



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

TRABAJO PRÁCTICO DE EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE CARRERA DE
CARÁCTER COMPLEXIVO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN CONTADURÍA
PÚBLICA Y AUDITORIA

TÍTULO

Guía de Emprendimiento y Presupuesto de Micronegocios para el Cantón Milagro

AUTOR

Naranjo Márquez Jorge Oswaldo

TUTOR

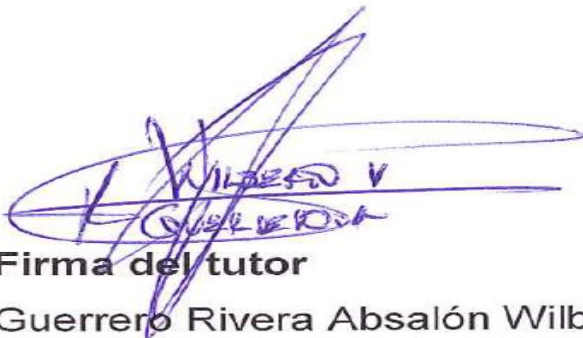
Guerrero Rivera Absalón Wilberto, MSc

Milagro, Diciembre del 2016

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que me comprometo asesorar durante la etapa del desarrollo hasta su presentación, evaluación y sustentación del trabajo de titulación, cuyo tema es Evaluación del Impacto de Emprendimiento Empresarial en el Cantón Milagro, 2016 presentado por el estudiante Naranjo Márquez Jorge Oswaldo, para optar al título de Ingeniero en Contaduría Pública y Auditoría – CPA.

Milagro, a los 6 días del mes de Diciembre del 2016.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'WILBERTO V. GUERRERO RIVERA', is written over a horizontal line. The signature is stylized and somewhat illegible due to the cursive nature of the writing.

Firma del tutor


Guerrero Rivera Absalón Wilberto

CI.: 060327499-4

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

El autor de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de mi propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 16 días del mes de Diciembre del 2016



Firma del estudiante

Naranjo Márquez Jorge Oswaldo

CI: 092117570-9

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.

Fabrizio Guevara Viejó, MAE.

Rector de la Universidad Estatal de Milagro

Presente.

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo hacer entrega de la Cesión de Derecho de Autor del Trabajo Práctico de Examen de Grado o de Fin de Carrera de Carácter Complexivo, realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue Evaluación del Impacto de Emprendimiento Empresarial en el Cantón Milagro, 2016 y que corresponde a la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 16 de Diciembre del 2016


Firma del estudiante

Naranjo Márquez Jorge Oswaldo

CI: 092117570-9

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
RESUMEN	2
ABSTRACT	3
CAPITULO I	4
EL PROBLEMA	4
1.1 Planteamiento del Problema	4
1.1.1 Delimitación	4
1.2 Objetivos	4
1.2.1 Objetivo General	4
1.2.2 Objetivos Específicos.....	4
CAPITULO II	5
MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO	5
2.1 Marco Teórico y Referencial	5
2.1.1 Concepto de Emprendimiento	5
2.1.2 Espíritu Empresarial.....	6
2.1.3 Administración de Empresa	7
2.1.4 Financiamiento.....	8
2.1.5 Antecedentes Referenciales	9
2.2 Marco Metodológico.....	10
2.3 Población y Muestra.....	10
2.4 Métodos y Técnicas	11
2.5 Resultados	12
CAPITULO III	16
PROPUESTA	16
3.1 Descripción de la Propuesta	16
3.1.1 Desarrollo de la Propuesta	16
3.2 Conclusiones.....	28
3.3 Recomendaciones	29
BIBLIOGRAFÍA	30
APÉNDICES	31

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	¿A qué tipo de actividad laboral usted se dedica?	12
Tabla 2	¿Se considera usted empresario? ¿Qué tipo de empresa?	13
Tabla 3	¿Cuenta con un Plan de Negocio?	14
Tabla 4	¿Cuenta con recursos financieros para financiar su proyecto?	14
Tabla 5	Matriz de Guía para Emprender un Negocio.....	23
Tabla 6	Matriz de Presupuesto del Negocio	25
Tabla 7	Matriz de Establecimiento de Políticas y Valores.....	26
Tabla 8	Matriz Comparativa de Tasas Activa – Bancos.....	27
Tabla 9	Matriz Comparativa de Tasas Activas- Coop. de Ahorro y Crédito	27
Tabla 10	Adquisiciones de materiales-Restaurante.....	32
Tabla 11	Adquisiciones de Materiales-Cyber.....	32
Tabla 12	Adquisidores de Materiales-Boutique de Ropa	32
Tabla 13	Nomina - Restaurante	32
Tabla 14	Nomina - Cyber.....	32
Tabla 15	Nomina - Boutique de Ropa.....	32

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Actividad de vida personal.....	13
Figura 2 Es un empresario	13
Figura 3 Plan de negocio.....	14
Figura 4 Recursos financieros	15
Figura 5 Matriz FODA-Emprendedor.....	20
Figura 6 Matriz FODA-Restaurante	21
Figura 7 Matriz FODA-Librería	21
Figura 8 Matriz FODA-Cyber	22
Figura 9 Matriz FODA-Boutique de ropa	22

INTRODUCCIÓN

La realización de esta investigación surge debido al nivel de emprendimiento que mantiene los habitantes del Cantón Milagro provincia del Guayas, cuyas actividades están destinadas al libre comercio con el objetivo de generar ingresos y mantener rentabilidad económica.

Debemos de entender que “Los empresarios emprendedores que labran sus fortunas con su propio esfuerzo deben ser admirados por nuestra sociedad. Este hecho no cambia la naturaleza del Partido Comunista Chino, que se seguirá nutriendo de campesinos, obreros e intelectuales” Jian Zemin, Presidente de China, XVI Congreso del Partido Comunista, noviembre 2002.

Los habitantes del Cantón Milagro poseen bajos Niveles de Emprendimiento Empresarial, los que les imposibilitan realizar sus ideas y crear un negocio que les proporcione ingresos además de proporcionar de manera indirecta a la economía del país, la investigación permitirá determinar el comportamiento y las decisiones a tomar de los emprendedores.

La metodología empleada en la investigación es el método analítico-sintético, porque los resultados obtenidos en el análisis se integran con el método de síntesis. Este método permitirá un análisis exhaustivo de las causas que impide a los emprendedores crecer económicamente y a su vez integrarlo y reflejar la realidad del cantón. Las técnicas de investigación empleadas son las encuestas las cuales permiten determinar el nivel de emprendimiento.

Con las investigaciones se pretende determinar si la experiencia y el aprendizaje forman al emprendedor, este es uno de los puntos débiles de los habitantes del Cantón Milagro además introducir al ciudadano Milagreño al ámbito del emprendimiento y brindarle conocimientos en el área de finanzas, con el objetivo de aclarar la relación de costos, gastos e inversión.

**Título: Guía de Emprendimiento y Presupuesto de Micro Negocio para el
Cantón Milagro**

RESUMEN

La principal razón para el presente trabajo de investigación son los bajos niveles de emprendimiento empresarial, lo que se pretende es introducir a los habitantes al amplio campo del emprendimiento con la finalidad de disminuir el miedo a invertir en un negocio, incrementar sus ingresos y conseguir márgenes de ganancias elevados además de proporcionarle conocimiento administrativo y capacitación técnica que les posibilite dirigir y administrar de manera adecuada una empresa.

El diseño del Programa de capacitación sobre el Plan de Negocio, es brindarle al emprendedor las herramientas y conocimientos necesarios para poder conocer el giro del negocio; sean estos las inversiones, costos e ingresos que generan su emprendimiento.

Debido a los niveles de emprendimiento es necesario brindar; capacitaciones técnicas y asesoramiento en inversiones, se lograría establecer medidas de prevención y erradicaría la incertidumbre sobre la inversión en un negocio.

Palabras clave: Impacto, Emprendimiento, Capacitación Técnica, Prevención y Reto

Title: Micro Business Entrepreneurship and Budget Guide for the Canton Milagro

ABSTRACT

The main reason for this research is the low level of entrepreneurship, which is intended to introduce the population to the broad field of entrepreneurship in order to reduce the fear of investing in a business, increase income and achieve margins Of high profits as well as providing administrative knowledge and technical training that enables them to direct and properly manage a company.

