PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

SEDE ESMERALDAS

ESCUELA DE:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

FORTALECIMIENTO A PROYECTOS DE EMPRENDIMIENTOS DE SUBSISTENCIA DESARROLLADOS EN LOS BARRIOS LA CANANGA, PRIMAVERA Y CASA BONITA DE LA CIUDAD DE ESMERALDAS

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FORTALECIMIENTO A EMPRENDIMIENTOS EXISTENTES

AUTORA:

ADRIANA SELENNE PEREA SOLÍS

ASESORA:

EC. ALEXANDRA BAUTISTA

ESMERALDAS, 2015

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas, previo a la obtención del Título de Ingeniería en Administración de Empresas Mención Productividad

Lic. Jacinto Fierro

LECTOR

Ing. Cristina Mendoza Macías

LECTORA

Eco. Alexandra Bautista

ASESORA

Eco. Alexandra Bautista

DIRECTORA DE LA ESCUELA

Esmeraldas, 2015

AUTORÍA

Yo, Adriana Selene Perea Solís, 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.

Adriana Selenne Perea Solís

C.C: 0804132496

AGRADECIMIENTO

A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas y a sus catedráticos por enriquecerme de sus conocimientos y por estar siempre en la mejor disposición para enseñar.

A Visión Mundial por darme la oportunidad de realizar la grata labor de darle seguimiento a los proyectos que promovieron para el desarrollo y crecimiento económico de sus beneficiarios.

A los emprendedores que con su colaboración hicieron posible la realización y finalización exitosa de dicha investigación logrando obtener resultados favorables.

A mi asesora y lectores por guiarme para que pudiese presentar un producto de calidad que sirva y quede como guía para muchos emprendedores que en un futuro deseen utilizar la herramienta proporcionada.

ADRIANA SELENE PEREA SOLÍS

DEDICATORIA

A dios por darme la oportunidad de estar en este mundo y dotarme de sabiduría para comenzar y terminar mis estudios.

A mis padres Hugo y Calixto, que siempre estuvieron seguros que si era capaz de cumplir mis metas, por inculcarme principio y valores que me permiten conducir mi vida por el buen camino, por ser los pilotos mis motores mi fuerza para que culminara mis estudios, gracias a sus consejos sus regaños su dedicación su amor y principalmente a la paciencia y confianza que siempre me tuvieron, hoy puedo decir que todo valió la pena.

A mis hermanos por estar siempre al pendiente de mí y aconsejarme siempre que lo necesite y sobre por todo por brindarme su apoyo incondicional en los momentos duros de mi vida.

A mi marido por ser esa casualidad tan linda que llego a mi vida, gracias a su amor su voz de aliento a sus consejos a su motivación para que no renunciara a mis sueños de ser una profesional no desmaye de mis objetivos y hoy puedo decir que con sacrificio y esmero todo es posible siempre y cuando se tenga vida y salud.

ADRIANA SELENNE PEREA SOLÍS

CONTENIDO

AUTORÍA iii
AGRADECIMIENTO iv
DEDICATORIA v
RESUMEN ix
ABSTRACT x

CAPITULO I 1
1. INTRODUCCIÓN 1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 1
1.2. BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS 2
1.3. MARCO LEGAL 4
1.4. OBJETIVOS 5
1.4.1. OBJETIVO GENERAL 5
1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 5

CAPITULO II 6
2. METODOLOGÍA 6
2.1. DESCRIPCION DEL LUGAR 6
2.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN 6
1.1.1. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA 6
1.1.2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO 6
1.1.3. INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA 7
2.3. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN 7
1.1.4. MÉTODO DEDUCTIVO 7
1.1.5. MÉTODO INDUCTIVO 7
2.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN 8
2.4.1. OBSERVACIÓN 8
2.4.2. ENTREVISTA 8
2.4.3. VISITAS TÉCNICAS 9
2.4.4. ANÁLISIS FODA 9

CAPITULO III 11

3. RESULTADOS 11

3.1. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA REALIZADA A LA SEÑORA KARINA GASPAR COORDINADORA DE EMPRENDIMIENTOS DE WORLD VISION. 11

3.2. RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS A LOS EMPRENDEDORES DE LOS BARRIOS LA CANANGA, PRIMAVERA Y CASA BONITA. 14

1. EMPRENDIMIENTO PICADITAS DISNEY 15

1.1. RESEÑA HISTÓRICA 15

1.2. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA 16

1.3. SITUACIÓN CONTABLE 17

1.4. ANÁLISIS FODA 18

2. EMPRENDIMIENTO CYBER CAFÉ 22

2.1. RESEÑA HISTÓRICA 22

2.2. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA 23

2.3. SITUACIÓN CONTABLE 24

2.4. ANÁLISIS FODA 25

3. EMPRENDIMIENTO ENCEBOLLADOS JENOVIC 29

3.1. RESEÑA HISTÓRICA 29

3.2. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA 30

3.3. SITUACIÓN CONTABLE 31

3.4. ANÁLISIS FODA 32

4. EMPRENDIMIENTO DESPENSA PRIMAVERA 36

4.1. RESEÑA HISTÓRICA 36

4.2. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA 37

4.3. SITUACIÓN CONTABLE 38

4.4. ANÁLISIS FODA 38

3.3. TABLA DE RESUMEN DE LOS EMPRENDIMIENTOS 43

3.4. PROPUESTA ADMINISTRATIVA Y CONTABLE 44

3.4.1. ANTECEDENTES 44

3.4.2. OBJETIVO GENERAL 44

3.4.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS 45

3.4.4. ALCANCE 45

3.4.5. BASE LEGAL 45
3.4.6. IMPORTANCIA 45
3.4.7. BENEFICIARIOS 46
3.4.8. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA 46
3.4.9. PROPUESTA ADMINISTRATIVA 47
3.4.10. PROPUESTA CONTABLE 51
3.5. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA 53
3.6. VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA 53
3.7. ESTRUCTURA DE VISITAS 54
3.8. PRESUPUESTO DE LA PROPUESTA ADMINISTRATIVA Y CONTABLE 55
3.9. RESULTADOS DE LAS VISITAS TÉCNICAS. 55
3.10. IMPACTOS 57

CAPITULO IV 60
4. DISCUSIÓN 60

CAPITULO V 62
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 62
5.1. CONCLUSIONES 62
5.2. RECOMENDACIONES 63

CAPITULO VI 64
6. BIBLIOGRAFÍA 64
7. ANEXOS 66

RESUMEN

La presente investigación es una herramienta diseñada para fortalecer a cuatro emprendimientos de los barrios la Cananga, Primavera y Casa Bonita de la ciudad de Esmeraldas, apoyados con recursos económicos de la Fundación Visión Mundial la misma que brinda ayuda a personas con ganas y espíritu de superación.

La herramienta fue elaborada con la finalidad de minimizar las debilidades encontradas en el diagnóstico que se realizó a los emprendimientos, por la falta de una planeación estratégica que defina el negocio que se tiene y hacia donde se quiere llegar, no registran las operaciones básicas contables que les permitan medir el estado de liquidez o endeudamiento que posee el negocio, de manera que les permita tomar las mejores decisiones en beneficio del negocio.

Para llevar a cabo este proceso se utilizó la herramienta de la entrevista que fue aplicada a los emprendedores con la finalidad conocer a fondo y con exactitud las debilidades actuales que atravesaban los emprendimientos.

El diseño de la propuesta contable se la elaboró en la herramienta de Microsoft Excel, la misma que facilitó la creación de los formatos contables para armar al anillado físico que se le entrego a los emprendedores.

Cabe mencionar que antes de facilitarle dicha propuesta se realizaron varias visitas donde se les explicó a los emprendedores la importancia de registrar sus operaciones y la forma correcta de hacerlo, buscando con esto fortalecer el área contable del negocio y por ende la sostenibilidad de los mismos.

Por último se han realizado recomendaciones muy importantes que servirán para el cumplimiento de los objetivos, se espera que esta investigación haya valido la pena y que los emprendedores sepan darle el mejor uso a la herramienta proporcionada.

ABSTRACT

This research is a tool designed to strengthen endeavors to four neighborhoods the Cananga, Spring and Casa Bonita city of Esmeraldas, supported by financial resources from the World Vision Foundation itself that helps people with enthusiasm and desire to excel.

The tool was developed in order to minimize the weaknesses found in the diagnosis was made at the enterprises, the lack of a strategic plan that defines the business you have and where they want to go, do not record the basic accounting operations allow them to measure the state of liquidity or debt that owns the business, so as to enable them to make the best decisions for the benefit of the business.

To carry out this process of the interview tool that was applied to entrepreneurs in order to know thoroughly and accurately the current weaknesses that crossed the enterprises was used.

The design of the book proposal is the tool developed in Microsoft Excel, the same that facilitated the creation of accounting formats to build the physical banding that was given to entrepreneurs.

It is noteworthy that before the proposal provide several visits where entrepreneurs explained the importance of registering their operations and the correct way to do this looking to strengthen the accounting side of the business and therefore the sustainability of these were made.

Finally, we have made very important recommendations that will help to fulfill the objectives, it is expected that this research has been worthwhile and that entrepreneurs know make the best use of the tools provided.

CAPITULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Según Torrejón (2012) la necesidad de generar ingresos ya no es una posibilidad sino una prioridad, debido a que el emprendimiento ha dejado de ser una oportunidad para convertirse en la necesidad de buscar una fuente de ingreso económico extra que ayude a la sobrevivencia diaria.

Emprender es una opción que se plantea en la actualidad sobre todo por las dificultades de encontrar un trabajo, sin embargo si no hay trabajos es porque los autónomos cada vez se están dando de baja en su actividad, porque el negocio no les sale rentable y no son capaces de sostenerlo hasta que lleguen tiempos mejores y las posibilidades de financiación de pequeños negocios son escasas. (Gestión Org, 2014)

Es por ello que los emprendimientos en Ecuador crecen en gran medida, y cada vez toman mayor importancia la formación de auténticos emprendedores en el país, sin embargo hay situaciones que se escapan de las manos de los empresarios que muchas veces impiden su mejor desempeño sobre todo de aquellos que desean empezar un negocio. (Andrade X. , 2012)

La ciudad de Esmeraldas es recocida por contar con personas de alto espíritu de emprendimiento lo que les ha llevado a crear nuevas fuentes de ingresos a través de pequeños negocios que les han servido de mucho para subsistir en el día a día y poder mantener sus familias brindándoles una estabilidad económica.

En los barrios la Cananga, Primavera y Casa Bonita de la ciudad de Esmeraldas, actualmente se están desarrollando muchos emprendimientos, los que han iniciado sus actividades con pequeños recursos, lo que les ha permitido mantener un nivel de vida estable.

La creación de estos negocios fue posible gracias a la Organización Visión Mundial que brinda ayuda a los niños, adolescentes y familias ecuatorianas con escasos recursos, para que inicien o fortalezcan su negocio el mismo que les genere ganancias que sirvan para la subsistencia económica de sus familias.

INVESTIGACIONES RELACIONADAS

Diagnóstico y seguimiento a proyectos de emprendimientos desarrollados con jóvenes de las parroquias Esmeraldas y Bartolomé Ruiz del cantón Esmeraldas: La investigación consistió en la elaboración de una herramienta contable en base a los resultados obtenidos durante el diagnóstico realizado, como la falta de implementación de un organigrama, el no contar con un manual operativo y no llevar un registro contable de las operaciones, con la aplicación de esta herramienta se obtuvieron resultados favorables los cuales indican que el trabajo realizado sirvió como guía para el desarrollo y crecimiento de los emprendimientos. (Saquisari, 2013)

Diagnóstico y seguimientos a proyectos de emprendimientos desarrollados con jóvenes de las parroquias cinco de Agosto y Simón Plata Torres del cantón Esmeraldas: La investigación se enfocó en la realización de un diagnostico a siete emprendimientos, con el propósito de conocer la situación administrativa y contable, se obtuvo como resultados que los emprendimientos no llevan un registro de sus operaciones por el desconocimiento de las herramientas de control, por lo cual se facilitó una herramienta contable que ayudó al fortalecimiento de los emprendimientos. (Andrade A. , 2013)

1.2. BASES TEÓRICAS CIENTÍFICAS

Para tener conciencia de lo que es una organización los autores Bueno y Vadillo (2011) la definen como la base de una empresa grande o pequeña que tiene como objetivo repartir de manera óptima las actividades necesarias para trabajar eficientemente en equipo, sin embargo Ramio y Ballarte (1993) la identifican como estructura para alcanzar finalidades u objetivos que sus miembros no podrían conseguir con la misma eficiencia al margen de la misma.

Kantis (2004) señala que la generación de nuevos emprendimientos y el impulso del espíritu empresarial se han convertido en uno de los objetivos de política más generalizados entre los concernientes al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Rodríguez (1996) afirma que los diversos tipos de empresas presentados a lo largo de los siglos son el resultado de las necesidades económicas y sociales de la humanidad, lo que lleva a Vásquez y Asencio (2009) asegurar que los cuatro secretos para lograr una empresa exitosa consisten, en la orientación que se les den a ciertos factores como lo son servir, consensuar, avanzar e institucionalizar el estilo de mando factorial lo cual garantiza el éxito empresarial.

Vega (2010) define a la economía social como un conjunto de actividades económicas y prácticas sociales que buscan garantizar la satisfacción de las necesidades básicas tanto materiales como inmateriales, es por ello que dentro de la economía social se encuentran los emprendimientos de subsistencia que para Fárraga (2013) son un fenómeno que nace espontáneamente en el siglo veinte ante la creciente necesidad de responsabilidad social empresarial, esta actividad permite a los beneficiarios aumentar sus ingresos familiares durante el tiempo que quieran seguir siendo parte del emprendimiento social.

García (2011) señala la importancia del espíritu empresarial en las sociedades, ya que los empresarios son los motores de la economía a través de la generación de riqueza, empleo y desarrollo social.

Existen varias definiciones de emprendedor según opiniones de varios autores, en el ámbito de los negocios según Alcaraz (2006) un emprendedor es un empresario, el propietario de una empresa comercial con fines de lucro, alguien que se aventura en una actividad de negocios, se lo clasifica como un buen administrador el mismo que tiene un conjunto de características que lo hacen actuar de manera determinada y le permite mostrar ciertas competencias para visualizar, definir, y alcanzar objetivos y se lo identifica por poseer cualidades como, perseverancia, iniciativa, compromiso, responsabilidad y resistencia ante cualquier situación.

Los emprendedores son individuos que persiguen el beneficio trabajando individual o colectivamente, los cuales se define como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios. (Boveda, 2011)

Poncio (2010) dice que un emprendedor es una persona que aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume toda o la mayor acción de riesgo.

