

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
"CEVIC"



FACULTAD DE: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PROGRAMA: Unidad de Vinculación con la Colectividad de la Facultad

CARRERA DE: ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA

**PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA
VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD**

ETAPAS: PLANIFICACIÓN, EJECUCIÓN, MONITOREO Y EVALUACIÓN

NOMBRE DEL PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE LA FUNDACION VISION MUNDIAL"

DOCENTE COORDINADOR: ING. MSC. ALBERTO LUZURIAGA

DOCENTES AUTORES Y PARTICIPANTES: ING. MSC. ALBERTO LUZURIAGA,
DOCTORA EDITA LUCERO

ENTIDAD(ES) BENEFICIARIA(S): FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL
"PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA (PDA)"

COORDINADOR(ES) ENTIDAD(ES) BENEFICIARIA(S): PDA PELILEO: JUAN CARLOS ALBAN, PDA PASA: WILLIAM PEÑA, PDA PILLARO: AZUCENA GARCES, PDA PILAHUIN: ZULLY YANEZ

CÓDIGO DEL PROYECTO: FCAUD-IF-E-001-marzo-agosto-2013

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD “CEVIC”

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



PROGRAMA: Unidad de Vinculación con la Colectividad

CARRERA DE: ECONOMÍA E INGENIERÍA FINANCIERA

**PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA
VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD**

ETAPA I: “PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO”

NOMBRE DEL PROYECTO: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACION VISION MUNDIAL”

DOCENTE COORDINADOR: ING. MSC. ALBERTO LUZURIAGA

DOCENTE(S) AUTOR(ES) DEL PROYECTO: ING. MSC. ALBERTO LUZURIAGA,
DOCTORA EDITA LUCERO

ENTIDAD(ES) BENEFICIARIA(S): FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL
“PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA (PDA)”

COORDINADOR(ES) ENTIDAD(ES) BENEFICIARIA(S): PDA PELILEO: JUAN CARLOS ALBÁN, PDA PASA: WILLIAM PEÑA PDA PILLARO: AZUCENA GARCÉS, PDA PILAHUIN: ZULLY YANEZ

CÓDIGO DEL PROYECTO: FCAUD-IF-E-001-marzo-agosto-2013

ÍNDICE ETAPA I

| CONTENIDO | Pág. |
|---|-------------|
| Carátula | 1 |
| Índice | 2 |
| 1. Datos Generales del Proyecto. | 3 |
| 1.1 Nombre del Proyecto. | |
| 1.2 Entidad Ejecutora. | |
| 1.3 Cobertura y Localización. | |
| 1.4 Monto. | |
| 1.5 Plazo de Ejecución. | |
| 1.6 Sector y tipo de Proyecto. | |
| 1.7 Número de Docentes Participantes. | |
| 1.8 Número de Estudiantes Participantes | |
| 1.9 Entidad Beneficiaria | |
| 1.10 Número de Beneficiarios | |
| 2. Diagnóstico y Problema | 4 |
| 2.1 Descripción de la Situación Actual del Área de Intervención del proyecto. | |
| 2.2 Identificación, Descripción y Diagnóstico del Problema. | |
| 2.3 Línea Base del Proyecto. | |
| 2.4 Identificación y Cuantificación de la Población Objetivo (Beneficiarios). | |
| 3. Objetivos del Proyecto | 10 |
| 3.1 Objetivo General | |
| 3.2 Objetivos Específicos | |
| 3.3 Matriz de Marco Lógico. | |
| 4. Estrategia de Ejecución. | 14 |
| 4.1 Cronograma por Componentes y Actividades. | |
| 5. Presupuesto y Financiamiento. | 16 |
| 5.1 Presupuesto por Actividades del Proyecto | |
| 5.2 Presupuesto por Concepto del Proyecto | |
| 6. Programación Analítica | 18 |
| 7. Anexos. | |
| 7.1 Oficio Decano a Entidad Beneficiaria | |
| 7.2 Acta de Aceptación y Compromiso Suscrita | |
| 7.3 Otros | |

