



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE EDUCACIÓN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

TEMA:

**“ESTUDIO SOCIOECONÓMICO A LOS POBLADORES DE LA CIUDADELA
LOS LAGOS DEL CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA, PARA
ORGANIZAR Y ADMINISTRAR LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL SECTOR
DURANTE EL PERIODO 2014 – 2015“**

**Trabajo de Grado previo a la obtención del título de Licenciado en Ciencias
de la Educación Especialización Contabilidad y Computación.**

AUTOR:

Herrera Barrera Jonathan Hernán

DIRECTOR:

MSc. Frank Guerra.

Ibarra, 2016

ACEPTACIÓN DEL DIRECTOR

Luego de haber sido designado por el Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Educación Ciencia y Tecnología de la Universidad Técnica del Norte de la ciudad de Ibarra, he aceptado con satisfacción participar como director del Trabajo de Grado del siguiente tema: **“ESTUDIO SOCIOECONÓMICO A LOS POBLADORES DE LA CIUDADELA LOS LAGOS DEL CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA, PARA ORGANIZAR Y ADMINISTRAR LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL SECTOR DURANTE EL PERIODO 2014 – 2015”**. Trabajo realizado por el señor egresado: Herrera Barrera Jonathan Hernán, previo a la obtención del título de Licenciado en Ciencias de la Educación en la especialización de Contabilidad y Computación.

Al ser testigo presencial y corresponsable directo del desarrollo del presente trabajo de investigación, afirmo que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sustentado públicamente ante el tribunal que sea designado oportunamente.

Esto es lo que puedo certificar por ser justo y legal

Atentamente,



MSc. Guerra Reyes Frank Edison.

DIRECTOR TRABAJO DE GRADO



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN**

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:		100367326-4	
APELLIDOS Y NOMBRES:		Herrera Barrera Jonathan Hernán	
DIRECCIÓN:		Otavalo	
EMAIL:		herrerajonathan050@gmail.com	
TELÉFONO :	2930-082	TELÉFONO MÓVIL:	0987832525
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	“ESTUDIO SOCIOECONÓMICO A LOS POBLADORES DE LA CIUDADELA LOS LAGOS DEL CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA, PARA ORGANIZAR Y ADMINISTRAR LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL SECTOR DURANTE EL PERIODO 2014 – 2015“		
AUTOR (ES):	Herrera Barrera Jonathan Hernán		
FECHA: AAAAMMDD	2016-09-29		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO		
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Licenciado en Ciencias de la Educación Especialización Contabilidad y Computación.		
ASESOR /DIRECTOR:	MSc. Guerra Reyes Frank Edison		

1. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **Herrera Barrera Jonathan Hernán**, con cédula de identidad Nro. **100367326-4**, en calidad de autor (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o Trabajo de Grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

2. CONSTANCIAS

El autor (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los veintinueve días del mes de Septiembre del 2016

EL AUTOR:

(Firma).....

Nombre: Herrera Barrera Jonathan Hernán

Cédula: 100367326-4



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **Herrera Barrera Jonathan Hernán**, con cédula de identidad Nro. **100367326-4**, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) de la obra o Trabajo de Grado denominado: **"ESTUDIO SOCIOECONÓMICO A LOS POBLADORES DE LA CIUDADELA LOS LAGOS DEL CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA, PARA ORGANIZAR Y ADMINISTRAR LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL SECTOR DURANTE EL PERIODO 2014 – 2015"**. Que ha sido desarrollado para optar por el título de: **Licenciado en Ciencias de la Educación Especialización Contabilidad y Computación**, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra, a los veintinueve días del mes de Septiembre del 2016

(Firma).....

Nombre: Herrera Barrera Jonathan Hernán

Cédula: 100367326-4

DEDICATORIA

A mis padres quienes son los verdaderos dueños de este título. La piedra angular de mi vida, por ser el ejemplo más grande de amor, ternura y paciencia, quienes con su esfuerzo acompañaron cada paso que he dado desde el primer instante que estuve en sus vidas, quienes me han dado su apoyo incondicional sin el cual este trabajo no hubiese sido posible realizar.

A mis hermanas con su fortaleza y amistad inigualable, quienes son mi fuerza e inspiración, mis ganas de superar obstáculos, mi impulso para seguir adelante y ser una mejor persona.

Jonathan Herrera

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte con todos los docentes que hicieron posible mi formación y por darme la oportunidad de alcanzar mis metas profesionales.

Mi agradecimiento a la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo por abrirme las puertas y permitirme realizar esta investigación junto a los pobladores de este sector

Mi más sincero agradecimiento al Dr. Frank Guerra que con su sabiduría, apoyo y paciencia hizo posible la realización de este arduo trabajo al brindar sin recompensa alguna su conocimiento para alcanzar el objetivo deseado.

Jonathan Herrera

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	
ACEPTACIÓN DEL DIRECTOR.....	ii
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	iii
CESIÓN DE DERECHOS.....	v
DEDICATORIA.....	vi
AGRADECIMIENTO.....	vii
INDICE GENERAL.....	viii
RESUMEN.....	xii
ABSTRACT.....	xiii
INTRODUCCIÓN.....	xiv
CAPÍTULO I.....	1
1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1 Antecedentes.....	1
1.2 Planteamiento del problema.....	2
1.3 Formulación del problema.....	3
1.4 Delimitación.....	4
1.4.1 Ubicación geográfica.....	4
1.4.2 Delimitación espacial.....	4
1.4.3 Delimitación temporal.....	4
1.5 Objetivos.....	4
1.5.1 Objetivo general.....	4
1.5.2 Objetivos específicos.....	5
1.6 Justificación.....	5
CAPÍTULO II.....	7
2. MARCO TEÓRICO.....	7
2.1 Fundamentación teórica.....	7
2.1.1 Fundamentación filosófica.....	7
2.1.1.1 Teorías de desarrollo.....	7
2.1.1.1.1 Desarrollo social.....	8
2.1.1.1.2 Desarrollo local.....	9
2.1.1.2 Teoría de la modernización.....	9
2.1.1.3 Teoría Humanista.....	10
2.1.2 Fundamentación sociológica.....	11
2.1.2.1 Teoría sociocrítica.....	11
2.1.3 Fundamentación pedagógica.....	12
2.1.3.1 Teoría constructivista.....	13
2.1.4 Fundamentación legal.....	13
2.1.4.1 Constitución del Estado ecuatoriano.....	13
2.1.4.2 Ley de economía popular y solidaria.....	18
2.1.4.2.1 Formas de organización de la economía popular y solidaria.....	19
2.1.5 Emprendimiento.....	20
2.1.5.1 Emprendimiento y desempleo.....	21
2.1.5.2 Emprendimiento y desarrollo local.....	22
2.1.5.3 Importancia del emprendimiento.....	23

2.1.5.4 Emprendimiento y educación.....	24
2.1.6 Situación socioeconómica.....	25
2.2 Posicionamiento teórico.....	25
2.3 Glosario de terminos.....	26
2.4 Interrogantes.....	28
2.5 Matriz Categorial.....	29
CAPÍTULO III.....	30
3 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	30
3.1 Tipos de investigación.....	30
3.1.1 Investigación de campo.....	30
3.1.2 Investigación documental.....	30
3.1.3 Investigación descriptiva.....	30
3.2 Métodos.....	31
3.2.1 Método científico.....	31
3.2.2 Método inductivo.....	31
3.2.3 Método deductivo.....	31
3.2.4 Método Estadístico.....	31
3.3 Técnicas e instrumentos.....	32
3.3.1 Encuesta.....	32
3.4 Población a investigarse.....	32
3.5 Muestra.....	32
CAPÍTULO IV.....	33
4. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS.....	33
4.1 Encuesta dirigida a los pobladores de la ciudadela Los Lagos.....	33
CAPÍTULO V.....	44
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	44
5.1 Conclusiones.....	44
5.2 Recomendaciones.....	45
5.3 Respuestas a las interrogantes de investigación.....	45
CAPÍTULO VI.....	47
6. PROPUESTA ALTERNATIVA.....	47
6.1 Título de la propuesta.....	47
6.2 Justificación e importancia.....	47
6.3 Fundamentación de la propuesta.....	49
6.3.1 Emprendimiento.....	49
6.3.2 Emprendimiento y desempleo.....	49
6.3.3 Emprendimiento y desarrollo local.....	50
6.3.4 Importancia del emprendimiento.....	52
6.3.5 Emprendimiento y educación.....	53
6.4 Objetivos.....	53
6.4.1 Objetivo general.....	53
6.4.2 Objetivos específicos.....	54
6.5 Ubicación sectorial y física.....	54
6.6 Desarrollo de la propuesta.....	55
6.7 Impactos.....	114

6.7.1 Impacto social.....	114
6.7.2 Impacto económico.....	114
6.7.3 Impacto ecológico.....	114
6.7.4 impacto turisitico.....	115
6.8 Difusión.....	115
6.9 Referencias.....	115

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N°1. Matriz Categorial.....	29
Tabla N°2. Conocimiento estudio socioeconómico.....	33
Tabla N°3. Nivel de instrucción.....	34
Tabla N°4. Nivel socioeconomico.....	35
Tabla N°5. Tipo de vivienda.....	36
Tabla N°6. Zona residencial.....	37
Tabla N°7. Tipos de emprendimientos.....	38
Tabla N°8. Carencia de emprendimiento.....	39
Tabla N°9. Nivel de conocimiento sobre emprendimiento.....	40
Tabla N°10. Iniciativa y creatividad en emprendimientos.....	41
Tabla N°11. Tipos de herramientas.....	42
Tabla N°12. Difusión de la propuesta.....	43
Tabla N°13. Ubicación sectorial y física.....	54
Tabla N°14. Ejercicio (1) Unidad 2.....	54
Tabla N°15. Ejercicio (2) Unidad 2.....	65
Tabla N°16. Ejercicio (1) Unidad 3.....	70
Tabla N°17. Ejercicio (2) Unidad 3.....	70
Tabla N°18. Ejercicio (3) Unidad 3.....	71
Tabla N°19. Ejercicio (4) Unidad 3.....	72
Tabla N°20. Cuadro básico organizativo.....	74
Tabla N°21. Ejemplo área de producción.....	75
Tabla N°22. Ejemplo área administrativa.....	76
Tabla N°23. Ejemplo área de ventas.....	76
Tabla N°24. Estructura organizativa.....	77
Tabla N°25. Ejemplo de procesos.....	78
Tabla N°26. Lista de equipo necesario.....	79
Tabla N°27. Ejercicio (1) Unidad 4.....	82
Tabla N°28. Ejercicio (2) Unidad 4.....	83
Tabla N°29. Ejercicio (3) Unidad 4.....	84
Tabla N°30. Ejercicio (4) Unidad 4.....	84
Tabla N°31. Ejercicio (1) Unidad 5.....	87
Tabla N°32. Cuadro de depreciación.....	89
Tabla N°33. Cuadro de costos.....	90
Tabla N°34. Ejercicio (2) Unidad 5.....	93
Tabla N°35. Ejercicio (3) Unidad 5.....	94

Tabla N°36. Ejercicio (4) Unidad 5.....	95
Tabla N°37. Pasos para elaborar el plan de ventas y gastos.....	98
Tabla N°38. Plan de ventas y gastos por mes.....	99
Tabla N°39. Plan de flujo de caja por mes.....	101
Tabla N°40. Ejemplo punto de equilibrio.....	102
Tabla N°41. Ejercicio (1) Unidad 6.....	103
Tabla N°42. Constitución del negocio.....	108
Tabla N°43. Tramites Ruc.....	109
Tabla N°44. Tipos de contribuyente.....	110
Tabla N°45. Cuadro de información.....	111
Tabla N°46. Ejercicio (2) Unidad 7.....	112
Tabla N°47. Ejercicio (3) Unidad 7.....	113

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N°1. Conociemiento estudio socioeconómico.....	33
Figura N°2. Nivel de instrucción.....	34
Figura N°3. Nivel socioeconómico.....	35
Figura N°4. Tipo de vivienda.....	36
Figura N°5. Zona residencial.....	37
Figura N°6. Tipos de emprendimiento.....	38
Figura N°7. Carencia de emprendimientos.....	39
Figura N°8. Nivel de conocimiento sobre emprendimiento.....	40
Figura N°9. Iniciativa y creatividad de emprendimientos.....	41
Figura N°10. Tipo de herramienta.....	42
Figura N°11. Difusion de la propuesta.....	43

ÍNDICE DE ANEXOS

ANEXOS.....	118
ANEXO 1: Árbol de problemas.....	119
ANEXO 2: Matriz de coherencia.....	120
ANEXO 3: Encuesta.....	121
ANEXO 4. Fotografías.....	124

RESUMEN

La investigación tiene como objetivo un estudio socioeconómico a los pobladores de la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura para organizar y administrar los emprendimientos en el sector durante el periodo 2014-2015. En donde los habitantes de esta ciudadela tiene los recursos necesarios para crear o implementar una microempresa, pero lo habitantes no conocen con exactitud el procesos de administración y organización de emprendimientos, y beneficiarse de los frutos económicos que su microempresa obtenga, de igual manera ayudando a la economía del sector proporcionando puestos de trabajo; Debido a la gran importancia que tiene un estudio socioeconómico en el ámbito laboral, desarrollo, desempeño y resultado de los mismos. Mediante la aplicación de varias técnicas de investigación tales como la investigación bibliográfica y de campo se recopiló la información necesaria tanto científica como empírica, para el desarrollo adecuado de esta investigación. Además, a través de las encuestas aplicadas a los habitantes de este sector, se lograron obtener resultados que evidenciaron el problema, concluyendo de esta manera la ausencia de una herramienta de emprendimiento. Como producto de la difusión de esta investigación, se pudo evidenciar la oportunidad que se les ofrece a las personas de convertirse en emprendedores, valiéndose por sí mismo y de esta manera conseguir una mejor calidad de vida, de igual manera conseguir un recurso económico para satisfacer sus necesidades. En consecuencia se propone la ejecución de la propuesta como una línea de solución, mediante diferentes capítulos enfocados en varias etapas del desarrollo, para contribuir con la mejora de la situación socioeconómica enfocado a la carencia de emprendimientos y lograr resultados satisfactorios en cada una de los diferentes negocios. Dando como principal recomendación que se ejecute y aplique el manual para la organización y administración de emprendimientos en la ciudadela los lagos cantón Otavalo provincia de Imbabura, como tentativa de solución al problema de investigación.

ABSTRACT

The research aims a socioeconomic study the inhabitants of the Citadel Lakes Canton Otavalo, Imbabura Province to organize and manage the enterprises in the sector during the period 2014-2015. Where the inhabitants of this citadel has the resources to develop or implement a small business, but people do not know exactly the processes of management and organization of enterprises, and benefit from the economic fruits of their microenterprise obtained, likewise helping the economy providing jobs sector;; Because of the great importance of a socio-economic study in the workplace, development and performance and outcome thereof. So the application of various techniques such as literature research and field research necessary both empirical scientific information as to the proper development of this research was compiled. In addition through surveys of the inhabitants of this sector, they were able to obtain results that showed the problem, As a result of the dissemination of this research was evident the opportunity that is offered to people to become entrepreneurs, fending for himself and thus get a better quality of life, just as getting an economic resource to meet your needs. Thus concluding the absence of a tool and the need for people in this sector to apply a tool, in order to improve knowledge about the creation, organization and management of enterprises. So that the implementation of the proposal is proposed as a solution line through different chapters focused on various stages of development of enterprises, and later achieve satisfactory in each of the different projects results. Giving main recommendation to run and apply the manual for the organization and management of enterprise in the citadel the lakes canton Otavalo Imbabura province, as an attempt to solve the problem of research.

INTRODUCCIÓN

El trabajo de investigación se desarrolló en la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura en donde se determinó la limitada organización y administración de emprendimientos.

Este trabajo se divide en 6 capítulos, cada uno consta de la siguiente información.

En el capítulo I, se detalla el problema de investigación, teniendo como objetivo principal contribuir con la mejora de la situación socioeconómica enfocado a la carencia de emprendimientos ubicados en la ciudadela Los Lagos del cantón Otavalo de la provincia de Imbabura, esto permitió conocer la problemática en su totalidad.

En el capítulo II, se halla toda la fundamentación teórica la misma que, guío el desarrollo del presente trabajo, permitió además aclarar varias inquietudes e ideas erróneas respecto al tema, se encuentra también las teorías con las que se identificó la investigación, ya que no se puede dejar de lado ninguna de ellas, pues son aspectos que contribuyen a esclarecer más la problemática.

En el capítulo III, se detalla la metodología de la investigación utilizada en el transcurso del trabajo de grado, tipos de investigación tales como la de campo, documental, descriptiva, además se utilizaron métodos para obtener información directamente de la fuente mediante el uso de diferentes técnicas.

En el capítulo IV, se detalla la interpretación de resultados cuantitativos obtenidos mediante la aplicación de encuestas transformadas estas cantidades a resultados cualitativos, lo que demostró la existencia del problema según la información dada por parte de los moradores de la ciudadela Los Lagos del cantón Otavalo.

En el capítulo V, se puntualiza las conclusiones y recomendaciones en base a la información obtenida de los resultados del capítulo IV.

En el capítulo VI, y último capítulo se encuentra los parámetros referidos a la propuesta alternativa de solución al problema de investigación.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 ANTECEDENTES

Imbabura es una provincia de la Sierra Norte de Ecuador, conocida como la "Provincia de los Lagos" por la cantidad de lagos grandes que se encuentran dentro de la provincia, como son el lago San Pablo y las lagunas de Cuicocha, Yahuarcocha ("lago de sangre") y Puruhanta en Pimampiro, así como otros menores: laguna San Marcos, lagunas de Piñán, lagos de Mojanda y Laguna Negra entre Sigsipamba y Monte. La capital de la provincia es Ibarra y las principales ciudades son Cotacachi, Otavalo, Atuntaqui y Urcuqui y Pimampiro.

Aparte de sus lagos, la provincia tiene muchos otros puntos de interés, por ejemplo los volcanes Imbabura y Cotacachi. La provincia también es conocida por sus contrastes poblacionales es así que la población está marcada por diferentes factores demográficos, además desde siempre ha sido núcleo de artesanías y cultura.

Además tiene dos zonas climáticas: la primera cálida y seca o estepa, conocida como la Hoya del Chota donde también se encuentra la capital Ecuador y las cálidas subtropical andina, conocidas como la zona de Intag y la de Lita (límite con la provincia de Esmeraldas). Imbabura tiene una población de 398244 habitantes, según los datos del INEC (2010).

Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos, tiene el agrado de poner a consideración de la población del Cantón Otavalo y de las entidades públicas y privadas de la provincia, los resultados definitivos de las variables investigadas en el Censo de Población y Vivienda, realizado en el año 2010.

La población del Cantón OTAVALO, según el Censo del 2010, representa el 26.3% del total de la Provincia de Imbabura; con una población de 104.900 habitantes. El 37.5% de la población es Urbana y el 62.5% es rural, en su totalidad el 51.9% de la población son mujeres y el restante 48.1% son hombres.

En la ciudad de Otavalo la población económicamente activa (PEA) es el 52.3%, y referente a la provincia de Imbabura esta población representa el 25.2% de la (PEA).

La sociedad actual y el mundo de hoy está en constante búsqueda de cambios, cambios que van de la mano con la economía social ya que los tiempos son diferentes y nosotros debemos adaptarnos a ellos, la economía es uno de los principales aspectos que afecta a la sociedad ya que la comunidad no está exenta de ello es por este motivo que en el campo de la investigación hoy en día se encarga de buscar un sin número de alternativas laborales como son las microempresas.

1.2 Planteamiento del Problema

A través de esta investigación se pretende plantear un enfoque claro y delimitado de la situación económica que atraviesa la ciudadela Los Lagos.

La situación económica que es el pilar fundamental para brindar el apoyo en todas las actividades, pero en algunas familias no tiene lo suficiente

porque no existe fuentes de trabajo ya que no todos los habitantes de este sector tienen un título de educación superior con el cual puedan ejercer su profesión, entonces por el mismo hecho no cuentan con un trabajo estable siempre están de un lado al otro y no tienen un sueldo con el cual solventar a su familia, además no tienen un conocimiento de cómo invertir bien su dinero y crear emprendimientos.

Esta problemática del desconocimiento de la administración e inversión económica hace que los habitantes de la ciudadela Los Lagos no tengan un emprendimiento bien administrado y rentable en el cual puedan generar empleo y una fuente de dinero.

Debido a la situación económica que vivimos en el Ecuador en mayor parte existe la migración del padre y en algunos casos la migración del padre y de la madre es por eso que no existe una estabilidad económica de cada uno de los habitantes de este sector.

Uno de los factores que afectan al desarrollo de las actividades económicas de la ciudadela Los Lagos, es el limitado conocimiento contable de los miembros de la comunidad lo que lleva al que me importismo en cuanto al emprendimiento que tiene que ver con la creación de fuentes de trabajo esto se debería realizar para obtener los resultados ya sean éstos positivos o negativos.

