CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS – PERSONAL

DISEÑO Y SOCIALIZACIÓN DE UNA GUÍA DE PROCEDIMIENTOS PARA LA CREACIÓN DE UN NEGOCIO DE EMPRENDIMIENTO EN EL CASA SOMOS UBICADO EN CARCELÉN. DMQ 2017

Proyecto de I + D +I previo a la obtención del título de Tecnólogo en Administración de Recursos Humanos - Personal

Autor: Maribel Patricia del Pozo Rendón

Tutor: Ing. Mayra Quilumbaquin

Quito, Abril 2017

DECLARATORIA

Declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica, personal se ha citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se presentaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes. Las ideas, doctrinas resultados y conclusiones son de mi absoluta responsabilidad.

_____

Maribel Patricia Del Pozo Rendón

CC 1715958821

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL

Yo, Maribel Patricia Del Pozo Rendón portadora de la cédula de ciudadanía signada con el No. 1715958821 de conformidad con lo establecido en el Artículo 110 del Código de Economía Social de los Conocimientos, la Creatividad y la Innovación (INGENIOS) que dice: "En el caso de las obras creadas en centros educativos, universidades, escuelas politécnicas, institutos superiores técnicos, tecnológicos, pedagógicos, de artes y los conservatorios superiores, e institutos públicos de investigación como resultado de su actividad académica o de investigación tales como trabajos de titulación, proyectos de investigación o innovación, artículos académicos, u otros análogos, sin perjuicio de que pueda existir relación de dependencia, la titularidad de los derechos patrimoniales corresponderá a los autores. Sin embargo, el establecimiento tendrá una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra con fines académicos. Sin perjuicio de los derechos reconocidos en el párrafo precedente, el establecimiento podrá realizar un uso comercial de la obra previa autorización a los titulares y notificación a los autores en caso de que se traten de distintas personas. En cuyo caso corresponderá a los autores un porcentaje no inferior al cuarenta por ciento de los beneficios económicos resultantes de esta explotación. El mismo beneficio se aplicará a los autores que hayan transferido sus derechos a instituciones de educación superior o centros educativos.", otorgo licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial del proyecto denominado **"Diseño y socialización de una guía de procedimientos para la creación de un negocio de emprendimiento, en el CASA SOMOS ubicado en Carcelén. DMQ 2017"**, con fines académicos al Instituto Tecnológico Superior Cordillera.

FIRMA _____
NOMBRE Maribel Patricia Del Pozo Rendón
CEDULA 1715958821

Quito, a los 27 días del mes de marzo de 2017

AGRADECIMIENTO

A Dios, por regalarme vida, fuerzas, y paciencia, para volver a estudiar.

Al Doctor Fabián Jara, por haber sido parte fundamental en el momento de escoger el tema del presente trabajo.

A la Ingeniera Mayra Quilumbaquin, por todo su profesionalismo, entrega y paciencia en las tutorías impartidas a mi persona.

A todos los docentes del Instituto Tecnológico Superior Cordillera, por todos los conocimientos adquiridos.

Y a mis compañeros, mil gracias por todos los momentos buenos y malos, de alegría y tristeza compartidos, porque serán siempre un recuerdo maravilloso.

DEDICATORIA

A mis padres, por haber sido siempre un apoyo en mi vida.

A mis hijos, porque son la más grande motivación, y porque quiero que sientan orgullo por su madre.

A mi abuela Ana, por haber sido "plata y persona" para el cumplimiento de este sueño.

Y a todas las mujeres que han tenido que pasar por situaciones difíciles en sus vidas, porque a pesar de todo nunca es tarde para superarse y salir adelante.

INDICE GENERAL

DECLARATORIA ..... **i**

LICENCIA DE USO NO COMERCIAL ..... **ii**

AGRADECIMIENTO ..... **iii**

DEDICATORIA ..... **iv**

INDICE GENERAL ..... **v**

INDICE DE TABLAS ..... **viii**

INDICE DE FIGURAS ..... **ix**

RESÚMEN EJECUTIVO ..... **x**

ABSTRACT ..... **xi**

CAPÍTULO I **1**

ANTECEDENTES **1**

1.01 Contexto **1**

1.02. Justificación **6**

1.03.01. Análisis de la Matriz T **9**

CAPÍTULO II **11**

2.01. Involucrados **11**

2.01.01. Mapeo de involucrados **11**

2.02. Matriz de análisis de involucrados **12**

2.02.01. Análisis de la matriz de involucrados **13**

3.01. Problemas y Objetivos **14**

3.01.01. Árbol de problemas 14

3.02. Árbol de objetivos 16

3.02.01 Análisis del árbol de objetivos 17

CAPÍTULO IV 18

4.01. Análisis de alternativas 18

4.02 Matriz de análisis de impacto de los objetivos 19

4.03. Diagrama de estrategias 20

4.04. Matriz de Marco lógico 21

CAPÍTULO V 22

5.01 Propuesta 22

5.02 Justificación de la propuesta 29

5.03 Objetivo General 30

5.04 Orientación para el estudio – Marco teórico 31

5.05 Relación de contenidos 36

5.06 Metodología 37

5.07. TALLER. 68

5.07.01. Formato para el taller 68

5.07.02. Reglas de oro. 68

5.07.03. Video de bienvenida (YouTube /emprendimiento y liderazgo) 69

5.07.04. Exposición de los temas. 70

5.07.04.01. ¿Que es el emprendimiento? 70

5.07.04.02. ¿Porqué los ecuatorianos optan por el emprendimiento? 70

5.07.04.03 Pasos a seguir para el emprendimiento 70

5.07.05. Plantilla de seguimiento 70

CAPÍTULO VI.....72

6.01 Aspectos administrativos. 72

6.01.01 Presupuestos.....73

6.01.02 Cronograma 74

CAPÍTULO VII 75

7.01. Conclusiones.....75

7.02. Recomendaciones.....75

BIBLIOGRAFIA 76

ANEXOS 78

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matríz T 8
Tabla 2 Matriz de análisis de involucrados 12
Tabla 3 Matriz de análisis de alternativas 18
Tabla 4 Matriz de análisis de impacto de los objetivos 19
Tabla 5 Matriz de Marco lógico 21
Tabla 6 Pregunta 1 40
Tabla 7 Pregunta 2 41
Tabla 8 Pregunta 3 42
Tabla 9 Pregunta 4 43
Tabla 10 Pregunta 5 44
Tabla 11 Pregunta 6 45
Tabla 12 Pregunta 7 46
Tabla 13 Pregunta 8 47
Tabla 14 Pregunta 9 48
Tabla 15 Pregunta 10 49
Tabla 16 Formato para el taller 68
Tabla 17 Plantilla de seguimiento 71
Tabla 18 Aspectos administrativos. 72

INDICE DE FIGURAS

figura 1 Mapeo De Involucrados 11
Figura 2 Árbol De Problemas 14
Figura 3 Árbol De Objetivos 16
Figura 4 Diagrama De Estrategias 20
Figura 5 Pregunta 1 40
Figura 6 Pregunta 2 41
Figura 7 Pregunta 3 42
Figura 8 Pregunta 4 43
Figura 9 Pregunta 5 44
Figura 10 Pregunta 6 45
Figura 11 Pregunta 7 46
Figura 12 Pregunta 8 47
Figura 13 Pregunta 9 48
Figura 14 Pregunta 10 49
Figura 15 Encuentra Una Motivación 51
Figura 16 Genera Un Equipo Afín De Emprendedores 52
Figura 17 Escoger Ideas De Negocios 53
Figura 18 Diseña El Modelo De Tu Negocio 54
Figura 19 Planea Tu Negocio 55
Figura 20 Diseña Tu Imagen E Identidad Corporativa 56
Figura 21 Buscar Financiamiento Para Comenzar 57
Figura 22 Verificar Los Permisos Y Factores Legales 58
Figura 23 Los Pasos Para Constituir La Empresa 59
Figura 24 Elevación A Escritura Pública 60
Figura 25 Inscripción Del Nombramiento Del Representante 61
Figura 26 Llegó La Hora De Atreverse! 62
Figura 27 Promociona Tu Negocio 63
Figura 28 Administrar, Sistematizar Procesos Y Delegar Trabajo 64
Figura 29 Crecimiento Y Expansión 65
Figura 30 Capacitación Constante Y Mentalidad De Principiante Ante Todo 66

RESÚMEN EJECUTIVO

El presente proyecto, está enfocado a todos los emprendedores que desconoce acerca de las directrices sobre la apertura de un negocio emprendimiento, para que puedan optimizar su capital, generando el negocio de manera técnica, y no empírica.

La época actual, lamentablemente es de mucha inestabilidad económica y laboral, por lo que, las personas optan cada vez más y más por la opción de generar sus propios negocios.

La propuesta está encaminada a la socialización de una guía de procedimientos para la creación de un negocio de emprendimiento, inicialmente en el "Casa Somos" ubicada en el barrio Carcelén, al norte de Quito.

Las denominadas Casas Somos, conocidas anteriormente como Centros de Desarrollo Comunitario, son sitios que ofrecen una amplia oferta de actividades dirigidas a la comunidad, siendo su agenda variada, según las necesidades de los vecinos.

Las "Casa somos" son competencia de la Secretaría de Territorio del Municipio de Quito.

Su propósito, es que la gente ocupe su tiempo libre en tareas productivas. Para ser parte de una de las Casas Somos solo se requiere predisposición para aprender algo nuevo y contar con tiempo libre. Los instructores son parte del Municipio, pero, en el caso de actividades más especializadas se trabaja con la comunidad.

En razón de lo expuesto, se pretende socializar la guía a los moradores del sector, con el propósito de ayudar a que los emprendedores tengan una idea más clara de cómo iniciar sus propios negocios.

ABSTRACT

This project is focused on all entrepreneurs who do not know about the guidelines on opening a business venture, so that they can optimize their capital, generating the business in a technical, not empirical way.

The present time, unfortunately is of much economic and labor instability, reason why, the people choose more and more by the option to generate its own businesses.

The proposal is aimed at the socialization of a guide of procedures for the creation of a business of emprendimiento, initially in the "Casa Somos" located in the neighborhood Carcelén, to the north of Quito.

The so-called Casas Somos, previously known as Community Development Centers, are sites that offer a wide range of activities aimed at the community, and its agenda is varied, according to the needs of neighbors.

The "Casa somos" are the responsibility of the Secretariat of Territory of the Municipality of Quito.

Its purpose is for people to spend their free time on productive tasks. To be part of one of the Casas We are only required predisposition to learn something new and have free time. Instructors are part of the Municipality, but, in the case of more specialized activities, work is done with the community.

Because of the above, it is intended to socialize the guide to the residents of the sector, with the purpose of helping entrepreneurs to have a clearer idea of how to start their own businesses.

CAPÍTULO I

ANTECEDENTES

1.01 Contexto

Hasta hace poco, las materias primas eran la fuente de crecimiento económico para los países de América Latina, lo cual ha redundado en una baja productividad, al respecto, Augusto de la Torre, economista en jefe del Banco Mundial comenta:

"Productividad e innovación están actualmente en el centro del debate público. Ha habido un gran cambio en este debate. Pero aún hay mucho de discurso y menos de realidad"

Para de la Torre el déficit que enfrenta esta región del continente en materia de innovación es muy grande y viene de tiempo atrás, y además las reformas que podrían darle la vuelta a la moneda o no existen o han tardado en implementarse. (TORRE, 2015).

El mismo Banco Mundial realizó un estudio que con el puro título nos lleva a la reflexión: *"El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación"*, es decir estamos estancados en las formas económicas del siglo pasado (o antes de eso) y lo que las "potencias latinoamericanas" (Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México) destinan para investigación y desarrollo en conjunto, es apenas una tercera parte de lo que China dedica al mismo rubro. Tal parece que se nos hubiera olvidado la capacidad de innovar, o peor aún, que la hubiéramos perdido. (TORRE, 2015).

En opinión de Antonio Montes, director de desarrollo estratégico de IE Business School:

"En América Latina urge una política de innovación y competitividad. El no tenerla está suponiendo un retraso claro de la región frente a otras economías como China, Pakistán, India o Tanzania, con un volumen mucho mayor de patentes" (TORRE, 2015)

"Incentivar a los emprendedores ya no es una opción, sino una obligación para las economías emergentes, son ellos quienes darán el impulso a la productividad y en consecuencia al desarrollo, entonces sí, estaremos en posición de competir con las grandes economías del planeta". (TORRE, 2015)**.**

Emprender...¿cómo?

El primer pilar del emprendimiento es la educación, si la educación es de calidad, habrá más estudiantes dedicados a crear empresas y no tantos que egresan con la esperanza de encontrar un trabajo de medio pelo para "sobrevivir". (TORRE, 2015).

El segundo pilar lo constituyen la logística y la infraestructura, estas tienen que mejorar para poder aumentar la productividad, en muchos casos solo es cuestión de aprovechar mejor los recursos que ya se tienen, y no tanto de invertir muchos millones en obras titánicas, que después tal vez no nos ayuden demasiado, más que para parar el cuello a los políticos. (TORRE, 2015).

El tercer pilar es acabar con la protección que tienen algunas empresas, esta protección impide que se innove, puesto que se "sientan" en su zona de confort, inhiben la competencia por tener monopolios u oligopolios, y los pequeños empresarios que quieren sobresalir, se las ven negras por no encontrar apoyos adecuados. (TORRE, 2015)

El último pilar sería incentivar la competitividad. Si quitáramos por ejemplo en México el monopolio a CFE y a PEMEX (cosa que según parece sucederá a mediano plazo con la reforma energética), habría otros empresarios dispuestos a dar mejores servicios, mejores productos, a satisfacer las necesidades del cliente y comprometerse con la innovación que eso demanda. (TORRE, 2015).

Semillero de emprendedores

Si algo distingue a Latinoamérica es la **gran cantidad de emprendedores** que tiene, sin ir más lejos tomemos a Costa Rica, un país pequeño, pero que crea 16 empresas por cada mil habitantes en edad de trabajar, cuatro veces por encima de la media internacional. Pero aquí viene un problema que afecta a muchos latinos, y es el sentirse pequeños, de acuerdo con Montes:

Se deben crear empresas que no solo sirvan como autoempleo, sino que sean innovadoras. Porque el desarrollo de la clase media en Latinoamérica exige productos y servicios más sofisticados. (TORRE, 2015).

Para esto lo mejor sería destinar los recursos públicos a empresas jóvenes, más que a empresas pequeñas, ya que una empresa joven, en sus primeros cuatro años de vida genera una buena cantidad de empleos. Acaso, lo más importante sea eliminar las trabas burocráticas (que esas desaniman al más ávido emprendedor), para que la creación de empleos sea solo la punta del iceberg de la competitividad, la innovación y el desarrollo. (TORRE, 2015)

Emprender... ¿dónde?

Los países que más incentivan el emprendimiento en América Latina son Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Perú y México, por eso tienen la intención de lanzar la marca **"Hecho en América Latina"** que se convierta en un distintivo a la innovación, al respecto de esta marca Cecilia Álvarez-Correa, ministra de Comercio, Industria y Turismo de Colombia ha comentado:

Consiste en construir y apoyar una comunidad emprendedora en América Latina que fomente el desarrollo tecnológico, económico y educativo;y que cada país miembro se convierta en un objetivo para la inversión extranjera. El sueño de una marca para el continente latinoamericano para promover, potenciar y hacer públicas las múltiples iniciativas de desarrollo empresarial, emprendimientos y empresas latinoamericanas con alto grado de innovación. (TORRE, 2015)

Sin embargo, quien se lleva las palmas en el emprendimiento en América Latina es sin duda Chile, y al respecto Eduardo Bitrán vicepresidente de la Corporación de Fomento a la Producción, comparte:

Ante la evidencia clara de que el país no sale bien parado en innovación, debido a que el hiperciclo de las materias primas que ahora llega a su fin transformó a la sociedad en rentista (como en otros países, hizo que nos durmiésemos en los laureles), en 2005 se intentó cambiar este proceso estableciendo un royalty a las ganancias de la industria del cobre, la mayor del país, un impuesto que genera cientos de millones de dólares que se destinan a la innovación, que se constituyó entonces en prioridad del Gobierno. (TORRE, 2015)

Actualmente, Chile destina 0.45% de su PIB a I+D, lo cual lo sitúa encima de la media latinoamericana, pero aún lejos de los países miembros de la OCDE que es del 2%.

Sin duda, América Latina es semillero de emprendedores, una región donde la economía emergente, podría transformarse en el mediano plazo en economía de punta, capaz de competirle al tú por tú, no solo a China o la India, sino también a los Estados Unidos, creatividad no nos falta, lo que sí podría estar escaso es el apoyo gubernamental, pero que eso no nos amilane, ya que afortunadamente son más las empresas e individuos que invierten en capital de riesgo y que desean transformar el rostro de la sociedad en la que vivimos a través de la innovación, el desarrollo, el emprendimiento y la creación de empleos. (TORRE, 2015)

Por eso, el futuro es hoy, ya que los emprendedores de hoy, forjarán lo que será para todos el día de mañana.