PROYECTO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD

1. DATOS GENERALES DEL PROYECTO.

| |
|---|
| 1.1 NOMBRE DEL PROYECTO: Capacitación en la Creación de Planes de Negocios para los Integrantes de los Programas de Desarrollo de Área de La Fundación Visión Mundial |
| 1.2 ENTIDAD EJECUTORA: Facultad de Contabilidad y Auditoría Carrera de Economía e Ingeniería Financiera |
| 1.3 COBERTURA Y LOCALIZACIÓN: Provincia: Tungurahua Cantón: Ambato Lugares: PDA PELILEO; PDA PILLARO, PDA PASA, PDA PILAHUIN |
| 1.4 MONTO: El monto estimado para la realización del proyecto es de \$545,10 |
| 1.5 PLAZO DE EJECUCIÓN: 80 horas por cada integrante que conforma el grupo. Para el PDA PELILEO los días viernes y sábado, PDA PILLARO los días viernes, para el PDA PASA y PDA PILAHUIN los días sábados. |
| 1.6 SECTOR Y TIPO DE PROYECTO: Sector: Economía, Ingeniería Financiera Tipo: Capacitación de Emprendimiento de negocios |
| 1.7 NÚMERO DE DOCENTES PARTICIPANTES: Dos |
| 1.8 NÚMERO DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES: Siete |
| 1.9 ENTIDADES BENEFICIARIAS: Cuatro Programas de Desarrollo de Área de la Fundación Visión Mundial: PDA PELILEO, PDA PILLARO, PDA PASA y PDA PILAHUIN. |
| 1.10 NÚMERO DE BENEFICIARIOS: 120 Beneficiarios |

2. DIAGNÓSTICO Y PROBLEMA.

2.1 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL ÁREA DE INTERVENCIÓN DEL PROYECTO.

Los cuatro Programas de Desarrollo de Área se encuentran en los cantones de Ambato, Píllaro y Pelileo.

FORTALEZA

Los participantes de los cuatro programas de desarrollo cuenta actualmente con 120 integrantes, los mismos que poseen un nivel de educación primaria 67 personas, secundaria 57 personas, superior 2 personas y ninguna preparación 3 personas.

DEBILIDAD

El 83% no poseen ningún conocimiento acerca de emprendimiento de negocios.

OPORTUNIDAD

Los 120 integrantes, con un nivel de educación entre primaria y secundaria, carecen de conocimiento sobre emprendimiento de negocios, es por esto que tienen la necesidad de una capacitación para superar sus debilidades y falencias en un manejo empírico de los negocios.

AMENAZA

Abandono de las económicas microempresariales de los beneficiarios de la fundación “Visión Mundial”

En la parroquia de Pilahuin existen 20 comunidades y 7 barrios asentados en una extensión de 419,5 Km² con una densidad de 28,91 habitantes por Km² y una población de 12128 habitantes de los cuales el 48,38% son hombres y el 51,62% son mujeres, esta población comparada con el anterior censo del 2001 denota una tasa de crecimiento poblacional del 1,47%, donde la población de jóvenes (entre 15 a 19 años) es de 10,74%. La población económicamente activa es del 41,65%, registra un Índice de analfabetismo del 22,47%, donde el 3,85% ha alcanzado el Bachillerato y Educación Media y el 41,76% dispone de Educación Primaria en 19 escuelas de la localidad, en las cuales se educan 1177 educandos, con 55 docentes y se observa un nivel de deserción del 8,9%.

La población de la parroquia Pasa se asienta en una extensión de 48,83 Km registrando una densidad de 133,1 habitantes por Km, el 58,63% constituye la PEA y el 41,37% la PEI de un total de 5238 habitantes en edad de trabajar. En la parroquia el 49,55% son hombres y el 50,45% son mujeres de un total de 6499 habitantes, esta última cifra del 2010 en relación al año 2001 que fue de 6382 denota un crecimiento del 0,20% en 10 años.

