



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO**  
**UNIDAD ACADÉMICA CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y**  
**COMERCIALES**

**TITULO DEL PROYECTO:**

**“CREACION DE UNA ASESORIA DE EMPRENDIMIENTO PARA PROMOVER  
LAS MICROEMPRESAS EN LOS ESTUDIANTES DE 3º BACHILLERATO  
CONSIDERANDO COMO INSTITUCION PILOTO EL COLEGIO FISCAL MIXTO  
NARANJITO”**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE  
INGENIERA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA- CPA**

**AUTORES:**

**SRTA.NÚÑEZ TOBAR JOMAYRA ELIZABETH**

**SR.LOPEZ VERA DIEGO ALBERTO**

**MILAGRO - ECUADOR**

**2012**



## **CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL ASESOR**

En calidad de Tutor de proyecto de investigación nombrado por el Consejo Directivo de la Unidad Académica de Ciencias Administrativas y Comercial de la Universidad Estatal de Milagro.

### **CERTIFICO:**

Que he analizado el proyecto de tesis de grado con el título “Creación de una asesoría de emprendimiento para promover las microempresas en los estudiantes de 3° Bachillerato considerado como Institución Piloto el Colegio Fiscal Mixto Naranjito” Presentado como requisito previo a la aprobación y desarrollo de la investigación para optar al Título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoria – C.P.A.

El mismo que considero debe ser aceptado por reunir los requisitos legales y por la importancia del tema.

### **Presentado por los egresados:**

Núñez Tobar Jomayra Elizabeth

C.I. 0921656575

López Vera Diego Alberto

C.I. 0925094872

### **TUTOR:**

---

MSC.Magyuri Zambrano Burgos



## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Nosotros: Egdos. Núñez Tobar Jomayra Elizabeth y López Vera Diego Alberto, por medio de este documento, entregamos el proyecto; **“Creación de una asesoría de emprendimiento para promover las microempresas en los estudiantes de 3° de Bachillerato considerando como Institución Piloto al Colegio Fiscal Mixto Naranjito”** del cual nos responsabilizamos por ser los autores del mismo y tener la asesoría personal de la Lcda.Magyuri Zambrano.

---

Núñez Tobar Jomayra Elizabeth

C.I. 092165657-5

---

López Vera Diego Alberto

C.I. 0925094872



## CERTIFICACIÓN DE LA DEFENSA

El TRIBUNAL CALIFICADOR previo a la obtención del título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría - CPA otorga al presente proyecto de investigación las siguientes calificaciones:

|                    |       |     |
|--------------------|-------|-----|
| MEMORIA CIENTIFICA | _____ | [ ] |
| DEFENSA ORAL       | _____ | [ ] |
| TOTAL              | _____ | [ ] |
| EQUIVALENTE        | _____ | [ ] |

\_\_\_\_\_  
**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

\_\_\_\_\_  
**PROFESOR DELEGADO**

\_\_\_\_\_  
**PROFESOR SECRETARIO**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo primeramente a Dios quien me guio y medio las fuerzas necesarias para poder seguir adelante en mi carrera universitaria.

A mis padres y hermana en especial a mi querida Madre Sra. Jenny Tobar quien ha estado a mi lado compartiendo mis angustias y dificultades quien ha sido mi apoyo incondicional, asiéndome entender las cosas de la vida siendo mi ejemplo a seguir, todo esto me ha permitido ser una persona de bien y alcanzar cada escalón de mi éxito.

**JOMAYRA NÚÑEZ TOBAR**

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo en primera estancia a Dios por ser nuestro creador, a mi madre por haberme permitido nacer y estar donde ahora estoy por sus sabios consejos por compartir mis angustias y verme triunfar, a mis hermanos quienes fueron mi apoyo y me dieron la fuerza y el ánimo para seguir adelante en cada escalón del éxito.

**DIEGO LÓPEZ VERA**

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestro agradecimiento de manera especial a DIOS por la sabiduría y la fuerza que nos brindo desde el primer momento que ingresamos a la Universidad gracias a ello estamos por concluir una etapa más de nuestras vidas profesionales

También damos un extenso agradecimiento a todos los docentes de la UNEMI de la Facultad de Ciencias Administrativa y Comerciales que con el empeño y paciencia que ellos nos brindaron nos han permitido llegar hasta este punto de lograr nuestros objetivos, además de su infinita bondad y amor que ellos compartieron con nosotros.

A nuestros amigos en especial a las personas que estuvieron hay apoyándonos hasta el final dándonos sabios consejos y que permitieron darnos la oportunidad de compartir el mismo sueño de triunfar, lo más importante es el apoyo incondicional que nos brindaron en el momento en que necesitábamos la mano amiga, son esos los momentos que quedaran en nuestros corazones y son aquellas personas a la que podremos llamar AMIGOS.

A todos quienes colaboraron GRACIAS y MIL GRACIAS

**JOMAYRA NÚÑEZ TOBAR**

**DIEGO LOPEZ VERA**



## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Máster

Jaime Orozco Hernández

**RECTOR DE LA UNEMI**

Señor rector el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Trabajo realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue la de **“Creación de una asesoría de emprendimiento para promover las microempresas en los estudiantes de 3° Bachillerato considerado como institución piloto el Colegio Fiscal Mixto Naranjito”**, y que corresponde a la Unidad Académica de Ciencias de Ciencias Administrativas y Comerciales.

---

Núñez Tobar Jomayra Elizabeth

C.I. 0921656575

---

López Vera Diego Alberto

C.I. 0925094872

## ÍNDICE GENERAL

|   |      |
|---|------|
| Página de carátula o portada.                         | i    |
| Página de certificación de aceptación del asesor      | ii   |
| Página de declaración de autoría de la investigación. | iii  |
| Certificación de la Defensa                           | iv   |
| Página de dedicatoria.                                | v    |
| Página de agradecimiento.                             | vi   |
| Página de cesión de derechos de autor                 | vii  |
| Índice General.                                       | viii |
| Índice General.                                       | x    |
| Resumen.  | xi   |
| Abstract.   | xii  |

### CAPITULO I

#### EL PROBLEMA

|   |   |
|---|---|
| 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....                | 3 |
| 1.1.1 Problematización .....                        | 3 |
| 1.1.2 Delimitación del problema .....               | 4 |
| 1.1.3 Formulación del problema .....                | 5 |
| 1.1.4 Sistematización del problema .....            | 5 |
| 1.1.5 Determinación del Tema .....                  | 6 |
| 1.2 OBJETIVOS .....                                 | 6 |
| 1.2.1 Objetivos generales de la investigación ..... | 6 |
| 1.2.2 Objetivos específicos de investigación.....   | 6 |
| 1.3 JUSTIFICACION .....                             | 7 |

### CAPITULO II

#### MARCO REFERENCIAL

|                                       |    |
|---------------------------------------|----|
| 2.1 MARCO TEORICO.....                | 9  |
| 2.1.1 Antecedentes Históricos .....   | 10 |
| 2.1.2 Antecedentes referenciales..... | 11 |



|       |                                     |    |
|-------|-------------------------------------|----|
| 2.1.3 | Fundamentación                      | 12 |
| 2.2   | MARCO LEGAL                         | 26 |
| 2.3   | MARCO CONCEPTUAL                    | 29 |
| 2.4   | HIPOTESIS Y VARIABLES               | 31 |
| 2.4.1 | Hipótesis Generales                 | 31 |
| 2.4.2 | Hipótesis Particulares              | 31 |
| 2.4.3 | Declaración de Variables            | 32 |
| 2.4.4 | Operacionalización de las Variables | 33 |

### **CAPITULO III**

#### **MARCO METODOLOGICO**

|       |  |    |
|-------|--|----|
| 3.1   | TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACION Y SUS PERSPECTIVA GENERAL | 34 |
| 3.2   | LA POBLACION Y LA MUESTRA                                | 35 |
| 3.2.1 | Características de la Población                          | 35 |
| 3.2.2 | Delimitación de la población                             | 35 |
| 3.2.3 | Tipo de Muestra  | 36 |
| 3.2.4 | Tamaño de Muestra  | 36 |
| 3.2.5 | Proceso de selección                                     | 36 |
| 3.3   | METODOS Y TECNICAS                                       | 36 |
| 3.3.1 | Métodos Técnicas o procedimiento Lógico                  | 36 |
| 3.3.2 | Método Empírico  | 37 |
| 3.3.3 | Técnicas e Instrumento                                   | 37 |
| 3.4   | TRATAMIENTO ESTADISTICO E INFORMACION                    | 37 |

### **CAPITULO IV**

#### **ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS**

|     |  |    |
|-----|--|----|
| 4.1 | ANALISIS DE LA SITUACION ACTUAL                          | 38 |
| 4.2 | ANALISIS COMPARATIVO, EVOLUCION, TENDENCIA Y PERSPECTIVA | 39 |
| 4.3 | RESULTADOS   | 49 |
| 4.4 | RESULTADOS   | 49 |

### **CAPITULO VI**

#### **PROPUESTA**

|     |      |    |
|-----|------|----|
| 5.1 | TEMA | 51 |
|-----|------|----|

|               |   |     |
|---------------|---|-----|
| 5.2           | FUNDAMENTACION .....                        | 51  |
| 5.3           | JUSTIFICACION .....                         | 57  |
| 5.4           | OBJETIVOS .....                             | 58  |
| 5.4.1         | Objetivos general de la propuesta .....     | 58  |
| 5.4.2         | Objetivo Especifico .....                   | 58  |
| 5.5           | UBICACION .....                             | 58  |
| 5.6           | ESTUDIO DE FACTIBILIDAD .....               | 59  |
| 5.7           | DESCRIPCION DE LA REPUESTA .....            | 70  |
| 5.7.1         | Análisis .....                              | 71  |
| 5.7.2         | Actividades .....                           | 78  |
| 5.7.3         | Recurso, Análisis Financieros .....         | 81  |
| 5.7.4         | Impacto .....                               | 92  |
| 5.7.5         | Cronograma .....                            | 93  |
| 5.7.6         | Lineamiento para Evaluar la Propuesta ..... | 94  |
| 5.7.7         | Conclusiones .....                          | 94  |
| 5.7.8         | Recomendaciones .....                       | 95  |
| <b>ANEXOS</b> |   |     |
| Anexo 1       | .....                                       | 99  |
| Anexo 2       | .....                                       | 100 |
| Anexo 3       | .....                                       | 104 |
| Anexo 4       | .....                                       | 105 |
| Anexo 5       | .....                                       | 106 |
| Anexo 6       | .....                                       | 107 |
| Anexo 7       | .....                                       | 108 |



**“CREACION DE UNA ASESORIA DE EMPRENDIMIENTO PARA PROMOVER  
LAS MICROEMPRESA EN LOS ESTUDIANTES DE 3º BACHILLERATO  
CONSIDERANDO COMO INSTITUCION PILOTO EL COLEGIO FISCAL MIXTO  
NARANJITO”**

**RESUMEN**

El poco conocimiento en los estudiantes de tercero bachillerato por la palabra emprendimiento está vinculado a la falta de técnicas innovadoras que se ha convertido en una necesidad requerida en nuestro nuevo sistema educativo. Los estudiantes se encuentran inmersos en un mundo cambiante lo cual los maestros y padres de familia deben educarlos como personas entusiasta, perseverantes, que se ilusione por lo que hacen y que vivan llenos de energía y alegría. El propósito de este trabajo es la de crear asesorías de emprendimiento para promover las microempresas en el entorno que rodean a los estudiantes. Hoy en día el ser personas emprendedoras tiene una gran importancia por la necesidad de lograr su independencia y una estabilidad económica, el desempleo exige a las personas a crear sus propios negocios. A través de este trabajo estamos orientando a los ciudadanos especialmente a los estudiantes a que encuentren en su interior a esa persona emprendedora capaz de aprender de los fracasos y dirigirse hacia el éxito. De este modo romper esquemas tradicionalistas crear a ciudadanos innovadores dispuestos a trazarse nuevas estrategias oportunas para llegar a las metas propuestas. Además de brindar un manual de emprendimiento, la naturaleza de esta propuesta es brindar asesoría a los pequeños y medianos empresarios a impulsar su desarrollo integral, a través de una consultoría de calidad que se enfoque netamente a elevar el nivel productivo de estos emprendedores. Por lo tanto se ha establecido una filosofía corporativa para posicionar esta nueva alternativa de negocio en un buen sitio empresarial, aplicando estrategias competitivas que le permitan permanecer en este mercado de forma indefinida. También se ha realizado estudios de mercado como el de las cinco fuerzas de Michael Porter en donde se pudo determinar la competencia interna y externa de esta localidad así como la clientela, proveedores y sustitutos, este análisis permitirá que la asesoría pueda darle un valor agregado al servicio, diferenciándose de esta forma de la competencia existente en este casco comercial del Cantón Naranjito.

**Palabras Calves:** Técnicas Innovadoras; emprendimiento; jóvenes con éxito



**"CREATION OF AN ADVISORY TO PROMOTE SMALL BUSINESS  
ENTREPRENEURSHIP IN THE HIGH SCHOOL STUDENTS CONSIDERING 3<sup>o</sup>  
INSTITUTION AS A JOINT PILOT SCHOOL TAX NARANJITO"**

**ABSTRACT**

The lack of knowledge in high school juniors for the word entrepreneurship is linked to a lack of innovative techniques that has become a necessity required in our new educational system. Students are immersed in a changing world which teachers and parents should educate them as people enthusiastic, persevering, which excites for what they do and live full of energy and joy. The purpose of this work is to create advisories to promote micro entrepreneurship in the environment surrounding the students. Today being entrepreneurs is of great importance by the need to achieve independence and economic stability, unemployment requires people to create their own businesses. Through this work we are providing guidance to citizens, especially students who are inside that person capable of entrepreneurial learning from failure and move towards success. Thus traditionalists break schemes create innovative citizens willing to be drawn appropriate new strategies to reach goals. In addition to providing a handbook of entrepreneurship, the nature of this proposal is to provide advice to small and medium entrepreneurs to promote their full development, through a quality consultancy that focuses purely to raise the production level of these entrepreneurs. Therefore it has established a corporate philosophy to position this new business alternative seat in a good business, implementing strategies that help you stay competitive in this market indefinitely. It has also conducted market research such as that of Michael Porter's five forces where they could determine the internal and external competition in this town as well as customers, suppliers and substitutes, this analysis will allow the advice to add value to service, thus differentiating itself from the competition in the commercial center of Canton Naranjito.

**Calves words:** Innovative Techniques, enterprise, young people successfully

## INTRODUCCIÓN

“Aprender a emprender es clave en el mundo de hoy”

Este proyecto tiene como finalidad motivar a los estudiantes y personas para que se involucre en el emprendimiento, de tal forma que transforme su proyecto de vida hacia emprender nuevos retos y que en su desempeño sea capaz de reconocer las necesidades de su entorno (su casa, su barrio, su colegio), determinar las clases de empresas existentes a su alrededor (barrio, vereda), identificar los productos y servicios de mayor demanda en su entorno cercano.

Nuestro deseo es colaborar con estos jóvenes estudiantes y clientes, independientemente de su edad, escasos conocimientos, poca experiencia y recursos financieros inicien y administren sus propias microempresas como parte de su desarrollo personal y para que pueda hacer realidad su sueño de independencia financiera.

Tomando en consideración lo antes mencionado se ha realizado un estudio investigativo para determinar la importancia de aplicar un asesoramiento de emprendimiento para los estudiantes de 3º de bachillerato tomando en consideración como Institución Piloto el Colegio Fiscal Mixto Naranjito, por lo cual se ha distribuido la información en cinco capítulos, para una mejor comprensión del tema tratado.

El primer capítulo consiste específicamente en el planteamiento del problema, la delimitación, formulación de la problemática central, también encontramos los objetivos generales y específicos. La justificación nos explica el porqué de nuestro proyecto, la importancia en el crecimiento socioeconómico de nuestra sociedad, beneficiando significativamente a los clientes y estudiantes del 3º de bachillerato tomando en consideración como Institución Piloto al Colegio Fiscal Mixto Naranjito.

El segundo capítulo se refiere al marco teórico que explica y pone de manifiesto información relevante sobre el sector microempresarial. En su fundamentación científica consta todo lo relacionado al tema planteado, permitiendo enriquecer los

conocimientos sobre la creación, desarrollo y evolución de las leyes, normas y reglamentos administrativos.

El tercer capítulo, nos referimos a la modalidad de investigación la cual es no experimental se mantendrá un control de la variables, analizando las falencias del sector microempresarial, así mismo se ha empleado el tipo de investigación exploratoria, explicativa y de campo, para fundamentar el trabajo.

El cuarto capítulo, es donde se detalla la tabulación de las encuestas, información que posibilita la interpretación de datos obtenidos, donde se estableció la viabilidad sobre la creación de una empresa de asesoría.

En el capítulo quinto se presenta la propuesta, objetivo general y específico, la justificación y fundamentación científica, con el respectivo análisis de mercado y las variables del marketing aplicados a la propuesta, además de una proyección financiera que demostró la rentabilidad de la asesoría, todo esto potencializará la presencia de esta nueva alternativa en el sector del Cantón Naranjito.

# **CAPITULO I**

## **ELPROBLEMA**

### **1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1.1 Problematización**

En la actualidad se puede apreciar que vivimos en un mundo muy cambiante de constantes evoluciones, donde las personas deben buscar los medios más factibles para generar ingresos, puesto que el alto costo de la vida es un factor que de una u otra manera influye en el desarrollo personal y profesional de las personas.

En vista de eso hemos notado que el Colegio Fiscal Mixto Naranjito es una institución que cuenta con una gran cantidad de estudiantes, que poseen un alto coeficiente intelectual y creativo, por esta razón se debe implementar una asesoría de emprendimiento para crear microempresas y poder lograr un efecto positivo en el desarrollo de sus actividades a futuro. Sin embargo son pocas las acciones que emplea la institución mencionada en fomentar la motivación de crear su propio negocio y sean entes proactivos en el momento de culminar su nivel secundario.

La falta de capacitación por parte del establecimiento educativo, ha permitido que los docentes no brinden diferentes habilidades o alternativas para crear microempresas dentro del mercado comercial, con este fin lograríamos que nuestros clientes y estudiantes puedan desarrollar alguna propuesta microempresarial que les beneficie en su futuro de vida, por ello es necesario contar con bases para poder enfrentar la realidad económica, y nuevas oportunidades de trabajo.

Actualmente vivimos en un mundo de cambios constantes, en especial en el área

educativa, donde se busca brindarles a los estudiantes un aprendizaje del cual puedan hacer de su futuro una vida mejor a la que llevan a través de planes de emprendimiento, sin embargo, el escaso apoyo de las autoridades gubernamentales en crear manuales de emprendimiento limita las posibilidades de superación de la juventud.

La despreocupación de las autoridades del plantel en buscar mejoras en el aprendizaje de los educandos ha permitido que se creen estudiantes con conocimientos potenciales que generan nuevas ideas de emprendimiento que beneficien tanto al estudiante como a la comunidad.

Por tal motivo nos vemos en la necesidad de implementar una asesoría de emprendimiento para promover microempresas que sirvan como guía para los estudiantes del Colegio Fiscal Mixto Naranjito de 3º Bachillerato, con el fin de aumentar el desarrollo de la comunidad y el crecimiento económico social que permita la reducción del desempleo en esta localidad.

Este trabajo de investigación tiene como finalidad identificar los procesos que intervienen en esta problemática, con el único propósito de aplicar técnicas investigativas que aporten en la obtención de información y su solución.

### **1.1.2 Delimitación del problema**

El presente proyecto se desarrollará en:

**Área:** Comercial  
**País:** Ecuador  
**Región:** Costa  
**Provincia:** Guayas  
**Cantón:** Naranjito  
**Espacio:** Calle General Córdova entre Eguez Baquerizo y Dolores Alzua  
**Tiempo:** 2012



Los estudiantes de 3º Bachillerato a investigar serán tomados del Colegio Fiscal Mixto Naranjito, a quienes esta direccionado este trabajo.

### **1.1.3 Formulación del problema.**

¿Cómo incide la falta de asesoría de emprendimiento en los estudiantes de 3º Bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Naranjito en su permanencia y desarrollo en el mercado competitivo?

### **1.1.4 Sistematización del problema**

¿De qué manera los estudiantes de 3º Bachillerato podrán aplicar y replicar los conocimientos de emprendimiento para la creación de microempresa en la comunidad?

¿Cómo beneficiará la aplicación de alternativas para crear microempresas dentro del mercado comercial del cantón Naranjito?

¿Cuán importante resultaría los conocimientos potenciales para el estudiantado en la creación de ideas de emprendimiento que beneficien tanto al estudiante como a la institución?

¿De qué manera afecta el escaso apoyo de las autoridades gubernamentales en las posibilidades de superación de la juventud. Naranjiteña?

¿De qué manera influye la despreocupación de las autoridades del plantel en la búsqueda de mejoras en el aprendizaje de los educando?

¿Cómo afecta la falta de herramientas de emprendimiento en el desarrollo de las habilidades intelectuales de los estudiantes en la generación de nuevas oportunidades de empleo que beneficien su entorno y a la sociedad?

#### **1.1.4 Determinación del tema**

“Creación de una asesoría de emprendimiento para promover la microempresa en los estudiantes de 3° bachillerato considerado como Institución Piloto el Colegio Fiscal Naranjito”

### **1.2. OBJETIVOS**

#### **1.2.1 Objetivo General**

Realizar un estudio de asesorías aplicando técnicas de emprendimiento para promover la implementación de nuevas microempresas con los estudiantes del 3° bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Naranjito.

#### **1.2.2 Objetivo específicos**

❖ Delimitar herramientas investigativas que midan el nivel intelectual de los estudiantes de 3° Bachilleratos podrá aplicar y replicar los conocimientos de emprendimiento para la creación de microempresa en la comunidad.

❖ Determinar cómo beneficiará la aplicación de alternativas para crear microempresas dentro del mercado comercial del Cantón Naranjito.

❖ Examinar que el sector educativo de nivel secundario del País pueda crear ideas de emprendimiento que beneficien tanto al estudiantado como a la Institución Educativa.

❖ Analizar de qué manera afecta el escaso apoyo de las autoridades gubernamentales en las posibilidades de superación de la juventud. Naranjiteña.

❖ Determinar cómo afecta la despreocupación de las autoridades del plantel en la búsqueda de mejoras en el aprendizaje de los educando.

❖ Establecer la importancia que tienen las herramientas de emprendimiento en el desarrollo de las habilidades intelectuales de los estudiantes en la generación de

nuevas oportunidades de empleo que beneficien su entorno y a la sociedad.

### **1.3. JUSTIFICACIÓN**

Dado al gran desconocimiento en el tema de microempresa en el cantón Naranjito de la Provincia del Guayas, se ha planteado investigar e informar a la comunidad ideas claves para la creación de microempresa y así reducir el índice de desempleados e informales de la economía de esta localidad.

Consideramos que si se conoce una información real, segura acerca de emprendimiento, podría decir que se está avanzando en esta temática. Lo más importante es que los estudiantes de bachillerato lean se informen y que aplique los conocimientos sobre teoría de microempresas.

Estamos totalmente seguro del éxito que va a tener esta investigación ; porque a más de ser un tema nuevo ,nos enseñará ser personas proactivas , emprendedoras y exitosa en el ámbito empresarial.

Los beneficios serán muchos entre los que podemos mencionar:

- ❖ Las ganas y la motivación de creación de una microempresa.
- ❖ Tener una visión empresarial.
- ❖ Apoyar a la comunidad con la creación de fuentes de empleo.
- ❖ Involucramiento y una fuerte relación de los jóvenes estudiantes con su comunidad
- ❖ La participación de los estudiantes de 3º bachillerato en la elaboración de propuestas de emprendimiento.

Con estos antecedentes podríamos decir que existirán cambios sociales que beneficiaran a muchas personas del cantón y a sus diferentes áreas de

influencias.

El propósito de esta investigación está orientado para optimizar el emprendimiento para promover las microempresas en los estudiantes del 3° Bachillerato considerando como Institución Piloto al Colegio Fiscal Mixto Naranjito, a través de una asesoría adecuada para potencializar su participación en el mercado, logrando así un posicionamiento respetable y permanente en el sector educativo.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1 MARCO TEÓRICO**

##### **2.1.1 Antecedentes históricos.**

El emprendimiento es un término recientemente muy manejado en todo el mundo. Aunque el emprendimiento siempre ha estado actual a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste conocimiento se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

La palabra emprendimiento proviene del francés entre preneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue afanoso a administradores que fueron creadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente

Inexactitud de contar historias, buenas historias de emprendimientos, para incentivar la creatividad y atreverse a soñar con ideas para emprender nuevos caminos. Entretenida jornada con la participación de más de cien alumnos de enseñanza media fue la del lanzamiento de la convocatoria especial, que realizó esta mañana la Corfo en África en conjunto con las seremis de Educación y Economía.

En terminación, emprendimiento es aquella modo y capacidad de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté agraviada con lo que es y lo que ha logrado, y como resultado de ello, quiera lograr mayores lucros.

Emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran categoría por la insuficiencia de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la disminución de calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores. Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aun sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

En muchos países (Casi todos los países Latinoamericanos), para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decoroso, es mediante el progreso de una aspiración propia. Los niveles de desempleo guardan por el 20%, en gran parte de nuestras economías resulte urgente buscar alternativas de generación de cargo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.

Los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que han adherido programas de apoyo a negociantes, para ayudarles en su intención de crear su propia unidad productiva. Casi todos los países, tienen identidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre competitivos, y entre quienes tengan comprensión determinado suficiente para poder ofertar un producto o un servicio. La oferta de ayuda de trabajo, por lo general crece a un cadencia más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta improbable poder brindar empleo a toda la localidad.

Teniendo en cuenta que países como Colombia, no tienen contenido de auxiliar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el camino a los capitales necesarios para su sustento,

es tratar de convertir al asalariado en empresario. Ante estos contextos económicos, el emprendimiento es el benefactor de muchas familias, en la medida en que les accede emprender planes lucrativos, con los que puedan generar sus propios recursos, y les permita mejorar su calidad de Vida.

Se busca crear estos espacios de desarrollo personal para nuestros terminados. La conocimiento emprendedora no es solo vista como un módulo de requisito de formación, sino como una herramienta transformadora; dicha transformación se pretende que se vea reflejada en todas y cada una de las actividades que desarrolla el estudiante, tanto en la parte personal, como familiar y emocional y por supuesto en el campo de las competencias laborales como proyecto de vida.

Sólo mediante el emprendimiento se podrá salir triunfante en situaciones de aprieto. No perenemente se puede referir con un gobierno protector que este presto a ofrecer auxilio durante una crisis. El emprendimiento es el mejor vía para crecer económicamente, para ser emancipados, y para tener una calidad de vida conforme a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una Ciencia del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a renunciar de ser dependientes.

El resultado final del trabajo que se hace hoy, se podrá identificar en un mediano plazo, cuando el estudiante alcance los objetivos propuestos. Estas metas trazadas no son más ni menos, que nuestros futuros empresarios, los empresarios del nuevo milenio.

### **2.1.2 Antecedentes referenciales**

Para el desarrollo de este proyecto se consultaron diferentes trabajos de grado que sirvieron de apoyo para su complementación, para lo cual tomamos en consideración los siguientes trabajos de grado similares a este estudio de investigación:

✓ **Autor:** Andrés Felipe Otero Vergara

**Fecha:** Febrero 2005

**Institución:** Universidad de los Andes

**Nombre de la tesis:** Diseño de un modelo para promover emprendimiento en estudiantes de secundaria en grados de 10<sup>o</sup> y 11<sup>o</sup> de estratos 1 y 2 de Colombia.