Como complemento a la actividad emprendedora Rodríguez M (1996) afirma que para tener emprendimientos exitosos se necesita tener un mercado el cual lo define como la asignación eficiente de los recursos escasos que disponen los emprendimientos.

Según la teoría de Rojas (2013) para fortalecer las actividades de emprendimientos se debe empezar por las universidades teniendo como misión formar personas emprendedoras con capacidad de liderazgo y excelencia académica.

1.3. MARCO LEGAL

Según la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria en el artículo 319, se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, como son las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas, y se remarca que el estado promoverá las formas de producción que aseguren el buen vivir de la población y desincentivará aquellas que atenten contra sus derechos o los de la naturaleza. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2008)

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

- Fortalecer los emprendimientos de subsistencia desarrollados en los barrios la Cananga, Primavera y Casa Bonita de la Ciudad de Esmeraldas.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Describir la situación actual administrativa y contable de los emprendimientos de los barrios la Cananga, Primavera y Casa Bonita
- Elaborar una propuesta administrativa y contable para los emprendimientos de los barrios la Cananga, Primavera y Casa Bonita.
- Entregar la propuesta administrativa y contable a los emprendedores de los barrios la Cananga, Primavera y Casa Bonita

Mediante esta investigación se busca fortalecer a cuatro emprendimientos existentes en los barrios la Cananga, Primavera y Casa bonita, a través de herramientas administrativas y contables, que permitan a los emprendedores mejorar el manejo y funcionamiento de sus negocios.

CAPITULO II

2. METODOLOGÍA

2.1. DESCRIPCION DEL LUGAR

Se realizó durante seis meses un diagnóstico y seguimiento a cuatro emprendimientos ubicados en los barrios la Cananga, Primavera y Casa Bonita de la ciudad de Esmeraldas, con lo cual se logró fortalecer las debilidades que tenían mediante la facilitación de las herramientas necesarias para el buen manejo de un negocio.

2.2. TIPOS DE INVESTIGACIÓN

1.1.1. INVESTIGACIÓN DESCRIPTIVA

Describe de modo sistemático, las características de una población, situación o área de interés, tiene como objeto llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. (Avila, 2006)

A través de esta investigación se conoció la situación actual de los emprendimientos, permitiendo obtener una visión clara de los aspectos negativos que había que atacar para fortalecer a los mismos.

1.1.2. INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Según Santa y Filiberto (2010) consiste en la recolección de datos sacados directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar las variables.

Por ello mediante esta investigación se logró recolectar información que está estrechamente relacionada con los objetivos que se plantearon, para ello se realizaron entrevistas y visitas técnicas a los diferentes emprendimientos donde se pudo observar sus fortalezas y debilidades basadas en la realidad de cada negocio.

1.1.3. INVESTIGACIÓN BIBLIOGRÁFICA

Para Santa y Filiberto (2010) esta investigación se basa en la revisión sistemática, rigurosa y profunda del material documental de cualquier clase, cuando se opta por este tipo de investigación se lo hace para recolectar, seleccionar, analizar y presentar resultados coherentes.

Por lo tanto para este trabajo investigativo sirvió para buscar información en libros, documentos, sitios web, repositorios digitales y artículos, que contribuyeron a reforzar los conocimientos para el levantamiento del diagnóstico y la elaboración de la propuesta que se entregó a los emprendedores.

2.3. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

1.1.4. MÉTODO DEDUCTIVO

Carvajal (2013) afirma que este método permite llegar a conclusiones válidas partiendo de lo general a lo particular, por lo cual en esta investigación contribuyó para tener una idea precisa de la situación real a nivel general de cada emprendimiento.

1.1.5. MÉTODO INDUCTIVO

Es un método científico que obtiene conclusiones generales a partir de las premisas particulares, mediante este se logró partir de lo particular a lo general donde se realizaron observaciones primarias que permitieron el desarrollo de la investigación

utilizando mecanismos sencillos que conllevaron al fortalecimiento de los emprendimientos.

2.4. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo de esta investigación no fue necesario utilizar la técnica de las encuestas debido a que no se contaba con población suficiente para aplicar la misma.

Por lo tanto la información cualitativa que se recolectó fue a través de técnicas como la observación, las entrevistas y las visitas técnicas personalizadas a cada emprendedor con la finalidad de cumplir los objetivos propuestos para la investigación.

2.4.1. OBSERVACIÓN

Kawuilich (2005) dice que la observación es un instrumento para recoger datos sobre la gente, los procesos y las culturas.

Se realizaron cinco visitas a los emprendimientos logrando obtener una visión clara de la situación actual de los mismos, detectando las principales debilidades a simple vista, para tener un punto de partida que permitiera analizar el tipo de ayuda que se le proporcionaría a los emprendedores.

2.4.2. ENTREVISTA

Para Grados y Sánchez (2009) es una forma de comunicación interpersonal que tiene por objeto proporcionar o recibir información, y en virtud de las cuales se toman determinadas decisiones.

Las entrevistas se realizaron a cada uno de los cuatro emprendedores, donde se les planteaban preguntas sobre cómo estaba su situación actual, que dificultades habían tenido al momento de crear su negocio, que tipos de conocimientos contables poseían y

si estaban dispuestos a adoptar nuevos mecanismos que contribuyeran al mejoramiento de sus negocios. **(Ver Anexo 1)**

2.4.3. VISITAS TÉCNICAS

Se realizaron varias visitas técnicas a cada uno de los emprendedores en el periodo del 1 al 31 de Julio del 2015, donde se les facilitó herramientas básicas de como registrar sus ingresos y egresos, para conocer si el negocio está teniendo pérdidas o ganancias y otros tipo de herramientas básicas que debería manejar cualquier persona que tenga un negocio por muy pequeño que este sea.

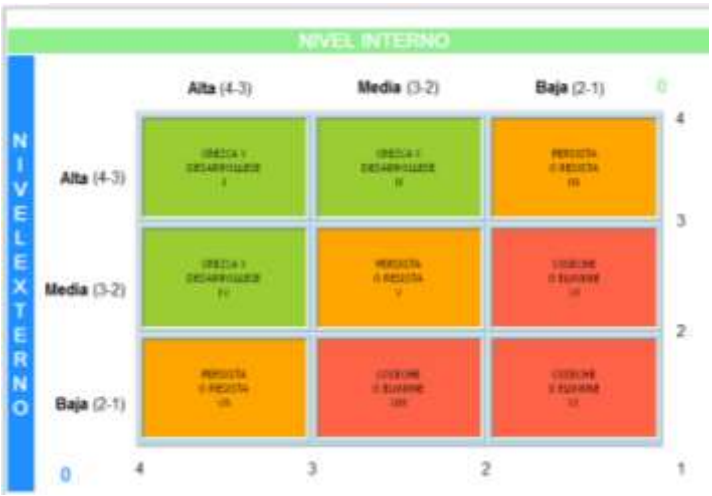
2.4.4. ANÁLISIS FODA

Es una técnica sencilla que permite analizar la situación actual de una organización, estructura o persona, con el fin de obtener conclusiones que permitan superar esta situación en el futuro (Herrera, 2000).

Para la realización del diagnóstico se realizó un FODA de los emprendimientos tomando como punto de partida las observaciones realizadas inicialmente y el resultado del análisis de las entrevistas, permitiendo con esto conocer la situación verdadera de los negocios como las dificultades actuales y los problemas en el manejo de las herramientas primordiales de la contabilidad básica que debe llevar todo tipo de negocio.

La tabla de ubicación FODA permitió conocer la ubicación estratégica de los emprendimientos de acuerdo a los resultados obtenidos a través de la calificación y el peso propuesto a cada emprendimiento, dicha tabla muestra nueve cuadrantes de ubicación estratégica que permiten elaborar las mismas de acuerdo a los siguientes aspectos:

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



Fuente: Programa 4PLUS

CAPITULO III

3. RESULTADOS

3.1. RESULTADOS DE LA ENTREVISTA REALIZADA A LA SEÑORA KARINA GASPAR COORDINADORA DE EMPRENDIMIENTOS DE WORLD VISION.

La presente información fue extraída de la entrevista realizada a la coordinadora de los emprendimientos que se desarrollan con apoyo de Visión Mundial la mismas que es una organización de ayuda humanitaria, desarrollo y promoción de los derechos, que lleva trabajando en el Ecuador desde el año 1978, con aproximadamente 57000 niños, niñas, adolescentes y jóvenes, 42000 familias, 700 comunidades urbanas y rurales con población indígenas, campesinas y afro descendientes sin distinción de religión, etnia o género, en 9 provincias como son Carchi, Imbabura, Esmeraldas, Bolívar, Chimborazo, Manabí, Cotopaxi, Tungurahua y Los Ríos, a través de 23 programas de desarrollo de área para reducir la pobreza e injusticia.

Tienen alianzas con diferentes niveles de gobiernos, empresas, academias, cooperación internacional, sociedad civil y comunidades que le permiten trabajar al servicio de la niñez y sus familias.

OBJETIVOS DE VISIÓN MUNDIAL

La protección de la niñez: Apoyan el fortalecimiento del sistema de protección, en coordinación con el Estado, desarrollando rutas de protección comunitaria de la niñez en sus espacios de desarrollos a través de capacitación a agentes comunitarios.

Fortalecimiento de capacidades: Comparten herramientas generando conocimientos, y potencian habilidades en la niñez, sus familias y comunidades para la protección, empoderamiento y ejercicio de sus derechos.

La participación: Promueven la transformación social promoviendo la participación activa de la niñez.

Dentro de las líneas de trabajo de la organización se encuentran las siguientes:

Salud: Buscan la consecución de socios, principalmente con el Ministerio de salud y sus Direcciones Provinciales a nivel local, además de vincularse con otras organizaciones para llevar a cabo procesos de sensibilización, promoción y apoyo técnico en temas vinculados con salud sexual y reproductiva, nutrición, prevención de enfermedades en la población infantil y en las comunidades.

Educación: Tienen como socio estratégico y principal al Ministerio de Educación, a través de las Direcciones Provinciales trabajan apoyando al Plan Decenal de Educación y llevan a cabo acciones de emprendimientos y formación a padres y madres de familias.

Género: Se enfocan en la equidad de género en todas las etapas de sus proyectos y en la sensibilización al personal de la organización en temas de género y derechos de la mujer, buscan el asocio y la participación colectiva para la erradicación de la violencia contra la mujer y la protección de la niña y el niño en situación de vulnerabilidad.

Desarrollo económico: Trabajan en tres frentes que son soberanía alimenticia, emprendimiento y economía solidaria.

Promoción de la justicia: Concentran sus esfuerzos en la cooperación y asistencia técnica a los Proyectos de Desarrollo de Área (PDA) brindándoles apoyo para la sensibilización, defensa y cabildeo de los derechos de la niñez y adolescencia, enfocándose siempre en la protección integral.

Compromiso cristiano: Trabajan desde la perspectiva de generar cambios sociales, con el objetivo de fomentar la espiritualidad y el crecimiento en valores de los niños, niñas, adolescentes y jóvenes, y tienen mucho interés en compartir con la comunidad temas vinculados con la Teología de la niñez. (World Vision Ecuador, 2015)

Visión Mundial viene desempeñando sus actividades en la ciudad de Esmeraldas desde el año 2008, donde se ha destacado por todas las actividades que ha realizado en busca del bienestar de los niños, niñas, adolescentes y jóvenes ecuatorianos con sus respectivas familias, esta organización dentro de la ciudad tiene sus objetivos enfocados al desarrollo de las capacidades, y habilidades de su grupo objetivo, incluyendo el desarrollos de los proyectos de emprendimientos que se encuentran ubicados en los barrios del Sur de la ciudad. (World Vision Esmeraldas, 2014)

Para llevar a cabo esta investigación se realizó un diagnóstico a los emprendedores, donde se logró identificar las diferentes causas que muchas veces impiden que las personas desarrollen una idea de negocio la ejecuten y logren mantenerla por siempre en el mercado, es por ello que muchas instituciones públicas, privadas y ONG tienen como objetivo dentro de sus funciones brindar ayuda a las personas que tengan ganas, entusiasmo y motivación por desarrollar un pequeño emprendimiento.

El aporte que brinda la organización al desarrollo de este tipo de proyectos con personas vulnerables de alto espíritu de superación, consiste en la oportunidad para que emprendan un negocio que les permita mejorar el nivel de vida y el bienestar de sus familias, brindándoles una pequeña iniciativa, es decir una colaboración económica que les permita arrancar con el emprendimiento que deseen poner en marcha o fortalecerlo si es el caso.

Los aspectos que se toman en cuenta al momento de apoyar este tipo de emprendimientos son la participación de las familias en los programas de la organización y a las personas vulnerables que tengan experiencias en negocios y que tengan iniciativa.

Una de las grandes dificultades que encuentran estas personas es que muchas veces la ayuda que les brindan no es suficiente para mantenerse por mucho tiempo en el mercado, es por ello que en algunos casos desertan de la actividad, debido a la falta de liquidez económica, a las debilidades como ser humano, a la pérdida del entusiasmo, a la confianza en sí mismo, y a un sinnúmero de situaciones que no hacen posible que el emprendimiento perdure y logre mantenerse en buenas condiciones en el mercado.

Un punto muy importante es que las personas que se deciden lanzarse a crear su propio negocio, en muchos casos no lo hacen consiente de que deben saber manejar las

herramientas básicas que lleva todo negocio, es decir no llevan un control de sus ingresos y gastos, no realizan un presupuesto al momento de ejecutar una actividad, y hasta olvidan su misión como emprendedor.