1.3 Formulación del Problema

¿De qué manera afecta al desarrollo de la ciudadela Los Lagos, la no existencia de un estudio socioeconómico enfocado a la carencia de emprendimientos ubicados en este sector del cantón Otavalo provincia de Imbabura, durante el periodo 2014 – 2015?

1.4 Delimitación

El presente trabajo de grado tiene como objetivo el estudio socioeconómico de la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo durante el período 2014-2015.

1.4.1 Ubicación geográfica

Provincia: Imbabura

Cantón : Otavalo

Parroquia: El Jordán

Dirección: panamericana vía selva alegre

1.4.2 Delimitación Espacial

Ciudadela Los Lagos, Cantón Otavalo, Provincia de Imbabura.

1.4.3 Delimitación Temporal

En el período 2014-2015

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Contribuir con la mejora de la situación socioeconómica enfocado a la carencia de emprendimientos ubicados en la ciudadela Los Lagos del cantón Otavalo de la provincia de Imbabura en el periodo 2014-2015

1.5.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación socioeconómica de los habitantes de la ciudadela Los Lagos.
- Sistematizar contenidos y herramientas que puedan usar los habitantes del sector para mejorar su aprendizaje sobre organización y administración de emprendimientos.
- Desarrollar una propuesta alternativa para el correcto uso de los indicadores de administración y organización con el propósito de que los moradores del sector dispongan de los conocimientos necesarios y adecuados para el manejo correcto de sus negocios.
- Difundir la propuesta en la ciudadela Los Lagos, logrando que los habitantes tengan conocimiento básico de cómo administrar y organizar emprendimientos.

1.6 Justificación

En la actualidad es necesario por no decir imprescindible que las sociedad ya sean estas grandes, medianas y pequeñas lleven tengan conocimiento de cómo organizar y administrar bien los emprendimientos facilitando el progreso y el avance de la comunidad.

También es muy importante que los habitantes de la ciudadela Los Lagos tengan un conocimiento de cómo invertir bien su dinero en emprendimientos innovadores y rentables, que ayuden al desarrollo de sus moradores.

Es necesario realizar un estudio socioeconómico ya que esta población necesita un emprendimiento direccionado al desarrollo de sus habitantes,

la comunidad en general se beneficiará con esta propuesta; ya que, para las personas que habitan en este sectores facilitará la convivencia, tendrán una fuente de trabajo y generaran ganancias con el conocimiento adecuado podrán tomar decisiones a tiempo y no existan inconvenientes ni pérdidas innecesarias; desde el punto de vista social este proceso de organización y administración de emprendimientos apoyará a los moradores del sector

Este proyecto es factible debido a la amplia apertura de la comunidad de la ciudadela los lagos, ya que este estudio se realizó en beneficio del desarrollo socio económico de sus habitantes.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Fundamentación teórica

La presente investigación está basada en documentos y bibliografía especializada que contiene información sobre los diferentes aspectos a tratar en la investigación del presente trabajo de grado en cuanto a lo que tiene que ver con el desarrollo socioeconómico y de emprendimientos innovadores de la ciudadela Los Lagos.

2.1.1 Fundamentación filosófica

Con la finalidad de realizar un estudio socioeconómico de la ciudadela Los Lagos y saber su incidencia en el desarrollo local, la presente investigación está basada en teorías de desarrollo que se han presentado a lo largo del tiempo, mismas que contienen antecedentes, referencias o circunstancias en que se producen los acontecimientos y proponen lineamientos que direccionen de mejor manera a esta sociedad en desarrollo, las teorías investigadas son las siguientes:

2.1.1.1 Teorías de desarrollo

Las teorías de Desarrollo según mencionan varios autores, resultan un proceso de aprendizaje colectivo acerca de las capacidades de la sociedad, haciendo entendibles los cambios socioeconómicos que se presentan en determinado tiempo, que con comunicación y transparencia

logra la participación en la toma de decisiones y mediante esto se incentiva y prioriza la distribución justa de esos resultados.

Las Teorías de Desarrollo son interpretaciones con cuya ayuda puede fundamentarse porqué en las sociedades industrializadas de Europa Occidental, Norte América y Asia oriental se ha alcanzado crecimiento económico, industrialización, diferenciación y movilidad sociales, cambio de mentalidad, democratización y redistribución; y, en otros casos, por qué en el resto del mundo no existen tales procesos, se realizan de forma incompleta o simplemente se observan sus caricaturas". (Según Menzel citado por Reinold Thiel, 2001. Pág. 14-15).

Constituyen la descripción esquematizada de un fenómeno histórico producido en un lugar y un tiempo determinado. Es decir, explica y hace comprensibles los procesos de evolución económica y social de una sociedad en desarrollo con énfasis en crecer económicamente.

2.1.1.1.1 Desarrollo social

La economía clásica, representada por Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx, hizo que el crecimiento económico sea el tema central del desarrollo, en tanto que la economía neo-clásica, asociada principalmente a Alfred Marshall, León Walras, Pareto, Arthur Pigou y otros, hizo de la distribución su tema central. En este sentido es que puede decirse que el concepto de desarrollo tiene sus raíces más en la economía neo-clásica. No obstante en los últimos años se han presentado modelos de crecimiento y desarrollo que se enraízan indiscutiblemente en la economía neo-clásica.

2.1.1.1.2 Desarrollo local

Debido en gran parte a la propia naturaleza utópica del desarrollo, se ha producido paulatinamente una infinidad de conceptos en torno al desarrollo, cada uno de los cuales demanda identidad en relación al adjetivo con que se acompaña, así se mencionan: desarrollo local, desarrollo regional, desarrollo territorial, desarrollo endógeno, desarrollo sustentable, desarrollo humano y, en términos de su dinámica.

2.1.1.2 Teoría de la modernización

Se menciona a la teoría de la modernización dado que indican que los países subdesarrollados no han podido alcanzar el despegue económico, a causa de los círculos viciosos que impera en la sociedad.

“La Teoría de Modernización constituyó la ortodoxia de la Economía del Desarrollo, surgió en las décadas del cincuenta y sesenta en respuesta a la batalla ideológica que entonces se libraba entre el capitalismo occidental y el comunismo”. (Antonio Hidalgo 1998. Pág. 64). Frente a la percepción del comunismo como unas amenazas regionales, las potencias occidentales, encabezadas por los Estados Unidos, dedicaron su atención a ganarse la lealtad de los llamados países tercermundistas de la época.

Dadas las constantes fallas de los modelos de desarrollo implementados por estos países, particularmente sus esfuerzos para sustituir importaciones por productos producidos internamente, el comunismo ofrecía un modelo rápido y convincente de desarrollo. Contra esta amenaza, analistas occidentales desarrollaron la Teoría de Modernización como un modelo de desarrollo para contrarrestar el avance del comunismo.

El mismo autor, detalla que el concepto de modernización puede entenderse como “la reproducción paulatina de la situación alcanzada por los países o regiones elegidos como modelo de referencia”.

En la teoría de modernización se entiende que el subdesarrollo es un problema de atraso económico debido a que los países subdesarrollados no pueden alcanzar el despegue, siendo las causas de este atraso los círculos viciosos que perpetúan los frenos al desarrollo, la forma de romper con estos círculos es el ahorro y la inversión, en el caso de los países subdesarrollados será vía endeudamiento, ayuda internacional o inversiones extranjeras, con esto la economía tradicional se podría transformar en una moderna e industrial.

2.1.1.3 Teoría humanista

“Ha sido descrita como la tercera fuerza en la psicología moderna, los humanistas tienen una visión muy positiva de la naturaleza humana, ya que considera a las personas como seres íntegros, únicos e independientes” (Rica, 2011. Pág. 243). En la investigación se apoyó en la Teoría Humanista por cuanto pretende la consideración global de la persona y la acentuación en sus aspectos existenciales (la libertad, el conocimiento y la responsabilidad) destaca que el ser humano es autónomo y responsable de elegir y tomar decisiones para su desarrollo personal. Por ende el objeto de estudio de esta teoría es el ser humano y el análisis de sus problemas quien va creando su personalidad por medio de las decisiones que continuamente toma frente a diversas situaciones que se le van presentando durante su vida.

Los métodos de esta teoría se centran en todo lo relacionado con la naturaleza de las personas, representa una posición frente al estudio de la personalidad de los individuos y como está influye en el aprendizaje de

las personas, se encamina a rescatar y realzar todas las áreas positivas del ser humano.

La teoría humanista evalúa la independencia personal, la espontaneidad y la creatividad en el curso del aprendizaje. El modelo que persigue es la evolución a si mismo con respecto al individuo y las demás personas.

Según esta teoría considera que cada ser humano es singular por lo tanto debe analizarse dentro del campo de las ciencias humanas, porque el hombre es un ser libre y creativo que dentro de él se encierra el significado y razón de ser de sus actos, donde cada una de sus características lo hacen diferentes de los demás.

2.1.2 Fundamentación sociológica:

2.1.2.1 Teoría socio crítica

“Desde el ámbito de la investigación, un paradigma es un cuerpo de creencias, presupuestos, reglas y procedimientos que definen cómo hay que hacer ciencia; son los modelos de acción para la búsqueda del conocimiento. Los paradigmas, de hecho, se convierten en patrones, modelos o reglas a seguir por los investigadores de un campo de acción determinado”. (Martínez, 2004. Citado por Lusmidia. Alvarado, Margarita. García, 2011, pág. 190). El estudio de la teoría socio crítica en la investigación tiene como principal objetivo formar personas críticas, conocedoras de la realidad del entorno social para lograr una transformación positiva a través de una acción comunicativa dando espacios para que la comunidad de la ciudadela Los Lagos pueda decir lo que siente, lo que piensa sobre las cosas que suceden en la comunidad y así dar solución a los problemas que puedan existir.

En el proceso educativo no solamente se debe suponer una concepción del ser humano, también se debe tener en cuenta el tipo de sociedad en función de la cual deberá organizarse este proceso, de aquí la necesidad de comprender la relación que existe entre sociedad y educación.

Las sociedades se organizan o se agrupan de diferentes formas y ordenan sus actividades de acuerdo a funciones y formas establecidas jerárquicamente. Las sociedades planifican sus metas y objetivos y destinan recursos a fin de alcanzarlos.

Dentro de las actividades sociales se encuentran las actividades políticas en donde se demuestra quienes son los verdaderos líderes, quienes llevan las riendas del pueblo de acuerdo a sus ideologías, contribuyen al desarrollo colectivo de forma más importante cumple con las expectativas económicas nacionales y de los pueblos en general.

En síntesis, la estructura de la sociedad tiene como bases el trabajo para satisfacer las necesidades del desarrollo social; el ejercicio del poder, para garantizar el orden y la armonía dentro de los cuáles se deben satisfacer dichas necesidades y la explicación que da cada grupo social y la educación da a estos componentes un factor de cambio.

2.1.3 Fundamentación pedagógica

“La propuesta educativa, partiendo del plan de estudios como eje rector del que hacer educativo, la dimensión de la planificación como un elemento que nos permite minimizar los problemas y maximizar los resultados, el diagnostico como medio de información que determina identificar las necesidades y potencialidades, priorizando los requerimientos sociales, incorporando igualmente el análisis de la naturaleza del problema”. (Ivan Chopitea, 2010, pág. 12). De acuerdo al texto anterior a la educación se la entiende como un proceso continuo, que interesándose por el desarrollo integral (físico,

psíquico y social) de la persona, así como por la protección y mejora de su medio natural, le ayuda en el conocimiento, aceptación y dirección de sí misma, para conseguir el desarrollo equilibrado de su personalidad y su incorporación a la vida comunitaria del adulto, facilitándole la capacidad de toma de decisiones de una manera consciente y responsable.

2.1.3.1 Teoría constructivista

“La inteligencia tiene dos atributos principales: la organización y la adaptación. El primero quiere decir que la inteligencia está formada de estructuras de conocimientos cada una de las cuales conduce a conductas diferentes en situaciones específicas. La adaptación consta de los procesos que se dan simultáneamente: la asimilación y la acomodación, la primera consiste en asimilar nuevos conocimientos o informaciones a los esquemas ya existentes, la acomodación es el proceso de cambio que experimentan tales esquemas por el proceso de asimilación”. (Jean Piaget, Google académico, 2014. Pág. 13-54. <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/02103702.1981.10821902?journalCode=riya20>)

Esto significa que, el ser humano asimila ideas, las organiza y construye un nuevo conocimiento adaptando a sus necesidades económicas y a si ellos pueden organizar y construir un emprendimiento que satisfaga su necesidad.

2.1.4 Fundamentación legal:

2.1.4.1 Constitución del Estado Ecuatoriano.

Para establecer los lineamientos legales de la presente investigación se recurre en primer lugar, a la Carta Magna de la República, dentro de ella a los artículos relacionados al tema de indicadores socioeconómicos y

desarrollo social, que a continuación se detallan: (Constitución de la República del Ecuador N° 449,2008, TITULO I ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DEL ESTADO,)

Capítulo primero Principios fundamentales, Art. 3.- Son deberes primordiales del Estado:

1. Garantizar sin discriminación alguna el efectivo goce de los derechos establecidos en la Constitución y en los instrumentos internacionales, en particular la educación, la salud, la alimentación, la seguridad social y el agua para sus habitantes.
2. Garantizar y defender la soberanía nacional.
3. Fortalecer la unidad nacional en la diversidad.
4. Garantizar la ética laica como sustento del quehacer público y el ordenamiento jurídico.
5. Planificar el desarrollo nacional, erradicar la pobreza, promover el desarrollo sustentable y la redistribución equitativa de los recursos y la riqueza, para acceder al buen vivir.
6. Promover el desarrollo equitativo y solidario de todo el territorio, mediante el fortalecimiento del proceso de autonomías y descentralización.
7. Proteger el patrimonio natural y cultural del país.
8. Garantizar a sus habitantes el derecho a una cultura de paz, a la seguridad integral y a vivir en una sociedad democrática y libre de corrupción.

En la misma, Sección tercera Comunicación e Información, Art. 18. Todas las personas, en forma individual o colectiva, tienen derecho a:

1. Buscar, recibir, intercambiar, producir y difundir información veraz, verificada, oportuna, contextualizada, plural, sin censura previa

acerca de los hechos, acontecimientos y procesos de interés general, y con responsabilidad ulterior.

TÍTULO VI RÉGIMEN DE DESARROLLO, Capítulo primero Principios generales, Art. 275.- El régimen de desarrollo es el conjunto organizado, sostenible y dinámico de los sistemas económicos, políticos, socio-culturales y ambientales, que garantizan la realización del buen vivir, del *sumak Kawsay*.

El Estado planificará el desarrollo del país para garantizar el ejercicio de los derechos, la consecución de los objetivos del régimen de desarrollo y los principios consagrados en la Constitución. La planificación propiciará la equidad social y territorial, promoverá la concertación, y será participativa, descentralizada, desconcentrada y transparente.

El buen vivir requerirá que las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades gocen efectivamente de sus derechos, y ejerzan responsabilidades en el marco de la interculturalidad, del respeto a sus diversidades, y de la convivencia armónica con la naturaleza.

Art. 276.- El régimen de desarrollo tendrá los siguientes objetivos:

1. Mejorar la clase y esperanza de vida, e incrementar las capacidades y potencialidades de la población en el marco de los principios y derechos que establece la Constitución.
2. Construir un método económico, justo, democrático, productivo, solidario y sostenible basado en la distribución igualitaria de los beneficios del desarrollo, de los medios de producción y en la generación de trabajo digno y estable.

3. Fomentar la participación y el control social, con reconocimiento de las diversas identidades y promoción de su representación equitativa, en todas las fases de la gestión del poder público.
4. Recuperar y conservar la naturaleza y mantener un ambiente sano y sustentable que garantice a las personas y colectividades el acceso equitativo, permanente y de calidad al agua, aire y suelo, y a los beneficios de los recursos del subsuelo y del patrimonio natural.
5. Garantizar la soberanía nacional, promover la integración latinoamericana e impulsar una inserción estratégica en el contexto internacional, que contribuya a la paz y a un sistema democrático y equitativo mundial.
6. Promover un ordenamiento territorial equilibrado y equitativo que integre y articule las actividades socioculturales, administrativas, económicas y de gestión, y que coadyuve a la unidad del Estado.
7. Proteger y promover la diversidad cultural y respetar sus espacios de reproducción e intercambio; recuperar, preservar y acrecentar la memoria social y el patrimonio cultural.

Art. 277.- Para la consecución del buen vivir, serán deberes generales del Estado:

1. Garantizar los derechos de las personas, las colectividades y la naturaleza.
2. Dirigir, planificar y regular el proceso de desarrollo.
3. Generar y ejecutar las políticas públicas, y controlar y sancionar su incumplimiento.

4. Producir bienes, crear y mantener infraestructura y proveer servicios públicos.
5. Impulsar el desarrollo de las actividades económicas mediante un orden jurídico e instituciones políticas que las promuevan, fomenten y defiendan mediante el cumplimiento de la Constitución y la Ley.
6. Promover e impulsar la ciencia, la tecnología, las artes, los saberes ancestrales y en general las actividades de la iniciativa creativa comunitaria, asociativa, cooperativa y privada.

En la misma, **TÍTULO VI RÉGIMEN DE DESARROLLO, Capítulo segundo Planificación participativa para el desarrollo, Art. 279.**-El sistema nacional descentralizado de planificación participativa organizarla planificación para el desarrollo. El sistema se conformará por un Consejo Nacional de Planificación, que integrará a los distintos niveles de gobierno, con participación ciudadana, y tendrá una secretaría técnica, que lo coordinará. Este consejo tendrá por objetivo dictar los lineamientos y las políticas que orienten al sistema y aprobar el Plan Nacional de Desarrollo, y será presidido por la Presidenta o Presidente de la República.

Los consejos de planificación en los gobiernos autónomos descentralizados estarán presididos por sus máximos representantes e integrados de acuerdo con la ley.

Los consejos ciudadanos serán instancias de deliberación y generación de lineamientos y consensos estratégicos de largo plazo, que orientarán el desarrollo nacional.

Título VII RÉGIMEN DEL BUEN VIVIR, Capítulo primero Inclusión y equidad, Art. 340.- El sistema nacional de inclusión y equidad social es el

conjunto articulado y coordinado de sistemas, instituciones, políticas, normas, programas y servicios que aseguran el ejercicio, garantía y exigibilidad de los derechos reconocidos en la Constitución y el cumplimiento de los objetivos del régimen de desarrollo.

El sistema se articulará al Plan Nacional de Desarrollo y al sistema nacional descentralizado de planificación participativa; se guiará por los principios de universalidad, igualdad, equidad, progresividad, interculturalidad, solidaridad y no discriminación; y funcionará bajo los criterios de calidad, eficiencia, eficacia, transparencia, responsabilidad y participación.

El sistema se compone de los ámbitos de la educación, salud, seguridad social, gestión de riesgos, cultura física y deporte, hábitat y vivienda, cultura, comunicación e información, disfrute del tiempo libre, ciencia y tecnología, población, seguridad humana y transporte.

Basado en la misma Constitución de la República del Ecuador, se presenta el Plan Nacional para el Buen Vivir, programa establecido por el Gobierno Nacional a fin de implantar estrategias, objetivos y metas relacionados con el desarrollo de la sociedad, los literales pertinentes son los que se enuncian:

2.1.4.2 Ley de la economía popular y solidaria

“Para establecer los lineamientos legales de la presente investigación se recurre a la Ley De Economía Popular Y Solidaria, dentro de ella a los artículos relacionados al tema de emprendimientos y conjunto de prácticas económicas. Que a continuación se detallan”. (Ley orgánica de economía popular y solidaria, título primero normas generales, pág. 1-5)

Art.- 1.- Se entiende por economía popular y solidaria, al conjunto de formas y prácticas económicas, individuales o colectivas, auto gestionadas por sus propietarios que, en el caso de las colectivas, tienen, simultáneamente, la calidad de trabajadores, proveedores, consumidores o usuarios de las mismas, privilegiando al ser humano, como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre el lucro y la acumulación de capital. (Ensayos, 2015)

2.1.4.2.1 Formas de organización de la economía popular y solidaria.

Art.- 2.- Son formas de organización de la economía popular y solidaria y, por tanto, se sujetan a la presente ley, las siguientes:

- a)** Las Unidades Socioeconómicas Populares, tales como, los emprendimientos unipersonales, familiares, vecinales, las micro unidades productivas, los trabajadores a domicilio, los comerciantes minoristas, los talleres y pequeños negocios, entre otros. (Ensayos, 2015)
- b)** Las organizaciones constituidas por familias, grupos humanos o pequeñas comunidades fundadas en identidades étnicas, culturales y territoriales, urbanas o rurales, dedicadas a la producción de bienes o de servicios, orientados a satisfacer sus necesidades de consumo. (Ensayos, 2015)
- c)** Las organizaciones económicas constituidas por agricultores, artesanos o prestadores de servicios de idéntica o complementaria naturaleza, que fusionan sus escasos recursos y factores individualmente insuficientes. (Ensayos, 2015)

- d) Las organizaciones cooperativas de todas las clases y actividades económicas, que constituyen el Sector Cooperativista. (Ensayos, 2015)

- e) Los organismos de integración constituidos por las formas de organización económica detalladas en el presente artículo. (Ensayos, 2015)

- f) Las fundaciones y corporaciones civiles que tengan como objeto social principal, la promoción, asesoramiento, capacitación, asistencia técnica o financiera de las Formas de Organización de los Sectores Comunitario, Asociativo y Cooperativista. (Ensayos, 2015)

2.1.5 Emprendimiento

Son múltiples y complementarias las definiciones existentes sobre emprendimientos, su enunciado permitirá tener una visión más amplia sobre su ámbito de acción.