En la parroquia Pelileo el 48,06% son hombres y el 51,94% son mujeres de un total de 24614 habitantes, la población entre 15 a 19 años representa el 9,93%.

En la parroquia Pillaro el 47,17% son hombres y el 52,83% son mujeres de un total de 13383 habitantes, la población entre 15 a 19 años representa el 10,74%, la tasa de crecimiento anual registra un crecimiento de 1,35% frente a la población del año 2001 que fue de 11861 habitantes.

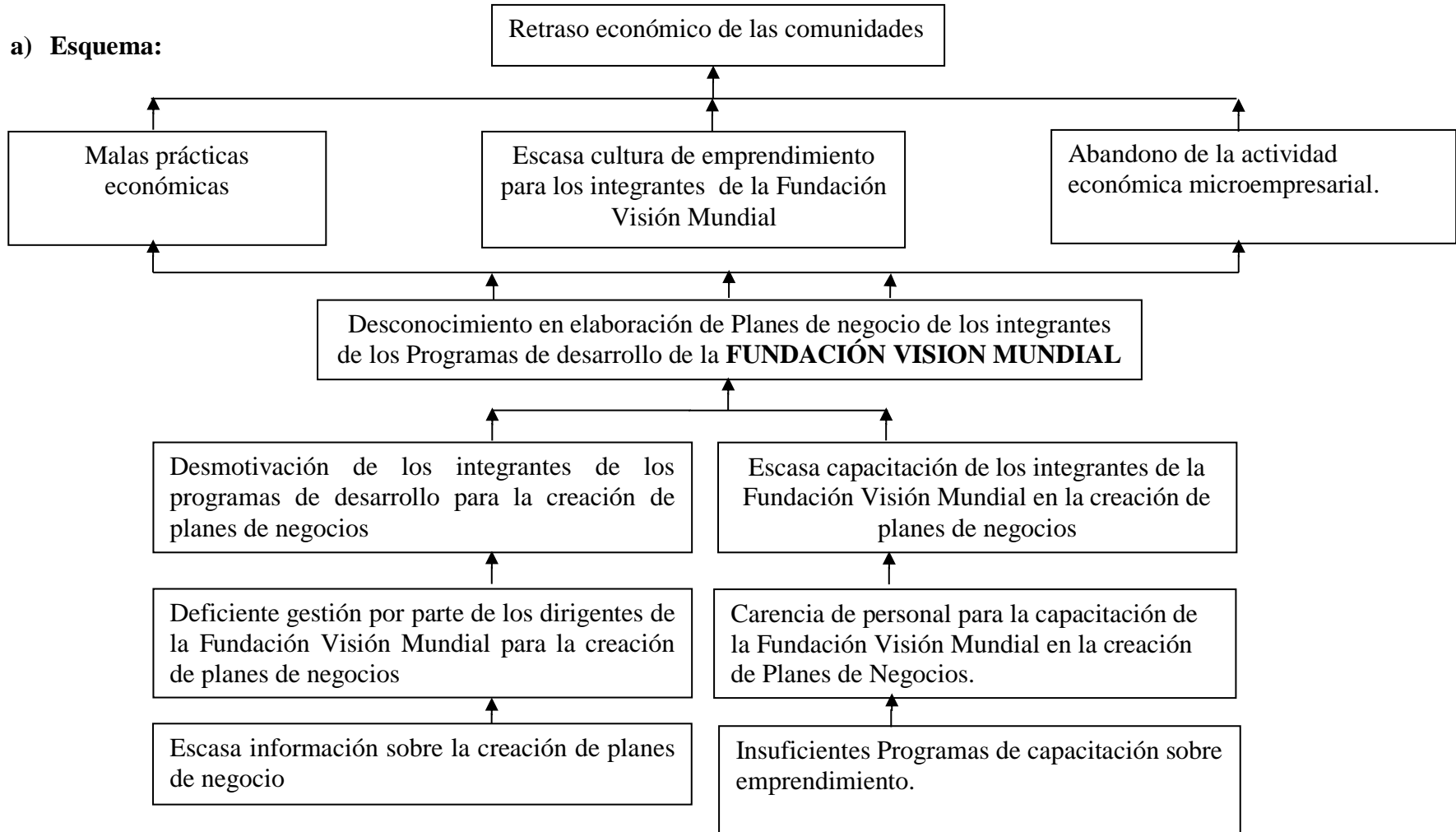
VIABILIDAD

Existe la predisposición y la necesidad por parte de los integrantes de los programas de desarrollo de área de la Fundación Visión Mundial, en recibir una capacitación los días martes, viernes y sábado, esto basándonos en las encuestas realizadas a los diferentes sectores motivos de estudio. Con esto es viable llevar a cabo la respectiva capacitación los días, viernes y sábado en Pelileo y sábados en Pasa, Pilahuin y Pillaro.

Es factible además por la prestación del espacio físico, que de manera voluntaria se ha podido obtener en cada uno de los sectores a capacitar.

2.2 IDENTIFICACIÓN, DESCRIPCIÓN Y DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA:

a) Esquema:



b) Interpretación:

Debido al desconocimiento y a débiles nociones sobre creación de planes de negocios, los integrantes de los programas de desarrollo de la Fundación Visión Mundial estarán sometidos a un retraso económico muy representativo.

Son sectores importantes que requieren ser motivados a pesar de su espíritu emprendedor, lo cual contribuirá a desarrollar aún más las ideas de iniciativa microempresaria en pro de alcanzar un mejor desarrollo económico y social. Una dirección coherente y adecuada de las iniciativas microempresariales llevarán a un logro provechoso en los diferentes ámbitos de nuestra comunidad. Existen personas que solo requieren de un apoyo impulsador para demostrar que pueden llegar a ser entes sociales importantes creando trabajo y bienestar.

Deberían existir capacitaciones continuas de creación de planes de negocios, ya que sin un apoyo de programas de asesoramiento que involucre la situación financiera económica de las actividades que se desarrollan en cada una de las comunidades traerá como consecuencia el abandono a las mismas, teniendo así que dejar su propio sustento de vida.