The design of the training program on the Business Plan is to provide the entrepreneur with the necessary tools and knowledge to be able to know the turn of the business; these are the investments, costs and revenues generated by your venture.

Due to the levels of entrepreneurship it is necessary to provide; Technical training and investment advice, it would be possible to establish preventive measures and eradicate uncertainty about investing in a business.

Keywords: Impact, Entrepreneurship, Technical Training, Prevention and Challenge

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del Problema

Ecuador es un país de emprendedores, el ecuatoriano posee cualidades fundamentales para iniciar un empresa tales como: ser entusiasta, apasionado y asumir riesgos, sin embargo no todo ecuatoriano es un empresario exitoso, no basta con tener ideas innovadoras y talento, hacen falta analizar las condiciones externas como la fuente de financiamiento y la red de contactos relevantes.

Enfocado al Cantón Milagro, provincia del guayas se ha observado que existen bajos Niveles de Emprendimiento Empresarial, por la incertidumbre de los habitantes al establecer un negocio; esto surge debido a los insuficientes recursos monetarios, un plan de negocio que le permita monitorear la inversión además de conocimientos sobre administración de empresa.

1.1.1 Delimitación

Habitantes del Cantón Milagro que se encuentran laborando actualmente.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

Ofrecer una Guía de Emprendimiento y Presupuesto de Micro Negocios con el fin de asesorar a los emprendedores que deseen hacer realidad su idea de crear su propia empresa.

1.2.2 Objetivos Específicos

1.2.2.1.- Evaluar los programas de financiamiento que ofertan las instituciones Financieras del Cantón Milagro, saber si son viables para promover el emprendimiento o la creación de empresas.

1.2.2.2.- Analizar las habilidades de los emprendedores en la creación de las empresas mediante una Matriz FODA de negocios y emprendedor con la finalidad de que el usuario se sienta identificado con alguna de ellas y elija de mejor manera su negocio.

1.2.2.3.- Brindar un soporte estimado en una inversión inicial para instalar el negocio, logrando con esto saber el presupuesto estimado a invertir en el negocio.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

2.1 Marco Teórico y Referencial

2.1.1 Concepto de Emprendimiento

El concepto de emprendimiento ha perdurado en la historia de la humanidad debido al constante cambio y las necesidades de las personas de superarse. “La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (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 aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente” (Ibarra Acevedo, 2013)

Tradicionalmente, el mundo ha coincidido con dos de estas las cuales serán presentadas a continuación:

1. Según Schumpeter, profesor de Harvard, una persona emprendedora es aquella que con sus actividades generan inestabilidades en los mercados.
2. En contraposición a esta teoría, la escuela Austriaca considera que una persona emprendedora es aquella que logra mejorar y hacer más eficiente la red comercial, anulando las turbulencias y creando nuevas riquezas. (Bolívar Abello & Fandiño Padilla, 2009)

En la actualidad, el emprendimiento en la sociedad es de gran importancia debido a los problemas constantes de economía. La prioridad de los seres humanos es independizarse y buscar estabilidad económica por medio de proyectos propios, para permanecer en el índice de desempleo que viven países como Ecuador. Todo se basa en un cambio de mentalidad que busca pasar de empleado a empleador por medio de llevar a cabo ideas de negocio competitivas en el mercado. Para lograr

este cambio de mentalidad las personas debe ser ambiciosas y estar insatisfechas con la estabilidad que le pueda generar un trabajo como asalariado. (Pyme, 2016)

2.1.2 Espíritu Empresarial

El espíritu emprendedor es el reto de crear una empresa en base a sus habilidades y conocimientos, permitiendo administrar adecuadamente las diferentes perspectivas del negocio.

Las personas que mantienen un espíritu emprendedor, han proveído increíbles inventos mejorando la calidad de vida en los seres humanos. Las cualidades y habilidades de estas personas son:

1. El deseo, desempeño y la dedicación de impulsar sus ideas.
2. Ser perseverante en las actividades que desean impulsar.
3. Ser capaz de identificar las oportunidades y sacar el mayor provecho.
4. Capacidad de percibir las propensiones y establecer soluciones para prevenir errores.
5. La habilidad para solucionar problemas de manera ordenada y apropiada
6. Una adecuada iniciativa, creando innovadoras ideas que impulse el desarrollo
7. Convicción para realizar sus ideales poniendo en práctica sus conocimiento
8. La capacidad para realizar ajuste que brinden resultados favorables
9. Ser constante y perseverante en cumplir sus metas
10. Capacidad para administrar los recursos con los que dispone
11. Responsable de las decisiones que toman
12. Ser un excelente guía, que muestre el camino hacia la victoria

En una perspectiva global las personas que poseen estas cualidades, son capaces de destacarse, alcanzar sus objetivos con perseverancia y dedicación debido a que son visionarios, creativos y decididos a predominar el mundo. (Gestiopolis, 2016)

El empresario es el término empleado para las personas que están en constantes aprendizaje para liderar un grupo de trabajo en las labores designadas, manteniendo la eficacia y eficiencia.

El empresario para crear una empresa posee las siguientes características:

1. Establecer sus objetivos, sin desviarse de sus metas y siempre plantarse nuevos retos.
2. Mantener s firmeza de carácter, ser constantes y perseverante en cumplir sus metas
3. Poseer conocimiento del negocio, comprender el funcionamiento de las compañías y delegar tareas.
4. Debe comprender que el fracaso es el primer paso para alcanzar el éxito
5. Ser creativo e innovador al plantarse soluciones a los problemas que surgen en la empresa.
6. El empresario no debe esperar que le den órdenes y confía plenamente en sus habilidades
7. Es un excelente competidor, pone a prueba sus conocimientos y habilidades con sus decisiones y consigo mismo
8. Es responsable de las decisiones que toma, comprende el pode y la responsabilidad de sus acciones

La investigación y la planeación es el último paso en la creación de un negocio, razón por la cual es importante evaluar la rentabilidad del proyecto puesto que es un factor en la sostenibilidad económica de la empresa.

El plan de negocio es esencial al momento de financiar un negocio, es por esta razón que debe estar bien elaborado y utilizar todas las herramientas necesarias.

2.1.3 Administración de Empresa

Los emprendedores mantienen un perfil distinguido entre la sociedad, estos son ambiciosos debido al deseo de superación tanto personal como económica. El liderato del negocio es el reto que asume con responsabilidad, tomando decisiones con el riesgo de afectar a la empresa de forma positiva o negativa

En la empresa, la administración es toda actividad que realiza el grupo de persona que lo integran, es decir, cumplen las metas u objetivo mediante funciones específicas como; la planeación, la organización, la dirección y el control las consisten en:

1. **Planificación.-** En este Proceso se establecen objetivos además de las acciones a realizar para cumplir con las metas.
2. **Organización.-** Distribuye el trabajo entre los miembros de un grupo para mantener el orden y lograr los objetivos.
3. **Dirección.-** Encaminar a los integrantes cumplir los objetivos sin desviarse, manteniendo el curso de los planes.
4. **Control.-** Vigilar los movimientos que realizan los integrantes de la organización.

En Ecuador el emprendimiento ha aumentado a niveles excepcionales; esto se debe a las diversas herramientas y aportaciones que el estado ha proporcionado al ciudadano para emprender y reducir el desempleo del país.

