15** |
| | ▪ Aceptación en el mercado | 5 | 5 | 5 | 5 | **20** |
| | **Total** | **18** | **13** | **17** | **16** | **64** |

## Anexo 4.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas

| | AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **DEBILIDADES** | | ▪ Amplia competencia | ▪ Inseguridad | ▪ Aumento de precios de materia prima | ▪ Invierno | Total |
| | ▪ Impuntualidad | 4 | 1 | 1 | 1 | **7** |
| | ▪ Maquinaria e insumos | 5 | 1 | 1 | 1 | **8** |
| | ▪ Conocimientos de la gran variedad gastronómica | 5 | 1 | 4 | 1 | **11** |
| | ▪ Aceptación en el mercado | 4 | 1 | 1 | 1 | **7** |
| | **Total** | **18** | **4** | **7** | **4** | **33** |

## Anexo 5: Perla Verde

**Perla Verde**

| | |
|---|---|
| **Datos Generales:**<br> | **Cantón:** Esmeraldas<br>**Parroquia:** Bartolomé Ruiz<br>**Responsable del Emprendimiento:** Maribel Pachito<br>**Teléfono:** 092009550 |
| **Descripción general del emprendimiento** | **Nombre del Emprendimiento:** Perla Verde<br>**Tiempo de actividad:** 9 meses, desde Junio 2012<br>**Dirección:** Iglesia Santa Marianita<br>**Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias):** CEPAM, PUCESE, Iglesia de la Parroquia Santa Marianita. |
| **Productos o servicios** | **Cuenta con un servicio o producto bien programado:** presentación de danzas afro. |
| **Comercialización** | **Promoción y Publicidad (medio de difusión, página web, ofertas):** No tienen un plan de promoción.<br>**Canal de Distribución:** organización sin fines de lucro, son manejados por la iglesia Santa Marianita |
| **Operaciones**<br>**Gestión y organización** | **Nombre de la Organización:** Pastoral Afro Santa Marianita<br>**Tiempo de actividad:** 3 años, desde julio del 2010<br>**Empleos directos** – 14 **indirectos**-1<br>**Principales dificultades del emprendimiento:** No tuvieron dificultades serias, un poco en cuanto al horario de ensayo ya que no todos los integrantes tenían la misma disponibilidad de tiempo sin embargo se han sabido organizar.<br>**No de integrantes del emprendimiento:** 14<br>**Nivel de Formación:** Estudios Primarios<br>✓ Leticia Ortiz ( Bachiller)<br>✓ Frixon Ortiz<br>✓ Vanessa Albán |

- ✓ Lina Albán
- ✓ Angie Bagui
- ✓ Anderson Albán ( Bachiller)
- ✓ Brianna Valverde
- ✓ Naxeli Rodríguez
- ✓ Luis Castillo
- ✓ Maribel Pachito ( Bachiller)
- ✓ Ney Arrollo
- ✓ Diego Hurtado
- ✓ Elen Ayovì
- ✓ Tatiana

**Fuente:** **Entrevista**

## Anexo 5.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades

| | **OPORTUNIDADES** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **FORTALEZAS** | | ▪ Reconocimiento nacional e internacional | ▪ Participar en ferias, concursos, etc. | ▪ Apoyo de otras instituciones | Total |
| | ▪ Apoyo incondicional de los religiosos de la Parroquia Santa Marianita | 5 | 5 | 5 | **15** |
| | ▪ Comunicación | 4 | 5 | 4 | **13** |
| | ▪ Organización grupal | 5 | 5 | 5 | **15** |
| | ▪ Conocimientos y experiencia en danza afro | 5 | 5 | 5 | **15** |
| | ▪ Instrumentos de danza | 5 | 5 | 5 | **15** |
| | **Total** | **24** | **25** | **24** | **73** |

## Anexo 5.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas

| | AMENAZAS | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **FORTALEZAS** | | ▪ Pérdida de identidad cultural | ▪ Delincuencia | ▪ Competencia | Total |
| | ▪ Apoyo incondicional de los religiosos de la Parroquia Santa Marianita | 4 | 2 | 3 | **9** |
| | ▪ Comunicación | 5 | 2 | 3 | **10** |
| | ▪ Organización grupal | 4 | 2 | 3 | **9** |
| | ▪ Conocimientos y experiencia en danza afro | 4 | 1 | 3 | **8** |
| | ▪ Instrumentos de danza | 3 | 1 | 4 | **8** |
| | **Total** | **20** | **8** | **16** | **44** |

## Anexo 5.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades

| | **OPORTUNIDADES** | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **DEBILIDADES** | | ▪ Reconocimiento nacional e internacional | ▪ Participar en ferias, concursos, etc. | ▪ Apoyo de otras instituciones | Total |
| | ▪ Horario de ensayos | 4 | 4 | 3 | **11** |
| | ▪ Sectores donde viven cada integrante ya que resulta lejos hacia el centro de concentración | 3 | 3 | 2 | **8** |
| | ▪ Conocimientos administrativos y contables | 2 | 3 | 3 | **8** |
| | **Total** | **9** | **10** | **8** | **27** |

## Anexo 5.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas

| | AMENAZAS | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| **DEBILIDADES** | | ▪ Pérdida de identidad cultural | ▪ Delincuencia | ▪ Competencia | Total |
| | ▪ Horario de ensayos | 1 | 1 | 1 | **3** |
| | ▪ Sectores donde viven cada integrante ya que resulta lejos hacia el centro de concentración | 2 | 3 | 2 | **7** |
| | ▪ Conocimientos administrativos y contables | 1 | 2 | 3 | **6** |
| | **Total** | **4** | **6** | **6** | **16** |