En constantemente el emprendimiento ha sido considerado como el desarrollo de un plan que entre otras cosas busca la obtención de un fin económico, social o político, teniendo en cuenta sus principales características la innovación e incertidumbre.

“El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local”, (Formichella, 2009, pág. 56). Cita varios autores que a través de la historia, han tratado estos temas y que entre sus aportes tienen el haber considerado el emprendimiento como un elemento importante en el desarrollo socioeconómico de un país. A continuación se citan varios de ellos:

“El emprendedor es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una alta productividad. Afirma que el éxito emprendedor no solo es importante para un individuo, sino también para la sociedad; este autor afirma que un país dotado principalmente de comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno en el que principalmente se encuentren individuos dedicados al arte o a la ciencia”.

2.1.5.1 Emprendimiento y desempleo.

“Por medio del incremento en las aptitudes emprendedoras se crearían nuevos negocios pequeños y medianos lo cual generaría nuevos puestos de trabajo.” (Alicia Chelen citada por Formichella, 2009, pág. 25). Chelen afirma que por medio de las cualidades de las personas emprendedoras se crearan nuevas empresas pequeñas y medianas con lo que se generaría empleo para muchas personas y así podrían salir adelante con su familia.

“Cabe señalar que por medio del emprendimiento no solo puede reducir el desempleo sino que también existen resultados positivos que se producen debido a que pasan de la baja autoestima de estar desempleados a la autovaloración de su tarea y en consecuencia de sí mismos”. (Duran, 2003, pág. 25). Duran y Lukez manifiestan que con la creación de emprendimientos, también llegan cambios positivos entorno a la actitud positiva de cada persona, debido que pasan de la baja autoestima de estar desempleo a la autovaloración de las tareas que desempeñan ellos mismo.

“A su vez, ayudar a la gente joven a adquirir un espíritu emprendedor fomenta el desarrollo empresarial y propicia que los individuos busquen ser empleadores, además de colaborar con la disminución de la pobreza el desempleo, representa uno de los motores más importantes del crecimiento de una región”.

(Thomasson, 2003, pág. 25). Thomasson asegura que si ayudamos a la gente joven a adquirir un espíritu emprendedor, fomenta el desarrollo empresarial e incentiva a los individuos busquen ser empleadores además de colaborar con la disminución de la tasa de desempleo en la región.

2.1.5.2 Emprendimiento y desarrollo local.

“La diferencia entre el aspecto tradicional de buscar el progreso de una comunidad, en la que los lineamientos, el aspecto y la metodología vienen del exterior de la comunidad, el progreso del sector parte de las necesidades, de los bienes y de la decisión de los habitantes del sector”. (Formichela.Marcia, 2009, pág. 80) Busca fomentar las capacidades de los individuos y del lugar en el que habitan, aumentar las libertades fundamentales que poseen y retroalimentarlas positivamente. Por tanto el desarrollo local plantea la necesidad de que sea utilizado el potencial endógeno de la zona y se fomente la innovación y la creación de empresas locales.

El intérprete general que incentiva el progreso se convierte en un delegado de progreso y a él le compete diferentes tareas. Por una parte debe intentar incorporar a los diferentes sectores y actores de la sociedad, también debe mediar, coordinar información, articular necesidades, recursos, ideas e intentar que exista una fluida comunicación y una fuerte conexión entre ellos.

El agente de progreso tiene un trabajo innovador, descubrir y escuchar las necesidades de la población y pensar nuevas formas de responder a las demandas de la comunidad. Debe fomentar la búsqueda de un nuevo desarrollo local que permita progresar hacia nuevas maneras de mejorar la calidad de vida comunitaria.

Cuanto más agentes de desarrollo colaboren, más viable será el progreso local. Cuanto más intérpretes de la comunidad se comprometan y trabajen activamente por el desarrollo local de la misma, más fácil será la edificación de redes, el entendimiento de la realidad, la visión de las fortalezas y debilidades del territorio. Lo que permitirá satisfacer de manera eficiente las necesidades locales y dar mejores respuestas a las demandas de la comunidad.

El desarrollo propuesto puede lograrse mediante: el desarrollo y creación de empresas, y la consolidación de la organización social.

Por tanto, puede decirse que cuantas mayores actitudes emprendedoras tengan los actores de la comunidad, más posible será la creación de pequeñas y medianas empresas, lo que cooperará positivamente al progreso de la región.

El agente de desarrollo debe estar en dinámica permanente, indagando nuevas alternativas de los procesos, pensando a futuro, sin miedo al riesgo que puede producir el cambio, teniendo la decisión necesaria para reunir a otros actores y servir de nexo entre ellos, generando así tipo de gestión participativa. Debe ser capaz de convertirse en un motor de desarrollo de la sociedad, de innovar a partir de escuchar y descubrir sus necesidades. Por lo que puede concluirse que cuantas mayores cualidades emprendedoras tengan los agentes, más factible será el proceso de desarrollo.

2.1.5.3 Importancia del emprendimiento

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar

sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores. (Gerencie.com, 2010, pág. 15)

Todo lo antes mencionado es posible si se tiene un carácter emprendedor, se debe tener un gran decisión para renunciar a la estabilidad económica que da el tener un empleo fijo y lanzarse a la aventura como empresario, tomando en cuenta que el empresario no gana un sueldo mensual que le permite sobrevivir.

El gobierno ha entendido muy bien la significación del emprendimiento, tanto así, que han iniciado proyectos de apoyo a personas emprendedoras, para ayudarles en su objetivo de crear su propia microempresa.

2.1.5.4 Emprendimiento y Educación.

”Señala que el comprender la relación entre educación y emprendimiento ayuda a esclarecer la pregunta frecuente que se presenta cuando se estudia la materia del emprendedor, que se refiere con la siguiente pregunta ¿los emprendedores nacen o se hacen?”. (Formichela.Marcia, 2009, pág. 18) Lo expresado es coincidente con las teorías de Marshall y Drucker, que en diferentes momentos históricos, han reconocido que los seres humanos son capaces de lograr nuevas actitudes y en consecuencia aprender a ser emprendedores.

“El ambiente en el que se desempeña el potencial emprendedor es primordial, y es más factible que un individuo pueda comenzar a tener actitudes emprendedoras si actúa en un contexto en el que se facilita el reconocimiento a la oportunidad y su consecución”. (Stevenson, 2009, pág. 53) Lo expresado párrafos atrás puede comprenderse aún más, si se analiza el proceso de socialización

que atraviesan los individuos. Por otro lado, al considerar que la educación puede influir en la conducta emprendedora, cabe estudiar el rol que le compete al estado en ese sentido.

2.1.6 Situación Socioeconómica

La situación socioeconómica se enfoca en la estructura de las personas con la situación, relacionada a su economía o al estatus social en que se encuentran, de acuerdo a las situaciones que la sociedad incurre en cierto momentos.

La sociedad está enlazada a los estilos sociales y económicos, relacionados con la realidad de nuestra sociedad en general de nuestro país, la situación socioeconómica está combinada a las variantes como son: Educación, ingresos y trabajo.

El Ministerio de Trabajo siempre cita que toda la población tiene derecho a un trabajo digno con el cual subsistir y cubrir sus necesidades básicas.

Tomando en cuenta el factor socioeconómico del país, direccionado a buscar un modelo de emprendimiento, innovador y creativo y de esta manera generar empleos y así combatir la pobreza, para emerger tanto la población como el país.

2.2 Posicionamiento teórico

Al realizar el análisis documental de los diferentes tipos de teorías pedagógicas, sociológicas, filosóficas; se considera que las más notables en la investigación es la teoría socio crítica y teoría constructivista.

Puesto que en la teoría socio crítica tiene como principal objetivo formar personas críticas, conocedoras de la realidad del entorno social para lograr una transformación positiva a través de una acción comunicativa dando espacios para que la comunidad de la ciudadela Los Lagos pueda decir lo que siente, lo que piensa sobre las cosas que suceden en la comunidad y así dar solución a los problemas que puedan existir.

Las sociedades se organizan de diferentes formas y ordenan sus actividades de acuerdo a funciones y formas establecidas jerárquicamente, las sociedades planifican sus metas y objetivos, destinando recursos con el fin de alcanzarlos.

En esta investigación se menciona a la teoría constructivista como una de las más relevantes ya que la inteligencia del ser humano se comprende de dos atributos principales la organización y la adaptación, la organización quiere decir que la inteligencia del ser humano está formada de estructuras de conocimiento cada una de las cuales conduce a conductas diferentes en situaciones específicas, la adaptación consta de los procesos que se dan simultáneamente asimilación y acomodación.

De esta manera el ser humano asimila ideas, las organiza y construye un nuevo conocimiento adaptado a sus necesidades y de esta manera el ser humano adquiere conocimientos y se beneficia de ellos.

2.3 Glosario de términos

Entrepreneurship.- Es un término relativamente novedoso dentro del ámbito educativo y el mundo de los negocios que hace referencia a la iniciativa empresarial. Generalmente suele utilizarse para describir el acto o el proceso de creación de nuevas empresas empezando desde cero.

Epistemológica.- Doctrina de los fundamentos y métodos del conocimiento científico.

Implementar: Poner en funcionamiento, aplicar métodos, medidas, etc, para llevar algo a cabo.

Incidencia: Acontecimiento que sobreviene en el curso de un asunto o negocio y tiene con él alguna conexión. Número de casos ocurridos.

Pertinente: Pertenciente o correspondiente a algo. Que viene a propósito.

Proposiciones: Expresión de un juicio entre dos términos, sujeto y predicado, que afirma o niega este de aquel, o incluye o excluye el primero respecto del segundo.

Psíquico: Pertenciente o relativo a las funciones y contenidos psicológicos.

Entrepernar: Pionero,

Factible: Que se puede hacer.

Especular: Registrar, mirar con atención una cosa, meditar, contemplar, reflexionar.

Pedagogía: Arte de enseñar o educar a los niños.

Integral: Entero, completo. Aplicase a las partes que entran a la composición de un todo.

Métodos: Son procedimientos, formas o caminos para alcanzar un objetivo, o un conjunto de procedimientos ordenados y racionales para alcanzar la verdad; es un conjunto de pasos fijados de antemano por una disciplina con el propósito de alcanzar conocimientos válidos mediante instrumentos confiables.

2.4 INTERROGANTES

¿Cuál es la situación socioeconómica de los habitantes de la ciudadela Los Lagos?

¿La recolección de información científica sobre el tema permitirá diseñar un marco teórico fructífero para la investigación?

¿El diseño de un manual de emprendimiento será una alternativa de solución de la problemática existente en la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo?

¿La socialización del manual de emprendimiento hacia los pobladores de la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo será de beneficio para mejorar el aprendizaje sobre temas relacionados sobre emprendimiento?

2.5 MATRIZ CATEGORIAL

Tabla 1. Matriz categorial

CATEGORIA	DEFINICIÓN	DIMENSIÓN	INDICADOR
ESTUDIO SOCIOECONÓMICO	El estudio socioeconómico se encarga de estudiar los indicadores sociales que intervienen en la economía de las personas.	Conocimiento	Mucho Poco Nada
		Nivel de instrucción	Ninguno Centro de alfabetización Preescolar Educación básica Primario Secundario Superior
		Nivel económico	Tipo de vivienda Zona de residencia
EMPRENDIMIENTOS	El emprendimiento en la actualidad, ha recolectado una gran importancia por la exigencia de muchas personas de obtener su autosuficiencia económica.	Presencia Tipos Alternativas Problemas de la comunidad Metodología	Autonomía Liderazgo Informes Evaluación

Elaborado por: Jonathan Herrera

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipos de investigación:

Los tipos de investigación que se usaron en el presente trabajo de grado que trata del estudio socioeconómico de la Ciudadela Los Lagos del cantón Otavalo son:

3.1.1 Investigación de campo

El presente trabajo fue estudiado mediante la modalidad de campo, porque se precisó de un estudio de los hechos en el lugar en el que se produjo, a través del contacto directo del investigador con la realidad, utilizando técnicas como la observación y la encuesta, con sus respectivos instrumentos, dirigido a los moradores de la ciudadela Los Lagos a fin de recolectar y registrar sistemáticamente información primaria referente al problema en cuestión.

3.1.2 Investigación documental

La investigación bibliográfica o documental permitió obtener información secundaria que facilitó estructurar la base científica en la que se fundamenta la investigación.

3.1.3 Investigación descriptiva

La presente investigación se encuentra enfocada sobre un estudio descriptivo-propositivo, porque permitió recopilar datos y características

importantes de toda esta población a través de la investigación de campo en este caso de los habitantes de la ciudadela Los Lagos del cantón Otavalo, y porque determina una solución al problema a través de una propuesta emprendedora para la implementación de un manual de emprendimiento

3.2 Métodos:

3.2.1 Método científico: Este método se utilizó con la finalidad de analizar científicamente los hechos de forma ordenada y lógica para poder descubrir los conocimientos verdaderos y tomamos como referencia estos medios para llegar al objetivo planteado, y se pudo explicarlos a los habitantes.

3.2.2 Método inductivo: Este método se utilizó con la finalidad de analizar científicamente los hechos, para realizar de manera específica el marco teórico y análisis e interpretación de la investigación, con ellos se llegó a ciertas conclusiones y permitió fundamentar de una manera correcta la propuesta a realizar, frente a la problemática

3.2.3 Método deductivo: Mediante este método en la investigación se partió de teorías generales que se especificaron en el tema de investigación, se inició de teorías generales para de ellas determinar la propuesta de investigación.

3.2.4 Método estadístico: Este método está ubicado dentro de la investigación cuantitativa por el cual el investigador logró obtener datos y valores numéricos para posteriormente analizarlos y simplificarlos y de tal manera conseguir una conclusión, de esta manera se obtiene la comprensión del método aplicado y poder tomar decisiones respecto a la investigación. Con la utilización de este método en el trabajo investigativo se logró reducir la cantidad de datos obtenidos y gracias a este método se

pudo generalizar la información al igual que permitió realizar una interpretación cuantitativa y cualitativa.

3.3 Técnicas e instrumentos

Para el desarrollo de este trabajo se utilizó las siguientes técnicas e instrumentos de investigación:

3.3.1 La Encuesta

Se utilizó esta técnica cuantitativa que consiste en recolectar información de todo cuanto deseábamos investigar, para ello se elaboró un cuestionario que será aplicado a todo los habitantes de la Ciudadela Los Lagos.

3.4 Población a investigarse

Para elaborar la presente investigación se tomó como universo a los habitantes de la Ciudadela Los Lagos Cantón Otavalo provincia de Imbabura que son un total de 300 habitantes.

3.5 Muestra

En vista de que la población fue numerosa se utilizó el cálculo de la muestra para determinar el número de población con el cual se trabajó.

$$n = \frac{PQ \cdot N}{(N-1) \frac{E^2}{K^2} + PQ}$$

$$n = \frac{0.25 \cdot 300}{(299) \frac{0.05^2}{2^2} + 0.25}$$

$$n = \frac{75}{(299) \frac{0.0025}{4} + 0.25}$$

$$n = \frac{75}{(299)0.000625 + 0.25}$$

$$n = \frac{75}{0.186875 + 0.25}$$

$$n = \frac{75}{0.436875}$$

$$n = 171.67$$

CAPÍTULO IV

4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

4.1 Encuesta dirigida a los pobladores de la ciudadela Los Lagos

1.- ¿Qué conocimiento tiene usted sobre un estudio socioeconómico?

Tabla 2. Conocimiento estudio socio económico.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mucho	40	23%
Poco	60	35%
Nada	71	42%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera.

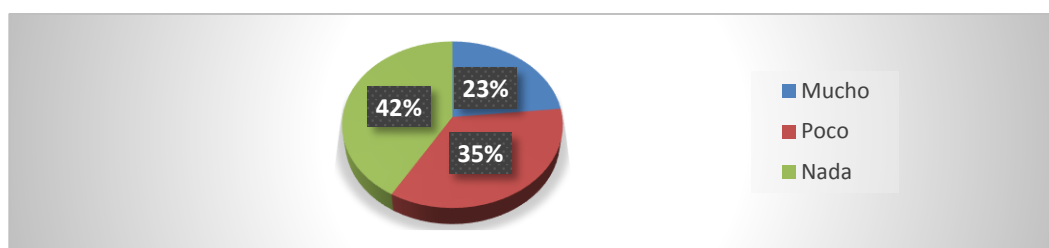


Figura 1. Conocimiento estudio socio económico

Elaborado por: Jonathan Herrera

Interpretación

Es notable conocer que más de la mitad de la población encuestada tiene un escaso conocimiento acerca de un estudio socioeconómico que genere emprendimientos para el desarrollo del sector

2.- ¿Cuál es el nivel de instrucción más alto que usted asistió?

Tabla 3. Nivel de instrucción.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Ninguno	0	0%
Centro de alfabetización	0	0%
Preescolar	0	0%
Primario	20	12%
Secundario	69	40%
Educación básica	42	25%
Bachillerato	30	18%
Superior	10	6%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera

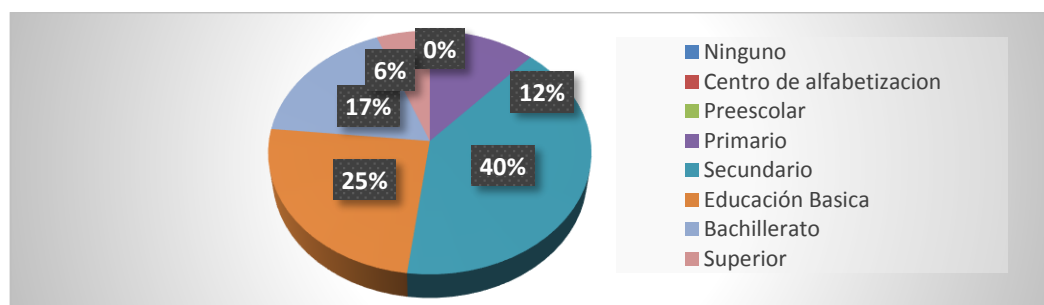


Figura 2. Nivel de instrucción

Elaborado por: Jonathan Herrera

Interpretación

Se puede observar que la mayor parte de los pobladores encuestados mencionan que solo tienen instrucción secundaria es decir que carecen de conocimientos básicos sobre temas de emprendimiento.

3.- ¿En qué nivel socioeconómico se ubica usted?

Tabla 4. Nivel socioeconómico

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bajo	76	44%
Medio	90	53%
Alto	5	3%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera.

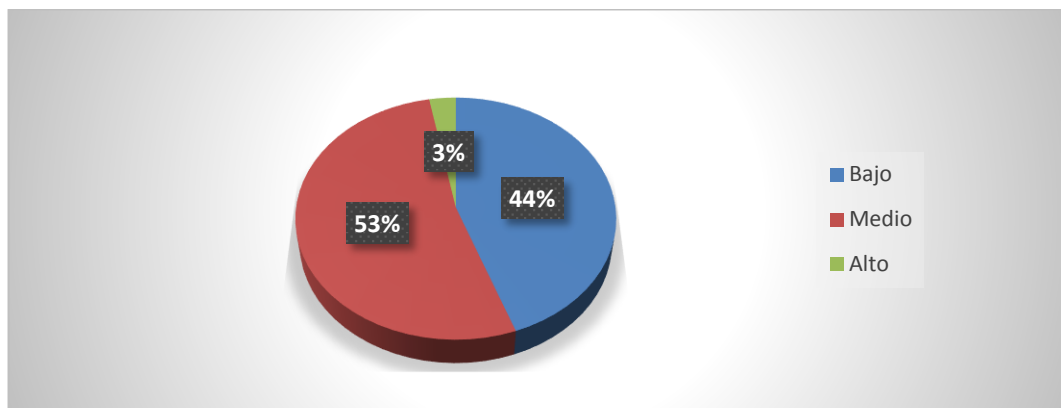


Figura 3. Nivel socioeconómico

Elaborado por: Jonathan Herrera.