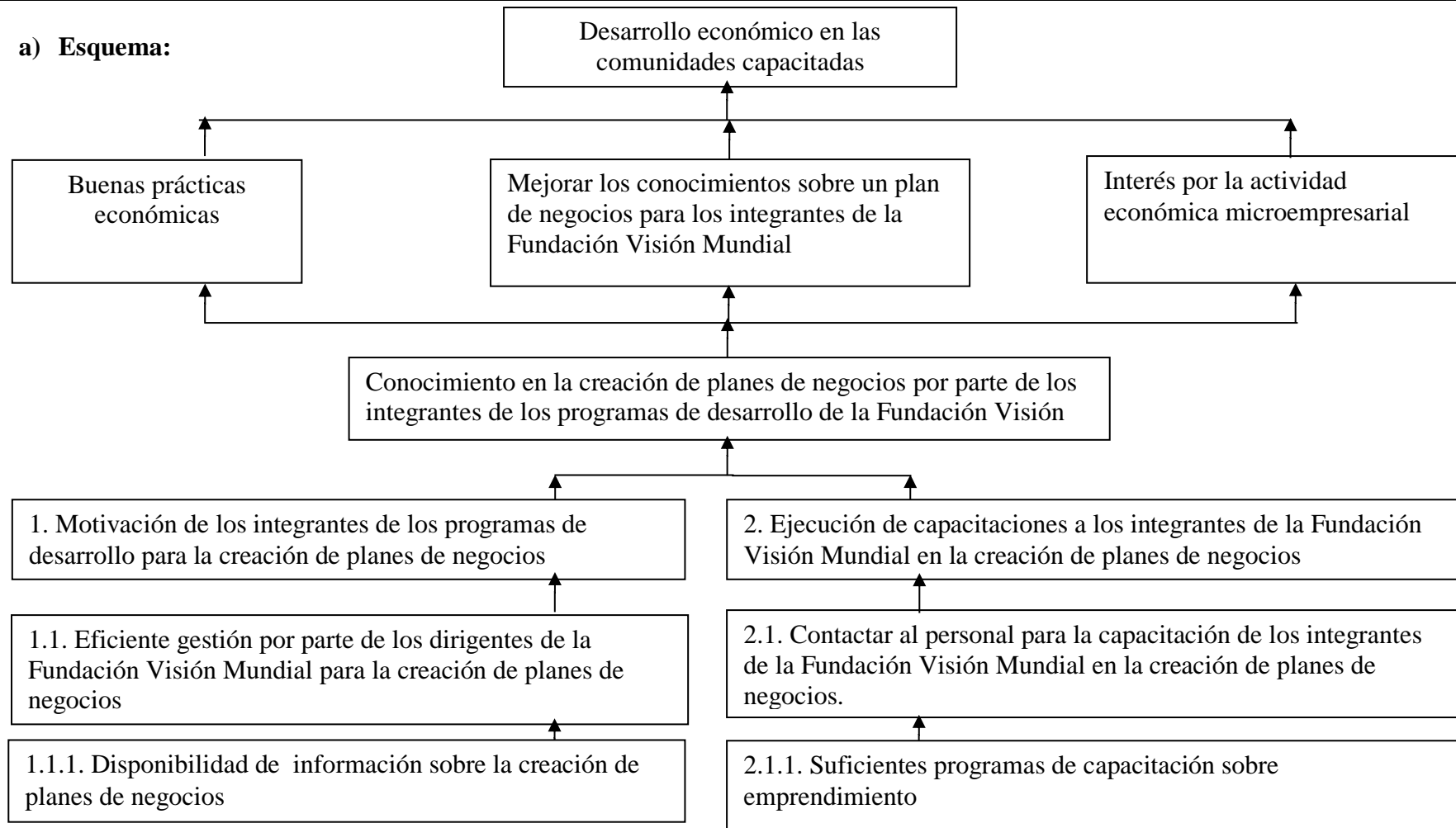
| 2.3 LÍNEA BASE DEL PROYECTO: | | |
|-------------------------------------|-------------------------|---|
| SECTOR | TIPO DE PROYECTO | INDICADOR |
| Emprendimiento | Capacitación | Realizada la encuesta se puede cuantificar que el 100% de los integrantes de los programas de desarrollo de área de la Fundación Visión Mundial están dispuestos a recibir la capacitación. |

2.4 IDENTIFICACIÓN Y CUANTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETIVO (BENEFICIARIOS):

La vinculación está encaminada a las personas que conforman los 4 programas de desarrollo de área de la Fundación Visión Mundial, los mismos que conforman el número de 120 integrantes clasificados en 65 hombres y 55 mujeres que se beneficiaran del proyecto ya que se les dotará de conocimientos necesarios para su comprensión y creación de planes de negocio que permita aplicar en sus proyectos de vida.

3. OBJETIVOS DEL PROYECTO:

a) Esquema:



3.1 OBJETIVO GENERAL:

Impartir conocimientos sobre la creación de planes de negocios para los integrantes de la Fundación Visión Mundial de la provincia de Tungurahua

3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS O COMPONENTES:

- Motivar a los integrantes de los programas de desarrollo para la creación de planes de negocios
- Ejecutar capacitaciones a los integrantes de la Fundación Visión Mundial en la creación de planes de negocios