Tomando como referencia la tendencia al emprendimiento que se evidencia en América latina, nuestro país, el Ecuador, no ha sido la excepción; por lo cual la proliferación de negocios de emprendimiento, es muy visible actualmente, debido a que el costo de la vida en el país es muy elevado, y los ciudadanos consideran que sus ingresos no son suficientes para cubrir sus necesidades y las de su familia; además de que últimamente el alto índice de despidos, tanto en entidades del sector público como privado, es alarmante, además de que la dificultad de las personas para volver a acceder a una fuente de trabajo es muy grande, por diversos factores, tales como la edad, falta de presupuesto en las organizaciones, e incluso el cierre de operaciones de muchas empresas. Por lo expuesto, el crecimiento del emprendimiento en nuestro país, es una realidad visible y palpable.

Si bien es cierto, el emprendimiento es una actividad que se actualmente se encuentra en total auge, debo citar un gran inconveniente: la falta de conocimiento para la implementación de los negocios; lo cual genera resultados poco satisfactorios para los emprendedores, debido a que sus negocios no perduran como se esperaría, sino que más bien se ha evidenciado que un negocio que no cuente con el estudio técnico pertinente, tiene una duración de seis meses a dos años máximo, lo cual desemboca en una pérdida de capital para quienes invierten.

El desarrollo del presente proyecto, será efectuado en el Distrito Metropolitano de Quito, durante el año 2017.

Dado que Quito es la capital del Ecuador, además de ser una de las ciudades más grandes del país, mucha gente está apostándole a la oportunidad de emprender sus propios negocios aquí, por lo que se pretende crear una guía real para que quienes opten por ésta alternativa, lo hagan de manera correcta.

1.02. Justificación

El desarrollo del presente trabajo, pretende sustentar y determinar que el emprendimiento es una alternativa muy viable para para que los ecuatorianos en general podamos subsanar de alguna manera la necesidad de obtener ingresos para nuestros hogares, por lo que se desarrollará una guía en la que se explique de forma clara y concisa la manera adecuada de generar un negocio. Además, se pretende ofrecer en el "Casa somos" de Carcelén, asesoría referente al tema, en donde los beneficiarios sean los futuros emprendedores que pretendan iniciar un negocio propio, pero con los conocimientos adecuados para que se logre generar ganancias y no pérdidas.

De acuerdo a estudios realizados por Global Entrepreneurship Monitor GEM 2013 Ecuador, conocida por ser uno de los termómetros del emprendimiento, Ecuador continúa siendo el país más emprendedor de América Latina. (LIDERES, 2013)

El índice de actividad emprendedora temprana o TEA se ubicó en el 2013 en el 36%. Esto significa que "aproximadamente 1 de cada 3 adultos ecuatorianos había iniciado los trámites para establecer un negocio, o poseía uno cuya antigüedad no superaba los tres años y medio", según el estudio, lo cual se ha ido incrementado hasta la actualidad. (LIDERES, 2013)

El dato del GEM 2013, además, confirma que existe un crecimiento sostenido de la actividad emprendedora temprana. Esto porque en el 2009, el índice fue de 15,8% y en el 2012 llegó a 26,6%. (LIDERES, 2013)

No obstante, existe un dato que inquieta: el incremento del emprendimiento por necesidad; es decir, por falta de otras opciones de ingreso. (LIDERES, 2013)

Según el estudio, el 22,7% de los adultos afirmó haber emprendido aprovechando una oportunidad en el mercado, mientras que el 12,1% lo hizo por necesidad. Con esas cifras, Ecuador pasó a tener la tasa de emprendimientos por necesidad más alta de la región, seguido de Perú (5,25%) y Brasil (4,95%). Según analistas consultados, el emprendimiento por necesidad está vinculado con los

índices de desempleo (5,58% hasta marzo) y subempleo (44,25% hasta marzo). Más allá de las cifras, que pueden resultar distantes y frías, el ecuatoriano que emprende está consciente de las dificultades que existen para montar y sostener un negocio. (LIDERES, 2013)

Vicente Ríos es el fundador y gerente de Madel, una empresa que elabora pisos, puertas y molduras de madera desde 1984. "Soy un emprendedor, llevo 30 años de trabajo y sé que existen retos que hay que superar en el camino". (LIDERES, 2013)

¿Cuáles han sido esos obstáculos? Ríos señala la falta de capital, en principio. Luego, está el flujo de caja, mantener bajos niveles de endeudamiento, la competencia desleal y ser competitivos. "Pese a todos esos inconvenientes -dice Ríos- en Madel vamos a realizar una inversión de USD 100 000 en nueva tecnología para mejorar la línea de producción". (LIDERES, 2013)

Los inconvenientes que cita Ríos se repiten al escuchar a otros emprendedores. Incluso hay quienes comparan al emprendimiento con un partido de fútbol. "Ser emprendedor en el país es como jugar de visitante, con el público en contra, con la hinchada en contra y en una cancha en muy mal estado", es la frase utilizada por un empresario local para referirse al ambiente de negocios. (LIDERES, 2013)

El estudio sobre emprendimiento, elaborado en Ecuador por la Espae Graduate School of Management de la Espol, coincide con lo dicho y señala que el emprendedor enfrenta escaso apoyo financiero. Tampoco se encuentra capital de riesgo, redes de inversores ángeles y productos bursátiles. (LIDERES, 2013)

La investigación también sostiene que las empresas son reticentes a experimentar con nuevas tecnologías y tampoco se inclinan a adquirir productos de nuevas empresas innovadoras. (LIDERES, 2013)

Por lo anterior, y dado el espíritu natural de superación de los ecuatorianos, aun cuando se presenten dificultades, el emprendimiento va siempre en crecimiento. (LIDERES, 2013)

Si bien es cierto, emprender no es fácil, y siempre implicará un riesgo; pero así como existe un riesgo de pérdida, también existen grandes probabilidades de éxito y de independencia laboral, lo cual impulsa a los ciudadanos a fijar todos sus esfuerzos y potencialidades en un negocio propio, con la finalidad de que la inestabilidad laboral, deje de ser una preocupación, así como el deseo de trabajar para uno mismo, y cumplir sus propias metas. (LIDERES, 2013)

El emprendimiento puede estar considerado dentro del tercer objetivo del denominado **"Plan Nacional del Buen Vivir"**, el mismo que señala **"Mejorar la calidad de vida de la población".**

Tabla 1 Matríz T

Situación empeorada	**Situación actual**				**Situación mejorada**
Negocios que se llevan a cabo sin efectuar investigaciones reales, y de manera empírica.	Inexistencia de una guía de procedimientos para la creación de negocios de emprendimiento.				Conocimiento adecuado de los gustos y preferencias del mercado de negocios.
Fuerzas impulsadoras	**I**	**PC**	**I**	**PC**	**Fuerzas bloqueadoras**
Búsqueda de fuentes de financiamiento adecuadas que eliminen trabas	4	5	5	4	Dificultad para conseguir financiamiento para el emprendimiento
Búsqueda de convenios por parte del CDC, para acceder a los permisos correspondientes en menor tiempo	4	5	5	4	Dificultad para conseguir los permisos de funcionamiento para un negocio.
Motivación adecuada mediante talleres impartidos por profesionales especiali zados	4	5	5	4	Escaza motivación por parte de los emprendedores, para tomar la decisión de iniciar un negocio propio.
Realizar estudios eficientes de mercado, para conocer los gustos y preferencias de los consumidores.	4	5	4	5	Inexistencia de estudios de mercado adecuados para implementarlos negocios.

Fuente: Investigación de campo
Elaborado Por: Maribel del Pozo

1.03.01. Análisis de la Matriz T

Todo parte de una necesidad y una dificultad: "El difícil acceso a fuentes de empleo", por lo que gran parte de la ciudadanía se ha aventurado a la apertura de negocios de emprendimiento o microempresas, con el propósito de mejorar su calidad de vida; sin embargo, muchos fracasan en este intento, debido a que se lanzan al vació sin ninguna garantía y conocimiento de que sus negocios prosperen; por lo que, la propuesta del presente trabajo, es diseñar un manual de procedimientos, para la implementación de un negocio, y con el apoyo del CDC de Carcelén, socializar y asesorar a los emprendedores sobre los pasos a seguir para poner en marcha de manera correcta sus negocios, y que sus ideas se vean plasmadas de manera que representen un beneficio, y no un gasto o pérdida para sí mismos.

Entre las mayores trabas que existen para iniciar un negocio, se encuentran el tema de la inversión para lograr este propósito, así como los múltiples permisos de funcionamiento para los mismos; por lo que con el presente proyecto, se buscarán los mecanismos más apropiados, para convertir estas debilidades en fortalezas.

Es importante propender al desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo, evitando además la competencia desleal, y buscando más bien el bienestar común entre los emprendedores. (MINISTERIO DE COMERCIO, 2006)

Se pretende además, buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador, logrando confianza en las personas mediante bases técnicas sólidas para que su inversión y esfuerzo, no sean en vano.

Es importante resaltar que la apertura de un negocio, implica de por si un riesgo implícito, mucho más aún si se lo ejecuta sin el conocimiento adecuado; por lo que

vamos a procurar que por cada fuerza bloqueadora que se suscite, tengamos a cambio una fuerza impulsadora que facilite el propósito del presente trabajo.

CAPÍTULO II

2.01. Involucrados

2.01.01. Mapeo de involucrados

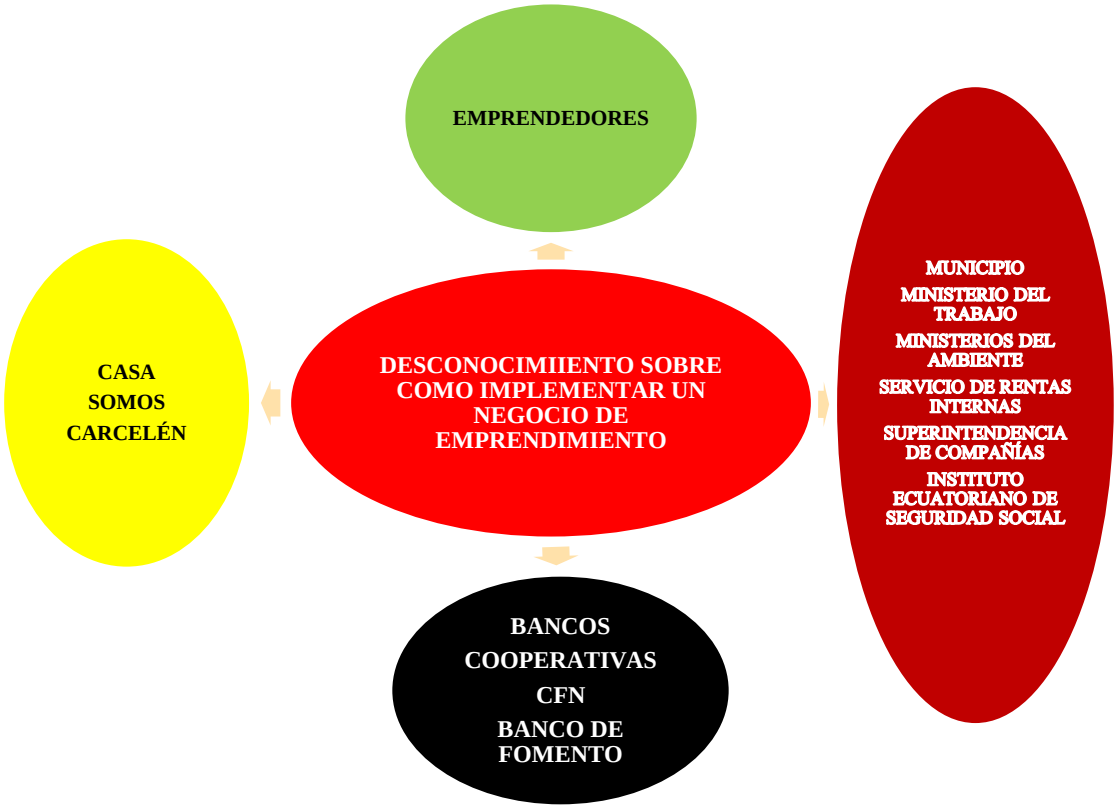


Figura 1 Mapeo de involucrados
Fuente: **Investigación de campo**
Elaborado por: **Maribel Del Pozo**

2.02. Matriz de análisis de involucrados

Tabla 2 Matriz de análisis de involucrados

Autores involucrados	Interés sobre el problema central	Problemas percibidos	Recursos, Módulos, Capacidades	Interés sobre el proyecto	Conflictos, Potenciales
CENTRO DE DESARROLLO COMUNITARIO	Busca potenciar las capacidades y fomentan la idea del emprendimiento como modo de subsistencia. Proveer conocimientos sobre temas empresariales a la población.	Muchas veces no cuentan con el contingente humano para brindar asesoría en los temas de interés.	Ofrecer asesoría y socializar el manual de procedimientos para la creación de un negocio de emprendimiento.	Concienciar un cambio de mentalidad en los ciudadanos, logrando un interés empresarial, más no solamente de ser empleados.	Gran aporte a la sociedad, impulsando el emprendimiento y liderazgo de manera correcta, ordenada y enmarcándose en lo legal.
BANCOS COOPERATIVAS CFN BANCO DE FOMENTO	Tienen la apertura de otorgar créditos para mejorar la calidad de vida.	Los requisitos que solicitan muchas veces no están al alcance de todos.	Búsqueda de garantías, convenios de pago accesibles con las entidades financieras.	De vital importancia, por cuanto el capital es esencial para iniciar cualquier proyecto.	Negación de créditos por parte de las entidades financieras.
MUNICIPIO MINISTERIO DEL TRABAJO MINISTERIO DEL AMBIENTE SRI SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS IESS	Poco interés por parte del estado para disminuir el desempleo. Por el contrario, se ha incrementado, sin embargo, las entidades mencionadas otorgan permisos de funcionamiento para cualquier tipo de negocio o microempresa que se desee llevar a cabo.	Desconocimiento de la población de los trámites que se deben efectuar.	Capacitación y asesoramiento sobre los pasos a seguir.	Dar a conocer las normativas que permitan la ejecución de negocios de em prendimiento, basadas en principios legales y que propendan al desarrollo del buen vivir.	Los emprendedores y ciudadanos en general no tienen a quien recurrir fácilmente para absolver las dudas al respecto, por lo que deciden emprender empíricamente.

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Maribel Del Pozo

2.02.01. Análisis de la matriz de involucrados

El problema central que motiva el desarrollo de este proyecto, es básicamente el desconocimiento de la ciudadanía sobre las directrices correctas para llevar a cabo un negocio de emprendimiento o microempresa, ya que, debido al alto índice de desempleo en el Ecuador, los ciudadanos buscan alternativas de subsistencia en base a la desesperación de generar ingresos, por lo que se aventuran a hacerlo de manera informal, sin los conocimientos claves para emprender, lo que a la postre termina en la pérdida de importantes inversiones, y el posterior cierre inevitable del negocio.

Los principales involucrados con esta problemática son:

El Centro de Desarrollo Comunitario (CDC) de Carcelén, en razón de que los emprendedores son ciudadanos que optan por arriesgar su capital sin tener las bases necesarias, por lo que el manual desarrollado servirá de mucha ayuda. El CDC de Carcelén, al igual que los que se encuentran en distintas partes de la ciudad, propenden al desarrollo y mejora de la calidad de vida, por lo que será el nexo para brindar asesoría a los potenciales microempresarios.

Por otra parte, se encuentran involucradas las entidades financieras (Bancos, Cooperativas, Corporación Financiera Nacional, Banco de Fomento; etc.) debido a que la viabilidad de cualquier proyecto, se encuentra estrechamente ligada con el presupuesto.

Las entidades públicas como el Municipio, Ministerio del Trabajo, Ministerio del ambiente, SRI, Superintendencia de compañías, y el IESS son, indudablemente piedra angular en el desarrollo del presente proyecto, dado que un negocio legalmente constituido, deberá obtener los permisos necesarios, para poder funcionar sin inconvenientes de ninguna índole.