Interpretación

Se puede observar que la mayor parte de la población encuestada menciona que se encuentra en un nivel socioeconómico medio esto quiere decir que sus ingresos son menores a sus egresos ya que poseen una sola fuente de ingresos lo que hace reflexionar en la necesidad de emprender un negocio productivo.

4.- Tipo de vivienda.

Tabla 5. Tipo de vivienda

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Propia	72	42%
Arrendada	78	46%
Anticresis	10	6%
Prestada	11	6%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera

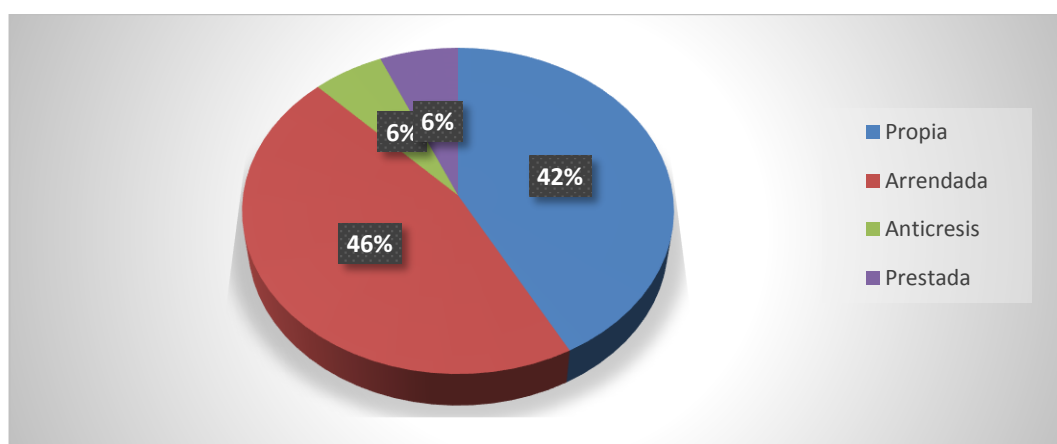


Figura 4. Tipo de vivienda

Elaborado por: Jonathan Herrera

Interpretación

La mayoría de la población encuestada menciona que viven en viviendas arrendadas; por lo tanto, se considera muy necesario el uso de este manual para mejorar el conocimiento sobre emprendimientos, los pobladores por medio de esta herramienta tendrán la capacidad de organizar y administrar sus microempresas en el sector.

5.- ¿En qué zona se ubica su residencia?

Tabla 6. Zona residencial

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Urbano	161	94%
Rural	10	6%
Urbano marginal	0	0%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera

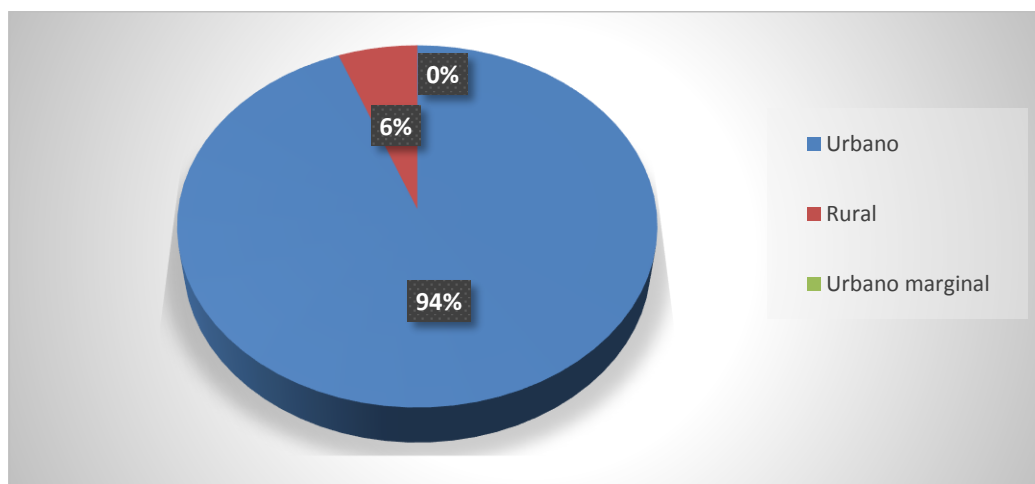


Figura 5. Zona residencial.

Elaborado por: Jonathan Herrera

Interpretación.

La mayoría de los pobladores manifiestan que viven en el sector urbano, esto quiere decir que es un lugar apto para la aplicación de esta herramienta ya que podrían implementar emprendimientos que colaboren con la comunidad.

6.- ¿Qué tipos de emprendimientos existe en su localidad?

Tabla 7. Tipos de emprendimientos.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Textil	2	1%
Comercial	6	4%
Ganadero	5	3%
Agroindustrial	0	0%
Ninguno	158	92%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera

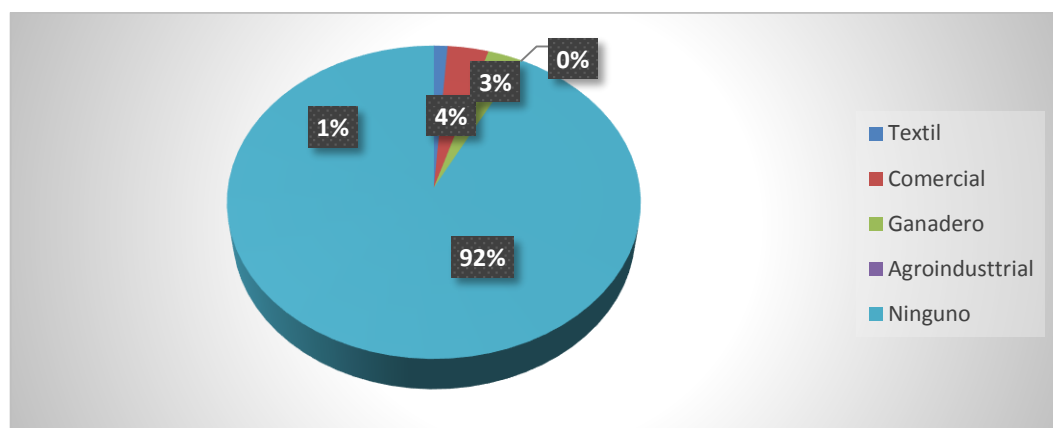


Figura 6. Tipos de emprendimientos.

Elaborado por: Jonathan Herrera.

Interpretación

La mayoría de la población encuestada menciona que no existe emprendimientos en el sector esto es una dificultad para el progreso socioeconómico de este sector y específicamente de cada poblador de la Ciudadela Los Lagos; por lo que se recomienda conocer tipos de emprendimientos.

7.- ¿Cree usted que la carencia de emprendimientos en el sector en donde usted vive se debe a?

Tabla 8. Carencia de emprendimientos.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Limitados recursos	55	32%
Insuficiente conocimiento	70	41%
Desempleo	35	20%
Débil liderazgo	11	6%
Otro	0	0%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera

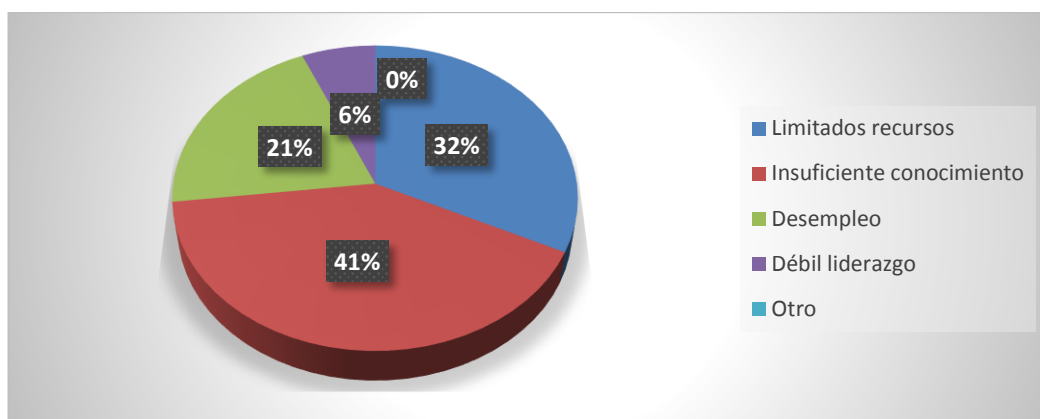


Figura 7. Carencia de emprendimientos.

Elaborado por: Jonathan Herrera.

Interpretación

La mayoría de la población encuestada menciona que la carencia de emprendimientos en el sector se debe a la falta de conocimiento sobre el tema, que afecta a la economía de cada poblador, esto quiere decir que los pobladores de este sector necesitan una herramienta con la cual ellos puedan ayudarse a organizar y administrar emprendimientos.

8.- ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre cómo se manejan los emprendimientos?

Tabla 9. Nivel de conocimiento sobre emprendimiento.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mucho	20	12%
Poco	105	61%
Nada	46	27%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera

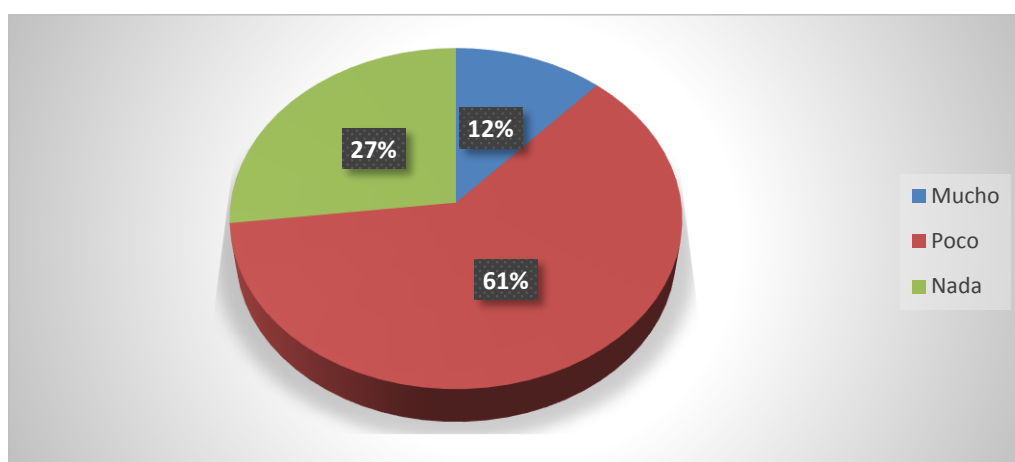


Figura 8. Nivel de conocimiento sobre emprendimiento.

Elaborado por: Jonathan Herrera.

Interpretación

La mayoría de los pobladores encuestados mencionan que desconocen sobre el tema de emprendimiento, por lo que es indispensable aplicar una herramienta que colabore con el desarrollo de emprendimientos en el sector, para que los pobladores alcancen un nivel socioeconómico estable.

9.- ¿Considera usted que un mayor conocimiento sobre el manejo de los emprendimientos desarrollará la iniciativa y creatividad en la formación de emprendimientos?

Tabla 10. *Iniciativa y creatividad de emprendimientos*

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mucho	150	88%
Poco	10	6%
Nada	11	6%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera

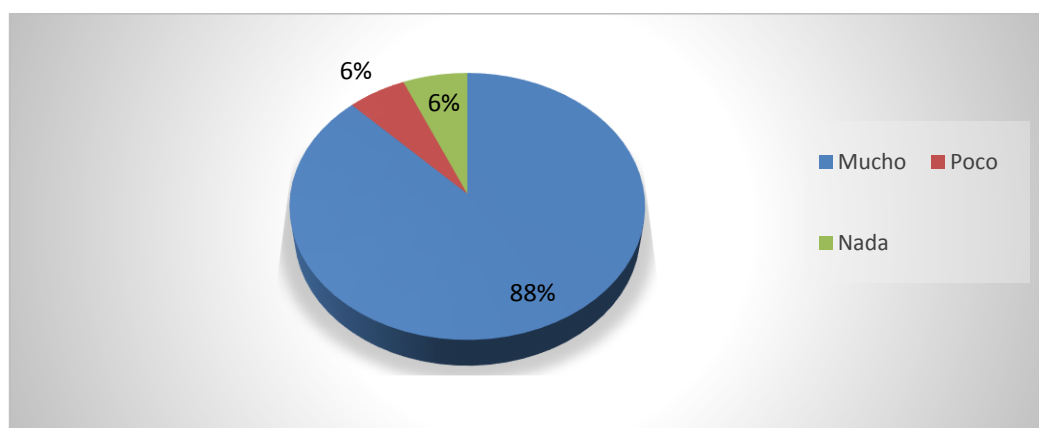


Figura 9. *Iniciativa y creatividad de emprendimientos.*

Elaborado por: Jonathan Herrera.

Interpretación

Más de la mitad de la población encuestada menciona que es muy necesario crear una propuesta que ayude al desarrollo de emprendimientos en el sector, ya que esto ayudara a mejorar su nivel socioeconómico y crear empleo.

10.- ¿Si usted tuviera la necesidad de conocer cómo crear, administrar y organizar un emprendimiento mediante qué tipo de herramienta lo haría?

Tabla 11. Tipos de herramienta.

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Guía	52	30%
Manual	95	56%
Página web	10	6%
Blog	14	8%
Otro	0	0%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera

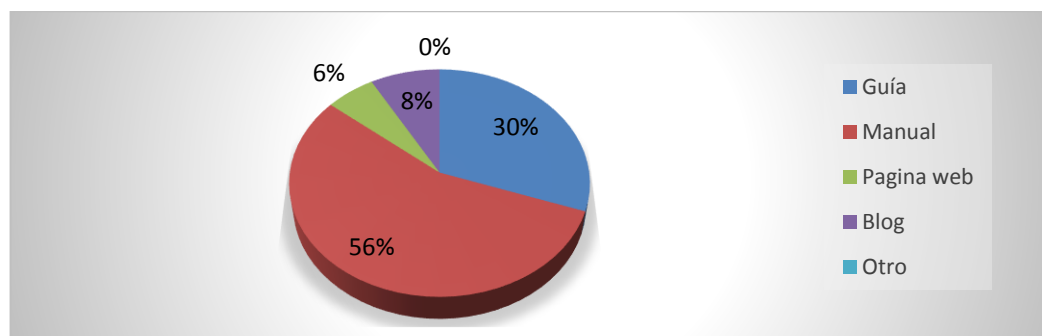


Figura 10. Tipo de herramienta.

Elaborado por: Jonathan Herrera.

Interpretación

Más de la mitad de la población encuestada menciona que un manual sobre emprendimiento es importante y necesaria, ya que ayudaría a desarrollar emprendimiento generar ingresos y crear empleos en este sector.

11.- Para la difusión de la propuesta cuál de las siguientes técnicas cree más conveniente.

Tabla 12. *Difusión de la propuesta*

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capacitación	105	61%
Taller	45	26%
Folletos	12	7%
Página web	9	5%
TOTAL	171	100%

Elaborado por: Jonathan Herrera

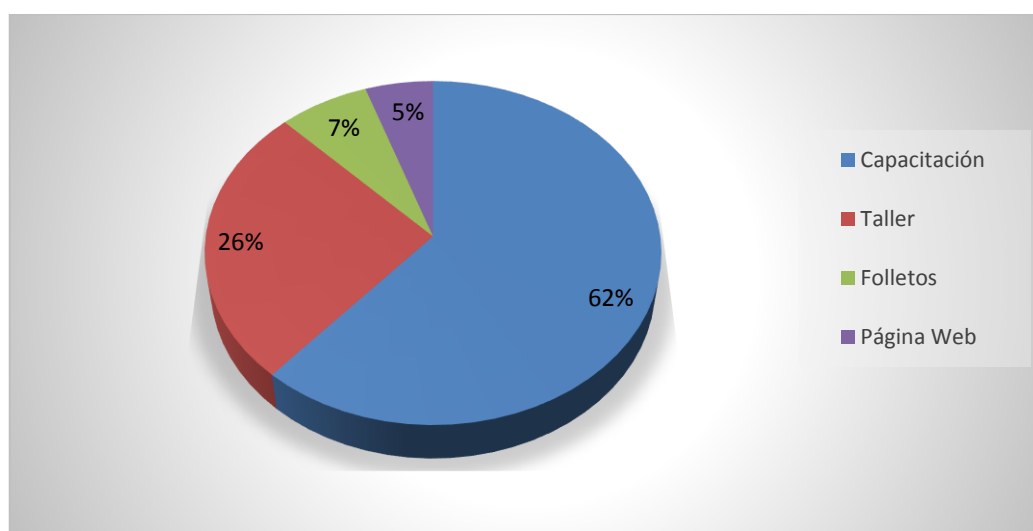


Figura 11. *Difusión de la propuesta.*

Elaborado por: Jonathan Herrera.

Interpretación

La mayoría de la población encuestada considera que para la difusión de la propuesta es importante la capacitación, en el cual se dará a conocer el manual creado para la administración y organización de emprendimientos.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

En base a los resultados obtenidos en el análisis estadístico realizado a los pobladores de la **Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo**, se pudo llegar a las siguientes conclusiones:

- ❖ Las encuestas aplicadas a los investigados dan como resultado que el conocimiento sobre emprendimientos se encuentra desactualizado y en otros casos carecen del conocimiento básico sobre emprendimientos, y los pobladores tienen una gran necesidad de aprender sobre este tema, ya que se pudo observar una actitud desanimada.
- ❖ La información obtenida de diversas fuentes de investigación es de gran ayuda y brinda un aporte al investigador; ya que con esto se puede interpretar los datos y se comprende de manera más clara y precisa el problema que está investigando y el desarrollo de la solución para el mismo.
- ❖ El manual para la organización y administración de emprendimientos es la respuesta a la problemática existente en la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo, ya que los investigados en este caso los pobladores, aseguran que no existe un documento que ayude a la organización y administración de emprendimientos.

- ❖ La óptima socialización del manual de organización y administración de emprendimientos se realizó a los pobladores, esto proporcionó que los pobladores tengan conocimiento de varios temas que pueden poner en práctica para dar respuesta a dicha problemática.

5.2 Recomendaciones

- ❖ La principal recomendación es dirigida hacia los pobladores de la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo, deben dar total importancia al estudio y aprendizaje de temas sobre emprendimiento, tomando en cuenta los pasos que inciden en el proceso de emprender su propio negocio.
- ❖ Se recomienda a los pobladores de la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo que se guíen a través de la información redactada en el marco teórico de la investigación, lo mismo que servirá para la comprensión de temas relacionados al emprendimiento y mejorar su calidad de vida.
- ❖ Se recomienda a los pobladores hacer uso de toda la información redactada en el manual para dar solución a la problemática.
- ❖ Se recomienda la socialización de la propuesta para el mejor entendimiento de los pobladores acerca de la problemática.

5.3 Respuesta a las interrogantes de investigación

¿Un buen diagnóstico permitirá identificar la situación socioeconómica de los habitantes de la ciudadela Los Lagos?

Si, a través de la investigación, se logró obtener la información necesaria sobre la situación socioeconómica y como están inciden en el desarrollo del sector.

¿La recolección de información científica sobre el tema permitirá diseñar un marco teórico fructífero para la investigación?

Si, el marco teórico guio todo el trabajo investigativo, mediante la utilización de fuentes de información científica y teórica para conocer información oportuna y actualizada para la elaboración de la investigación y la propuesta.

¿El diseño de un manual de emprendimiento será una alternativa de solución de la problemática existente en la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo?

Si, ya que al tener un apoyo pedagógico como es el del manual de emprendimiento los pobladores tendrán una herramienta útil en donde se pueden basar para realizar distintas actividades económicas.

¿La socialización del manual de emprendimiento hacia los pobladores de la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo será de beneficio para mejorar el aprendizaje sobre temas relacionados sobre emprendimiento?

Por supuesto que sí, al socializar el manual a los pobladores de la Ciudadela Los Lagos del Cantón Otavalo se logró que ellos se interesen por la problemática y miren como este manual sirve de herramienta para mejorar la problemática existente en su sector.

CAPÍTULO VI

6. PROPUESTA ALTERNATIVA

6.1 Título de la Propuesta.

“MANUAL PARA LA ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDADELA LOS LAGOS CANTÓN OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA.”

6.2 Justificación e importancia.

En la actualidad es necesario, por no decir imprescindible, que la sociedad ya sean estas de clase alta, media y baja, tengan conocimiento de cómo organizar y administrar bien los emprendimientos. De esta manera se facilita el progreso y el avance de la comunidad. Por tal razón, es muy importante que los habitantes de la ciudadela Los Lagos tengan un conocimiento de cómo invertir bien su dinero en emprendimientos innovadores y rentables, que ayuden al desarrollo de sus moradores para lo cual es necesario realizar un estudio socioeconómico ya que esta población necesita un emprendimiento direccionado al desarrollo de sus habitantes.