La financiación es una de las etapas con mayor dificultad en el emprendedor, debido a los escasos recursos monetarios para financiar el negocio. Estos son base fundamental para el funcionamiento de la empresa, y para garantizar su vigencia en el mercado (Conduce tu empresa, 2016)

2.1.4 Financiamiento

Las principales fuentes de financiamiento son las aportaciones de los recursos personales, también están los bancos, corporaciones financieras, financiamiento comercial, Microcréditos y arrendamiento financiero. Las entidades bancarias es la fuente viable para obtener recursos e invertirlos en un negocio. Los servicios que ofertan a sus clientes son:

Sobregiros: El sobregiro bancario hace referencia a los pagos que hace el banco que exceden el saldo de la cuenta del cuentahabiente (Gerencia.com, 2010)

Créditos Ordinarios: Es el crédito de libre destinación, otorgado al asociado con base en el monto de sus aportes sociales. (Fempas, 2016)

Cartas de Crédito: Una carta de crédito es un medio de pago de utilización habitual en el ambiente comercial para concretar transacciones, especialmente aquellas de corte internacional y que implican importaciones. (Definición ABC, 2014)

2.1.5 Antecedentes Referenciales

El trabajo fue basado en los siguientes proyectos de investigación:

Título: Evaluación del impacto del emprendimiento empresarial en los estudiantes de la carrera de administración de empresas de la pontificia universidad javeriana y estudio de los factores de éxito de sus empresas creadas a partir de los talleres de grado

Autores: Fandiño Padilla & Bolívar Abello

La presente tesis doctoral, tiene como objetivo determinar el impacto del emprendimiento empresarial por arte de los estudiantes de la carrera de administración en la ciudad de Bogotá, partiendo de las clases impartidas en la institución educativa permitiendo determinar los factores de éxito en el emprendedor empresarial.

Título: Comparación de los perfiles de emprendedores de las ciudades de: Ottawa, Canadá y Guayaquil, Ecuador.

Autor: Raúl Eduardo García Sánchez

La presente tesis doctoral mantiene como objetivo determinar el perfil de los emprendedores en la ciudad de Guayaquil-Ecuador y Ottawa-Canadá, ciudades con diferentes culturas y características, al realizar las comparaciones se podrá determinar las características en común y cuan efectivo son al emprender un negocio.

Las características de un emprendedor son esenciales al momento de crear un negocio, puesto que la originalidad atrae y mantiene estable un determinado negocio.

2.2 Marco Metodológico

Investigación descriptiva

La investigación descriptiva permite determinar un estudio en base a las descripciones del objeto de estudio. Al realizar este tipo de investigación se podrá determinar las posibles causas debido al estudio de los habitantes referentes a aspectos sociales y culturales.

Investigación Explicativa

La investigación explicativa permite responder a diferentes preguntas enfocadas al objeto de estudio y determinar las causas y efectos, algunas de las interrogantes que se puede realizar son: ¿Por qué ocurre?, ¿a qué se debe?, ¿Por qué son así?, entre otras. A demás busca explicar los ecos, esta puede ser experimenta o no experimental, porque utiliza el análisis-síntesis y la inducción-deducción.

2.3 Población y Muestra

La población seleccionada es la finita conformada por habitantes entre 18 y 40 años de edad, emprendedoras del cantón Milagro, quienes podrían lanzarse al mundo de los negocios manteniendo conocimiento sobre el tema de emprendimiento. El objetivo es obtener datos relevantes que permitan afirmar si en el cantón milagro existe bajos niveles de emprendimiento

Para ello utilizaremos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 pq}{E^2}$$

Dónde:

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)}{(0,05)^2}$$

n = 384 Personas.

2.4 Métodos y Técnicas

Método Dialectico

Este método permite describir los acontecimientos del fenómeno debido al contante cambio que sufre el objeto de estudio, aplicando esta investigación se realiza cuestionamientos y contradicciones que proporcionara la realidad de los hechos y el fenómeno a investigar.

Este método Permitirá describir el avance del emprendimiento empresarial de las personas además si existen algunos cambios o perdura el mismo problema.

Método Analítico – Síntesis

Este es un método que permite analizar el objeto de estudio mediante la descomposición y los resultados arrojados se sintetizan aportando a la investigación que se esté realizando; es por esta razón que el análisis y síntesis son procesos dependientes, porque no se puede pasar a la síntesis sin haber realizado el análisis. Este método nos brindará un análisis de las causas que impide a los ciudadanos crecer económicamente y a su vez sintetizarlo para conocer la realidad.

Método Experimental

Permitirá describir las actividades que realizan los individuos.

Encuesta

Es una técnica de adquisición de información en la cual se elabora un cuestionario que está formado por preguntas relacionadas al tema que se está investigando.

A través de este medio podemos obtener información de cualquier tipo de población y planificar con anticipación qué es lo que se va a preguntar sobre temas

relacionados al nivel de emprendimiento, actitudes-aptitudes, intereses, comportamiento.

Esta técnica permitirá conocer si los habitantes del Cantón Milagro poseen espíritu emprendedor.

2.5 Resultados

Los resultados a las encuestas realizadas a los habitantes del cantón milagro permitieron determinar las características que mantiene en el emprendimiento. Algunos de los factores que se evalúan en los habitantes se muestran en los siguientes gráficos.

Tabla 1

¿A qué tipo de actividad laboral usted se dedica?

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJE
PROFESIONAL INDEPENDIENTE	40	10%
EMPRESARIO	50	13%
EMPLEADO DE UNA EMPRESA	244	64%
OTROS	50	13%
TOTAL	384	100%

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge Oswaldo

Actividad laboral que usted se dedica

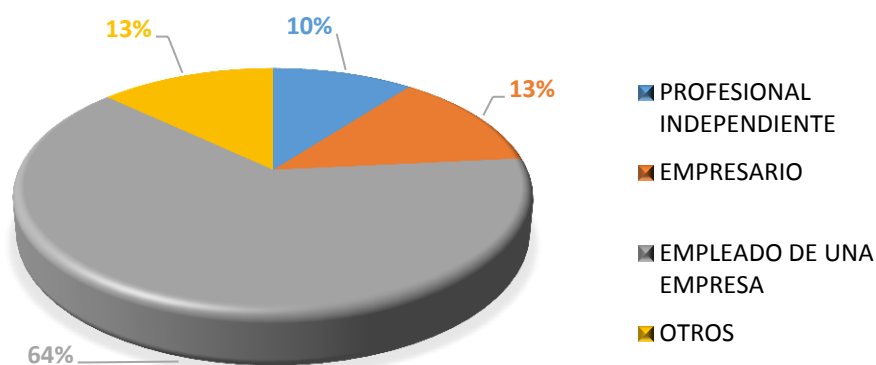


Figura 1 Actividad de vida personal
 Elaborado: Naranjo Márquez Jorge Oswaldo

Análisis: En el Cantón Milagro el 64% de las personas encuestadas son empleados de empresas establecidas mientras que el 13% son emprendedores, confirmando que existe un nivel bajo en el emprendimiento empresarial.

Tabla 2
 ¿Se considera usted empresario? ¿Qué tipo de empresa?

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJE
EMPRESA PROPIA	40	10%
EMPRESA FAMILIAR	6	2%
EN SOCIEDAD PARTICULAR	4	1%
TOTAL	50	13%

Análisis: El 13% de los habitantes son empresarios, todos son emprendedores que crean un negocio para generar fuentes de ingreso, aunque el 10% afirma que el negocio es propio, el 2% es familiar y 1% restantes es en sociedad particular.

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge Oswaldo

¿Tipo de empresa que dirige?

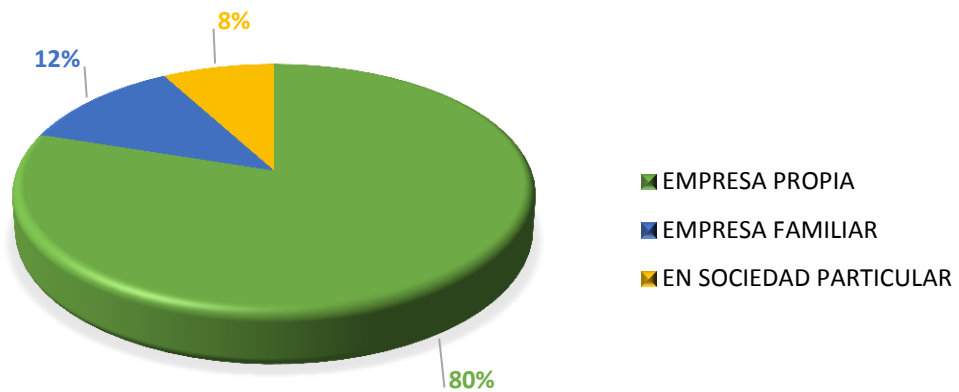


Figura 2 Es un empresario

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge Oswaldo

Tabla 3

¿Cuenta con un Plan de Negocio?