Visión Mundial tiene alianzas estratégicas con varias organizaciones como lo son la Pontificia Universidad Católica de Esmeraldas (PUCESE), la cual les ayuda a brindar las capacitaciones necesarias que requieren dar a los emprendedores; con el Centro Ecuatoriano de planificación de la mujer (CEPAM) que les ayuda en temas de apoyos de capital semilla; y con Visión Fund que brinda créditos a los que tienen la iniciativa de emprender y sus intereses son muy bajos, la organización realiza seguimientos periódicos a los emprendimientos existentes, aprovechando la ayuda de las organizaciones con las que tienes alianzas. **(Ver Anexo 2)**

3.2. RESULTADOS DE LAS ENTREVISTAS REALIZADAS A LOS EMPRENDEDORES DE LOS BARRIOS LA CANANGA, PRIMAVERA Y CASA BONITA.

En los barrios la Cananga, Primavera y Casa Bonita de la ciudad de Esmeraldas, se ha venido desarrollando varios emprendimientos de subsistencia que han contribuido al mejoramiento de la calidad de vida que llevaban las personas que forman parte de estos proyectos, entre los cuales se detallan los siguientes:

- Picaditas Disney
- Cyber Café
- Encebollados Jenovic
- Despensa Primavera

1. EMPRENDIMIENTO PICADITAS DISNEY

1.1. RESEÑA HISTÓRICA

El 21 de agosto del 2014 se le dio vida a la idea de vender comidas rápidas, la cual nació de la necesidades económicas y de las ganas de trabajar que tenía la emprendedora en algo propio que le generará ingresos extras para mejorar su calidad de vida, lastimosamente el negocio de comidas rápidas ya no existe debido a que la emprendedora no contaba con el tiempo suficiente para continuar con la actividad y decidió suspenderla y dedicarse de lleno a su trabajo, convirtió el negocio de comidas en la venta de cervezas el mismo que desempeña en su domicilio aprovechando el capital que disponía de la actividad anterior, no tuvo dificultades porque siempre conto con el apoyo de Visión Mundial, quienes le brindaron las capacitaciones necesarias y el aporte económico para empezar su actividad comercial. **(Ver anexo 4)**

FICHA DEL EMPRENDIMIENTO



Nombre del emprendimiento:	Picaditas Disney
Propietaria:	Disney Quintero
Ciudad:	Esmeraldas
Barrio:	La Cananga
Teléfono:	0988222588
Inicio de actividad:	21 de agosto del 2014
Tiempo de actividad:	14 meses
Producto que ofrece:	Bebidas

Fuente: Recolección de datos

1.2. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

a) PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA

Producto de un trabajo previo de estudiantes de la PUCESE, se realizó la planificación estratégica del emprendimiento (PUCESE, 2014):

MISIÓN: Brindar productos de alta calidad para satisfacer las necesidades de los consumidores, ofreciendo productos que el cliente prefiera y elija por nuestra calidad y amabilidad.

VISIÓN: Brindar el mejor producto del sector, con la finalidad de fidelizar a los consumidores con nuestro negocio por el buen producto que ofrecemos y por la excelente atención que brindamos.

OBJETIVO: Ofrecer buena atención a nuestros clientes de forma atenta y confiable, dándole la mayor importancia a cada uno de ellos.

b) RECURSO HUMANO

El negocio tiene establecidas sus actividades lo que le resulta más fácil administrarlo y dirigirlo, la emprendedora trata de resolver de la mejor forma cualquier inconveniente que le surja con relación a las actividades que realiza, no genera fuentes de empleos debido a que es una actividad de subsistencia donde la utilidad que obtiene solo le permite contribuir al mejoramiento de su economía.

Este es un emprendimiento unipersonal donde la propietaria realiza todas las funciones requeridas para la puesta en operación, su horario de trabajo es de todos los días y a cualquier hora, las funciones que se realizan son las siguientes:

- Adquisición de producto
- Limpieza del congelador
- Enfriamiento del producto
- Venta
- Manejo básico contable

c) CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO

No lleva ningún control administrativo.

1.3. SITUACIÓN CONTABLE

a) CONTROL PRESUPUESTARIO

No lleva un control de presupuesto que le permita medir los imprevistos en el futuro.

b) CONTROL DE INGRESOS Y GASTOS

No lleva un registro de sus ingresos y gastos.

c) INFORMACIÓN FINANCIERA

No cuenta información financiera que le permita conocer el estado actual del negocio o comparar un periodo de operación con otro para identificar cual ha sido el mejor.

1.4. ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES	AMENAZAS
➢ La emprendedora se dedica a otra actividad. ➢ Falta de Publicidad. ➢ Falta de Registros contables.	➢ Aparición de nuevos competidores. ➢ Cambios en los precios del producto. ➢ Competencia desleal.
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
➢ Precios cómodos. ➢ Capacitación. ➢ Cartera de clientes fijos. ➢ Distribución directa. ➢ Horarios flexibles. ➢ Funciones definidas. ➢ Planificación estratégica.	➢ Capacitación por parte de Visión Mundial. ➢ Apoyo financiero por parte de Visión Mundial. ➢ Expandir el negocio con la venta de otros productos.

Fuente: Recolección de datos

a) EVALUACIÓN INTERNA

MATRIZ DE EVALUACION INTERNA-DEBILIDADES					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
La emprendedora se dedica a otra actividad.	2	3	0.08	0.16	0.54
No realiza publicidad.	2	3	0.08	0.16	
No lleva registros contables.	2	4	0.11	0.22	
		10			

Fuente: Recolección de datos

Las debilidades de este emprendimiento son la falta de publicidad para llegar a los consumidores, que la emprendedora realiza otra actividad que le quita tiempo para permanecer en el negocio a tiempo completo, y el problema mayor de este negocio es que no lleva ningún registro o control de las operaciones contables como son la venta y compra del producto.

MATRIZ DE EVALUACION INTERNA-FORTALEZAS					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Precios cómodos.	3	3	0.13	0.39	3.43
Capacitación.	3	4	0.17	0.51	
Buenos clientes.	4	4	0.17	0.68	
Distribución directa.	3	3	0.13	0.39	
Horarios flexibles.	3	3	0.13	0.39	
Funciones definidas.	3	3	0.13	0.39	
Planificación estratégica.	4	4	0.17	0.68	
		24			

Fuente: Recolección de datos

El negocio tiene como fortaleza el contar con una planificación estratégica que le permite identificar que es y hacia dónde quiere llegar, también el hecho que la emprendedora este capacitada en todo lo relacionado a temas de emprendimientos hace posible manejar mejor el negocio, y el hecho de contar con una buena cartera de clientes hace posible tener buenas ventas y obtener excelentes ganancias.

b) FACTORES EXTERNOS

MATRIZ DE EVALUACION EXTERNA-AMENAZAS					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Aparición de nuevos competidores.	2	3	0.14	0.28	0.70
Cambios en los precios.	2	3	0.14	0.28	
Competencia desleal.	1	3	0.14	0.14	
		9			

Fuente: Recolección de datos

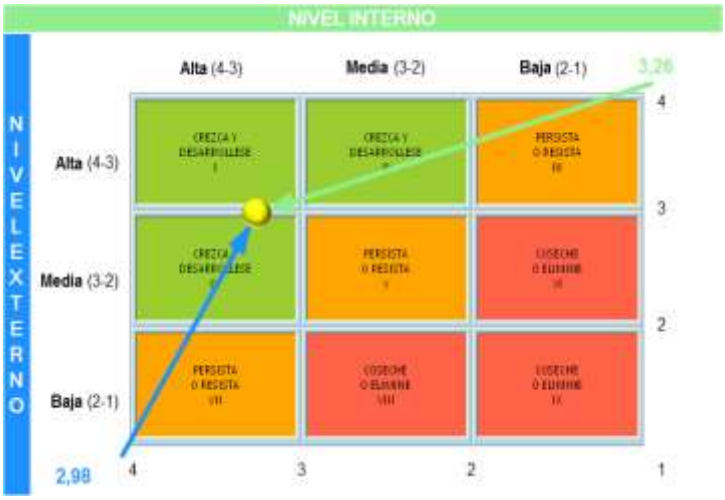
La principal amenaza que tiene el emprendimiento es la aparición de nuevos competidores en el sector y estos al manipular los precios del producto hacen que se origine una competencia desleal lo que pueda ocasionar la pérdida de clientes.

MATRIZ DE EVALUACION EXTERNA-OPORTUNIDADES					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Capacitación por parte de Visión Mundial.	4	4	0.19	0.76	2.28
Apoyo económico por parte de Visión Mundial.	4	4	0.19	0.76	
Expansión del negocio con otros productos.	4	4	0.19	0.76	
		12			

Fuente: Recolección de datos

Se ha identificado como oportunidad que la emprendedora puede asistir a todas las capacitaciones que imparte Visión Mundial en temas relacionados a emprendimientos para mantenerse actualizada de forma que pueda aplicar técnicas de mejoras a su negocio, también tiene la alternativa de expandirse en lo que es la venta de gaseosas, aguas, helados, para mejorar sus ingresos económicos.

c) ANALISIS DE UBICACIÓN FODA



Fuente: Recolección de datos

Picaditas Disney cuenta con muy buenas fortalezas que le han permitido mantenerse en el mercado a pesar de algunos imprevistos que ha se le han presentado a largo de su desarrollo, es por ello que se encuentra en una etapa donde debe crecer y desarrollarse para seguir manteniéndose en el mercado como lo ha hecho hasta la actualidad.

d) ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN BASE AL ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES	AMENAZAS
➢ Reforzar los conocimientos contables y ponerlos en práctica para mejorar el funcionamiento del negocio. ➢ Elaborar boletines donde dé a conocer su negocio y los beneficios que brinda a los clientes.	➢ Atender a los clientes con amabilidad para que se sientan bien tratados y tengan ganas de volver a comprar el producto en el mismo lugar y no acudan a la competencia.
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
➢ Fidelizar al cliente, otorgándole facilidades de pago de modo que sienta que su compra es importante para el negocio.	➢ Estar atentos a las ofertas que realiza Visión Mundial para fortalecer los emprendimientos del sector. ➢ Hacer convenios con proveedores para que se expanda a vender otro tipo de bebidas que son muy necesarias para el sector.

Fuente: Recolección de datos

2. EMPRENDIMIENTO CYBER CAFÉ

2.1. RESEÑA HISTÓRICA

El 21 de agosto del 2014 el señor Johnny Liriano, decidió reanudar su negocio que tenía en el norte de la ciudad, aprovecho parte de su domicilio para montar su negocio, acudió a Visión Mundial quienes le bridaron ayuda económica y las capacitaciones necesarias para poner en marcha su negocio, actualmente sigue con la actividad, tuvo dificultad en el manejo de los equipos pero logro superarla acudiendo a cursos de capacitación en temas informáticos que le permitió conocer el servicio que brinda y de esa forma satisfacer las necesidades y curiosidades de sus clientes. **(Ver anexo 5)**

FICHA DEL EMPRENDIMIENTO CYBER CAFÉ



Nombre del emprendimiento:	Cyber Café
Propietario:	Johnny Liriano
Ciudad:	Esmeraldas
Barrio:	Casa Bonita
Teléfono:	0980953355
Inicio de actividad:	21 de agosto del 2014
Tiempo de actividad:	14 meses
Servicio que ofrece:	Internet y llamada telefónicas

Fuente: Recolección de datos

2.2. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

a) PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Producto de un trabajo previo de estudiantes de la PUCESE, se realizó la planificación estratégica del emprendimiento (PUCESE, 2014):

MISIÓN: Brindar un excelente servicio de internet y llamadas telefónicas a los niños, jóvenes y adultos de los barrios Casa Bonita, Monte Sinaí y Tierra Nuestra del sur de la ciudad de Esmeraldas.

VISIÓN: Ofrecer el mejor servicio de calidad a nuestros clientes, tanto en la velocidad de navegación en internet como en la nitidez en las llamadas telefónicas de tal forma que nuestros clientes queden totalmente satisfechos con nuestros servicios prestados.

OBJETIVOS: Atender a niños jóvenes, adultos y comunidad en general que demandan de estos servicios, de manera personalizada, con responsabilidad, honestidad y servicio de calidad.

b) RECURSO HUMANO

Este emprendimiento tiene claras sus actividades, las mismas que permiten que el negocio se desarrolle con total normalidad, considerando que cuenta con un único propietario y con horario estable, las funciones que se realizan son las siguientes:

- Contratación de los servicios de internet y llamadas telefónicas.
- Compra de insumos como resma de papel y tinta para impresora.
- Acondicionar y limpiar el local para brindarle una atención de calidad a los clientes.
- Brindar el servicio de navegación en internet, llamadas telefónicas, impresiones, escáner, trabajos educativos o de cualquier otra índole al público en general.
- Utilización de las herramientas básicas de contabilidad para saber cuánto se ha obtenido de ganancia.

c) CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO

No lleva ningún control administrativo.

2.3. SITUACIÓN CONTABLE

a) CONTROL PRESUPUESTARIO

El emprendedor realiza un presupuesto cada mes, donde considera los posibles imprevisto que puedan surgir en la realización de una actividad del negocio como puede ser en el gasto de la tinta de la impresora y el uso de las cabinas telefónicas.

b) CONTROL DE INGRESOS Y GASTOS

El propietario del negocio no lleva un registro de sus ingresos y gastos, es decir no lleva las anotaciones de cuantas llamadas vende a diario, cuantas copias saca o cuanto obtiene del uso de las maquinas, pero si sabe identificar si gana o pierde por el sobrante de dinero que le queda al sacar los cálculos de lo que paga por los servicios que presta.

c) INFORMACIÓN FINANCIERA

No cuenta con registros financieros que le permita conocer el estado de su negocio.

2.4. ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES	AMENAZAS
➢ Equipos insuficientes. ➢ El emprendedor se dedica a otra actividad. ➢ Falta de publicidad. ➢ Falta de registros contables.	➢ Competencia desleal. ➢ Aparición de nuevos competidores. ➢ Descomposición de las máquinas por no darle el mantenimiento constante que se le debe realizar a las computadoras.
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
➢ Local propio. ➢ Experiencia en el negocio. ➢ Equipamiento propio. ➢ Clientes fijos. ➢ Planificación estratégica. ➢ Ayuda de su hija para atender el negocio cuando él no se encuentra en el negocio	➢ Capacitación por parte de Visión Mundial. ➢ Apoyo financiero por parte de Visión Mundial. ➢ Acceder a un crédito.

Fuente: Recolección de datos

a) FACTORES INTERNOS

MATRIZ DE EVALUACION INTERNA-DEBILIDADES					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Equipos insuficientes	1	5	0.14	0.14	0.48
El emprendedor se dedica a otra actividad	2	2	0.05	0.10	
No realiza publicidad	2	2	0.05	0.10	
No lleva registros contables	1	5	0.14	0.14	
		14			

Fuente: Recolección de datos

Dentro de las debilidades que tiene el negocio es que no realiza una publicidad que le permita dar a conocer el tipo de negocio que es y los servicios que brinda, no lleva un registro de las entradas y salidas de dinero para conocer si está teniendo pérdidas o ganancias y los equipos con los que los dispone son muy pocos para atender la demanda de clientes del sector lo que hace que las entradas de dinero sean menores.