3.3 MATRIZ DE MARCO LÓGICO:

| Resumen Narrativo de Objetivos | Indicadores Verificables Objetivamente | Fuentes de Verificación | Supuestos de Sustentabilidad |
|--|---|---|---|
| <p>Fin:</p> <p>Desarrollo económico en las comunidades capacitadas</p> | <p>Indicadores del fin:</p> <p>El 100% de los integrantes se beneficiaran de la capacitación por un lapso de 40 horas, durante el proyecto</p> | <p>Medios del fin:</p> <p>Talleres Hoja de registro de asistencia</p> | <p>Supuestos del fin:</p> <p>Asistencia por parte de los 120 integrantes de los 4 programas de desarrollo de la Fundación Visión Mundial</p> |
| <p>Propósito:</p> <p>Conocimiento de la creación de planes de negocio por parte de los integrantes de la Fundación Visión Mundial</p> | <p>Indicadores del propósito:</p> <p>Conocimiento en 70% de la creación de planes de negocios, al finalizar el proyecto</p> | <p>Medios del propósito:</p> <p>Talleres Ejercicios prácticos Hoja de registro de asistencia</p> | <p>Supuestos del propósito:</p> <p>Apoyo del Coordinador de la Fundación Visión Mundial</p> |

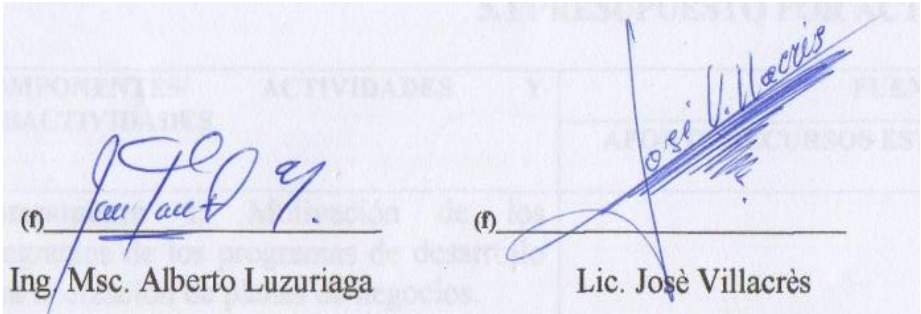
| Resumen Narrativo de Objetivos | Indicadores Verificables Objetivamente | Fuentes de Verificación | Supuestos de Sustentabilidad |
|--|--|--|--|
| <p>Componentes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Motivación de los integrantes de los programas de desarrollo para la creación de planes de negocios | <p>Indicadores de componentes:</p> <p>Número de asistentes apoyados durante el proyecto</p> | <p>Medios de componentes:</p> <p>Hoja de registro</p> | <p>Supuestos de componentes:</p> <p>Apoyo de los coordinadores de cada sector de la Fundación Visión Mundial.</p> |

| | | | |
|---|---|---|---|
| <p>- Ejecución de capacitaciones a los integrantes de la Fundación Visión Mundial en la creación de planes de negocios</p> | <p>120 integrantes capacitados al finalizar el proyecto.</p> | <p>Informe de Evaluación al evento</p> | <p>Apoyo de los coordinadores de cada sector de la Fundación Visión Mundial.</p> |
| <p>Actividades y Subactividades: Componente 1. Motivación de los integrantes de los programas de desarrollo para la creación de planes de negocios. Actividad 1.1. Eficiente gestión por parte de los dirigentes de la Fundación Visión Mundial para la creación de planes de negocios. Subactividad 1.1.1. Disponibilidad de información sobre la creación de planes de negocios.</p> | <p>Presupuesto:</p> <p style="text-align: center;">370,00</p> | <p>Medios de actividades:</p> <p>Documentos sobre la ejecución de los presupuestos</p> <p>Facturas</p> | <p>Supuestos de actividades:</p> <p>El valor de los gastos, no sobrepasen a los del presupuesto establecido.</p> |
| <p>Componente 2. Ejecución de capacitaciones a los integrantes de la Fundación Visión Mundial en la creación de planes de negocios. Actividad 2.1. Contactar al personal para la capacitación de los integrantes de la Fundación Visión Mundial en la creación de planes de negocios. Subactividad 2.1.1. Suficientes programas de capacitación sobre emprendimiento.</p> | | | |