CAPÍTULO III

3.01. Problemas y Objetivos

3.01.01. Árbol de problemas

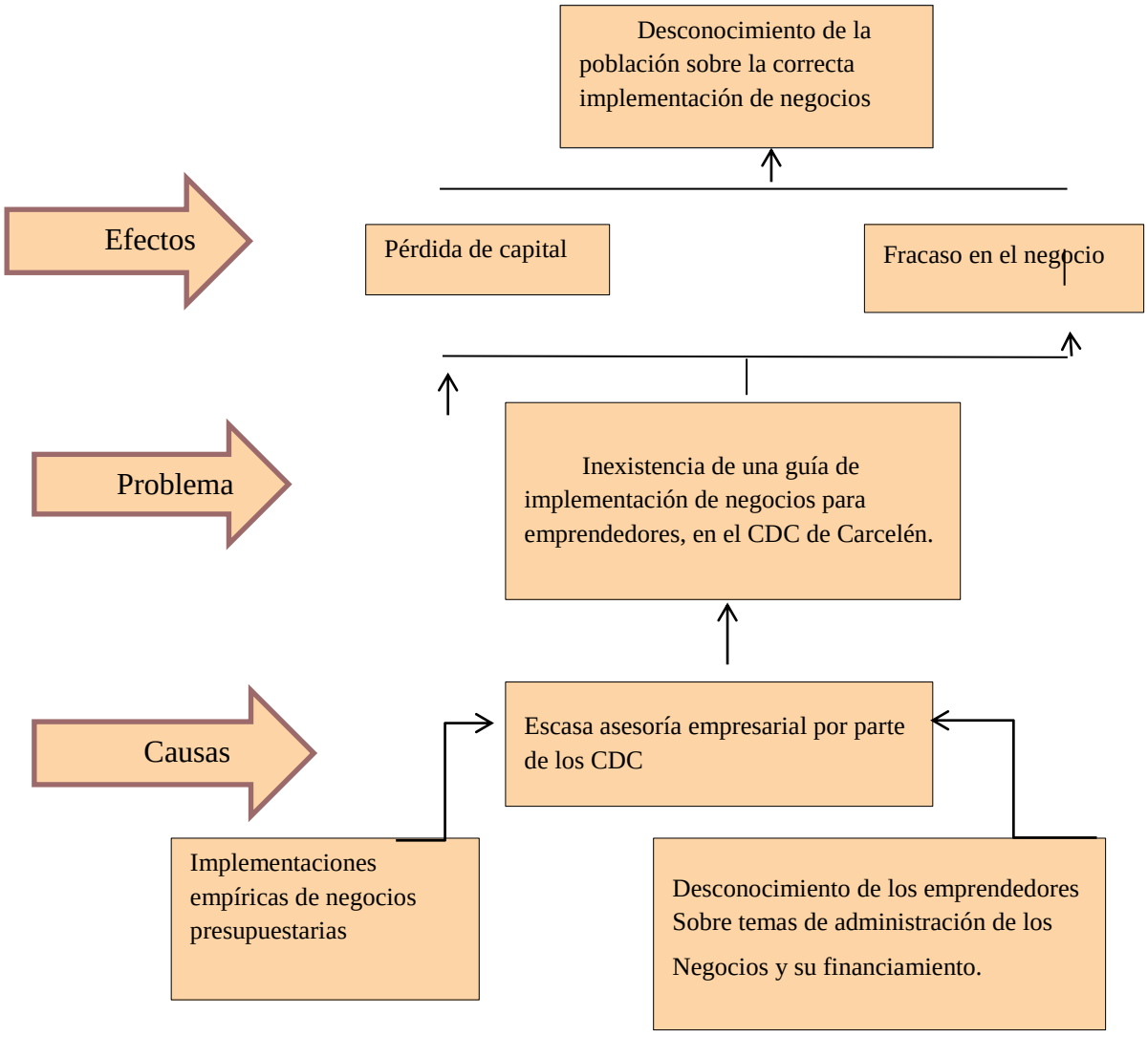


Figura 2 Árbol de problemas
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

3.01.01. Análisis del árbol de problemas

La crisis económica actual es ciertamente un problema muy grave que afronta la sociedad ecuatoriana, lo cual ha propiciado que la ciudadanía opte por cualquier otra opción que sea una ayuda para generar ingresos.

A todo esto, se suma la problemática actual del despido masivo de miles de personas, tanto del sector público como privado, por lo que se ha suscitado una situación sumamente preocupante: el desempleo.

Los efectos negativos ciertamente no se han hecho esperar, por lo que la migración, la delincuencia, e incluso la desintegración familiar debido a los problemas económicos antes mencionados, son una constante en la vida de los ecuatorianos.

Para poder subsistir medianamente a todos estos obstáculos, el emprendimiento es una de las opciones por las cuales los ecuatorianos han optado de manera masiva; pero de esto se deriva la problemática de la cual se desprende el objeto del presente estudio: El desconocimiento de la población acerca de cómo emprender de manera correcta, sin que se produzca la pérdida del capital, y el posterior cierre del negocio en poco tiempo, y la inexistencia de una guía que proporcione las directrices adecuadas para la implementación de los negocios.

3.02. Árbol de objetivos

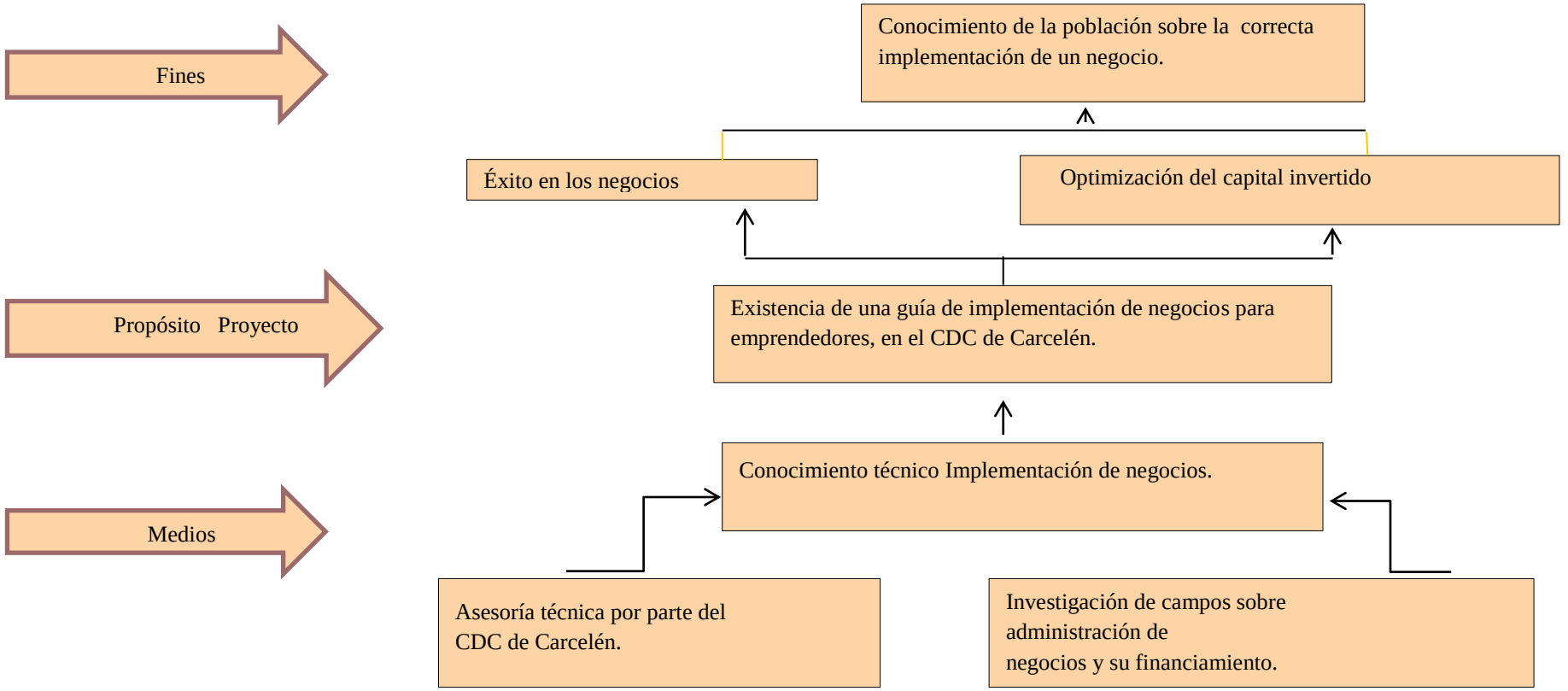


Figura 3 Árbol de objetivos
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

3.02.01 Análisis del árbol de objetivos

Con el presente proyecto, se pretende concienciar a la comunidad de que mediante el emprendimiento se logra independencia laboral y económica, siempre y cuando se lo realice de manera correcta.

El manual en desarrollo busca que los emprendedores le apuesten a la oportunidad de un negocio, siguiendo todas las directrices requeridas, y la normativa legal pertinente, mediante el apoyo del CDC, para lograr que el emprendimiento se lleve a cabo de manera técnica, y con una asesoría especializada.

La decisión del emprendimiento se vuelve inútil, si se la lleva a cabo de manera empírica, por lo que el objetivo principal es dar a conocer a los emprendedores, una guía en donde se especifique la forma adecuada de hacerlo, para que los negocios prosperen, y el capital invertido se recupere a mediano plazo, y se multiplique.

CAPÍTULO IV

4.01. Análisis de alternativas

Tabla 3 Matriz de análisis de alternativas

Objetivos	Impacto sobre el propósito	Factibilidad Técnica	Factibilidad Financiera	Factibilidad Social	Factibilidad Política	Total	Categoría
Obtener Conocimientos técnicos adecuados, para proceder a la implementación de negocios exitosos	**5**	4	3	**5**	4	**21**	**5**
Conocimiento de los emprendedores sobre temas de administración de negocios y su financiamiento, que permitan la optimización del capital invertido	**5**	4	4	**5**	4	**22**	**5**
Impartir un adecuado asesoramiento empresarial por lo CDCS, para lograr un conocimiento pleno de la población, acerca del emprendimiento.	**5**	4	4	**5**	4	**22**	**5**

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

4.02 Matriz de análisis de impacto de los objetivos

Tabla 4 Matriz de análisis de impacto de los objetivos

Objetivos	Factibilidad de lograrse	Impacto de género	Impacto ambiental	Relevancia	Sostenibilidad	Total	Categoría
Obtener Conocimientos técnicos adecuados, para proceder a la implementación de negocios exitosos	**Mediante una investigación de campo, que proporcione conocimientos sobre necesidades del mercado.** **5**	**Toda persona tiene la capacidad de acceder a un negocio propio.** **4**	**El emprendi miento genera competitividad empresarial.** **5**	**El cumpli miento de los objetivos de la guía a implemen tarse** **5**	**Programas de capacitación sobre emprendi miento.** **4**	**23**	**MA**
Conocimiento de los emprendedores sobre temas de administración de negocios y su financiamiento, que permitan la optimización del capital invertido	**Las estadísticas reflejan que un alto porcentaje de emprende dores, requiere asesoría sobre temas de emprendi miento.** **4**	**Respeto a los derechos de la población, ya que al obtener conocimientos, difícilmente serán engañados y estafados.** **4**	**Generación de fuentes de ingreso para miembros de la familia y terceros.** **4**	**Aporte a la comunidad por parte del "Casa Somos" sobre asuntos empresariales.** **5**	**Mejora continua de la fuente de ingresos** **5**	**22**	**MA**
Impartir un adecuado asesoramiento empresarial por parte de los "Casa somos" , para lograr un conocimiento pleno de la población, acerca del emprendi miento.	**Los beneficiarios de este proyecto, serán los ciudadanos en general, porque al implementar se la guía en un " Casa Somos", se puede socializar el mismo en los otros sectores de la ciudad.** **5**	**El "Casa somos" proporcionará información real a la ciudadanía, respetando su derechos, y siempre en pro de su beneficio.** **5**	**Existe apertura y apoyo por parte del estado, para el desarrollo de la microempresa.** **4**	**Se efectuarán alianzas comerciales entre emprende dores que tengan el mismo compromi so y afinidad comercial.** **5**	**Socialización del tema con fuertes bases técnicas, previo a una adecuada investigación de campo.** **5**	**24**	**MA**

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

4.03. Diagrama de estrategias

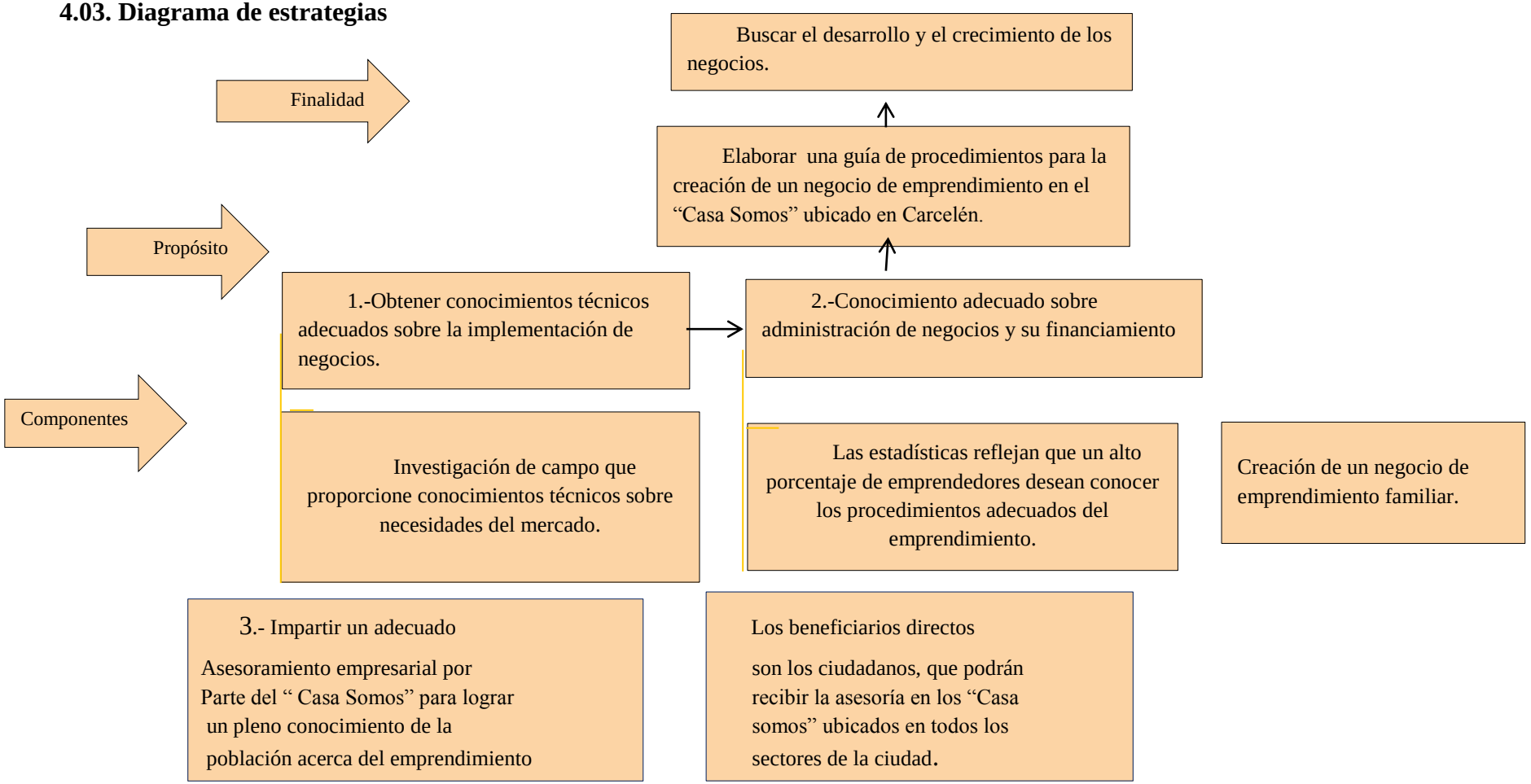


Figura 4 Diagrama de estrategias
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

4.04. Matriz de Marco lógico

Tabla 5 Matriz de Marco lógico

FINALIDAD	INDICADORES	MEDIO DE VERIFICACIÓN	SUPUESTO
Buscar el desarrollo y crecimiento de los negocios.	Lograr altos niveles de competitividad.	Datos estadísticos sobre las tabulaciones de encuestas en la población	Escaso conocimiento del mercado, y sobre temas de emprendimiento.
PROPÓSITO	**INDICADORES**	**MEDIO DE VERIFICACIÓN**	**SUPUESTO**
Elaborar una guía de procedimientos para la creación de un negocio de emprendimiento	De acuerdo a las estadísticas, muchos negocios fracasan por llevarse a cabo de manera empírica.	Realización de proyectos que beneficien a la población, en pro de disminuir la pobreza.	Tiempo escaso para los estudios realizados.
COMPONENTES	**INDICADORES**	**MEDIO DE VERIFICACIÓN**	**SUPUESTO**
Obtener conocimientos adecuados sobre la implementación de negocios.	De los resultados de ,las encuestas, se desprende que al menos un 80% de la población, desconoce sobre temas de emprendimiento, aún teniendo el deseo y las posibilidades de hacerlo.	Seguimiento a los usuarios de las capacitaciones que se brindarán a la ciudadanía.	La población se capacitará correctamente para no perder sus inversiones.

Fuente: **Investigación de campo**
Elaborado por: Maribel Del Pozo

CAPÍTULO V

5.01 Propuesta

Crear un negocio es el anhelo de muchos emprendedores, pero en muchos casos este anhelo se queda solamente en una ilusión por cuanto el emprendedor no logra organizar sus ideas, sus recursos, y además desconoce los pasos para materializar sus sueños. El desarrollo del presente trabajo pretende precisamente, ser una ayuda para muchos emprendedores apasionados que solo necesitan un "pequeño empujón" para comenzar su negocio.