MATRIZ DE EVALUACION INTERNA-FORTALEZAS					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Local propio.	4	4	0.11	0.44	2.44
Experiencia en el negocio.	4	5	0.14	0.56	
Equipamiento propio.	4	4	0.11	0.44	
Clientes fijos.	4	4	0.11	0.44	
Planificación estratégica.	4	3	0.08	0.32	
Ayuda de su hija para atender el negocio cuando él no se encuentra en el negocio	3	3	0.08	0.24	
		23			

Fuente: Recolección de datos

Este negocio tiene como fortaleza el estar ubicado en el domicilio del propietario lo que le evita el pago de un arriendo, su dueño posee experiencia en este tipo de negocios porque tiempos atrás ya tuvo un local de este tipo al norte de la ciudad lo que le dio como ventaja tener el equipamiento necesario para poner nuevamente en marcha el emprendimiento.

b) FACTORES EXTERNOS

MATRIZ DE EVALUACION EXTERNA-AMENAZAS					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Competencia desleal.	1	2	0.13	0.13	0.52
Aparición de nuevos competidores.	1	2	0.13	0.13	
Descomposición de máquinas.	2	2	0.13	0.26	
		6			

Fuente: Recolección de datos

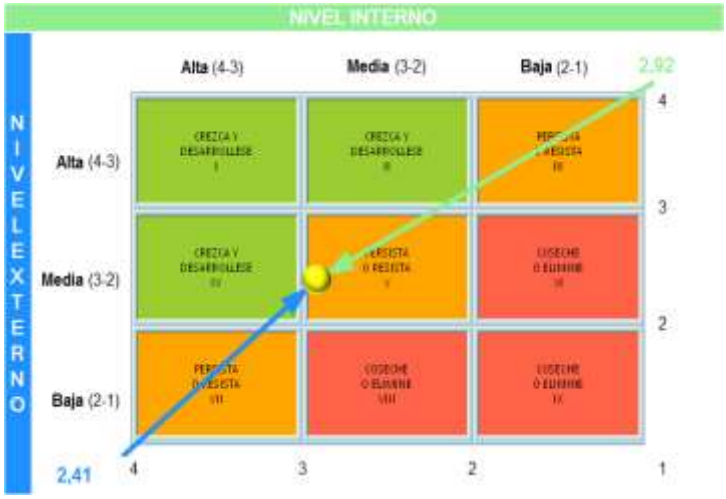
Unas de las amenazas que posee este emprendimiento es que en el sector hay otro local que presta los mismos servicios y está más equipado, lo que representa una amenaza fuerte para el negocio porque los clientes pueden acudir a la competencia en vista de que el Cyber café no cuenta con las máquinas suficientes para cubrir la demanda.

MATRIZ DE EVALUACION EXTERNA-OPORTUNIDADES					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Capacitación por padre de Visión Mundial.	3	3	0.19	0.57	1.89
Apoyo económico por parte de Visión Mundial.	3	3	0.19	0.57	
Acceder a un crédito.	3	4	0.25	0.75	
		10			

Fuente: Recolección de datos

Para minimizar la falta de equipos, el negocio puede acceder a un crédito en un almacén para adquirir nuevas computadoras que le permitan satisfacer las necedades de los clientes y la demanda del sector.

c) ANÀLISIS DE UBICACIÒN FODA



Fuente: Recolección de datos

De acuerdo al análisis de los factores internos y externos del emprendimiento se tiene como resultado que este se encuentra en una etapa de resistir y persistir para mantenerse en el mercado, esto se debe a que los factores negativos influyen mucho en el desarrollo y desenvolvimiento de las actividades.

d) ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN BASE AL ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES	AMENAZAS
➢ Buscar la forma de acceder a un financiamiento para la implementación de nuevos equipos de cómputo. ➢ Elaborar tarjetas con toda la información del negocio y difundirla por todo el sector para dar conocer el negocio y los servicios que ofrece. ➢ Utilizar la herramienta contable proporcionada para llevar un control de sus ingresos y egresos para no tener complicaciones en el futuro por el destino que puedan tener los fondos del local.	➢ Bridar un excelente servicio de internet y los mejores computadores en lo que a sistema operativo se trate. ➢ Realizar un mantenimiento periódico a los equipos para mantenerlos en buen estado de modo que permita a los clientes navegar de forma segura y confiable.
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
➢ Mantener el local siempre acondicionado. ➢ Mantenerse actualizado en todo lo referente a la tecnología para poder satisfacer las inquietudes de los clientes y por ende brindarles una atención personalizada y de calidad.	➢ Estar atentos a las ofertas que realiza Visión Mundial para fortalecer los emprendimientos del sector. ➢ Acercarse a un almacén de computadoras para informarse de los precios y las facilidades de pago para adquirir nuevas computadoras que permitan cubrir la demanda de clientes.

Fuente: Recolección de datos

3. EMPRENDIMIENTO ENCEBOLLADOS JENOVIC

3.1. RESEÑA HISTÓRICA

Este emprendimiento fue creado el 21 de agosto del 2013, por a la iniciativa de tres familias que tenían necesidades económicas y deseaban tener ingresos para subsistir, contaron con el apoyo de Visión Mundial quienes le proporcionaron ayuda económica y algunos implementos para empezar a desarrollar sus actividades, actualmente sigue con el emprendimiento la señora Marianela Díaz quien fue la única que se mantuvo firme en sus ganas y deseo de superación, las dificultades que tuvo el grupo inicial fue la desorganización no tenían establecidas las funciones que realizaba cada uno, también fue difícil porque las calles del sector estaban en mal estado y eso dificultaba sus ventas, porque al inicio realizaban sus actividades en la calle, actualmente la señora Marianela Díaz realiza sus ventas en su domicilio. **(Ver anexo 6)**

FICHA DEL EMPRENDIMIENTO ENCEBOLLADOS JENOVIC



Nombre del emprendimiento:	Encebollados Jenovic
Propietario:	Marianela Díaz
Ciudad:	Esmeraldas
Barrio:	Casa Bonita
Teléfono:	0985698691
Inicio de actividad:	21 de agosto del 2013
Tiempo de actividad:	26 meses
Producto que ofrece:	Encebollados

Fuente: Recolección de datos

3.2. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

a) PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

No cuenta con planificación estratégica

Tomando como referencia lo que dice Michael Porter (2011) la planeación de un negocio es el proceso de desarrollo e implementación de planes para alcanzar propósitos y objetivos, se ha procedió a elaborar la planificación estratégica del emprendimiento.

MISIÓN: Brindar un producto de calidad y con precios cómodos a los moradores del sector, con la finalidad de satisfacer las necesidades alimenticias de los habitantes y por ende obtener buena ganancias.

VISIÓN: Preparar los mejores encebollados del barrio casa bonita, para que los clientes se sientan satisfechos con el producto que están consumiendo, y llegar a ser el negocio más próspero de la zona.

OBJETIVO: Atender la demanda de todo el sector casa bonita, incluyendo a niños, jóvenes, adolescentes, adultos y comunidad en general, que deseen consumir nuestro producto, brindando una atención personalizada y de calidad a los clientes.

b) RECURSO HUMANO

Tiene establecidas sus actividades lo que hace más fácil desempeñar su actividad comercial permitiéndole ofrecer un buen servicio a sus clientes, tiene un horario establecido y las principales actividades que realizan son las siguientes:

- Compra de insumos
- Limpieza del lugar de trabajo
- Preparación del producto
- Ventas del producto
- Cálculos de las utilidades obtenidas.

c) CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO

No tiene establecido un control administrativo que le permita identificar los factores negativos y positivos que tiene el emprendimiento.

3.3. SITUACIÓN CONTABLE

a) CONTROL PRESUPUESTARIO

Este emprendimiento realiza un presupuesto cada va a ejecutar una actividad, lo realiza en un cuaderno donde registra sus ingresos gastos y ganancias que tiene cuando termina una venta.

b) CONTROL DE INGRESOS Y GASTOS

Realiza un registro en un cuaderno donde pronostica las posibles ventas, gastos y la utilidad que le va a dejar una actividad, de esa forma controla su capital de trabajo.

c) INFORMACIÓN FINANCIERA

No cuenta con información financiera que le permita conocer su situación actual.

3.4. ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES	AMENAZAS
➢ Falta de recursos económicos. ➢ Suspensión de las actividades temporal por problemas de salud. ➢ Mala administración del producto. ➢ Falta de planificación estratégica. ➢ Falta de publicidad.	➢ Aparición de nuevos competidores. ➢ Competencia desleal. ➢ Inseguridad del sector. ➢ Calles del sector en mal estado.
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
➢ Saber preparar el producto. ➢ Buena cartera de clientes fijos. ➢ Local propio. ➢ Llevar un registro contable. ➢ Trato amable con los clientes.	➢ Capacitaciones por parte de Visión Mundial. ➢ Apoyo financiero de parte de Visión Mundial. ➢ Buscar nuevos socios ➢ Acceder a un crédito

Fuente: Recolección de datos

a) FACTORES INTERNOS

MATRIZ DE EVALUACION INTERNA-DEBILIDADES					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Falta de recursos económicos.	2	3	0.09	0.18	0.66
Suspensión de la actividad temporal.	1	2	0.06	0.06	
Mala administración del producto.	1	2	0.06	0.06	
Falta de planificación estratégica.	2	3	0.09	0.18	
Falta de publicidad.	2	3	0.09	0.18	
		13			

Fuente: Recolección de datos

Dentro de las debilidades detectadas se tiene que no cuenta suficientes recursos económicos para elaborar la cantidad de producto que requieren los clientes, a más de que por problemas de salud suspendió la actividad lo que le ocasiono una baja en sus entradas de dinero, además no cuenta con una planificación estratégica que le permita identificar que es y hacia dónde quiere llegar.

MATRIZ DE EVALUACION INTERNA-FORTALEZAS					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Saber preparar el producto.	4	5	0.14	0.56	2.44
Clientes fijos.	4	4	0.11	0.44	
Local propio.	4	4	0.11	0.44	
Llevar registros contables.	4	5	0.14	0.56	
Trato amable con los clientes.	4	4	0.11	0.44	
		22			

Fuente: Recolección de datos

Una de las fortalezas que tiene este negocio es que funciona directamente en el domicilio de la propietaria la misma que sabe preparar el producto lo que representa una ventaja porque se ahorra el estar comprándolo, el trato con los clientes es cordial y este negocio lleva un registro de las ventas y compras en cuaderno lo que le resulta más fácil a la propietaria identificar cuanto obtiene de utilidad en cada actividad que realiza.

B) FACTORES EXTERNOS

MATRIZ DE EVALUACION EXTERNA-AMENAZAS					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Aparición de nuevos competidores.	2	3	0.11	0.22	0.77
Competencia desleal.	1	3	0.11	0.11	
Inseguridad del sector.	2	3	0.11	0.22	
Calles del sector en mal estado.	2	3	0.11	0.22	
		12			

Fuente: Recolección de datos

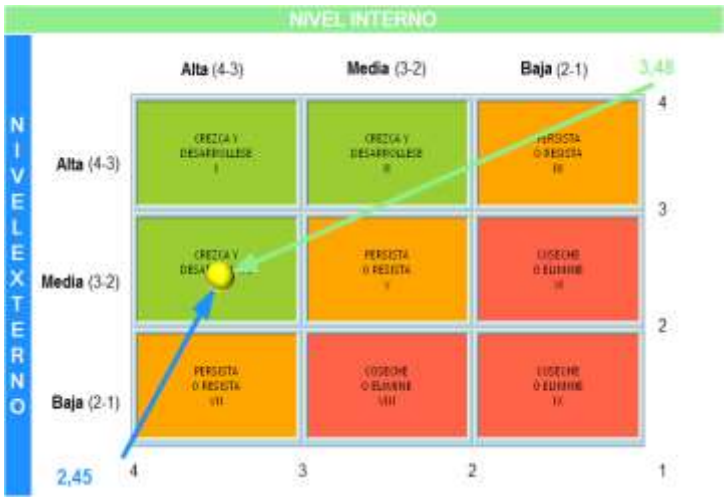
La principal amenaza que posee es que las calles del sector están en reparación, esto imposibilita que se desarrollen las actividades con total normalidad, a más de que pueden surgir futuros competidores que llame la atención de los clientes.

MATRIZ DE EVALUACION EXTERNA-OPORTUNIDADES					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Capacitación por parte de Visión Mundial.	3	4	0.14	0.42	1.68
Apoyo financiero por parte de Visión Mundial.	3	4	0.14	0.42	
Buscar nuevos socios.	3	4	0.14	0.42	
Acceder a un crédito.	3	4	0.14	0.42	
		16			

Fuente: Recolección de datos

Una de las oportunidades que tiene este local es que la emprendedora está capacitada en todo lo relacionado a emprendimientos y tomando en cuenta la falta de implementos tiene la oportunidad de buscar asociarse con otras personas que pongan capital para adquirir lo que hace falta para acondicionar el espacio en el que funciona el emprendimiento.

b) ANALISIS DE UBICACIÓN FODA



Fuente: Recolección de datos

Según los resultados de la ubicación FODA el emprendimiento se encuentra en una etapa de crecer y desarrollar, esto se da debido a las fortalezas que tiene detectadas en el análisis FODA, por ello se espera que el negocio aplique estrategias de mejora para seguir con las actividades el negocio y que no desmalle en el futuro.

c) ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN BASE AL ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES	AMENAZAS
➢ Captar clientes que ayuden generar más ingresos de las ventas. ➢ Elaborar boletines promocionando al negocio. ➢ No utilizar el producto para consumo personal y en caso de hacerlo pagar lo que respecta para no tener un decremento en la utilidad.	➢ Brindar excelente atención al cliente para que se fidelice con el negocio y no tenga la necesidad de acudir a la competencia a buscar lo que no encuentra en el negocio.
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
➢ Mantener la calidad del producto para que los clientes sigan comprando el producto. ➢ Darle uso a la herramienta entregada para llevar un mejor orden de las operaciones contables.	➢ Estar atenta a los programas de capacitación que realiza Visión Mundial. ➢ Buscar personas que estén interesados en invertir en el negocio para adquirir los implementos que hacen falta de tal manera que permita satisfacer en su totalidad a los clientes.

Fuente: Recolección de datos

4. EMPRENDIMIENTO DESPENSA PRIMAVERA

4.1. RESEÑA HISTÓRICA

Este negocio fue creado el 21 de agosto del 2014, el propietario tenía un local, acudió a la organización Visión Mundial donde le proporcionaron un capital para que invierta en su negocio y así obtener más ganancias que le permitieran subsistir y brindarle una estabilidad económica a su familia, no tuvo dificultades debido a que no era nuevo en el negocio, porque toda su vida se ha dedicado al comercio entonces se le hizo fácil manejar su emprendimiento. **(Ver anexo 7)**

FICHA DEL EMPRENDIMIENTO DESPENSA PRIMAVERA



Nombre del emprendimiento:	Despensa Primavera
Propietario:	José Ponce
Ciudad:	Esmeraldas
Barrio:	Primavera
Teléfono:	0967306170
Inicio de actividad:	21 de agosto del 2014
Tiempo de actividad:	14 meses
Producto que ofrece:	Víveres y artículos de bazar

Fuente: Recolección de datos

4.2. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

a) PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Producto de un trabajo previo de estudiantes de la PUCESE, se realizó la planificación estratégica del emprendimiento (PUCESE, 2014):

MISIÓN: Ofrecer productos de acuerdo a las necesidades del medio, con una atención oportuna y cálida para los moradores del barrio la primavera.

VISIÓN: La empresa se dedicará a la venta de víveres y artículos de bazar que cubran las necesidades y expectativas de los clientes del sector.