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJE
ASESOR INDEPENDIENTE	10	3%
COMERCIAL	3	1%
OTROS	2	1%
NINGUNO	369	96%
TOTAL	384	100%

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge Oswaldo



Figura 3 Plan de negocio

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge Oswaldo

Análisis: Del 13% de los emprendedores apenas el 4% mantienen un plan de negocio que les permite identificar las inversiones, costos e ingresos, además el 96% tienen ni idea de lo que es un plan de negocios. Considerando las personas que contiene el plan de negocio apenas el 47% es solvente.

Tabla 4

¿Cuenta con recursos financieros para financiar su proyecto?

ALTERNATIVAS	RESPUESTAS	PORCENTAJE
EXCESIVO	8	2%
ESCAZO	3	1%
INSUFICIENTE	4	1%
TOTAL	15	4%

Recursos de Financieros para Financiar su Proyecto

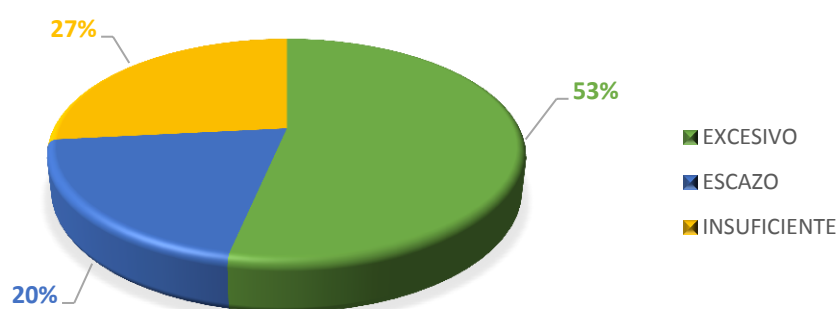


Figura 4 Recursos financieros

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge Oswaldo

Análisis: Del 4% de los que poseen un plan de negocios el 47% tienen los recursos para invertir en su negocio mientras que los restantes sus recursos son insuficientes y requieren de un préstamo bancario para invertir en si negocios.

CAPITULO III

PROPUESTA

3.1 Descripción de la Propuesta

La situación económica actual de Cantón Milagro está en decadencia debido a la disminución de las microempresas; razón por la cual se realizarán; Cursos de emprendimiento y administración de negocios, asesoramiento en el ámbito Bancario, rentabilidad Sostenida y charlas motivadoras, que permitirán impulsar su espíritu emprendedor y desarrollar sus habilidades, encaminarlos a realizar sus ideas realidad y proporcionarle beneficios en un futuro. Se pretende mediante la capacitación a los habitantes, erradicar los factores de incertidumbre además de aportar en la economía del Cantón.

3.1.1 Desarrollo de la Propuesta

Para la creación de un negocio y que este sea viable con altos márgenes de ganancias es necesario que se diseñe un Plan de Negocio, por lo cual se propone desarrollar un programa sobre la elaboración de una guía de emprendimiento y presupuesto de micro negocio, centrandolo en el financiamiento.

Guía del Plan de Emprendimiento y Presupuesto

¿Qué es un plan de negocio?

El plan de negocios, es el mecanismo clave para un negocio triunfante y a menudo es oculto. En este se ven expresados varios aspectos como proyección y evaluación del mismo. (Globofran, 2016)

Beneficios de un Plan de Negocios

Cuando se realiza un plan de negocio se obtiene los siguientes beneficios:

1. Apoya a filtrar u orientar las metas y objetivos del negocio.
2. Dirigir equipos y monitorear resultados que puede ser más fácil.

3. Ayuda a que las correcciones sean sobre la marcha así se evitará que el negocio se estanque.
4. Ayuda a coordinar los diferentes factores de un negocio que son necesarios para el éxito. (Entrepreneur, 2016)

Tamaño De Un Plan De Negocio

Para poseer un pensamiento acertado del "tamaño de un plan de negocio" se debe considerar cuatro pasos:

1. **Calcular la demanda primaria.-** Este se enfoca en buscar de manera general el campo al que se va a dedicar, es decir conocer la necesidad que hay en el lugar donde se va a establecer el negocio.
2. **Conocer datos demográficos.-** Para obtener los datos de fuentes confiables de se debe recurrir al a los censos publicados en la página oficial de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos u otros registros cercanos realizado por la ciudadela, cantón o provincia.
3. **Interpretar los resultados.-** Al realizar un estudio debemos tener presente cual fue nuestra idea principal y si este llena las perspectivas que tenemos de nuestro futuro negocio ya que esto nos da el beneficio de conocer las oportunidades de compra al momento de exponer nuestro producto o servicio además de saber si es rentable o no. (Galicia, 2016)

Mitos De Planes De Negocios

Se han implantado una cadena de mitos envueltos al perfeccionamiento de un negocio estos algunos de ellos:

1. **Mi profesión no es para formar empresas.-** La realidad es que no hay necesidad ser profesional para emprender un negocio porque se trata más de aptitud, actitud y habilidades para ir ampliando una dependencia económica.
2. **Sin capital no puedo hacer empresa.-** Esto no es más allá que una simple excusa ya que para preparar con algo pequeño no se requiere mucho capital. Ya que en momentos el dinero sale de ahorros o préstamos a familiares. (Sanchez, 2016)

3. **Pueden robarme la idea.-** A raíz de que se dan nuevas, buenas y renovación de ideas; los negociantes están en exploración de estas, se debe recordar que tener una buena idea no es equivalente al éxito. Ya que para esto lo que se requiere es tener una visión del negocio a emprender.
4. **Sólo tú sabes cómo hacerlo.-** Este tipo de pensamiento limita a tu empresa ya consideras que nadie puede hacerlo igual o mejor, gracias a esto alejaras inversionistas de tu negocio. (Entrepreneur, Plan de Negocios, s.f.)

Importancia De Un Plan De Negocios

A través de un plan de negocio se abren muchas oportunidades ya que se puede dar a conocer la idea de lo que se desea lanzar en el mercado además obtener accionistas o futuros inversores, otra ayuda que nos da; es que facilita el modo de convencer para el método de inversión; así como con instituciones financieras ya que estas pueden otorgar préstamos para así emprender dicho negocio sin dificultad monetaria. (Mtra. Nora E. González, 2016)

Contenido de un Plan De Negocios

Portada De Un Plan De Negocios

La portada es tan significativa como cualquier otro fragmento del plan de negocio porque a través de esta se llama la atención del cliente, inversor, accionista o institución financiera.

En esta debe envolver todo lo que relacione la empresa como: nombre, logotipo, dirección, teléfono, correo electrónico, fax, asimismo debe ir el nombre de quien está encargado del negocio. (Ideas de Negocio, 2016)

Tabla De Contenido

La tabla de contenido no es más que una recapitulación de los argumentos que se encontrara en el plan de negocio además de que esta debe incluir su número de página para así hacer más rápida la búsqueda de información, también facilita la exploración del lector hacia algún punto importante que le interese.

Resumen Ejecutivo

El alcance del resumen ejecutivo es hechizar a sus potenciales inversionistas así que se debe realizar una breve síntesis de lo elemental del plan de negocios.

Para realizar un resumen ejecutivo se debe tener en cuenta varios aspectos entre ellos:

1. **Diseña un resumen visual.**- Aquí se desarrollan las ideas principales de tu negocio no importa que tan amplio sea, lo que realmente interesa es que lo que escribas en él y que contenga los temas importantes y de mayor atención para que así el lector se sienta atraído por tu empresa.
2. **Si es corto es bueno.**- Si es corto y claro, excelente.- Para esta combinación debes tener en cuenta que es lo que realmente quieres decir con palabras exactas y concisas para que así el lector puede entender tu idea con una sola lectura sin necesidad de que lo haga otra vez. Debes tener en cuenta tres puntos importantes: ¿Cuál es tu negocio?, ¿Cómo se opera el negocio? Y por último ¿Cómo se genera dinero y si se obtiene utilidades?
3. **Si no eres visual, pide ayuda.**- En caso de que obtengas tus ideas claras pero no sepas como plasmarlas en un documento es hora de que pienses en requerir apoyo a un experto para que así puedas causar una buena impresión. (Entrepreneur, 2016)

Análisis FODA

En esta sección se realiza un estudio para determinar la situación de la empresa en la cual se resume los aspectos tanto internos como externamente y esto no es más allá de un cuadro. Para esto se debe considerar las siguientes preguntas:

1. Fortalezas

- ¿Qué tan dinámica es tu agrupación en el mercado?
- ¿Qué tan implicado es tu personal con la organización?