El proceso de emprendimiento se divide en 3 etapas básicas: planeación, inicio y desarrollo. Dentro de estas 3 etapas encontramos una serie de momentos clave que marcan el éxito o fracaso de un negocio. (www.negociosyemprendimiento.org, 2012)

Este post es una recopilación de artículos y herramientas para implementar en cada uno de estos momentos con el fin de aumentar las probabilidades de éxito al emprender, pero no se trata de una guía del tipo *"hágase rico de la noche a la mañana"*, todo lo contrario, aquí encontrarás cada uno de los pasos que debes dar para crear un negocio exitoso siempre y cuando estés dispuesto a trabajar con pasión, paciencia y perseverancia. (www.negociosyemprendimiento.org, 2012)

El nuevo emprendedor tiene retos por superar

En el 2015, uno de cada tres adultos en Ecuador había emprendido en un negocio nuevo o estaba en proceso de hacerlo. Los **nuevos emprendimientos** y los que estaban en gestación carecen, sin embargo, de muchos de los ingredientes que

conducen a la consolidación de un negocio a largo plazo. De hecho, buena parte de esos **emprendedores ecuatorianos** no llegaron a concretar un negocio consolidado, pues el 7% de ellos lo cerró en los últimos 12 meses. (LÍDERES, 2016)

La situación de la **Actividad Emprendedora Temprana** (TEA, por sus siglas en inglés) en Ecuador, se analiza en la nueva edición del **Global Entrepreneurship Monitor** (GEM), documento que fue presentado el pasado miércoles 1 de junio. El reporte arroja cifras del panorama del emprendimiento temprano en 62 países, con economías en distintas fases de desarrollo. (LÍDERES, 2016)

En Ecuador, la **investigación** que aporta al GEM 2015 estuvo a cargo de la Espae Graduate School of Management, la escuela de negocios de la Escuela Politécnica del Litoral. Los **datos** compilados en este documento ubican a Ecuador con la TEA más alta de los países de América Latina, seguido por **Chile** y **Colombia**, en ese orden. Ecuador registró un TEA de 33,6%. De ese porcentaje, el 25,9% correspondió a negocios nacientes y un 9,8% a negocios nuevos. (LÍDERES, 2016)

"Este proyecto mira a los emprendedores nacientes y nuevos, de hasta 3,5 años, y no a las compañías. Lo que tratamos de identificar son factores de la persona y del entorno que pueden convertirse en obstáculos para el emprendimiento", explica Virginia Lasio, investigadora de la Espae y quien preside el GEM en Ecuador. Lasio matiza el elevado porcentaje de emprendimientos nuevos en Ecuador, con el hecho de que tener muchos emprendedores "no quiere decir que haya un impacto de estos en el **crecimiento** del país". A su criterio, Ecuador se caracteriza en favorecer el emprendimiento, pero el **impacto** de este no se evidencia en la economía. (LÍDERES, 2016)

Los nuevos emprendimientos, como también los nacientes, tampoco están reduciendo la brecha del **desempleo en el país**, porque muchos **no alcanzan a consolidarse** a lo largo del tiempo. Esto tiene que ver, para los investigadores, con las motivaciones para emprender en un negocio, como también el tipo de emprendimientos que se ejecutan. (LÍDERES, 2016)

Guido Caicedo, también investigador de la Espae, considera que frente a la cifras, se requiere hacer que las personas que visualizan ideas emprendedoras, lleguen a cristalizar el inicio de una operación. "No sabemos qué ocurrirá cuando se publiquen los resultados del GEM 2016, porque los **cambios macroeconómicos** (actuales) sí impactan en la actividad emprendedora". (LÍDERES, 2016)

El **GEM** también analiza el **clima emprendedor**, los factores del entorno que proveen las condiciones para el desarrollo de la actividad emprendedora, resume el documento presentado la semana pasada. Para analizar ese entorno, el GEM echa mano de la Encuesta Nacional de Expertos. Se trata de un conjunto de 36 profesionales en cada país que analizan, bajo su experiencia en políticas, financiamiento, mercados, educación, etc., el estado de la contribución al emprendimiento. Ese **análisis de los profesionales** se hace sobre factores considerados críticos: apoyo financiero, capacidad para emprender, programas de gobierno, apertura de mercados, clima económico, entre otros. (LÍDERES, 2016)

Asentado en Ecuador, el análisis de los profesionales considera que han surgido **iniciativas privadas** "que permiten mejorar el ecosistema emprendedor". Entre esas iniciativas, se destacan las de financiamiento, mediante capital de riesgo o a través de inversores ángeles. Allí están también incubadoras de emprendimiento como **Innobis**, creada este año en Guayaquil, con financiamiento del grupo empresarial Nobis. (LÍDERES, 2016)

De parte del Gobierno, se destaca el apoyo de la Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación con su proyecto **Banco de Ideas**, que facilita capital semilla para emprendedores. (LÍDERES, 2016)

¿Dónde emprender ante el freno económico?

En la actual situación económica que atraviesa el país aún existen oportunidades o espacios para emprender con posibilidades de éxito. Álvaro Castillo, director del centro de emprendimiento Prendho de la Universidad Técnica Particular de Loja, señala que uno de los sectores con potencial para emprender es el

agroindustrial. "Allí se puede desarrollar productos con valor agregado que no tengan solo un enfoque local, sino que puedan competir a escala regional o global". (LÍDERES, 2016)

Castillo considera que si las **universidades** y **centros de investigación** trabajan juntos se pueden obtener productos con mayor grado de innovación, que los que ya se producen. "Si esa filosofía de trabajar en equipo se inculca en sectores como agroindustria, tecnología, turismo, podemos desarrollar productos o servicios con posibilidades de éxito y los emprendimiento no dependerán de la situación del país". (LÍDERES, 2016)

Una visión similar es la de Giovanni Rosania, coordinador de emprendimiento de la Universidad San Francisco de Quito. Él asegura existen dos frentes para emprender: el primero es agregar valor y pensar en productos elaborados a partir de materias primas tradicionales. El segundo frente, que señala Rosania, es aprovechar la **biodiversidad** y la **diversidad cultural** que tiene el país para impulsar al turismo. "Esa es una ventaja comparativa que tiene el Ecuador este momento". (LÍDERES, 2016)

Gary Flor, consultor en temas de emprendimiento, cree que en tiempos de crisis los emprendimientos deben apuntar a sectores como **alimentos, desarrollo de software y servicios** como reparación de equipos electrónicos. "la gente no deja de comer y el desarrollo de software sirve solucionar problemas específicos de las empresas y es relativamente factible de emprender". (LÍDERES, 2016)

Otra **opción** que recomienda Flor está en reparar equipos básicos como electrodomésticos, computadoras, televisores, celulares. "Podría ser una interesante línea de emprendimiento ya que la población no tiene recursos para comprar equipos nuevos". (LÍDERES, 2016)

Según el estudio GEM 2015, el año pasado se encontraron casos exitosos de emprendimiento que son parte de la llamada **economía digital**. El informe sostiene que lo importante es que el ecosistema emprendedor sirve para motivar pueden

motivar a otros que están empezando. "Su importancia radica en el efecto multiplicador que tienen en la cultura emprendedora como modelo de rol y en la atracción de inversionistas hacia emprendimientos no tradicionales con potencial de crecimiento". (LÍDERES, 2016)

La calidad de las iniciativas aún tiene requisitos que cumplir

Ana María Segovia sueña con poder exportar. Esta joven universitaria de 24 años, estudiante de la carrera de Ingeniería Comercial en la Universidad de Guayaquil, montó hace dos años un negocio de **venta de carteras y accesorios de mujer**, elaborados con fibras sintéticas. El año pasado Segovia abrió un local en la ciudadela Urdesa, en Guayaquil con un préstamo bancario. (LÍDERES, 2016)

Ella ha acudido a ferias y ha recibido **capacitaciones** de ProEcuador, sobre técnicas para poder exportar. La semana pasada participó una **rueda de negocios** en Guayaquil, donde acudieron compradores de varios países. "Mi meta es vender mis creaciones en el exterior, con mi propia marca, pero es algo difícil, hay mucha competencia". (LÍDERES, 2016)

Segovia pertenece al grupo de **emprendedores nuevos** que inician un negocio con una visión de oportunidad. Lo resultados del GEM 2015 para Ecuador arrojaron que para mediados del año pasado, el 62% de la población consideró emprender como buena opción de carrera. Se trata de una caída de 2%, con relación al 2014. (LÍDERES, 2016)

Guido Caicedo, investigador de la Espae y parte del equipo GEM Ecuador, los emprendedores apuntan hacia los negocios que ven que les va bien. "Pero por cada negocio de comida que le va bien, hay 20 que les va mal". (LÍDERES, 2016)

Xavier Ordeñana, también investigador de la Espae, se pregunta si estos nuevos emprendimientos están generando un impacto en el desarrollo económico. (LÍDERES, 2016)

"Hay una respuesta compleja. Definitivamente si una persona no tiene empleo, y

se dedica a abrir un negocio, una tienda, un local de comidas, y empieza a generar ingresos, difícilmente un economista puede decir que eso no está generando un desarrollo económico." (LÍDERES, 2016)

Segovia señala que ya tiene clientela, aunque pequeña, pero que le permite sacar adelante su emprendimiento. "La idea de **exportar** es mostrar afuera la calidad de nuestro producto, mi meta es lograrlo en un par de años". (LÍDERES, 2016)

En el país, menos de la mitad de quienes se califican como emprendedores se consideran **autoempleados**. Muchos de ellos no logran consolidar sus emprendimientos hasta llegar al nivel de **negocios consolidados**. Aunque el país es el que más emprendimientos nuevos registra entre los países latinoamericanos, en contraste la tasa de supervivencia de estos negocios es baja. "En Ecuador, la baja supervivencia de un gran número de emprendedores tempranos puede responder a problemas de calidad de los emprendimientos o de eficiencia del ecosistema para potenciarlos o ambos", sostiene el estudio. (LÍDERES, 2016)

La **publicación** define como emprendimientos de calidad aquellos con habilidad para el crecimiento acelerado, capacidad de generación de empleo, que incentiven la productividad y con potencial contribución al desarrollo económico. (LÍDERES, 2016)

Ordeñana considera que muchos de los emprendimientos nuevos generan un impacto más bien limitado. "Resuelven un problema muy importante, bajar la informalidad, la falta de ingresos, pero si queremos que ese emprendimiento genere muchos empleos, tenemos que empezar a cuestionar qué necesitamos." (LÍDERES, 2016)

En el caso de Eduardo Guevara, estudiante de tercer año de la carrera de Ingeniería Informática de la Espol, su emprendimiento -una 'app' para el monitoreo de mascotas- nació de un ejercicio pedagógico más que de una necesidad económica. Guevara ideó su aplicación hace seis meses, pero los recursos para ejecutarla han sido escasos. "Me ayudan mis padres, pero si la logro comercializar, necesitaré un **préstamo**". (LÍDERES, 2016)

Las **motivaciones** para emprender varían según las **edades**. Mientras para los jóvenes de entre 18 y 24 años la principal motivación es la oportunidad de mejora de sus ingresos o su independencia, para las personas de entre 45 y 54 años, es la **necesidad económica**. (LÍDERES, 2016)

Los datos

Cierre de negocios Entre los emprendedores nuevos, las motivaciones para haber clausurar un negocio variaron entre el 2014 y el 2015. Hace dos años, la principal causa para el cierre fue que el negocio no resultaba lucrativo, seguido por problemas de financiamiento, y de razones personales. Mientras, el año pasado las principales razones fueron por motivos personales, el negocio no era lucrativo, y por problemas de financiamiento, en ese orden. (LÍDERES, 2016)

Las motivaciones Entre los negocios nacientes en Ecuador, la principal motivación para su creación fue la oportunidad de mejora. El 35% de los emprendedores en gestación dijeron que lo hicieron como una oportunidad de mejora. En tanto, el 33,3% indicó que lo hizo por necesidad. Mientras tanto, para los negocios establecidos (con más de 3,5 años de creación), el 48% dijo que la motivación fue la necesidad, y tan solo el 26% la oportunidad de mejora. (LÍDERES, 2016)

La competencia El 42% de los emprendedores tempranos cree que tienen mucha competencia, mientras que el 21% considera que no tienen competencia. En el caso de los emprendimientos nuevos, las cifras resultan similares: el 47,6% consideran que tienen mucha competencia, y el 19% creen que no la tienen. (LÍDERES, 2016)

Los millennials Entre la generación del Milenio, o los nacidos entre 1980 y el 2000, se evidencia una tasa de negocios nacientes del 26,8%, y del 13,4% de negocios nuevos. Un estudio de Cemdes, que se incluye en el análisis del GEM Ecuador, señala que 1 de cada 3 ecuatorianos forma parte de este grupo y que el 51%

consideró el emprendimiento como su opción para ganarse la vida. (LÍDERES, 2016).

En base a lo expuesto, se determina que existe gran cantidad de la población con deseos, de emprender, ideas valiosas, y sobretodo el deseo de hacerlo.

5.02 Justificación de la propuesta

El tema de emprendimiento empresarial en la actualidad se ha desarrollado en entidades gubernamentales, instituciones educativas y empresas con el fin de promover el espíritu emprendedor con principios y valores que generen beneficios y estrategias para afrontar las dificultades que se presentan en la sociedad como progreso laboral y personal enfocado a la creatividad e innovación, permitiendo superar las necesidades producidas por diferentes factores con el objetivo de mejorar la calidad de vida; pero por la falta de una adecuada divulgación sobre este tema, las personas no poseen conocimientos aptos para ejercerlo provocando en una sociedad índices altos de desempleo.

Éste trabajo tiene como fin proporcionar beneficios a la ciudadanía, por medio de herramientas didácticas y educativas que instruyan en el proceso de crear y ejecutar una de idea de negocio que a corto plazo conlleve a una estabilidad económica, independencia laboral y personal de acuerdo las expectativas de cada individuo.

El crecimiento de una comunidad innovadora, inclusiva en términos socio productivos y culturales, socialmente responsable e integrada a las corrientes internaciones que mantienen dinamizadas las sociedades y sus economías a nivel local y regional, es un elemento crítico para acelerar el proceso de crecimiento económico y mejorar las condiciones sociales de los habitantes.
Existe numerosa evidencia tanto a nivel internacional como de Ecuador, que los emprendedores dinámicos e innovadores, al desarrollar nuevos negocios lo hacen

con importantes niveles de productividad aplicados a recursos locales y generando la mayor parte de los nuevos empleos que se generan en este siglo XXI.

El ser emprendedor es un modo de sentir, pensar y actuar. Está orientado hacia la búsqueda y el aprovechamiento de oportunidades, en lugar de conformarse con los recursos que se poseen. Esto implica pensar en términos de creadores de trabajo en vez de buscadores de empleo. Está asociado a la creación de riqueza y su distribución social.

Los emprendedores crean sus propias empresas, organizaciones sociales o unidades de negocios en grandes empresas; por eso se dice que emprendedores se encuentran no sólo en el campo de los negocios sino en el ámbito de las políticas públicas, de intervenciones sociales e institucionales o en la cultura. En tal sentido, estos actores necesitan comunicar sus ideas, tanto informal como formalmente, a través de los planes de negocios, instrumento que además les brinda herramientas que le permiten analizar y evaluar el grado de factibilidad y sustentabilidad de sus ideas.

Este proyecto busca contactar potenciales emprendedores dinámicos para ayudarlos a consolidar una actitud proactiva, capacitándolos en la identificación de oportunidades y en cómo aprovecharlas y transformarlas agregando valor, facilitando el acceso a los distintos factores necesarios para el logro de los resultados esperados, en término de acceso a financiamiento, asistencia técnica, redes, etc.

5.03 Objetivo General

- Elaborar una guía de procedimientos para la creación de un negocio de emprendimiento.
- Asesorar a los emprendedores, con el auspicio del CDC de Carcelén, previo a la implementación de un negocio.
- Optimización de recursos y presupuesto.

5.04 Orientación para el estudio – Marco teórico

Cada uno de los seres humanos tenemos propósitos y una meta a la que queremos llegar, por lo tanto somos seres racionales poseedores de capacidades suficientes para ser pioneros de nuestra propia vida y llevarlo a un nivel más alto como el empresarial. Es así como debemos interiorizar nuestros valores y actitudes ya que no es solamente conceptualizar la palabra emprendedor con la de empresario, sino más bien con la de pionero, es decir, explorar nuevos territorios orientados al logro, al querer hacer y tomar la decisión aun sabiendo que es un camino largo y nada fácil, pero para ser emprendedores necesitamos ser personas de retos y con perspectiva de creación, innovación y apertura. Además de características personales que cada individuo tiene como lo es la autoconfianza; pero sin dejar a un lado los miedos que cada uno de nosotros por naturaleza tenemos, es así como podemos decir que el sentido naturalmente humano de ser, sentir, luchar, fracasar y levantarse no se puede dejar a un lado al momento de ser un emprendedor; pues estos estados son los que impulsan a cada persona a ser un líder y explorar nuevos campos para evolucionar dentro de ellos mismos.