La comunidad en general se beneficiará con esta propuesta de gestión financiera, con énfasis en los siguientes elementos: administración, contabilidad, indicadores financieros, presupuesto y costeo, financiación e inversión en relación con las finanzas de las empresas, manejo y control, y que responden a las exigencias del mercado actual.

Se proyecta un análisis directo de las MIPYMES con las mejores prácticas financieras, con el fin de contribuir más significativamente a la estructuración del manual, entre tanto se espera servir de herramienta en el complejo proceso financiero.

El manual que se espera desarrollar, cumple con cuatro elementos importantes para los microempresarios: el primero de ellos es la comprensibilidad, especialmente porque existen empresarios que incurren en ignorancia financiera, e incluso en negación a procesos estandarizados, organizados y de alta exigencia de planeación.

El segundo elemento es el direccionamiento personal que el manual tiene en cuanto a su contenido, lo que se evidencia en la utilización de primera persona, a fin de acercar el contenido a los microempresarios, especialmente a partir de conceptos de fácil comprensión.

El tercer elemento es la ejemplificación, especialmente respecto a formatos y registros que son generalmente utilizados por las empresas y que en el manual se proponen como una forma de ilustrar a los lectores.

Y finalmente el cuarto elemento es la coherencia de los procesos financieros, ya que se detallan paso a paso los subprocesos que se deben cumplir para desarrollar un proceso licitatorio óptimo.

Se espera entonces que el alcance de esta investigación, sea de carácter aplicativo y con una funcionalidad al servicio de las MIPYMES en el sector, lo que podrá ser una realidad si se toma el manual como un primer paso que puede seguir desarrollándose.

6.3 Fundamentación de la propuesta.

6.3.1 Emprendimiento

Son múltiples y complementarias las definiciones existentes sobre emprendimientos, su enunciado permitirá tener una visión más amplia sobre su ámbito de acción.

En constantemente el emprendimiento ha sido considerado como el desarrollo de un plan que entre otras cosas busca la obtención de un fin económico, social o político, teniendo en cuenta sus principales características la innovación e incertidumbre.

“El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local”, (Formichella, 2009, pág. 56). Cita varios autores que a través de la historia, han tratado estos temas y que entre sus aportes tienen el haber considerado el emprendimiento como un elemento importante en el desarrollo socioeconómico de un país. A continuación se citan varios de ellos:

“El emprendedor es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una alta productividad. Afirma que el éxito emprendedor no solo es importante para un individuo, sino también para la sociedad; este autor afirma que un país dotado principalmente de comerciantes, industriales y agricultores será más próspero que uno en el que principalmente se encuentren individuos dedicados al arte o a la ciencia”.

6.3.2 Emprendimiento y desempleo.

“Por medio del incremento en las aptitudes emprendedoras se crearían nuevos negocios pequeños y medianos lo cual generaría nuevos puestos de trabajo.” (Alicia Chelen citada por Formichella, 2009,

pág. 25). Chelen afirma que por medio de las cualidades de las personas emprendedoras se crearan nuevas empresas pequeñas y medianas con lo que se generaría empleo para muchas personas y así podrían salir adelante con su familia.

“Cabe señalar que por medio del emprendimiento no solo puede reducir el desempleo sino que también existen resultados positivos que se producen debido a que pasan de la baja autoestima de estar desempleados a la autovaloración de su tarea y en consecuencia de sí mismos”. (Duran, 2003, pág. 25). Duran y Lukez manifiestan que con la creación de emprendimientos, también llegan cambios positivos entorno a la actitud positiva de cada persona, debido que pasan de la baja autoestima de estar desempleo a la autovaloración de las tareas que desempeñan.

“A su vez, ayudar a la gente joven a adquirir un espíritu emprendedor fomenta el desarrollo empresarial y propicia que los individuos busquen ser empleadores, además de colaborar con la disminución de la pobreza el desempleo, representa uno de los motores más importantes del crecimiento de una región”. (Thomasson, 2003, pág. 25). Thomasson asegura que si ayudamos a la gente joven a adquirir un espíritu emprendedor, fomenta el desarrollo empresarial e incentiva a los individuos busquen ser empleadores además de colaborar con la disminución de la tasa de desempleo en la región.

6.3.3 Emprendimiento y desarrollo local.

“La diferencia entre el aspecto tradicional de buscar el progreso de una comunidad, en la que los lineamientos, el aspecto y la metodología vienen del exterior de la comunidad, el progreso del

sector parte de las necesidades, de los bienes y de la decisión de los habitantes del sector”. (Formichela.Marcia, 2009, pág. 80) Busca fomentar las capacidades de los individuos y del lugar en el que habitan, aumentar las libertades fundamentales que poseen y retroalimentarlas positivamente. Por tanto el desarrollo local plantea la necesidad de que sea utilizado el potencial endógeno de la zona y se fomente la innovación y la creación de empresas locales.

El intérprete general que incentiva el progreso se convierte en un delegado de progreso y a él le compete diferentes tareas. Por una parte debe intentar incorporar a los diferentes sectores y actores de la sociedad, también debe mediar, coordinar información, articular necesidades, recursos, ideas e intentar que exista una fluida comunicación y una fuerte conexión entre ellos.

El agente de progreso tiene un trabajo innovador, descubrir y escuchar las necesidades de la población y pensar nuevas formas de responder a las demandas de la comunidad. Debe fomentar la búsqueda de un nuevo desarrollo local que permita progresar hacia nuevas maneras de mejorar la calidad de vida comunitaria.

Cuanto más agentes de desarrollo colaboren, más viable será el progreso local. Cuanto más intérpretes de la comunidad se comprometan y trabajen activamente por el desarrollo local de la misma, más fácil será la edificación de redes, el entendimiento de la realidad, la visión de las fortalezas y debilidades del territorio. Lo que permitirá satisfacer de manera eficiente las necesidades locales y dar mejores respuestas a las demandas de la comunidad.

El desarrollo propuesto puede lograrse mediante: el desarrollo y creación de empresas, y la consolidación de la organización social.

Por tanto, puede decirse que cuantas mayores actitudes emprendedoras tengan los actores de la comunidad, más posible será la creación de pequeñas y medianas empresas, lo que cooperará positivamente al progreso de la región.

El agente de desarrollo debe estar en dinámica permanente, indagando nuevas alternativas de los procesos, pensando a futuro, sin miedo al riesgo que puede producir el cambio, teniendo la decisión necesaria para reunir a otros actores y servir de nexo entre ellos, generando así tipo de gestión participativa. Debe ser capaz de convertirse en un motor de desarrollo de la sociedad, de innovar a partir de escuchar y descubrir sus necesidades. Por lo que puede concluirse que cuantas mayores cualidades emprendedoras tengan los agentes, más factible será el proceso de desarrollo.

6.3.4 Importancia del emprendimiento

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores. (Gerencie.com, 2010, pág. 15)

Todo lo antes mencionado es posible si se tiene un carácter emprendedor, se debe tener una gran decisión para renunciar a la estabilidad económica que da el tener un empleo fijo y lanzarse a la aventura como empresario, tomando en cuenta que el empresario no gana un sueldo mensual que le permite sobrevivir.

El gobierno ha entendido muy bien la significación del emprendimiento, tanto así, que han iniciado proyectos de apoyo a personas

emprendedoras, para ayudarles en su objetivo de crear su propia microempresa.

6.3.5 Emprendimiento y Educación.

”Señala que el comprender la relación entre educación y emprendimiento ayuda a esclarecer la pregunta frecuente que se presenta cuando se estudia la materia del emprendedor, que se refiere con la siguiente pregunta ¿los emprendedores nacen o se hacen?”. (Formichela.Marcia, 2009, pág. 18) Lo expresado es coincidente con las teorías de Marshall y Drucker, que en diferentes momentos históricos, han reconocido que los seres humanos son capaces de lograr nuevas actitudes y en consecuencia aprender a ser emprendedores.

“El ambiente en el que se desempeña el potencial emprendedor es primordial, y es más factible que un individuo pueda comenzar a tener actitudes emprendedoras si actúa en un contexto en el que se facilita el reconocimiento a la oportunidad y su consecución”. (Stevenson, 2009, pág. 53) Lo expresado párrafos atrás puede comprenderse aún más, si se analiza el proceso de socialización que atraviesan los individuos. Por otro lado, al considerar que la educación puede influir en la conducta emprendedora, cabe estudiar el rol que le compete al estado en ese sentido.

6.4 Objetivos:

Objetivo General.

Contribuir con un manual para la organización y administración de emprendimientos en la Ciudadela Los lagos, cantón Otavalo – Provincia de Imbabura.

Objetivos específicos:

1. Aplicar la propuesta para mejorar la capacidad de cada uno de los pobladores en términos de organización y administración de los emprendimientos en el sector.
2. Capacitar al sector emprendedor, sobre los temas que contiene el respectivo manual.
3. Contribuir a la creación de emprendimientos, para mejorar las condiciones socioeconómicas en el sector.

6.5 Ubicación sectorial y física

Tabla 12. *Ubicación sectorial y física.*

“Ciudadela Los Lagos”	
Provincia	Imbabura
Cantón	Otavalo
Ciudad	Otavalo
Dirección	Km1, vía selva alegre.

Elaborado por: Jonathan Herrera.

6.6 Desarrollo de la propuesta.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE FACULTAD DE EDUCACIÓN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

“MANUAL PARA LA ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESARIOS EN LA CIUDADELA LOS LAGOS CANTÓN
OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA.”



Tomado de: <http://web.itslibertad.edu.ec/educacion-continua/disenio-y-formulacion-de-proyectos-de-emprendimiento/>

AUTOR: Herrera Barrera Jonathan Hernán
DIRECTOR: MSc. Frank Guerra

Ibarra 2016

Presentación.

Emprender es clave en la actualidad, los intentos de los países que han logrado un alto nivel de desarrollo con igualdad social, se fundamentan en la capacidad laboral y la creatividad de sus habitantes, amparados en programas educativos y de formación de calidad; también en la aptitud para emprender, Innovar y generar empresas desde los diferentes entornos de la vida.

El contenido del manual está pensado como un guion, que paso a paso, puedes seguir para transformar tu idea inicial en un plan práctico y realista, el cual una vez concluido te permitirá afrontar el reto de hacer realidad tu autoempleo o la creación de tu propia empresa.

En este manual encontrarás herramientas sobre cómo desarrollar un plan de mercadeo, de operaciones, de organización, de recursos humanos y un plan financiero.

Encontrarás también, información que te ayudara a entender el manual:

Ejercicios prácticos que te permitirán poner en práctica lo aprendido.

Ejercicios y experiencias que te harán reflexionar y compararlas con otras experiencias similares.

Otros datos útiles que te indicarán algo muy importante, que debes recordar siempre.

Ejercicios de aplicación práctica para tu futuro negocio.

Al final de cada capítulo encontrarás formatos útiles para presentar y organizar toda la información sobre tu propuesta de negocio.

INDICE DE CONTENIDOS

CONTENIDOS	PÁGINA
EMPRENDIENDO NEGOCIOS	58
EMPRENDAMOS	59
IMPORTANCIA DEL PLAN DE NEGOCIOS	60
PARTES DE UN PLAN DE NEGOCIOS	60
EVALUACIÓN DEL CAPÍTULO	61
IDEA DE UN NEGOCIO	62
RESUMEN DE EL CAPITULO	63
IDENTIFICA TU MERCADO	65
LOS CLIENTES	66
MERCADO	67
MIS COMPETIDORES	68
EVALUACIÓN DEL CAPÍTULO	69
ORGANIZANDO MI NEGOCIO	72
ESTRUCTURA ORGANIZATIVA	73
PROCESOS DE PRODUCCION	77
EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	77
MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN	79
EVALUACIÓN DEL CAPITULO	80
CALCULANDO LOS COSTOS DEL NEGOCIO	84
COSTEANDO TUS PRODUCOS O SERVICIOS	85
¿QUE ES LA DEPRECIACIÓN?	87
CONOCIENDO MAS SOBRE LOS OSTOS DE TU NEGOCIO	89
EVALUACIÓN DEL CAPÍTULO	92
EL PLAN DE FINANCIAMIENTO	95
PLAN DE VENTAS Y COSTOS	96
PLAN DE FLUJO DE CAJA PROYECTADO	99
CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO	101
EVALUACIÓ DEL CAPÍTULO	102
FORZALIZANDO MI NEGOCIO	104
CONSTITUCIÓN DEL NEGOCIO	105
TIPO DE CONTRIBUYENTE	108
OTROS TRAMITES	110



Ideas y Herramientas para Emprender

Tomado de: <http://www.negociosyemprendimiento.org/>

1. EMPRENDIENDO NEGOCIOS.



Tomado de: <https://teamcoachingmx.wordpress.com/2014/05/24/emprendiendo-una-empresa-o-un-changarrito/>

Metodología.

Luego de la respectiva explicación sobre este tema, se procederá hacer un pequeño taller en el cual los participantes pongan en práctica lo aprendido, visualizando como ejemplo a su futura micro empresa.

Objetivos:

- Determinar los pilares fundamentales, en que se basan los negocios con éxito.
- Analizar lo que un plan de negocio permite saber.
- Determinar la estructura para un plan de negocio.

Emprender un negocio es un gran reto y para lograrlo necesitas un plan que permita dar forma a tu idea y así poder alcanzar tus objetivos. Son muchas las razones por las cuales puedes decidir iniciar tu negocio. Quizá quieres ser tu propio jefe, no encuentras empleo, conoces el mundo de los negocios, etc. Cualquiera de ellas es una buena razón, pero recuerda que el punto de partida es tu propia motivación, tu voluntad de hacer, de creer en lo

que estás iniciando y la constancia en el trabajo para lograr tu meta. (OMD F. p., 2010, págs. 8-10)

EMPRENDA

Los emprendimientos se basan en tres pilares importantes.

La idea de negocio.- La idea de negocio es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado, el medio por el cual se atrae a la clientela y obtener así un fin económico.



Tomado de: <http://www.marketingdirecto.com/wpcontent/uploads/2013/09/goodidea.jpg>

El emprendedor.- Es aquella persona que reconoce una oportunidad y organiza los recursos necesarios para acogerla, y beneficiarse de esa idea, auto emplearse o hacer realidad su sueño de crear su propio negocio.



Tomado de: <http://www.elemprendedor.ec/wp-content/uploads/2014/06/emprendedor-exitoso-2.jpg>

El plan de negocio, es un documento escrito que agrupa básicamente los objetivos de una empresa, la estructura organizativa, las estrategias, el monto de inversión que es necesario para financiar el proyecto.



Tomado de: <http://i.imgur.com/1PujycP.png>

IMPORTANCIA DEL PLAN DE NEGOCIO

El plan de negocios es importante ya que permite dar forma a una idea, primero tratamos de imaginar qué tipo de empresa es la que queremos crear, buscamos información relacionada al tipo de empresa, y así paso a paso iremos edificando nuestro negocio.

De cierto modo es una herramienta de reflexión ya que nos permite evaluar cada uno de los pasos que das. Encontrarás algunas particularidades que tendrás que analizar para tomar decisiones.

Por otro lado permite analizar la parte financiera antes de poner en marcha el emprendimiento, para poder tomar decisiones de acuerdo con las posibilidades y tu disponibilidad financiera.

De tal manera el plan de negocios se convierte en una herramienta de comunicación para comunicar con claridad cuál es la expectativa de tu negocio y que procedimientos tomaras para realizarlos, mediante el cual te dará la oportunidad de convencer a probables socios o inversionistas.

PARTES DE UN PLAN DE NEGOCIO.

- Resumen ejecutivo
- Idea de negocio
- Plan de mercadeo
- Plan de operación del negocio
- Plan financiero
- Plan de organización e implementación del negocio

Evaluación del capítulo.

¿Cuáles son los tres pilares fundamentales del emprendimiento?

- La idea
- El emprendedor
- El plan de negocio.

¿Qué te permite saber el plan de negocio?

- Si la idea de negocio será viable o no.
- Si existe demanda del producto o servicio que vas a ofrecer
- Si hay competidores en el mercado y cómo se desenvuelven
- Si tienes ganancias o no.

¿Qué estructura tiene el plan de negocio?

- Resumen ejecutivo
- Idea de negocio
- Plan de mercado
- Plan de operación del negocio
- Plan financiero
- Plan de organización y puesta en marcha del negocio

2. IDEA DEL NEGOCIO.



Tomado de: <https://thumbs.dreamstime.com/x/creative-business-concept-businessman-new-idea31680456.jpg>

Metodología.

La metodología para este taller, se basa en la construcción de conocimientos donde nadie enseña ni nadie aprende, todos los participantes del taller construyen un conocimiento común a sus intereses. La reflexión como punto de partida para el desarrollo de una estrategia de apropiación de conocimientos. Por tanto los conocimientos desarrollados en el interior del taller partirán de la reflexión del acto cotidiano de los participantes.

Objetivos:

- Determinar los tipos de negocios que existen.
- Diagnosticar preguntas clave, previas al desarrollo del cualquier negocio.

Para estructurar la iniciativa o idea de negocio es necesario identificar qué tipo de actividad vas a realizar.

Los negocios se clasifican en:

- Negocios de producción o industriales.
- Negocios de comercio. (Mayorista y minorista)
- Negocios de servicios.

Evaluación del capítulo.

Selecciona el tipos de negocio que deseas iniciar.

Tabla 14. Ejercicio (1) Unidad 2

Tipo de negocio	Producción	Mayorista	Minorista	Servicios
Mecánica automotriz				
Importación de ropa americana y distribución a tiendas.				
Comida rápida				
Confección de ropa				
Elaboración de muebles				

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

Explica que tipo de negocio piensas iniciar.

Tabla 15. Ejercicio (2) Unidad 2.

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

¿Qué tipo de negocios hay?

- Negocio de comercio : Mayorista o minorista
- Negocio de producción o manufactura
- Negocio de Servicios

Para el desarrollo de cualquier oportunidad de negocio debes tener las respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Qué productos o servicios venderá tu negocio?
- ¿Quién comprará los productos o servicios?
- ¿Por qué comprarán los productos o servicios?
- ¿Cómo venderás los productos o servicios?

3. IDENTIFICA TU MERCADO Y DESARROLLA UN PLAN DE MERCADEO.



Tomado de: <http://retos-directivos.eae.es/wp-content/uploads/2015/07/mercado-objetivo-607x348.jpg>

Metodología.

En este tema se desarrollara la metodología participativa de aprendizaje, es un método y enfoque activo que anima y fomenta que las personas se apropien del tema y contribuyan con sus experiencias al proceso de enseñar y aprender en vez de recibir pasivamente la información de expertos que en ocasiones pueden desconocer o no entender debidamente los temas locales. Esta metodología fomenta que la gente comparta la información, aprendan unos de los otros y trabajen juntos para resolver problemas comunes.

Objetivos:

- Determinar la importancia de los clientes.
- Realizar un análisis de los clientes potenciales.
- Analizar la importancia de cliente Vs. Negocio.
- Determinar los tipos de clientes existentes.
- Diagnosticar a los posibles competidores.
- Determinar los componentes de un Plan de Mercado.

Para poseer un negocio triunfante necesariamente debe haber clientes, los clientes son todos aquellos individuos que podrían adquirir los servicios o productos que ofrezcas, ten en cuenta que existen otros negocios estos son tus competidores, que exploran tú mismo mercado y tratan de llamar la atención de tus potenciales clientes.

Para tener un negocio exitoso necesitas clientes. Los clientes son todas las personas que podrían comprar los productos o servicios que ofreces. Ten en cuenta que no estás solo en el mercado. Existen otros negocios que buscan la atención de tus potenciales clientes. Estos negocios son tus competidores. (OMD F. p., 2010, págs. 16-34)

Los clientes

Los clientes son muy importantes en un emprendimiento o negocio, tus esfuerzos deben estar dirigidos a complacer las necesidades del cliente; por lo tanto debes ofrecer el mejor servicio junto a la mejor calidad del producto. (OMD F. p., 2010, pág. 16)

¿Cómo conoces a tus clientes?

Según (OMD F. p., 2010, págs. 16-34) Para conocer la demanda de los clientes es necesario responder varias preguntas:

- ¿Cuáles son los diferentes tipos de clientes de tu negocio? Prepara una lista de los productos o servicios que proveerás y escribe quiénes son los clientes. Responde si tus potenciales clientes generalmente son hombres, mujeres, niños u otros negocios.
¿Cuántos?
- ¿Qué productos o servicios desean estos clientes? ¿Cuál es la característica más importante acerca de cada producto: el tamaño, color, calidad o precio?

- ¿Qué precios están dispuestos a pagar los clientes por cada producto y/o servicio?
- ¿Dónde están los clientes y dónde acostumbran comprar?
¿Cuándo compran?
- ¿Cada cuánto tiempo y en qué cantidad efectúan las compras?
¿Una vez al año, mensualmente, cada día, etc?
- ¿Está creciendo la cantidad de clientes en comparación con años o meses anteriores?
- ¿Por qué los clientes compran determinados productos y/o servicios?
- ¿Está buscando la gente algo diferente?
- ¿Existen productos o servicios que no se encuentran actualmente en el mercado

MERCADO

El mercado es un lugar tanto físico como virtual, donde las personas realizan compras o ventas ya sean de productos o servicios.