**Objetivo General:** El presente trabajo pretende basarse en diferentes modelos aplicados en el mundo para determinar cuál es el modelo más apropiado, para según las condiciones actuales realizar este trabajo de emprendimiento en Colombia.

✓ **Autor:** La Coordinación Ejecutiva del Gobierno de Colombia.

**Fecha:** Abril 2011

**Institución:** Diario El Independiente Digital.

**Nombre de la tesis:** “Programa Mi Primer Emprendimiento Estudiantil”, destinado a jóvenes estudiantes que estén cursando el último año del nivel secundario y alumnos regulares del 1 y 2 año de los niveles universitarios y terciarios.

**Objetivo General:** “Mi Primer Emprendimiento”, es un programa que está destinado a estudiantes del último año de la secundaria y alumnos regulares del 1 y 2 año del nivel superior, (terciarios/ universitario). Y tiene como fin, fortalecer y acompañar a los estudiantes a generar sus propios recursos que le ayuden a solventar gastos de estudio y otros como de promoción, viajes de egresados, compra de apuntes, libros, transporte. etc.

### 2.1.3 Fundamentación.

**Fundamentación Filosófica.-** Los ecuatorianos poseemos el espíritu, la capacidad y la fuerza para forjar nuestra vida con dignidad y libertad. Tenemos la iniciativa, la voluntad y el coraje para desafiar dificultades y superar barreras. Toda nuestra historia da fe de esta cualidad y el ánimo emprendedor constituye uno de sus testimonios más categóricos. En cada ecuatoriano vibra el espíritu emprendedor que inspira la lucha incesante del ser humano por el progreso.



**Fundamentación Epistemológica.**-La palabra emprendedor deriva de la voz francesa “entrepreneur” que aparece a principios del siglo XVI para designar a los hombres relacionados con las expediciones militares. A principios del siglo XVIII los franceses extendieron el significado del término a otros aventureros como los constructores de puentes, caminos y los arquitectos.

En sentido económico fue definida por primera vez por un escritor francés, Richard Cantillon en 1755 como el proceso de enfrentar la incertidumbre. El empresario es concebido como un agente que compra medios de producción a precios que son inciertos en el momento en que se compromete a sus costes. Le corresponde la no fácil misión de hacer frente a los pagos futuros, percibiendo por ello unas ganancias inciertas.

Además, reconoce la actividad económica que lleva a cabo y destaca los elementos de dirección y especulación que entran de algún modo en la actividad empresarial.

**Fundamentación Psicológica.**-La fundamentación psicología es uno de los campos científicos dedicados al estudio objetivo de la conducta humana. Su enfoque particular está orientado hacia la comprensión de la conducta social, sobre la base del proceso de influencia social. El carácter distintivo de la psicología social es que surge de dos factores fundamentales:

- a) el interés en el individuo como participante social y
- b) la importancia que le atribuye a la comprensión de los procesos de influencia social.

Sobre la base del proceso de influencia social de fenómenos tales como la conformidad, el liderazgo, el prejuicio, la moral colectiva y el conflicto intergrupales

### **Fundamentación científica**

Según la organización internacional del trabajo de las Naciones Unidas, el 40 por ciento aproximadamente 1 billón de personas de la población mundial son jóvenes entre los 15 y los 25 años de edad, de ellos el 85 por ciento viven en países de desarrollo vulnerables a situaciones de extrema pobreza

Se estima también que 74 millones de jóvenes alrededor del mundo están desempleados alrededor del mundo conformando así el 41 por ciento de los 180 millones de población total desempleada. Por otra parte, las cifras de subempleo calculan que alrededor de los 310 millones de jóvenes trabajan en economías informales.

Las políticas de mercado de trabajo han ido cambiando constantemente en todo el mundo, como consecuencias se ha generado cambios importantes en el mercado laboral. Como lo explica CEPAL, "En América Latina, como en el resto del mundo, las políticas de mercado de trabajo adquieren impulso en los años noventa. El cambio en el modelo de desarrollo de la región y su apertura a la competencia internacional significaron transformación es en su estructura productiva y ajustes masivos de trabajadores del sector formal, a una dos a la persistencia o intensificación del fenómeno estructural del empleo informal.

En América Latina y el Caribe se estima que el 16% de los jóvenes en edad de trabajarse encontraban desempleados para el año 2001, aumentando 4 puntos porcentuales con respecto al mismo dato en 1995.

Virginia Lasio, directora e investigadora de la ESPAE Graduate School of Management, señala que los emprendimientos en el Ecuador mostraron un mayor dinamismo el año anterior. Para evidenciar aquello se utiliza el Índice de la Actividad Emprendedora Temprana (TEA), por sus siglas en inglés), que fue del 21,3% el año pasado. Un año atrás estuvo en 15,8%. Según el semanario Líderes, estos datos son realizados por el estudio Global Entrepreneurship Monitor (GEM), que mide las percepciones del emprendimiento y el clima de negocios en el país. Allí se destacan las novedades en la actividad emprendedora local, las fortalezas y el entorno de los negocios. Lasio explica que a escala mundial, este estudio se desarrolla desde hace 12 años y el año pasado participaron 59 países. En Ecuador el estudio se aplica desde hace tres años.

El objetivo es entender la dinámica del emprendimiento desde las percepciones de las personas durante el proceso de creación de las empresas. Lasio afirmó que el estudio revela que Ecuador está en el octavo puesto de emprendimiento entre los 59 países que forman parte de la investigación realizada. Sin embargo, señala que los emprendimientos de alto nivel agregado son pocos y por ello no se reflejan en el estudio que es representativo de la población.

Uno de los posibles motivos para que no existan iniciativas más sofisticadas es que existen pocos profesionales emprendedores que aglutina esta investigación. Destaca además, que se encuentran buenas experiencias en la industria de desarrollo de 'software', pero aún son pequeñas, en relación con el total de emprendedores. Relacionado a sus fuentes de financiamiento señala que son recursos propios o con préstamos de los familiares o amigos.

Estas cifras enseñan que por razón es económicas, políticas, culturales, sociales o de otro tipo, existen un gran porcentaje de joven es que no ingresan a la educación secundaria y de bachilleres que no ingresan a la universidad.

En estas situación es difícil determinar qué pasa con estas personas, si salen al mercado laboral, si viajan fuera del país o si toman otra opción de vida, lo que sí se puede afirmar es que si toman la opción de ingresar al mercado laboral, muchos de estos jóvenes deben se enfrentan a un empleo sin las competencias laborales adecuadas, haciendo manifiesta la vulnerabilidad de los jóvenes en el ámbito laboral y las actuales cifras de desempleo en esta población.

Es por eso que países como Tailandia, India, Chile, Corea, Brasil, China, Estados Unidos y México<sup>1</sup>, entre otros, han optado por políticas o modelos que permitan el desarrollo de competencias laborales para estos jóvenes, especialmente en el periodo es colar correspondiente a la educación secundaria. Entre es tos modelos es te trabajo de investigación se centrará en los que promueven el emprendimiento como herramienta por formar competencias laborales en esta población, teniendo en cuenta que "El autoempleo y la creación de micro y pequeñas empres as es una

de los caminos que los jóvenes pueden explorar para forjar su futuro”.

Hablando específicamente Ecuador, aunque las pequeñas y medianas empresas (PY) .5% desempleos y el 38.11% de sueldos y salarios, no existen políticas y normas establecidas para promover el emprendimiento en la educación secundaria.

Naranjito actualmente es uno de los veintiocho cantones de la provincia del Guayas, está ubicado al este de la Provincia y al Noreste de la ciudad de Guayaquil, geográficamente en la subregión cálida, ardiente y húmeda de la región litoral o costa ecuatoriana su cabecera cantonal, Naranjito, se encuentra ubicada a 50,5 Km. de Guayaquil, y con la capital de la República Quito a una distancia de 395.8Km. Limita con los vecinos cantones al Norte con la parroquia Lorenzo de Garaícoa; al Sur con el cantón Coronel Marcelino Maridueña; al Este con el cantón General Antonio Elizalde (Bucay), y al Oeste con la parroquia Roberto Astudillo (Milagro) La extensión de su territorio es de 225.8 Km<sup>2</sup>, y su población es de aproximadamente unos 33.055 habitantes. Según el INEC el número de personas desempleadas son aproximadamente.

Lo que representa un porcentaje las causas son muchas entre las cuales podemos mencionar:

- ❖ Escasa fuentes de empleo
- ❖ Gran número de vendedores informales
- ❖ Jóvenes con solo el nivel de educación básica
- ❖ Alto nivel de madres solteras
- ❖ Venta de droga
- ❖ Pocas empresas de generación de empleo
- ❖ Mayor número de Padillas

Este número alto de causas han originado un grave problemas que se deberá abordar y reducir.

Sus efectos se le puede apreciar por el gran número de desempleados debido a que no existe fuentes generadoras de riqueza en el sector que promuevan la generación de empresas y microempresas para paliar tal situación

Así pues, este trabajo de investigación pretende basarse en diferentes modelos aplicados en el mundo para determinar cuál es el modelo más apropiado para según las condiciones actuales de Ecuador

## **Tecnología y Educación**

En los diferentes escenarios facilitadores para promover el emprendimiento, el potencial de la tecnología ha aparecido para superar serias deficiencias y obstáculos. Es así como, en el caso de las instituciones académicas ha servido para ayudar en la educación básica, en la capacitación de sus docentes y en los materiales e instalaciones provistos para la enseñanza. Su uso efectivo en este campo permite agilizar la divulgación de los hechos y usar nuevos métodos y estrategias didácticas.

Esta es de fácil acceso para cualquier tipo de persona, sin importar su situación socio económica, puede utilizarse en cualquier lugar y con unos costos asequibles y con una calidad en el contenido mejor o igual que utilizando los métodos tradicionales.

## **Impactos de la tecnología en la educación**

Hay que encontrar en la tecnología un medio atractivo, amigable, “divertido” pero eficiente y veraz que se pueda utilizar en el proceso de la educación, y que se pueda utilizar en cualquier área de ésta. El acceso a la tecnología cada vez es más fácil y más común no sólo en las instituciones académicas sino también en los hogares, esto ha generado que se puedan consultar otras fuentes, maestros, libros, entre otros, de una forma económica y rápida (casi instantánea), situación que es casi imposible al no hacer uso de la tecnología y por supuesto de la expansión de Internet.

Ahora es posible pensar en intercambiar y obtener información de cualquier parte del mundo, sin importar en que región se este, generando así una revolución positiva en el aprendizaje, una mejora en la productividad y un incremento en el desarrollo.

Al introducir la tecnología a la educación, no se busca reemplazar a los docentes por computadores o por algún tipo de tecnología, sino compactar estas dos fuentes de conocimientos en una sola y hacer del aprendizaje un proceso agradable, interactivo, productivo, comprometedor y con más posibilidades de proyección.

No sólo se trata de tener acceso a las tecnologías, sino al uso efectivo de las mismas, por eso es clave la capacitación de los docentes. Los docentes que saben de tecnología pueden proveer a sus educandos con experiencias significativas de aprendizaje y de oportunidades para interactuar con una abundancia de recursos , materiales y grupos de datos . Podrían usar las tecnologías como Internet, la educación a distancia, CD y video para ayudar a los estudiantes a lograr retadores estándares educativos.

### **El emprendedor ecuatoriano y sus características**

Se llama emprendedor/a aquella persona que identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha. Es común usar este término para designar a una persona que “crea” o que empieza un proyecto por iniciativa propia.

Las aptitudes y destrezas personales son la clave del emprendedor, pero para “arrancar” con un proyecto también son necesarios una buena formación empresarial, el asesoramiento profesional y el apoyo económico.

Las investigaciones sobre las percepciones que tiene la sociedad sobre el emprendedor realizadas por Braun (1974) describen al emprendedor con términos como innovador, flexible, dinámico, capaz de asumir riesgos, creativo

y orientado al crecimiento; mientras que la prensa popular, por otra parte, define el término como la capacidad de un individuo de iniciar y operar empresas nuevas. De todas formas ninguna definición, positivista o no, del acto de emprender es lo suficientemente precisa o descriptiva para señalar que el emprendedor es la persona o grupo de personas que en general desean ser flexibles, arriesgados y creativos en el sentido de subsistencia.

Emprender es aventurarse en un nuevo mundo buscando oportunidades sin saber qué es lo que le espera a futuro, es decir, enfrentar la incertidumbre.

Por lo general, esa oportunidad de negocio se traduce en la creación de un producto o servicio que a prioridad estima ser comercializado a un precio superior a su costo de producción, obteniendo un beneficio que permita la adquisición de mejoras administrativas, logrando hacer más eficiente la red comercial, creando nueva riqueza y minimizando el riesgo de pérdidas. Para la organización y gestión de los recursos del emprendimiento generalmente está el propio emprendedor.

En el contexto económico actual de Ecuador, se empiezan a asociar con mayor fuerza, la necesidad de innovar, generar riqueza y desarrollar el potencial creativo por un lado con los emprendimientos y por otro con las empresas asociativas (cooperativismo).

Todo esto se enmarca en un panorama de búsqueda de supervivencia económica y desarrollo humano a través de una economía libre que trascienda la concentración monopólica de las grandes empresas estatales y privadas; evitando así la centralización administrativa burocratizante de la que, estas corporaciones, suelen adolecer. En fin, el emprendedor ecuatoriano se desenvuelve en un contexto de una economía social avalada por el desarrollo equitativo auto sostenible pero muy limitado por la concentración de poder y capital de las grandes empresas.

Arieu (2003) menciona que muy probablemente el fuerte énfasis que recibe la

difusión y el desarrollo del espíritu emprendedor tenga sus raíces en una cantidad de factores, entre estos:

- ❖ El reconocimiento de un destacado rol de los emprendimientos y pequeñas empresas en la creación de riqueza y trabajo.

- ❖ El notable aporte de las nuevas tecnologías a la generación de nuevos productos y servicios, con el consecuente desplazamiento de una importante parte de la actividad económica capitalista, lo que provoca un crecimiento de este mercado social.

- ❖ Una vida laboral caracterizada por ciclos de trabajo dependiente, asalariado (labor social), autoempleo y desocupación.

- ❖ La orientación in extremis de las teorías económicas hacia factores humanos (capital humano) que afectan los procesos de crecimiento y desarrollo económico, por ejemplo, a partir de procesos de aprendizaje.

- ❖ Una evidente necesidad de cultivar “espíritus” emprendedores lo que tiende a modificar profundamente los patrones de enseñanza y los de organización, esto además de saber manejar la incertidumbre inicial.

Como conclusión, llamamos emprendedora a la persona que genera un negocio por sí misma bajo la necesidad o el afán de progreso, esto debido a que el acto de emprender en sí no sólo es característico del mundo de los negocios o el comercio, sino más participe de una realidad social y cultural.

Un caso particular es el de los emprendedores en el mercado social ecuatoriano que buscan generar beneficios económicos y lograr un bienestar humano estable. En este mercado, las leyes que regulan los emprendimientos son casi nulas facilitando su creación. Mientras se tramitan permisos de facturación y funcionamiento, el Estado otorga un margen de hasta 6 meses para “probar” el negocio y así no adquirir procesos de legalización que no puedan sostenerse en el tiempo, es decir, la puesta en marcha de



emprendimiento conlleva una fase inicial de prueba y error<sup>12</sup> que no es posible en las microempresas.

Dentro de esto, como ejemplo de la facilidad para empezar un negocio, se podría tomar a los emprendedores que se dedican a la manufactura de alimentos, los que si bien no ven en la calidad, el volumen de ventas o la locación los factores preponderantes, no son obligados a obtener, desde un principio, un permiso que se enmarque en la ley de Compañías o la ley de buenas prácticas de manufactura.

Otra característica a tener en cuenta es el medio de comercialización de sus productos ya que basta con que el emprendedor los entregue directamente al consumidor final. Esto da cuenta de un mercado social descuidado desde las leyes hasta las prácticas, que brinda un espacio libre al emprendedor para empezar su negocio pero que además deriva, por la falta de control, en una competencia desmesurada. En este caso al emprendedor, que busca su bienestar, no le afectan solamente los factores internos como la capacidad o la educación sino también los políticos, sociales y económicos.

Emprendedor ecuatoriano se ha sintetizado en un ser que ha superado una crisis económica constante dada por el sistema político y la voracidad de la globalización. Estos factores además, han ido creando en él una fobia a la incertidumbre propia del emprendimiento, lo que se traduce en la incapacidad de decisión, gestión o visión. Con estas cualidades, en el Ecuador, se promueve una definición de emprendimiento

- ❖ En su mayoría, son motivados por una necesidad personal.
  
- ❖ Emplean hasta 3 colaboradores 14 y el emprendedor es parte de la fuerza laboral.
  
- ❖ Su capital fijo (descontado edificios y terrenos) puede ir hasta los 5 mil dólares o mil dólares en los balances de facturación mensual.

- ❖ Se desarrollan de modo informal (sin marca ni facturación).
- ❖ Pueden empezar en el mercado social o en el mercado capitalista.
- ❖ Las utilidades satisfacen las necesidades más inmediatas.
- ❖ No mantienen un inventario detallado.
- ❖ Los productos se entregan directamente al consumidor final.

Mercado social, emprendimiento y emprendedor

Economía Social y Mercado Social Ecuatoriano

La economía social a la que también llaman economía solidaria, en la conceptualización de Vienney<sup>7</sup> (1994), se refiere a “aquellas organizaciones de productores, consumidores, ahorristas, trabajadores, etc., que operan regidas por los principios de participación democrática en las decisiones, autonomía de la gestión y la primacía del ser humano sobre el capital”. Las prácticas de estas organizaciones se enfocan en un nuevo pensamiento productivo, donde la solidaridad y ayuda son el sostén del funcionamiento de las iniciativas, no así de la racionalidad capitalista que no es ni solidaria ni inclusiva y de la economía pública (mayormente capitalista) que no permite la autogestión.

Estos emprendimientos buscan llevar a cabo una participación democrática en la vida económica de una sociedad por lo que buscan un enlace e integración con las entidades públicas o privadas y es aquí donde se puede encontrar las categorías ubicadas al margen de los sistemas tradicionales.

Economista que conceptualizó por primera vez el tercer sistema, promueve la teoría de una economía fuera de la del Estado y del Capitalismo o en su equivalente lo público y lo privado. Además explica las leyes de la formación y la transformación de las cooperativas.

Desde el punto de vista de Radrigán (2005) este sistema se conceptualiza y populariza desde mediados de la década de 1970 principalmente en América Latina, en donde se vive la crisis económica del petróleo, se suma la profundización de un modelo económico neoliberal y la recesión internacional de inicios de los años ochenta. Al mismo tiempo, desde un punto de vista político, la región se sumerge en un ciclo de regímenes autoritarios de derecha, que genera altos niveles de exclusión y por momentos represión social.

Las Organizaciones no gubernamentales (ONGs) se han valido de estos preceptos para generar una conciencia en los emprendedores distinta a la que el Estado propone, siendo estas mismas, el medio por el cual la economía social ha venido dándose a conocer y adquiriendo una mayor fuerza en estos últimos años; esto corroborado por el creciente número de emprendimientos económicamente activos y participantes en el desarrollo del mercado nacional de los países.

Esta locución se ha acuñado tomando la idea de que la organización económica y social de un país se desarrolla en torno a tres sectores de la Economía, la pública, la privada y el cooperativismo, que por lo general tienen necesidades distintas. Se basan en una gestión democrática, en la generación de bienes y servicios públicos con el único interés de desarrollarse y no capitalizarse de forma excesiva.

La definición de Mercado Social en Latinoamérica, según el autor, responde a dos atributos centrales: Por un lado, no basa sus propósitos en el lucro o la retribución exclusiva del capital, siendo más centrado en las personas. Por otro lado, es frecuente que en este mercado las entidades sean democráticas, en donde se aplica la conocida fórmula de una persona - un voto, independientemente del trabajo, puesto o el capital que cada persona aporta a la organización.

Tomando el concepto de empresas de economía social<sup>9</sup> de Barrera Cereza (2008), el desarrollo de los emprendimientos que operan en este mercado transando sus bienes y servicios pero por medio de la gestión en democracia, centran su crecimiento en la ayuda mutua y el interés público.

Este pensamiento se ha visto potenciado con el desarrollo de iniciativas vinculadas a la gestión ética de los emprendimientos y las distintas vertientes implícitas de la responsabilidad social. En general, las organizaciones de la economía social tienen la finalidad de solucionar cuestiones personales e interpersonales que ni las empresas públicas ni las privadas resolvieron satisfactoriamente. La economía social genera valor agregado y puestos de trabajo, pero funciona de un modo distinto al sector público y al privado.

Los emprendimientos ubicados en la economía social tienen cierto grado de propiedad y no tienen el lucro como único objetivo, sino que persiguen un fin social, aunque sus límites no siempre están muy bien definidos ya que puede haber algún emprendimiento intervenido por el Estado que esté generando ayuda social y al mismo tiempo capital. En general, se pueden resumir en todos aquellos negocios cooperativos que, como primer fin, tengan el sustentar al propietario (emprendedor), satisfacer sus necesidades básicas y poseer una menuda utilidad.

Características de la economía social Coraggio<sup>10</sup> (1996) define que la economía social, a diferencia de la economía privada y estatal que priorizan la tecnificación de los procesos productivos y la inversión extranjera por sobre básicamente engloba un análisis comparativo y tipológico de los emprendimientos, rescatando de algún modo el valor productivo que éstos han logrado en los PIBs (producto interno bruto) de algunos países. Las empresas del mercado social son los emprendimientos que se crean por la necesidad de solventar la subsistencia del emprendedor y que, para poder hacerlo, van formando redes comunitarias con otros emprendimientos de similares características.

Además coincide con Barrera Cerezal en que el mercado social, al igual que el mercado capitalista, tiene ciertos rasgos muy característicos que permiten la diferenciación de éste con otros mercados; por consecuencia, los actores del mismo también tendrán un perfil distinto la inversión estatal, pretende el desarrollo unitario social. Esta economía tiene como participantes a los emprendedores los que, de alguna forma, toman sus recursos para ayudarse en la auto sostenibilidad y evitar la dependencia de un agente externo. De esta economía específica desprenden algunas características visibles:

La democracia participativa que puede estar definida en la toma de decisiones entre sus miembros cuando es una cooperativa o en la selección de los agentes externos de apoyo cuando son independientes.

La autogestión que implícitamente tiene el desarrollo social porque que de alguna manera tendrá la necesidad de capacitar a los emprendedores en cuanto al manejo, flujo y producción del capital.

❖ La solidaridad enfatizada en los más desfavorecidos o en la comunidad en general.

❖ Las organizaciones que promueven la economía solidaria priorizan la ayuda a los trabajadores que quieren independizarse, los desempleados y los que menos posibilidades tienen de conseguir un trabajo por factores como la edad, capacitación, discriminación entre otros.

❖ El desarrollo local surge en un área específica que sufre una particular problemática social en la que factores externos han afectado el libre desenvolvimiento económico.

❖ Estos emprendimientos han sido, por consenso, pioneros en el uso correcto de la materia prima y las buenas prácticas con el medio ambiente. Son los primeros en incorporar o tratar de incorporar las tecnologías “limpias” procurando el uso eficiente de la energía.

## 2.2 MARCO LEGAL

### EDUCACIÓN SECUNDARIA

**ARTÍCULO 29.-** La Instrucción Secundaria es necesaria y constituye una unidad pedagógica y organizativa destinada a los/as adolescentes y jóvenes que tengan cumplido con el nivel de Instrucción Primaria.

**ARTÍCULO 30.-** La Instrucción Secundaria en todas sus modalidades y orientaciones tiene la finalidad de habilitar a los/las adolescentes y jóvenes para el ejercicio pleno de la ciudadanía, para el trabajo y para la continuación de estudios.

Son sus objetivos:

- a) Brindar una formación ética que permita a los/as estudiantes desempeñarse como sujetos conscientes de sus comisiones y deberes, que practican el pluralismo, la cooperación y la apoyo, que veneran los haberes humanos, rechazan todo tipo de discriminación, se preparan para el ejercicio de la ciudadanía democrática y preservan el patrimonio natural y cultural.
- b) Formar sujetos responsables, que sean competentes de utilizar el juicio como herramienta para alcanzar y convertir constructivamente su entorno social, económico, ambiental y cultural, y de situarse como participantes activos/as en un mundo en permanente cambio.
- c) Desplegar y refuerzar en cada estudiante las capacidades de estudio, aprendizaje e investigación, de trabajo individual y en equipo, de esfuerzo, iniciativa y responsabilidad, como condiciones necesarias para el acceso al mundo laboral, los estudios superiores y la educación a lo largo de toda la vida.
- d) Desplegar las competencias lingüísticas, orales y escritas de la lengua española y comprender y expresarse en una lengua extranjera.
- e) Promover el acceso al conocimiento como saber integrado, a través de las distintas áreas y flagelos que lo constituyen y a sus principales problemas, contenidos y métodos.
- f) Desplegar las capacidades necesarias para la comprensión y utilización inteligente y crítica de los nuevos lenguajes producidos en el campo de las tecnologías de la información y la comunicación.

- g) Vincular a los/as estudiantes con el mundo del trabajo, la producción, la ciencia y la tecnología.
- h) Desarrollar procesos de orientación vocacional a fin de permitir una adecuada elección profesional y ocupacional de los/as estudiantes.
- i) Estimular la creación artística, la libre expresión, el placer estético y la comprensión de las distintas manifestaciones de la cultura.
- j) Promover la formación corporal y motriz a través de una educación física acorde con los requerimientos del proceso de desarrollo integral de los adolescentes.

**ARTÍCULO 31.-** La Instrucción Secundaria se fracciona en dos (2) ciclos: un (1) Ciclo

Básico, de carácter común a todas las orientaciones y un (1) Período Orientado, de carácter diversificado según distintas áreas del conocimiento, del mundo social y del trabajo.

**ARTÍCULO 32.-** El Consejo Federal de Educación fijará las disposiciones necesarias para que las distintas jurisdicciones garanticen:

- a) La revisión de la estructura curricular de la Educación Secundaria, con el objeto de actualizarla y establecer criterios organizativos y pedagógicos comunes y núcleos de aprendizaje prioritarios a nivel nacional.
- b) Las alternativas de acompañamiento de la trayectoria escolar de los/as jóvenes, tales como tutores/as y coordinadores/as de curso, fortaleciendo el proceso educativo individual y/o grupal de los/as alumnos/as.
- c) Un mínimo de veinticinco (25) horas reloj de clase semanales.
- d) La discusión en convenciones colectivas de trabajo de mecanismos de concentración de horas cátedra o cargos de los/as profesores/as, con el objeto de constituir equipos docentes más estables en cada institución.
- e) La creación de espacios extracurriculares, fuera de los días y horarios de actividad escolar, para el conjunto de los/as estudiantes y jóvenes de la comunidad, orientados al desarrollo de actividades ligadas al arte, la educación

física y deportiva, la recreación, la vida en la naturaleza, la acción solidaria y la apropiación crítica de las distintas manifestaciones de la ciencia y la cultura.

f) La inclusión de adolescentes y jóvenes no escolarizados en espacios escolares no formales como tránsito hacia procesos de reinserción escolar plena.

g) El intercambio de estudiantes de diferentes ámbitos y contextos, así como la organización de actividades de voluntariado juvenil y proyectos educativos solidarios, para cooperar en el desarrollo comunitario, en el marco del proyecto educativo institucional.

h) La atención psicológica, psicopedagógica y médica de aquellos adolescentes y jóvenes que la necesiten, a través de la conformación de gabinetes interdisciplinarios en las escuelas y la articulación intersectorial con las distintas áreas gubernamentales de políticas sociales y otras que se consideren pertinentes.