El emprendimiento e innovación, que nos exige hoy en día la globalización y el deseo de lograr un crecimiento económico en nuestro país, hace que cada día nos preocupemos por enfocarnos más en este ámbito que trae consigo excelentes resultados en el crecimiento de una nación y mejor calidad de vida, pero que a su vez deja a muchos con vacíos y fracasos ya que la decisión de emprender no se debe tomar por la razón de no encontrar un empleo o algunas veces como lo han hecho la mayoría, por el afán de tener dinero , es más una pasión una idea que nace de sueños e ilusiones sin necesidad de tener un gran capital o un proyecto de vida que se ha formado a lo largo de los años , es en este momento donde mi postura acerca de si un emprendedor nace o se hace puede causar debate en la mente de cada lector.

Dese mi punto de vista son varios los factores que entran un jugar un papel muy importante a la hora de emprender : como lo es la persona que ha nacido en un hogar donde sus padres han sido creadores de pymes y han tenido el buen manejo de su propia empresa , estas personas siempre llevan en la mente realizar lo mismo ser independientes, por otro lado personas que siempre han estado en el parte del

comercio creando una personalidad de empatía con la gente, conversadores y apoderados de su palabra como es el caso del señor Jesús guerrero creador de una de las compañías de soluciones en logística más reconocidas en Colombia; Servientrega, quien reconoció en una entrevista que desde sus 10 años de edad tenía grandes sueños e ilusiones como el de ser un empresario y a pesar de no tener nada de dinero en ese momento no lo alejaba de sus metas, es esto lo que nos hace falta a muchos individuos el ver las metas tan lejanas que dejamos de luchar por ellas, el querer con un solo parpadear tener todo a nuestros pies; en lugar de batallar y ver la grandeza que hemos sido capaces de construir, fruto de esfuerzos, de días de temores e incertidumbre y otros de decisión y compensación.

Ahora hablando en un aspecto más teórico son muchos los factores que se deben cohesionar para el logro de la inmersión en un nuevo campo e implementación de estrategias para abrir nuevos mercados, ya que a la hora que se toma la decisión de emprender se debe saber cómo llegar al mercado, mantenerse, posicionarse y crear valor agregado.

El apoyo al emprendimiento e innovación como un rasgo claramente presente en la cultura del Ecuador, ha empezado a notarse apenas en los últimos años. Los primeros intentos por cambiar esa realidad -más o menos aislados y estructurados-, han dado paso hoy en día a políticas y acciones claras de los sectores públicos y privados que, en esencia, quieren hacer del emprendimiento un elemento clave del desarrollo económico del país. No es un trabajo fácil, pero sus resultados empiezan ya a aparecer en el horizonte.

El presente estudio pretende actualizar esos resultados, al tiempo que expone las opiniones actuales de diferentes actores de la sociedad ecuatoriana acerca de los Cimientos del Emprendimiento en el Ecuador y su evolución en los últimos años. Finalmente, presentamos un marco teórico que respalda las respuestas obtenidas y las conclusiones y sugerencias. Así, el lector tendrá argumentos para poder contestar dos preguntas fundamentales: ¿Está avanzando la situación del emprendimiento en el Ecuador? Y más importante aún: ¿Qué nos falta por hacer?

Catapulta, dentro de su rol de estructurar procesos de apoyo al emprendimiento en el Ecuador, ha realizado el presente estudio con el fin de proporcionar información relevante para el diseño de programas favorables al desarrollo emprendedor.

Ecuador consta entre los **15 países con mayor tendencia a iniciar nuevos negocios**. Las fortalezas de sus emprendedores son la juventud y la capacidad de detectar oportunidades del mercado; sus debilidades, la falta de capital y la poca capacitación.

Desafíos del emprendedor ecuatoriano

'Quiero ser mi propio jefe', 'necesito ganar más', 'se me ocurrió una idea genial'... son algunas de las razones por las que los ecuatorianos deciden arrancar un negocio propio. Estas motivaciones han resultado lo suficientemente poderosas como para que el Ecuador sea considerado entre los países más emprendedores del mundo, según el Monitor Global de Emprendimiento (GEM, por sus siglas en inglés). Esta investigación del 2009, basada en 180.000 encuestas aplicadas en 54 países, sitúa al país en la posición número 12 a escala global.

Según el estudio, el índice de Actividad Emprendedora Temprana, conocido como TEA, es del 15,82% en Ecuador. Esto quiere decir que siete de cada 10 ecuatorianos adultos están en proceso de iniciar un negocio o gestionando una nueva empresa (de no más de 42 meses). Pese al dinamismo que evidencian los números, este índice -considerado el eje del GEM ha registrado un importante descenso respecto del 2004, la primera vez que se aplicó el estudio localmente, cuando el TEA fue del 27,2%, y ubicó al Ecuador en el tercer lugar del ranking mundial.

Este retroceso no necesariamente es una mala noticia, sino el resultado de cambios que vale la pena analizar en sus respectivos contextos. En el concierto internacional, por ejemplo, el GEM demostró la tendencia mundial a la desaceleración por efecto de la crisis financiera desatada en 2008. De ahí que dos tercios del universo de países encuestados registraron descensos en sus índices ante

el creciente pesimismo de hallar nuevas oportunidades por parte de los potenciales emprendedores.

Una arista interesante en el análisis del emprendimiento son las motivaciones. La investigación demuestra que los emprendedores ecuatorianos que buscan una oportunidad de mercado doblan a aquellos que emprenden por necesidad; de este segmento, más de la mitad busca mayor independencia y el incremento de ingresos. Además, buena parte de estos nuevos negocios nacen en el sector de servicios al consumidor y se enfocan principalmente en el mercado doméstico.

Más de la mitad de los emprendedores ecuatorianos están entre los 25 y 44 años de edad y la incorporación de mujeres a este segmento es cada vez más significativa. La diferencia radica en que los hombres emprenden primordialmente por oportunidad, mientras que las mujeres son más sensibles a la necesidad. Esta motivación usualmente es más determinante en segmentos que no han tenido la oportunidad de acceder a educación formal o que han completado un nivel medio.

Uno de los principales obstáculos que señalan los emprendedores ecuatorianos es la dificultad de acceso a fuentes de financiamiento. Por ello, un 84% de ellos inician sus negocios con capitales inferiores a los US$ 10.000, en gran medida provistos por familiares, amigos y conocidos. Uno de los efectos directos de esta limitación de recursos es que la mayoría de emprendimientos nace y depende en sus primeros años de tecnología antigua.

Otra de las particularidades del GEM es que intenta descubrir las relaciones relevantes entre el emprendimiento y el desarrollo de las economías locales. Con este propósito, un indicador clave es el número de empleos generados por estos nuevos emprendimientos y sus expectativas de expansión en el corto plazo. En el caso del Ecuador, esta información es preocupante, pues más del 90% de los emprendimientos genera solamente entre una y 5 plazas de empleo y sus previsiones para los cinco años siguientes se mantienen en los mismos niveles. En consecuencia, el impacto del emprendimiento en el desarrollo económico local es, de momento, muy bajo.

Un Ecuador emprendedor en el concierto internacional

El GEM divide a los países en tres grupos, según sus etapas de desarrollo, en: 1. Economías basadas en factores productivos, 2. Economías basadas en efi ciencia y 3. Economías basadas en innovación. Ecuador pertenece al segundo grupo junto a otros 21 países, entro los cuales constan varios latinoamericanos como Brasil, Chile Colombia, Perú, Argentina, Panamá, República Dominicana y Uruguay. Ecuador registra casi cuatro puntos porcentuales arriba del promedio del índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) en este segmento, que es de 11,2%.

El emprendimiento puede ser un motor de la economía, pero su impacto aún es incipiente.

En este bloque, también figura China, uno de los países de mayor crecimiento económico constante en los últimos 10 años. Su TEA, es decir, el porcentaje de adultos en proceso de iniciar un negocio o que están gestionando una nueva empresa es de 18,8%, cerca de siete puntos porcentuales por sobre la media del grupo y tres más arriba de Ecuador. Mientras tanto, la economía más poderosa del mundo, Estados Unidos, perteneciente al grupo de economías basadas en la innovación, cuenta con un TEA del 8%, casi la mitad del de Ecuador y muy por debajo de China.

Estos datos son muy decidores, pues permiten concluir que la actividad emprendedora de un país no está necesariamente atada al tamaño de su economía, sino que depende de otros factores que van desde lo macro, como las políticas de Gobierno, hasta lo micro como las opciones de capacitación para el emprendedor. De ahí que la relación entre actividad emprendedora y nivel de desarrollo de la economía es inversamente proporcional.

Los resultados lo confirman: mientras Uganda, uno de los países más pobres del mundo, ocupa el primer lugar en actividad emprendedora con un TEA del 33,6% , Japón, una de las naciones más industrializadas, registra el índice más bajo con un 3,2%. El perfil del emprendedor, en consecuencia, también varía en función del entorno.

Elevar el nivel de impacto de los emprendimientos es el gran reto que todos tenemos que afrontar

A medida en que una economía está más anclada a la innovación, el emprendedor tiene un nivel de instrucción más alto y su motivación principal tiende a ser la detección de oportunidades de mercado. Estas condiciones por lo general aportan a que el porcentaje de emprendimientos que salen del mercado sean más bajos respecto de aquellos iniciados solo por necesidad.

La explicación es simple: a mayor protección al empleo, mayor estabilidad y mayor seguridad política y jurídica, menor es la tendencia a arriesgar. Por ello, en las economías más desarrolladas la intencionalidad de emprender tiende a disminuir.

Además, en esas sociedades el estatus social de un emprendedor no siempre es altamente positivo y la atención de la prensa a estos temas es menor.

El entorno influye de manera determinante en las actitudes, actividades y aspiraciones de los emprendedores. Por ello, los tres actores claves llamados a garantizar el desarrollo de un clima propicio para el emprendimiento son: Estado, empresa privada y academia. Cada uno juega un rol determinante y debe asumir sus propios desafíos.

El Estado, en primer lugar, está llamado a generar confianza a través de un marco de estabilidad que invite a la inversión, facilite la investigación y la transferencia de tecnología y la generación de espacios seguros en que los emprendedores puedan hallar capitales semilla e inversionistas ángeles.

5.05 Relación de contenidos

La vinculación de relación de contenido hace referencia al impacto que tiene cada punto investigado en la guía de procedimientos para la creación de un negocio de emprendimiento, lo cual lograra tener un impacto positivo en la mentalidad de los emprendedores, para ello se da todos los parámetros de seguimiento, de tal manera que todas las expectativas se cumplan al momento de tener el capital y la idea clara y fija del negocio que se desea llevar a cabo.

Como primer contenido, es importante realizar las investigaciones de los procesos legales, normativas vigentes, permisos que se requieren para la creación y funcionamiento de negocios, impacto ambiental en donde se efectuaran las actividades inherentes al tema, capacitación a los emprendedores, con el objetivo de implantar los conocimientos requeridos, logrando obtener empresarios confiados, comprometidos y que se atrevan a llevar a cabo el reto de una microempresa.

El emprendimiento involucra acción, por esto, el presente currículo se enfoca hacia la ejecución de actividades prácticas y vivenciales. En este marco, cobra particular relevancia la aplicación de metodologías prácticas y reales que permiten al estudiante asimilar los principios de Emprendimiento y Gestión, desde su propia realidad y mediante vivencias, realizando entrevistas a emprendedores del sector, visitando empresas, participando en ferias, concursos y eventos que viabilicen la práctica en situaciones reales, y posibilite analizar y contrastar diversas dinámicas para aprender a enfrentar problemas y persistir hasta su resolución.

5.06 Metodología

La investigación está dirigida específicamente a la población ecuatoriana, siendo la muestra específica de los moradores del barrio Carcelén, al norte de Quito, mediante la elaboración de una guía de procedimientos para la creación de un negocio de emprendimiento, en el Distrito Metropolitano de Quito año 2017 – 2017, lo cual se lograra bajo el modelo de investigación de campo que dará respuestas para la toma de decisiones.

Carcelén es una parroquia con alrededor de 95000 habitantes.

Para el desarrollo del presente trabajo, se utilizó el método inductivo, para lo cual se ha efectuado un muestreo en un universo de 100 personas, a las mismas que se les aplicó una encuesta con diez preguntas; las mismas que detallo a continuación:

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR CORDILLERA

ENCUESTA PARA ANALIZAR EL TEMA: "EL EMPRENDIMIENTO EN LA ACTUALIDAD ES UNA IMPORTANTE FUENTE DE INGRESOS PARA LOS ECUATORIANOS"

EDAD: …….

GENERO:
……..

1.-¿ Considera usted que el emprendimiento es una ayuda en la economía de los ecuatorianos?

SI ☐ **NO** ☐

2.- ¿ Considera usted que actualmente existe estabilidad laboral?

SI ☐ **NO** ☐

3.- ¿Conoce en su entorno una o más personas que se encuentren desempleadas?

SI ☐ **NO** ☐

4.- ¿Conoce en su entorno una o más personas que vivan únicamente de algún tipo de negocio?

SI ☐ **NO** ☐

5.- ¿Ha tenido en algún momento de su vida la intención de emprender algún tipo de negocio ?

SI ☐ **NO** ☐

6.-¿ Conoce usted los pasos a seguir para la creación de un negocio?

SI ☐ **NO** ☐

7.- ¿Le parecería interesante una guía de emprendimiento?

SI ☐ **NO** ☐

8.- ¿Existe en su barrio algún lugar en donde se brinde asesoría sobre emprendimiento?

SI ☐ **NO** ☐

9.- ¿Si tuviera los conocimientos necesarios, emprendería un negocio?

SI ☐ **NO** ☐

10.- ¿Considera que en la situación económica actual es una buena opción emprender?

SI ☐ **NO** ☐

Considerando el modelo de encuesta diseñado, se desprenden los siguientes resultados:

Pregunta 1.- ¿Considera usted que el emprendimiento es una ayuda en la economía de los ecuatorianos?

Tabla No. 6

Tabla 6 Pregunta 1

POBLACIÓN	PERSONAS	100%
100	80 SI	80%
100	20 NO	20%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Maribel Del Pozo

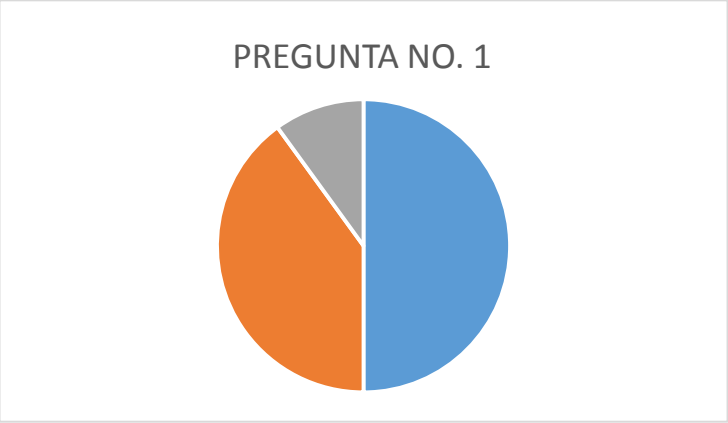


Figura 5 Pregunta 1
Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Maribel Del Pozo

Análisis pregunta no. 1:

El 80% de los encuestados consideran que el emprendimiento es una solución viable, frente a un 20% que consideran que lo mejor es un trabajo estable.

Pregunta 2.- ¿Considera usted que actualmente existe estabilidad laboral?

Tabla 7 Pregunta 2

POBLACIÓN	PERSONAS	100%
100	0 SI	0%
100	100 NO	100%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

Pregunta No. 2

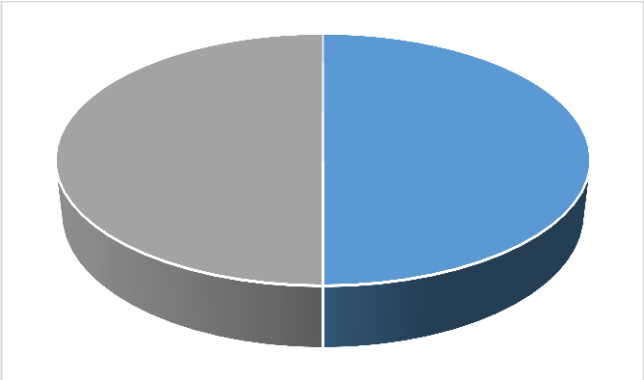


Figura 6 Pregunta 2
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

Análisis pregunta no. 2:

Lo más crítico, se evidencia en ésta pregunta, en donde el 100% de los encuestados consideran una total inestabilidad laboral.

Pregunta 3.- ¿Conoce en su entorno una o más personas desempleadas?