2. Oportunidades

- ¿El bien o servicio ofrecido es complaciente para los usuarios?
- ¿Se puede aprovechar el avance tecnológico para el mejoramiento de la sociedad?

3. Debilidades

- ¿Qué no tenga acogida el bien o servicio brindado?
- Dejarse llevar por algo que no sea favorable para el negocio

4. Amenazas

- ¿Qué no innove el producto o servicio brindado?
- No tener capacitado al personal para la atención de los usuarios (buenosnegocios.com, 2016)

Matriz FODA – Emprendedor

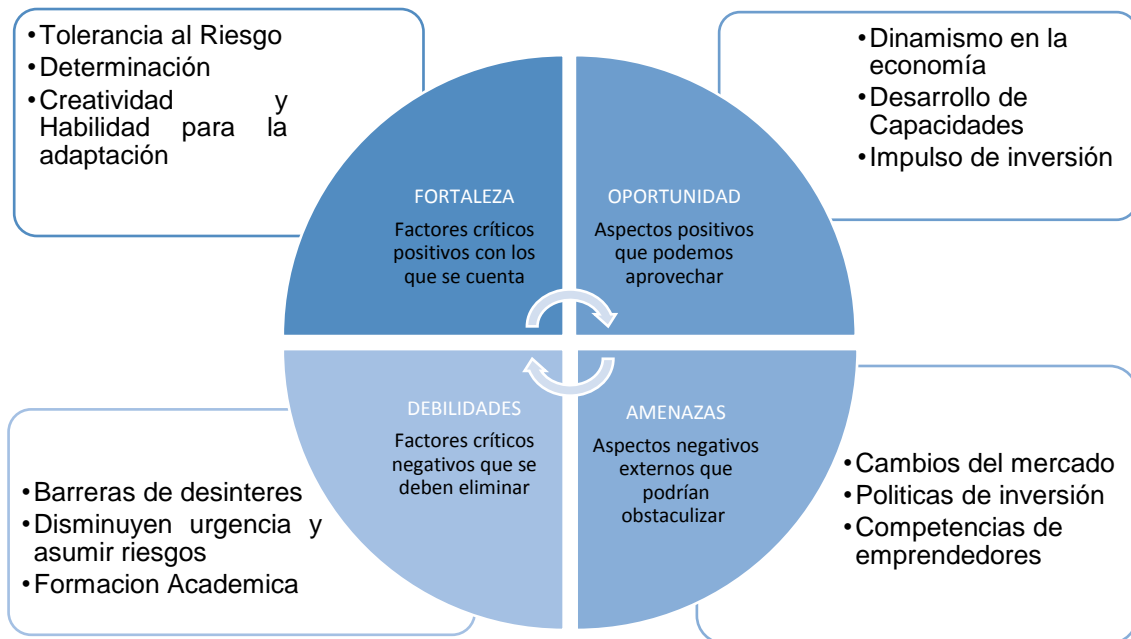


Figura 5 Matriz FODA-Emprendedor

Matriz FODA – Restaurante

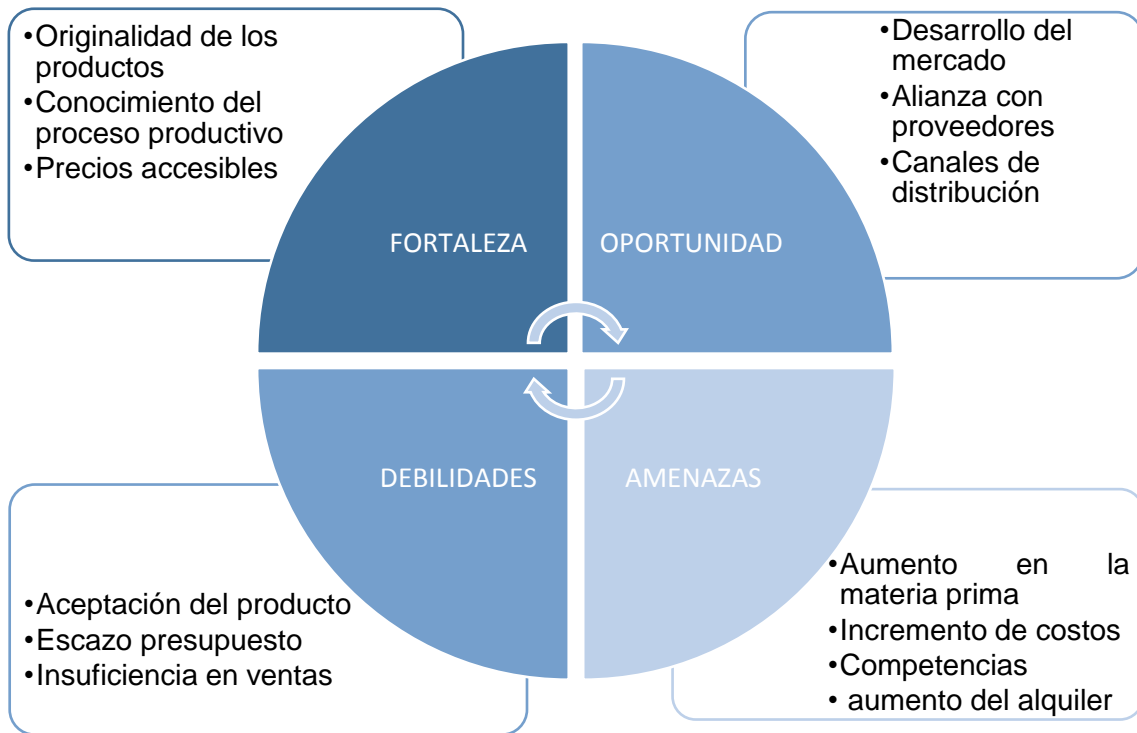


Figura 6 Matriz FODA-Restaurante
 Elaborado: Naranjo Márquez Jorge

Matriz FODA – Librería

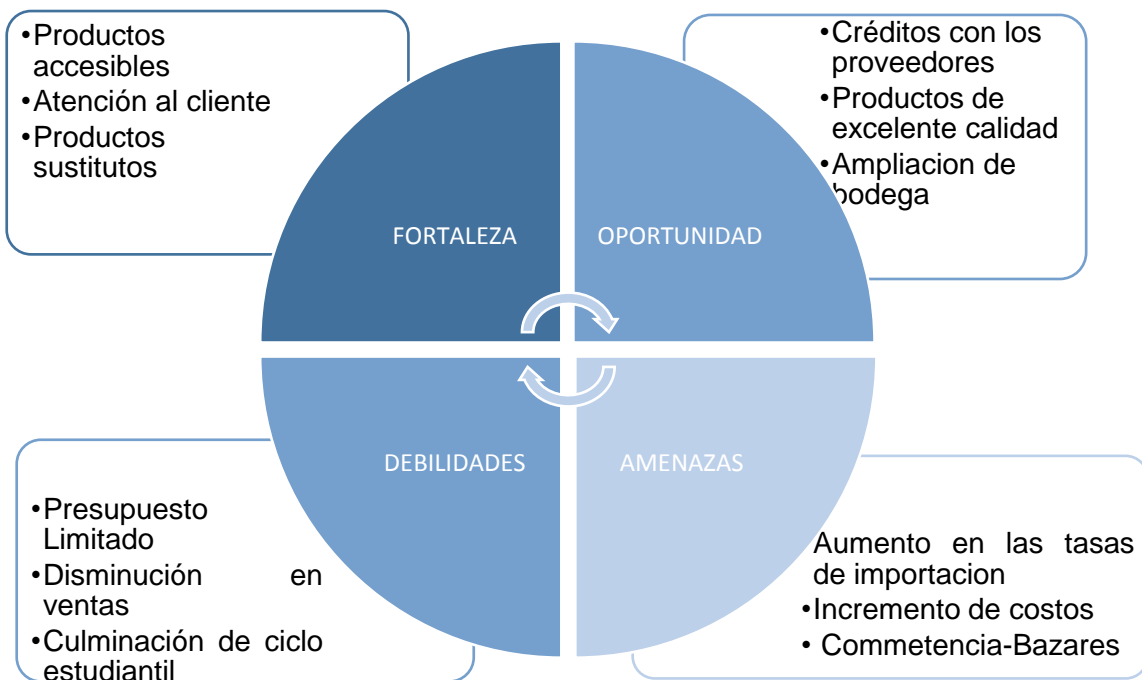


Figura 7 Matriz FODA-Librería
 Elaborado: Naranjo Márquez Jorge

Matriz FODA – Cyber



Figura 8 Matriz FODA-Cyber
 Elaborado: Naranjo Márquez Jorge

Matriz FODA – Boutique de Ropa

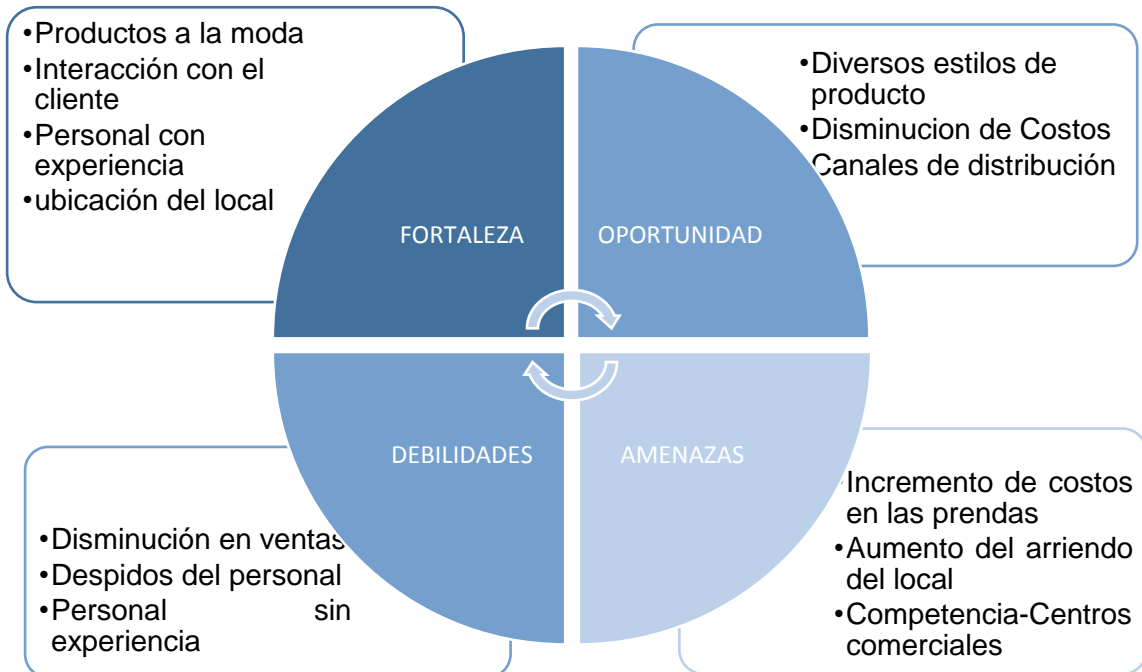


Figura 9 Matriz FODA-Boutique de ropa
 Elaborado: Naranjo Márquez Jorge

Descripción De La Empresa

En la presentación del negocio se debe tomar en cuenta varios puntos entre ellos:

1. Misión
2. Visión
3. Objetivo
4. Mercado al que se lanzara el bien/producto

En esta revelación también se debe dar a conocer las características, beneficios además de describir las insuficiencias que reparan y las molestias que enmiendan el

Tabla 5

Matriz de Guía para Empezar un Negocio
bien o servicio que se dará a los clientes. (Palacios, 2016)

EMPRESARIATO	HABILIDAD	CONOCIMIENTO
RESTAURANTE	Espíritu de servicio Capacidad de retención Aptitud para el control Manejo del personal Integra relación humana Responsabilidad en toma de decisiones Gestión del tiempo	Gastronomía Bilingüe Servicio de comedor servicio de bebidas
LIBRERÍA	Orientación operativa Interacción con el cliente Relación entre vendedor-producto- cliente Toma de decisión Coordinación e integración Flexibilidad y adaptación	Características sociales, económicas y culturales. Conocimientos básicos en planeamiento Uso de tecnologías apropiadas para organizar Recuperar y difundir la información Organización técnica y funcionamiento de servicios
CYBER	Coordinación e integración Interacción con el cliente Relación entre vendedor-cliente Gestión del tiempo	Manejo de herramientas de Microsoft Captura de trabajos Manejos de equipos de cómputo Mantenimiento de cómputo Asesoramiento al cliente
BOUTIQUE DE ROPA	Interacción con el cliente Relación entre vendedor-cliente Responsabilidad de las decisiones Aptitud para el control Toma de decisión	Gestión presupuestaria Moda y Estilo Tributación y Administración Despacho y Ventas