## Anexo 6: Sexy Brassiere

**Sexy Brassiere**

| | |
|---|---|
| **Datos Generales:**<br> | **Cantón:** Esmeraldas<br>**Parroquia:** Bartolomé Ruiz<br>**Responsable del Emprendimiento:** Karen Villavicencio<br>**Teléfono:** 2716-636 |
| **Descripción general del emprendimiento** | **Nombre del Emprendimiento:** Sexie Brassiere<br>**Tiempo de actividad:** 9 meses, desde Junio 2012<br>**Dirección:** Av. Libertad 10-104 y Homero López (Parada 9)<br>**Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias ):** CEPAM, PUCESE |
| **Productos o servicios** | **Cuenta con un servicio o producto bien programado:** venta de ropa interior femenina. |
| **Comercialización** | **Promoción y Publicidad (medio de difusión, página web, ofertas):** No tienen un plan de promoción.<br>**Canal de Distribución:** distribución directa de sus productos. |
| **Operaciones**<br>**Gestión y organización** | **Nombre de la Organización:** Esmeraldeñas sin Limite<br>**Empleos directos** – 4 **indirectos**-0<br>**Principales dificultades del emprendimiento:** falta de entendimiento de las integrantes, como también la falta de experiencia en ventas y servicio al cliente, las mismas que han sido solucionadas conforme la experiencia que les va enseñando el mercado laboral en el que se desenvuelven.<br>**No de integrantes del emprendimiento:** 4<br>**Nivel de Formación:** Superiores (egresadas en la especialidad de Ing. Comercial de la UTLVT)<br>✓ Johana Chávez<br>✓ Kelly Nazareno<br>✓ Danny Charcopa<br>✓ Karen Villavicencio |
| **Fuente:** | **Entrevista** |

## Anexo 6.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades

| | OPORTUNIDADES | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| FORTALEZAS | | ▪ Crear su propia empresa | ▪ Manejo de programas actuales (Adm. Y Ccontab.) | ▪ Incrementar ingresos con promociones | ▪ Líneas de crédito | ▪ Cartera de clientes | ▪ Nuevas formas de venta (internet) | Total |
| | ▪ Tienen proyección a futuro | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | **30** |
| | ▪ Buen servicio al cliente(entrega a domicilio) | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | **26** |
| | ▪ Trabajo en equipo | 5 | 1 | 5 | 4 | 5 | 5 | **26** |
| | ▪ Prendas de calidad | 5 | 1 | 5 | 4 | 5 | 5 | **25** |
| | ▪ Variedad de tallas y colores | 5 | 1 | 5 | 3 | 5 | 5 | **24** |
| | ▪ Llevan registros contables | 5 | 5 | 1 | 2 | 3 | 2 | **18** |
| | ▪ Facilidad de pago | 4 | 2 | 5 | 2 | 5 | 5 | **23** |
| | ▪ Venta directa (a través de catálogo) | 5 | 1 | 5 | 2 | 5 | 5 | **23** |
| | ▪ Página web (Facebook) | 4 | 1 | 5 | 1 | 5 | 5 | **21** |
| | ▪ Buen manejo administrativo | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | **22** |
| | **Total** | **43** | **22** | **38** | **24** | **41** | **40** | **208** |

## Anexo 6.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas

| | AMENAZAS | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| FORTALEZAS | | ▪ Competencia de tiendas de ropa interior | ▪ Delincuencia | ▪ Cambio en las necesidades y gustos de las mujeres | ▪ Acceso vial | ▪ Inflación | Total |
| | ▪ Tienen proyección a futuro | 5 | 1 | 1 | 1 | 2 | **10** |
| | ▪ Buen servicio al cliente (entrega a domicilio) | 5 | 1 | 1 | 1 | 3 | **11** |
| | ▪ Trabajo en equipo | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | **9** |
| | ▪ Prendas de calidad | 5 | 1 | 3 | 1 | 3 | **13** |
| | ▪ Variedad de tallas y colores | 5 | 1 | 3 | 1 | 2 | **12** |
| | ▪ Llevan registros contables | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | **9** |
| | ▪ Facilidad de pago | 5 | 1 | 1 | 1 | 4 | **12** |
| | ▪ Venta directa (a través de catálogo) | 5 | 1 | 1 | 2 | 2 | **11** |
| | ▪ Página web (Facebook) | 4 | 1 | 2 | 1 | 1 | **9** |
| | ▪ Buen manejo administrativo | 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | **8** |
| | **Total** | **47** | **10** | **16** | **11** | **20** | **104** |

## Anexo 6.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades

| | | OPORTUNIDADES | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | ▪ Crear su propia empresa | ▪ Manejo de programas actuales (Adm. Y Contab) | ▪ Incrementar ingresos con promociones | ▪ líneas de crédito | ▪ Cartera de clientes | ▪ Nuevas formas de venta (internet) | Total |
| **DEBILIDADES** | ▪ Mercado muy limitado | 5 | 1 | 5 | 1 | 5 | 5 | **22** |
| | ▪ Devolución de productos | 4 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | **13** |
| | ▪ Valor agregado al producto | 5 | 1 | 5 | 2 | 5 | 5 | **23** |
| | ▪ Publicidad | 4 | 1 | 5 | 2 | 5 | 5 | **22** |
| | **Total** | **18** | **4** | **16** | **6** | **18** | **18** | **80** |

## Anexo 6.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas

| AMENAZAS | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| FORTALEZAS | | ▪ Competencia de tiendas de ropa interior | ▪ Delincuencia | ▪ Cambio en las necesidades y gustos de las mujeres | ▪ Acceso vial | ▪ Inflación | Total |
| | ▪ Mercado muy limitado | 5 | 1 | 2 | 3 | 3 | **14** |
| | ▪ Devolución de productos | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | **7** |
| | ▪ Valor agregado al producto | 4 | 1 | 4 | 1 | 3 | **13** |
| | ▪ Publicidad | 5 | 1 | 1 | 1 | 1 | **9** |
| | **Total** | **17** | **4** | **8** | **6** | **8** | **43** |

## Anexo 7: Visión Tecnology

### Vision Tecnology

| | |
|---|---|
| **Datos Generales:**   | **Cantón:** Rioverde<br>**Parroquia:**<br>**Responsable del Emprendimiento:** Juan Antonio Intriago<br>**Teléfono:** 0939967359 |
| **Descripción general del emprendimiento** | **Nombre del Emprendimiento:** Vision Tecnology<br>**Tiempo de actividad:** 9 meses, desde Junio 2012<br>**Dirección:** Rioverde<br>**Relaciones entre actores (Apoyos y sinergias ):** CEPAM, PUCESE |
| **Productos o servicios** | **Cuenta con un servicio o producto bien programado:** Servicios de mantenimiento y actualización de equipos de computación. |
| **Comercialización** | **Promoción y Publicidad (medio de difusión, página web, ofertas):** No tienen un plan de promoción.<br>**Canal de Distribución:** distribución directa de sus servicios |
| **Operaciones**<br>**Gestión y organización** | **Nombre de la Organización:** Madre del Carmelo<br>**Tiempo de actividad:** 1 año, desde 2012<br>**Empleos directos** – 5 **indirectos**-0<br>**Principales dificultades del emprendimiento:** falta de comprensión entre los integrantes, poca responsabilidad y seriedad, sin embargo a lo largo de la experiencia se han ido superando los inconvenientes presentados.<br>**No de integrantes del emprendimiento:** 5<br>**Nivel de Formación:** Estudios Secundarios<br>✓ Darwin Loor<br>✓ Stalin Bone (Ing. Sistemas)<br>✓ Sandra Olivero<br>✓ Jazmín León<br>✓ Juan Antonio Intriago |
| **Fuente:** | **Entrevista** |