Tabla 8 Pregunta 3

POBLACIÓN	PERSONAS 10	100%
100	50 SI	50%
100	50 NO	50%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado Por: Maribel Del Pozo

Pregunta No. 3

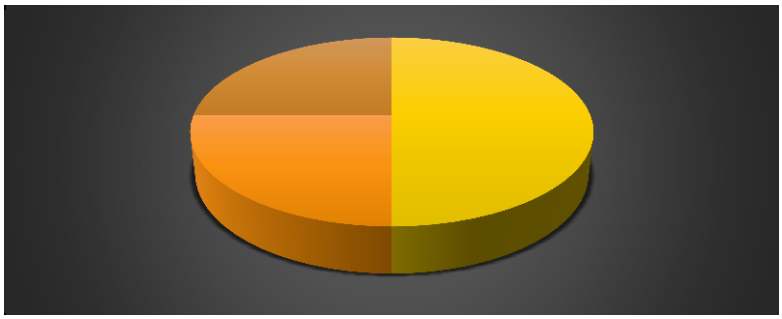


Figura 7 Pregunta 3
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

Análisis pregunta no. 3:

De la población encuestada, el 50% conocen personas desempleadas, mientras el otro 50% no, lo cual denota, de todas maneras, un alto índice de desempleo.

Pregunta No. 4.- ¿Conoce en su entorno una o más personas que vivan únicamente de algún tipo de emprendimiento?

Tabla 9 Pregunta 4

POBLACIÓN	PERSONAS	100%
100	50 SI	50%
100	50 NO	50%

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

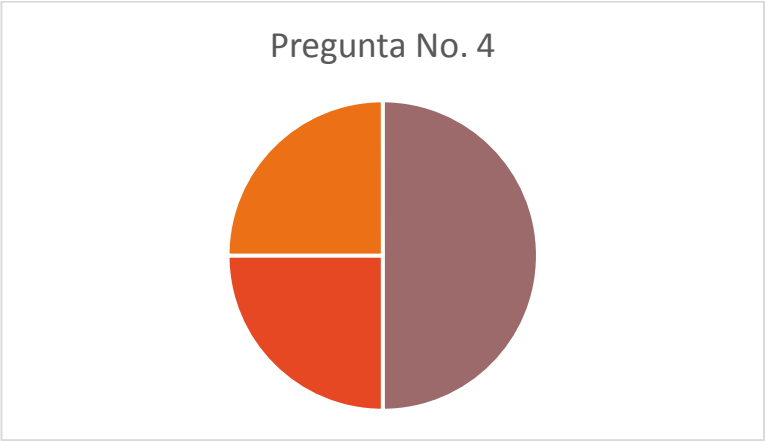


Figura 8 Pregunta 4
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

Análisis pregunta no. 4:

De la información obtenida en esta pregunta, se desprende que el 50% de la población conoce a personas que subsisten únicamente de sus negocios, lo cual es también un porcentaje alto.

Pregunta No. 5.- ¿Ha tenido en algún momento de su vida la intención de emprender algún tipo de negocio?

Tabla 10 Pregunta 5

POBLACIÓN	PERSONAS	100%
100	50 SI	50%
100	50 NO	50%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Maribel Del Pozo

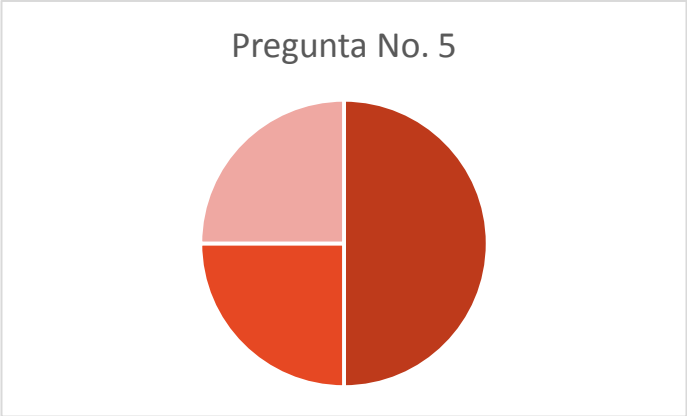


Figura 9 Pregunta 5
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

Análisis de la pregunta no. 5:

Se evidencia que, el 50% de la población encuestada, ha considerado la probabilidad de emprender.

Pregunta 6.- ¿Tiene idea de cómo emprender un negocio de manera técnica?

Tabla 11 Pregunta 6

POBLACIÓN	PERSONAS 10	100%
100	0 SI	0%
100	100 NO	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Maribel Del Pozo

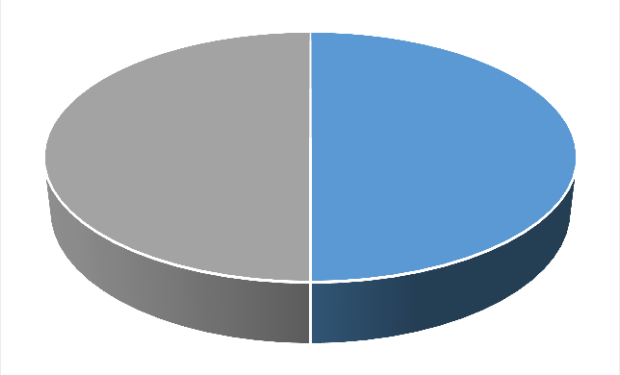


Figura 10 Pregunta 6
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

Análisis pregunta no. 6:

En esta pregunta, se evidencia también de manera alarmante, que la gente desea emprender, pero no saben hacerlo de manera adecuada, ni mucho menos técnica.

Pregunta 7.- ¿Le parecería interesante una guía sobre emprendimiento?

Tabla 12 Pregunta 7

POBLACIÓN	PERSONAS 10	100%
100	100% SI	0%
100	0 % NO	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Maribel Del Pozo

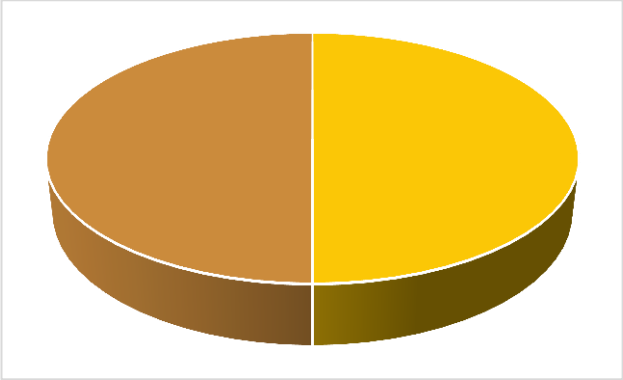


Figura 11 Pregunta 7
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

Análisis pregunta no. 7:

En ésta pregunta, se evidencia que al 100% de la población encuestada le interesaría conocer sobre la guía de procedimientos para la creación de un negocio de emprendimiento, lo cual se concatena con la pregunta anterior, en donde la población desconoce la parte técnica del emprendimiento.

Pregunta 8.- ¿ Tiene conocimiento de algún lugar en su barrio, en donde se brinde asesoría sobre emprendimiento?

Tabla 13 Pregunta 8

POBLACIÓN	PERSONAS	100%
100	0 SI	0%
100	100 NO	100%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Maribel Del Pozo

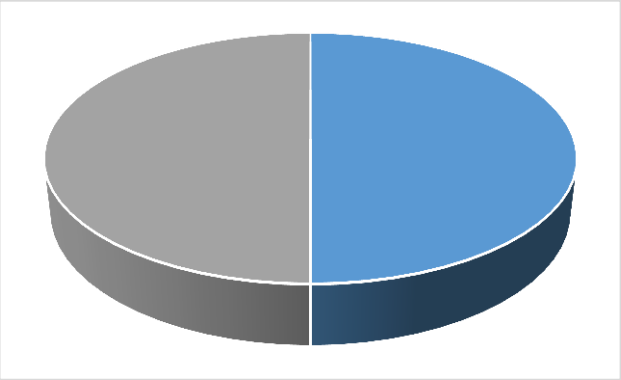


Figura 12 Pregunta 8
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

Análisis pregunta no. 8:

El 100% de la población desconoce que en el CDC existe asesoría, no solo de emprendimiento, sino de diversos temas de interés para la comunidad.

Pregunta 9.- ¿Si tuviera los conocimientos necesarios, emprendería un negocio?

Tabla 14 Pregunta 9

POBLACIÓN	PERSONAS 10	100%
20	80 SI	80%
20	20 NO	20%

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Maribel Del Pozo



Figura 13 Pregunta 9
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

Análisis pregunta no. 9:

El 80% de los encuestados consideran que, de tener los conocimientos necesarios sobre el tema, optarían por el emprendimiento, frente a un 20% que consideran que no.

Pregunta 10.- ¿Considera que en la situación económica actual es una buena opción emprender?

Tabla 15 Pregunta 10

POBLACIÓN	PERSONAS	100%
100	50 SI	50%
100	50 NO	50%

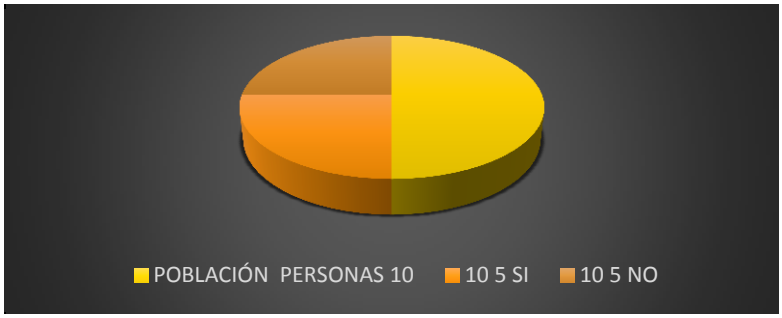


Figura 14 Pregunta 10
Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

Análisis pregunta no. 10:

De la población encuestada, el 50% consideran que actualmente emprender es una opción válida y conveniente, mientras la otra mitad, consideran que no.

Validez de la información.

La validez representa la posibilidad de que un método de investigación sea capaz de responder a las interrogantes formuladas. La fiabilidad designa la capacidad de obtener resultados y no se refiere directamente a los datos, sino a las técnicas de instrumentos de medida y observación. (RUZQUE, 2003)

Una vez que se ha realizado la investigación de campo y se tiene las encuestas, procedemos a depurar la información, el objetivo es comprobar que se encuentren correctamente llenos los formularios de encuesta para que no nos ocasione errores en la estimación.

También se incluyen en este proceso todas aquellas operaciones encaminadas a la obtención de resultados numéricos relativos a los resultados que luego son analizados en gráficos Finalmente realizaremos la interpretación de los datos obtenidos con conclusiones específicas para cada una de las preguntas planteadas inicialmente en la encuesta.

GUIA DE PROCEDIMIENTOS PARA LA CREACIÓN DE UN NEGOCIO DE EMPRENDIMIENTO EN EL "CASA SOMOS" DE CARCELÉN

Introducción

La guía presentada, será un instrumento totalmente comprensible y didáctico para los futuros emprendedores.

Se han desarrollado trece pasos, absolutamente claros y concisos, los mismos que detallo a continuación:

1. ENCUENTRA UNA MOTIVACIÓN



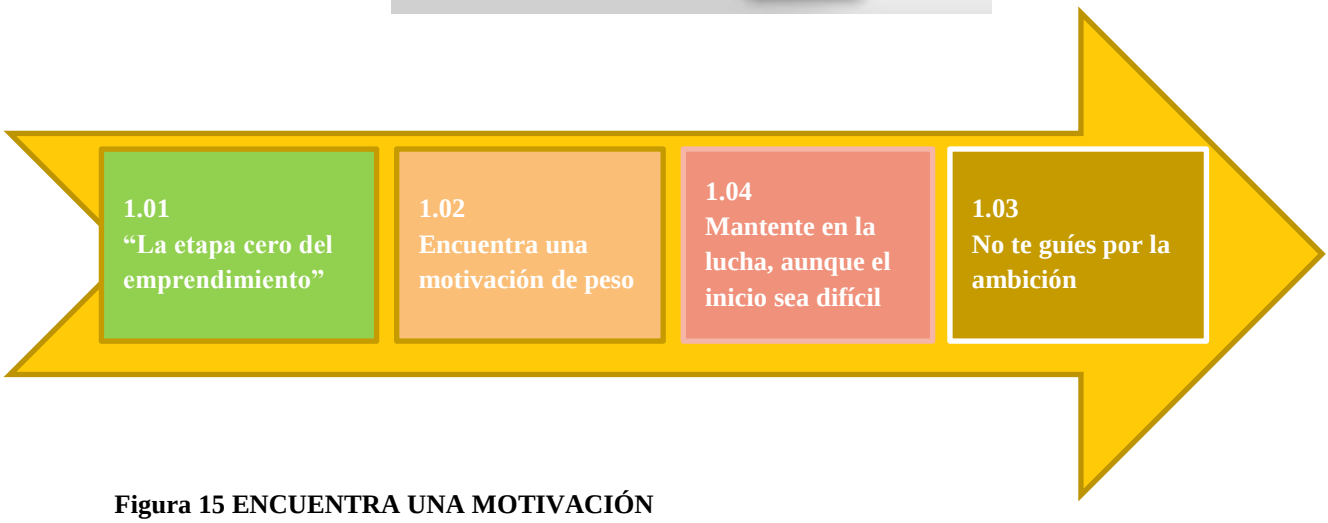


Figura 15 ENCUENTRA UNA MOTIVACIÓN

- **1.01 "la etapa cero del emprendimiento":** Es el inicio de todo.
- **1.02 "Encuentra una motivación de peso":** Un negocio no puede tener éxito si no existe una buena razón para empezar y continuar con él (desempleo, necesidad de cambio, deseo de superación, etc.)

- **1.03 "No te guíes por la ambición":** La mayoría de los empresarios exitosos no ven el dinero como su objetivo principal. Visualízate más allá del dinero.
- **1.04 "Mantente en la lucha, aunque el camino sea difícil":** Encuentra motivaciones que te mantengan en la lucha aunque tu negocio entre en crisis y su rentabilidad se vea afectada. Debemos tomar en cuenta que al inicio, el camino será duro y difícil.

2. GENERA UN EQUIPO AFÍN DE EMPRENDEDORES

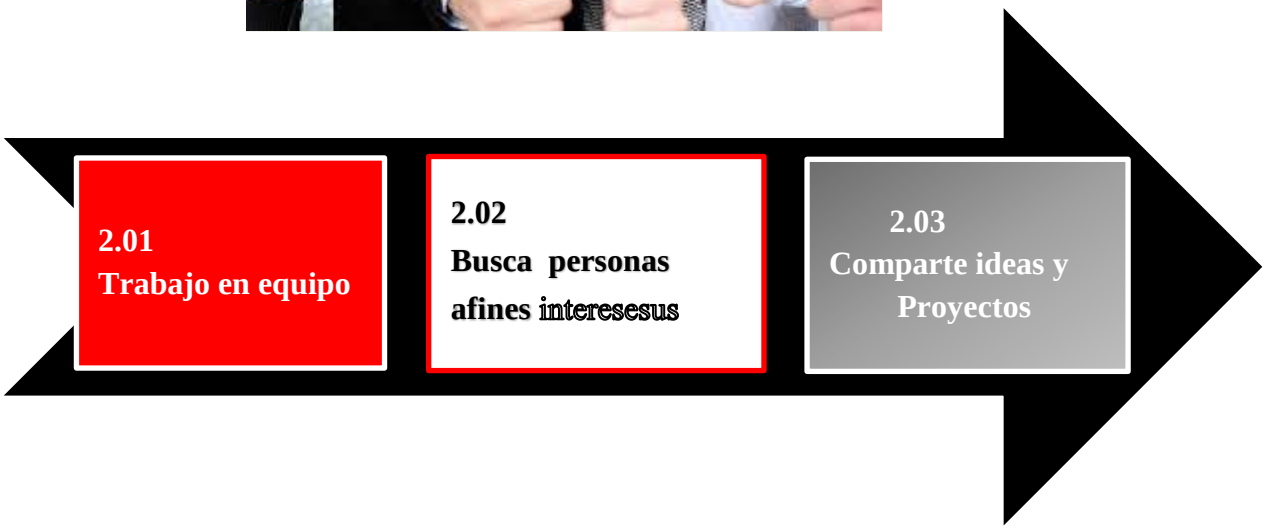


Figura 16 GENERA UN EQUIPO AFÍN DE EMPRENDEDORES

- **2.01 "Trabajo en equipo":** Se puede emprender solo, pero el trabajo en equipo genera mejores resultados.
- **2.02 "Busca personas afines":** El propósito será complementar ideas, y llevarlas a cabo.

- **2.03 "Comparte ideas y proyectos":** El egoísmo no cabe aquí, lo ideal es armar equipos de emprendedores dispuestos a materializar esas ideas. Una recomendación para lograr esto, es asistir a eventos, con el propósito de interactuar con otras personas, y complementar ideas y habilidades que aporten al desarrollo de tu proyecto.