**ARTÍCULO 33.-** Las autoridades jurisdiccionales propiciarán la vinculación de las escuelas secundarias con el mundo de la producción y el trabajo. En este marco, podrán realizar prácticas educativas en las escuelas, empresas, organismos estatales, organizaciones culturales y organizaciones de la sociedad civil, que permitan a los/as alumnos/as el manejo de tecnologías o brinden una experiencia adecuada a su formación y orientación vocacional. En todos los casos estas prácticas tendrán carácter educativo y no podrán generar ni reemplazar ningún vínculo contractual o relación laboral. Podrán participar de dichas actividades los/as alumnos/as de todas las modalidades y orientaciones de la Educación

Secundaria, mayores de dieciséis (16) años de edad, durante el período lectivo, por un período no mayor a seis (6) meses, con el acompañamiento de docentes y/o autoridades pedagógicas designadas a tal fin. En el caso de las escuelas técnicas y agrotécnicas, la vinculación de estas instituciones con el sector productivo se realizará en conformidad con lo dispuesto por los artículos 15 y 16 de la Ley N° 26.058.



## 2.3 MARCO CONCEPTUAL

Para ampliar la información teórica de este proyecto tomaremos como base conceptos básicos de introducción a la materia investigada.

**Ambiente.-** Totalidad de influencias de la experiencia o no heredadas sobre el desarrollo.

**Desarrollo continuo.-** Perspectiva que considera el desarrollo como un proceso acumulativo de ir añadiendo el mismo tipo de habilidades a las que había en un principio.

**Diferencias individuales.-** Diferencias entre los niños con respecto a sus características, influencias o resultados del desarrollo.

**Etapas.-** Es un cambio cualitativo en la forma de pensar, de sentir y de comportarse que caracterizan a un determinado período de desarrollo.

**Comunicación.-** acto de dar o recibir mensaje o idea.

**Socialización:** Es un proceso de influjo entre una persona y sus semejantes, un proceso que resulta de aceptar las pautas de comportamiento social y de adaptarse a ellas. Este desarrollo se observa no solo en las distintas etapas entre

La infancia y la vejez, sino también en personas que cambian de una cultura a otra, o de un status social a otro, o de una ocupación a otra.

**Proceso.-** Un proceso es un conjunto de actividades o eventos (coordinados u organizados) que se realizan o suceden (alternativa o simultáneamente) con un fin determinado. Este término tiene significados diferentes según la rama de la ciencia o la técnica en que se utilice.

**Recurso didáctico:** Son todos los objetos que puede utilizar el docente en clase.

**Sistema:** Conjunto de reglas o principios sobre una materia racionalmente enlazados entre sí, Conjunto de cosas que relacionadas entre sí ordenadamente contribuyen a determinado objeto.

**Inducción.-** Se piensa que es el razonamiento que consiste en sacar de hechos particulares una conclusión general.

**Aprendizaje:** Es el proceso de adquirir conocimientos, habilidades, actitudes o valores a través del estudio, la experiencia o la enseñanza.

**Computadora:** Es una máquina electrónica que recibe y procesa datos para convertirlos en información útil. Una computadora es una colección de circuitos integrados y otros componentes relacionados que puede ejecutar con exactitud, rapidez y de acuerdo a lo indicado por un usuario o automáticamente por otro programa, una gran variedad de secuencias o rutinas de instrucciones que son ordenadas, organizadas y sistematizadas en función a una amplia gama de aplicaciones prácticas y precisamente determinadas, proceso al cual se le ha denominado con el nombre de programación al que lo realiza se le llama programador.

**Método:** Conjunto ordenado de operaciones mediante el cual se proyecta lograr un determinado resultado.

**Tecnología.-**Es el conjunto de conocimientos técnicos, ordenados científicamente, que permiten construir objetos y máquinas para adaptar el medio y satisfacer las necesidades de las personas, la aplicación práctica del conocimiento, especialmente en un área particular.

Emprendimiento.-Empezar hacer alguna cosa especialmente cuando exige esfuerzo y trabajo.

## **2.4 HIPOTESIS Y VARIABLES**

### **2.4.1 Hipótesis general**

La aplicación de una nueva metodología de emprendimiento incide en promover la

microempresa en los estudiantes de 3° de Bachillerato del Colegio Fiscal Naranjito.

#### **2.4.2 Hipótesis particulares**

- ❖ Los estudiantes de 3° de Bachillerato aplican sus conocimientos de emprendimiento y microempresa en la comunidad.
- ❖ La aplicación de ideas innovadoras influye en la disminución del desempleo en el cantón Naranjito.
- ❖ El sector educativo de nivel secundario del País muestra una visión de crecimiento socioeconómico a través de ideas enfocadas al desarrollo microempresarial.
- ❖ El escaso apoyo de las autoridades gubernamentales incide en las posibilidades de superación de la juventud. Naranjiteña.
- ❖ La despreocupación de las autoridades del plantel influye en la búsqueda de mejoras en el aprendizaje de los educando.
- ❖ Las herramientas de emprendimiento inciden en el desarrollo de las habilidades intelectuales de los estudiantes para generar nuevas oportunidades de empleo que beneficien su entorno y a la sociedad.

#### **2.4.3 Declaración de variables**

##### **Variables de la hipótesis general**

**Independiente:** Nueva metodología de emprendimiento

**Dependiente:** Microempresa

##### **Variables de las hipótesis particulares**

### Hipótesis particular N°1

**Independiente:** Conocimientos

**Dependiente:** Comunidad.

### Hipótesis particular N° 2

**Independiente:** Ideas innovadoras

**Dependiente:** Disminución del desempleo.

### Hipótesis particular N°3

**Independiente:** Sector educativo

**Dependiente:** Crecimiento socioeconómico

### Hipótesis particular N° 4

**Independiente:** Herramientas de emprendimiento

**Dependiente:** Oportunidades de empleo

## 2.4.4 Operacionalización de las variables

**Cuadro 1**

| <b>VARIABLES</b>  | <b>CONCEPTUALIZACIONES</b>  | <b>INDICADORES</b>  |
|---|---|---|
| <b>Variable independiente:</b> Nuevas metodología de emprendimiento | La nuevas metodologías de emprendimiento de los estudiantes de nivel básico son un aporte al desarrollo microempresarial de un sector específico, como de ayuda económica para los jóvenes estudiantes. | Metodología<br>Talleres<br>Seminarios.<br>Capacitaciones                            |
| <b>Variable dependiente:</b> Microempresa                           | Son pequeñas organizaciones que se dedican a expender un producto u ofrecer un servicio diferente en el mercado.  | Rapidez y eficiencia en los procedimientos operativos.<br>Análisis costo beneficio. |
| <b>Variable independiente:</b> Conocimientos                        | El conocimiento es parte del ser humano, con el que se puede descubrir o estudiar muchas metodologías, técnicas, etc. o para perfeccionarse en un tema específico.                                      | Capacitaciones.<br>Herramientas adecuadas.  |

**Elaborado por:** Jomayra Núñez & Diego López

## **CAPITULO III**

## MARCO METODOLÓGICO

### 3.1 TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN Y SU PERSPECTIVA GENERAL

El tipo y diseño de investigación es no experimental, puesto que se empleará el diseño longitudinal, el cual se lo aplicara una sola vez en del tiempo, el instrumento investigativo para este estudio es la encuesta, la cual nos proporcionará información relevante sobre la problemática planteada.

Para el desarrollo de este trabajo se aplicaran las siguientes investigaciones:

#### **De campo**

La investigación de campo se centra en hacer el estudio donde el fenómeno se da de manera natural. El presente anteproyecto se aplicará una investigación de campo ya que se realizará en el lugar de los hechos (Colegio Naranjito), de las que obtendrán los datos más relevantes a ser analizados. Esto permitirá la recopilación de información sobre la realidad para estudiar a fondo el problema de la cual estamos tratando.

#### **Aplicada.**

Esta se basa en resolver problemas prácticos con un margen de generalización limitado. Esta investigación es aquella que se realiza con un propósito inmediato, aplicar los conocimientos desde un punto de vista teórico.

Nuestra investigación se caracterizará en resolver problemas prácticos de la institución educativa a la cual está enfocado nuestro trabajo.

#### **Bibliográfica**

Se caracteriza por la utilización de documentos; recolecta, selecciona, analiza y presenta resultados coherentes. Será bibliográfica porque utilizaremos como ayuda de búsqueda de un tema específico, a través de la consulta de documentos (libros,

revistas, videos, memorias, constituciones, Internet, etc.). Utilizaremos una recopilación adecuada de datos que permitan redescubrir hechos.

**Investigación Descriptiva:** Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. Combinada con ciertos criterios de clasificación que sirve para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo indagatorio.

**Investigación Explicativa:** Mediante este tipo de investigación, que requiere la combinación de los métodos analítico y sintético, en conjugación con el deductivo y el inductivo, se trata de responder o dar cuenta de los porque del objeto que se investiga.

## **3.2 LA POBLACION Y LA MUESTRA**

### **3.2.1 Características de la Población**

Esta investigación inmersa en este proyecto está constituida por los estudiantes del 3° Bachillerato tomando en consideración como Institución Piloto al Colegio Fiscal Mixto Naranjito.

### **3.2.2 Delimitación de la Población**

El universo objeto de estudio corresponden a 400 estudiantes de 3° bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Naranjito.

### **3.2.3. Tipo de Muestra**

El tipo de muestra de investigación no probabilística, en edades entre 15 y 17 años.

### **3.2.4. Tamaño de la Muestra**

Muestra de 400 estudiantes correspondiente al 3° Bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Naranjito realizada para la presente investigación.

$$n = \frac{400 (0,5) (0,5)}{(400 - 1) \cdot 0,05} (0,5) (0,5)$$

$$n = \frac{100}{1,96}$$

$$n = \frac{400 (0,25)}{384 \cdot 0,0025} 0,25$$

$$n = \frac{100}{3,84}$$

$$n = \frac{75}{0,96 + 0,25}$$

$$n = \frac{75}{3,84}$$

$$n = \frac{75}{0,25 + 0,25}$$

$$n = \frac{75}{0,5}$$

$$n = 150$$

### 3.2.5 Proceso de selección

El proceso de selección se lo realizará con la muestra no probabilística y se seleccionará documentos que probarán las encuestas y entrevistas que certificarán el radio de acción de esta investigación.

## 3.3 MÉTODOS Y TÉCNICAS

### 3.3.1 Métodos teóricos o procedimientos lógicos

**Método Analítico – Sintético.-** Para el cumplimiento de este proceso se realizaran encuestas a los estudiantes del Colegio Fiscal Mixto Naranjito de 3º Bachillerato para analizarla de forma individual por medio de métodos estadísticos y aplicar un modelo de objeto mediante la determinación de sus componentes, así como las relaciones entre ellos. Esas relaciones determinan por un lado la estructura del objeto y por otro su dinámica.



### 3.3.2 Métodos Empíricos.

La técnica de investigación que se realizará es la encuesta, para lo cual se formulara un cuestionario de preguntas para receptar opiniones de los estudiantes del Colegio Fiscal Mixto Naranjito de 3º Bachillerato, la encuesta considerara diez consultas conteniendo los siguientes puntos importantes:

- ❖ Tema
- ❖ Objetivos
- ❖ Indicaciones
- ❖ Conocimiento de emprendimiento

### 3.3.3 Técnicas e instrumentos.

Las técnicas que serán aplicadas en nuestro proyecto son:

**Encuestas.** Diseñar un cuestionario de preguntas, incluye estructurar como se va a identificar ,lo que necesitamos investigar y poder tabular este resultado y direccionarnos de manera más objetiva la falta de conocimiento de emprendimiento, para desarrollo de su microempresa y permanencia en el mercado competitivo

**Observación.** Procedimiento utilizado para la aplicación de un diagnostico de los procesos involucrados a través de la visualización de los mismos.

## 3.4 TRATAMIENTO ESTADÍSTICO DE LA INFORMACIÓN

Los datos obtenidos de los instrumentos aplicados serán tabulados y resumidos en tablas estadísticas, desarrollándose estas de manera computarizada, posteriormente los datos se presentarán de manera escrita, tabulada y graficada, empleándose grafica de tipo circular con el respectivo análisis de los resultados obtenidos, igualmente se va a establecer inferencias de los datos utilizando escala de medición acerca de la población estudiada, además se emplearán las medidas de tendencia central, tales como porcentajes y proporciones.



## **CAPITULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ACTUAL**

El estudio está enfocado al Colegio Fiscal Mixto Naranjito, el cual abarca 400 estudiantes de 3º Bachillerato, el enfoque de este trabajo está direccionado a la importancia de las herramientas de emprendimiento en el desarrollo personal de los clientes.

El emprendimientos busca llevar a cabo una participación democrática en la vida económica de una sociedad por lo que buscan un enlace e integración con las entidades públicas o privadas y es aquí donde se puede encontrar las categorías ubicadas al margen de los sistemas tradicionales.

Los emprendimientos ubicados en la economía social tienen cierto grado de propiedad y no tienen el lucro como único objetivo, sino que persiguen un fin social, aunque sus límites no siempre están muy bien definidos ya que puede haber algún emprendimiento intervenido por el Estado que esté generando ayuda social y al mismo tiempo capital.

El trabajo investigativo se lo medirá a través de herramientas investigativas que permitan conocer cuáles son los factores que inciden en la carencia de actividades de emprendimiento en la Unidad educativa y de qué forma esto afecta a su desarrollo integral tanto para la institución como para los clientes.

## 4.2 ANÁLISIS COMPARATIVO, EVOLUCIÓN, TENDENCIA Y PERSPECTIVA.

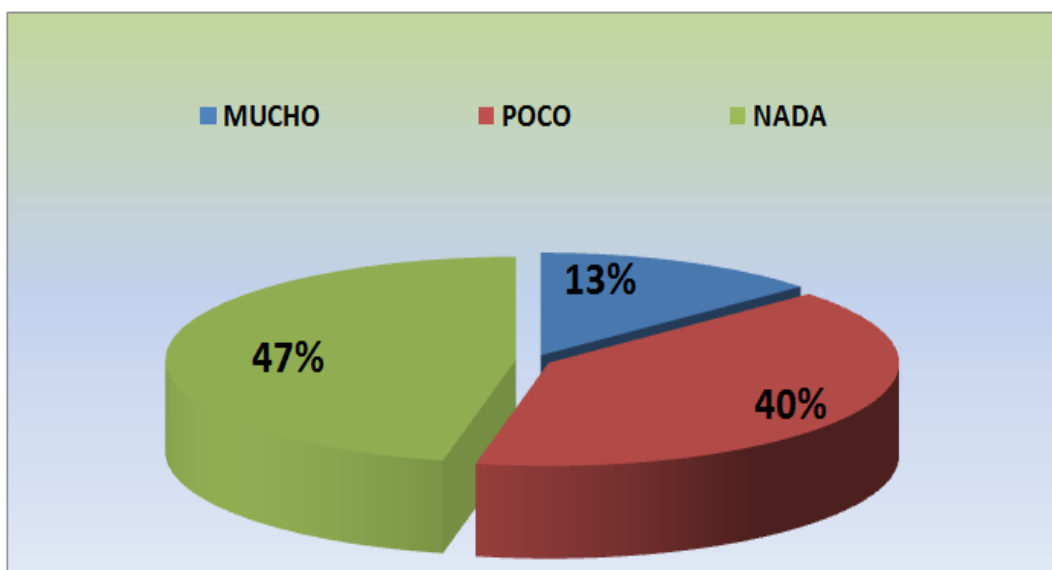
1.- ¿Qué grado de conocimiento tiene usted acerca del emprendimiento?

**Cuadro 2**

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| MUCHO        | 20                  | 13%                 |
| POCO         | 60                  | 40%                 |
| NADA         | 70                  | 47%                 |
| <b>TOTAL</b> | <b>150</b>          | <b>100%</b>         |

**Fuente:** Datos tomados del proceso de encuesta

**Gráfico 1**



**Interpretación.-** La gráfica indica que un 47 % de los encuestados se encuentran con poco grado de conocimiento que tienen acerca del emprendimiento ya que el (13%), tienen el alto grado de conocimiento acerca del emprendimiento.

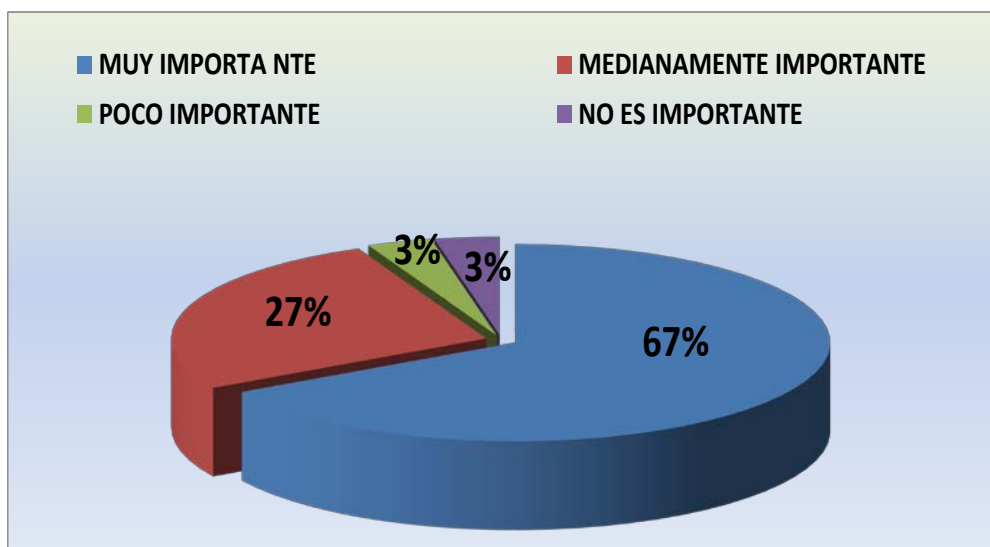
## 2-¿Qué importante es el emprendimiento para su desarrollo profesional?

**Cuadro 3**

| ALTERNATIVAS            | FRECUENCIA | FRECUENCIA  |
|-------------------------|------------|-------------|
| MUY IMPORTANTE          | 100        | 67%         |
| MEDIANAMENTE IMPORTANTE | 40         | 27%         |
| POCO IMPORTANTE         | 5          | 3%          |
| NO ES IMPORTANTE        | 5          | 3%          |
| <b>TOTAL</b>            | <b>150</b> | <b>100%</b> |

**Fuente:** Datos tomados del proceso de encuesta

**Gráfico 2**



**Elaborado por:** Diego López & Jomayra Núñez

**Interpretación.-** Como se puede observar en la gráfica indica que un 67 % de los encuestados opinaron que el emprendimiento es importante para el desarrollo profesional y el (3%) de los estudiantes opinaron que no le afecta el emprendimiento para el desarrollo profesional.

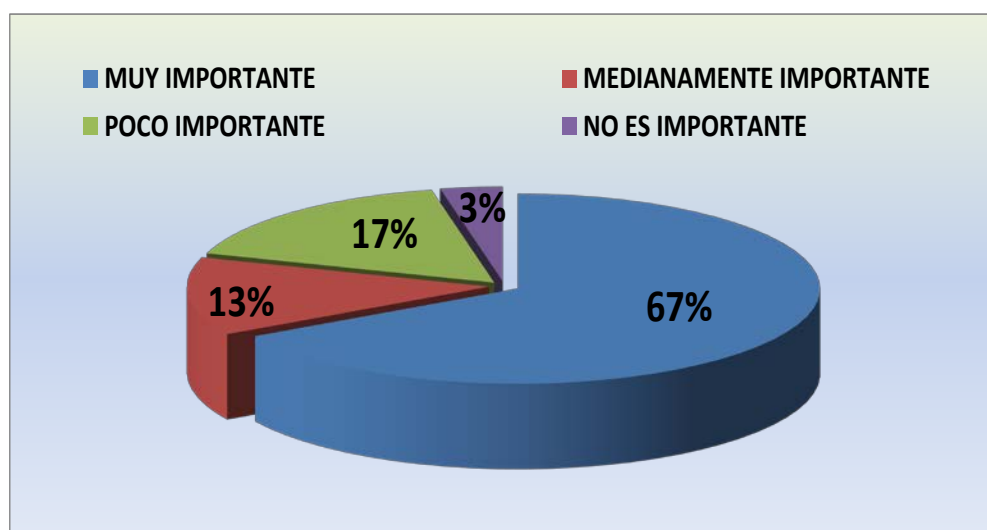
### 3.- ¿Qué importante es el emprendimiento para el desarrollo de la comunidad?

**Cuadro 4**

| ALTERNATIVAS            | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-------------------------|---------------------|---------------------|
| MUY IMPORTANTE          | 100                 | 67%                 |
| MEDIANAMENTE IMPORTANTE | 20                  | 13%                 |
| POCO IMPORTANTE         | 25                  | 17%                 |
| NO ES IMPORTANTE        | 5                   | 3%                  |
| <b>TOTAL</b>            | <b>150</b>          | <b>100%</b>         |

**Fuente:** Datos tomados del proceso de encuesta

**Gráfico 3**



**Elaborado por:** Jomayra Núñez & Diego López

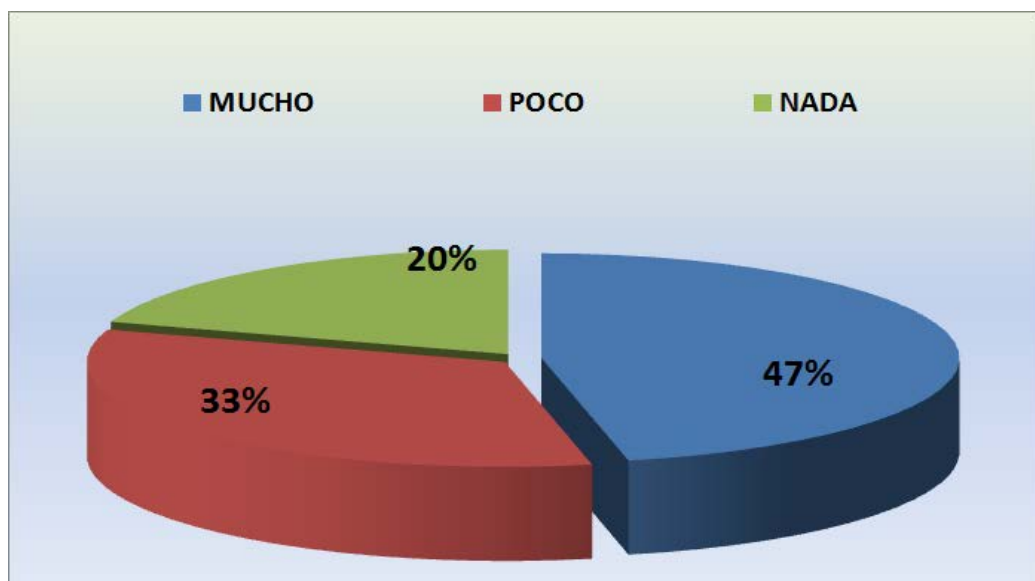
**Interpretación.-** La gráfica indica que un 67 % opinaron que el emprendimiento es importante para el desarrollo de la comunidad y el (3%) de los estudiantes opinaron que no afecta el emprendimiento para el desarrollo de la comunidad.

#### 4.- ¿Cree usted que debería conocer más de emprendimiento?

**Cuadro 5**

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| MUCHO        | 70                  | 47%                 |
| POCO         | 50                  | 33%                 |
| NADA         | 30                  | 20%                 |
| <b>TOTAL</b> | <b>150</b>          | <b>100%</b>         |

**Fuente:** Datos tomados del proceso de encuesta



**Elaborado por:** Jomayra Núñez & Diego López

**Interpretación.-** La gráfica indica que un 47 % opinaron desconocer acerca del emprendimiento y el (20%) de los estudiantes opinaron conocer sobre el nivel de conocimiento acerca de emprendimiento.

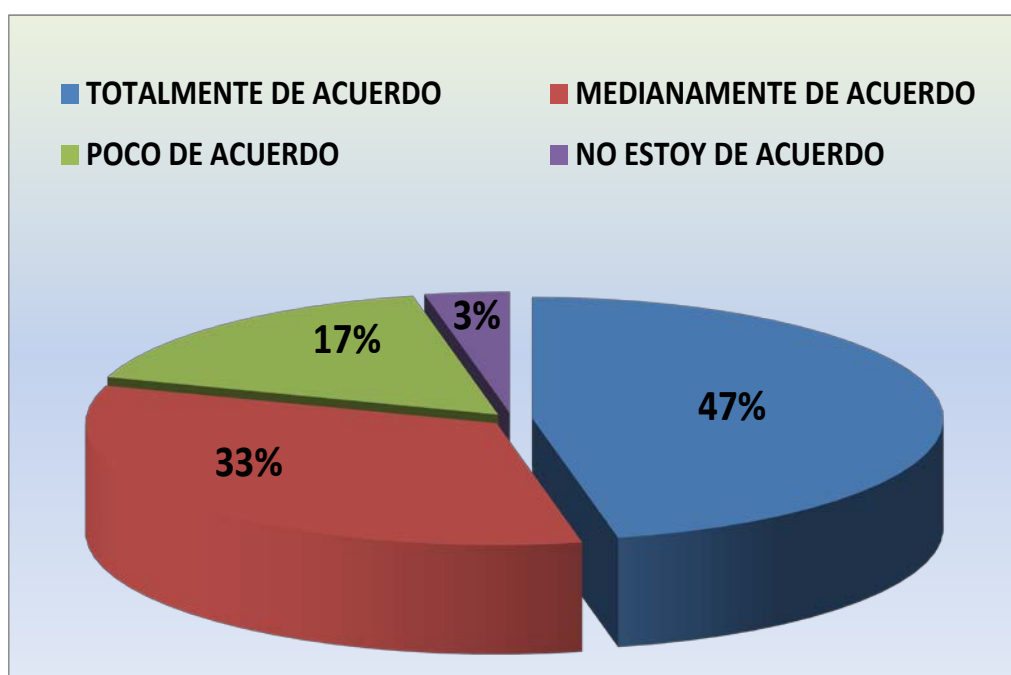
5.- ¿Está de acuerdo que la innovación incide en la disminución del desempleo?

Cuadro 6

| ALTERNATIVAS            | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-------------------------|---------------------|---------------------|
| TOTALMENTE DE ACUERDO   | 70                  | 47%                 |
| MEDIANAMENTE DE ACUERDO | 50                  | 33%                 |
| POCO DE ACUERDO         | 25                  | 17%                 |
| NO ESTOY DE ACUERDO     | 5                   | 3%                  |

Fuente: Datos tomados del proceso de encuesta

Gráfico 5



Elaborado por: Jomayra Núñez & Diego López

**Interpretación.-** La gráfica indica que un 47 % opinaron que la innovación incide en la disminución del desempleo y el (3%) de los estudiantes opinaron que la innovación no incide en la disminución del desempleo.