4. ESTRATEGIA DE EJECUCIÓN

4.1 CRONOGRAMA POR COMPONENTES Y ACTIVIDADES

| COMPONENTES/ACTIVIDADES Y SUBACTIVIDADES | TIEMPO ESTIMADO | | | RESPONSABLES | RECURSOS NECESARIOS |
|--|-----------------|------------|-------------|------------------------------|---|
| | DESDE | HASTA | Nº DE HORAS | | |
| Componente 1. Motivación de los integrantes de los programas de desarrollo para la creación de planes de negocios. | | | | | |
| Actividad 1.1. Eficiente gestión por parte de los dirigentes de la Fundación Visión Mundial para la creación de planes de negocios. | 15/03/2013 | 25/03/2013 | 8 | Estudiantes | Transporte |
| Subactividad 1.1.1. Disponibilidad de información sobre la creación de planes de negocios. | 27/03/2013 | 10/04/2013 | 12 | Estudiantes | Transporte, Computadora |
| Componente 2. Ejecución de capacitaciones a los integrantes de la Fundación Visión Mundial en la creación de planes de negocios. | | | | | |
| Actividad 2.1. Contactar al personal para la capacitación de los integrantes de la Fundación Visión Mundial en la creación de planes de negocios. | 18/04/2013 | 15/05/2013 | 20 | Estudiantes y beneficiarios. | Presentación |
| Subactividad 2.1.1. Suficientes programas de capacitación sobre emprendimiento. | 10/06/2013 | 30/07/2013 | 60 | Estudiantes | Transporte, Computador, proyector, papelografo. |

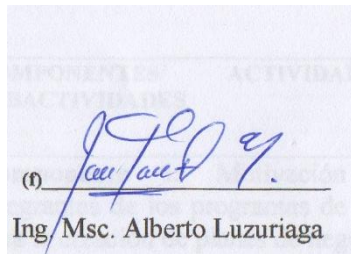
| | DOCENTES AUTORES | ESTUDIANTES PARTICIPANTES |
|--|-----------------------------|---------------------------|
|  <p data-bbox="203 598 573 639">Ing/ Msc. Alberto Luzuriaga</p> <p data-bbox="768 598 1010 639">Lic. José Villacrès</p> <p data-bbox="174 692 584 715">DOCENTE COORDINADOR PROYECTO</p> <p data-bbox="636 692 1070 715">COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA</p> | Ing. Msc. Alberto Luzuriaga | 1. Araujo Daniela |
| | | 2. Baños Albán Tatiana |
| | | 3. Flores Magaly |
| | Dra. Edita Lucero | 4. Freire María Belén |
| | | 5. Medrano Jaime |
| | | 6. Sánchez Darwin |
| | | 7. Tite Juan |

5. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO.

| 5.1 PRESUPUESTO POR ACTIVIDADES DEL PROYECTO | | | | | |
|---|---------------------------|---|-------------------------------------|--------------------------------|---------------|
| COMPONENTES/ SUBACTIVIDADES | ACTIVIDADES | Y | FUENTES DE FINANCIAMIENTO (dólares) | | TOTAL USD. |
| | | | APORTE RECURSOS ESTUDIANTES | APORTE ENTIDAD BENEFICIARIA | |
| | Componente 1: | Motivación de los integrantes de los programas de desarrollo para la creación de planes de negocios. | | | |
| | Actividad 1.1 | Eficiente gestión por parte de los dirigentes de la Fundación Visión Mundial para la creación de planes de negocios. | 80,00 | 0,00 | 80,00 |
| | Subactividad 1.1.1 | Disponibilidad de información sobre la creación de planes de negocios. | 40,00 | 0,00 | 40,00 |
| | | | | | |
| | Componente 2: | Ejecución de capacitaciones a los integrantes de la Fundación Visión Mundial en la creación de planes de negocios. | | | |
| | Actividad 2.1 | Eficientes programas de capacitación sobre emprendimiento. | 160,00 | 0,00 | 160,00 |
| | Subactividad 2.1.1 | Contacto al personal para la capacitación de los integrantes de la Fundación Visión Mundial en la creación de planes de negocios. | 90,00 | 0,00 | 90,00 |
| | TOTAL | | 370,00 | 0,00 | 370,00 |