3.- ESCOGER IDEAS DE NEGOCIOS

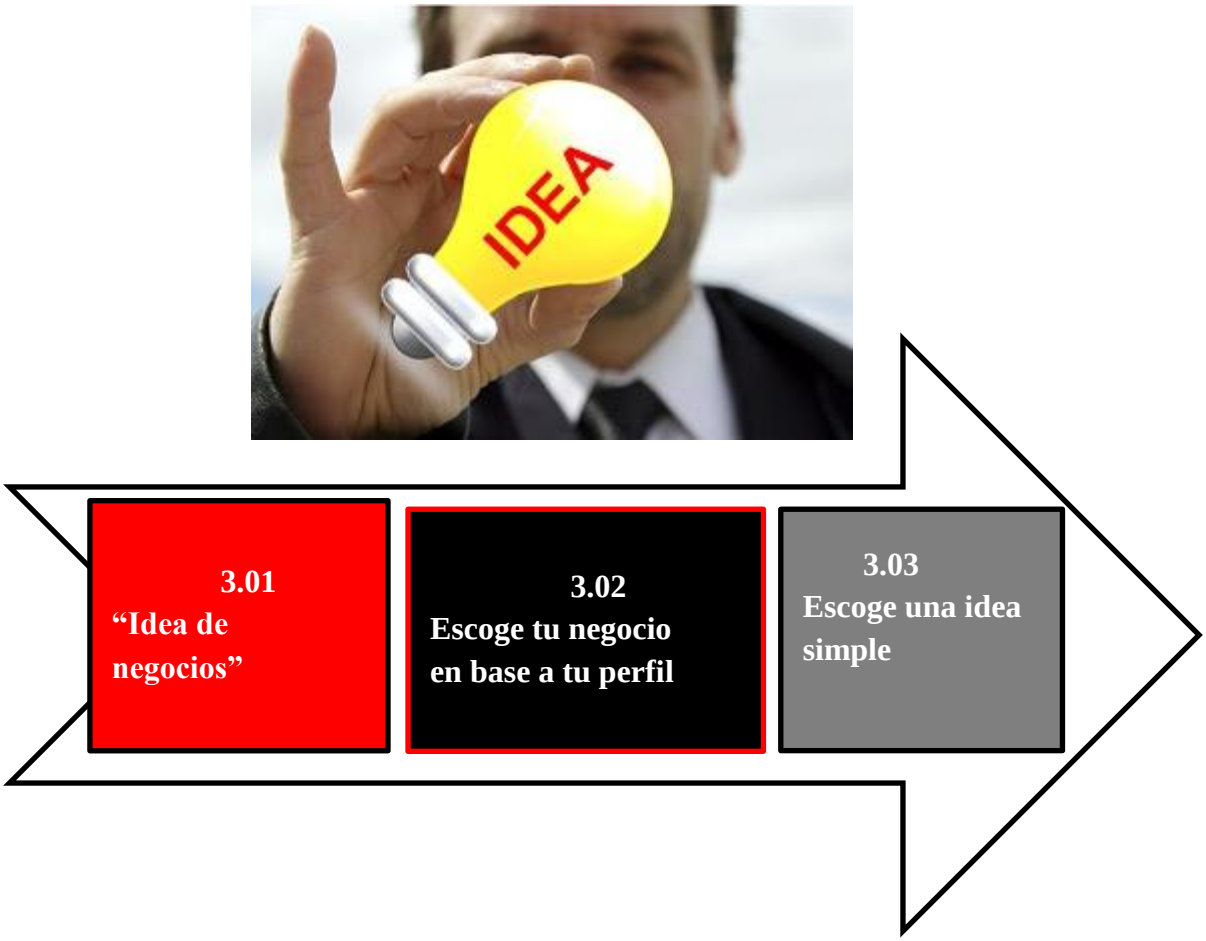
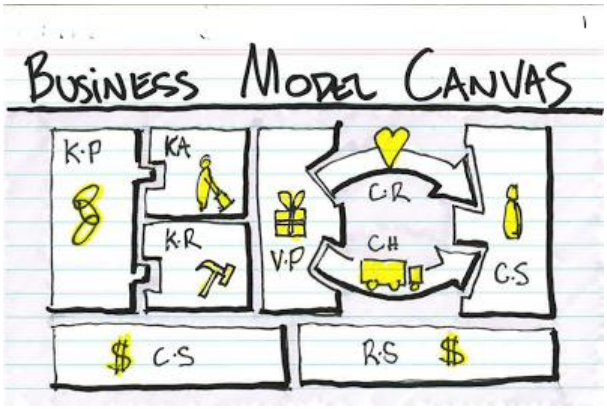


Figura 17 ESCOGER IDEAS DE NEGOCIOS

- **3.01 "Idea de negocios":** Empieza a barajar ideas viables, que puedan llevarse a cabo de manera eficiente.
- **3.02 "Escoge tu negocio en base a tu perfil":** El propósito será explotar al máximo todas tus habilidades, talentos y potencialidades.

- **3.03 "Escoge una idea simple":** Las ideas simples también pueden llegar a ser exitosas, especialmente cuando su gestor apunta al nicho de mercados correcto y desarrolla mejores estrategias que su competencia.

4. DISEÑA EL MODELO DE TU NEGOCIO



4.01

Diseña el modelo del negocio

Figura 18 DISEÑA EL MODELO DE TU NEGOCIO

- **4.01 "Diseña el modelo del negocio":** En el paso anterior hemos definido **qué vamos a hacer**, ahora debemos definir **cómo lo vamos a hacer**.

  Al diseñar nuestro modelo de negocio, identificaremos los elementos clave de nuestro proyecto para poder enfocarnos en ellos y desarrollar propuestas de valor interesantes. Si no tenemos un modelo definido, es

muy fácil perder el foco y desgastar nuestras energías y recursos en procesos que realmente no aportan al desarrollo del negocio.

5. PLANEA TU NEGOCIO



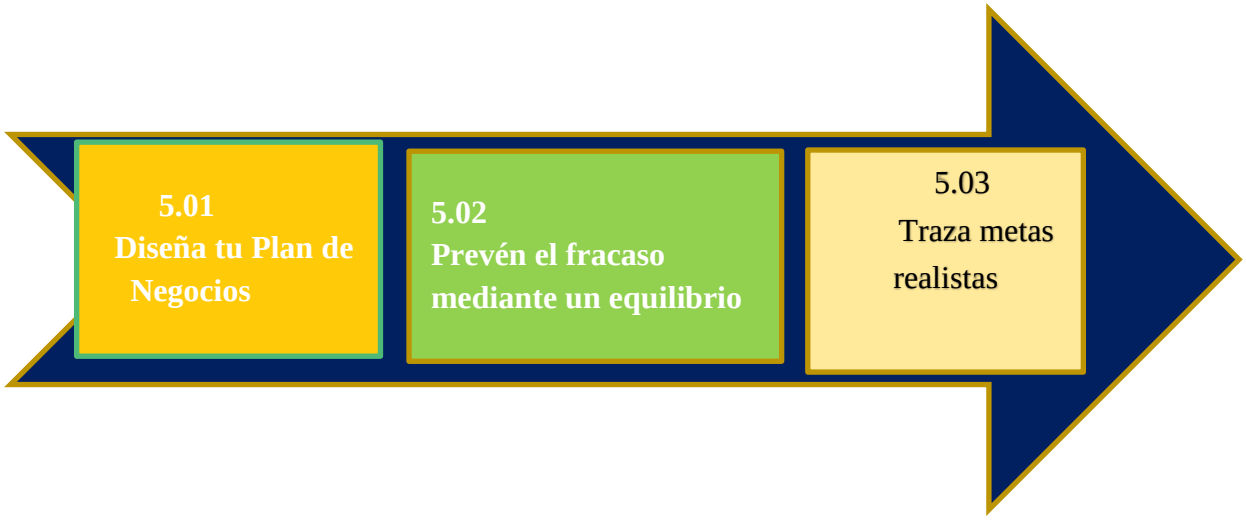


Figura 19 PLANEA TU NEGOCIO

- **5.01 "Diseña tu plan de negocios":** Un plan de negocios es una herramienta para evaluar oportunidades y definir su viabilidad, además se convierte en un "mecanismo de seguridad" para minimizar los riesgos al emprender.
- **5.02 "Prevén el fracaso mediante un equilibrio":** Existen dos maneras seguras para fracasar: una es hacer las cosas sin pensarlas y la otra es

pensar las cosas sin hacerlas. En esta etapa se suelen cometer estos 2 errores. Por un lado hay quienes empiezan sin un plan y por el otro hay quienes planean demasiado y nunca empiezan.

- **5.03 "Traza metas realistas":** Tu plan de negocios debe ser sencillo, realista y práctico para que sea del interés de socios e inversionistas.

6. DISEÑA TU IMAGEN E IDENTIDAD CORPORATIVA





Figura 20 DISEÑA TU IMAGEN E IDENTIDAD CORPORATIVA

- **6.01 "Diferenciación en el mercado":** Esta diferenciación se logra a través de una serie de elementos como el logo, el slogan, el nombre, la misión, visión, principios, propuesta de valor, etc.
- **6.02 "Marca tu propio estilo":** Dale un toque único a tu negocio. Así lograrás que el cliente te recuerde y te prefiera a ti por encima de cualquier competencia. Este aspecto es muy importante, ya que impacta directamente a los potenciales consumidores o clientes de nuestro negocio.

7. BUSCAR FINANCIAMIENTO PARA COMENZAR



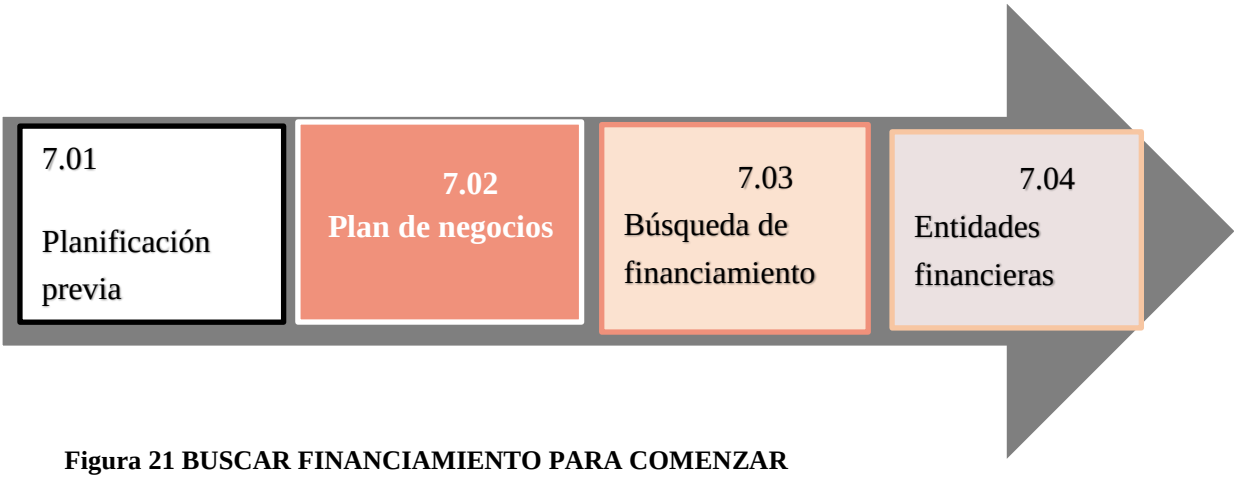


Figura 21 BUSCAR FINANCIAMIENTO PARA COMENZAR

- **7.01 "Planificación previa":** El dinero es siempre el punto más sensible, por lo que, previo a su obtención, es necesario tener una planificación previa de lo que se va a hacer, y lo que se requiere para la implementación del negocio.

- **7.02 "Plan de negocio":** Existen dos maneras seguras para fracasar: una es hacer las cosas sin pensarlas y la otra es pensar las cosas sin hacerlas. En esta etapa se suelen cometer estos 2 errores. Por un lado hay quienes empiezan sin un plan y por el otro hay quienes planean demasiado y nunca empiezan.
- **7.03 "Búsqueda de financiamiento"** En el Ecuador, existen diversas fuentes de financiamiento para emprendedores, cada una tiene sus pros y sus contras, pero el dinero nunca debe ser un obstáculo para poner en marcha tu negocio.

Hay quienes cuentan con el capital suficiente para empezar, pero otros deben salir en búsqueda de financiación y es allí donde cobra importancia un buen plan de negocios. Nadie te dará dinero así porque si, incluso las entidades gubernamentales y programas de apoyo esperan que tu proyecto sea los suficientemente convincente.

- **7.04 "Entidades financieras":** En el Ecuador, se puede acceder a préstamos para emprendedores, ya que dada la crisis actual y el desempleo, ésta es una opción que tiene muy buena acogida para generar ingresos.

  Entre las entidades financieras a las que se puede acceder tenemos:

  - ✓ Banco Nacional de Fomento
  - ✓ Corporación Financiera Nacional
  - ✓ Bancos privados

En los anexos, se encontrará los formatos de las entidades gubernamentales para acceder a un crédito.

8. VERIFICAR LOS PERMISOS Y FACTORES LEGALES



Figura 22 VERIFICAR LOS PERMISOS Y FACTORES LEGALES

En este particular, haré énfasis en que, para empezar cualquier tipo de negocio de emprendimiento o formar una empresa, es necesario cumplir con todos los

lineamientos legales estipulados en las leyes ecuatorianas, ya que, debido a la crisis actual, nadie se encuentra en condiciones de poner en riesgo un capital, por lo que es preferible emprender de manera legal y cumpliendo todos los parámetros, para evitar que los negocios sean sancionados, o peor aún, cerrados por las autoridades competentes.

Si bien es cierto, en la actualidad se debe proceder con demasiados permisos para la apertura de un negocio, lo cual implica en cada instancia un costo elevado para poder acceder al funcionamiento de las empresas, pero siempre es preferible llevar a cabo estos trámites, por más tediosos y costosos que sean, porque las autoridades tienen toda la potestad de prohibir el funcionamiento de los negocios, lo cual a la larga representaría un gasto mucho más elevado, porque sería la pérdida total de la inversión.

Los pasos para constituir la empresa son los siguientes:



Figura 23 Los pasos para constituir la empresa

- **8.01 "Reservar un nombre"**: Este trámite se realiza en el balcón de servicios de la Superintendencia de Compañías y dura aproximadamente 30 minutos. Ahí mismo revisa que no exista ninguna compañía con el mismo nombre que has pensado para la tuya.
- **8.02: "Elaboración de los estatutos"**: Es el contrato social que regirá a la sociedad y se validan mediante una minuta firmada por un abogado. El tiempo estimado para la elaboración del documento es 3 horas.

- **8.03 Apertura una "cuenta de integración de capital"**: Esto se realiza en cualquier banco del país. Los requisitos básicos, que pueden variar dependiendo del banco, son:

  - ✓ Capital mínimo: $400 para compañía limitada y $800 para compañía anónima
  - ✓ Carta de socios en la que se detalla la participación de cada uno
  - ✓ Copias de cédula y papeleta de votación de cada socio
  - ✓ Luego se debe pedir el "certificado de cuentas de integración de capital", cuya entrega demora aproximadamente de 24 horas.

- **8.04 "Elevación a escritura pública"**: se acude donde un notario público y lleva la reserva del nombre, el certificado de cuenta de integración de capital y la minuta con los estatutos.



Figura 24 Elevación a escritura pública

- **8.05 "Aprobación del estatuto"**: Lleva la escritura pública a la Superintendencia de Compañías, para su revisión y aprobación mediante resolución. Si no hay observaciones, el trámite dura aproximadamente 4 días.
- **8.06 "Publicación en un diario"**: La Superintendencia de Compañías entregará 4 copias de la resolución y un extracto para realizar una publicación en un diario de circulación nacional.
- **8.07 "Obtención de los permisos municipales"**: En el municipio de la ciudad donde se crea la empresa, se debe:

- ✓ Pagar la patente municipal
- ✓ Pedir el certificado de cumplimiento de obligaciones

- **8.08 "Inscripción de la compañía"**: Con todos los documentos antes descritos, nos dirigimos al Registro Mercantil del cantón donde se constituye la empresa, para inscribir la sociedad.



- **8.09 "Realizar la Junta General de Accionistas":** En esta primera reunión se nombra a los representantes de la empresa (presidente, gerente, etc.), según se haya definido en los estatutos.
- **8.10 "Obtención de los documentos habilitantes"**: Con la inscripción en el Registro Mercantil, en la Superintendencia de Compañías se procede a la entregara de los documentos para abrir el RUC de la empresa.
- **8.11 "Inscripción del nombramiento del representante":** Nuevamente en el Registro Mercantil, se inscribe el nombramiento del administrador de la empresa designado en la Junta de Accionistas, con su razón de aceptación. Esto debe suceder dentro de los 30 días posteriores a su designación.