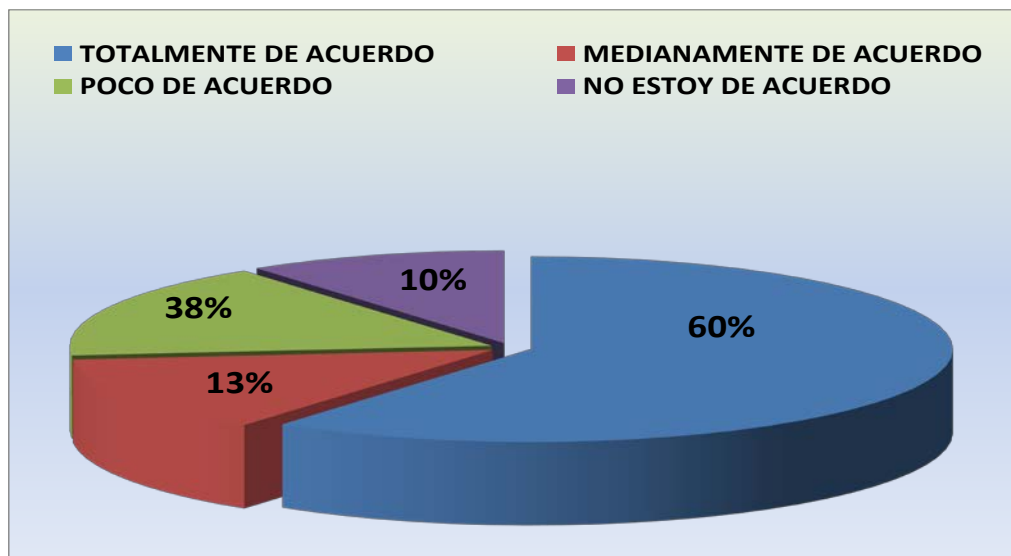
6.- ¿Está usted de acuerdo que aplicando ideas innovadoras puede crear su propia microempresa?

**Cuadro 7**

| ALTERNATIVAS            | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-------------------------|---------------------|---------------------|
| TOTALMENTE DE ACUERDO   | 90                  | 60%                 |
| MEDIANAMENTE DE ACUERDO | 20                  | 13%                 |
| POCO DE ACUERDO         | 25                  | 17%                 |
| NO ESTOY DE ACUERDO     | 15                  | 10%                 |

**Fuente:** Datos tomados del proceso de encuesta

**Gráfico 6**



**Elaborado por:** Diego López & Jomayra Núñez

**Interpretación.-** La gráfica indica que un 60 % opinaron que están de acuerdo que aplicando ideas innovadoras pueden crear microempresas y el (10%) de los estudiantes opinaron estar en desacuerdo que aplicando ideas innovadoras pueden crear microempresas.

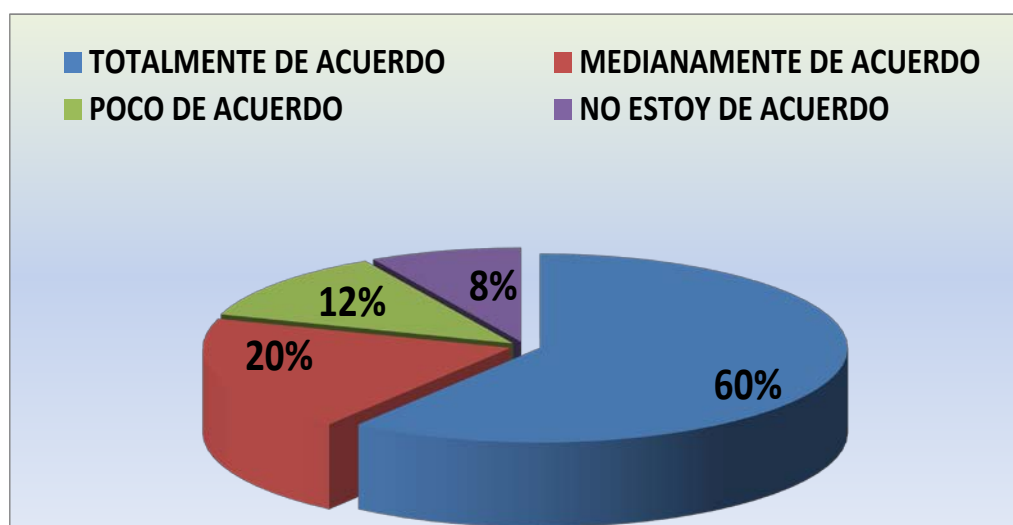
7.- ¿Usted está de acuerdo que a futuro la innovación será la base del crecimiento socioeconómico del País?

**Cuadro 8**

| ALTERNATIVAS            | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-------------------------|---------------------|---------------------|
| TOTALMENTE DE ACUERDO   | 90                  | 60%                 |
| MEDIANAMENTE DE ACUERDO | 30                  | 20%                 |
| POCO DE ACUERDO         | 18                  | 12%                 |
| NO ESTOY DE ACUERDO     | 12                  | 8%                  |
| <b>TOTAL</b>            | <b>150</b>          | <b>100%</b>         |

**Fuente:** Datos tomados del proceso de encuesta

**Gráfico 7**



**Elaborado por:** Diego López & Jomayra Núñez

**Interpretación.-** La gráfica indica que un 60 % opinaron que están de acuerdo que innovación será la base del crecimiento socioeconómico del País el (8%) de los estudiantes opinaron estar en desacuerdo que la innovación será la base de crecimiento socioeconómico en el País.

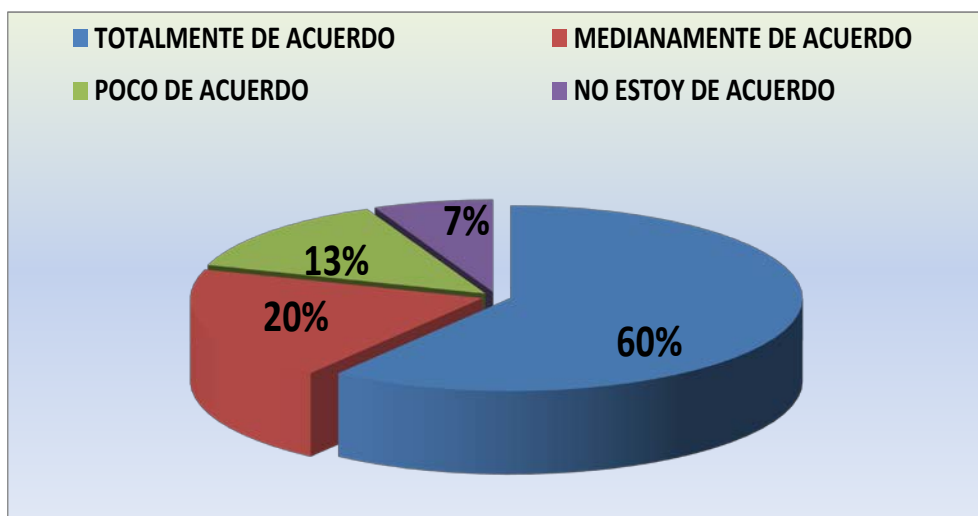
8.- ¿Está usted de acuerdo que sin innovación no hay desarrollo económico?

Cuadro 9

| ALTERNATIVAS            | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-------------------------|---------------------|---------------------|
| TOTALMENTE DE ACUERDO   | 90                  | 60%                 |
| MEDIANAMENTE DE ACUERDO | 30                  | 20%                 |
| POCO DE ACUERDO         | 20                  | 13%                 |
| NO ESTOY DE ACUERDO     | 10                  | 7%                  |
| <b>TOTAL</b>            | <b>150</b>          | <b>100%</b>         |

Fuente: Datos tomados del proceso de encuesta

Gráfico 8



Elaborado por: Diego López & Jomayra Núñez

**Interpretación.-** La gráfica indica que un 60 % opinaron que están de acuerdo que sin innovación no hay desarrollo económico y el (7%) de los estudiantes opinaron estar en desacuerdo que sin innovación no hay desarrollo económico.

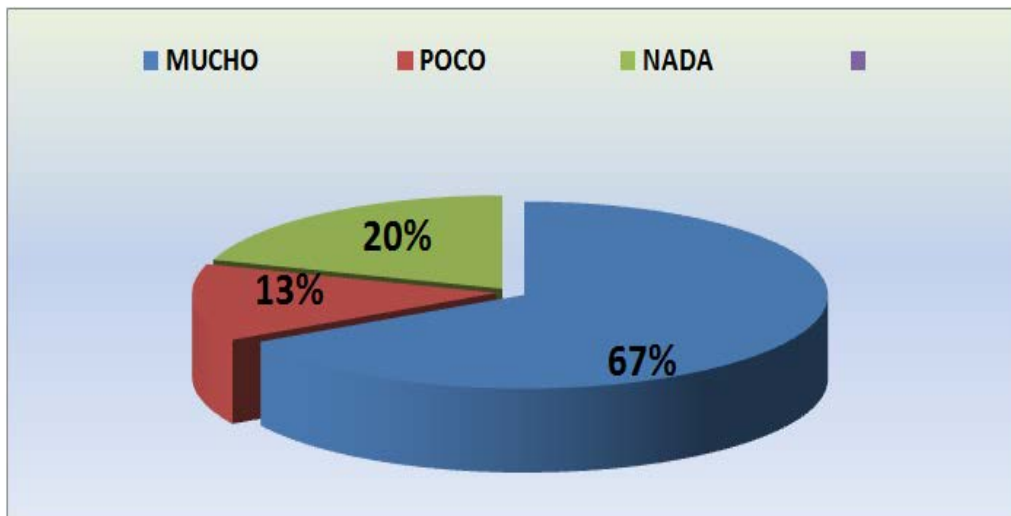
9.- ¿De qué manera afecta la falta de herramientas de emprendimiento en el desarrollo de las habilidades intelectuales?

Cuadro 10

| ALTERNATIVAS | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|--------------|---------------------|---------------------|
| MUCHO        | 100                 | 67%                 |
| POCO         | 20                  | 13%                 |
| NADA         | 30                  | 20%                 |
| <b>TOTAL</b> | <b>150</b>          | <b>100%</b>         |

Fuente: Datos tomados del proceso de encuesta

Gráfico 9



Elaborado por: Diego López & Jomayra Núñez

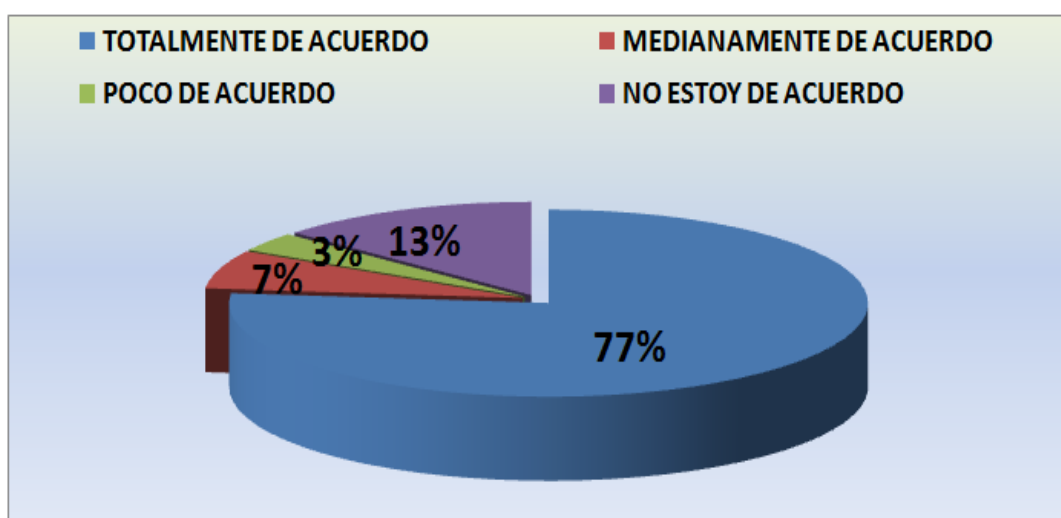
**Interpretación.-** La gráfica indica que un 67 % opinaron que la falta de herramientas de emprendimiento afecta para el desarrollo de las habilidades intelectuales y el (13 %) de los estudiantes opinaron estar que esto no afecta en nada.

**10.-¿Está usted de acuerdo que las habilidades intelectuales es la generación de nuevas oportunidades?**

**Cuadro 11**

| ALTERNATIVAS            | FRECUENCIA RELATIVA | FRECUENCIA ABSOLUTA |
|-------------------------|---------------------|---------------------|
| TOTALMENTE DE ACUERDO   | 115                 | 77%                 |
| MEDIANAMENTE DE ACUERDO | 10                  | 7%                  |
| POCO DE ACUERDO         | 5                   | 3%                  |
| NO ESTOY DE ACUERDO     | 20                  | 13%                 |
| <b>TOTAL</b>            | <b>150</b>          | <b>100%</b>         |

**Gráfico 10**



**Elaborado por:** Diego López & Jomayra Núñez

**Interpretación.-** La gráfica indica que un 77 % opinaron estar de acuerdo con las habilidades intelectuales que generan nuevas oportunidades y el (3 %) no le dieron mucha importancia a la pregunta.

### **4.3 RESULTADOS.**

Tomando en consideración la revelación que tiene el obtener resultados establecido, el diseño y la elaboración de los instrumentos utilizados en este estudio trato de realizarse de manera cuidadosa sobre las actitudes hacia promover el emprendimiento para la creación de microempresas

Esta investigación presenta una descripción de factores que influyen hacia el propósito de promover el emprendimiento en los estudiantes del 3º bachillerato tomado en consideración como Institución Piloto el Colegio Fiscal Mixto Naranjito.

La información obtenida mediante los instrumentos aplicados se pudo verificar el poco conocimiento de emprendimiento de parte del estudiantado en la cual los docentes no aplican ideas innovadoras para el desarrollo de aprendizaje.

Con todo esto es recomendable que se capacite al estudiantado para obtener un mayor conocimiento sobre el emprendimiento para la creación de microempresas en el Cantón Naranjito, a través de personas calificadas y entendidas en el tema, para fortalecer la competitividad de ellos y puedan mantenerse ideas innovadoras.

#### 4.4 VERIFICACIÓN DE LA HIPOTESIS

Cuadro 12

| HIPÓTESIS GENERAL  | VERIFICACIÓN  |
|--|---|
| La carencia estructural en las microempresas del Cantón Naranjito, incide en nuevas metodologías de emprendimiento para el desarrollo competitivo del mercado laboral. | La carencia estructural de ideas innovadora para la creación de las microempresas en el Cantón Naranjito, incide en su permanencia al poco conocimientos de emprendimiento en los estudiantes del 3º de bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Naranjito se puede corroborar en la pregunta cuatro de la encuesta.               |
| <b>Hipótesis particular N.- 1</b> El nivel académico de los estudiantes influye en la falta de conocimiento de emprendimiento para la creación de microempresas.       | El nivel académico de los estudiantes influye en la falta de conocimiento de emprendimiento para la creación de microempresa que beneficien a la comunidad, esto se lo puede corroborar en la pregunta seis de la encuesta.   |
| <b>Hipótesis particular N.-2</b> La implementación de ideas innovadoras para el conocimiento de temas de emprendimiento incide en su permanencia en el mercado.        | Efectivamente la implementación de una asesoría de emprendimiento incide en el desconocimiento de creación de microempresas, sin embargo, la mayoría del estudiantado tiene un enfoque claro de emprendimiento para la disminución desempleo en la localidad, esto se lo puede corroborar en la pregunta cuatro de la encuesta. |
| <b>Hipótesis particular N.- 3</b> El Sector Educativo no corrobora con el aprendizaje de emprendimiento microempresarial.  | Los encuestados manifestaron en la pregunta ocho de la encuesta que están de acuerdo que sin innovación no hay desarrollo de crecimiento socioeconómico.  |
| <b>Hipótesis particular N.- 4</b> La falta de herramientas de emprendimiento impide que los estudiantes desconozcan sobre cómo crear una microempresa.                 | Los encuestados mencionaron en la pregunta cinco de la encuesta que están de acuerdo que la innovación incide en la disminución del desempleo.  |

Elaborado por: Diego López & Jomayra Núñez

## **CAPITULO V**

### **PROPUESTA**

#### **5.1 TEMA.**

“Creación de una asesoría de emprendimiento para promover las microempresas en los estudiantes de 3° Bachillerato considerando como institución piloto el Colegio Fiscal Mixto Naranjito”.

#### **5.2 FUNDAMENTACIÓN.**

Se considera microempresa a toda entidad que ejerce una actividad económica de forma artesanal, y puede ser a título individual, familiar o como sociedad, según Jack Fleitman autor del libro "Negocios Exitosos”.

#### **Características de la microempresa.**

- ❖ Se dedican a la producción y comercialización de bienes y/o servicios.
- ❖ Se clasifican de acuerdo al Código Industrial Internacional Uniforme CIIU: Alimentos, confecciones, cuero y calzado, cerámica, gráfico, químico, plástico, madera, materiales de construcción, metalmecánica, electrónica (radio y TV), transporte, textil, turismo y hotelería, servicios profesionales, servicios generales y municipales.
- ❖ Tiene hasta 10 trabajadores, según el MICIP (Ministerio de comercio exterior, industrialización, pesca y competitividad).
- ❖ Conformada con un capital de hasta USD \$20.000,00 excepto inmuebles y vehículos, según el MICIP.
- ❖ Registrada en la Cámara de Microempresas Cantonal, Parroquial, comunal u organización filial, local, regional o nacional.



- ❖ Mezclan los gastos de subsistencia familiar con los de operatividad del negocio.
- ❖ Poco adiestramiento técnico y gerencial.

Marco legal sobre el cual se brindara el soporte y financiamiento a la microempresa  
Las oportunidades de negocios se deben crear, es por ello generalmente, los administradores con iniciativas, son quienes buscan éstas oportunidades, primero, buscan el mercado y después buscan situaciones dentro de las cuales puedan operar con éxito una idea de negocio.

Es necesario destacar que solo algunos negocios tienen perspectivas de crecimiento, ya que están tienen una base de conocimiento de administrar un negocio.

### **Recompensas de ser microempresarios.**

Los individuos se ven atraídos hacia la actividad comercial por diversos incentivos poderosos y en otros casos por una mezcla de posibles satisfacciones, estas recompensas pueden ser de las ganancias, de la independencia, y de una forma de vida satisfactoria.

#### **La recompensa de las ganancias**

Los resultados financieros de cualquier negocio deben compensar a su propietario por invertir su tiempo personal (equivalente a un salario o sueldo) y ahorros personales (intereses o dividendos) antes de que se obtengan ganancias reales. Los microempresarios esperan un rendimiento que no solo les compensen el dinero y el tiempo que invierten, sino que les premien bien.

#### **La recompensa de la independencia**

La libertad de operar independiente es otra recompensa de ser microempresario. Muchos de nosotros tenemos un gran deseo de tomar decisiones, asumir riesgos y tener recompensas. En algunos microempresarios usan su independencia para lograr flexibilidad en su vida personal y hábitos de trabajo

## **La recompensa de una forma de vida satisfactoria.**

Los microempresarios hablan frecuentemente de la satisfacción que experimentan de sus propios negocios; se refieren al trabajo que hacen como diversión, también lo disfruta cuando ser jefe y ser un líder cívico en la comunidad.

## **Las desventajas de ser microempresario**

Comenzar a operar a un negocio propio suele exigir un trabajo duro, largas horas y mucha energía emocional, también tienen la amarga experiencia de sufrir tensiones personales, así como la necesidad de invertir mucho tiempo y un arduo trabajo.

La posibilidad del fracaso del negocio es una amenaza constante para los microempresarios. No hay ninguna garantía del éxito, ni siquiera de una salida decorosa para un microempresario que fracasa, a nadie le gusta ser un perdedor, pero ésa es siempre una posibilidad para una persona que empieza un negocio

## **El plan de la microempresa**

Cada negocio empieza una idea y un plan de la empresa es necesario para guiar la investigación y el desarrollo de esta idea. Si su área suena atractiva, entonces usted planea como llegar allá. Un plan de negocios es el mapa de carreteras para el éxito de la empresa. Al describir un plan del negocio, usted considerará todas las partes de su empresa en detalle. Usted observará cuidadosamente se empresa la industria, su competencia, sus clientes, y su habilidad para triunfar.

## **Microempresas generadoras de empleo**

En las economías modernas la presencia de gran número de pequeños negocios, que representan las unidades productivas del país, su característica más importante de las microempresas son la flexibilidad, que les ayuda a orientarse hacia las diferentes necesidades de los consumidores, y su creatividad para reaccionar y responder a los rápidos cambios del entorno.

El significado social se traduce en la generación de oportunidades de trabajo, que constituye la posibilidad de realización personal para muchas personas, y además, la promoción del desarrollo regional de los pueblos. Uno de los obstáculos para el desarrollo de este tipo de microempresas y su libre acceso al mercado en su formalización y posterior registro

### **Naturaleza de los empresarios de las microempresas.**

El perfil principal de la mayoría de los microempresarios en el Ecuador, ellos centran la mejor atención de su tiempo a la comercialización de sus productos, la recuperación de cartera, la reposición de sus inventarios y la preocupación de cómo pagar a sus proveedores.

No manejan el concepto global de la administración de microempresas donde igual valor tienen para un empresario el control de sus activos y pasivos corrientes como el costo promedio de ventas, costos de producción y los gastos operacionales, que van a permitir tener el control de los márgenes de rentabilidad, planificación, presupuestación y ejecución de la estrategia.

### **La personalidad del empresario y el desarrollo de la gestión.**

El término dirección frente a la gestión, hay que tener en cuenta que la materialización de algunos aspectos de la dirección es, en el día a día, el desarrollo (gestión) de la actividad de la empresa en sus diferentes niveles. Una de las bases de la pequeña y la mediana empresa es la importancia de las relaciones humanas. Su dimensión, perfectamente delimitada, implica una interrelación intensa que hace que la personalidad del empresario y su elenco directivo marquen el funcionamiento y la evolución de la empresa.

En otras palabras, la personalidad del empresario la que da un carácter especial a su propia creación, que es su negocio analizar qué características destacan en ese tipo de sociedades. La dirección de las microempresas se suelen hallar en manos de personas que son las rebeldes impenitentes del mundo empresarial.

### **Rasgos de la personalidad del pequeño empresario.**

Los tres rasgos fundamentales de su personalidad son, sentido de la independencia muy desarrollado, por lo menos, un gran deseo de no depender del control ajeno, gran sentimiento empresarial, o quizás un deseo de poner en práctica sus propias ideas y aptitudes, estar dominado por consideraciones personales y familiares, o bien por motivos impersonales o de lucro, ya sea de iniciar o continuar el negocio.

### **Sentimiento de la Independencia.**

Puede convertirse en el peor enemigo si se acentúa el aspecto negativo. El excesivo sentimiento de independencia le lleva a no admitir consejos de nadie. Se considera autosuficiente y niega a los demás los conocimientos precisos para indicarle el camino que se debe seguir. La mayoría de los microempresarios no admiten consejos de nadie, diciendo que los asesores saben mucho de teoría, pero nada de problemas prácticos.

### **Espíritu Emprendedor.**

Su deseo de plasmar las ideas en una obra viva y de aplicar sus aptitudes al mundo de los negocios, Este espíritu empresarial, que constituye el motor de su actividad, al permitirle que vea oportunidades donde otros no ven nada, y que impulse a emprender negocios allí donde otros solo encuentran dificultades insuperables, no está exento de riesgos unas veces por defecto y otras por exceso. Quien carezca de la suficiente iniciativa, haría mejor en buscar empleo en otra empresa y renunciar a crear una propia empresa propia, en otro extremo del espectro quienes asumen riesgos sin análisis suficiente o trabajan al tanteo se exponen fácilmente a desperdiciar recursos y esfuerzos.

### **Entre el lucro y ciertos imperativos.**

Es la de moverse en un terreno intermedio entre el frío afán de lucro y los imperativos personales y familiares. Así como una gran mayoría persigue el beneficio como el único objetivo y en el fundamenta sus decisiones a menos que esté en juego su supervivencia, el pequeño empresario adopta una postura un tanto ambigua entre ese afán de ganancia y otras consideraciones, como su edad, su salud, sus relaciones familiares.

Estas consideraciones no financieras pueden ocultar un serio peligro para el microempresario. Por ejemplo: no se den elegir los proveedores sólo por amistad o por vínculos familiares, sino porque además, los precios sean idénticos o más convenientes, los plazos de entrega iguales o más cortos, se pone en peligro la supervivencia de la microempresa.

La influencia del entorno, también afecta a la evolución de las empresas, la necesidad de conocer el entorno, tales como disponibilidad de locales, proximidad al hogar, conocimiento del vecindario y ofertas de traspaso de negocios, los nuevos dueños no se molestaron en evaluar objetivamente la rentabilidad potencial del desplazamiento. Al no hacerlo así, algunos no se dieron cuenta que la zona o lugar escogido estaba en decadencia, tal vez porque no era el sitio adecuado para el tipo de negocio proyectado, o el mercado de ese producto o servicio ya estaba saturado

### **El fracaso de la pequeña y mediana empresa.**

La ley biológica de adaptación al medio es aplicable también a los negocios. Las empresas siguen el curso marcado por su director; así pues, de la preparación, experiencia directiva e información de éste depende la supervivencia de aquella. Se dice que las causas de sus tribulaciones son casi siempre las mismas y que, directa o indirectamente, pueden imputarse a la dirección y se clasifican en lo siguiente

#### **Incompetencia.**

La mitad de los problemas empresariales se deben, en alguna medida, a la falta de preparación de sus directores o dueños. Algunas personas sin la suficiente preparación para hacer frente a las responsabilidades de un negocio deciden, sin embargo, crear una empresa ¿hay leyes que regulen el acceso al mundo empresarial de los menos dotados? Es una cuestión de opciones políticas; o se coarta la libertad económica del individuo, o los requisitos para la creación de pequeñas empresas son más bien formales, como puede ser la concesión de una licencia fiscal. En una economía de mercado, e incluso mixta, el pequeño y mediano empresario tiene la plena libertad, incluida la de fracasar y volver a empezar. Y sobre esta libertad descansa en buena medida la riqueza de los pueblos.

### **Experiencia directiva.**

En las pymes, el director gerente a de realizar una serie de funciones que se caracterizan por una cierta especialización en campos diferentes, como son las compras, la planificación, el control de producción, la explotación, las ventas, la financiación. Es difícil que una sola persona esté preparada en temas tan diversos.

Suele suceder que el director de una pequeña empresa, que destaca por su conocimiento o experiencia en una función específica, dedique a ésta la mayor parte de su tiempo, bien por afición o bien por seguridad de hacerla bien, mientras que las demás funciones quedan sin la atención suficiente.

### **Falta de experiencia directiva.**

La falta de experiencia en la dirección del negocio. Esta experiencia se logra adquiriendo primero un bagaje técnico en todos los aspectos de la dirección y preocupándose luego de asegurar la puesta al día de los conocimientos directivos. También hay que tener en cuenta la continuidad de la dirección para el caso de que falte el responsable. Existen dos medidas apuntan a solucionar el problema como son: adquirir la formación directiva completa y actualizada, capacitar al posible sucesor en la dirección.

### **Desconocimiento del sector.**

Muchos hombres de empresa confunden la capacidad y experiencia adquiridas en un sector de la economía con una disposición innata que les asegura el triunfo en cualquier actividad empresarial que debe acometer, se aconseja tener conocimientos del sector a donde se va a crear la empresa.

### **Negligencia.**

Es peor que la dirección deficiente; es la ausencia de toda la dirección, es dejar los asuntos propios en manos de otros sin la supervisión, ni el control suficiente. Tiene su origen en la falta de salud, en la pérdida de interés por el negocio, en las dificultades familiares, en la adquisición de malos hábitos o en la pereza.

### **Fallos administrativos.**

Constituye un falló en el sentido de no haber adoptado a tiempo medidas adecuadas y correctivas, para salvaguardar a la compañía de determinados riesgos.