## Anexo 7.1: Tabla de Ponderación Fortalezas-Oportunidades

| | | **OPORTUNIDADES** | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | ▪ Gran número de posibles clientes | ▪ Ofrecer nuevos servicios | ▪ Servicios informáticos a domicilio | ▪ líneas de crédito | ▪ Ampliación del local | ▪ Alianzas estratégicas con instituciones | Total |
| **FORTALEZAS** | ▪ Unión de integrantes | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | **23** |
| | ▪ La ubicación del sector en el que ofrecen su servicio | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | **28** |
| | ▪ Horarios accesibles | 5 | 4 | 4 | 1 | 1 | 4 | **19** |
| | ▪ Precios accesibles | 5 | 4 | 5 | 2 | 1 | 5 | **22** |
| | ▪ Experiencia | 4 | 5 | 3 | 3 | 1 | 3 | **19** |
| | **Total** | **22** | **22** | **21** | **14** | **11** | **21** | **111** |

## Anexo 7.2: Tabla de Ponderación Fortalezas-Amenazas

| | AMENAZAS | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| FORTALEZAS | | ▪ La delincuencia | ▪ Cortes de energía eléctrica | ▪ Fallas de servicio de internet | ▪ Aumento de precios en la contratación de internet | Total |
| | ▪ Unión de integrantes | 1 | 1 | 2 | 2 | **6** |
| | ▪ La ubicación del sector en el que ofrecen su servicio | 1 | 1 | 1 | 1 | **4** |
| | ▪ Horarios accesibles | 1 | 1 | 1 | 1 | **4** |
| | ▪ Precios accesibles | 1 | 2 | 4 | 5 | **12** |
| | ▪ Experiencia | 1 | 1 | 1 | 1 | **4** |
| | **Total** | **5** | **6** | **9** | **10** | **30** |

## Anexo 7.3: Tabla de Ponderación Debilidades-Oportunidades

| | | OPORTUNIDADES | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | ▪ Gran número de posibles clientes | ▪ Ofrecer nuevos servicios | ▪ Servicios informáticos a domicilio | ▪ líneas de crédito | ▪ Ampliación del local | ▪ Alianzas estratégicas con instituciones | Total |
| **DEBILIDADES** | ▪ Equipos | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | **29** |
| | ▪ Infraestructura del local | 5 | 5 | 1 | 5 | 5 | 4 | **25** |
| | ▪ Disponibilidad de tiempo | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | **24** |
| | ▪ Publicidad | 5 | 4 | 5 | 2 | 1 | 5 | **22** |
| | ▪ Planificación estratégica | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | **22** |
| | **Total** | **25** | **21** | **19** | **18** | **17** | **22** | **122** |

## Anexo 7.4: Tabla de Ponderación Debilidades-Amenazas

| AMENAZAS | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| DEBILIDADES | | ▪ La delincuencia | ▪ Cortes de energía eléctrica | ▪ Fallas de servicio de internet | ▪ Aumento de precios en la contratación de internet | Total |
| | ▪ Equipos | 1 | 1 | 1 | 1 | **4** |
| | ▪ Infraestructura del local | 1 | 1 | 1 | 1 | **4** |
| | ▪ Disponibilidad de tiempo | 1 | 2 | 3 | 2 | **8** |
| | ▪ Publicidad | 1 | 1 | 1 | 1 | **4** |
| | ▪ Planificación estratégica | 1 | 1 | 2 | 2 | **6** |
| | **Total** | **5** | **6** | **8** | **7** | **26** |