Figura 25 Inscripción del nombramiento del representante

- **8.12 "Obtención del RUC"**: El Registro Único de Contribuyentes (RUC) se obtiene en el Servicio de Rentas Internas (SRI), con:

  - ✓ El formulario correspondiente debidamente lleno
  - ✓ Original y copia de la escritura de constitución
  - ✓ Original y copia de los nombramientos
  - ✓ Copias de cédula y papeleta de votación de los socios
  - ✓ De ser el caso, una carta de autorización del representante legal a favor de la persona que realizará el trámite

8.13 "Obtención de la carta para el banco": Con el RUC, en la Superintendencia de Compañías te entregarán una carta dirigida al banco donde abriste la cuenta, para que puedas disponer del valor depositado.

9.- ¡LLEGÓ LA HORA DE ATREVERSE!



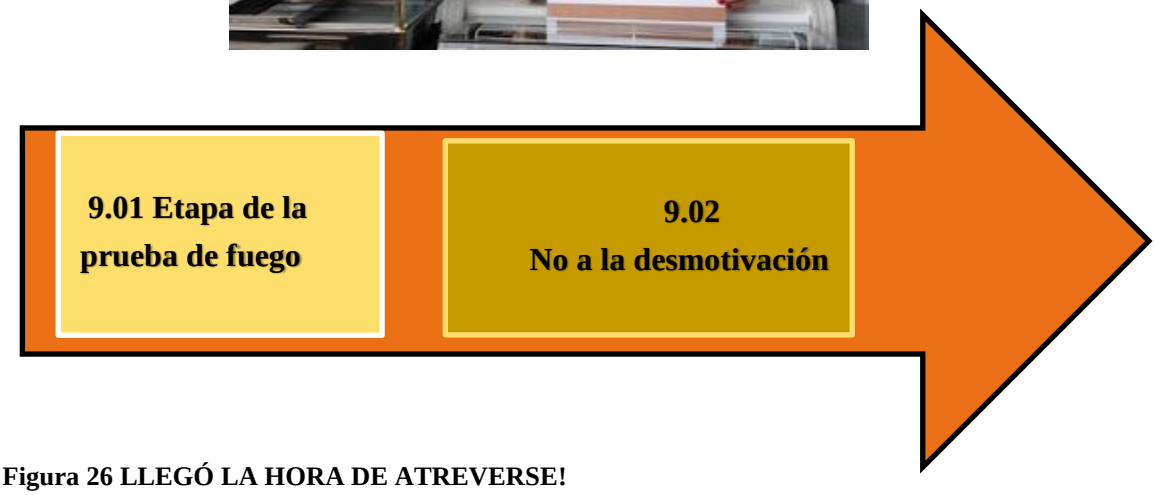


Figura 26 LLEGÓ LA HORA DE ATREVERSE!

- **9.01 "Etapa de la prueba de fuego"**: Teniendo todo lo anteriormente mencionado, ¡ Es hora de empezar de una vez por todas! ¡No se debe perder más tiempo! Esta etapa es la gran "prueba de fuego" para el emprendedor, es el momento en que debes poner a prueba todas tu capacidades y demostrar que realmente estas dispuesto a darlo todo por hacer de tus sueños una realidad.
- **9.02 "¡No a la desmotivación!:** Si bien es cierto, habrán muchas críticas, temores, falencias e inconvenientes, que deberán ser subsanados en su momento; pero es de vital importancia no desmotivarse frente a nada de esto.

El camino no es fácil, pero la misión es tener perseverancia, y salir abantes frente a las adversidades. Recordar siempre que además, la misión es generar oportunidades e inspirar a otros. ¡Nunca lo olvides!

10. PROMOCIONA TU NEGOCIO





Figura 27 PROMOCIONA TU NEGOCIO

10.01 "Uso de redes sociales": Ya tienes tu negocio, ahora debes darlo a conocer por todas partes. Las Redes Sociales, Internet, Diarios, Radio, Televisión y muchos otros canales te servirán para atraer clientes y empezar a ganar terreno en el mercado.

10.02 "Usa tu creatividad": Al principio puede que tu presupuesto de marketing sea reducido, por ello debes recurrir a la creatividad y a la planeación para desarrollar estrategias impactantes de bajo costo. Hay muchos casos de empresas que lograron una gran difusión gracias a campañas publicitarias con un alto nivel de creatividad.

10.03 "Dinamizar las ventas": La función de marketing es dinamizar las ventas y aumentar los clientes de un negocio. Si bien es cierto, el presupuesto inicial es bastante limitado, pero una inversión en marketing es estrictamente necesaria, para el crecimiento de tu negocio.

11. ADMINISTRAR, SISTEMATIZAR PROCESOS Y DELEGAR TRABAJO



Figura 28 ADMINISTRAR, SISTEMATIZAR PROCESOS Y DELEGAR TRABAJO

11.01 "Delega responsabilidades": No pretendas ocuparte de todo, es mejor que poco a poco delegues ciertas funciones a personal especializado en determinadas áreas como el marketing, finanzas, contabilidad, logística, etc

11.02 "No desentenderse del negocio": Recuerda que el trabajo se delega y la responsabilidad se comparte, no caigas en el error de desentenderte totalmente de las áreas operativas en tu empresa.

11.03 "Sistematizar tu empresa":. El objetivo en esta etapa es lograr sistematizar tu empresa para que funcione con o sin tu presencia, una vez lo logres habrás dado un gran paso hacia la consolidación y crecimiento del mismo.

12. CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN



Figura 29 CRECIMIENTO Y EXPANSIÓN

12.01 "Define nuevas estrategias de crecimiento y expansión": Con una empresa sistematizada, se puede aspirar al crecimiento y expansión de la misma. Empieza por definir una estrategia de crecimiento que te permita llegar a nuevos mercados y a nuevos clientes. Las opciones son variadas: franquicias, iniciar exportaciones, abrir nuevas sucursales, crear alianzas, etc.

12.02 "Fase de Reinversión": Un concepto clave en este momento es "La Re-inversión". Debes destinar un presupuesto al crecimiento de tu empresa y proponerte metas guiadas por una gran visión. En estos momentos solo eres tu quien pone límites al crecimiento y expansión del negocio.

13. CAPACITACIÓN CONSTANTE Y MENTALIDAD DE PRINCIPIANTE ANTE TODO



Figura 30 CAPACITACIÓN CONSTANTE Y MENTALIDAD DE PRINCIPIANTE ANTE TODO

13.01 "Aprendizaje constante": ¿Creías que al tener un negocio exitoso, con manejo técnico y funcionando óptimamente ya lo habías hecho todo? Pues no, el emprendimiento es un proceso constante de aprendizaje, es levantarse cada día con la ilusión de cambiar el mundo y mejorar.

13.02 "Mantener la humildad y la chispa": No permitas que el éxito "se te suba a la cabeza", mantén siempre la misma ilusión y pasión con la que empezaste a emprender.

Anda siempre por la vida con humildad y ganas de aprender cosas nuevas, haz a un lado los paradigmas y anímate a revolucionar el mundo con tu pasión y con tu entusiasmo.

Recuerda que Steve Jobs cambió el mundo 5 veces y aun así despertaba cada día a seguir haciendo lo suyo con la misma entrega de aquel joven visionario que alguna vez soñó con hacer realidad sus ideas.

13.03 "Define nuevas estrategias de crecimiento y expansión": Asiste a seminarios, lee libros, asesórate con otros emprendedores y aprende todo lo que puedas sobre tu negocio, sobre tu industria y sobre todo aquello que te apasione.

5.07. TALLER.

5.07.01. Formato para el taller

Tabla 16 Formato para el taller

Taller No.	**Tema: " Diseño y socialización de una guía de procedimientos, para la creción de un negocio de emprendimiento en el "Casa Somos" ubicado en Carcelén**		
Actividades a realizarse y materiales	**Tiempo de duración**	**Apellidos y nombres de los asistentes**	**Número de contacto**
1.- Presentación capacitadora	10 minutos	**(Máximo 20 en cada taller)**	
2.- Definir reglas de oro	5 minutos		
3.- Video de bienvenida	10 minutos		
4.- Dinámica de trabajo en equipo y presentación de participantes	15 minutos		
5.- Exposición de los temas	30 minutos		
6.- Mensaje de despedida	**Total: 1 hora, 10 minutos**		
Revisado por:	**Aprobado por:**		**Dictado por: Maribel Del Pozo**

Fuente: Investigación de campo
Elaborado Por: Maribel Del Pozo

5.07.02. Reglas de oro.

1. Apagar el teléfono
2. No interrumpir en medio de la exposición
3. Tener mente abierta

Estas reglas tendrán como objetivo no interrumpir al expositor al momento de impartir la cátedra con esto lograra un entendimiento específico a todas las personas presentes, al tener una mente abierta se efectuara aclarar dudas en caso que los hubiese para ello se debe cumplir a cabalidad todas las reglas implantadas.

Mensaje.-eliminar las ideas duplicadas, en el caso de que existan así agruparlas para poder simplificar el desarrollo del trabajo en causas principales y causas secundarias.

5 Video actividad para realizar la exposición.

6.-Liderazgo y trabajo en equipo.

Objetivo: Lograr el empoderamiento de los asistentes en el tema de emprendimiento y microempresa, y explicar la importancia del tema, así como la utilidad de la guía de procedimientos..

Importancia: La importancia de este tema es transformar la mentalidad de las personas, y hacerles ver que es posible lograr sus objetivos y metas personales, con calidad, productividad, competitividad y calidez, mediante la integración de objetivos empresariales.

Mensaje.- Se debe identificar los estilos de la conducta interpersonal, entre estilo agresivo, estilo pasivo o estilo asertivo, lo que permite conocer de una manera más objetiva la forma como se está actuando de acuerdo al estilo empleado, esto ayuda a reconocer los errores que se cometen, y por consiguiente establecer las mejoras a implementar.

Al sentirse motivados personalmente incrementa el auto estima las ganas al realizar sus actividades de forma correcta y concreta.

5.07.03. Video de bienvenida (YouTube /emprendimiento y liderazgo)

El objetivo del video será establecer conexión e interés entre los emprendedores.

Mensaje.- Al sentirse motivado personalmente incrementa el auto estima las ganas al realizar sus actividades de forma correcta y concreta.

Además, el objetivo de impartir el video, es empoderar medios y actitudes que tiene como finalidad tener una mentalidad empresarial que permita el cumplimiento de sueños y objetivos, de manera segura y sin romper los lineamientos establecidos.

5.07.04. Exposición de los temas.

5.07.04.01. ¿Que es el emprendimiento?
5.07.04.02. ¿Porqué los ecuatorianos optan por el emprendimiento?
5.07.04.03 Pasos a seguir para el emprendimiento

El objetivo de los temas, es brindar a la población una idea mucho más clara y concisa de cómo lograr un negocio propio, el mismo que haciéndolo de manera óptima, logrará brindar a la persona libertad financiera y laboral; garantizando que dicha opción sea llevada a cabo de manera correcta.

Mensaje.- al tener un personal preparado y bien informado, se logrará llevar a cabo la microempresa.

5.07.05. Plantilla de seguimiento

Con esta plantilla, se pretende hacer un seguimiento a los emprendedores, para determinar si los conocimientos impartidos han sido puestos en práctica, y si los mismos han sido útiles. En caso de existir falencias, como en todo proyecto nuevo, deberán ser subsanadas y corregidas en el camino.

Tabla 17 Plantilla de seguimiento

PLANTILLA DE SEGUIMIENTO				
Apellidos y nombres del emprendedor	**Número de contacto**	**Tipo de negocio que emprendió**	**Rentabilidad (Porcentaje de ganancia)**	**Tiempo de funcionamiento**
Seguimiento efectuado por: Maribel Del Pozo				

Fuente: **Investigación de campo**
Elaborado por: Maribel Del Pozo

CAPÍTULO VI

6.01 Aspectos administrativos.

Tabla 18 Aspectos administrativos.

Recursos humanos	**Capacitador** **Población** **Investigador** **Asesor**
Recursos audiovisuales	Proyector Laptop Memory flash Gigantografias
Infraestructura	Sala de capacitación Sillas Mesas Vasos servilletas
Material de apoyo	Hojas Esferográfico Borrador

Fuente: **Investigación de campo**
Elaborado Por: Maribel Del Pozo

6.01.01 Presupuestos

Tabla No. 19

PRESUPUESTO PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO			
DETALLE	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
Internet (CDC)	0	0,00	0,00
Movilización	4	5,00	20,00
Memory flash	1	8,00	8,00
Impresora (CDC)	1	0,00	0,00
Presupuesto para la adquisición de afiches y carteles.	2	20,00	40,00
Fondo de reserva para cubrir eventualidades	1	40,00	40,00
Alquiler Proyector	1	20,00	20,00
Paca de hojas	1	22,00	22,00
Alquiler Laptop	1	20,00	20,00
Alquiler Sillas (CDC)	30	0,00	0,00
Coffee Brake	1	1,00	3,00
Platos y cubiertos desechables, servilleta; etc	30	10,00	10,00
Esferográficos	30	0,30	9,00
Borrador	30	0,15	4,50
TOTAL			**196,50**

45

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel del Pozo

6.01.02 Cronograma

Tabla No.20

Fechas Actividades	JULIO 2017				AGOSTO 2017				SEPTIEMBRE 2017			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Que es emprendimiento												
Tipos de emprendimiento												
Consecuencias del desempleo y el emprendimiento como opción laboral.												
Capacitación sobre la guía de procedimientos												
Capacitación sobre emprendimiento y liderazgo												

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Maribel Del Pozo

CAPÍTULO VII

7.01. Conclusiones.

A medida que se ha ido desarrollando la guía de emprendimiento, se desprenden las siguientes conclusiones:

- ✓ Existe una gran cantidad de ciudadanos que desean emprender sus negocios, pero no poseen conocimientos técnicos para hacerlo, por lo que el proyecto desarrollado, es viable, y dará excelentes resultados.
- ✓ Una de las mayores causas del impulso para el emprendimiento, es el desempleo, lo cual se evidenció en las encuestas efectuadas a cien ciudadanos.
- ✓ La población encuestada, mostró gran interés en recibir asesoría técnica para el emprendimiento.
- ✓ En concordancia con las estadísticas presentadas por el INEC, cada año se da un incremento de nuevas microempresas.

7.02. Recomendaciones.

- ✓ Cuando se logre la socialización de la guía de procedimientos en el "Casa Somos" de Carcelén, se recomienda la socialización del material en mención, en los establecimientos similares distribuidos en tola la ciudad.
- ✓ Si se logra lo expuesto en el punto anterior, se recomienda instruir a más personas en la socialización de la guía, para que puedan impartir el conocimiento a más beneficiarios.

BIBLIOGRAFIA

http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/11/como-crear-un-negocio-exitoso-pasos.html

http://www.elcomercio.com/actualidad/desempleo-ecuador-aumento-inec.html

http://www.revistalideres.ec/lideres/ecuador-lidera-tasa-emprendimiento-necesidad.html

http://www.importancia.org/emprendimiento.php

http://molanoemprendimiento.blogspot.com/2011/03/objetivo-general-del-emprendimiento.html

https://prezi.com/n4qfyj0j703n/objetivos-especificos-de-la-formacion-para-el-emprendimiento/

http://www.monografias.com/trabajos93/emprendimiento-empresarial/emprendimiento-empresarial.shtml

http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/385/File/cimientos%20de%20emprendimiento%20en%20el%20ecuador.pdf

http://investiga.ide.edu.ec/index.php/los-tres-desafios-del-emprendedor-ecuatoriano

http://www.scielo.org.co/pdf/seec/v15n32/v15n32a5.pdf

http://noticias.universia.com.pa/en-portada/noticia/2013/04/03/1014681/recomendaciones-ser-emprendedor-exitoso.html

http://www.negociosyemprendimiento.org/2009/07/la-importancia-de-crear-empresa-en-un.html

http://www.revistalideres.ec/lideres/emprendedores-ecuador-negocios-publicacion.html

ANEXOS

CORPORACION FINANCIERA NACIONAL FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES

¿En qué consiste el producto financiero?

Financiamiento de activos fijos y capital de trabajo para proyectos de emprendimiento.

¿Cómo se articula con la política pública?

Apoyo a los emprendedores.

Beneficiarios:

Personas naturales y jurídicas con proyectos de emprendimiento nuevos o en marcha que han iniciado las actividades relativas al emprendimiento en un período no mayor a 2 años y cuenten con un alto componente de innovación y/o promuevan el encadenamiento productivo, de acuerdo a los parámetros que la CFN B.P. establezca para el efecto.

Sector productivo al que se dirige:

Todas las actividades pertenecientes a los sectores productivos priorizados por la matriz de transformación productiva.

Monto mínimo de financiamiento:

USD 20.000.01 por sujeto de crédito.

Monto máximo de financiamiento:

USD 200.000 por sujeto de crédito.

Porcentaje de financiamiento (en función al valor total del proyecto):

Hasta el 80% para proyectos de emprendimiento.

Tasa de interés:

Tasa Vigente menos 1 punto.

Operaciones financiables:

- Activos Fijos hasta 10 años

- Capital de trabajo hasta 3 años

Forma de recaudación:

Débito bancario a la cuenta que los clientes notifiquen por escrito; pago directo por parte del deudor; o, en la forma que la CFN BP. lo determine.

CASA SOMOS CARCELÉN