OBJETIVOS: Alcanzar una meta a mediano y largo plazo, cuyo propósito es poder contactar con proveedores mayoristas para poder conquistar mejores precios en los productos, obtener mayores ganancias pero sobre todo brindar una mejor atención a los clientes.

b) RECURSO HUMANO

Este emprendimiento es unipersonal donde el dueño realiza las actividades con ayuda de su esposa, la misma que se encarga de atenderlo cuando su esposo está ausente, tiene un horario de trabajo de todos los días de 7am a 10pm y sus principales actividades son las siguientes:

- Adquisición de la mercadería.
- Mantenimiento del local.
- Revisar que los productos estén en buen estado.
- Colocar los productos en las perchas.
- Brindar atención de calidad a los clientes.
- Sacar sus cálculos de la ganancia que ha obtenido.

c) CONTROL INTERNO ADMINISTRATIVO

No tiene un control administrativo.

4.3. SITUACIÓN CONTABLE

a) CONTROL PRESUPUESTARIO

No realiza un presupuesto manual que le permita medir los gastos que va a tener en la compra de productos, es decir no hace uso de las herramientas contables.

b) CONTROL DE INGRESOS Y GASTOS

No llega un registro de sus ingresos y gastos, que le facilite la identificación de las ganancias o pérdidas que le generan sus ventas.

c) INFORMACIÓN FINANCIERA

No cuenta con información financiera que le permita conocer el estado actual de su negocio, es decir no hace un balance general donde refleje todos sus movimientos y obtenga un resultado final.

4.4. ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES	AMENAZAS
➢ Tiempo para atender el negocio ➢ Publicidad ➢ Entusiasmo ➢ Capital ➢ Registros contables	➢ Variación en los precios ➢ Calles en reparación
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
➢ Precios accesibles ➢ Capacitación ➢ Implementos propios ➢ Planificación estratégica ➢ Ayuda de su esposa ➢ Experiencia en negocios	➢ Apoyo financiero ➢ Capacitaciones ➢ Alianzas con proveedores ➢ Expansión de la línea de productos

Fuente: Recolección de datos

a) FACTORES INTERNOS

MATRIZ DE EVALUACION INTERNA-DEBILIDADES					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Tiempo para atender el negocio	2	4	0.13	0.26	0.86
Publicidad	2	2	0.07	0.14	
Entusiasmo	1	4	0.13	0.13	
Capital económico	2	3	0.10	0.20	
Registros contables	1	3	0.13	0.13	
		16			

Fuente: Recolección de datos

Una de las debilidades que presenta este emprendimiento es que no lleva ningún control contable lo que le dificulta conocer en cifras exactas cuantas son las ganancias, a más de que no realiza ninguna publicidad para darse a conocer o para promocionar los productos que están de oferta.

MATRIZ DE EVALUACION INTERNA-FORTALEZAS					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Precios accesibles.	3	3	0.14	0.42	3.49
Capacitación.	3	4	0.19	0.57	
Implementos propios.	4	3	0.14	0.56	
Planificación estratégica.	3	3	0.14	0.42	
Ayuda de su esposa.	4	4	0.19	0.76	
Experiencia en negocios.	4	4	0.19	0.76	
		21			

Fuente: Recolección de datos

Las fortalezas que tiene este negocio es que como el propietario como no tiene el tiempo suficiente para atender su local cuenta con la ayuda de su esposa la misma que prácticamente está al frente del emprendimiento.

b) FACTORES EXTERNOS

MATRIZ DE EVALUACION EXTERNA-AMENZAS					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Variación en los precios.	2	2	0.11	0.22	0.44
Calles en reparación.	2	2	0.11	0.22	
		4			

Fuente: Recolección de datos

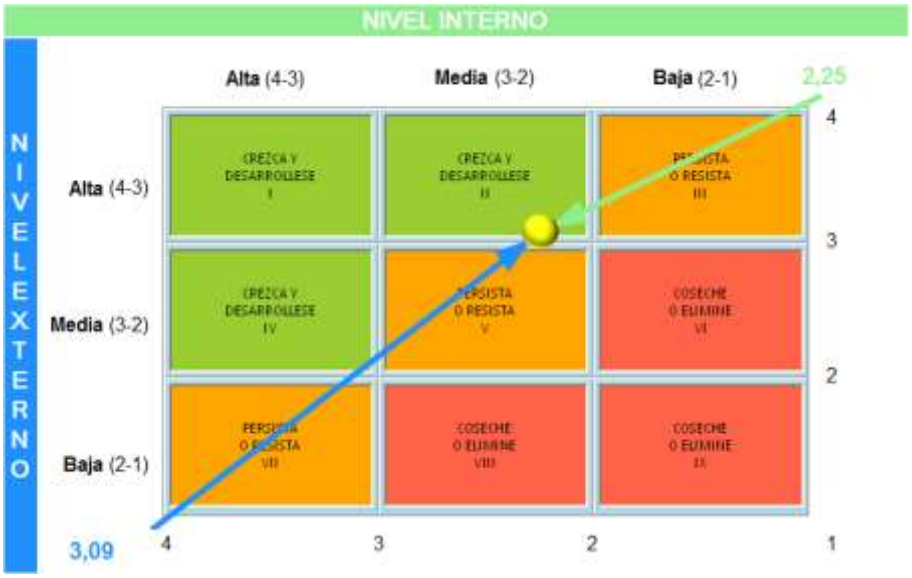
La amenaza que presenta es que los precios varían contantemente y esto dificulta que ciertos productos tengan más salida que los otros, a más que por problemas de reparación de las calles del sector los clientes dejan de llegar hasta el negocio y optan por comprar en los negocios más cercanos a su vivienda.

MATRIZ DE EVALUACION EXTERNA-OPORTUNIDADES					
Factor	**Calif**	**Peso**	**Factor ponderación**	**Valor**	**Valor acum**
Apoyo financiero por parte de visión Mundial.	3	3	0.17	0.51	2.65
Capacitaciones por parte de Visión Mundial.	3	3	0.17	0.51	
Alianzas con proveedores.	4	5	0.28	1.12	
Expansión a otras líneas de productos.	3	3	0.17	0.51	
		14			

Fuente: Recolección de datos

Las oportunidades que tiene este negocio es que el propietario está capacitado en todo lo relacionado al comercio, y tiene la opción de hacer alianzas con los proveedores que le venden los productos para obtenerlos a mejor precio y por ende mayores utilidades.

c) ANALISIS DE UBICACIÓN FODA



Fuente: Recolección de datos

Según el resultado de la ubicación FODA este emprendimiento se encuentra en una etapa de crecer y desarrollar por lo que se recomienda que ponga en práctica las estrategias desarrolladas para lograr la sostenibilidad y rentabilidad del mismo.

d) ESTRATEGIAS DE DESARROLLO EN BASE AL ANÁLISIS FODA

DEBILIDADES	AMENAZAS
➢ Hacer alianzas con proveedores que le den precios cómodos y productos de calidad para ofrecer lo mejor a sus clientes. ➢ Hacer uso de la herramienta proporcionada para controlar las salidas y entradas de efectivo. ➢ Pegar carteles en el local con las promociones de los productos para que los clientes conozcan las ofertas y puedan acceder a ellas.	➢ Tratar que el alza del precio de los productos no sea un obstáculo para seguir captando clientes. ➢ Atender a sus clientes con carisma y esmero.
FORTALEZAS	**OPORTUNIDADES**
➢ Ofrecer a los clientes los mejores precios y productos del sector para que se fidelicen con el negocio y tengas deseos de volver a comprar en la despensa primavera.	➢ Estar atento a los programas de capacitación que imparte Visión Mundial. ➢ Hacer convenios con los proveedores para que le hagan descuentos en los productos cuando se compren ciertas cantidades, de modo que esto beneficie al propietario al momento de vender a sus clientes logre obtener mayores ganancias.

Fuente: Recolección de datos

3.3. TABLA DE RESUMEN DE LOS EMPRENDIMIENTOS

Áreas		Emprendimientos							
		Picaditas y algo mas		Cyber café Camarada		Encebollados Jenovic		Despensa y bazar primavera	
		Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
Administrativas	Planeación estratégica	x		x			X	x	
	Definición de actividades	x		x		X		x	
	Control interno administrativo		x		X		X		X
Contables	Control presupuestario		x	x		X			X
	Control de ingresos y gastos		x		X	X			x
	Información financiera		x		X		X		x
Resultados	Ubicación FODA	Crezca y desarróllese (media)		Resista o persista (media)		Crezca y desarróllese (media)		Crezca y desarróllese (alta)	

Fuente: Recolección de datos

3.4. PROPUESTA ADMINISTRATIVA Y CONTABLE

3.4.1. ANTECEDENTES

Según Chiavenato (2014) la planeación estratégica es el proceso que sirve para formular y ejecutar las estrategias de la organización, es un proceso continuo basado en el conocimiento más amplio del futuro, se emplea para tomar decisiones en el presente y sirve para organizar las actividades, poner en práctica las decisiones y para medir los resultados obtenidos frente a las expectativas que se hayan generado.

Es por ello que la propuesta administrativa tiene como finalidad que los emprendedores tengan claro quiénes son, hacían donde van y que es lo que desean conseguir con el tipo de actividad que realizan, mediante el desarrollo de una planeación estratégica que les permita establecer su misión, visión, y sus objetivos como comerciantes, y a la vez identificar sus puntos débiles-fuertes y tener claras las actividades que ejecutan, de tal forma que les resulte más sencillo llevar un buen manejo administrativo de sus negocios.

De acuerdo Gonzales (2003) se identifica a la contabilidad por su función y objetivos, la misma que es una disciplina que mide, registra e informa de los hechos económicos ocurridos en la organización, para proveer de información a quienes deben tomar decisiones acerca de la empresa.

Por lo tanto la propuesta contable busca fortalecer y poner en práctica los conocimientos básicos de la contabilidad, de tal forma que permita a los emprendedores manejar correctamente su negocio.

3.4.2. OBJETIVO GENERAL

- Elaborar una propuesta administrativa y contable para fortalecer los emprendimientos de subsistencias desarrollados en los barrios la Cananga, Primavera y Casa Bonita de la ciudad de Esmeraldas.

3.4.3. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar la planeación estratégica de los emprendimientos en base al análisis FODA.
- Diseñar un sistema de control interno administrativo y contable que garantice el uso correcto de los recursos de los emprendimientos.

3.4.4. ALCANCE

La propuesta administrativa y contable para los cuatro emprendimientos está dirigida al manejo correcto de los negocios y a la gestión que se les dé a las áreas administrativas y contables de cada emprendimiento.

3.4.5. BASE LEGAL

La elaboración de esta propuesta está sustentada y respaldada en leyes y normas como el Código de Trabajo, las Normas de Control Interno y las Normas de Auditoria, con el propósito de brindar información que servirá de apoyo para el buen funcionamiento y sostenibilidad de los 4 emprendimientos.

3.4.6. IMPORTANCIA

La propuesta permitirá que los emprendimientos funcionen y operen con normalidad, teniendo una visión clara de su negocio y dándole el uso correcto a las herramientas contables.

3.4.7. BENEFICIARIOS

La realización de la propuesta beneficiara a cuatro emprendedores de los barrios la Cananga, Primavera y Casa Bonita de la Ciudad de Esmeraldas.

3.4.8. DESCRIPCIÓN DE LA PROPUESTA

Después de realizar el diagnóstico, se logró identificar la situación actual de los negocios, pudiendo notar las debilidades existentes como la no aplicación de las herramientas contables que impiden la operación de los emprendimientos con normalidad.

Por ello se planteó una propuesta administrativa y contable, donde se le enseño a los emprendedores como registrar sus operaciones, consiguiendo con esto fortalecer las debilidades de la área contable de los negocios.

Para la parte contable se utilizó la herramienta de Microsoft Excel, donde se procedió a crear formatos para el registro de las ventas, compras, ingresos y gastos.

Se le entrego a los emprendedores un anillado con todos los formatos contables para que fueran utilizados como medio de registro y control de sus operaciones.

Cabe resaltar que la efectividad que tenga esta propuesta, dependerá en gran medida de la colaboración y voluntad que pongan los emprendedores en el desarrollo y aplicación de la misma.

Esta propuesta está enfocada a dos áreas muy importantes las cuales se mencionan a continuación:

3.4.9. PROPUESTA ADMINISTRATIVA

a) ANTECEDENTES

En la actualidad la planeación es la base para la excelente administración la utilizan todas las personas para cualquier actividades que deseen ejecutar, por la misma razón esta debe hacerse con anticipación para medir los posibles imprevistos que puedan surgir en el desarrollo de cualquier tipo de actividad.

Es por ello que al hacer uso de una planeación estratégica se pretende que los emprendedores lleven el control de su negocio teniendo claro que es lo que son y hacia dónde quieren llegar como personas creadoras de pequeñas ideas de negocios, para que en el transcurso de sus actividades sepan cómo actuar al momento de encontrarse con imprevistos que puedan afectar el funcionamiento de los mismos.

b) BASE LEGAL

Hoy en día los pequeños negocios basan su estructura en algo informal, no realizan el procedimiento de creación legal que se debe seguir, es decir no cumplen con los permisos, requisitos y obligaciones que son necesarios realizar al momento que se desea empezar un negocio.

Es por ello que se tomó como referencia la información expuesta en la página del Servicio de Rentas Internas (SRI, 2014) se propone a los 4 emprendimientos la apertura de un RISE debido a que sus ingresos no superan los $60.000 anuales, esto permitirá a los emprendedores operar de forma legal, haciendo el cumplimiento a las normas establecidas por el Estado Ecuatoriano para evitar inconvenientes a futuro en su negocio como la clausura del local por no emitir facturas por los productos o servicios que ofertan a la ciudadanía esmeraldeña.

El Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE, 2014) es un sistema impositivo cuyo objetivo es facilitar y simplificar el pago de impuestos de un determinado sector de

contribuyentes, reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales.

CONDICIONES PARA LA APERTURA DEL RISE

- Ser persona natural
- Sus ingresos no pueden superar los USD 60,000 dentro de un período fiscal, es decir entre el 1 de enero hasta el 31 de diciembre
- No dedicarse a alguna de las actividades excluidas
- No haber sido agente de retención durante los últimos 3 años.

REQUISITOS PARA LA APERTURA DEL RISE

- Presentar el original y copia de la cedula de identidad o ciudadanía.
- Presentar el último certificado de votación.
- Presentar el 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 últimos tres meses.
- Las personas naturales nacionales o extranjeras que ejerzan actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales a excepción de los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, deben presentar el original y copia del pago de la patente Municipal.

BENEFICIOS CON LA APERTURA DEL 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.