## Anexo 8: Programa CIAD 2008



**INFOELECT**

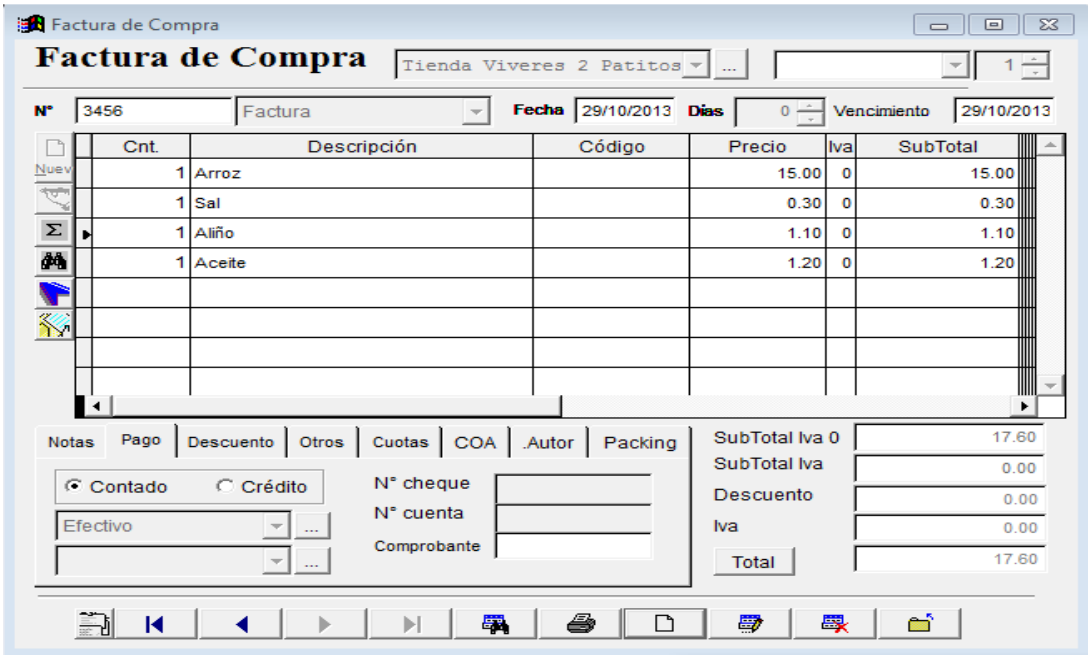
**SISTEMA CONTABLE**

**FINANCIERO ADMINISTRATIVO**

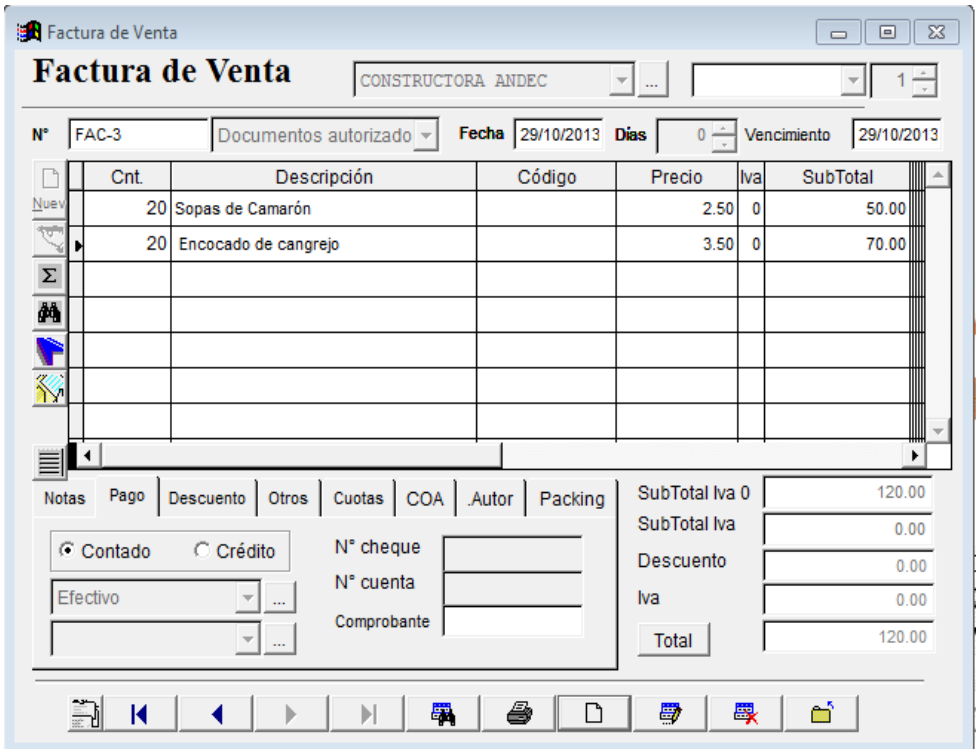
**CIAD 2008**

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
EMail: correo@infoelect.com.ec WEB: www.infoelect.com.ec