## **La competencia y el mercado, la oferta y la demanda**

Se ofrecerán mercancía mientras haya de necesidad de ellas, y esto no será establecido más que por quien llamamos benefactor, esto es, la sociedad entera, que es una realidad mucho más abarcadora que el indefinido (hasta hoy) concepto de “mercado”. El benefactor deberá exigir a los demás y a sí mismo (ahora podrá hacerlo) que satisfagan las necesidades, sus gustos y sus caprichos. Tendrá las herramientas apropiadas para ello, la información, la educación, y sobre todo un real poder de compra, el suficiente poder adquisitivo.

### **5.3 JUSTIFICACIÓN**

Esta propuesta tiene como finalidad proponer una estructura organizacional orientada a brindar charlas de capacitación para promover la creación de microempresas con los estudiantes de 3° de Bachillerato considerando como Institución Piloto el Colegio Fiscal Mixto Naranjito con el fin de obtener rendimientos económicos que les permita posicionarse como un grupo de profesionales capacitados que operaran a través de esta actividad. El propósito de esta propuesta se origina por la poca presencia de asesorías en el estudiantado y lo más relevante a la poca participación que tienen los docentes para crear jóvenes emprendedores, donde se ha podido visualizar el crecimiento desmedido de los estudiantes, por la falta de talleres y seminarios donde incentiven al estudiantado a conocer un poco más del tema de emprendimiento, por ello, debido a que contamos con los conocimientos necesarios acerca de la creación de microempresas se ha propuesto la creación de una asesoría de emprendimiento, el mismo que tendrá la finalidad de potencializar las actividades comerciales de los microempresarios naranjiteños.

### **5.4 OBJETIVOS.**

#### **5.4.1 Objetivo General de la propuesta**

Crear una asesoría de emprendimiento para promover las microempresas en los estudiantes del 3° Bachillerato considerando como Institución Piloto el Colegio

Fiscal Mixto Naranjito, aplicando ideas innovadoras, que optimicen los procesos y procedimientos administrativos de las microempresas.

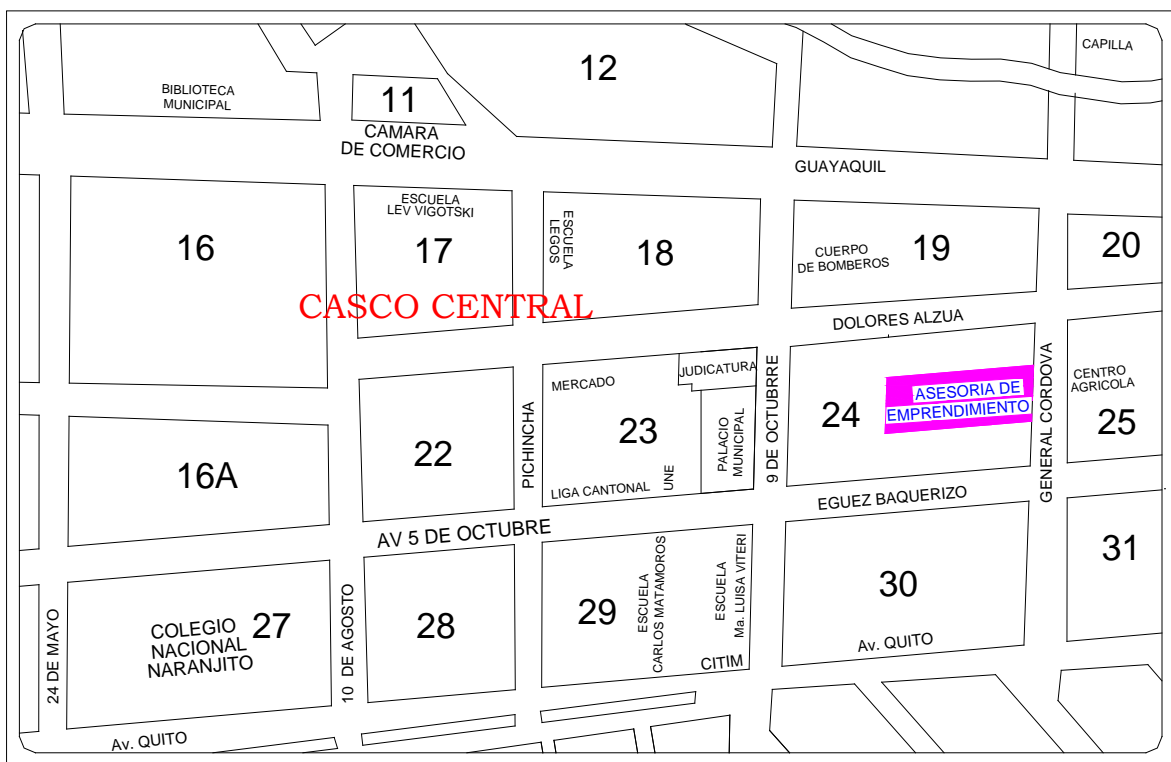
#### 5.4.2 Objetivos específicos

- ❖ Ofrecer cursos charlas y motivación al estudiantado
- ❖ Brindar información adecuada sobre lo que es microempresa, solucionar inquietudes acerca del tema, ganándonos de esta manera prestigio y credibilidad de los estudiantes.
- ❖ Fortalecer los procesos de creación de microempresas en el Cantón Naranjito por el uso de la tecnología.
- ❖ Contribuir al mejoramiento financiero microempresarial del Cantón Naranjito

#### 5.5 UBICACIÓN.

La Asesoría será dictada en el País Ecuador, provincia del Guayas, Cantón Naranjito, en la Calle General Córdova entre Las Calles Eguez Baquerizo y Dolores Alzua La ventaja de este lugar que es céntrico y de fácil ubicación es una área de total esparcimiento.

FIGURA 1





## **5.6 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD.**

### **5.6.1 Misión**

Proporcionar una asesoría eficaz y eficiente que fortalezca el emprendimiento de la creación de microempresas en el cantón Naranjito, con una excelente capacitación, charlas motivadoras y herramientas estratégicas que busquen la optimización de procesos y el desarrollo integral tanto para el usuario interno como externo.

### **5.6.2 Visión**

Liderar el mercado a través de un servicio garantizado, con profesionales de primera que apoyen el desarrollo de emprendimiento en la creación de microempresas.

### **5.6.3 Valores Corporativos**

- ❖ Disciplina y profesionalismo
- ❖ Integridad con los estudiantes
- ❖ Perseverancia
- ❖ Responsabilidad
- ❖ Honestidad
- ❖ Flexibilidad
- ❖ Arte de saber escuchar
- ❖ Educación

### **5.6.4 Objetivo General**

Fortalecer el desarrollo de emprendimiento para la creación de microempresas en el Cantón Naranjito, a través de la charlas, buscando dirigirnos eficazmente hacia ellos teniendo total éxito en la optimización de procesos, procedimientos y recursos administrativos en beneficio de la organización y el mercado.

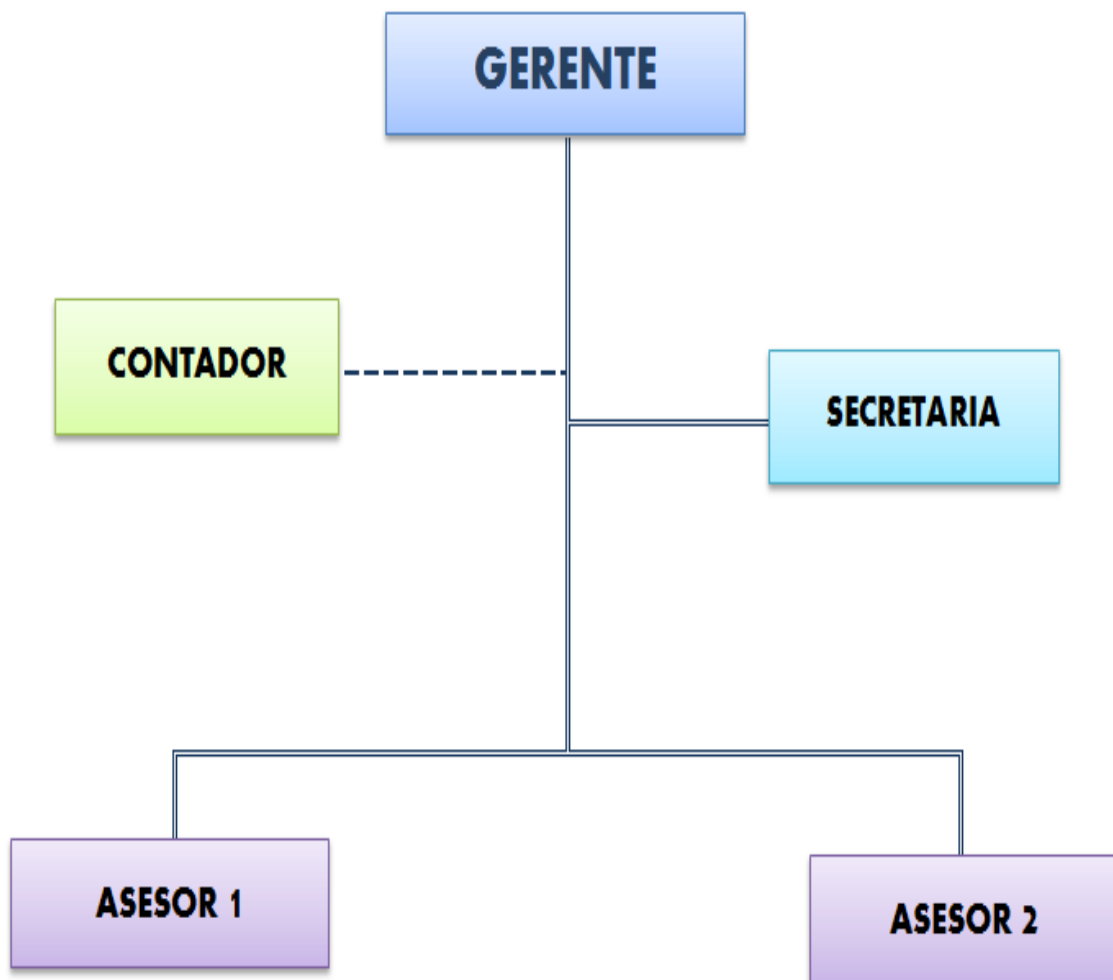
### **5.6.5 Objetivos específicos**

- ❖ Generar personas capaces de tener ideas innovadoras
  
- ❖ Promover la cultura emprendedora hacia el desarrollo emprendedor

- ❖ Aplicar planes de trabajo con el fin de brindar varias alternativas de emprendimiento en este mercado.
- ❖ Mantener en constante capacitación al talento humano, con el fin de afianzarse en este sector comercial del cantón Naranjito.

### Organigrama estructural

Grafico 11



Elaborado por: Jomayra Núñez & Diego López

# MANUAL DE FUNCIONES

**Descripción del cargo:** Gerente General

**A quien se reporta:** Accionista Principal

**A quien supervisa:** Asesores y secretaria

## 5.6.7 Función General

Ser responsable de supervisar, coordinar, controlar, planificar y tomar decisiones en todas las áreas del establecimiento.

### Funciones Específicas.

- ❖ Planifica los futuros talleres direccionados a los estudiantes.
- ❖ Coordinar los diferentes talleres para la capacitación de los jóvenes estudiantes del 3º de Bachillerato.
- ❖ Establece políticas de direccionamiento conforme al asesoramiento planteado a los estudiantes.
- ❖ Toma decisiones en todo aspecto referente al asesoramiento.
- ❖ Supervisar la ejecución de todos los procesos en los diferentes estatus.
- ❖ Controlar la ejecución del trabajo, comparando los resultados reales con los esperados.
- ❖ Revisar ingresos receiptados, documentos y estados financieros para que exista un control más efectivo y eficiente
- ❖ Autoriza todo tipo de ingresos y egresos de efectivo
- ❖ Elaborar y evaluar políticas internas
- ❖ Comparar los resultados reales con los esperados
- ❖ Revisar y aprobar los estados financieros con el respectivo presupuesto para tomar futuras decisiones
- ❖ Autorizar la adquisición de materia prima e insumos solicitados.
- ❖ Reunir periódicamente a los asesores mínimo 2 veces al mes, para fijar metas y analizar la evolución de la misma.
- ❖ Autorizar los pagos que se originen por obligaciones al IESS, SRI y gastos que se generan por permisos de funcionamiento de la microempresa y su normal desarrollo
- ❖ Gozar de buenas relaciones interpersonales con el círculo social del Cantón

## **Características Específicas**

- ❖ Requiere de alta moral comprobada
- ❖ Lealtad, responsabilidad, respeto y buenas relaciones interpersonales
- ❖ Capacidad y criterio para toma de decisiones
- ❖ Ser Comunicativo
- ❖ Dinamismo y energía
- ❖ Dominio en programas informáticos Word, Excel
- ❖ Facilidad para trabajar a presión
- ❖ Excelente Comunicación organizacional

## **PERFIL DEL CARGO**

**Edad:** 25– 35 años

**Género:** Indistinto

**Estado Civil:** Indistinto

**Educación:** Título de Tercer Nivel en C.P.A, Administración de empresas o carreras afines, de preferencia con título de cuarto nivel.

**Experiencia:** 1 años como mínimo en áreas similares

**Descripción del cargo:** Asesor Administrativo

**A quien se reporta:** Gerente

**Función General**

Apoyo a la gerencia y responsable de coordinar los ciclos de capacitación.

**Funciones Específicas.**

- ❖ Analizar y desarrollar la metodología de trabajo
- ❖ Poseer criterio e iniciativa para el ejercicio de sus labores
- ❖ Planificar asesoría y servicio administrativo a brindarse
- ❖ Organizar la información obtenida del cliente en base al tipo de asesoría a brindar.
- ❖ Clasificar y ordenar los diferentes temas de asesoría y servicio administrativo a tratarse.

- ❖ Redactar los diferentes asesoramientos a tratar.
- ❖ Realizar el informe de asesoría.
- ❖ Mantenimiento de los archivos de la microempresa

### **Características Específicas**

- ❖ Conocimiento en Administración Estratégica
- ❖ Lealtad, responsabilidad, transparencia y buenas relaciones interpersonales
- ❖ Experiencia en la conducción de personal
- ❖ Facilidad para trabajar bajo presión

### **PERFIL DEL CARGO**

**Edad:** 25 – 30 años

**Género:** Indistinto

**Estado Civil:** Indistinto

**Educación:** Título de Tercer Nivel Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría.

**Experiencia:** 1 años como mínimo en áreas similares

**Descripción del cargo:** Secretaria

**A quien se reporta:** Gerente

#### **Función General**

Colaborar y cumplir con las funciones delegadas por el Gerente, para un mejor desarrollo y administración de la Empresa.

#### **Funciones específica**

- ❖ Contestar los teléfonos, pasar comunicaciones y anotar mensajes.
- ❖ Dar por teléfono recados rutinarios o especiales.
- ❖ Con Manejar el archivo (general y personal).
- ❖ Marcar los papeles importantes y conservar un archivo especial.
- ❖ Manejar y mantener al día agendas, directorios, tarjeteros anotar las citas de su jefe inmediato.

- ❖ Custodiar los documentos internos de la empresa.
- ❖ Controlar los horarios de entrada y salida del personal.
- ❖ Coordinar visitas con los proveedores para la obtención de insumos
- ❖ Recibir y verificar que la mercadería llegue siempre en óptimas condiciones.
- ❖ Mantener un buen trato con los clientes.
- ❖ Mantener aseada la oficina.

## **PERFIL DEL CARGO**

**Edad:** 23 a 30 años

**Sexo:** femenino

**Estado Civil:** Indistinto

**Educación:** Que este en cursos superiores de Administración de Empresas o carreras afines. (Tercer año en adelante).

**Experiencia:** 1 años en cargos similares.

### **Manual de Funciones.**

**A quien se reporta:** Gerente

**Cargo:** Contador.

### **Función General**

Presentar los registros de diario, mayor, inventarios, cuentas de bancos, estados financieros a presentar e indicadores financieros.

### **Funciones Específicas**

- ❖ Efectuar el pago de Impuestos y trámites legales.
- ❖ Planear inversiones y relaciones con instituciones financieras.
- ❖ Realizar comparaciones con períodos anteriores y realizar proyecciones financieras.
- ❖ Planear y controlar todas las actividades contables y financieras de la microempresa.
- ❖ Asesorar en la toma de decisiones económicas.

- ❖ Determinar el flujo de efectivo para operaciones de producción.
- ❖ Determinar gastos variables y fijas.

## **PERFIL DEL CARGO**

**Edad:** 25 a 30 años

**Sexo:** Indistinto

**Estado Civil:** Indistinto

**Educación:** Ingeniero en C.P.A o carreras a fines

**Experiencia:** 2 años en cargos similares.

## **Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos**

Una vez que el personal del cuerpo de bomberos haya inspeccionado el local, la mencionada entidad otorga este permiso. En la revisión básicamente se revisa la instalación y se asegura que tengan medios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente.

## **LA SIGUIENTE CODIFICACIÓN Y REFORMAS A LA LEY DEL REGISTRO ÚNICO DECONTRIBUYENTES**

Capítulo I

### **DE LAS HABILIDADES GENERALES**

**Art. 1.-** Concepto de Registro Único de Contribuyentes.- Es un herramienta que tiene por función registrar e identificar a los participantes con fines impositivos y como objeto proporcionar información a la Administración Tributaria.

**Art. 2.-** Del Registro (Sustituido inc. 1 por el Art. 21 de la Ley 41, R.O. 206, 2-XII-97).- El Registro Único de Contribuyentes será administrado por el Servicio de Rentas Internas.

Todos los organismos del Sector Público así como las instituciones, empresas particulares y personas naturales están obligados a prestar la colaboración que sea necesaria dentro del tiempo y condiciones que requiera dicha Dirección.

**Art. 3.-** De la Inscripción Obligatoria.- (Reformado por el Art. 4 de la Ley 63, R.O. 366, 30-I-90).- Todas las personas naturales y legales entes sin personalidad jurídica, nacionales e inmigrantes, que inicien o realicen actividades mercantiles en el país en forma indemne u ocasional o que sean titulares de fortunas o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligados a inscribirse, por una sola vez, en el Registro Único de Contribuyentes. Si un obligado a inscribirse no lo hiciere, en el plazo que se señala en el artículo siguiente, sin peligro de sanciones a que se hiciere acreedor por tal omisión, el Director General de Rentas asignará de oficio el correspondiente número de inscripción.

También están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, las entidades del sector público; las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional; así como toda entidad, fundación, cooperativa, corporación, o entes similares, ante cualquiera sea su denominación, tengan o no fines de lucro.

Los organismos internacionales con oficinas en el Ecuador; las embajadas, consulados y oficinas comerciales de los diversos países con los cuales el Ecuador mantiene relaciones diplomáticas, consulares o comerciales, no están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, lo cual podrán hacerlos y lo consideran conveniente.

**Art. 4.-** De la inscripción.- La inscripción a que se refiere el artículo anterior será requerido por las personas naturales, por los mandatarios, representantes legales o apoderados de instituciones, organismos y empresas, sujetas a esta Ley, en las Oficinas o dependencias que señale la administración preferentemente del domicilio fiscal del obligado.

Las personas naturales o jurídicas que adquieran la calidad de contribuyentes o las empresas nuevas, deberán tener su inscripción dentro de los treinta días siguientes al de su constitución o iniciación real de sus actividades según el caso y de acuerdo a las normas que se establezcan en el Reglamento.



Aquellos contribuyentes, personas naturales que empleen actividades como empresas unipersonales, y que operen con un capital en giro de hasta S/. 10.000, oo, serán consideradas únicamente como personas naturales para los efectos de esta Ley. En todo caso, la Dirección General de Rentas, deberá, de conformidad con lo prescrito en el Reglamento, calificar estos casos.

La solicitud de inscripción contendrá todos los datos que sean requeridos, y que señale el Reglamento y se presentarán en los formularios oficiales que se entregarán para el efecto.

En caso de inscripciones de oficio la administración llenará los formularios correspondientes.

**Art. 5.-** Del Número de Registro.- La Dirección General de Rentas, establecerá, el sistema de numeración que estime más necesario para identificar a las personas jurídicas, entes sin personalidad jurídica, empresas unipersonales, nacionales y extranjeras, públicas o privadas.

Para las personas naturales, que no constituyan empresas unipersonales, el número de identificación tributaria estará dado por el número de la cédula de identidad y/o ciudadanía.

**Art. 8.-** De la Intransferibilidad y Certificado de Inscripción.- El certificado de inscripción con el número de identificación tributaria es un documento público, intransferible y propio.

**Art. 9.-** De las Responsabilidades.- Los obligados a inscribirse son responsables de la autenticidad de la información consignada, para todos los efectos legales derivados de este acto.

En el caso de los comprometidos por representación se estará a lo dispuesto en el artículo 26 del Código Tributario.

**Art. 10.-** Del uso del número de Inscripción en Documentos.- El número de inscripción en el Registro Único de Contribuyentes determinado en la forma

establecida en el artículo 5 de esta Ley, deberá constar obligatoriamente en los siguientes documentos:

- a) Cédula Tributaria;
- b) Certificado Militar o Cédula de las Fuerzas Armadas;
- c) Certificado de informes propios concedido por la Policía Civil Nacional;
- d) Documento de afiliación personal al Seguro Social;
- e) Licencias de conductores;
- f) Matrículas de Comerciantes;
- g) Matrículas de Industriales;
- h) Cédulas de Agricultores;
- i) Documento de afiliaciones a las Cámaras de Artesanías y Pequeñas Industrias;
- j) Carnés de los Colegios Profesionales;
- k) Registros de importadores y exportadores;
- l) Documentos que contengan la matrícula de vehículos (no placas);
- m) Catastro de la Propiedad;
- n) Declaraciones y recibos de pago de cualquiera género de cargas, cuya recaudación se realice por cualquier tipo de institución;
- ñ) Certificado de no adeudar al Fisco o a los Municipios;
- o) Facturas, Notas de Ventas, Recibos y más escritos contables que conceden los contribuyentes por hechos de comercio o servicios;
- p) Planillas de sueldos de todas las instituciones de derecho público o privado;
- q) Permisos de importación, pólizas de exportación y pedimentos de aduana;
- r) En todos los escritos que el Estado y las instituciones oficiales y privadas concedan en favor de terceros y siempre que se relacionen con aspectos tributarios;
- y,s) En todas las etiquetas y envases de efectos que realmente así lo permitieren.

**Superintendencia de Compañías.**-la Información correspondiente de acuerdo al artículo 20 de la Ley de Compañías, que entre otros determina enviar en el primer cuatrimestre de cada año:

- a) Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la Ley;

b) La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas;  
y,

c) Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

El balance general anual y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias estarán aprobados por la junta general de socios o accionistas, según el caso; dichos documentos, lo mismo que aquellos a los que aluden los literales b) y c) del inciso anterior, estarán firmados por las personas que determine el reglamento y se presentarán en la forma que señale la Superintendencia.

**Servicio de Rentas Internas.-** las siguientes obligaciones tributarias:

- a) Anexo de compras de retenciones en la Fuente por Otros Conceptos
- b) Declaración de Impuesto a la Renta Sociedades
- c) Declaración de Retenciones en la Fuente
- d) Declaración Mensual de IVA

### **Permiso y patente municipal**

Este permiso o documento se lo obtiene en las Oficinas del Departamento de Rentas del G.A.D.Municipal del cantón Naranjito .Presentado la siguiente documentación:

- ❖ Copia de Registro Único de (RUC) contribuyente
- ❖ Copia de cedula de identidad del representante lega
- ❖ Copia de certificado de votación del representante legal
- ❖ Formulario de declaración para obtener la patente
- ❖ Permiso de Comisaria Municipal

## **5.7 DESCRIPCION DE LA PROPUESTA**

### **Análisis de mercado**

**Gráfico 12**



Para realizar el análisis externo del Centro de Asesoría de emprendimiento en el cantón Naranjito, se ha aplicado el modelo de las dos fortalezas competitivas de Porter, el cual manifiesta que existen dos fortalezas que determinan las consecuencias de rentabilidad a largo plazo en el mercado o en el segmento que deseamos ingresar, la idea es entonces que la empresa debe evaluar sus objetivos y recursos disponibles frente a estas tres fuerzas que rigen la competencia del sector al que pertenecemos.

- 1.-Amenaza de la entrada de potenciales competidores.
- 2.-Rivalidad entre competidores existentes.
- 3.-Amenazas de ingresos de servicios sustitutos.
- 4.-Poder de negociación de los compradores/clientes.
- 5.-Poder de negociación de los proveedores.

El identificar de manera correcta estas fuerzas nos permite lograr un mejor análisis del entorno de la asesoría la que pertenecemos y, de este modo en base a dicho análisis podemos diseñar estrategias que permitan aprovechar las oportunidades y hacer frente a las amenazas existentes en el mercado.

### **1. - Amenazas de entrada de potenciales competidores**

El mercado o el segmento no son resaltados dependiendo de si los obstáculos de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado. Para una asesoría será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estarán enfrentadas a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entradas de nuevos productos.

### **5.7.1 ANÁLISIS**

❖ Actualmente el mercado del cantón Naranjito cuenta con un bajo nivel de barreras de entrada, debido a que no cuenta con una alta competencia de asesoría de emprendimiento, por lo tanto emplearemos estrategias que nos permita ser reconocidos en este casco comercial y lograr un pronto posicionamiento en esta localidad,

### **2. - Rivalidad entre competidores existentes**

Para una empresa será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los rivales estén muy bien posesionados, sean muy abundantes y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerra de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entradas de nuevos productos

## **Análisis**

Como en todo sector comercial sea una competencia representativa o no siempre es una amenaza, en lo concerniente al servicio que brindaremos tenemos como competidores potenciales a:

- ❖ CAC
- ❖ ORTEGA & ASOCIADOS
- ❖ MANZANO & ASOCIADOS
- ❖ PAZMIÑO & ASOCIADOS
- ❖ ESPINOZA & ASOCIADOS

Estas organizaciones se muestran como competencia externa, por lo cual se debe buscar un valor agregado al servicio para diferenciarnos de ellos y lograr una buena participación en el mercado.

### **3.- Amenazas de ingresos de productos o servicios provisionales**

Un mercado o segmento no es atractivo si existen productos o servicios sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si los sustitutos están más avanzados tecnológicamente, o pueden entrar a precios más bajos reduciendo los márgenes de utilidad.

Los productos sustitutos merecen la máxima atención, son aquellos que están sujetos a tendencias que mejoran su desempeño y precio del servicio del sector educacional que obtienen elevados rendimientos, en este caso los sustitutos suelen entrar rápidamente si algún desarrollo aumente la competencia en sus sectores y causa una reducción de precios o mejora su desarrollo.

## **Análisis**

En lo relacionado a los sustitutos que pueden presentar la competencia de este sector no representa mayor preocupación, debido a que no tienen mayor aceptación, sin embargo no debemos descuidarla puesto que podrían anticiparse ante las tendencias del mercado como por ejemplo, conferencias con capacitadores internacionales.

#### **4.- Poder de negociación de los compradores/clientes**

Se refiere a la capacidad de negociación con que cuentan los consumidores o clientes sobre sus proveedores, esto se puede originar cuando existe una cantidad de compradores limitada, cuando sucede esto su capacidad de negociación es mayor, ya que al no haber mucha demanda de producto ellos pueden exigir precios bajos, así mismo es importante mencionar que el poder de los clientes dependen de varios factores o circunstancias.

- ❖ Cuando los clientes adquieren el servicio a la empresa.
- ❖ Los costos de cambiar de proveedor son bajos.
- ❖ Los clientes tienen conocimiento de los costos y precios de los servicios ofrecidos por el proveedor.