CONSULTORIA	Relación entre vendedor-cliente Interacción con el cliente Responsabilidad en toma de decisiones Gestión del tiempo Coordinación e integración Flexibilidad y adaptación	Tributación y Administración Gestión presupuestaria Der. Elaborado: Naranjo Márquez Jorge Con Contables y Tributarias Contables y Auditoría

Análisis De Mercado

Es un transcurso sistemático de recaudación y estudio de datos e información acerca de los interesados, competidores y el mercado. Para renovar los productos o servicios existentes y dispersar a desconocidos clientes.

Para lograr todo esto se debe realizar un estudio de lo siguiente:

- 1. Análisis Del Sector.-** El estudio del sector se lo relacionado con el lugar, ubicación, tamaño de la industria, estadísticas de ventas pasadas, actuales y futuras. Pero para lograr un mejor trabajo se debería realizar una exploración a través de sitios web u oficinas del estado.
- 2. Análisis De La Demanda.-** Este análisis es esencial para el plan de negocios ya que a través de este se conoce el mercado al cual se va incursionar, para que este tenga éxito se debe conocer los gustos, preferencias y características del consumo de nuestros futuros clientes. Para adquirir esta información se puede realizar el método de encuestas ya que así se obtiene información de la fuente.
- 3. Proyección De Ventas.-** En este se ve reflejado la cantidad de producto, bien o servicio se vaya a vender en un tiempo; ya sea este mensual, bimestral, trimestral, semestral o anual.
- 4. Análisis De La Competencia.-** Para realizar este estudio se debe conocer el entorno en el que se encuentra ubicado el negocio y que tan grande es la competencia, su experiencia, números de empleados y que capacidad tiene para clientes. El método más factible para obtener esta información sería entrevista ya que sería de forma directa.
- 5. Estrategias De Ventas Y Marketing.-** En esta parte se busca la manera de dar a conocer el producto, bien o servicio que vaya a ofrecer y cuál es su precio establecido una vez ya estipulado su precio y obviamente dando a conocer sus características al igual que la ayuda que ofrece a sus clientes. (Estudio de plan de negocio, 2011)

Operaciones

En esta parte del plan de negocios se debe especificar y puntualizar los ordenamientos así como el equipamiento obligatorio para crear y otorgar su producto.

Algunos de los recursos que se debe reflexionar para la implementación del proyecto son:

1. Instalaciones
2. Maquinaria y equipo
3. Instrumentación
4. Insumos
5. Talento humano etc.

Es necesario coordinar los tiempos de producción para adecuarse a la demanda. Para ello se hace indispensable un ordenamiento de atrás hacia adelante, esto significa que la proyección de las ventas gobierna sobre el proceso de producción y determine las cantidades a producir, los insumos a comprar y los productos terminados a almacenar.