Para encontrar las respuestas a estas preguntas debes realizar una investigación de mercado. Esta puede realizarse de varias formas:

- Realiza una encuesta.
- Habla con tus posibles clientes y pídeles que respondan las preguntas.
- Escucha lo que opinan los clientes sobre tus competidores. ¿Qué piden los clientes y no ofrece la competencia?
- Pregunta a la gente por qué ellos compran en un negocio y no en otros. ¿Es por el precio, mejor servicio, o porque el negocio está ubicado en un lugar conveniente?

Conociendo a mis competidores

(OMD F. p., 2010) La competencia son negocios existentes en el mercado que abastecen de productos y servicios similares a los de su negocio; conocerlos te permitirá competir de acuerdo a las condiciones cual sea el caso.

Evaluación del capítulo

Ejercicio:

Redacta dos razones por las cuales los clientes comprarían los servicios o productos que a continuación se detallan.

Tabla 16. Ejercicio (1) Unidad 3.

Productos y/o servicios	Razones
Zapatos.	
Computadora.	
Una camiseta.	
Mecánica automotriz.	
Un sombrero.	
Comida rápida.	
Un sofá.	

Fuente: <http://conjovent.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

Ahora intenta contestar: ¿Qué necesidades de los clientes atenderá tu negocio?

Tabla 17. Ejercicio (2) Unidad 3.

Elaborado por: Jonathan Herrera.

Para obtener y registrar información sobre tu mercado, puedes usar como guía el siguiente formato que resume el perfil de clientes potenciales.

Tabla 18. Ejercicio (3) Unidad 3.

Características	Perfil
¿Quiénes serán tus clientes?	Individuos particulares () familiar () empresas ()
Edad	Adultos () personas mayores () adolescentes () Padres de niños ()
Género	Femenino () masculino () ambos ()
Ubicación (con referencia al negocio)	Alto () mediano () bajo ()
Niveles de ingresos	Diariamente () semanalmente () mensualmente () una vez por año () en época de temporada ()
Número de clientes (aproximado)	Grandes cantidades (pequeñas cantidades () un artículo regularmente ()
¿Cuándo comprarán este producto o servicio?	Aumentarán los clientes () disminuirán () Permanecerán igual en el futuro ()

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

- **Identifica 2 empresas existentes.**
- **Visita las empresas y reúne información**

Tabla 19. Ejercicio (4) Unidad 3.

Características del competidor	Cmpt1	Cmpt2
Nombre		
Producto o servicio		
Precios		
Calidad bienes o servicios		
Equipó		
Personal /remuneración		
Ubicación		
Distribución utilizada		
Promoción / publicidad empleada		
Servicio al cliente (bueno, regular, malo)		
Otro		

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

4. ORGANIZANDO MÍ NEGOCIO.



Tomado de: http://www.bostoncorporation.com/portal/images/M_images/organizacion-contenido.jpg

Metodología.

Se llevara a cabo la metodología participativa, que guie el proceso de capacitación en el que interesa no el aprendizaje de conceptos sino hacer un proceso educativo, basado en una permanente recreación del conocimiento que se fundamente en una concepción dialéctica.

Objetivos:

- Determinar los recursos para la futura empresa.
- Analizar el tamaño del negocio para determinar el personal necesario.
- Determinar el proceso a seguir para la selección de trabajadores.
- Crear un organigrama, que muestre cómo funciona el negocio.
- Analizar el proceso de producción de un producto y/o servicio.

Para que el negocio marche de manera continua, eficaz, exitosa debe estar bien organizado; esto quiere decir que debemos tener un adecuado proceso productivo de bienes y servicios y contar con el apoyo de un

personal capacitado para realizar un buen trabajo. (OMD F. p., 2010, págs. 36-51)

Debemos calcular:

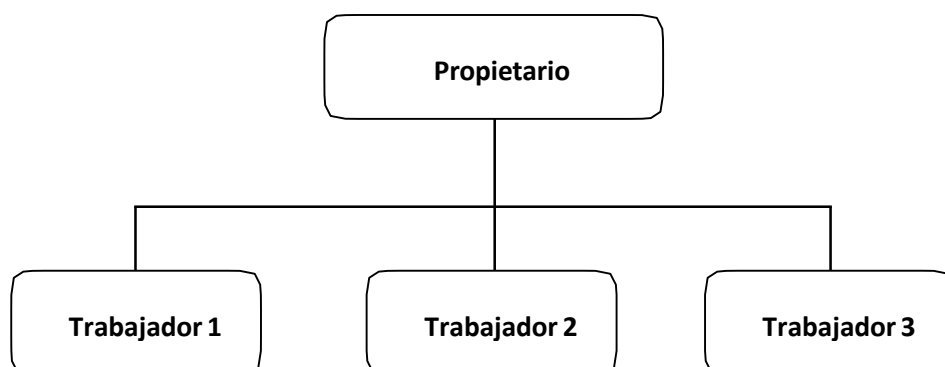
- El personal que necesita el negocio.
- El espacio que necesitas para que opere.
- Las máquinas y el equipo necesarios.
- El flujo de los procesos de producción de los bienes y servicios.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA.

Para la organización de un negocio debe sustentarse en los objetivos que se pretendan obtener, al proponer la estructura organizativa debe tener relación con la realidad del negocio.

Una vez que está claro las funciones de la empresa y escogido todo el personal que trabajara, podrás iniciar a diseñar la organización de tu empresa, en un empresa donde no hay mucho personal la organización puede ser simple.

Tabla 20. Cuadro básico organizativo.



Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

Existen negocios grandes y complicados que necesariamente deben organizarse por áreas.

Área de producción:

Tabla 21. Ejemplo área de producción.

Puestos o cargos
Responsable de abastecimiento y almacén de productos
Responsable de diseño y corte
Responsable de operación y control de calidad
Operarios

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

Área de administración:

Tabla 22. Ejemplo área administrativa.

Puestos o cargos
Administrador
Responsable de personal
Responsable de contabilidad

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

Área de ventas

Tabla 23. Ejemplo área de ventas.

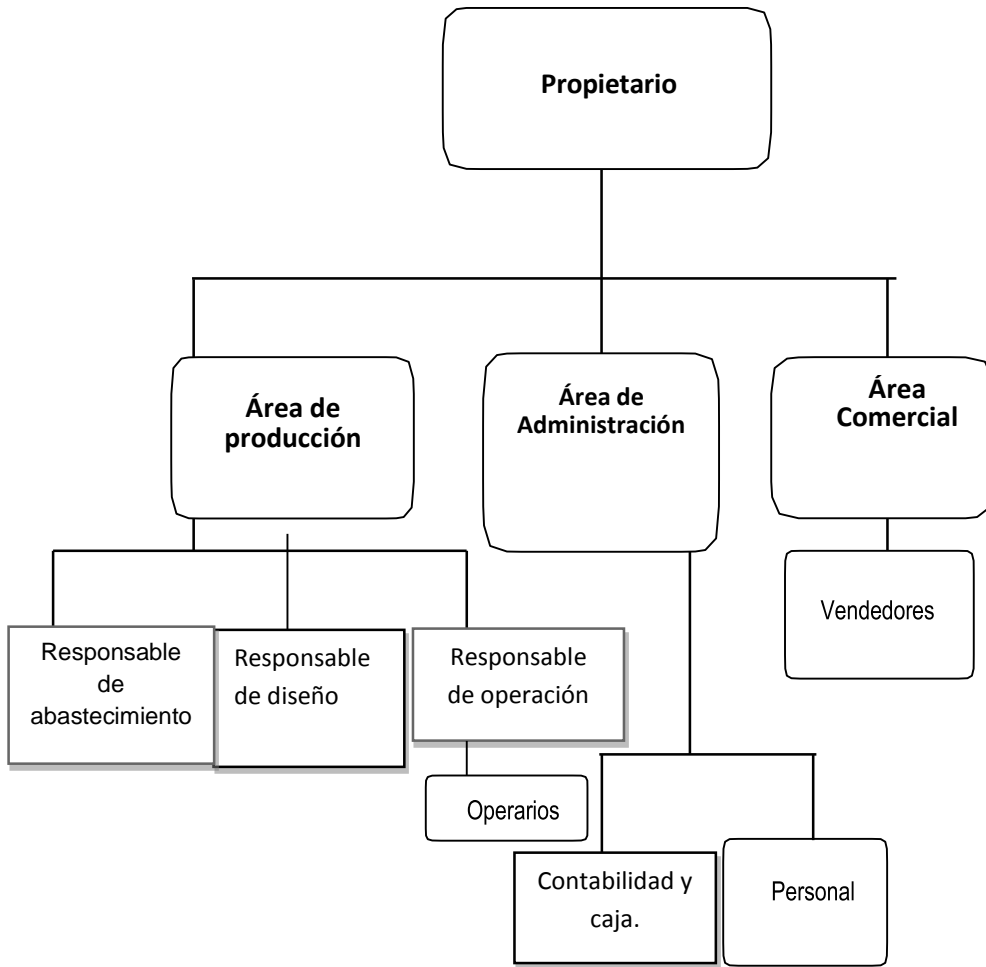
Puesto o cargo
Vendedor

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

Si tenemos varias áreas de trabajo se conduce a una estructura organizativa como la que se muestra a continuación:

Tabla 24. Estructura Organizativa.



Fuente: <http://conjovent.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

PROCESOS DE PRODUCCIÓN

El proceso de producción del producto o servicio que vas a ofrecer es un paso importante que facilitara a ordenar los recursos tanto tecnológicos como de mano de obra, por ejemplo se ha tomado como referencia a una panadería. (OMD F. p., 2010, págs. 36-51)

Tabla 25. *Ejemplo de procesos.*

N°	Procesos
1	Pesado de ingredientes
2	Mezclado
3	Reposado
4	Laminado
5	Boleado
6	Fermentación
7	Horneado
8	Almacenamiento

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

El personal, las herramientas y los equipos utilizados en el negocio, de la mano con el plan de ventas, define la dimensión del negocio.

Si tu negocio se dedicara a la elaboración de prendas de vestir, productos alimenticios o cualquier otro producto que necesite de producción, primeramente deberás determinar que tecnología utilizarás posteriormente elige la maquinaria adecuada para la elaboración y producción de dichos productos.

Si tu negocio se dedicara a la comercialización de productos o la prestación de servicios, de igual manera deberás seleccionar que tipo que

maquinaria y herramientas son necesarios para poner en marcha tu negocio.

(OMD F. p., 2010, págs. 36-51)

Tabla 26. Lista de equipo necesario. (Panadería)

Tipo de equipo	especificación	Con conexión de energía	Precio \$
PRODUCCIÓN			
1 horno eléctrico	75 panes/hora 20 placas	3.5 KW	8.000
1 maquina amasadora	20 kg hora	0.5KW	1.000
1 maquina divisora	100 unidades / hora	0.5 KW	1.000
1 balanza	Hasta 50kg		80
3 mesas de trabajo	1= 1.5 superficie de mármol		300
SALA DE ALMACENAMIENTO			
4 repisas	2*1.80*0.5m		300
SALA DE VENTAS			
1 mostrador			200
2 repisas			160
1 caja registradora			150
OFICINA			
1 escritorio			100
3 sillas			100
1 archivador			100
	Inversión total		11490

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN

Para que las empresas puedan operar requieren de materias primas e insumos.

Los principales insumos para los negocios comerciales minoristas y mayoristas son los artículos que compran y venden. Pero también se consideran como insumos elementos como la electricidad para la iluminación, agua para lavar y limpiar, papelería para cartas, órdenes, facturas entre otros. (OMD F. p., 2010, págs. 36-51)

Las tiendas de reparación y los fabricantes necesitan algunas materias primas como madera, metal, tela o alambre; asimismo, necesitan partes o accesorios de fabricación. Por ejemplo, tornillos, tuercas y clavos, o pasadores, agujas y botones, u otros materiales como electrodos de soldadura, pegamento y pintura. Los fabricantes y proveedores de servicios también utilizan electricidad para la iluminación, agua para lavar y limpiar, papelería y otros artículos.

EVALUACIÓN DEL CAPÍTULO

¿Qué aprendiste en este capítulo?

- Es necesario organizar los recursos de tu futura empresa.
- El tamaño del negocio determinará cuál será el personal necesario.

¿La selección de trabajadores es una tarea que implica?

- Preparar una lista de todas las tareas que se llevarán a cabo en la empresa.
- Determinar el nivel de calificación necesario para cada uno de los trabajadores
- Decidir qué tareas puedes asumir y cuáles deberás delegar a otros.

Es necesario contar con una estructura organizacional que muestre cómo funcionará el negocio. Generalmente se utiliza un organigrama.

¿Para organizar el proceso de producción de un producto y/ o servicio se debe tener en cuenta?

- El tipo de tecnología a utilizar.
- Las máquinas y el equipo que comprarás.
- El espacio necesario para la tienda, taller, almacén, etc.
- Proyectar el volumen de producción o comercialización de bienes y/o servicios.

Ejercicio.

Describe que personal necesita tu negocio.

Tabla 27. Ejercicio (1) Unidad 4.

Puestos o cargos	Tareas Especialidad experiencia, otros requerimientos	¿Tiene la habilidad para realizar este trabajo?		N° de trabajadores
		Sí	No	
Administrador general		Sí	No	
Contador		Sí	No	
Responsable de compra de productos, materia prima, servicios		Sí	No	
Supervisor de la producción / servicios		Sí	No	
Producción (especificar por procesos)		Sí	No	
Vendedor		Sí	No	
Responsable de control de inventarios		Sí	No	
Responsable de mantenimiento		Sí	No	
Encargado de reparto		Sí	No	
Número total de empleados		Sí	No	

Fuente: <http://conjovent.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD

Ahora, diseña la estructura de la organización de tu negocio.

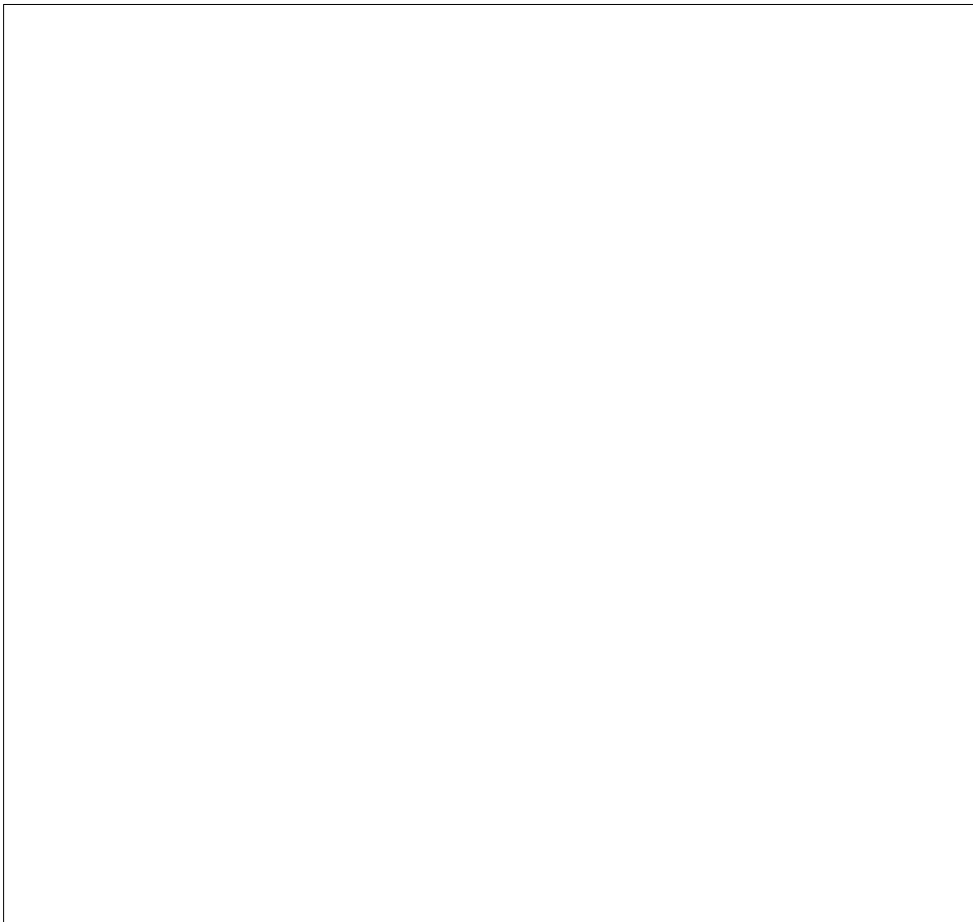
Tabla 28. Ejercicio (2) Unidad 4.

Nº	Áreas	Personal

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

Grafica un organigrama de la estructura de tu negocio.



Diseña el proceso de producción del bien o servicio que piensas ofrecer:

Tabla 29. Ejercicio (3) Unidad 4.

N°	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

Describe a continuación una lista del equipo que necesitarías según lo que tú necesites en tu negocio.

REQUERIMIENTOS DE EQUIPO

Tabla 30. Ejercicio (4) Unidad 4.

TIPO DE EQUIPO	ESPECIFICACIÓN	CONEXIÓN ENERGÍA	PRECIO \$	PRIORIDAD
	INVERSIÓN TOTAL			

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

5. CALCULANDO LOS COSTOS DEL NEGOCIO



Tomado de:

http://t1.uccdn.com/images/6/2/3/img_como_calcular_el_consumo_de_gasolina_de_mi_coche_223_26_600.jpg

Metodología.

En este punto se desarrollara el Método de aprender haciendo. Consta de tres pasos y es uno de los más efectivos. El primer paso consiste en dar la información a los participantes de cómo se realiza el trabajo. En el segundo paso, el instructor demuestra en la práctica cómo se debe realizar el trabajo y los participantes observan. Y por último, los participantes realizan el trabajo él mismo y el instructor lo corrige y retroalimenta.

Objetivos:

- Determinar el costo que va a tener el negocio para producir y vender productos y/o servicios.
- Manipular correctamente los costos de los servicios y productos parapara tener una mejor relación con los clientes y proveedores.
- Seleccionar las fuentes de financiamiento para el negocio.

COSTEANDO TUS PRODUCTOS O SERVICIOS

Todo negocio tiene sus costos. Estos costos son la suma de dinero que se utiliza para producir y vender productos o servicios.: (OMD F. p., 2010, págs. 52-68)

La ventaja de saber los costos de tus productos o servicios ayuda a diferentes ámbitos en tu negocio tales como;

- Establecer precios.
- Controlar y disminuir los costos.
- Tomar acertadas decisiones en la dirección del negocio.
- Planificar el futuro.

A los costos los podemos calcular dependiendo de la clase de negocio que vas a implementar, pero se pueden ordenar en:

- Otros (luz, agua, alquiler, útiles de oficina)
- Costos de capital
- Costos de materiales
- Costos de personal.

Costos de personal.

Para realizar el cálculo del costo de personal es imprescindible decidir cuantas personas vas a prestar sus servicios en el negocio, si trabajaran tiempo completo o medio tiempo, y determinar cuál será la modalidad de pago. (OMD F. p., 2010, págs. 52-68)

Ejemplo.

Tabla 31. Ejercicio (1) Unidad 5.

Requerimientos de personal			Costos de personal	
Cant.	Designación	Calificación	Remuneración / mes	Remuneración / año
1	Jefe panadero	Jefe / Propietario	800	9.600
1	Asistente de panadero	Trabajador calificado	400	4.800
1	Asistente de panadero y vendedor	Trabajador semi calificado	450	5.400
1	Persona de reparto	Trabajador no calificado	400	4.800
4	Total		2.200	26.400

Fuente: <http://conjovent.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

Costos de materias primas e insumos.

En este tipo de costo debes calcular todo los valores que serán necesarios para producir un servicio o producto.

Si tu decisión es poner en marcha un negocio mayorista o minorista, ten en cuenta como parte de tus costos todos los artículos que vas a comercializar.

Por otro lado, si decides iniciar un negocio de servicios debes tomar en cuenta todos los insumos necesarios.

Si tu negocio está enfocado a la producción deberás tomar en cuenta, todas las materias primas (sin procesar), además de los insumos necesarios (relacionados con la materia prima).

Otros costos.

En esta tipo de costos se consideran los costos que no tienen relación con el personal, costos de capital y materia prima. Estos costos son principalmente direccionados para el consumo de agua, teléfono, energía eléctrica, etc.

Costos de capital.

Este tipo de costo está relacionado con el préstamo de dinero, sobregiros, pagos de interés, depreciación de maquinaria y equipos.

La depreciación.

La depreciación es el mecanismo por el cual se reconoce el desgaste que tiene un bien por el uso que tenga, está considerado como un costo para el negocio. Para deducir divides el costo total de la maquinaria o equipo para el número de años que vas a utilizarlo.