#### **Análisis**

El sector comercial del cantón cuenta con una alta demanda de microempresarios, a los cuales está dirigido nuestro servicio, captar esta parte de mercado a través de estrategias de marketing que incentiven a los posibles clientes a prestar nuestros servicios, entre las herramientas que se utilizarán serán las capacitaciones gratuitas como inicio de las actividades de la asesoría por un mes, con el fin de dar confianza y lograr su lealtad. Entre los clientes tenemos aquellas microempresas de manufactura, comercio y servicio.

#### **5.- Poder de negociación de los proveedores**

Se considera una amenaza cuando están en capacidad de implantar el precio que una Cía. debe pagar por el insumo en los bienes suministrados, reduciendo en consecuencia la rentabilidad de esta. Entonces, los proveedores son más fuertes cuando una empresa depende de estos para desarrollar sus actividades pero por sí mismo no dependen de la Organización; en estas condiciones, representan una amenaza, los proveedores son más fuertes en las siguientes circunstancias:

- ❖ Cuando el servicio que venden tiene menos sustitutos y es importante para la compañía.
- ❖ Cuando la empresa no es un cliente muy importante para los proveedores.

En tales instancias su fortuna no depende de la compañía y ellos tienen pocas probabilidades de reducir precios y mejorar la calidad.

Cuando a fin de aumentar los precios los proveedores pueden usar la amenaza de integrarse verticalmente hacia delante dentro de la empresa y rivalizar de forma seguida con su cliente.

## **Análisis**

Respecto al servicio que se prestara, la asesoría de emprendimiento, es en lo que se basa nuestro trabajo, es decir en aplicar estrategias para lograr que los posibles clientes puedan desarrollar eficazmente sus actividades comerciales, de esta manera se ganara prestigio y un posicionamiento permanente en este mercado.



# ANÁLISIS FODA

## FACTORES INTERNOS

### FORTALEZAS

- ❖ Buena ubicación de la oficina de la Asesoría.
- ❖ Profesionales altamente capacitados
- ❖ Continúa capacitación y actualización del talento humano.
- ❖ Asesoramiento personalizado acorde a las necesidades de los clientes.

### DEBILIDADES

- ❖ Nuevos en el mercado
- ❖ Infraestructura pequeña
- ❖ Poco capital.
- ❖ Escasa publicidad del negocio.

## FACTORES EXTERNOS

### OPORTUNIDADES

- ❖ Apoyo de la instituciones gubernamentales
- ❖ Demanda insatisfecha
- ❖ Escasos conocimientos de emprendimiento.

### AMENAZAS

- ❖ Creación de nuevas asesorías que ofrecen servicios similares.
- ❖ Competencia directa desleal.
- ❖ Competencia informal.
- ❖ Asesores informales.

## MATRIZ FODA

**Cuadro 13**

|   |   | FACTORES INTERNOS   |  |
|---|---|---|--|
|   |   | FORTALEZAS  | DEBILIDADES  |
| <p>CREACION DE UNA ASESORIA DE EMPRENDIMIENTO PARA PROMOVER LAS MICROEMPRESA EN LOS ESTUDIANTES DE 3º DE BACHILLERATO CONSIDERANDO COMO INSTITUCION PILOTO EL COLEGIO FISCAL MIXTO NARANJITO*</p> |   | Buena ubicación de la oficina de asesoría   | Nuevos en la localidad   |
|   |   | Profesionales altamente capacitados   | Infraestructura pequeña  |
|   |   | Continua capacitación de emprendimiento   | Poco capital   |
|   |   | Asesoramiento personalizado acorde a los requerimiento de los clientes.   | Escasa publicidad de asesorías   |
|   |   |   |  |
| FACTORES EXTERNOS   | OPORTUNIDADES   | FO  | DO   |
|   | Apoyo de las instituciones gubernamentales                        | .- El poseer procesos y procedimientos de calidad en el servicio que se brindara a los clientes a fortalecer su desarrollo integral dentro del sector comercial en el cual se encuentran inmersos | .-Con la permanencia de jóvenes emprendedores permitira en esta actividad seamos nuevos en el area del mercado   |
|   | Demanda insatisfecha  | .-Para lograr la maxima satisfaccion de los estudiantes , el servicio sera personalizado acorde con las inquietudes de los clientes   | .-Los administradores de la asesoría deben buscar financiamiento a través de una entidad bancaria para poder cubrir con todos los gastos de constitucion y poder ejercer sin ninguna dificultad. |
|   | Escasos conocimientos de emprendimiento por parte de los clientes | .- Con la presencia de un personal capacitado lograremos captar el interes de los clientes ya que ellos carecen de conocimientos administrativos y financieros                                    | .-Emplear conocimiento interesantes sobre el tema de emprendimiento con el fin de proyectar la atención de los clientes ,para que ellos muestre el interes necesario.                            |

**Elaborado por:** Jomayra Núñez & Diego López

**Cuadro 14**

|   |  | FACTORES INTERNOS  |  |
|---|--|--|--|
|   |  | FORTALEZAS   | DEBILIDADES  |
| <p>CREACION DE UNA ASESORIA DE EMPRENDIMIENTO PARA PROMOVER LAS MICROEMPRESA EN LOS ESTUDIANTES DE 3º DE BACHILLERATO CONSIDERANDO COMO INSTITUCION PILOTO EL COLEGIO FISCAL MIXTO NARANJITO"</p> |  | Buena ubicación de la oficina de asesoría  | Nuevos en la localidad   |
|   |  | Profesionales altamente capacitados  | Infraestructura pequeña  |
|   |  | Continua capacitación de emprendimiento  | Poco capital   |
|   |  | Asesoramiento personalizado acorde a los requerimiento de los clientes   | Escasa publicidad de asesorías   |
| FACTORES EXTERNOS   | AMENAZAS   | FA   | DA   |
|   | Creacion de nuevas asesorías que ofrecen servicios similares | Es importante que se ofrezca un servicio diferente ante la competencia donde los clientes se sientan   | .- Utilizar los mejores conocimientos de emprendimiento para brindar un buen servicio de calidad y de mucha perspectiva, para así lograr una ventaja de competitividad ante la aparición de los sustitutos |
|   | Competencia directa desleal                                  | .- El contar con un personal altamente capacitado es la garantía de lograr la satisfacción de los clientes y así contrarrestaremos a la competencia  | .- El servicio debe ser de calidad, donde los clientes se sientan satisfechos de la capacitación que se les está brindando, a pesar de operar con una infraestructura pequeña                              |
|   | Competencias Informal  | .- Las asesorías debe ser cada día mejor de forma actualizada y sobre todo personalizada para así lograr un pronto posicionamiento en este entorno   | .- Realizar un trabajo de calidad, se satisficera las necesidades y exigencias de los clientes logrando así credibilidad por parte de ellos y así evitar la competencia desleal.                           |
|   | Asesorías Informales   | .-El contar con procesos adecuados y procedimientos de calidad en la aplicación del trabajo, se realizara una asesoría de calidad, logrando en interés en los clientes con el tema, y así evitaremos la presencia de asesores informales | .-Establecer alianzas con socios estratégicos que nos permitan expandirnos a otras plazas de mercado hasta lograr un conocimiento a nivel nacional.  |

**Elaborado por:** Jomayra Núñez & Diego López

## **5.7.2 ACTIVIDADES.**

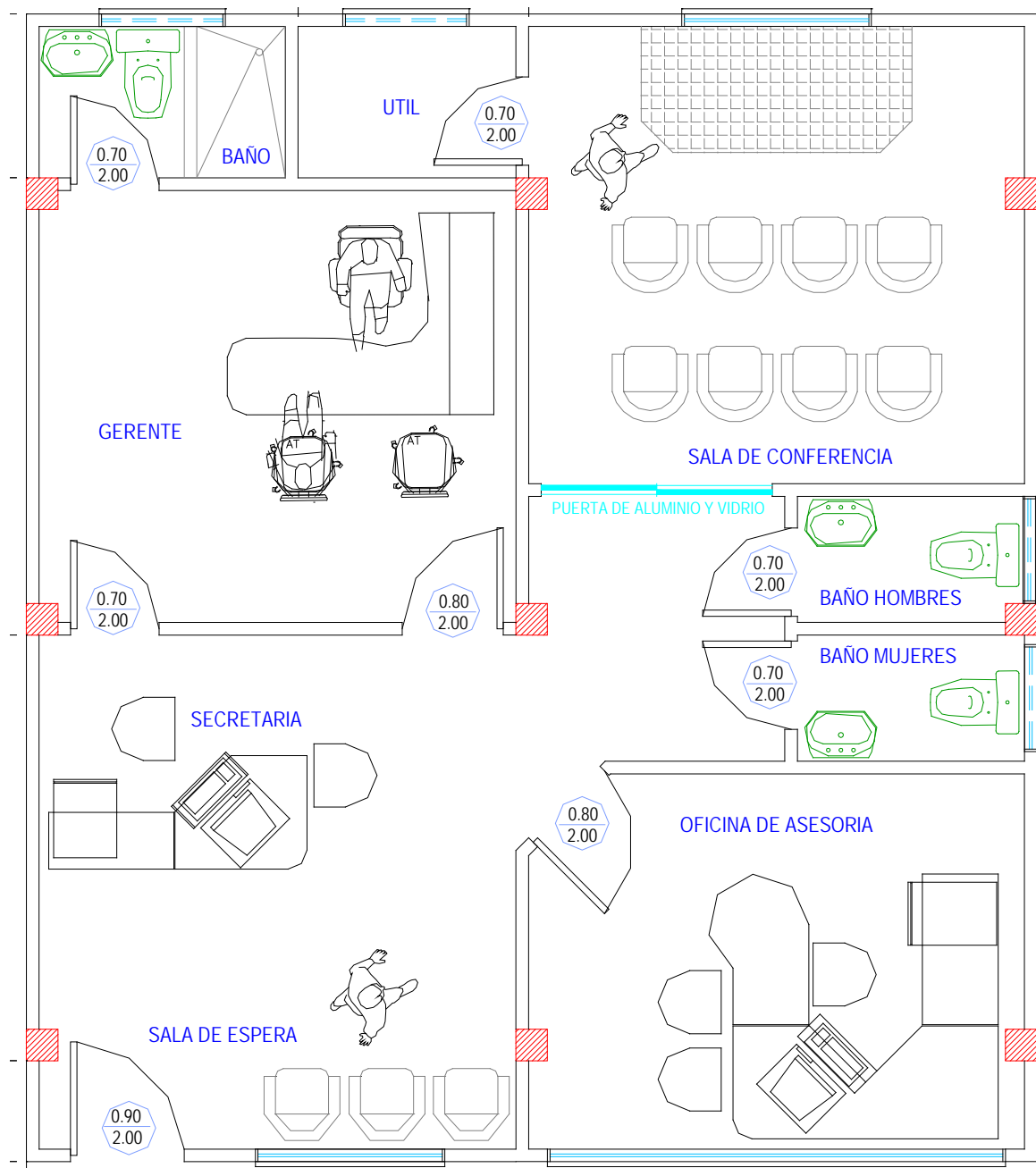
### **Actividades para aperturar la asesoría**

- ❖ Buscar ubicación de la asesoría
- ❖ Realizar el contrato de la asesoría.
- ❖ Adecuaciones del local. (Instalaciones eléctricas, pintado etc).
- ❖ Análisis sobre los medios publicitarios que se emplearán para dar a conocer la asesoría
- ❖ Proceso de reclutamiento y selección del personal.
- ❖ Reunión con el talento humano seleccionado, para explicarles como funcionara la empresa acorde a sus cargos.
- ❖ Trámite y gestión de crédito.
- ❖ Se realiza los contactos con los proveedores.
- ❖ Compra de equipos, materiales e insumos.
- ❖ Se realiza la inauguración de la asesoría.
- ❖ Se contabiliza los movimientos económicos.
- ❖ Se presenta los resultados obtenidos.

## MARKETING MIX

**PRODUCTO.-** La microempresa JOMDIE & Asociados brindara asesoría de emprendimiento para promover las microempresas en los estudiantes del 3º de Bachillerato considerando como Institución Piloto el Colegio Fiscal Mixto Naranjito, en el horario 09h30 a 20h00 horas de lunes a viernes. Cabe mencionar que el servicio de asesoría será netamente personalizado para crear confianza y lealtad por parte de los clientes.

**FIGURA 2**



## CARACTERISTICA DEL ESTABLECIMIENTO

**RAZON SOCIAL:** JOMDIE&ASOCIADOS

**COMUNIDAD:** CALLE GENERAL CORDOVA ENTRE EGUEZ BAQUERIZO Y DOLORES ALZUA

**BENEFICIARIOS:** JOVENES ESTUDIANTES

## LOGOTIPO



## TARJETAS DE PRESENTACION



### 5.7.3 Recurso, Análisis Financiero

**Cuadro 15**

| ACTIVOS FIJOS |   |                 |                    |
|---------------|---|-----------------|--------------------|
| CANT.         | DESCRIPCION                             | COSTO. UNITARIO | COSTO. TOTAL       |
|               | <b>MUEBLES Y ENSERES</b>                |                 |                    |
| 4             | ESCRITORIOS                             | 300,00          | 1.200,00           |
| 4             | SILLAS DE ESCRITORIO                    | 45,00           | 180,00             |
| 10            | MESAS C ON SILLAS                       | 70,00           | 700,00             |
| 3             | ARCHIVADORES                            | 70,00           | 210,00             |
| 1             | DISPENSADOR                             | 125,00          | 125,00             |
| 6             | VENTILADORES                            | 35,00           | 210,00             |
|               | <b>TOTAL MUEBLES DE OFICINA</b>         |                 | <b>2.625,00</b>    |
|               |   |                 |                    |
|               | <b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>            |                 |                    |
| 4             | COMPUTADORAS                            | 500,00          | 2.000,00           |
| 2             | IMPRESORA                               | 150,00          | 300,00             |
| 1             | PROYECTOR                               | 900,00          | 900,00             |
|               |   |                 |                    |
|               | <b>TOTAL EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>      |                 | <b>3.200,00</b>    |
|               |   |                 |                    |
|               | <b>EQUIPO DE OFICINA</b>                |                 |                    |
| 2             | TELEFONO                                | 130,00          | 260,00             |
|               | <b>TOTAL DE EQUIPOS DE OFICINA</b>      |                 | <b>260,00</b>      |
|               |   |                 |                    |
|               | <b>TOTAL INVERSION EN ACTIVOS FIJOS</b> |                 | <b>\$ 6.085,00</b> |

**Cuadro 16**

| DEPRECIACION DE LOS ACTIVOS FIJOS |                 |           |              |               |
|-----------------------------------|-----------------|-----------|--------------|---------------|
| DESCRIPCION                       | VALOR DE ACTIVO | % DE DEP. | DEP. MENSUAL | DEP. ANUAL    |
| MUEBLES Y ENSERES                 | 2.625,00        | 10%       | 21,88        | 262,50        |
| EQUIPO DE COMPUTACIÓN             | 3.200,00        | 5%        | 13,33        | 160,00        |
| EQUIPO DE OFICINA                 | 260,00          | 10%       | 2,17         | 26,00         |
| <b>TOTAL</b>                      | <b>6.085,00</b> |           | <b>37,38</b> | <b>448,50</b> |

**Cuadro 17**

|     |   | <b>NÓMINA AÑO 1</b> |                 |             |             |             |                             |                  |                 |                  |
|-----|---|---------------------|-----------------|-------------|-------------|-------------|-----------------------------|------------------|-----------------|------------------|
|     |   | <b>PERSONAL</b>     | <b>BASICO</b>   | <b>13RO</b> | <b>14TO</b> | <b>VAC.</b> | <b>Aportes IESS - SOLCA</b> | <b>FDO.RESEV</b> | <b>REM.</b>     | <b>R-ANUAL</b>   |
| 450 | 1 | GERENTE GENERAL     | 450,00          | 37,50       | 24,33       | 18,75       | 55,58                       |                  | 475,01          | 5.700,10         |
| 350 | 1 | SECRETARIO          | 350,00          | 29,17       | 24,33       | 14,58       | 43,23                       |                  | 374,86          | 4.498,30         |
| 400 | 1 | ASESOR 1            | 400,00          | 33,33       | 24,33       | 16,67       | 49,40                       |                  | 424,93          | 5.099,20         |
| 400 | 1 | ASESOR 2            | 400,00          | 33,33       | 24,33       | 16,67       | 49,40                       |                  | 424,93          | 5.099,20         |
|     |   | <b>TOTAL</b>        | <b>1.600,00</b> |             |             |             |                             |                  | <b>1.699,73</b> | <b>20.396,80</b> |

|  |  | <b>NÓMINA AÑO 2</b> |                 |             |             |            |                             |                  |                 |                  |
|--|--|---------------------|-----------------|-------------|-------------|------------|-----------------------------|------------------|-----------------|------------------|
|  |  | <b>PERSONAL</b>     | <b>BASICO</b>   | <b>13RO</b> | <b>14TO</b> | <b>VAC</b> | <b>aportes IESS - SOLCA</b> | <b>FDO.RESEV</b> | <b>REM</b>      | <b>R-ANUAL</b>   |
|  |  | GERENTE GENERAL     | 463,50          | 38,63       | 24,33       | 19,31      | 57,24                       | 38,61            | 527,14          | 6.325,66         |
|  |  | SECRETARIO          | 360,50          | 30,04       | 24,33       | 15,02      | 44,52                       | 30,03            | 415,40          | 4.984,84         |
|  |  | ASESOR 1            | 412,00          | 34,33       | 24,33       | 17,17      | 50,88                       | 34,32            | 471,27          | 5.655,25         |
|  |  | ASESOR 2            | 412,00          | 34,33       | 24,33       | 17,17      | 50,88                       | 34,32            | 471,27          | 5.655,25         |
|  |  | <b>TOTAL</b>        | <b>1.648,00</b> |             |             |            |                             |                  | <b>1.885,08</b> | <b>22.621,00</b> |

|  |  | <b>NÓMINA AÑO 3</b> |                 |             |             |            |                             |                  |                 |                  |
|--|--|---------------------|-----------------|-------------|-------------|------------|-----------------------------|------------------|-----------------|------------------|
|  |  | <b>PERSONAL</b>     | <b>BASICO</b>   | <b>13RO</b> | <b>14TO</b> | <b>VAC</b> | <b>Aportes IESS - SOLCA</b> | <b>FDO.RESEV</b> | <b>REM</b>      | <b>R-ANUAL</b>   |
|  |  | GERENTE GENERAL     | 477,41          | 39,78       | 24,33       | 19,89      | 58,96                       | 39,77            | 542,22          | 6.506,67         |
|  |  | SECRETARIO          | 371,32          | 30,94       | 24,33       | 15,47      | 45,86                       | 30,93            | 427,14          | 5.125,63         |
|  |  | ASESOR 1            | 424,36          | 35,36       | 24,33       | 17,68      | 52,41                       | 35,35            | 484,68          | 5.816,15         |
|  |  | ASESOR 2            | 424,36          | 35,36       | 24,33       | 17,68      | 52,41                       | 35,35            | 484,68          | 5.816,15         |
|  |  | <b>TOTAL</b>        | <b>1.697,44</b> |             |             |            |                             |                  | <b>1.938,72</b> | <b>23.264,59</b> |

|  |  | <b>NÓMINA AÑO 4</b> |                 |             |             |            |                             |                  |                 |                  |
|--|--|---------------------|-----------------|-------------|-------------|------------|-----------------------------|------------------|-----------------|------------------|
|  |  | <b>PERSONAL</b>     | <b>BASICO</b>   | <b>13RO</b> | <b>14TO</b> | <b>VAC</b> | <b>Aportes IESS - SOLCA</b> | <b>FDO.RESEV</b> | <b>REM</b>      | <b>R-ANUAL</b>   |
|  |  | GERENTE GENERAL     | 491,73          | 40,98       | 24,33       | 20,49      | 60,73                       | 40,96            | 557,76          | 6.693,11         |
|  |  | SECRETARIO          | 382,45          | 31,87       | 24,33       | 15,94      | 47,23                       | 31,86            | 439,22          | 5.270,64         |
|  |  | ASESOR 1            | 437,09          | 36,42       | 24,33       | 18,21      | 53,98                       | 36,41            | 498,49          | 5.981,87         |
|  |  | ASESOR 2            | 437,09          | 36,42       | 24,33       | 18,21      | 53,98                       | 36,41            | 498,49          | 5.981,87         |
|  |  | <b>TOTAL</b>        | <b>1.748,36</b> |             |             |            |                             |                  | <b>1.993,96</b> | <b>23.927,49</b> |

|  |  | <b>NÓMINA AÑO 5</b> |                 |             |             |            |                             |                  |                 |                  |
|--|--|---------------------|-----------------|-------------|-------------|------------|-----------------------------|------------------|-----------------|------------------|
|  |  | <b>PERSONAL</b>     | <b>BASICO</b>   | <b>13RO</b> | <b>14TO</b> | <b>VAC</b> | <b>Aportes IESS - SOLCA</b> | <b>FDO.RESEV</b> | <b>REM</b>      | <b>R-ANUAL</b>   |
|  |  | GERENTE GENERAL     | 506,48          | 42,21       | 24,33       | 21,10      | 62,55                       | 42,19            | 573,76          | 6.885,14         |
|  |  | SECRETARIO          | 393,93          | 32,83       | 24,33       | 16,41      | 48,65                       | 32,81            | 451,67          | 5.420,00         |
|  |  | ASESOR 1            | 450,20          | 37,52       | 24,33       | 18,76      | 55,60                       | 37,50            | 512,71          | 6.152,57         |
|  |  | ASESOR 2            | 450,20          | 37,52       | 24,33       | 18,76      | 55,60                       | 37,50            | 512,71          | 6.152,57         |
|  |  | <b>TOTAL</b>        | <b>1.800,81</b> |             |             |            |                             |                  | <b>2.050,86</b> | <b>24.610,28</b> |



**Cuadro 18**

| <b>DETALLE DE GASTOS</b>            |                 |                 |                  |                  |                  |                  |                  |
|-------------------------------------|-----------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>       |                 | <b>ENERO</b>    | <b>AÑO 1</b>     | <b>AÑO 2</b>     | <b>AÑO 3</b>     | <b>AÑO 4</b>     | <b>AÑO 5</b>     |
| 1                                   | GERENTE GENERAL | 475,01          | 5.700,10         | 6.325,66         | 6.506,67         | 6.693,11         | 6.885,14         |
| 1                                   | SECRETARIO      | 374,86          | 4.498,30         | 4.984,84         | 5.125,63         | 5.270,64         | 5.420,00         |
| 1                                   | ASESOR 1        | 424,93          | 5.099,20         | 5.655,25         | 5.816,15         | 5.981,87         | 6.152,57         |
| 1                                   | ASESOR 2        | 424,93          | 5.099,20         | 5.655,25         | 5.816,15         | 5.981,87         | 6.152,57         |
| <b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b> |                 | <b>1.699,73</b> | <b>20.396,80</b> | <b>22.621,00</b> | <b>23.264,59</b> | <b>23.927,49</b> | <b>24.610,28</b> |

| <b>GASTOS DE GENERALES</b>    |                                   | <b>ENERO</b>  | <b>AÑO 1</b>    | <b>AÑO 2</b>    | <b>AÑO 3</b>    | <b>AÑO 4</b>    | <b>AÑO 5</b>    |
|-------------------------------|-----------------------------------|---------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
|                               | AGUA                              | 10,00         | 76,00           | 78,28           | 80,63           | 83,05           | 85,54           |
|                               | ENERGIA ELECTRICA                 | 45,00         | 540,00          | 556,20          | 572,89          | 590,07          | 607,77          |
|                               | TELEFONO                          | 25,00         | 245,00          | 252,35          | 259,92          | 267,72          | 275,75          |
|                               | SUMINISTROS                       | 100,00        | 200,00          | 206,00          | 212,18          | 218,55          | 225,10          |
|                               | DEPRECIACION MUEBLES Y ENSERES    | 21,88         | 262,50          | 262,50          | 262,50          | 262,50          | 262,50          |
|                               | DEPRECIACION COMPUTACIÓN          | 13,33         | 160,00          | 160,00          | 160,00          | 160,00          | 160,00          |
|                               | DEPRECIACION DE EQUIPO DE OFICINA | 2,17          | 26,00           | 26,00           | 26,00           | 26,00           | 26,00           |
| <b>TOTAL GASTOS GENERALES</b> |                                   | <b>217,38</b> | <b>1.509,50</b> | <b>1.541,33</b> | <b>1.574,11</b> | <b>1.607,88</b> | <b>1.642,66</b> |

**Cuadro 19**

| <b>COSTO DE VENTAS</b> |                        |               |               |                |                |                |                |                |
|------------------------|------------------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| <b>CANT.</b>           | <b>DETALLE</b>         | <b>PRECIO</b> | <b>ENERO</b>  | <b>AÑO 1</b>   | <b>AÑO 2</b>   | <b>AÑO 3</b>   | <b>AÑO 4</b>   | <b>AÑO 5</b>   |
| 1                      | PUBLICIDAD             | 300,00        | 300,00        | 3600,00        | 3.708,00       | 3.819,24       | 3.933,82       | 4.051,83       |
| 1                      | GASTOS DE CAPACITACION | 10,00         | 10,00         | 120,00         | 123,60         | 127,31         | 131,13         | 135,06         |
| <b>TOTAL</b>           |                        |               | <b>310,00</b> | <b>3720,00</b> | <b>3831,60</b> | <b>3946,55</b> | <b>4064,94</b> | <b>4186,89</b> |

**Cuadro 20**

| <b>PRESUPUESTO DE INGRESOS</b>  |              |              |                 |                  |                  |                  |                  |                  |
|---|--------------|--------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>INGRESOS POR VENTA</b>   | <b>VALOR</b> | <b>CANT.</b> | <b>ENERO</b>    | <b>AÑO 1</b>     | <b>AÑO 2</b>     | <b>AÑO 3</b>     | <b>AÑO 4</b>     | <b>AÑO 5</b>     |
| CONTABILIDAD FINANCIERA   | 30,00        | 4            | 120,00          | 1.440,00         | 1.497,60         | 1.557,50         | 1.619,80         | 1.684,60         |
| 6 CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA   | 30,00        | 4            | 120,00          | 1.440,00         | 1.497,60         | 1.557,50         | 1.619,80         | 1.684,60         |
| CONTABILIDAD DE COSTOS  | 50,00        | 4            | 200,00          | 2.400,00         | 2.496,00         | 2.595,84         | 2.699,67         | 2.807,66         |
| EMPRENDIMIENTO  | 50,00        | 4            | 200,00          | 2.400,00         | 2.496,00         | 2.595,84         | 2.699,67         | 2.807,66         |
| ASESORAMEINTO INTEGRAL DE CÓMO INICIAR SU MICROEMPRESA                | 100,00       | 4            | 400,00          | 4.800,00         | 4.992,00         | 5.191,68         | 5.399,35         | 5.615,32         |
| OBTENCION DE AUTORIZACION PARA EMISION DE FACTURAS                    | 50,00        | 4            | 200,00          | 2.400,00         | 2.496,00         | 2.595,84         | 2.699,67         | 2.807,66         |
| ASESORIA EN LA ELABORACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS                 | 30,00        | 4            | 120,00          | 1.440,00         | 1.497,60         | 1.557,50         | 1.619,80         | 1.684,60         |
| ELABORACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS                                | 150,00       | 4            | 600,00          | 7.200,00         | 7.488,00         | 7.787,52         | 8.099,02         | 8.422,98         |
| ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS                                   | 100,00       | 4            | 400,00          | 4.800,00         | 4.992,00         | 5.191,68         | 5.399,35         | 5.615,32         |
| OBTENCION DE LOS REQUISITOS PARA EL FUNCIONAMIENTO DE LA MICROEMPRESA | 100,00       | 4            | 400,00          | 4.800,00         | 4.992,00         | 5.191,68         | 5.399,35         | 5.615,32         |
| ASESORIA EN PUBLICIDAD Y MARKETING                                    | 40,00        | 4            | 160,00          | 1.920,00         | 1.996,80         | 2.076,67         | 2.159,74         | 2.246,13         |
|   |              |              | -               | -                | -                | -                | -                | -                |
| <b>TOTAL DE INGRESOS</b>  |              |              | <b>2.920,00</b> | <b>35.040,00</b> | <b>36.441,60</b> | <b>37.899,26</b> | <b>39.415,23</b> | <b>40.991,84</b> |