Para obtener todo esto se debe tener en cuenta los siguientes puntos:

1. Ubicación
2. Equipamiento
3. Personal
4. Proceso de manufactura o Servicio

Tabla 6

Matriz de Presupuesto del Negocio

Organización y Dirección

CONCEPTO	A.- Restaurante	B.- Cyber	C.- Boutique de Ropa
Adquisiciones-Materiales. Ver apéndice 3	\$ 3.110,00	\$ 2.230,00	\$ 5.000,00
Adquisiciones-Maquinaria. Ver apéndice 3	\$ 3.800,00	\$ 6.550,00	\$ 800,00
Sueldo y Salario	\$ 1.465,97	\$ 688,18	\$ 706,29
Servicios Basicos	\$ 150,00	\$ 350,00	\$ 80,00
Alquiler del Local	\$ 600,00	\$ 400,00	\$ 500,00
Publicidad	\$ 25 100,00	\$ 50,00	\$ 100,00
Gasto Varios	\$ 200,00	Elaborado: Naranjo Marque Jorge Oswaldo	
Tramites o Permisos	\$ 200,00	\$ 150,00	\$ 200,00
Total de inversión	\$ 9.625,97	\$ 10.518,18	\$ 7.466,29

La organización, es un conjunto de reglas, cargos, comportamientos que han de respetar todas las personas que se encuentran dentro de la empresa, la función principal de la organización es disponer y coordinar todos los recursos disponibles como son humanos, materiales y financieros. Mientras la dirección se encuentra la ejecución de los planes, la motivación, la comunicación y la supervisión para alcanzar las metas de la organización.

Tabla 7
Matriz de Establecimiento de Políticas y Valores

EMPRESA	POLÍTICAS	VALORES
RESTAURANTE	Actuar en el mercado de los restaurantes con productos y procesos sin riesgos al ambiente. Satisfacer los requisitos del cliente y la comunidad. Desarrollar, asegurar el mejoramiento del sistema de producción y distribución Comprometer recursos para el cumplimiento de la presente política. Dotar de condiciones apropiadas a sus colaboradores.	Sustentabilidad e Integridad Empoderamiento y Respeto Confianza e Inspiración Valor e Innovación
LIBRERÍA	Desarrollar, asegurar el mejoramiento del sistema de producción y distribución Cumplir con el inventariado semanal de las bodegas Despacho de los productos en menos de 15 minutos por cliente Comprometerse al 100% con las especificaciones del negocio	Confianza e Inspiración Valor e Innovación Enfoque y Cumplimiento Respeto y Honestidad
CYBER	Disponer de los programas adecuados para los clientes Garantizar la integridad, transparencia y honestidad Cumplir con los requerimientos especificado x los clientes	Cumplimiento Responsabilidad Integridad
BOUTIQUE DE ROPA	Garantizar la satisfacción de los clientes Entregar el producto con sus respectivo comprobante Cumplir con los requerimientos especificado x los clientes Comprometerse al 100% con las especificaciones del negocio	Responsabilidad Respeto y Cumplimiento Lealtad y Compromiso Valor e Innovación
CONSULTORIA	Garantizar por los medios permanentes la compensación de las necesidades y expectativas de los clientes Cumplir con los requerimientos especificado x los clientes Garantizar la integridad, transparencia y honestidad Desarrollar la comunicación interna	Integridad y Honestidad Respeto y Cumplimiento Lealtad y Compromiso Discreción

Elaborado: Naranjo Marque Jorge Oswaldo

Análisis financiero

La empresa es una herramienta fundamental, pues permite conocer cuál es la situación económica y financiera de la empresa. Éste tendrá en cuenta los aspectos cuantitativos y cualitativos de la empresa, por eso se debe comparar las cifras con las metas, explicar el porqué de cierta tendencia, o el aumento o disminución de las partidas de los estados.

En base a las exigencias de los emprendedores y las magnitudes del negocio a invertir se presenta una matriz de los montos y plazos que ofertan los bancos y las cooperativas de ahorros.

Tabla 8

Matriz Comparativa de Tasas Activa – Bancos

Servicio Financiero	Credito Comercial			Microcredito		
	Banco	Monto	Plazo	Tasa	Monto	Plazo
Bco. Pichincha	\$ 50.000,00	36 meses	11,28%	\$ 10.500,00	18 meses	26,91%
Bco. Bolivariano	\$ 10.000,00	36 meses	11,20%	-	12 meses	25,80%
Bco. Finca	-	-	-	\$ 2.000,00	18 meses	30,50%

Elaborado: Naranjo Marque Jorge Oswaldo
Fuente: Bco. Pichincha, Bolivariano y Finca

Tabla 9

Matriz Comparativa de Tasas Activas- Coop. de Ahorro y Crédito

Servicio Financiero	Credito Comercial			Microcredito		
	Banco	Monto	Plazo	Tasa	Monto	Plazo
Coop. D-Miro	-	-	-	\$ 10.000,00	12 mese	27,50%
Coop. CJEP	\$ 21.000,00	36 meses	21,20%	\$ 10.000,00	12 mese	21,94%

Elaborado: Naranjo Marque Jorge Oswaldo
Fuente: Cooperativa D-Miro, CJEP

A la información obtenida de las instituciones financieras la mejor opción para realizar la inversión del negocio es la del Banco Bolivariano con una tasa de 11,20% y a 3 años plazos.

Cabe recalcar que las entidades financieras proporcionan hasta un 50% de la inversión para la creación de un negocio, la parte restante la pone el emprendedor.

3.2 Conclusiones

3.2.1 En el Cantón Milagro provincia del Guayas existen programas de financiamiento a los cuales los emprendedores pueden apegarse y crear el negocio, aunque las tasas pasivas son elevadas y desmotivan al emprendedor Milagreño.

3.2.2 Con las investigaciones realizadas la experiencia y el aprendizaje forman al emprendedor, y la realidad es que los habitantes del Cantón Milagro poseen habilidades que apegado a su iniciativa les permite crear un negocio acorde a sus conocimientos y creatividad.

3.3.3 Los emprendedores al crear un negocio mantiene fuentes de ingresos y proporcionan a los habitantes empleos, las ventajas es que los propietarios mantienen el control y la dirección debido a las habilidades que mantienen el emprendedor.

3.3 Recomendaciones

3.3.1 Introducir al ciudadano Milagreño al ámbito del emprendimiento y brindarle conocimientos en el área de finanzas, con el objetivo de aclarar la relación de costos, gastos e inversión.

3.3.2 Generar estrategia con el objetivo de difundir conocimiento sobre las políticas y programas que existen en el país en el campo de emprendimiento además de los beneficios bancarios.

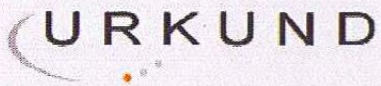
3.3.3 El emprendedor ecuatoriano es capaz de asumir riesgo en la creación de su negocio y dirigirlo, puesto que su motivación es la generar ingresos y de esta manera aporta a la economía del país.