Ejemplo:

Costo total=1000

Vida útil aproximada= 8 años

Cálculo de Depreciación Anual

$1000/8 \text{ años} = 125 \text{ por año}$

Cálculo de Depreciación Mensual
--

$125/ 12 \text{ meses} = 10.40$

Cuadro de Depreciación

Tabla 32. Cuadro de depreciación.

MAQUINARIA	
Año de compra	2010
Costo de compra	\$ 1.000
Tiempo estimado de vida útil	8 años
Depreciación por año	\$ 125
Depreciación por mes	\$ 10.40

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

Cuadro de costos.

Tabla 33. Cuadro de costos.

Concepto	Ene.	Feb	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Costo / año
Harina de trigo	3,750	4,50	5,250	6,00	6,75	7,50	8,250	9,000	9,000	9,000	9,350	9,750	88,150
Sal	100	120	140	160	180	200	220	240	240	240	250	260	2,350
Aceite de cocina	400	480	560	640	720	800	880	960	960	960	1,000	1,040	9,400
Agua	8	9	11	12	14	15	17	18	18	18	19	20	179
Electricidad	160	190	225	250	285	315	234	375	375	375	385	395	3,670
Bolsas de papel	40	48	56	64	72	80	88	96	96	96	100	104	940
Bolsas de plástico	30	36	42	48	54	60	66	72	72	72	75	78	705
Papelería	50	0	0	50	0	0	50	0	0	50	0	0	200
Teléfono	40	40	40	50	50	50	55	55	55	60	60	60	615
Seguro	200	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	400
Alquiler	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1800
Costos de OP	4,928	5,57	6,474	7,42	8,27	9,37	10,116	10,99	10,996	11,021	11,389	11,857	108,359
Interés	0	0	0	0	0	480	0	0	0	0	0	480	960
Depreciación	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	1,757
Costos de capital	147	147	147	147	147	627	147	147	147	147	147	627	2,717
Costos totales	5,07	5,72	6,62	7,57	8,42	9,99	10,26	11,11	11,11	11,16	11,53	12,48	111,07

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

Costos directos.

Los costos directos están vinculados con los servicios o productos que se comercializan en el negocio, estos se pueden dividir en costos directos de personal y costos de material directos.

Ejemplo: (panadería)

Costos directos de material: harina, azúcar, sal, levadura

Costos directos de personal: maestro panadero, ayudante de panadería

Costos indirectos.

Son aquellos costos que no participan directamente en el servicio o producto, también esta considerad la mano de obra indirecta.

Por ejemplo en la panadería.

Costos indirectos: Intereses, luz, alquiler de local.

Costos indirectos de personal: Persona de reparto.

El costo total

Son todos aquellos costos en los que se incurre es un proceso de producción o actividad, se calcula sumando los costos fijos más los costos variables.

Costos según la inversión a realizar:

Costos fijos: Se tienen que pagar siempre, inclusive cuando no hay producción. Por ejemplo: sueldos, luz, agua, teléfono, etc.

Costos variables: Son aquellos costos que varían según la cantidad de producción o ventas de tu negocio.

Además de considerar los costos directos e indirectos, es necesario que también tomes en cuenta el costo fijo y variable. Considerando estos dos aspectos podrás determinar el precio para vender tus productos o servicios

Clasifica los siguientes costos del negocio, indicando con una (x) si es un costo directo o indirecto.

Tabla 35. Ejercicio (3) Unidad 5.

Concepto	Costo directo	Costo indirecto
Repuestos para reparar los motores de un auto		
Sueldos para pagar a los trabajadores que fabrican las mesas y sillas		
Tijeras utilizadas en una peluquería		
Libros para vender en una librería		
Sueldo para una secretaria		
Intereses		
Luz, agua		
Alquiler de local		

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

Clasifica los siguientes costos del negocio, indicando con una (x) si es un costo fijo o variable.

Tabla 36. Ejercicio (4) Unidad 5.

Concepto	Costo fijo	Costo variable
Repuestos para reparar los motores de un auto		
Sueldos para pagar a los trabajadores que fabrican las mesas y sillas		
Tijeras utilizadas en una peluquería		
Libros para vender en una librería		
Sueldo para una secretaria		
Intereses		
Luz, agua		
Alquiler de local		

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

6. EL PLAN FINANCIERO.



Tomado de: http://blog.posgradostec.info/thumbnails/catalog_big/boletin-entrada-550-60.jpg

Metodología.

Se desarrollara el Método de Caso, consiste en proporcionar problemáticas de la realidad de tal forma que los participantes estimulen la capacidad de analizar y reflexionar. Además este método contribuye a que el proceso de aprendizaje sea más sólido y eficaz, con miras a tomar decisiones más prudentes, ágiles y creativas.

Objetivos:

- Realizar la proyección financiera.
- Diagnosticar la importancia sobre las utilidades.
- Identificar los planes para conocer la utilidad y liquidez del negocio.
- Desarrollar un plan de flujo de caja.

Para operar con eficiencia tu negocio y obtener una buena utilidad, es recomendable que tú mismo controles y organices las finanzas. Las herramientas que te facilitarán esta tarea son el plan financiero y el registro contable. (OMD F. p., 2010, págs. 70-78)

El uso de estas herramientas, te ayudará a:

- Estimar cuáles serán tus costos y ventas durante el primer año del negocio.
- Determinar cuándo tendrás ganancias en el negocio.
- Identificar los problemas financieros durante el primer año y buscar la solución antes de que éstos se presenten.
- Solicitar un préstamo.

¿Qué son las utilidades?

La utilidad es el dinero que resulta de restar los ingresos por las ventas a los costos totales. Esto nos da la utilidad bruta antes del pago de impuestos.

Ventas - Costo total = Utilidad bruta

La ganancia bruta aún no es el dinero que puedes gastar o invertir. Tienes que pagar impuestos sobre ese monto. A este impuesto se le denomina impuesto a la renta, y se puede pagar a finales del ejercicio fiscal o cada tres meses. Esto depende de la legislación actual sobre los impuestos en el país. En general, este impuesto es un porcentaje de la ganancia bruta, el cual varía con el monto de ganancia o utilidad que se obtenga.

Luego de pagar todos los impuestos, recién obtendrás la ganancia neta.

Utilidad Bruta – Impuesto a la renta = Utilidad neta

Plan de ventas y costos

Cuando inicias un negocio son importantes dos cosas:

- Que obtengas utilidades o ganancias.
- Que no tengas problemas de liquidez.

Para lograr este objetivo debes desarrollar el plan de ventas y costos, y el flujo de caja.

El plan de ventas y costos.-

Debes elaborarlo para los primeros 12 meses. En este plan anotarás cuánto estimas vender y cuáles son los costos de tu negocio.

Debes seguir siete pasos para elaborar el plan de ventas y costos:

Tabla 37. Pasos para elaborar el plan de ventas y gastos.

Pasos para elaborar el plan de ventas y costos		
Paso 1	ventas de cada mes	La información proviene del plan de ventas mensual.
Paso 2	(-) costos de personal y operativos	La información proviene del plan de ventas y costos. Toma los costos de personal y costos operativos.
Paso 3	(-) depreciación	Escribe los costos de la depreciación.
Paso 4	(-) intereses	Debes utilizar una fila separada por cada cálculo de servicio de deuda.
Paso 5	(=) ganancia bruta	Resultado de restar ingresos menos costos.
Paso 6	(-) impuesto	Corresponde al impuesto a la renta 30% al año.

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

El plan de ventas y costos contiene toda la información necesaria para ver si tu negocio generará ganancia o si tendrás problemas financieros. Por ejemplo, en el caso de la panadería Buen Sabor, Juan y Lucía calcularon un plan de ventas y costos para el primer año:

Tabla 38. Plan de ventas y gastos por mes.

Plan de ventas y costos por mes														
Pasos	Ventas	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.	Por año
Paso 1	Producto 1 (cant / precio)	6,250	7,500	8,750	10,000	11,250	12,500	13,500	15,000	15,000	15,000	15,625	16,250	146,875
	Ingresos totales	6,250	7,500	8,750	10,000	11,250	12,500	13,500	15,000	15,000	15,000	15,625	16,250	146,875
Paso 2	Costos de personal	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	26,400
	Costos operativos	4,928	5,573	6,474	7,424	8,275	9,370	10,116	10,116	10,116	11,021	11,389	11,857	108,359
Paso 3	Depreciación	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	147	1,757
Paso 4	Intereses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	960
	Costos totales	7,275	7,920	8,821	9,771	10,662	12,197	12,463	13,313	13,313	13,368	13,736	14,684	137,476
Paso 5	Ganancia bruta	-1,025	-420	-71	229	628	303	1,287	1,687	1,687	1,632	1,889	1,566	9,399
Paso 6	Impuesto 30%													2,820
Paso 7	Ganancia neta													6,579

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

PAUTAS PARA EL MEJOR USO DE TU PLAN DE VENTAS Y COSTOS

Recuerda que el objetivo del plan de ventas y costos es medir el desempeño financiero de tu negocio.

Este plan debe reflejar si la empresa podrá obtener utilidades y si éstas son lo suficientemente altas para proteger al negocio por si algo no funciona bien, o se presentan problemas o imprevistos. Por ejemplo:

- Tus ventas podrían ser más bajas de lo que esperas.
- Una máquina puede sufrir desperfectos.
- Sobrecostos de la materia prima por escasez en el mercado.

En los primeros meses de operación es probable que tu negocio no obtenga utilidades, pero después de este período deberías esperar que se presenten ganancias. Si después de haber completado el plan de ventas y costos, encuentras que el negocio estará funcionando a pérdida o que su utilidad no será suficiente, revisa la siguiente información:

Volumen de ventas

- Precios de los productos o servicios
- Costos de materiales y mano de obra
- Remuneraciones y personal asignado

Las utilidades de tu negocio deben ser suficientes para pagar tu sueldo. Este se calcula de acuerdo al tiempo que le dedicas al negocio, tus habilidades y responsabilidades. Puedes fijar la remuneración, comparándola con lo que tendrías que pagar a otra persona para realizar el trabajo que llevas a cabo en tu negocio.

Si tu plan no muestra una utilidad razonable, tendrás que pensar y analizar el problema. El plan de ventas y costos será estudiado con cuidado por las instituciones financieras. Esta propuesta debe ser realista y positiva. Si tu plan de ventas y costos no muestra una utilidad razonable, debes volver a revisar tu idea de negocio y modificarla.

Plan de flujo de caja proyectado

El flujo de caja muestra los flujos de ingreso y egreso de efectivo que ha obtenido una empresa. Para tu plan de negocio necesitarás las proyecciones de los futuros ingresos y egresos de efectivo que realizará el negocio para un periodo de tiempo determinado.

(OMD F. p., 2010, págs. 70-78)

La importancia de elaborar un flujo de caja proyectado es que nos permite:

- Anticiparnos a futuras faltas de efectivo y de ese modo, poder tomar la decisión de buscar financiamiento oportunamente.
- Establecer una base sólida para sustentar los requerimientos de crédito.

Plan de flujo de caja de la panadería Buen Sabor.

Tabla 39. Plan de flujo de caja por mes.

Pasos	Concepto	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.	Ago.	Set.	Oct.	Nov.	Dic.
Paso 1	Efectivo a inicios del mes	7,120	6,242	5,969	6,045	6,421	7,196	7,646	9,080	10,914	12,748	14,527	16,563
Paso 2	Ingreso por ventas	6,250	7,500	8,750	10,000	11,250	12,500	13,750	15,000	15,000	15,000	15,625	16,250
Paso 3	Otros ingresos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Paso 4	Ingreso total	13,370	13,742	14,719	16,045	17,671	19,996	21,396	24,080	25,914	27,748	30,152	32,813
Paso 5	Egreso por costos de personal	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200	2,200
Paso 6	Egreso para costos operativos	4,928	5,573	6,474	7,424	8,275	9,370	10,116	10,966	10,966	11,021	11,389	11,857
Paso 7	Otros egresos	0	0	0	0	0	480	0	0	0	0	0	3,300
Paso 8	Egreso total	7,128	7,773	8,674	9,624	10,475	12,050	12,316	13,166	13,166	13,221	13,589	17,357
Paso 9	Efectivo a finales de mes	6,242	5,969	6,045	6,421	7,196	7,646	9,080	10,914	12,748	14,527	16,563	15,456

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

El plan de flujo de caja para la panadería *Buen Sabor* muestra que se tiene suficiente efectivo para cubrir todos sus gastos.

CÁLCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es la cantidad de ventas mínimas diarias con las que se cubren los costos fijos del negocio, y a partir de la cual la utilidad por cada unidad vendida se puede considerar como ganancia.

El análisis del punto de equilibrio es muy útil para la empresa ya que le permite: (OMD F. p., 2010, págs. 70-78)

- Determinar el nivel de operaciones que se debe mantener para cubrir todos los costos de operación.
- Evaluar la productividad asociada a diversos niveles de venta para determinar el punto de equilibrio existe una fórmula:

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO POR UNIDADES PRODUCIDAS}}{\text{VENTA TOTALES} - \text{COSTO VARIABLE}}$$

Ejemplo, para el caso de la panadería Buen sabor tenemos la siguiente información:

Tomamos para el análisis los datos del primer mes de funcionamiento

Tabla 40. Ejemplo punto de equilibrio.

Variable Costos Fijos	Monto \$.	Incluye
	2,817	Mano de obra, teléfono, alquiler, seguro, intereses
Unidades producidas	500	Según cuadro de proyección de producción mensual.
Ventas totales	\$ 6,250	Resulta de multiplicar 500 unidades de pan por S/ 1.25 (precio unitario).
Costos Variables	\$ 4,578	Materias primas, insumos, luz y agua.

Fuente: <http://conjovent.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

Reemplazando en la fórmula tenemos:

$$PE = \frac{2817 * 500}{6250 - 4578}$$

Punto de equilibrio = 8,424 panes al mes.

Para que la panadería *Buen Sabor* esté en un punto donde no existan pérdidas ni ganancias, deberá vender aproximadamente 8,424 unidades de pan. Si hay un aumento en las unidades vendidas, la utilidad se incrementará.

EVALUACIÓN DEL CAPÍTULO

Elabora un plan de flujo de caja proyectado para el primer año de funcionamiento de tu negocio.

Plan de Flujo de Caja por Mes

Tabla 41. Ejercicio (1) Unidad 6.

Pasos	Concepto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Paso 1	Efectivo a inicios del mes												
Paso 2	Ingreso por ventas												
Paso 3	Otros ingresos												
Paso 4	<i>Ingreso total</i>												
Paso 5	Egreso por costos de personal												
Paso 6	Egreso para costos operativos												
Paso 7	Otros egresos												
Paso 8	<i>Egreso total</i>												
Paso 9	Efectivo a fines de mes												

Fuente: <http://conjovent.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

¿En que ayudan las proyecciones financieras?

- Estimar cuales serán tus ventas y costos durante el primer año de actividad del negocio.
- Determinar la utilidad de tu negocio.
- Identificar posibles problemas financieros durante el primer año de operación del negocio.
- Contar con un instrumento de presentación cuando necesites solicitar un préstamo.

¿Qué aprendiste en este capítulo?

Todas las empresas necesitan obtener utilidades para mantenerse en el mercado.

Para conocer la utilidad y liquidez de tu negocio debes preparar dos planes:

Plan de ventas y costos es aquel que muestra las ventas, costos y utilidades que se tendrá en el primer año de operaciones.

Flujo de caja efectivo es aquel que muestra cuánto dinero puedes esperar que ingrese, y cuánto dinero que tendrás que pagar cada mes.

Un plan de flujo de caja proyectado te ayuda a tomar decisiones para garantizar que el negocio no tenga problemas de liquidez.

7. FORMALIZANDO MÍ NEGOCIO.

Documentación



Tomado de: <http://www.formalizacion.hipertexto.com.co/>

Metodología.

Este tema se desarrollara mediante el método PHILIPS 66, ya que permite el enriquecimiento de una temática además como también el intercambio de idas, puntos de vista los cuales nos ayudan a saber en qué nivel de conocimiento se encuentran los participantes.

Objetivos:

- Determinar el tipo de empresa que se va a constituir
- Identificar los diferentes tipos de constitución de empresas.
- Diagnosticar los diferentes tipos de empresas.
- Desarrollar un plan de implementación, señalando las primeras actividades que le den vida al negocio.

Todos los propietarios de negocios tienen responsabilidades. Estas responsabilidades incluyen el pago de impuestos, seguimiento de leyes y regulaciones respecto a los trabajadores, y obtención de licencias y permisos. Cumplir con estas responsabilidades te permitirá operar con seguridad y estarás legalmente protegido. (OMD F. p., 2010, págs. 80-85)

CONSTITUCIÓN DE TU NEGOCIO

Persona natural con negocio.

Sólo una persona es la que conduce el negocio, también puedes tener trabajadores a tu cargo. Las ventajas de esta modalidad es que no hay gastos notariales, registrales, ni de patrimonio, y puedes optar por un régimen tributario sencillo.

La desventaja es que la responsabilidad es ilimitada y no existe separación entre el patrimonio personal y el patrimonio del negocio.

Pasos para la constitución:

1. Tramitar el registro único del contribuyente (RUC) en la SRI, Incluye la selección de régimen tributario y solicitud de emisión de tickets, boletas y/o facturas.
2. Asegurar a los trabajadores.
3. Solicitar autorización de registro especial ante el ministerio respectivo en caso lo requiera la actividad económica.
4. Tramitar patente de funcionamiento ante el municipio.
5. Legalizar los libros contables ante notario público (dependiendo del tipo régimen tributario).

Persona jurídica.

En esta modalidad se puede constituir la empresa con una o más personas naturales, o varias personas jurídicas. (OMD F. p., 2010, págs. 80-85)

Una de las principales ventajas de la personería jurídica es que puedes venderle al estado. Además no hay límites para realizar negocios con otras empresas, la responsabilidad de obligaciones con terceros sólo es respondida con el patrimonio de la empresa y no se incluye al patrimonio personal.

En caso desees constituirte como persona jurídica deberás optar por una de las siguientes formas:

- Empresa de Responsabilidad Limitada.
- Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada.
- Sociedad Anónima Cerrada.
- Sociedad Anónima (S.A.).

Pasos para la constitución:

1. Elaborar la Minuta de Constitución.
2. Presentar la Escritura Pública.
3. Inscribir la empresa en los Registros Públicos.
4. Tramitar el RUC en el SRI. (Incluye selección de régimen tributario y solicitud de emisión de tickets, boletas y/o facturas).
5. Asegurar a los trabajadores.
6. Solicitar permiso, autorización o registro especial ante el ministerio respectivo en caso lo requiera su actividad económica.
7. Obtener la autorización del Libro de Planillas ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

8. Tramitar la patente municipal de funcionamiento ante el municipio donde estará ubicado tu negocio.
9. Legalizar los libros contables ante notario público (dependiendo del tipo de régimen tributario).

A continuación un breve resumen de las principales características de los diferentes formas de constitución del negocio:

Tabla 42. *Constitución del negocio.*

Características	Microempresa	Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima
Registro	No tiene que ser registrada	Debe ser registrada	Debe ser registrada
Costos de constitución	Bajo	Bajo	Alto
Simplicidad de trámite	Simple	Regular	Complicada
Número de propietarios	Uno	Al menos dos	Uno o más propietarios
Responsabilidad financiera del propietario respecto de las deudas	Propietario responde por todas las deudas.	Responsabilidad personal limitada de todos los propietarios con todas las deudas.	No existe responsabilidad personal de los accionistas con las deudas.
Toma de decisiones	Todas las decisiones son tomadas por el propietario.	Toma de decisiones de los propietarios de forma conjunta.	Accionistas nombran un directorio que puede nombrar gerentes para dirigir la empresa.
Tributación	El propietario es gravado por las utilidades del negocio.	Los dueños son gravados de acuerdo a su participación en la empresa.	La empresa paga el impuesto por las utilidades generadas.

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

TIPO DE CONTRIBUYENTE

Debes de registrarte en el Servicio de Rentas Internas y gestionar el Registro Único del Contribuyente (RUC).

El RUC es un número de 13 dígitos, es de uso obligatorio para cualquier gestión que realices por la empresa y se otorga de manera gratuita.

Los documentos que debes de llevar cuando tramitas tu RUC son:

Tabla 43. *Tramites ruc.*

Documentos	Persona natural con negocio	Persona jurídica
Original y copia Cédula titular o representante legal.	X	X
Original y copia de alguno de los siguientes documentos: recibo de luz, agua, telefonía fija, declaración jurada del impuesto predial (autoevaluó) o contrato de alquiler.	X	X
Original y copia de la partida electrónica con la fecha de inscripción de la persona jurídica.		X

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

Cuando tramites tu RUC también deberás informar qué tipo de contribuyente serás. Esto varía según la modalidad de constitución que hayas decidido para tu negocio.