**Cuadro 21**

| <b>INVERSION DEL PROYECTO</b> |                 |
|-------------------------------|-----------------|
| MUEBLES Y ENSERES             | 2.625,00        |
| EQUIPO DE COMPUT              | 3.200,00        |
| EQUIPO DE OFICINA             | 260,00          |
| CAJA - BANCO                  | 2.000,00        |
|                               |                 |
| <b>TOTAL DE LA INVERSION</b>  | <b>8.085,00</b> |

**Cuadro 22**

| <b>FINANCIACION DEL PROYECTO</b> |            |                 |
|----------------------------------|------------|-----------------|
| <b>INVERSION TOTAL</b>           |            | <b>8.085,00</b> |
| Financiado                       | <b>40%</b> | 3.234,00        |
| Aporte Propio                    | <b>60%</b> | 4.851,00        |
|                                  |            | <b>8.085,00</b> |

**Cuadro 23**

| <b>TASA</b>                 |               |             |
|-----------------------------|---------------|-------------|
| TASA ANUAL INTERES PRESTAMO | <b>15,00%</b> | <b>0,15</b> |
|                             |               | <b>0,15</b> |

**Cuadro 24**

| <b>PRESTAMO BANCARIO</b> |                 |               |
|--------------------------|-----------------|---------------|
| Prestamo Bancario        | <b>3.234,00</b> | <b>485,10</b> |

**Cuadro 25**

| <b>FINANCIAMIENTO</b>        |                 |                 |                 |                 |
|------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| <b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b> |                 |                 |                 |                 |
| <b>PERIODO</b>               | <b>CAPITAL</b>  | <b>INTERES</b>  | <b>PAGO</b>     | <b>SALDO</b>    |
| -                            |                 |                 |                 | <b>3.234,00</b> |
| 1                            | 646,80          | 485,10          | 1.131,90        | 2.587,20        |
| 2                            | 646,80          | 388,08          | 1.034,88        | 1.940,40        |
| 3                            | 646,80          | 291,06          | 937,86          | 1.293,60        |
| 4                            | 646,80          | 194,04          | 840,84          | 646,80          |
| 5                            | 646,80          | 97,02           | 743,82          | -               |
|                              | <b>3.234,00</b> | <b>1.455,30</b> | <b>4.689,30</b> |                 |

Cuadro 26

| ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                   |  |
|---|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|--|
|   | ENE.            | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            | TOTAL             |  |
| VENTAS                                    | 2.920,00        | 35.040,00        | 36.441,60        | 37.899,26        | 39.415,23        | 40.991,84        | 189.787,94        |  |
| (-) COSTO DE VENTAS                       | 310,00          | 3.720,00         | 3.831,60         | 3.946,55         | 4.064,94         | 4.186,89         | 19.749,99         |  |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                     | <b>2.610,00</b> | <b>31.320,00</b> | <b>32.610,00</b> | <b>33.952,72</b> | <b>35.350,29</b> | <b>36.804,95</b> | <b>170.037,96</b> |  |
| COSTOS INDIRECTOS                         | 1.917,11        | 21.906,30        | 24.162,33        | 24.838,71        | 25.535,38        | 26.252,94        | 122.695,66        |  |
| <b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>               | <b>692,89</b>   | <b>9.413,70</b>  | <b>8.447,67</b>  | <b>9.114,01</b>  | <b>9.814,91</b>  | <b>10.552,01</b> | <b>47.342,29</b>  |  |
| (-) GASTOS FINANCIEROS                    | 40,43           | 485,10           | 388,08           | 291,06           | 194,04           | 97,02            | 1.455,30          |  |
| <b>UTILIDAD ANTES PART. IMP</b>           | <b>652,47</b>   | <b>8.928,60</b>  | <b>8.059,59</b>  | <b>8.822,95</b>  | <b>9.620,87</b>  | <b>10.454,99</b> | <b>45.886,99</b>  |  |
| PARTICIPACION EMPLEADOS                   | 97,87           | 1.339,29         | 1.208,94         | 1.323,44         | 1.443,13         | 1.568,25         | 6.883,05          |  |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPTO</b>            | <b>554,60</b>   | <b>7.589,31</b>  | <b>6.850,65</b>  | <b>7.499,50</b>  | <b>8.177,74</b>  | <b>8.886,74</b>  | <b>39.003,94</b>  |  |
| IMPUESTO RENTA                            | 138,65          | 1.897,33         | 1.712,66         | 1.874,88         | 2.044,44         | 2.221,69         | 16.634,04         |  |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                      | <b>415,95</b>   | <b>5.691,98</b>  | <b>5.137,99</b>  | <b>5.624,63</b>  | <b>6.133,31</b>  | <b>6.665,06</b>  | <b>29.252,96</b>  |  |

Cuadro 27

| BALANCE GENERAL                  |                  |                  |                  |                  |                  |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| CUENTAS                          | AÑO 1            | AÑO 2            | AÑO 3            | AÑO 4            | AÑO 5            |
| <b>ACTIVO CORRIENTE</b>          |                  |                  |                  |                  |                  |
| CAJA -BANCOS                     | 10.730,30        | 15.354,97        | 21.058,01        | 27.282,27        | 34.051,39        |
| <b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>    | <b>10.730,30</b> | <b>15.354,97</b> | <b>21.058,01</b> | <b>27.282,27</b> | <b>34.051,39</b> |
| <b>ACTIVOS FIJOS</b>             | 6.085,00         | 6.085,00         | 6.085,00         | 6.085,00         | 6.085,00         |
| DEPRECIAC. ACUMULADA             | 448,50           | 897,00           | 1.345,50         | 1.794,00         | 2.242,50         |
| <b>TOTAL DE ACTIVO FIJO</b>      | <b>5.636,50</b>  | <b>5.188,00</b>  | <b>4.739,50</b>  | <b>4.291,00</b>  | <b>3.842,50</b>  |
| <b>TOTAL DE ACTIVOS</b>          | <b>16.366,80</b> | <b>20.542,97</b> | <b>25.797,51</b> | <b>31.573,27</b> | <b>37.893,89</b> |
| <b>PASIVO</b>                    |                  |                  |                  |                  |                  |
| <b>CORRIENTE</b>                 |                  |                  |                  |                  |                  |
| PRESTAMO                         | 2.587,20         | 1.940,40         | 1.293,60         | 646,80           | -                |
| PARTICIPACION EMPL. POR PAGAR    | 1.339,29         | 1.208,94         | 1.323,44         | 1.443,13         | 1.568,25         |
| IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR    | 1.897,33         | 1.712,66         | 1.874,88         | 2.044,44         | 2.221,69         |
| <b>TOTAL PASIVO</b>              | <b>5.823,82</b>  | <b>4.862,00</b>  | <b>4.491,92</b>  | <b>4.134,37</b>  | <b>3.789,93</b>  |
| <b>PATRIMONIO</b>                |                  |                  |                  |                  |                  |
| APOORTE CAPITAL                  | 4.851,00         | 4.851,00         | 4.851,00         | 4.851,00         | 4.851,00         |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO           | 5.691,98         | 5.137,99         | 5.624,63         | 6.133,31         | 6.665,06         |
| UTILIDAD AÑOS ANTERIORES         | -                | 5.691,98         | 10.829,97        | 16.454,60        | 22.587,90        |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>          | <b>10.542,98</b> | <b>15.680,97</b> | <b>21.305,60</b> | <b>27.438,90</b> | <b>34.103,96</b> |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b> | <b>16.366,80</b> | <b>20.542,97</b> | <b>25.797,51</b> | <b>31.573,27</b> | <b>37.893,89</b> |
|                                  | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             | 0,00             |

**Cuadro 28**

| <b>FLUJO DE CAJA PROYECTADO</b>    |                  |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
|------------------------------------|------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
|                                    | <b>AÑO 0</b>     | <b>ENE.</b>     | <b>AÑO 1</b>     | <b>AÑO 2</b>     | <b>AÑO 3</b>     | <b>AÑO 4</b>     | <b>AÑO 5</b>     | <b>TOTAL</b>      |
| <b>INGRESOS OPERATIVOS</b>         |                  |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| VENTAS                             | -                | 2.920,00        | 35.040,00        | 36.441,60        | 37.899,26        | 39.415,23        | 40.991,84        | 189.787,94        |
| <b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>   |                  | <b>2.920,00</b> | <b>35.040,00</b> | <b>36.441,60</b> | <b>37.899,26</b> | <b>39.415,23</b> | <b>40.991,84</b> | <b>189.787,94</b> |
| <b>EGRESOS OPERATIVOS</b>          |                  |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| INVERSION INICIAL                  | <b>8.085,00</b>  | -               | -                | -                | -                | -                | -                | -                 |
| GASTO DE ADMINISTRATIVOS           | -                | 1.699,73        | 20.396,80        | 22.621,00        | 23.264,59        | 23.927,49        | 24.610,28        | 114.820,17        |
| GASTOS GENERALES                   | -                | 180,00          | 1.061,00         | 1.092,83         | 1.125,61         | 1.159,38         | 1.194,16         | 5.632,99          |
| COSTO DE VENTA                     | -                | 310,00          | 3.720,00         | 3.831,60         | 3.946,55         | 4.064,94         | 4.186,89         | 19.749,99         |
| PAGO PARTICIP. EMPLEADOS           | -                | -               | -                | 1.339,29         | 1.208,94         | 1.323,44         | 1.443,13         | 1.568,25          |
| PAGO DEL IMPUESTO A LA RENTA       | -                | -               | -                | 1.897,33         | 1.712,66         | 1.874,88         | 2.044,44         | 2.221,69          |
| <b>TOTAL DE EGRESOS OPERATIVOS</b> | <b>8.085,00</b>  | <b>2.189,73</b> | <b>25.177,80</b> | <b>30.782,05</b> | <b>31.258,36</b> | <b>32.350,14</b> | <b>33.478,90</b> | <b>143.993,08</b> |
| <b>FLUJO OPERATIVO</b>             | <b>-8.085,00</b> | <b>730,27</b>   | <b>9.862,20</b>  | <b>5.659,55</b>  | <b>6.640,91</b>  | <b>7.065,10</b>  | <b>7.512,94</b>  | <b>36.740,69</b>  |
| <b>INGRESOS NO OPERATIVOS</b>      | -                | -               | -                | -                | -                | -                | -                | -                 |
| PRESTAMO BANCARIO                  | 3.234,00         | -               | -                | -                | -                | -                | -                | -                 |
| <b>TOTAL ING. NO OPERATIVOS</b>    | <b>3.234,00</b>  | -               | -                | -                | -                | -                | -                | -                 |
| <b>EGRESOS NO OPERATIVOS</b>       |                  |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| <b>INVERSIONES</b>                 |                  |                 |                  |                  |                  |                  |                  |                   |
| PAGO DE CAPITAL                    | -                | 53,90           | 646,80           | 646,80           | 646,80           | 646,80           | 646,80           | 3.234,00          |
| PAGO DE INTERESES                  | -                | 40,43           | 485,10           | 388,08           | 291,06           | 194,04           | 97,02            | 1.455,30          |
| <b>TOTAL EGRESOS NO OPERATIVOS</b> | -                | <b>94,33</b>    | <b>1.131,90</b>  | <b>1.034,88</b>  | <b>937,86</b>    | <b>840,84</b>    | <b>743,82</b>    | <b>4.689,30</b>   |
| <b>FLUJO NETO NO OPERATIVO</b>     | <b>3.234,00</b>  | <b>-94,33</b>   | <b>-1.131,90</b> | <b>-1.034,88</b> | <b>-937,86</b>   | <b>-840,84</b>   | <b>-743,82</b>   | <b>-4.689,30</b>  |
| <b>FLUJO NETO</b>                  | <b>-4.851,00</b> | <b>635,94</b>   | <b>8.730,30</b>  | <b>4.624,67</b>  | <b>5.703,05</b>  | <b>6.224,26</b>  | <b>6.769,12</b>  | <b>32.051,39</b>  |
| <b>SALDO INICIAL</b>               | -                |                 | <b>2.000,00</b>  | <b>10.730,30</b> | <b>15.354,97</b> | <b>21.058,01</b> | <b>27.282,27</b> |                   |
| <b>FLUJO ACUMULADO</b>             | -                | <b>635,94</b>   | <b>10.730,30</b> | <b>15.354,97</b> | <b>21.058,01</b> | <b>27.282,27</b> | <b>34.051,39</b> |                   |

**Cuadro 29**

| <b>INDICES FINANCIEROS</b> |                     |             |             |             |             |             |
|----------------------------|---------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>DESCRIPCION</b>         | <b>INV. INICIAL</b> | <b>AÑO1</b> | <b>AÑO2</b> | <b>AÑO3</b> | <b>AÑO4</b> | <b>AÑO5</b> |
| Flujos netos               | <b>-8.085,00</b>    | 9.862,20    | 5.659,55    | 6.640,91    | 7.065,10    | 7.512,94    |

**Cuadro 30**

| <b>TASA DE DESCUENTO</b> |     |
|--------------------------|-----|
| TASA DE DESCUENTO        | 17% |

**Cuadro 31**

| <b>TASA DE RENDIMIENTO PROMEDIO</b> | <b>MAYOR AL 12%</b> |
|-------------------------------------|---------------------|
| SUMATORIA DE FLUJOS                 | 36.740,69           |
| AÑOS                                | 5                   |
| INVERSION INICIAL                   | 8.085,00            |
| TASA DE RENTIMIENTO PROMEDIO        | 90,89%              |

**Cuadro 32**

|                                |                 |                  |
|--------------------------------|-----------------|------------------|
| SUMA DE FLUJOS DESCONTADOS     |                 | 23.907,02        |
| VAN                            | <b>POSITIVO</b> | <b>15.822,02</b> |
| INDICE DE RENTABILIDAD I.R.    | MAYOR A 1       | 1,51             |
| RENDIMIENTO REAL               | MAYOR A 12      | 51,10            |
| <b>TASA INTERNA DE RETORNO</b> |                 | <b>97%</b>       |

**Cuadro 33**

| <b>RAZONES</b>    |            |
|-------------------|------------|
| UTILIDAD NETA     | 29.252,96  |
| VALOR DEL CREDITO | 3.234,00   |
| VENTAS            | 189.787,94 |
| COSTO DE VENTA    | 142.445,65 |
| TOTAL DEL ACTIVO  | 3.842,50   |

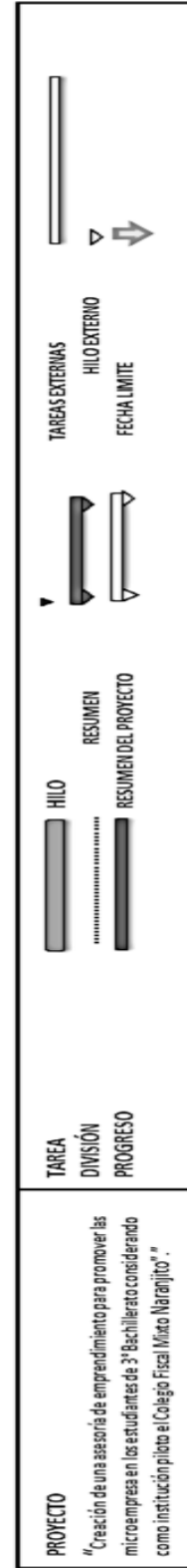
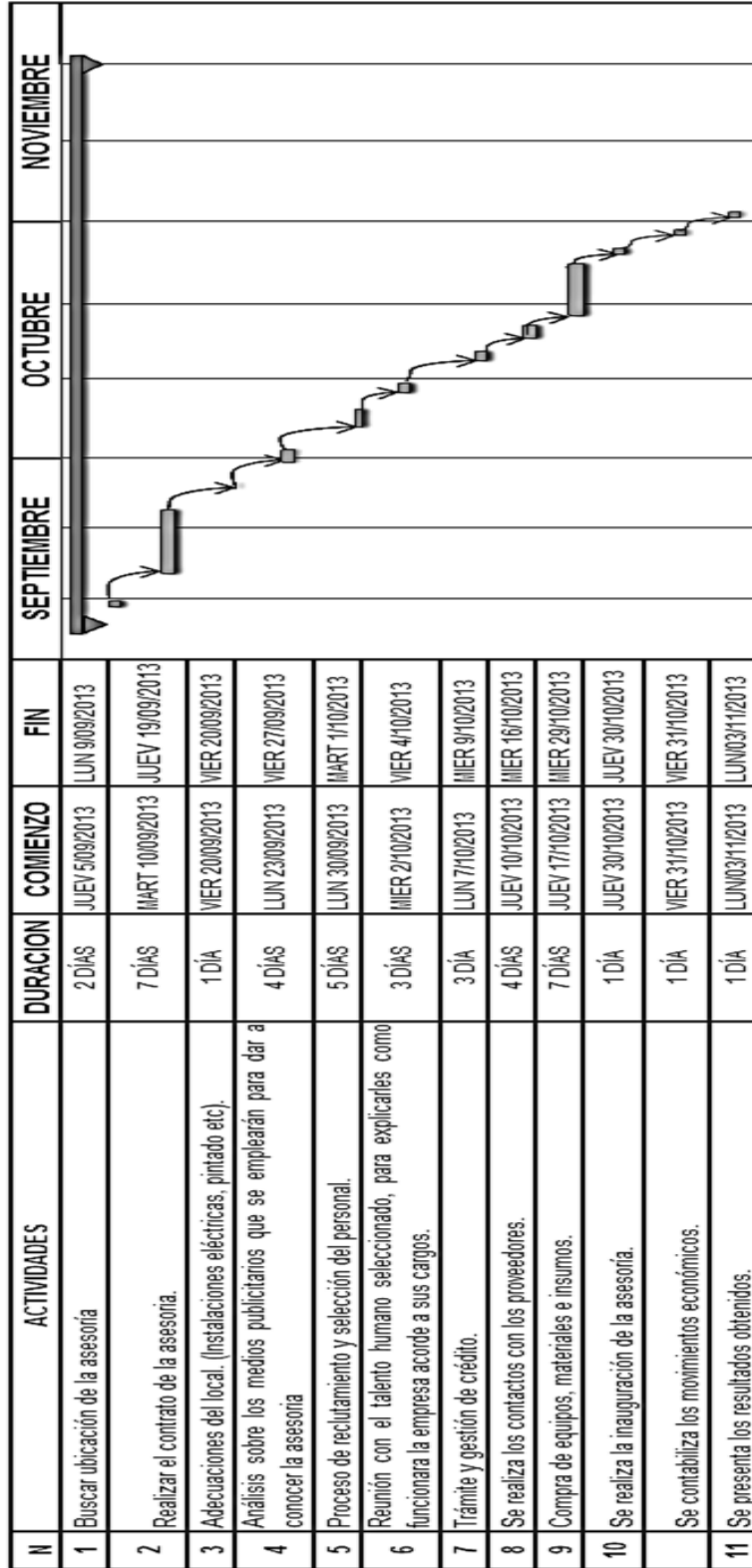
|   |            |       |
|---|------------|-------|
| INDICE INVERSION TOTAL                      | MAYOR A 1  | 9,05  |
| MONTO DE INVERSION                          | MAYOR A 1  | 58,69 |
| MARGEN NETO DE UTILIDAD<br>(UTILIDAD VENTA) | MAYOR A 1% | 133%  |
| MARGEN BRUTO DE UTILIDADES                  | MAYOR A 1  | 37,07 |

#### **5.7.4 Impacto**

- ❖ La presencia de esta nueva alternativa empresarial busca acaparar el mercado del Cantón Naranjito, contribuyendo de forma directa a la sostenibilidad del microempresario y su permanencia en este mercado competitivo.
- ❖ Con respecto a las plazas de trabajo se ofertarán al mercado laboral fuentes de empleo a un grupo determinado de la sociedad, siempre y cuando estén altamente capacitado.
- ❖ La aplicaran estrategias competitivas que les permita a los microempresarios a direccionarse a una mejora continua y por ende en un posicionamiento respetable en este casco comercial.
- ❖ El análisis de los resultados dio a conocer el alto nivel de aceptación de esta nueva oportunidad de negocio, lo cual causaría un alto movimiento comercial en esta localidad.

### 5.7.5 Cronograma

Grafico 14





### **5.7.6 Lineamiento para evaluar la propuesta.**

Entre los lineamientos que se siguieron para evaluar esta propuesta

Se determino la utilización de una herramienta investigativa para la obtención de información veraz sobre el tema planteado.

Para conocer el mercado meta en el cual se incursionara se realizo el análisis como el de Porter y Foda para conocer con mayor precisión el mercado y más de cerca a la competencia existente, para poder operar con mayor eficiencia y eficacia, con el claro objetivo de posicionarse en este sector comercial del Cantón Naranjito.

En lo referente a los planes estratégicos se especifico el funcionamiento del Marketing Mix.

En relación a la rentabilidad financiera se planteo una evaluación económica a través de presupuestos que dieron como resultado un alto nivel de rentabilidad.

## CONCLUSIONES

La Creación de la Asesoría es un negocio viable, pues tomando en cuenta que conocemos los procesos y la competencia en esta actividad, a continuación detallaremos las respectivas conclusiones.

1.- Los servicios de asesorías que prestan los profesionales situados en este cantón son diversos, puesto que existen muchas necesidades de los microempresarios. Sin embargo no se cubre con las expectativas de crecimiento que el cliente espera sobre la administración de su negocio.

2.-. Esta nueva alternativa empresarial se visiona como una empresa de alto crecimiento, debido a que en este sector comercial del cantón no cuenta con mucha competencia.

3.-. Existe mucho desconocimiento por parte de los emprendedores en la aplicación de estrategias, lo cual les ha generado una débil participación en el mercado.

4.-. Mucho de los fracasos de organizaciones comerciales es la falta de manuales de emprendimiento que les permita guiarse de cómo iniciar un negocio prometedor.

5.- Esta propuesta se visiona al mercado como un grupo comprometido con el sector empresarial, a pesar de que existe mucha desconfianza por parte de las organizaciones o personas que ejercen una actividad comercial en recibir una asesoría de calidad.

## RECOMENDACIONES

Orientándonos en la creación de una asesoría de emprendiendo para la creación de microempresas en jóvenes estudiante de 3º Bachillerato recomendamos los siguientes aspectos

1. Tener como estrategia un servicio de asesoría donde las metodologías sean activas para fomentar la aplicación de nuevas técnicas donde se implante la innovación de cada uno de los jóvenes en el emprendimiento para la creación de sus propias microempresas y así ellos puedan defenderse en su futuro de vida
2. Utilizar nuevas alternativas de emprendimiento que se visionen a crear una microempresa en el sector comercial donde no existan competencias.
3. Aplicar estrategias competitivas a través del marketing Mix, para difundir en un corto tiempo la creación de nuevas oportunidades de trabajo, si bien es cierto que la publicidad es una herramienta importante en el crecimiento organizacional de este tipo de entidades comerciales.
4. Tener como guía un manual de emprendimiento donde se puedan orientar para lograra con éxito lo propuesto.
5. Considerar propuestas que se visionen dentro del mercado comercial, receptando asesoramiento de calidad que conlleven a tomar decisiones innovadoras, así como alianzas con socios estratégicos que permitan incorporar nuevas alternativas de negocio en otros puntos fuera del cantón.