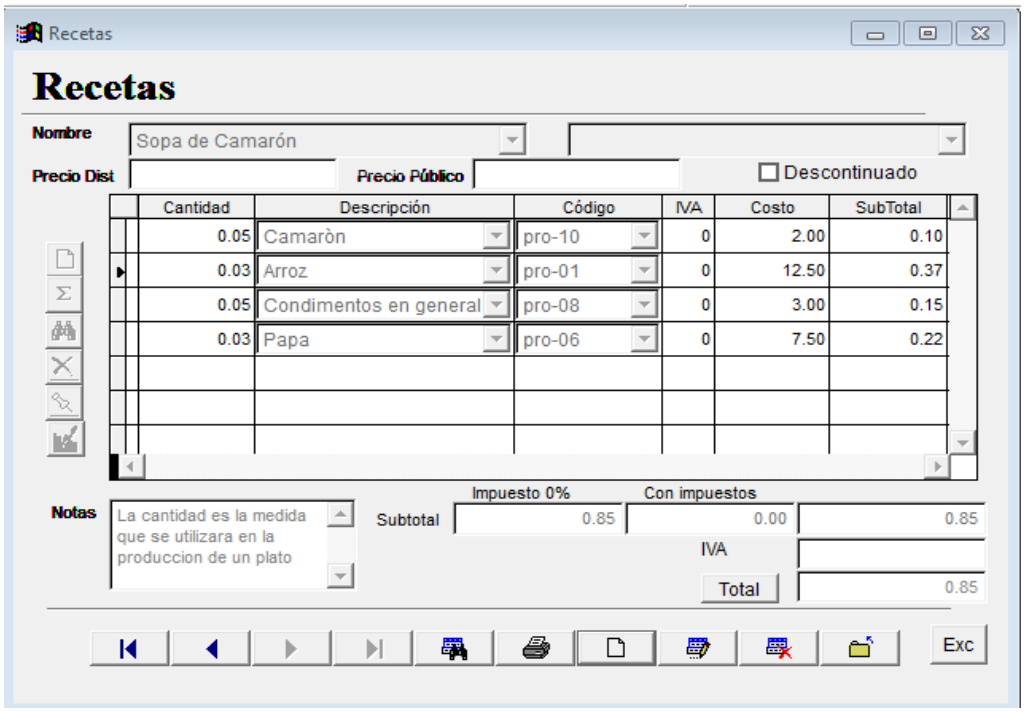
## Anexo 9: Control de Compras




## Anexo 10: Control de Ventas

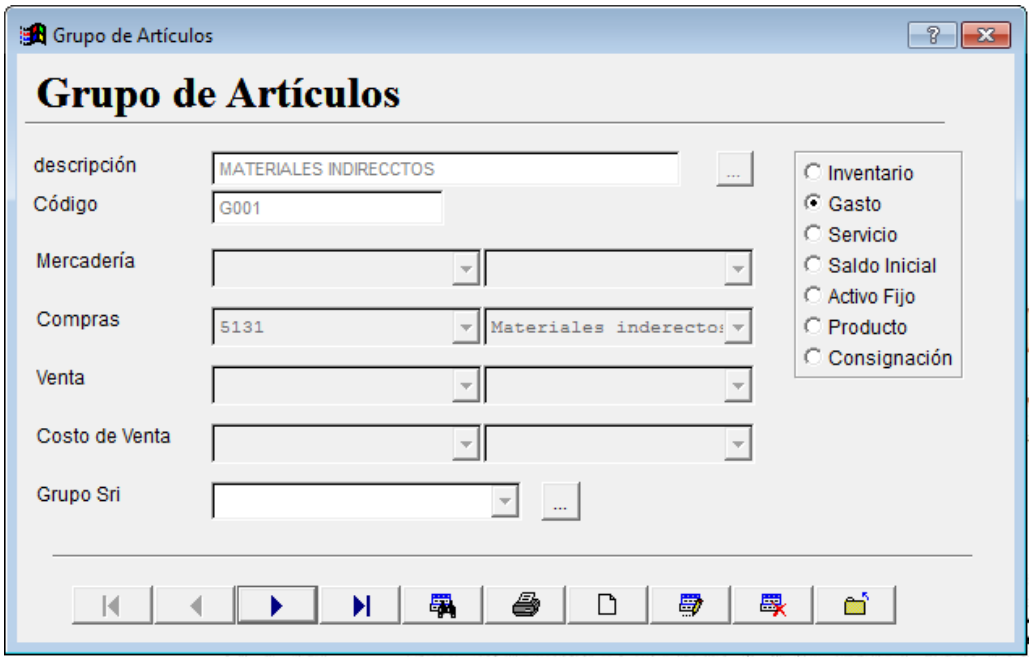


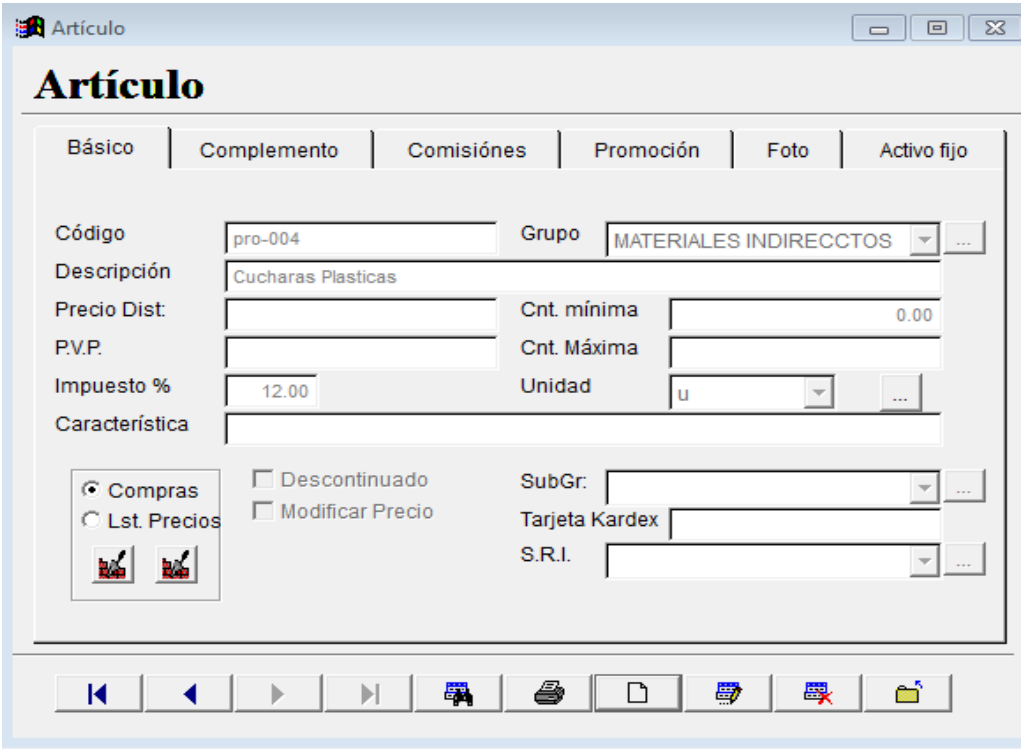
## Anexo 11: Control de Costos

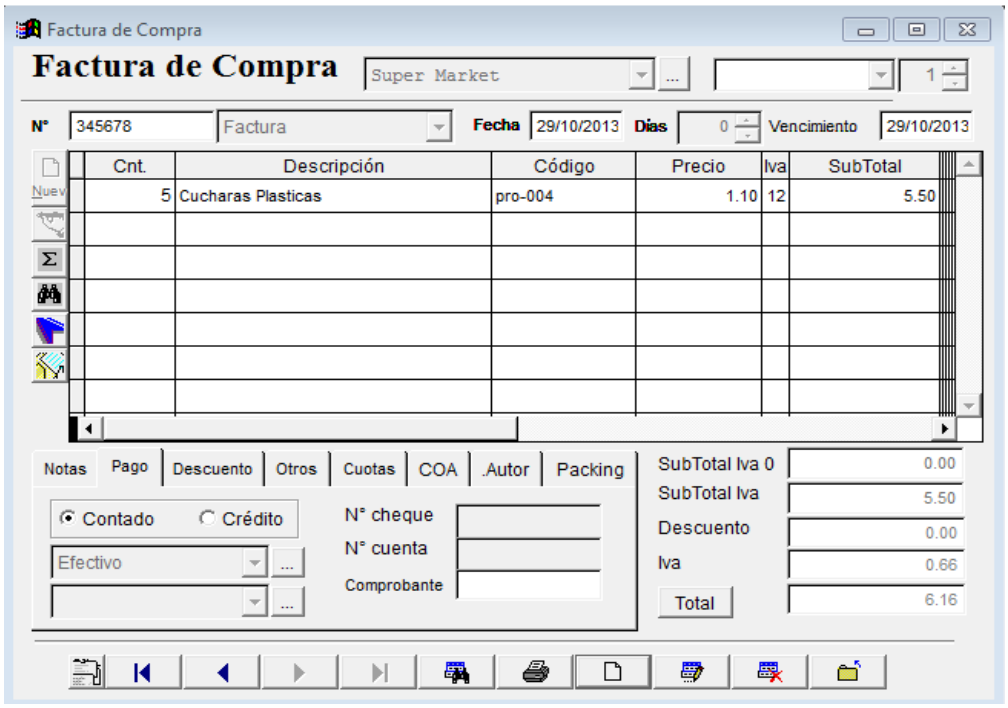


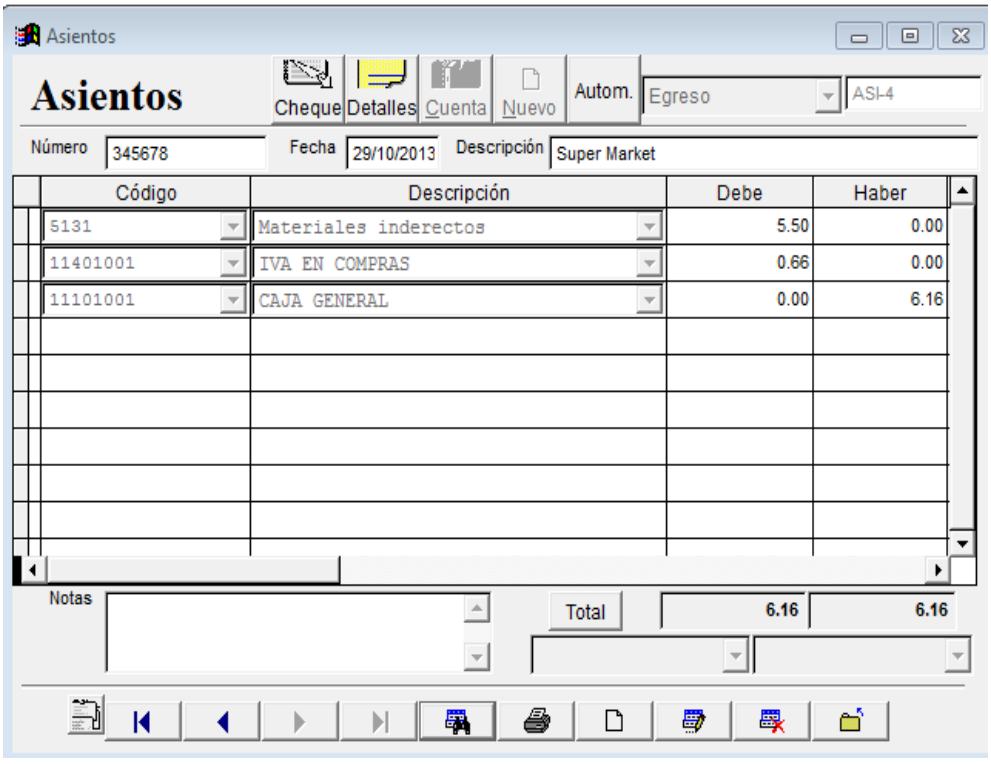



## Anexo 12: Control Gastos

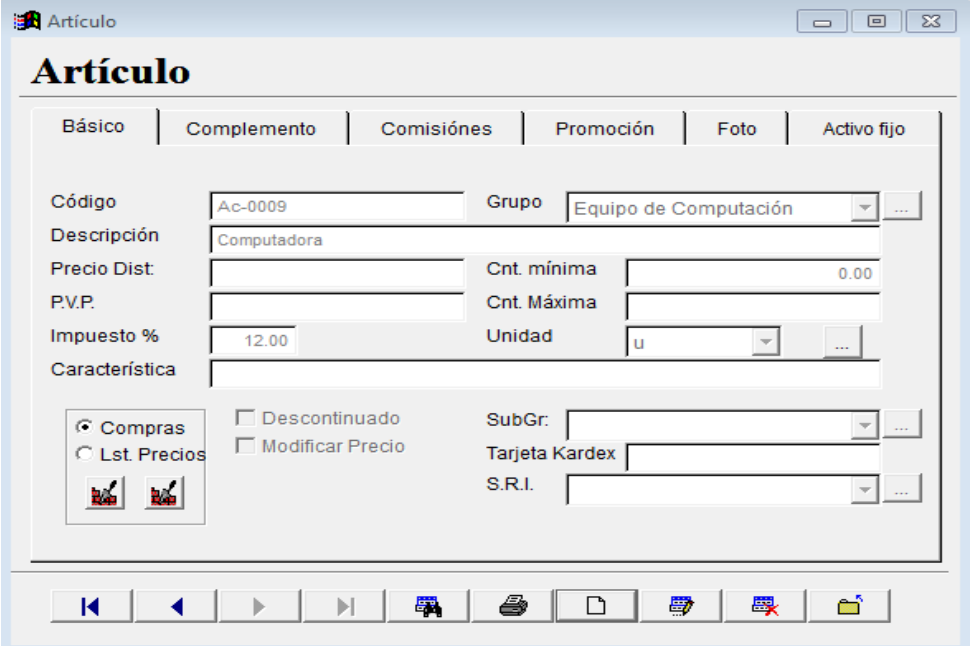



Factura de Compra
Factura de Compra
Super Market
N° 345678
Factura
Fecha 29/10/2013
Días 0
Vencimiento 29/10/2013
Cnt. Descripción Código Precio Iva SubTotal