FORMA DE CANCELAR LAS CUOTAS DEL RISE

- Las cuotas del RISE deben ser canceladas mensualmente y en función de su noveno dígito del RUC, conforme a los calendarios establecidos por la institución, los mismos que son actualizados constantemente.
- Si la fecha de vencimiento de la cuota cae en fin de semana, el interesado podrá realizar su pago hasta el siguiente día hábil disponible.
- Adicionalmente, el SRI le da la facilidad de cancelar todas sus cuotas una sola vez, es decir, pueden cancelar por adelantado todas las cuotas que restan del año en curso, se podrá cancelar las cuotas en todas las Instituciones Financieras (Bancos y Cooperativas) que tengan convenio de recaudación con el SRI.

OBLIGACIONES DE CONTRIBUYENTES

- Un contribuyente inscrito en el RISE tiene la obligación de emitir y entregar comprobantes de venta por transacciones superiores a US$ 12,00, sin embargo a petición del comprador, estará en la obligación de entregar el comprobante por cualquier valor.
- 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.

CUOTAS DEL RISE

Ingresos		Cuotas vigentes Rise desde el 2014 al 2016							
Mín	Máx	Comercio	Servicios	Manufactura	Construcción	Hoteles y restaurantes	Transportes	Agrícola	Minas y canteras
0	5000	1.32	3.96	1.32	3.96	6.60	1.32	1.32	1.32
5001	10000	3.96	21.12	6.60	14.52	25.08	2.64	2.64	2.64
10001	20000	7.92	42.24	13.20	30.36	50.16	3.96	3.96	3.96
20001	30000	14.52	79.20	23.76	56.76	87.12	5.28	6.60	6.60
30001	40000	19.80	120.13	33.00	80.52	138.16	17.16	10.56	10.56
40001	50000	26.40	172.93	42.24	125.41	190.09	35.64	15.84	15.84
50001	60000	34.32	237.61	59.40	178.21	240.25	64.68	19.80	19.80

Fuente: (SRI, 2014)

c) PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Mintzberg (2007) asegura que la planeación forma parte del proceso administrativo mediante la cual se establecen directrices, se definen estrategias y se seleccionan alternativas y cursos de acción, en función de objetivos y metas generales económicas, sociales y políticas.

Es importante que los emprendimientos tengan definida su planificación estratégica que los guie y oriente en su camino como comerciantes.

Para elaborar una planificación estratégica, es necesario establecer ciertos factores tales como:

MISIÓN: Definir la misión de un negocio es primordial, ya que en ella se expresa la razón que tiene de existir una empresa, es decir se encuentra el propósito que tiene un negocio para estar constituirse.

VISIÓN: Son las ideas generales que señalan el rumbo y la dirección de una empresa, es decir es la representación de lo que se quiere llegar a ser en el futuro ante los ojos de los clientes, proveedores, empleados y propietarios.

OBJETIVOS: Son una parte fundamental del proceso de planeación, tomando en cuenta que la misión aclara el propósito del negocio, y los objetivos hacen posible el cumplimiento del mismo, por eso es importante que los emprendimientos se planteen objetivos que logren cumplir aplicando estrategias creadas en base a los propósitos que quieren alcanzar los negocios.

FODA: Es importante que los negocios conozcan sus factores externos e internos, de tal manera que les resulte fácil identificar sus aspectos negativos y positivos, para trabajar en el fortalecimiento de los mismos de modo que logren eliminar los malos y mantener los buenos.

3.4.10. PROPUESTA CONTABLE

a) ANTECEDENTES

Por lo general las personas que inician un negocio, no se preocupan por llevar una buena contabilidad, por su tamaño creen que no es importante registrar todas las transacciones que realizan, es de suma importancia que todo negocio sin importar su tamaño lleve un control contable que le permita controlar los recursos que posee, de forma que proporcione información concreta que ayude a la toma de decisiones.

Cabe mencionar que los cuatro emprendimientos no llevan un control contable de sus negocios, se les ha planteado una propuesta para llevar su contabilidad de forma correcta y ordenada.

Para la estructuración de la propuesta se ha utilizado el programa de Microsoft Excel, que sirvió para elaborar los formatos para registrar las transacciones que se dan en cada negocio.

Gracias a los formatos elaborados en el programa Microsoft Excel, se podrá controlar los movimientos que tengan los emprendimientos como las compras, ventas, costos, gastos,

efectivo, cuentas por pagar y cuentas por cobrar, además se podrá conocer la situación real de los negocios; los tipos de controles financieros que se deben llevar se detallan a continuación:

b) REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS

CONTROL DE COMPRAS: En este control se procesa toda la información detallada de las compras realizadas, donde se indicará cual ha sido el costo de adquisición de los productos, la materia prima, o de los servicios con sus respectivos descuentos e IVA, registrando de la forma correcta todas las compras que se realizan en los emprendimientos.

CONTROL DE VENTAS: A través de este control se podrá dar el seguimiento a las ventas que se llevan a cabo en los emprendimientos, obteniendo de esta forma información segura y confiable, que permita medir y evaluar si el volumen de ventas que ha tenido el negocio ha sido el adecuado, en caso de no ser así, se procederá a tomar medidas de corrección para mejorar la rentabilidad del emprendimiento.

CONTROL DE COSTOS: Este control permite conocer el costo de producción de cualquier producto, para obtener el costo total es necesario detallar todos los ingredientes con sus respectivos precios, y la suma de estos daría el valor total que cuesta producir un producto.

CONTROL DE GASTOS: A través de este control se llevará el registro de aquellos artículos e implementos que son considerados como gastos del emprendimientos, de modo que esto no afecte a las actividades normales de la empresa.

CONTROL DE CUENTAS POR PAGAR: Este control tiene como objetivo primordial registrar todas las obligaciones que se tienen con los proveedores, es decir permite controlar y dar a conocer cuánto dinero se debe, de tal forma que pueda mantener una estabilidad económica solvente.

CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR: Este control está relacionado con las ventas a crédito, considerando que en la actualidad se utiliza mucho esta forma de vender, por eso es necesario llevar un control del registro de lo nos deben para no tener inconvenientes con los deudores.

3.5. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN DE LA PROPUESTA

Actividades	Participantes	Mes de julio			
		1	2	3	4
Presentación de la Propuesta	Emprendedores	x			
Visitas Técnicas para tratar temas Administrativos	Emprendedores	x	x		
Visitas Técnicas para tratar temas Contables	Emprendedores			X	x

3.6. VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA

Para la validación de la propuesta se ha considerado realizar cinco visitas técnicas, donde se aborden temas como, control de compras, control de ventas, control de costos, control de gastos, control de cuentas por cobrar, control de cuentas por pagar, control de efectivo y reporte de resultados económicos.

Se ha estructurado dedicarle 20 horas de visitas a los emprendedores, en un periodo de cuatro semanas, donde la planificación del desarrollo de los temas fue de la siguiente forma:

3.7. ESTRUCTURA DE VISITAS

Contenidos	Participantes	Duración	Forma de trabajo
1. Emprendedor 1.1.Definición 1.2.Características 1.3.Razones para emprender	Emprendedores	2 Horas	Individual
2. Planeación Estratégica 2.1.Definición 2.2.Importancia 2.3.Misión 2.4.Visión 2.5.Objetivos 2.6.FODA	Emprendedores	6 Horas	Individual
3. Sistema contable 3.1.Definición 3.2.Importancia	Emprendedores	2 Horas	Individual
4. Registro de ingresos y gastos 4.1.Control de compras 4.2.Control de ventas 4.3.Control de costos 4.4.Control de gastos 4.5.Control de cuentas por pagar 4.6.Control de cuentas por cobrar	Emprendedores	10 Horas	Individual

3.8. PRESUPUESTO DE LA PROPUESTA ADMINISTRATIVA Y CONTABLE

Descripción	Contraparte	Visión Mundial	Total
1.-Personal Honorarios de la Técnica	 $135.00		 $135.00
2.-Equipos Computadora Internet	 $200.00 $20.00		 $200.00 $20.00
3.-Movilizacion	$15.00	$30.00	$45.00
4.-Materiales Impresiones Fotocopias Anillados Flash memory	 $10.00 $15.00 $4.00 $5.00		 $10.00 $15.00 $4.00 $5.00
Total	$404.00	$30.00	**$434.00**

3.9. RESULTADOS DE LAS VISITAS TÉCNICAS.

A continuación se detallan los resultados de la evaluación de las características del emprendedor y la encuesta de satisfacción realizada a los emprendedores, que se realizó al culminar el proceso de las visitas técnicas.

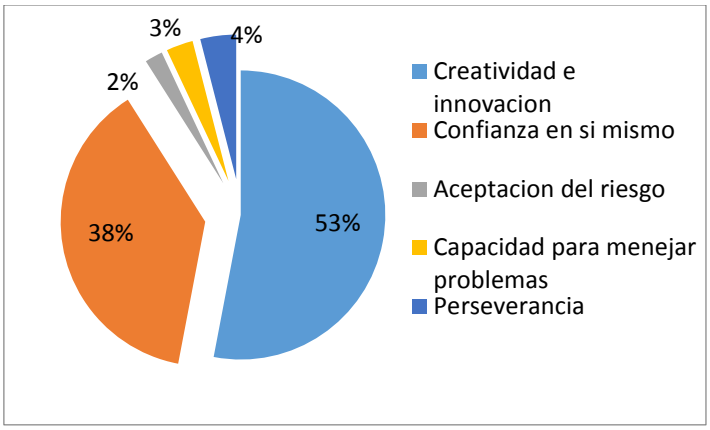
El modelo de evaluación de las características del emprendedor fue tomada del libro del Emprendedor de Éxito (Alcaraz, 2011) la misma que se llevó a cabo con la finalidad de conocer las características de los emprendedores que les permite descubrir la oportunidad de generar ideas de negocio y ponerles en prácticas, tomando los riesgos que esto implica al tomar decisiones de crear nuevas fuentes de ingresos.

Se procedió a evaluar 25 características que permitieron descubrir el nivel de capacidad que tiene cada emprendedor para desarrollar habilidades dentro de su negocio, el mismo que fueron evaluados con los siguientes aspectos:

- Creatividad e innovación
- Confianza en sí mismo
- Perseverancia

- Capacidad para manejar problemas
- Aceptación del riesgo

(Ver anexo 16)



A continuación se detalla el grado de satisfacción de los emprendedores que fue medido a través de la encuesta realizada a los mismos, donde el 75% consideran excelente la organización de las visitas realizadas, ya que se las realizó en horarios flexibles donde no se vieron afectadas sus actividades. **(Ver anexo 17)**

En el desarrollo del plan de las visitas el 75% de los emprendedores manifestaron que fue excelente, porque se utilizó material muy fácil de manejar y de comprender para los emprendedores.

El 100 % de los emprendedores consideran que el personal asignado para el desarrollo de las visitas fue excelente por lo que están totalmente satisfechos con el trabajo realizado para el mejoramiento de los negocios.

El 75% de los emprendedores consideran que la propuesta es muy útil para aplicarla en sus negocios, ya que ayudaría a minimizar las debilidades en el área contable y permitiría mejorar el funcionamiento de sus emprendimiento.

El 75% de los emprendedores aseguran que si estarían dispuestos a aplicar la herramienta contable que les proporciono como ayuda para fortalecer la forma de administrar sus negocios.

3.10. IMPACTOS

ANÁLISIS DE IMPACTOS

Para medir los impactos que se originan en la implementación de un sistema administrativo y contable en los emprendimientos desarrollados por los habitantes de los barrios Cananga, Primavera y Casa Bonita, se ha realizado una matriz de impactos que permitirá darle 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			Indiferente	Total
	1	2	3	-1	-2	-3	0	
Planeación estratégica			x					3
Optimización de recursos		x						2
Desarrollo micro empresarial			x					3
Total		2	6					8
Nivel de impacto empresarial: Total/número de indicadores Nivel de impacto empresarial: 8/3 = 2,66 Alto positivo								

Análisis: El resultado del impacto empresarial es de alto positivo, ya que permitió a los emprendedores definir su planeación estratégica logrando tener claro su propósito como personas emprendedoras, es decir que son y hacia dónde quieren llegar.

IMPACTO ECONÓMICO

Indicadores	Positivo			Negativo			Indiferente	Total
	1	2	3	-1	-2	-3	0	
Aumento de ventas			x					3
Aumento de 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 = 2,66 Alto positivo								

Análisis: El resultado del análisis del impacto económico es de alto positivo, debido a que la respuesta a la buena administración y al logro de los objetivos planteados, provoca el incremento de las ventas y por ende el aumento de las ganancias.

IMPACTO EDUCATIVO

Indicadores	Positivo			Negativo			Indiferente	Total
	1	2	3	-1	-2	-3	0	
Capacitación			X					3
Aumento del nivel de conocimientos de los emprendedores			X					3
Aplicación de conocimientos			X					3
Total			9					9
Nivel de impacto educativo: Total/número de indicadores Nivel de impacto educativo: 9/3 = 3 Alto positivo								

Análisis: El resultado del análisis del impacto educativo es de alto positivo, porque durante el proceso de capacitación a los emprendedores se les explico la importancia de aplicar los conocimientos contables y administrativos en un negocio, obteniendo con esto nuevos conocimientos que sirva de base para aplicarlos en el negocio.

IMPACTO SOCIAL

Indicadores	Positivo			Negativo			Indiferente	Total
	1	2	3	-1	-2	-3	0	
Mejor nivel de vida		X						2
Actividad ocupacional			X					3
Integración social			X					3
Total		2	6					8
Nivel de impacto social: Total/número de indicadores Nivel de impacto social: 8/3 = 2,66 Alto positivo								

Análisis: El resultado del análisis del impacto social es de alto positivo, logrando mejorar el nivel de vida de las personas que habitan al sur de la ciudad, y a la vez dejando la ideología que tienen los Esmeraldeños cuando dicen que no hay fuentes de empleos, pudiendo ellos crear su propio negocio donde sean sus propios jefes y no tengan la necesidad de rendirle cuentas a nadie y trabajar para sí mismo.

IMPACTO GLOBAL

Indicadores	Positivo			Negativo			Indiferente	Total
	1	2	3	-1	-2	-3	0	
Empresarial			X					3
Económico		X						2
Educativo			X					3
Social		X						2
Total		4	6					10
Nivel de impacto global: Total/número de indicadores Nivel de impacto global: 10/4 = 2,5 Alto positivo								

Análisis: El presente trabajo de tesis genera un impacto global alto positivo buscando con esto mejorar la situación administrativa y contable de cada emprendimiento a través de la proporción de herramientas que servirán para el buen manejo y control de cada negocio.