## 5.8 BIBLIOGRAFIA

**DANIEL MARTIN.**-Éxito para emprendedores Ediciones i

**ANTONIO CESAR AMARU MAXIMIANO.**-Administración para emprendedores  
Primera edición.

**NEGOCIOS PARA JOVENES:** *ideasdenegocioparajovenes.blogspot.com/*

**EMPRENDIMIENTO PARA JOVENES:** *www.hoy.com.ec/noticias.../emprendimiento-  
para-jovenes-557312.ht...*

**ZAMORA** Miguel Ángel. TEMÁTICA ESTUDIANTIL. Editorial: Copyright

**JUMBOL, Franchesco:** INVESTIGACIÓN INTEGRAL DE MERCADOS, Tercera

**VILLALBA** Carlos. GUÍA DE ELABORACIÓN DE ANTEPROYECTO Y  
PROYECTOS, Editorial Sur Editores.

**MONREAL** José Luís. DICCIONARIO OCÉANO UNO COLOR, Editorial Océano  
Grupo Editorial S.A. , año 2008.

**JANY, JOSÉ:** INVESTIGACIÓN INTEGRAL DE MERCADOS, Tercera Edición,  
Bogotá DC, Colombia 2005 p 486.

**KALINOWSKI** Hilda. COMUNICACIÓN GENERAL, Editorial Edibosco, año 1995.

**KOONTZ HAROLD.** ELEMENTOS DE ADMINISTRACIÓN, Editorial: Mc Graw Hill.  
Año 1999.

**LORA, Verónica:** ¿QUÉ ES PAGINA EB?,

<http://www.monografias.com/trabajos5/laweb/laweb.shtml>, extraído 8 de Diciembre  
del 2010

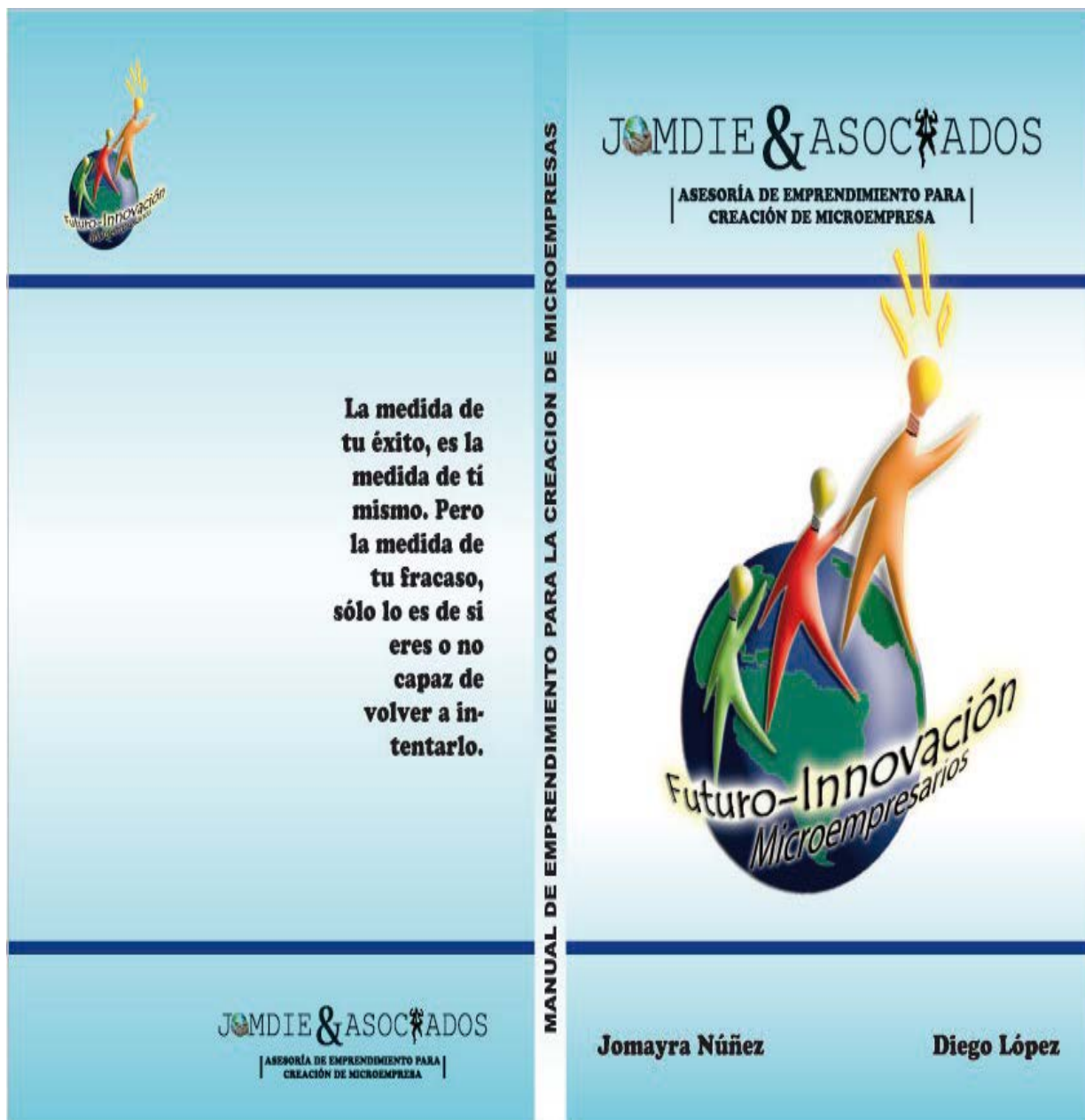
**TIPS PARA JOVENES EMPRENDEDORES:**[www.soyentrepreneur.com/5-tips-para-jovenes-emprendedores.html](http://www.soyentrepreneur.com/5-tips-para-jovenes-emprendedores.html)

**MICROEMPRESAS:**[www.slideshare.net/guestc1276f/microempresas-232483](http://www.slideshare.net/guestc1276f/microempresas-232483)

**AUMENTAN LAS MICROEMPRESAS EN EL ECUADOR:**  
[www.elcomercio.com/.../Aumentan-microempresas-Ecuador](http://www.elcomercio.com/.../Aumentan-microempresas-Ecuador)

# ANEXOS

## DISEÑO DE PORTADA DE MANUAL DE EMPRENDIMIENTO

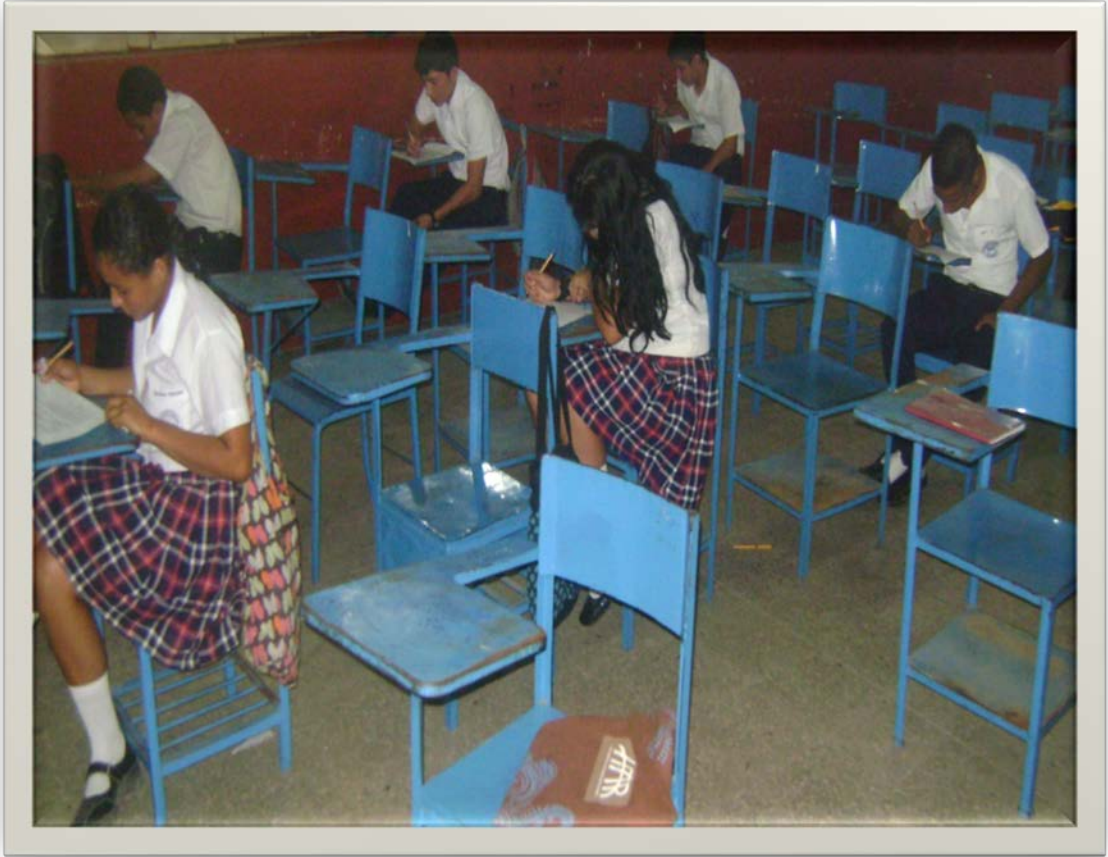


## ANEXO 2

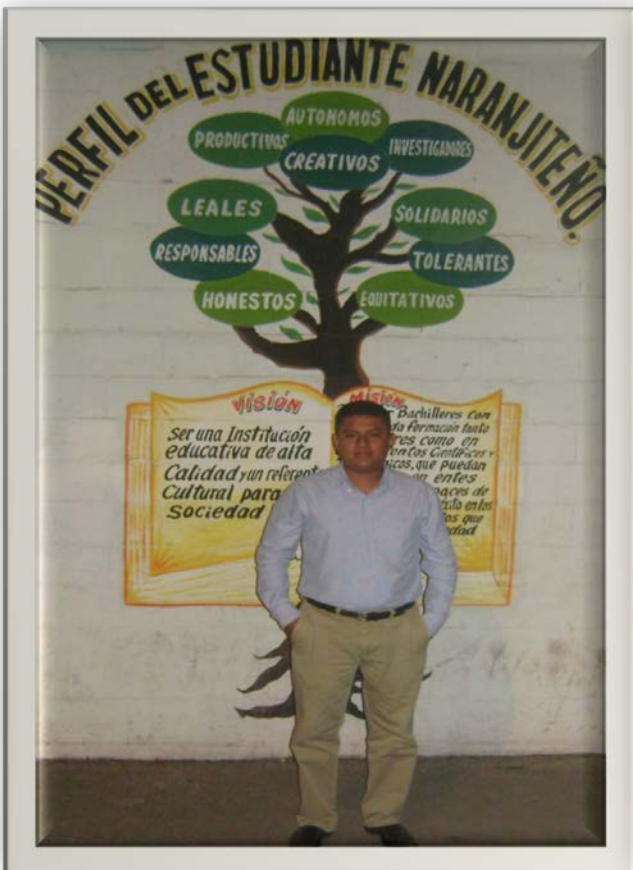
JOVENES DEL 3º BACHILLERATO DEL COLEGIO FISCAL MIXTO NARANJITO SIENDO ENCUESTADO.











## DISEÑO DE OFICIO PARA EJECUTAR LA PROPUESTA

Naranjito, 27 de abril del 2012

Sr. Lcdo.  
Raúl Castro  
**RECTOR DEL COLEGIO FISCAL MIXTO "NARANJITO"**

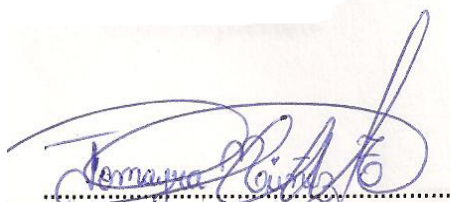
Por medio de la presente reciba un cordial saludo de parte de un grupo de egresados de la Facultad de Ingeniería de Contaduría Pública y Auditoría de la Universidad Estatal de Milagro.

La presente es para darle a conocer que, previo a la obtención del título de tercer Nivel, requerimos cumplir para este efecto con las exigencias establecidas por la universidad, en lo referente a la presentación de un proyecto, el mismo que debemos desarrollarlo en un establecimiento educativo la cual requerimos de información de la Institución.

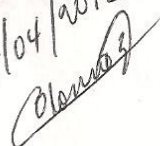
Por lo antes indicado, le solicitamos muy comedidamente se digne permitirnos realizar nuestro proyecto en el establecimiento de que usted dirige.

Con la seguridad de que la presente tendrá una favorable acogida de su parte, desde ya le expresamos nuestros más sinceros agradecimientos.



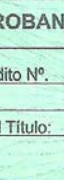
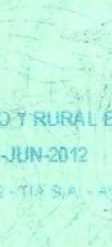
Atentamente;

  
.....  
Egda. Jomayra Núñez Tobar

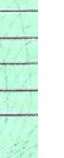

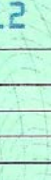

  
.....  
Egdo. Diego López Vera

Recibido  
27/04/2012  


## MODELO DE PATENTE

| GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN JARANJITO  |   | RENTAS TASAS Y CONTRIBUCIONES   |      | DEPARTAMENTO FINANCIERO   |                      | COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA   |  | 0029516 |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
|---|---|---|------|---|----------------------|---|--|---------|--|---------|--------|--|--|--|----------------|------|--|--|--|----------------|-------------------|----------------|--|--|--------|------|------|--|--|-----------------|--------------|-------------|--|--|------|------|------|--|--|---|--|--|--|--|-----------|--------|---------|------|----------|------|-----------|------|------------------------|---------------|------------------|------|---------------------|------|------------|------|
| Fecha:  | 05-Junio-2012                               | Título de Crédito N°:   |      | N°. de Control:   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Denominación:   |   | Año del Título:   | 2012 | Código:   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Fecha de Emisión:   |   | Año del Título:   |      | Clave Catastral:  |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Contribuyente:  | GONZALEZ VILLON PABLO FASCUAL 0990017514001 |   |      | Avalúo Comercial/Capital en giro:   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Concepto:   | Actividad                                   |   |      | Base Imponible:   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| <b>DETALLE RUBRO</b><br>PATENTES COMERCIALES INDUSTRIALES Y DE SERVICIO<br>TITULO DE CREDITO No. 278 D  |   |   |      |   | <b>DETALLE COBRO</b> |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>Rubros</th> <th>Valor</th> <th colspan="3"></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ARRENTA</td> <td>254.87</td> <td colspan="3"></td> </tr> <tr> <td>SERVICIOS ADM.</td> <td>1.00</td> <td colspan="3"></td> </tr> <tr> <td><b>Nominal</b></td> <td><b>Descuentos</b></td> <td><b>Interes</b></td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>254.87</td> <td>0.00</td> <td>0.00</td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td><b>Cesativa</b></td> <td><b>Abono</b></td> <td><b>Mora</b></td> <td colspan="2"></td> </tr> <tr> <td>0.00</td> <td>0.00</td> <td>0.00</td> <td colspan="2"></td> </tr> </tbody> </table> |   |   |      |   | Rubros               | Valor   |  |         |  | ARRENTA | 254.87 |  |  |  | SERVICIOS ADM. | 1.00 |  |  |  | <b>Nominal</b> | <b>Descuentos</b> | <b>Interes</b> |  |  | 254.87 | 0.00 | 0.00 |  |  | <b>Cesativa</b> | <b>Abono</b> | <b>Mora</b> |  |  | 0.00 | 0.00 | 0.00 |  |  | <table border="1"> <tbody> <tr> <td>Efectivo:</td> <td>254.87</td> </tr> <tr> <td>Cheque:</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Tarjeta:</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Papeleta:</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td><b>Total Recibido:</b></td> <td><b>254.87</b></td> </tr> <tr> <td>Deuda Total: ---</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Pago Realizado: ---</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Saldo: ---</td> <td>0.00</td> </tr> </tbody> </table> |  |  |  |  | Efectivo: | 254.87 | Cheque: | 0.00 | Tarjeta: | 0.00 | Papeleta: | 0.00 | <b>Total Recibido:</b> | <b>254.87</b> | Deuda Total: --- | 0.00 | Pago Realizado: --- | 0.00 | Saldo: --- | 0.00 |
| Rubros  | Valor                                       |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| ARRENTA   | 254.87                                      |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| SERVICIOS ADM.  | 1.00  |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| <b>Nominal</b>  | <b>Descuentos</b>                           | <b>Interes</b>  |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| 254.87  | 0.00  | 0.00  |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| <b>Cesativa</b>   | <b>Abono</b>                                | <b>Mora</b>   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| 0.00  | 0.00  | 0.00  |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Efectivo:   | 254.87                                      |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Cheque:   | 0.00  |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Tarjeta:  | 0.00  |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Papeleta:   | 0.00  |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| <b>Total Recibido:</b>  | <b>254.87</b>                               |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Deuda Total: ---  | 0.00  |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Pago Realizado: ---   | 0.00  |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| Saldo: ---  | 0.00  |   |      |   |                      |   |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |
| <br>Director Financiero   |   | <br>Tesorero Municipal |      | 05 JUN 12 11:45 AM<br><br>Jefe de Rentas |                      | <br>SANDRA SANCHEZ<br>Sello y Firma del Cajero |  |         |  |         |        |  |  |  |                |      |  |  |  |                |                   |                |  |  |        |      |      |  |  |                 |              |             |  |  |      |      |      |  |  |   |  |  |  |  |           |        |         |      |          |      |           |      |                        |               |                  |      |                     |      |            |      |

## MODELO DE LA TASA GENERAL

| GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO MUNICIPAL DEL CANTÓN JARANJITO   |   | RENTAS TASAS Y CONTRIBUCIONES  |      | DEPARTAMENTO FINANCIERO   |                      | COMPROBANTE DE INGRESO A CAJA   |         | 0029512 |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
|--|---|--|------|---|----------------------|---|---------|---------|----------|------|-----------|------|------------------------|--------------|------------------|------|---------------------|-------|------------|------|
| Fecha:   | 05 JUN 2012   | Título de Crédito N°:  | 3093 | N°. de Control:   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| Denominación:  |   | Año del Título:  | 2012 | Código:   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| Fecha de Emisión:  |   | Año del Título:  |      | Clave Catastral:  |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| Contribuyente:   | TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS (TIA) S.A. 0990017514001 |  |      | Avalúo Comercial/Capital en giro:   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| Concepto:  | TIENDAS INDUSTRIALES ASOCIADAS (TIA) S.A.               |  |      | Base Imponible:   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| <b>DETALLE RUBRO</b><br>TASAS Y CONTRIBUCIONES<br>TASAS GENERALES<br>OTRAS TASAS GENERALES<br>USO Y OCUPACION DEL SUELO URBANO Y RURAL EMISION : 05-JUN-2012<br>TITULO DE CREDITO : 00030 EMISION : 05-JUN-2012<br>IMPUESTO POR EL USO DEL SUELO AÑO 2012 - TIA S.A. - AN. 26 OCTUBRE Y QUITO  |   |  |      |   | <b>DETALLE COBRO</b> |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| <table border="1"> <tbody> <tr> <td>Efectivo:</td> <td>21.00</td> </tr> <tr> <td>Cheque:</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Tarjeta:</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Papeleta:</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td><b>Total Recibido:</b></td> <td><b>21.00</b></td> </tr> <tr> <td>Deuda Total: ---</td> <td>0.00</td> </tr> <tr> <td>Pago Realizado: ---</td> <td>21.00</td> </tr> <tr> <td>Saldo: ---</td> <td>0.00</td> </tr> </tbody> </table> |   |  |      |   | Efectivo:            | 21.00   | Cheque: | 0.00    | Tarjeta: | 0.00 | Papeleta: | 0.00 | <b>Total Recibido:</b> | <b>21.00</b> | Deuda Total: --- | 0.00 | Pago Realizado: --- | 21.00 | Saldo: --- | 0.00 |
| Efectivo:  | 21.00   |  |      |   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| Cheque:  | 0.00  |  |      |   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| Tarjeta:   | 0.00  |  |      |   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| Papeleta:  | 0.00  |  |      |   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| <b>Total Recibido:</b>   | <b>21.00</b>  |  |      |   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| Deuda Total: ---   | 0.00  |  |      |   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| Pago Realizado: ---  | 21.00   |  |      |   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| Saldo: ---   | 0.00  |  |      |   |                      |   |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |
| <br>Director Financiero   |   | <br>Tesorero Municipal |      | 05 JUN 12 11:45 AM<br><br>Jefe de Rentas |                      | <br>SANDRA SANCHEZ<br>Sello y Firma del Cajero |         |         |          |      |           |      |                        |              |                  |      |                     |       |            |      |

**MODELO DEL CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO DEL CUERPO DE BOMBERO**



**CUERPO DE BOMBEROS  
NARANJITO**

R.U.C.: 0968557530001  
Telf.: 102 - 2720098  
NARANJITO - GUAYAS - ECUADOR

---

**CERTIFICADO DE FUNCIONAMIENTO**  
**Tasa por servicio de prevención**  
**VALIDO DE ENERO A DICIEMBRE 2012**

Valor \$:

Año: ..... R.U.C.: .....

Nombre: .....

Razón Social: .....

Dirección: .....

Actividad: .....

Valor en letras: .....

Este departamento en atención a la solicitud presentada y ya que en el local se cumplen con las disposiciones de la Ley de Defensa contra Incendio.

Así como la documentación presentada se procede a extender la presente por servicios de prevención contra incendios.

Este documento debe ser exhibido en un lugar visible y presentarse cuando fuere requerido.

\_\_\_\_\_  
INSPECTOR RECAUDADOR

301 - 500

## ANEXO 6

### MODELO DE ENCUESTA



**TEMA:** "CREACION DE UNA ASESORIA DE EMPRENDIMIENTO PARA PROMOVER LAS MICROEMPRESAS EN LOS ESTUDIANTES DE 3º BACHILLERATO CONSIDERANDO COMO INSTITUCION PILOTO EL COLEGIO FISCAL MIXTO NARANJITO"

Encuesta dirigida a los Estudiantes del 3º Bachillerato del Colegio Fiscal Mixto del Cantón Naranjito.

**Objetivo:** Levantar información para conocer la situación actual sobre el conocimiento de emprendimiento en los Estudiantes de 3º Bachillerato Especialización Contabilidad del Colegio Fiscal Mixto Naranjito

**Indicaciones:** Es importante que la información suministrada sea verídica

|  |  |  |  |
|--|--|--|--|
| 1.- ¿Qué grado de conocimiento tiene usted acerca del emprendimiento?  | 2.- ¿Qué tan importante es el emprendimiento para su desarrollo profesional?   | 3.- ¿Qué tan importante es el emprendimiento para el desarrollo de la comunidad?   | 4.- ¿Qué nivel de conocimiento tiene usted acerca del emprendimiento?  |
| MUCHO <input type="checkbox"/><br>POCO <input type="checkbox"/><br>NADA <input type="checkbox"/>   | MUY IMPORTANTE <input type="checkbox"/><br>MEDIANAMENTE IMPORTANTE <input type="checkbox"/><br>POCO IMPORTANTE <input type="checkbox"/><br>NO ES IMPORTANTE <input type="checkbox"/>           | MUY IMPORTANTE <input type="checkbox"/><br>MEDIANAMENTE IMPORTANTE <input type="checkbox"/><br>POCO IMPORTANTE <input type="checkbox"/><br>NO ES IMPORTANTE <input type="checkbox"/>           | MUCHO <input type="checkbox"/><br>POCO <input type="checkbox"/><br>NADA <input type="checkbox"/>   |
| 5.- ¿Está de acuerdo que la innovación incide en la disminución de desempleo?  | 6.- ¿Está usted de acuerdo que aplicando ideas innovadoras puede crear su propia microempresa?   | 7.- ¿Usted está de acuerdo que a futuro la innovación será la base del crecimiento socioeconómico del País?  | 8.- ¿Está usted de acuerdo que sin innovación no hay desarrollo económico?   |
| Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/><br>Medianamente de acuerdo <input type="checkbox"/><br>Poco de acuerdo <input type="checkbox"/><br>No estoy de acuerdo <input type="checkbox"/> | Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/><br>Medianamente de acuerdo <input type="checkbox"/><br>Poco de acuerdo <input type="checkbox"/><br>No estoy de acuerdo <input type="checkbox"/> | Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/><br>Medianamente de acuerdo <input type="checkbox"/><br>Poco de acuerdo <input type="checkbox"/><br>No estoy de acuerdo <input type="checkbox"/> | Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/><br>Medianamente de acuerdo <input type="checkbox"/><br>Poco de acuerdo <input type="checkbox"/><br>No estoy de acuerdo <input type="checkbox"/> |
| 9.- ¿De que manera afecta la falta de herramientas de emprendimiento en el desarrollo de las habilidades intelectuales?  | 10.- ¿Esta usted de acuerdo que las habilidades intelectuales es la generacion de nuevas oportunidades?  | Especialización:<br>Edad:<br>HOMBRE <input type="checkbox"/> MUJER <input type="checkbox"/>  |  |
| MUCHO <input type="checkbox"/><br>POCO <input type="checkbox"/><br>NADA <input type="checkbox"/>   | Totalmente de acuerdo <input type="checkbox"/><br>Medianamente de acuerdo <input type="checkbox"/><br>Poco de acuerdo <input type="checkbox"/><br>No estoy de acuerdo <input type="checkbox"/> |  |  |

# MODELO DE MATRIZ



## MATRIZ

TEMA: "CREACION DE UNA ASISORIA DE EMPRENDIMIENTO PARA PROMOVER LAS MICROEMPRESAS EN LOS ESTUDIANTES DE 3º BACHILLERATO CONSIDERANDO COMO INSTITUCION PILOTO EL COLEGIO FISCAL MIXTO NARANJITO"

| PROBLEMA  | FORMULACIÓN DEL PROBLEMA   | OBJETIVO GENERAL  | HIPÓTESIS GENERAL  | VARIABLE INDEPENDIENTE              | VARIABLE DEPENDIENTE       |
|---|--|---|--|-------------------------------------|----------------------------|
| el alto costo de la vida es un factor que de una u otra manera influye en el desarrollo personal y profesional de las personas.   | ¿De qué manera influye la implementación de un manual de emprendimiento para promover la microempresa en los estudiantes de 3º de Bachillerato del Colegio Fiscal Mixto Naranjito especialidad Contabilidad?               | Realizar un estudio investigativo enfocado en el emprendimiento para promover la microempresa en los estudiantes del 3er año de bachillerato del colegio fiscal de Naranjito, aplicando el método empírico, para obtener información que fundamente este trabajo. | La aplicación de una nueva metodología de emprendimiento incide en promover la microempresa en los estudiantes de 3º de Bachillerato del Colegio Fiscal Naranjito.                                     | Nueva metodología de emprendimiento | microempresa               |
| <b>SUBPROBLEMA</b>  | <b>SISTEMATIZACIÓN</b>   | <b>OBJETIVOS OBJETIVOS</b>  | <b>HIPÓTESIS PARTICULARES</b>  |                                     |                            |
| La falta de capacitación por parte del establecimiento educativo, ha permitido que los docentes no brinden diferentes habilidades o alternativas para crear microempresas dentro del mercado comercial,   | ¿De qué modo los estudiantes de 3º de Bachillerato especialidad contabilidad podrán aplicar y replicar los conocimientos de emprendimiento y microempresa en la comunidad?   | ✓ Aplicar herramientas investigativas que midan el nivel intelectual de los estudiantes de 3º de Bachillerato podrá aplicar y replicar los conocimientos de emprendimiento y microempresa en la comunidad.  | ✓ Los estudiantes de 3º de Bachillerato aplican sus conocimientos de emprendimiento y microempresa en la comunidad.  | Conocimientos                       | Comunidad.                 |
| los estudiantes puedan desarrollar alguna propuesta microempresarial que les beneficie en su futuro de vida   | ¿Cómo beneficiará la aplicación de alternativas para crear microempresas dentro del mercado comercial del cantón Naranjito?  | ✓ Determinar cómo beneficiará la aplicación de alternativas para crear microempresas dentro del mercado comercial del Cantón Naranjito.   | ✓ La aplicación de ideas innovadoras influye en la disminución del desempleo en el cantón Naranjito.   | Ideas innovadoras                   | Disminución del desempleo. |
| Las pocas las acciones que emplea la institución mencionada en fomentar la motivación de crear su propio negocio y seantes proactivos en el momento de culminar su nivel secundario.  | ¿Cuán importante resultaría los conocimientos potenciales para el estudiantado en la creación de ideas de emprendimiento que benefician tanto al estudiante como a la institución?   | ✓ Demostrar que el sector educativo de nivel secundario del País pueda crear ideas de emprendimiento que benefician tanto al estudiantado como a la Institución Educativa.  | ✓ El sector educativo de nivel secundario del País muestra una visión de crecimiento socioeconómico a través de ideas enfocadas al desarrollo microempresarial.  | Sector educativo                    | crecimiento socioeconómico |
| escaso apoyo de las autoridades gubernamentales en crear manuales de emprendimiento limita las posibilidades de superación de la juventud.  | ¿De qué manera afecta el escaso apoyo de las autoridades gubernamentales en las posibilidades de superación de la juventud Naranjiteña?  | ✓ Analizar de qué manera afecta el escaso apoyo de las autoridades gubernamentales en las posibilidades de superación de la juventud Naranjiteña.   | El escaso apoyo de las autoridades gubernamentales incide en las posibilidades de superación de la juventud Naranjiteña.   | Autoridades gubernamentales         | superación                 |
| La despreocupación de las autoridades del plantel en buscar mejoras en el aprendizaje de los educandos  | ¿De que manera influye la despreocupación de las autoridades del plantel en la búsqueda de mejoras en el aprendizaje de los educando?  | ✓ Determinar como afecta la despreocupación de las autoridades del plantel en la búsqueda de mejoras en el aprendizaje de los educando?   | La despreocupación de las autoridades del plantel influye en la búsqueda de mejoras en el aprendizaje de los educando.   | Despreocupación                     | Mejoras del aprendizaje    |
| La falta de capacitación por parte del establecimiento educativo, ha permitido que los docentes no brinden diferentes habilidades o alternativas para crear microempresas dentro del mercado comercial, con este fin lograríamos que nuestros clientes y estudiantes puedan desarrollar alguna propuesta microempresarial que les beneficie en su futuro de vida, | ¿Cómo afecta la falta de herramientas de emprendimiento en el desarrollo de las habilidades intelectuales de los estudiantes en la generación de nuevas oportunidades de empleo que benefician su entorno y a la sociedad? | Establecer la importancia que tienen las herramientas de emprendimiento en el desarrollo de las habilidades intelectuales de los estudiantes en la generación de nuevas oportunidades de empleo que benefician su entorno y a la sociedad.                        | Las herramientas de emprendimiento inciden en el desarrollo de las habilidades intelectuales de los estudiantes para generar nuevas oportunidades de empleo que benefician su entorno y a la sociedad. | Herramientas de emprendimiento      | Oportunidades de empleo    |
| INTEGRANTES: JOMAYRA NUÑEZ<br>DIEGO LOPEZ   |  |   |  |                                     |                            |