BIBLIOGRAFÍA

- Bolívar Abello, M. C., & Fandiño Padilla, L. (25 de Febrero de 2009). *JAVERIANA*. Obtenido de www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis32.pdf
- buenosnegocios.com. (2 de Diciembre de 2016). Obtenido de <http://www.buenosnegocios.com/notas/231-analisis-foda-diagnostico-decidir>
- Conduce tu empresa*. (29 de Noviembre de 2016). Obtenido de <http://blog.conducetuempresa.com/2011/05/la-administracion-dentro-de-las.html>
- Definición ABC*. (2014). Obtenido de <http://www.definicionabc.com/economia/carta-de-credito.php>
- Entrepreneur*. (28 de Noviembre de 2016). Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/261534>
- Entrepreneur*. (1 de Diciembre de 2016). Obtenido de <https://www.entrepreneur.com/article/261325>
- Entrepreneur*. (s.f.). *Entrepreneur*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2016, de <https://www.entrepreneur.com/article/261569>
- Estudio de plan de negocio*. (07 de Enero de 2011). Recuperado el 03 de Diciembre de 2016, de <https://crearunaempresaya.wordpress.com/2011/01/17/elabora-el-estudio-de-mercado-de-tu-plan-de-negocios/>
- Fempas*. (13 de DICIEMBRE de 2016). Obtenido de http://fondecredibanco.com/index.php?option=com_content&view=article&id=112&Itemid=109
- Galicia*. (28 de 11 de 2016). *buenosnegocios.com*. Obtenido de <http://www.buenosnegocios.com/notas/338-estimar-el-tamano-del-mercado-4-pasos>
- Gerencia.com*. (12 de Junio de 2010). Obtenido de <http://www.gerencia.com/%C2%BFque-es-un-sobregiro-bancario.html>
- Gestiopolis*. (28 de Noviembre de 2016). Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/espiritu-empresarial-y-emprendedor/>
- Globofran*. (28 de Noviembre de 2016). *Globofran*. Obtenido de http://globofran.com/10-beneficios-de-tener-un-plan-de-negocios/#.WDy_jNlrLIU
- Ibarra Acevedo, S. D. (01 de Mayo de 2013). *DIVARIEL Emprendimiento*. Obtenido de <http://divarielemprendedor.blogspot.com/2013/05/definicion-emprendimiento.html>
- Ideas de Negocio*. (1 de Noviembre de 2016). Obtenido de <http://www.ideatrabajo.com/plan-de-negocios/portada-del-plan-de-negocios/>
- Mtra. Nora E. González, M. M. (30 de 11 de 2016). Obtenido de <http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no55/55plan.pdf>
- Palacios, E. (2 de Diciembre de 2016). Obtenido de <http://haztuplandenegocios.com/blog/55/>
- Pyme, A. e. (25 de Noviembre de 2016). *Actualidad en la Pyme*. Obtenido de <http://www.actualidadpyme.es/el-emprendedor/>
- Sanchez, G. (29 de 11 de 2016). *emprendepyme.net*. Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/10-mitos-que-frenan-emprender-un-negocio.html>
- Teorías sobre la figura del emprendedor*. (14 de Diciembre de 2004). Obtenido de RACO: www.raco.cat/index.php/Papers/article/download/25785/25619

APÉNDICES

Apéndice 1 Análisis Anti plagio



Urkund Analysis Result

Analysed Document: UNIVERSIDAD-ESTATAL-DE-MILAGRO-Jorge (1).docx
(D24380439)
Submitted: 2016-12-15 16:28:00
Submitted By: oswaldo.bitw@hotmail.com
Significance: 1 %

Sources included in the report:

<https://www.entrepreneur.com/article/261325> <

Instances where selected sources appear:

1

A large, stylized handwritten signature in blue ink, written over a dotted line. The signature is highly cursive and difficult to decipher.

ORTEGA HARO XAVIER FERNANDO

C.I 1709532475

Apéndice 2 Modelo de Encuestas



UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES

Objetivo: Conocer el impacto del emprendimiento empresarial de los habitantes del cantón Milagro provincia de Guayas.

1. A qué tipo de actividad laboral usted se dedica:

Profesional Independiente _____
Empresario Formalmente Organizado _____
Empleado de una empresa _____
Otros _____

2. ¿Se considera usted un empresario? Si _____ No _____

3. Si es empresario, ¿En qué tipo de empresa?

¿La empresa es propia? Si _____ No _____
¿La empresa es familiar? Si _____ No _____
¿La empresa es en sociedad con un particular? Si _____ No _____

4. Si no es empresario, porque no creó su empresa:

¿Estaba dentro de su proyecto de vida? Si _____ No _____
¿Hubo una mejor propuesta laboral? Si _____ No _____

5. ¿Cuenta con un Plan de Negocio?

Asesor dependiente____ Comercial____ Otros____ Ninguno ____

6. ¿Cuenta con recursos financieros para financiar su proyecto?

Excesivo ____ Escaso ____ Insuficiente ____

7. ¿Qué decisión tomaría para financia su proyecto?

Préstamo Bancario ____ Asociarse con familiar ____ Crédito Comercial ____ Ahorro Personal ____

8. A realizado cursos de capacitación sobre:

Administración de empresa ____ Emprendimiento ____ Declaración de impuesto ____

Otro ¿Cuál? _____

Apéndice 3 Detalles de Adquisiciones Materiales

Tabla 10

Adquisiciones de materiales-Restaurante

Adquisiciones Materiales			
Material	Cantidad	Precio	Total
Vestimenta para niños	50	18,00	900,00
Vestimenta para mujer	100	25,00	2500,00
Vestimenta para hombre	80	20,00	1600,00
Total de Materiales			5000,00
Adquisiciones Maquinaria			
Maquinaria	Cantidad	Precio	Total
Maniquís	5	40,00	200,00
Vitrinas	2	150,00	300,00
Instalación eléctrica	1	300,00	300,00
Total de Maquinaria			800,00

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge

Tabla 11

Adquisiciones de Materiales-Cyber

Adquisiciones Materiales			
Material	Cantidad	Precio	Total
Resma de hoja A4	10	18,00	180,00
Papel A3-A6	10	30,00	300,00
Portada para anillado	40	15,00	600,00
Tinta de Impresoras	20	50,00	1000,00
Papel fotografico	10	15,00	150,00
Total de Materiales			2230,00
Adquisiciones Maquinaria			
Maquinaria	Cantidad	Precio	Total
Impresoras	2	500,00	1000,00
Computadores	4	800,00	3200,00
Accesorios-computadora	4		
Repizas para computadoras	1		
Vitrinas	2	100,00	200,00
Instalación eléctrica	1	1200,00	1200,00
Total de Maquinaria			6550,00

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge

Tabla 12

Adquisidores de Materiales-Boutique de Ropa

Adquisiciones Materiales			
Material	Cantidad	Precio	Total
Vestimenta para niños	50	18,00	900,00
Vestimenta para mujer	100	25,00	2500,00
Vestimenta para hombre	80	20,00	1600,00
Total de Materiales			5000,00
Adquisiciones Maquinaria			
Maquinaria	Cantidad	Precio	Total
Maniquís	5	40,00	200,00
Vitrinas	2	150,00	300,00
Instalación de iluminaria	1	300,00	300,00
Total de Maquinaria			800,00

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge

Apéndice 4 Detalle de nómina de trabajadores

Tabla 13

Nomina - Restaurante

N°	Nombre	Cargo	Días Laborados	Sueldo	Total de Ingresos	Aporte IESS	Total de Egresos	Total a Percibir
1	Herrera Pilco Juan	Chef	30	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 47,25	\$ 47,25	\$ 452,75
2	Pérez Solis Efraín	Ayudante cocina	30	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 35,91	\$ 35,91	\$ 344,09
3	Salvatierra Parra Carlos	Bartender	30	\$ 400,00	\$ 390,00	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 352,20
4	Jara Jara Joselyn	Atencion al cliente	30	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 33,08	\$ 33,08	\$ 316,93
TOTAL				\$ 1.630,00	\$ 1.620,00	\$ 154,04	\$ 154,04	\$ 1.465,97

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge

Tabla 14

Nomina - Cyber

N°	Nombre	Cargo	Días Laborados	Sueldo	Total de Ingresos	Aporte IESS	Total de Egresos	Total a Percibir
1	Parra Cordones Erick	Atencion al cliente	30	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 35,91	\$ 35,91	\$ 344,09
2	Pérez Solis Efraín	Atencion al cliente	30	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 35,91	\$ 35,91	\$ 344,09
TOTAL				\$ 760,00	\$ 760,00	\$ 71,82	\$ 71,82	\$ 688,18

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge

Tabla 15

Nomina - Boutique de Ropa

N°	Nombre	Cargo	Días Laborados	Sueldo	Total de Ingresos	Aporte IESS	Total de Egresos	Total a Percibir
1	Jara Pilco Jennifer	Vendedora	30	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 37,71	\$ 37,71	\$ 362,29
2	Pérez Solis Efraín	Cajera	30	\$ 380,00	\$ 380,00	\$ 35,91	\$ 35,91	\$ 344,09
TOTAL				\$ 780,00	\$ 780,00	\$ 73,71	\$ 73,71	\$ 706,29

Elaborado: Naranjo Márquez Jorge