5 Cucharas Plasticas pro-004 1.10 12 5.50
Notas Pago Descuento Otros Cuotas COA .Autor Packing
Contado Crédito
Efectivo
N° cheque
N° cuenta
Comprobante
SubTotal Iva 0 0.00
SubTotal Iva 5.50
Descuento 0.00
Iva 0.66
Total 6.16

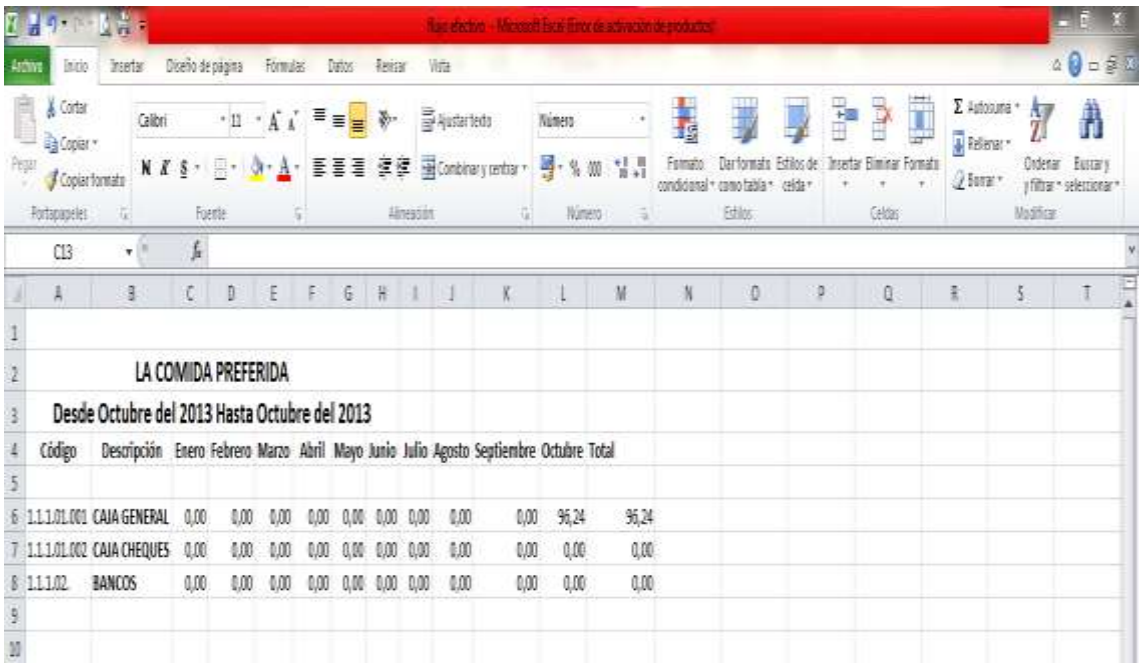

Asientos
Asientos
Cheque Detalles Cuenta Nuevo Autom.
Egreso
ASI-4
Número 345678
Fecha 29/10/2013
Descripción Super Market
Código Descripción Debe Haber
5131 Materiales inderectos 5.50 0.00
11401001 IVA EN COMPRAS 0.66 0.00
11101001 CAJA GENERAL 0.00 6.16
Notas
Total 6.16 6.16