Si eres Persona Natural con Negocio, o Persona Jurídica puedes optar por los siguientes tipos de contribuyentes:

Tabla 44. Tipos de contribuyente.

<p style="text-align: center;">Persona natural</p>	<p>Si decides iniciar tus actividades económicas como persona natural, para realizar las siguientes actividades:</p> <p>Comercio y/o industria (por ejemplo: bodegas, farmacias).</p> <p>Actividades de servicios (por ejemplo, restaurantes, peluquerías) y/o</p> <p>Actividades de oficios (por ejemplo, electricistas, gasfiteros y otras similares).</p>
<p style="text-align: center;">Persona natural y jurídica</p>	<p>Este régimen está dirigido a las personas naturales y personas jurídicas que realicen:</p> <p>Actividades de comercio y/o industria. Estas actividades se refieren a la venta de bienes que procedan de la compra, de la producción o manufactura, o de la extracción de recursos naturales, incluidos la cría y el cultivo.</p> <p>Actividades de servicios.</p>
<p style="text-align: center;">Régimen General.</p> <p style="text-align: center;">Persona natural y jurídica</p>	<p>Este régimen está dirigido a las personas naturales y personas jurídicas que desarrollen actividades de producción, comercio y servicios. Este régimen involucra dos impuestos: Impuesto a la Renta y el Impuesto al valor agregado.</p>

Fuente: <http://conjovent.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

OTROS TRÁMITES

Tramita la patente municipal para contar con la autorización de funcionamiento en el distrito donde funcionará tu negocio.

Legaliza los libros contables ante un notario para que no tengas problemas con la contabilidad, ni multas por infracciones.

Permisos sectoriales: Algunos negocios requieren de permisos sectoriales para poder operar. Estos son emitidos por los ministerios y organismos públicos descentralizados.

Para su trámite te puedes guiar por la siguiente información:

Tabla 45. Cuadro de información.

Institución	Tipos de negocio
Ministerio de agricultura	Procesamiento de flor y fauna silvestre, ganado y aves.
Ministerio de comercio y turismo	Hoteles, casinos y restaurantes
Ministerio de educación	Academias, centros educativos.
Ministerio de energía y minas	Empresas mineras artesanales
Ministerio de salud	Registro sanitario de alimentos. Juguetes y útiles de escritorio, empresas comercializadoras de desperdicios sólidos

Fuente: <http://conjovent.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

EVALUACIÓN DEL CAPÍTULO

Para poder decidir qué forma legal deberás asumir y cuál será la más apropiada para tu negocio:

- Visita a tus competidores y averigua qué forma legal tienen.
- Pregunta en el SRI, en las municipalidades y ministerios sobre las diferentes alternativas para constituir un negocio, y decide cuál es la que más te conviene.

Tu negocio operará como (marca sólo una):

Tabla 46. Ejercicio (2) Unidad 7.

EMPRESA INDIVIDUAL	
SOCIEDAD ANÓNIMA	
SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	
OTRO (ESPECIFICA)	

Fuente: <http://conjovent.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

Describe a los propietarios del negocio.

Tabla 47. Ejercicio (3) Unidad 7.

Nombres y apellidos	Descripción de sus habilidades y experiencias relevantes

Fuente: <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>

Elaborado por: Fondo para el logro de los OMD.

¿Qué aprendiste en este capítulo?

Es importante decidir el tipo de empresa que vas a constituir.

Existe una variedad de modalidades para la constitución de una empresa, tales como:

Propiedad individual

Sociedad anónima

Sociedades de responsabilidad limitada

Para decidir qué tipo de empresa te conviene constituir, debes analizar los costos y beneficios de cada modalidad, así como las responsabilidades legales éstas implican (impuestos, reglamentos, etc.)

Para evitar multas y/o pérdidas de capital es mejor adoptar la modalidad tributaria más apropiada, según el tamaño de operaciones de tu negocio

Finalmente, para iniciar tu negocio es necesario contar con un plan de implementación, donde se señale de manera precisa cuáles serán las primeras actividades que le darán vida a tu negocio.

6.7 Impactos

6.7.1. Impacto social

El impacto social fue positivo, es decir que el trabajo de grado colaboro al desarrollo de la ciudadela Los Lagos.

La intención fue mejorar significativamente la actividad comercial en la ciudadela y el nivel de vida de las personas a través de la creación de un manual para la organización y administración de emprendimientos

6.7.2. Impacto económico

El trabajo de grado tuvo un impacto económico positivo en una escala mediana, es decir con la implementación del proyecto se ayudó a la ciudadela Los Lagos generando empleo para los mismos, colaborando con ello al desarrollo de la localidad.

6.7.3. Impacto ecológico

El impacto ecológico del presente proyecto, fue positivo ya que en gran medida durante el periodo de su ejecución y desarrollo también se pondrá énfasis en la parte ambiental, manejando de forma adecuada todos los desechos orgánicos e inorgánicos que se generen.

6.7.4. Impacto turístico

Este trabajo sirvió para aumentar la afluencia de turistas nacionales y extranjeros y además que el turista conozca las diferentes formas de organización social, en este caso comercial de la ciudadela Los Lagos, donde se ofertaran un variedad de productos de la localidad, con esto se pretende llegar a numerosos visitantes y a su vez que los mismos corran la voz de la gran variedad de productos de calidad que se venden en la ciudadela.

6.8 Difusión

El manual de organización y administración de emprendimientos fue difundida a los moradores de la ciudadela Los Lagos mediante una socialización, y ejecución de los talleres presentados en dicha propuesta.

Como producto de la difusión de esta investigación, se pudo evidenciar la oportunidad que se les ofrece a las personas de convertirse en emprendedores, valiéndose por sí mismo y de esta manera conseguir una mejor calidad de vida, de igual manera conseguir un recurso económico para satisfacer sus necesidades.

6.9 Referencias:

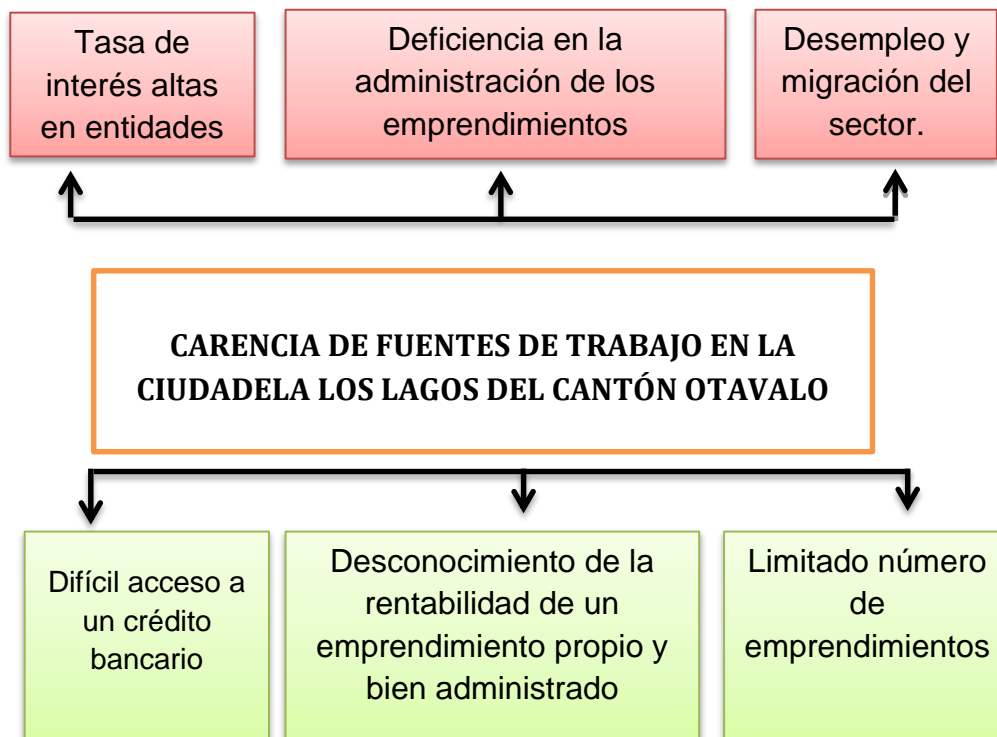
- Anzola, S. (2010). *Administración de pequeñas empresas*. México: MC Graw Hill.
- Atehortua, F. A., Bustamante, R. E., & Valencia, J. A. (2008). *Sistema de Gestión Integral. Una Sola gestión, un solo equipo*. Medellín: Editorial Universidad de Antioquia.
- Burnett D. (2010). *The Supply of Entrepreneurship and Economic Development*. Founder Technopreneurial.com.
- Careño, B. (2011). *Fundamentación sociocrítica de la formación docente*. *Revista Interamericana de investigación, Educación y Pedagogía*.

- Castillo, A. (2010). *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento. Programa Emprendedores como creadores de riqueza y desarrollo regional*, INTEC Chile.
- Catácora P. (1996:238), *Control Interno para Empresas del Sector Público Y Privado*.
- Chopitea I. (2010:12). *Formación y capacitación filosófica*.
- Codina, J. B. (2009). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. México: Trillas.
- Dumrauf Guillermo L. (2003). *Guía de Finanzas escrita*
- Estupiñán Gaitán R. y ORLANDO GAITÁN. (2004). *Análisis financiero y de gestión*.
- Fernández, C. P. (10 de Marzo de 2005). Intef. Recuperado el 20 de septiembre de 2015, de Intef: http://ficus.pntic.mec.es/~cprf0002/nos_hace/desarrol1.html
- Ferreira, E. (2009). *El fenómeno del emprendedorismo (proceso de emprendimiento) y la incubación de empresas – Creando riquezas*. Universidad Central de Venezuela.
- Formichela.Marcia. (2009). *El concepto de emprendimiento y su relacion con la educacion, el empleo y el desarrollo local*. Buenos Aires: Tres arroyos.
- Inec. (15 de Septiembre de 2010). Ecuador en cifras. Recuperado el 15 de Septiembre de 2014, de Ecuador en cifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/base-de-datos-censo-2010/>
- juridica, D. (17 de Noviembre de 2014). SRI. Recuperado el 19 de Noviembre de 2015, de SRI: [file:///C:/Users/Intel/Downloads/160429%20LORTI%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Intel/Downloads/160429%20LORTI%20(1).pdf)
- juridica, D. n. (2016). SRI. Recuperado el 5 de Julio de 2016, de SRI: [file:///C:/Users/Intel/Downloads/160429%20LEY%20ORGA%C2%B4NICA%20PARA%20EL%20EQUILIBRIO%20DE%20LAS%20FINANZAS%20PU%C2%B4BLICAS%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Intel/Downloads/160429%20LEY%20ORGA%C2%B4NICA%20PARA%20EL%20EQUILIBRIO%20DE%20LAS%20FINANZAS%20PU%C2%B4BLICAS%20(1).pdf)
- Marchesi, A. (2005). *La teoría del aprendizaje social. Obtenido de la teoría del aprendizaje social:*

- OMD, F. p. (1 de agosto de 2010). *Fondo para el logro de los OMD*. Recuperado el 15 de octubre de 2015, de <http://conjoven.oit.org.pe/wp-content/uploads/2010/08/Manual-de-J%C3%B3venes-emprendedores-Inician-su-negocio.pdf>
- Sittón, C. (2000). *Filosofía y educación : ¿cuál es la expectativa?* Obtenido de *Filosofía y educación : ¿cuál es la expectativa?*: <http://www.didacticahistoria.com/didacticos/did02.htm>
- Valencia, R. (2009). *La importancia del emprendimiento*.

ANEXOS

Anexo N°1. ÁRBOL DE PROBLEMAS



Anexo N°2. Matriz de coherencia

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL
<p>¿De qué manera afecta al desarrollo de la ciudadela Los Lagos, la no existencia de un estudio socioeconómico enfocado a la carencia de emprendimientos ubicados en este sector del cantón Otavalo provincia de Imbabura, durante el periodo 2014 – 2015?</p>	<p>Contribuir con la mejora de la situación socioeconómica enfocado a la carencia de emprendimientos ubicados en la ciudadela Los Lagos del cantón Otavalo de la provincia de Imbabura en el periodo 2014-2015</p>
SUBPROBLEMAS INTERROGANTES	OBJETIVOS ESPECÍFICOS
<p>¿Un buen diagnóstico permitirá identificar la situación socioeconómica de los habitantes de la ciudadela Los Lagos?</p> <p>¿Qué contenido de emprendimiento apropiados de sistematizar para que los habitantes puedan mejorar su aprendizaje y crear emprendimientos?</p> <p>¿Cómo diseñar una propuesta para el correcto uso de los indicadores de administración y organización?</p> <p>¿Difundir la propuesta en la ciudadela Los Lagos, logrando que sea un instrumento base para que los habitantes organicen y administren emprendimientos?</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Diagnosticar la situación socioeconómica de los habitantes de la ciudadela Los Lagos. ➤ Sistematizar contenidos y herramientas que puedan usar los habitantes del sector para mejorar su aprendizaje sobre organización y administración de emprendimientos. ➤ Desarrollar una propuesta alternativa para el correcto uso de los indicadores de administración y organización con el propósito de que los moradores del sector dispongan de los conocimientos necesarios y adecuados para el manejo correcto de sus negocios. ➤ Difundir la propuesta en la ciudadela Los Lagos, logrando que los habitantes tengan conocimiento básico de cómo administrar y organizar emprendimientos.

Anexo N°3 ENCUESTA



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE ESCUELA DE PEDAGOGÍA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y COMPUTACIÓN

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MORADORES DE LA CIUDADELA LOS LAGOS DEL CANTON OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA.

Se solicita de la manera más comedida se digne llenar la siguiente encuesta que tiene como propósito recopilar información sobre indicadores socioeconómicos y conocimiento sobre emprendimientos.

INSTRUCCIONES: Marque con una x en el casillero que usted crea conveniente.

ENCUESTA

1. ¿Qué conocimiento tiene usted sobre un estudio socioeconómico?

Mucho _____ Poco _____ Nada _____

2. ¿Cuál es el nivel de instrucción más alto que usted asistió?

Ninguno _____

Centro de Alfabetización _____

Preescolar _____
Primario _____
Secundario _____
Educación Básica _____
Bachillerato _____
Superior _____

3. ¿En qué nivel socioeconómico se ubica usted?

Bajo _____
Medio _____
Alto _____

4. Tipo de vivienda

Propia _____
Arrendada _____
Anticresis _____
Prestada _____

5. ¿En qué zona se ubica su residencia?

Urbano _____
Rural _____
Urbano marginal _____

6. ¿Qué tipos de emprendimientos existe en su localidad?

Textil _____
Comercial _____
Ganadero _____
Agroindustrial _____
Ninguno _____

7. ¿Cree usted que la carencia de emprendimientos en el sector en donde usted vive se debe a?

Limitados recursos _____

Insuficiente conocimiento _____
Desempleo _____
Débil liderazgo _____
Otro _____
¿Cuál? _____

8. ¿Cuál es su nivel de conocimiento sobre cómo se manejan los emprendimientos?

Mucho _____ Poco _____ Nada _____

9. ¿Considera usted que un mayor conocimiento sobre el manejo de los emprendimientos desarrollará la iniciativa y creatividad en la formación de emprendimientos?

Mucho _____ Poco _____ Nada _____

10. ¿Si usted tuviera la necesidad de conocer cómo crear, administrar y organizar un emprendimiento mediante qué tipo de herramienta lo haría?

Guía _____
Manual _____
Página web _____
Blog _____
Otro _____ ¿Cuál? _____

11. Para la difusión de la propuesta cuál de las siguientes cree más conveniente

Capacitación _____
Taller _____
Folletos _____
Página Web _____

Anexo N°4. Fotografías.

Aplicación encuestas



Fuente: Ciudadela "Los Lagos"
Elaborado por: Jonathan Herrera



Fuente: Ciudadela "Los Lagos"
Elaborado por: Jonathan Herrera



Fuente: Ciudadela "Los Lagos"
Elaborado por: Jonathan Herrera



Fuente: Ciudadela "Los Lagos"
Elaborado por: Jonathan Herrera

Socialización de la propuesta



Fuente: Ciudadela "Los Lagos"
Elaborado por: Jonathan Herrera



Fuente: Ciudadela "Los Lagos"
Elaborado por: Jonathan Herrera



Fuente: Ciudadela "Los Lagos"
Elaborado por: Jonathan Herrera



Fuente: Ciudadela "Los Lagos"
Elaborado por: Jonathan Herrera

CIUDADELA "LOS LAGOS"

OTAVALO

IMBABURA

ECUADOR

CERTIFICADO:

*Certifico que el señor **Herrera Barrera Jonathan Hernán**, portador de la cedula de ciudadanía N° 100367326-4 de la Carrera de Contabilidad y Computación de la Universidad Técnica del Norte, difundió su propuesta de Trabajo de Grado con el tema **"MANUAL PARA LA ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRENDIMIENTOS EN LA CIUDADELA LOS LAGOS CANTÓN OTAVALO PROVINCIA DE IMBABURA"**, dirigido a los moradores de la ciudadela "Los Lagos" del cantón Otavalo, como parte del desarrollo de su Trabajo de Grado titulado **"ESTUDIO SOCIOECONÓMICO A LOS POBLADORES DE LA CIUDADELA LOS LAGOS DEL CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA, PARA ORGANIZAR Y ADMINISTRAR LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL SECTOR DURANTE EL PERIODO 2014 – 2015"**, realizada el 08 de Julio del 2016.*

Es todo cuanto puedo acreditar en honor a la verdad y facultando a la interesado a hacer uso del presente como estime conveniente.

Otavalo, 12 de Julio del 2016

Atentamente,

Sr. Myriam Castro
PRESIDENTA DE LA CIUDADELA



ABSTRACT

The research aims to a socioeconomic study of the inhabitants of the village "Los Lagos" in the canton Otavalo, in the Imbabura Province; in order to organize and manage the enterprises in the sector during the period 2014-2015. Because of the great importance of such socio-economic study has in the development, performance and results of itself. So the application of various techniques such as literature research and field research are necessary to the compilation of both empirical scientific information for the proper development of this research. In addition through surveys of the inhabitants of this sector, it was possible to obtain results that showed the problem, thus concluding the absence of a tool and the need for people in this sector to apply it, in order to improve knowledge about the creation, organization and management of enterprises. So that the implementation of the proposal is considered as a linear solution that goes through different chapters and is focused on various stages of development of enterprises, and later achieve satisfactory results in each of the different business. Giving as a main recommendation to run and apply the manual for the organization and management of enterprises in the village "Los Lagos" in the canton Otavalo in the Imbabura province, as an attempt to solve the problem of the performed research.

Rafael Borrero





UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE EDUCACIÓN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

Ibarra, 23 de septiembre de 2016

CERTIFICO:

Que el Trabajo de Grado titulado: **“ESTUDIO SOCIOECONÓMICO A LOS POBLADORES DE LA CIUDADELA LOS LAGOS DEL CANTÓN OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA, PARA ORGANIZAR Y ADMINISTRAR LOS EMPRENDIMIENTOS EN EL SECTOR DURANTE EL PERIODO 2014-2015”**, de autoría del señor: Herrera Barrera Jonathan Hernán con C.I. 1003673264 de la carrera de Licenciatura en Contabilidad y Computación, ha sido revisado por el sistema URKUND con una verificación del 9% de similitud.

Atentamente,

.....
MSc. Frank Guerra
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

<https://secure.orkund.com/view/20907460-955051-644874#Fcw7CsNADATQu2w9hNXosytfjbgJjgku4sZlyN0jF2/EMKBv+5xtuQsDwgnRXuSi>

Aplicaciones 06Surf06 at 6pm.com Obsesión-Maluma - Y Gilberto Santa Rosa - Tesis de Postgrado Jo Comité de Investigaci Como Otros marcadores

ORKUND

Documento [Jonathan Herrera trabajo de grado 26-07-2016.docx \(D21217572\)](#)

Presentado 2016-07-26 15:50 (-05:00)

Presentado por herrerajonathan050@gmail.com

Recibido mlimontalvo.utn@analysis.orkund.com

Mensaje Trabajo de grado [Mostrar el mensaje completo](#)

9% de esta aprox. 73 páginas de documentos largos se componen de texto presente en 4 fuentes.

Lista de fuentes Bloques

Categoría	Enlace/nombre de archivo
	http://documents.mx/documents/manual-de-jovenes-emprendedores-i...
	http://documents.mx/documents/manual-jovenes-emprendedores-inici...
	http://www.slideshare.net/cariltosnavarrete/manualjovenesemprende...
	http://www.youblisher.com/p/1369153-Guia-para-elaborar-un-plan-de-...
	http://documents.mx/documents/taller-de-capitacion-idea-de-negoci...
Fuentes alternativas	
La fuente no se usa	

0 Advertencias. Reiniciar Exportar Compartir