CAPITULO IV

4. DISCUSIÓN

El Fortalecimiento a proyectos de emprendimientos de subsistencia desarrollados en los barrios la cananga, primavera y casa bonita de la ciudad de Esmeraldas, dicho estudio realizado permitió comprobar las dificultades que presentaban los cuatro emprendimientos y en base a ello se plantearon diferentes soluciones a los problemas encontrados, obteniendo resultados favorables, los mismos que indican que el trabajo realizado servirá como guía para el buen desarrollo, funcionamiento y crecimiento de los emprendimientos.

Para la discusión en esta investigación se tomó en cuenta la tesis desarrollada en el año 2013 en la Pontificia Universidad Católica del Ecuador Sede Esmeraldas en la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de la Escuela Administración de Empresas, la misma que realizo algo parecido a la investigación con el tema "Diagnóstico y seguimiento a proyectos de emprendimientos desarrollados con jóvenes de las parroquias Esmeraldas y Bartolomé Ruiz del cantón Esmeraldas", realizado por Diana Saquisari Armijos.

Donde ambos estudios coinciden en cuanto a los resultados del diagnóstico, debido a que no le dan el uso adecuado a las herramientas administrativas y contables, lo que arroja como resultado que estos negocios llevan su contabilidad de manera empírica de modo que no cuentan con información física y real que les permita tomar decisiones para el mejoramiento de los negocios.

Tampoco cuentan con una planeación estratégica que les permita conocer que son y hacia donde desean llegar para cumplir sus metas, considerando que en ella se encuentra la razón de ser de un negocio.

Un punto clave es la solución que se les dio a los cuatro emprendimientos para minimizar las debilidades encontradas, donde se fortaleció la planeación estratégica de los emprendimientos para tener una visión clara de lo que son y hacia donde se dirigen, y se elaboró una modulo con formatos que sirven para registrar las operaciones contables de forma sencilla y ordenada.

Cabe mencionar que en la investigación tomada como referencia se planteaba implementar un software contable, mientras que en esta investigación se plantea un modelo de como registrar las operaciones de forma manual y sencilla, considerando que los emprendimientos son de subsistencia, es decir son demasiados pequeños para manejar software y sus propietarios no todos poseen de los conocimientos y quipos computacionales para aplicarlo.

Como último punto cabe mencionar que durante el proceso de investigación se pudo detectar un factor muy importante que es el tema de la liquidez, ya que no todos los emprendedores que se deciden lanzarse a la aventura de crear un negocio no siempre disponen de capital de trabajo suficiente para mantenerse activos por mucho tiempo y como consecuencia de esto muchos emprendimientos desaparecen del mercado.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- Se realizó un diagnóstico a cuatro emprendimientos de subsistencia desarrollados en los barrios la cananga, primavera y casa bonita de la ciudad de Esmeraldas, donde se logró detectar la falta de herramientas primordiales tanto administrativas como contables para llevar un negocio, como lo es la importancia de contar con una planificación estratégica que permita orientar el camino de un negocio y el no llevar registro de las operaciones contables básicas que se realizan como el registro de las compras y ventas para conocer al fin de un periodo la utilidad que se ha obtenido con la venta de un producto o la prestación de un servicio.

- En base a las debilidades encontradas durante el diagnóstico a los cuatro emprendimientos se desarrolló una propuesta administrativa y contable, la misma que permite llevar un registro ordenado de todas las operaciones que se realizan en los emprendimientos, y a la vez sirve para llevar un control de los recursos con los que dispone un negocio, de modo que la información ayude a la toma de decisiones para el buen funcionamiento de un negocio.

- A través de la facilitación de la propuesta se quiere como resultado que los emprendedores aprendan a manejar sus negocios haciendo el uso correcto de las diferentes herramientas básicas y necesarias para el desarrollo y crecimiento de los mismos.

5.2. RECOMENDACIONES

- Es de suma importancia que los emprendimientos adopten como cultura el hacer uso de las diferentes herramientas esenciales tanto administrativas como contables, con la finalidad de llevar un orden y control de todas las actividades que se desarrollan en los mismo, de modo que no surjan inconvenientes a lo largo de la vida de un negocio al punto de ocasionar el fracaso o en el peor de los casos la desaparición del emprendimiento por no haberle dado la importancia necesaria a llevar una buena contabilidad sin importar el tamaño de un negocio.

- Es necesario que los emprendimientos consideren la opción de aplicar el modelo propuesto de control interno administrativo y contable, ya que al implementarlo llevarían un registro ordenado de todas sus operaciones y esto les serviría para conocer en cifras exactas la situación económica de su negocio y por ende les permitiría tomar decisiones para el mejoramiento del emprendimiento en base a datos reales.

- Al aplicar la propuesta se recomienda a los emprendedores que lo hagan de forma consiente, es decir que registren las operaciones con sus valores reales así será más fácil interpretar la situación real del negocio, y se podrá desarrollar y ejecutar estrategias que permitan convertir los valores negativos en positivos para contribuir al crecimiento económico del negocio.

CAPITULO VI

6. BIBLIOGRAFÍA

Alcaraz, R. (2006). El emprendedor de exito. Monterrey Mexico: Industria editorial mexicana.

Alcaraz, R. (2011). El emprendedor de exitos. Mexico: ITESM.

Andrade, A. (2013). Diagnóstico y seguimiento a proyectos de emprendimientos desarrollados con jóvenes de las parroquias 5 de agosto y simón plata torre del cantón esmeraldas. Esmeraldas-Ecuador.

Andrade, X. (2012). Las trabas al emprendimiento en ecuador.

Avila, B. (2006). Recuperado el 10 de OCTUBRE de 2014

Boveda, J. (2011). El emprendedor y las pequeñas empresas. Equipo Futuros.

Bueno, S., & Vadillo, A. (2011). Empresas exitosas. Mexico: Trillas.

Carvajal, L. (2013). Metodo Deductivo de investigacion.

Chiavenato, I. (2014). Planeacion Estrategica.

Farraga, M. (2013). Emprendimiento social. Santiago de Chiles.

Garcia, D. (2011). Educación Emprendedora, Emprendimiento e Innovación.

Gestión Org. (2014). Recuperado el 11 de OCTUBRE de 2014

Gonzalez Saavedra, G. (2003). Contabilidad General.

Grados, J., & Sanchez, E. (2009). la entrevista en las organizaciones.

Herrera, F. (2000). Obtenido de www.enplenitud.com

Kantis, H. (2004). Desarrollo Emprendedor. Estados Unidos.

Kawuilich, B. (2005). La observacion participante como metodo de recoleccion de datos.

Mintzberg, H. (2007). Planeación Estrategia. Universidad Nacional de Colombia Sede Palmira.

Palella, S., & Martins, F. (2010). Investigacion biblografica.

Palella, S., & Martins, F. (2010). Investigacion de campo.

Poncio, D. (2010). Animarse a emprender. Villa Maria: Edwin.

Porter, M. (06 de Diciembre de 2011).

PUCESE. (2014). Plan de Negocios. Esmeraldas: PUCESE.

Ramio, C., & Ballart, X. (1993). Lecturas de teorias de la organizacion. España: Miisterio para la administracion publica.

RISE. (2014). Regime Impositivo Simplificado Ecuatoriano.

Rodriguez, J. (1996). Administracion de pequeñas y medianas empresas.

Rodriguez, M. (1996). El mercadeo en los emprendimientos . Buenos Aires-Argentina: SAPYA.

Rojas, P. (2013). Diseño e implementacion de estrategias para promocionar las actividades de emprendimientos de la PUCESI.

Saquisari, D. (2013). Diagnostico y seguimiento a proyectos de emprendimientos desarrollados con jovenes de las parroquias Esmeraldas y Bartolome Ruiz del canton Esmeraldas. Esmeraldas- Ecuador.

SRI. (2014). Servicio de Rentas Internas.

Superintendencia de Economia Popular y Solidaria. (20 de 10 de 2008). Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. Recuperado el 20 de 09 de 2014, de Costitución del Ecuador.

Torrejon, A. (2012). Aplicacion social de la investigacion hacia una universidad emprendedora.

Vasques, B., & Asencio, E. (2009). Empresa e iniciativa emprendedora. Madrid-España: PARANINFO.

Vega, J. (2010). Diagnostico para la economia social en Argentina.

World Vision Ecuador. (29 de mayo de 2015). World Vision Ecuador.

World Vision Esmeraldas. (2014). Programa de desarrollo de Area Vuelta larga.

7. ANEXOS

ANEXO 1: ENTREVISTA A EMPRENDEDORES

Fecha:
Nombre del Emprendimiento:
Nombre del Emprendedor:

1) ¿En qué fecha inicio su emprendimiento?
2) ¿Cómo surgió la idea de emprendimiento?
3) ¿Qué dificultades tuvo al momento de iniciar su negocio y como cree que se encuentra en la actualidad?
4) ¿Cómo contribuyó Visión Mundial en el desarrollo de su emprendimiento?
5) ¿Cuánto fue el capital inicial, propio o ajeno?
6) ¿Tiene claras sus actividades, lleva algún registro de las mismas?
7) ¿Cuáles son las fortalezas de su emprendimiento?
8) ¿Cuáles son las debilidades de su emprendimiento?
9) ¿Recibió alguna capacitación antes de emprender su idea de negocio?
10) ¿Realiza algún tipo de proyección de ventas?
11) ¿Elabora un presupuesto antes de realizar una actividad?
12) ¿Lleva un registro donde le permita identificar las pérdidas o ganancias del emprendimiento?
13) ¿Está dispuesto a implantar nuevas formas para el mejoramiento administrativo del emprendimiento?
14) ¿En qué temas le gustaría ser capacitado para el aporte en el manejo del emprendimiento?

ANEXO 2: Entrevista a la coordinadora de emprendimientos de Visión Mundial, Sra. Karina Gaspar.

1. ¿Cuándo inicio sus actividades Visión Mundial en la ciudad de Esmeraldas?
2. ¿A qué grupo objetivo se dirigen?
3. ¿En qué consiste el proyecto de apoyo a emprendedores de los barrios del sur?
4. ¿Con que objetivo apoyan estos proyectos y que esperan como resultado?
5. ¿Cuál es su aporte y sus expectativas para el desarrollo de los emprendimientos de los barrios del sur?
6. ¿Con que instituciones tienen alianzas para desarrollar los proyectos?
7. ¿Que toman en cuenta al momento de apoyar un proyecto?
8. ¿Mantienen algún control o seguimiento a proyectos existentes?
9. ¿Qué piensas de la forma en como han llevado los emprendedores su negocio?
10. ¿Qué problemas observan en los emprendimientos existentes?

ANEXO 3: FICHA DE VISITAS TÉCNICAS A EMPRENDEDORES

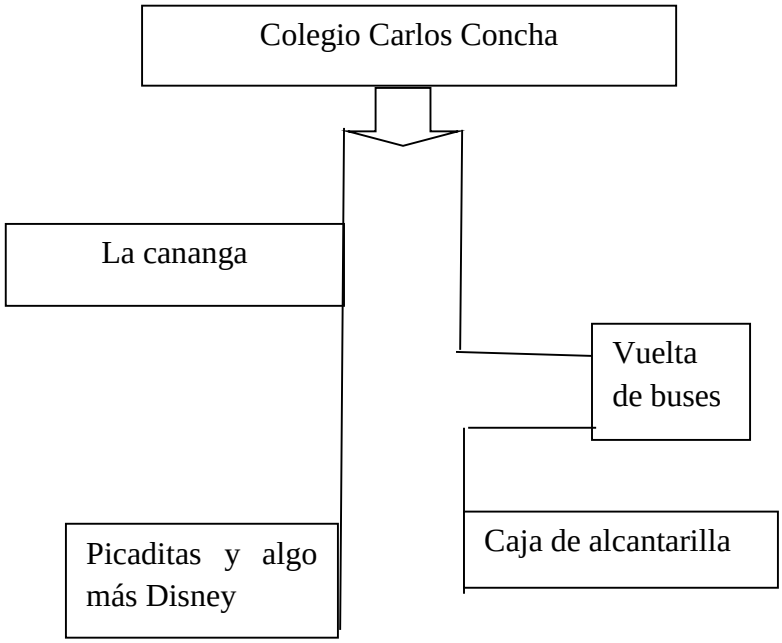
Fecha:
Emprendimiento:
Beneficiario:
Técnico:
Instituciones/Organizaciones:
Ficha n:

Objetivo de la visita:	
Resultado esperado:	
Actuación:	
Observación:	
Tareas de la visita anterior:	
Ejecución de las tareas (100%):	
Tareas designadas:	