## Anexo 13: Control de Bienes




## Anexo 14: Control de Efectivo

## Control de Efectivo Mensual

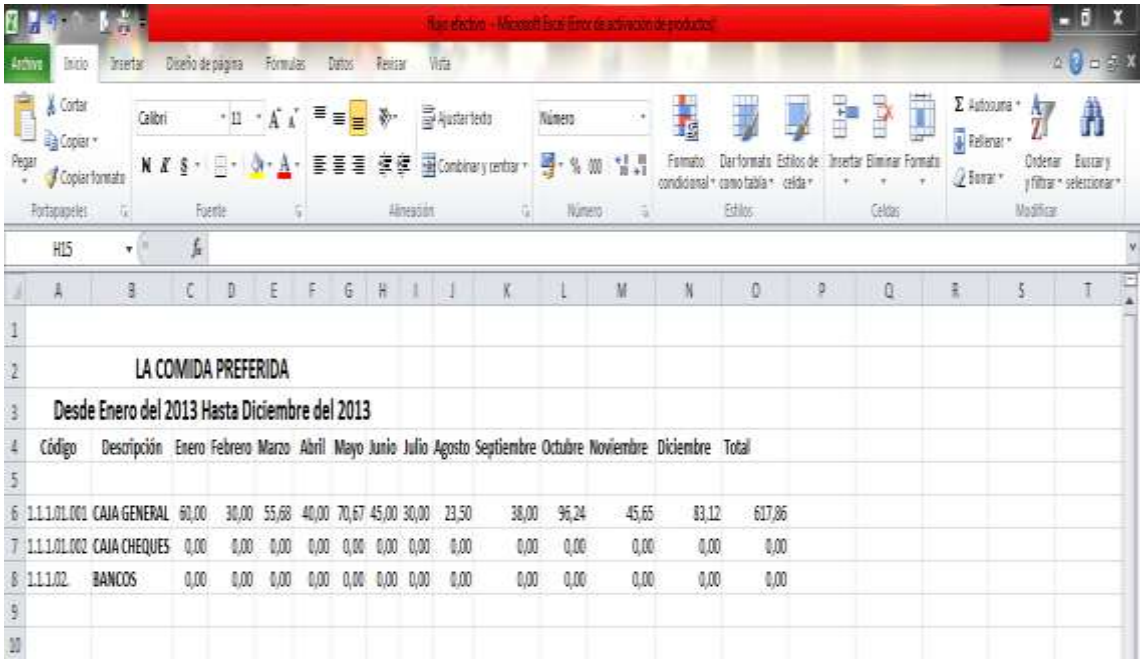


LA COMIDA PREFERIDA

Desde Octubre del 2013 Hasta Octubre del 2013

| Código | Descripción | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.1.1.01.001 | CAJA GENERAL | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 96,24 | 96,24 |
| 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 | 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 | 0,00 | 0,00 |

## Control de Efectivo Anual



LA COMIDA PREFERIDA

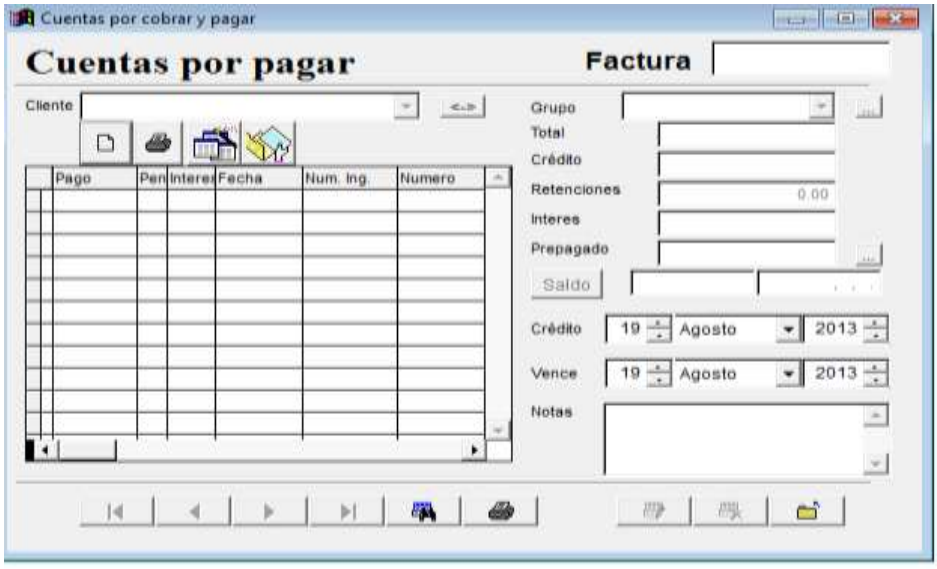
Desde Enero del 2013 Hasta Diciembre del 2013

| Código | Descripción | Enero | Febrero | Marzo | Abril | Mayo | Junio | Julio | Agosto | Septiembre | Octubre | Noviembre | Diciembre | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1.1.1.01.001 | CAJA GENERAL | 60,00 | 30,00 | 55,68 | 40,00 | 70,67 | 45,00 | 30,00 | 23,50 | 38,00 | 96,24 | 45,65 | 83,12 | 617,86 |
| 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 | 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 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |

## Anexo 15: Control de Cuentas por Cobrar



## Anexo 16: Control de Cuentas por Pagar




## Anexo 17: Reporte de Resultados Económicos



29/10/2013

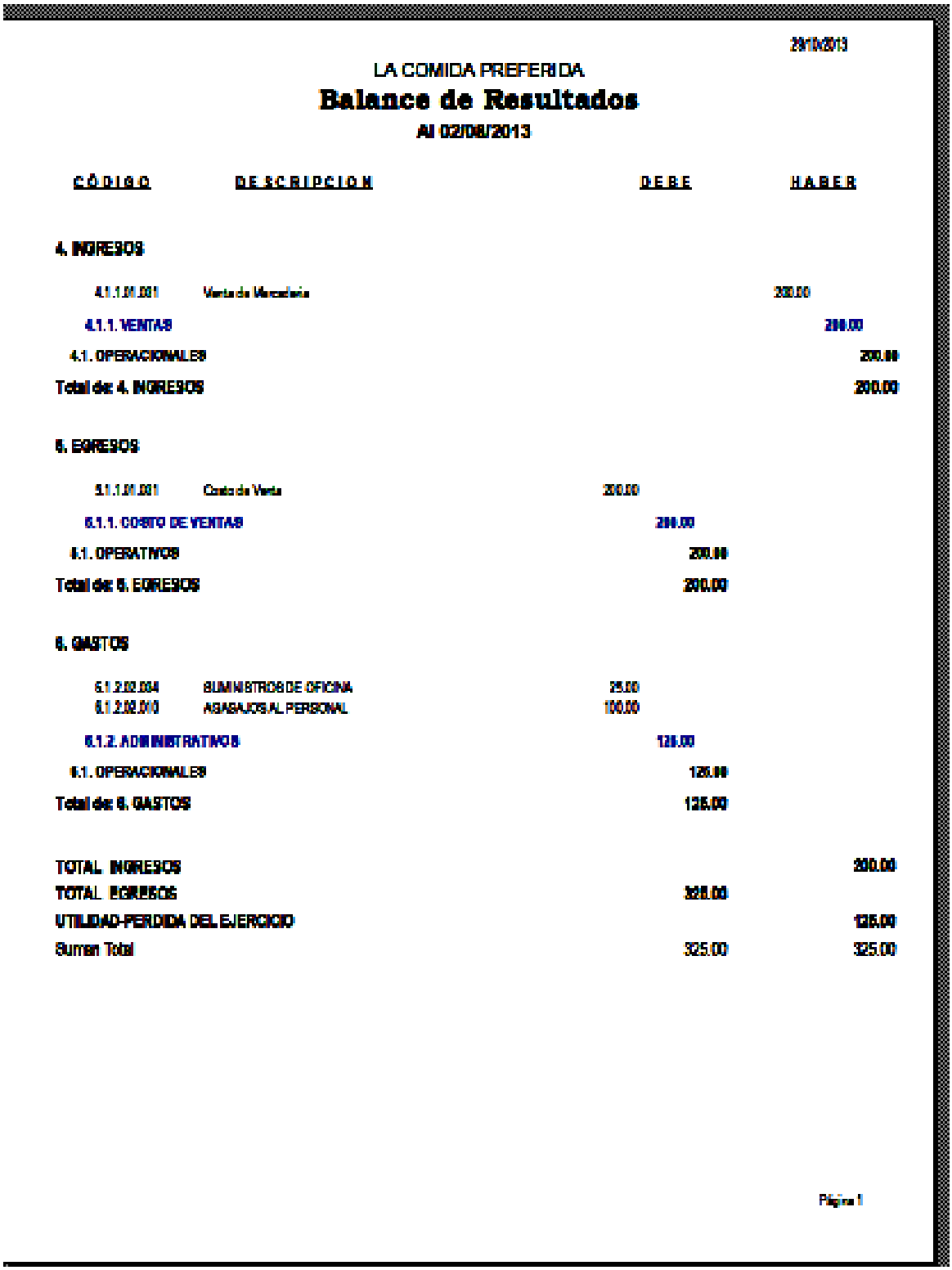
LA COMIDA PREFERIDA

# Balance General

## Al 29/10/2013

| CÓDIGO | DESCRIPCION | DEBE | HABER |
|---|---|---|---|
| **1. ACTIVO** | | | |
| 1.1.1.01.001 | CAJA GENERAL | 96.24 | |
| **1.1.1. EFECTIVO Y EQUIVALENTE** | | | **96.24** |
| 1.1.3.03 | INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO | 16.10 | |
| **1.1.3. REALIZABLE** | | | **16.10** |
| 1.1.4.01.001 | IVA EN COMPRAS | 0.66 | |
| **1.1.4. OTROS ACTIVOS CORRIENTES** | | | **0.66** |
| **1.1. ACTIVO CORRIENTE** | | | **113.00** |
| **Total de: 1. ACTIVO** | | | **113.00** |
| **3. PATRIMONIO** | | | |
| 3.3.1.02.001 | UTILIDAD-PERDIDA DEL EJERCICIO | 5.50 | |
| **3.3.1. UTILIDAD / PERDIDA** | | | **5.50** |
| **3.3. RESULTADOS** | | | **5.50** |
| **Total de: 3. PATRIMONIO** | | | **5.50** |
| **TOTAL ACTIVO** | | | **113.00** |
| **TOTAL PASIVO y PATRIMONIO** | | | **5.50** |

## Anexo 18: Reporte de Resultados Financieros



29/10/2013

LA COMIDA PREFERIDA

**Balance de Resultados**

**Al 02/08/2013**

| CÓDIGO | DESCRIPCION | DEBE | HABER |
|---|---|---|---|
| **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 | SUMINISTROS 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** |
| Sumas Total | | 325.00 | 325.00 |

Página 1

## Anexo 19 Examen de evaluación de las características del Emprendedor.

| Escala de puntuación: |
|---|
| 2 Definitivamente SI |
| 3 Probablemente SI |
| 4 Indeciso |
| 5 Probablemente NO |
| 1 Definitivamente NO |

Fianza 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 20: Encuesta de Satisfacción

**Estimados Emprendedores:**

La presente Encuesta de Satisfacción del Taller de Control Interno Administrativo y Contable para Emprendedores tiene como objetivo proporcionar información para el desarrollo del tema de Tesis "Diagnóstico y Seguimiento a Proyectos de Emprendimientos desarrollados con jóvenes de la Provincia de Esmeraldas".

**Nombre: _____**

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

☐ Excelente ☐ Muy Buena ☐ Buena ☐ Regular ☐ Deficiente

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

☐ Excelente ☐ Muy Buena ☐ Buena ☐ Regular ☐ Deficiente

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

**Completamente** ☐
**Medianamente** ☐
**Poco** ☐
**Casi Nada** ☐
**Nada** ☐

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

☐ Excelente ☐ Muy Buena ☐ Buena ☐ Regular ☐ Deficiente

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

**Totalmente** ☐
**Muy satisfecho** ☐
**Poco satisfecho** ☐
**Casi nada satisfecho** ☐
**Nada satisfecho** ☐

Muchas Gracias por su colaboración

## Anexo 21: Taller  Administrativo y Contable para Emprendedores

