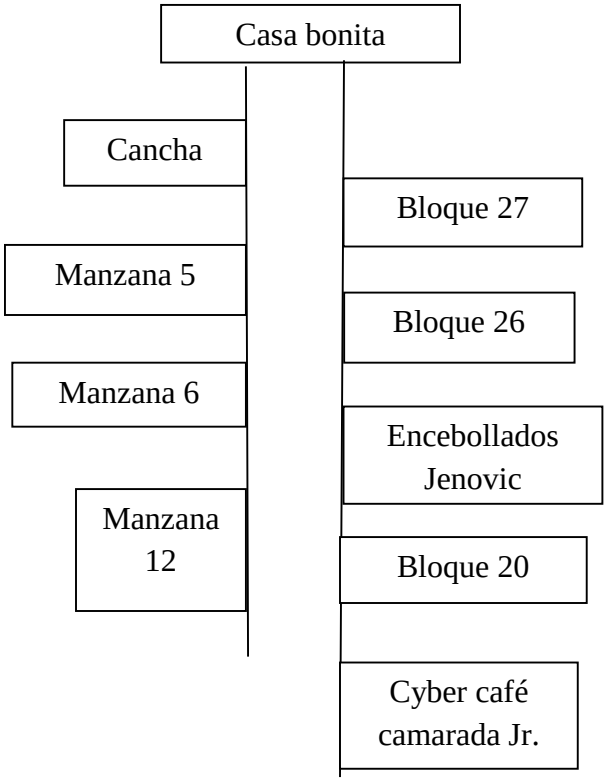
Horas de asesoría: ----------

Firma del emprendedor: ----------

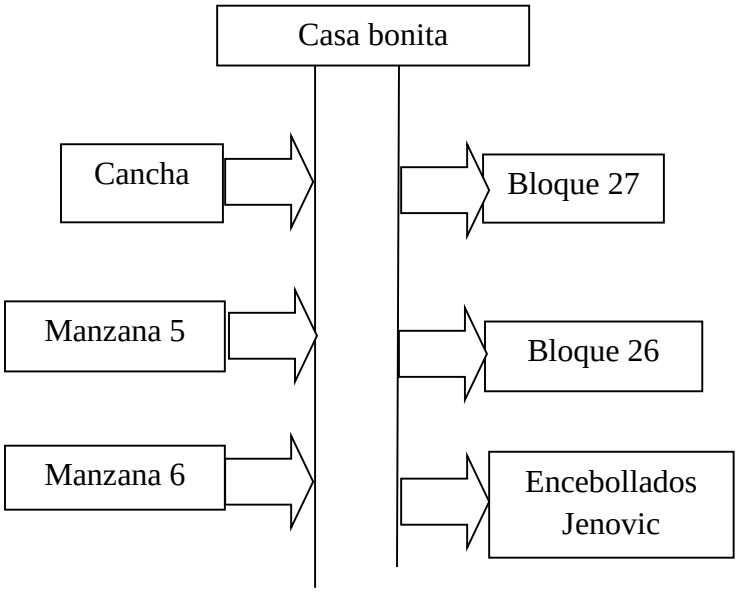
ANEXO 4: CROQUIS DEL EMPRENDIMIENTO PICADITAS DISNEY



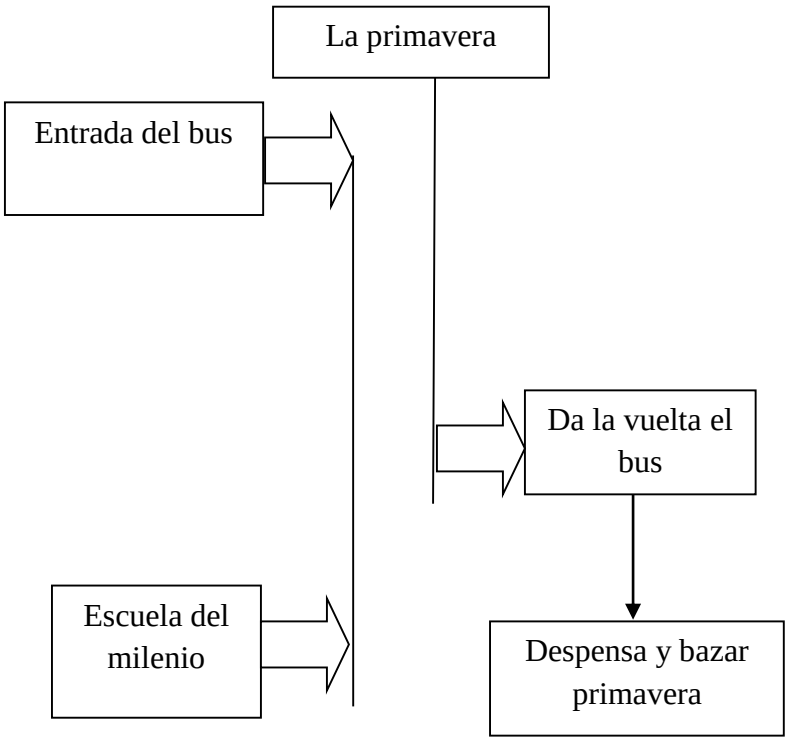
ANEXO 5: CROQUIS EL EMPRENDIMIENTO CYBER CAFÉ



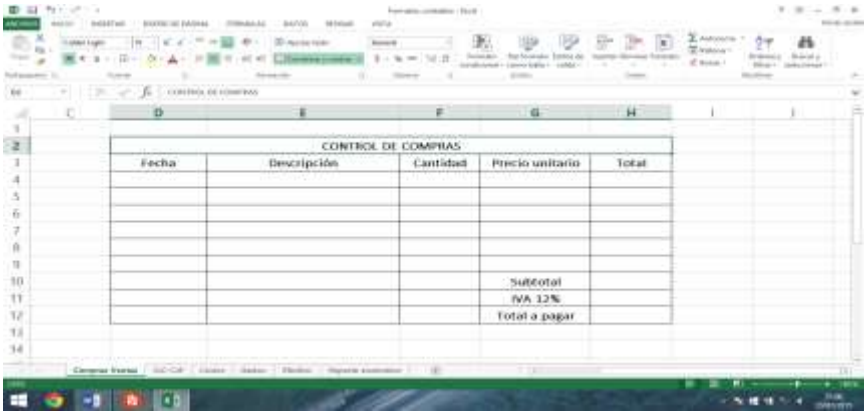
ANEXO 6: CROQUIS DEL EMPRENDIMIENTO ENCEBOLLADOS JENOVIC



ANEXO 7: CROQUIS DEL EMPRENDIMIENTO DESPENSA PRIMAVERA

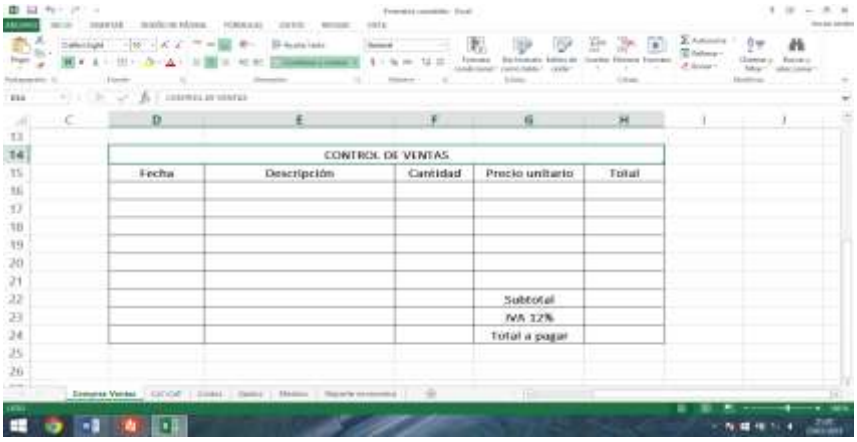


ANEXO 8: CONTROL DE COMPRAS



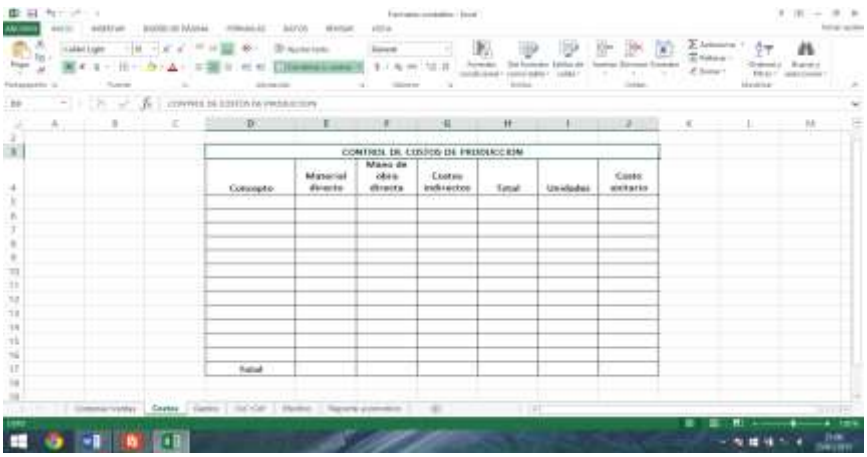
CONTROL DE COMPRAS				
Fecha	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
			Subtotal	
			IVA 12%	
			Total a pagar	

ANEXO 9: CONTROL DE VENTAS



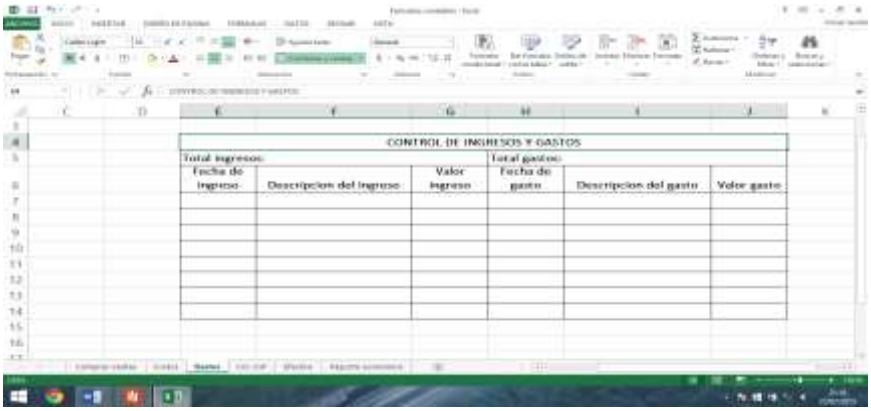
CONTROL DE VENTAS				
Fecha	Descripción	Cantidad	Precio unitario	Total
			Subtotal	
			IVA 12%	
			Total a pagar	

ANEXO 10: CONTROL DE COSTOS



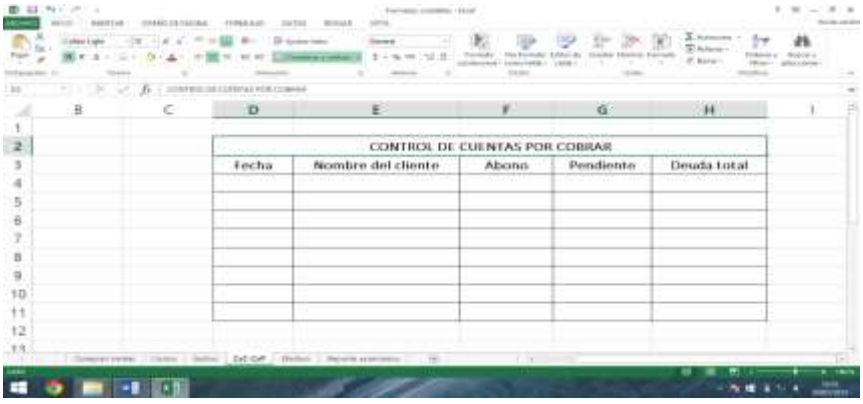
CONTROL DE COSTOS DE PRODUCCION						
Concepto	Material directo	Mano de obra directa	Costos indirectos	Total	Unidades	Costo unitario
Total						

ANEXO 11: CONTROL DE GASTOS



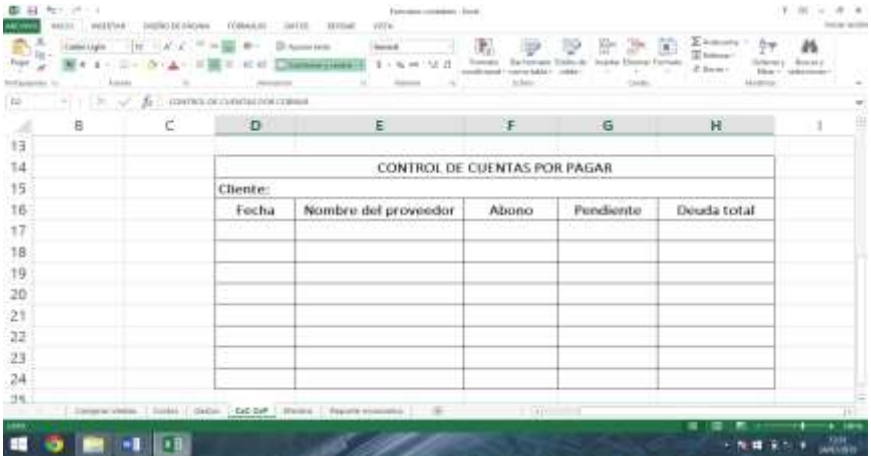
CONTROL DE INGRESOS Y GASTOS					
Total ingresos:			Total gastos:		
Fecha de ingreso	Descripcion del ingreso	Valor ingreso	Fecha de gasto	Descripcion del gasto	Valor gasto

ANEXO 12: CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR



CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR				
Fecha	Nombre del cliente	Abono	Pendiente	Deuda total

ANEXO 13: CONTROL DE CUENTAS POR PAGAR



CONTROL DE CUENTAS POR PAGAR				
Cliente:				
Fecha	Nombre del proveedor	Abono	Pendiente	Deuda total

ANEXO 15: EXAMEN DE EVALUACIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL EMPRENDEDOR

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

Nombre:						
n.		5	4	3	2	1
1	A menudo tengo ideas originales y las pongo en prácticas.					
2	Cometo errores 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	Me resulta fácil encontrar 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 que tendré éxito en todo lo que me proponga hacer.					
9	Creo que si la a primera no lo logro, debo intentarlo otra vez.					
10	Cuando pienso en emprender un negocio no me asusta la idea.					
11	Cuando enfrento un problema me gusta resolverlo.					
12	Me considero ingenioso 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 cómo 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 no me rindo.					
20	Me entusiasma realizar cosas nuevas.					
21	Creo que en la vida hay que tomar riesgos para ganar					
22	Con frecuencia encuentro soluciones eficaces a los problemas.					
23	Soy bueno para enfrentar muchos problemas al mismo tiempo.					
24	La perseverancia es importante para llegar al éxito.					
25	Me siento seguro incluso cuando alguien critica lo que he hecho.					

Fuente: (Alcaraz, El emprendedor de exitos, 2011)

ANEXO 16: ENCUESTA DE SATISFACCIÓN

Estimados emprendedores:
La presente encuesta de satisfacción es acerca de las visitas que se realizaron con el objetivo proporcionar información para el desarrollo del tema de tesis "Fortalecimientos a proyectos de emprendimientos de subsistencia desarrollados en los la cananga, primavera y casa bonita de la ciudad de Esmeraldas.
Nombre:

1. **¿Cómo considera usted la organización de las visitas técnicas?**

Excelente: …
Muy bueno: …
Bueno: …
Regular: …
Deficiente: …

2. **¿Cómo considera usted el desarrollo de las visitas técnicas?**

Excelente: …
Muy bueno: …
Bueno: …
Regular: …
Deficiente: …

3. **¿Considera usted que el plan de visitas 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 para el desarrollo de las visitas técnicas?**

Excelente: …
Muy bueno: …
Bueno: …
Regular: …
Deficiente: …

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

Completamente …
Medianamente …
Poco …
Casi nada …
Nada …

ANEXO 17: FOTOS DE VISION MUDIAL Y LOS EMPRENDIMIENTOS









ANEXO 18: FOTOS DE LAS VISITAS A LOS EMPRENDEDORES





Las fotos muestran uno de los momentos en que se realizaron las visitas donde se le explico a la emprendedora la forma correcta en que debía registrar sus operaciones contables, es este caso como se trata de un emprendimiento que se dedica a la venta de encebollados, se le enseño a la emprendedora la forma correcta en la que debía costear sus insumos para fijar el precio final del encebollado, como registrar sus compras sus ventas, y el dinero que le deben sus clientes.





En estas imágenes se estaba teniendo una capacitacion personalizada con la emprendedora para que aprendiera la forma correcta de registrar sus ingresos y egresos, en este caso como la señora se dedica a la venta de bebidas, se le explico como llevar un control de cuanto invierte y cuando obtiene con la venta de cierta cantidad de bebidas, de forma que lograra reconocer a simple vista que tanto de utilidad le quedaba con la venta de sus productos.



Esta foto demuestra que efectivamente se realizó la socialización de los resultados que se obtuvieron con la investigación, dejando como herramienta la propuesta que se le proporciono a cada emprendedora para que la ponga en práctica en sus negocios.