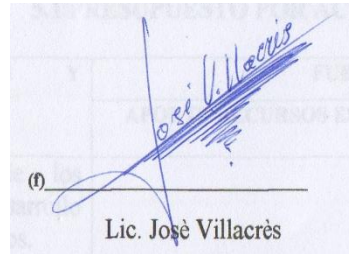
5.2 PRESUPUESTO POR CONCEPTO DEL PROYECTO

| CONCEPTO | APORTE RECURSOS ESTUDIANTES | APORTE ENTIDAD BENEFICIARIA | TOTAL USD. |
|---|-----------------------------|-----------------------------|---------------|
| Personal | 60,00 | 00,00 | |
| Equipos | 40,00 | 00,00 | |
| Materiales y Suministros | 140,00 | 00,00 | |
| Pasajes | 100,00 | 00,00 | |
| Servicios (refrigerios, fotocopias, etc.) | 30,00 | 00,00 | |
| | | | |
| Total USD | 370,00 | 00,00 | 370,00 |



(f) _____
Ing/ Msc. Alberto Luzuriaga

DOCENTE COORDINADOR PROYECTO



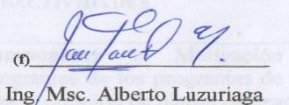
(f) _____
Lic. Jose Villacres

COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA

| 6. PROGRAMACIÓN ANALÍTICA | | | | | |
|---|--|--|--|---------------|--|
| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO FACULTAD DE: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CARRERA DE: ECONOMÍA E INGENIERÍA INANCIERA PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COMUNIDAD | | | | | |
| PROYECTO: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIO POR PARTE DE LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACION VISION MUNDIAL “ DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO: ING. MSC. ALBERTO LUZURIAGA | | | | | |
| UNIDAD TEMÁTICA: “EMPRENDIMIENTO Y SU RELACIÓN CON LA CREACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO” | | | | | |
| FECHA: 15/05/2013 – 30/06/2013 | | | | | |
| OBJETIVOS DE LA UNIDAD | | Los Beneficiarios se convierten en emprendedores Los beneficiarios cuentan con un conocimiento más técnico sobre creación de planes de negocio | | | |
| CONTENIDOS | | ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS | RECURSOS | TIEMPO | EVALUACIÓN |
| Presentación e Introducción | | Desarrollo de Mentefactos conceptuales acerca de cómo ser un emprendedor Despertar el interés Formulación de alternativas de solución de acuerdo con la naturaleza del problema tratado Trabajo en equipo | Marcadores, Papel periódico Hojas Esferos Cámara | 5 horas | Talleres Resumen del tema. Ejercicios prácticos Hoja de registro de asistencia. |
| Emprendimiento | | | | | |
| La empresa, Áreas, Etapas | | | | | |
| Idea del Negocio | | | | | |
| Elaboración de un plan de negocio | | | | | |
| Presupuesto del Efectivo | | | | | |
| Estrategias competitivas | | | | | |
| Parte legal | | 5 horas | | | |
| Aplicaciones | | 5 horas | | | |

INFORME PROYECTO PLANIFICADO.

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
PROGRAMA: UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA
PROYECTOS ACADÉMICOS DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD PLANIFICADOS.

| | | | | | | | |
|---|--|---|---|---|--|--|-----------------------------|
| PROYECTO: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA (PDA) DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL” | | | | | | | |
| CÓDIGO: FCAUD-IF-E-001-marzo-agosto2013 | | | | | | | |
| ENTIDAD(ES) BENEFICIARIA (S) | | TIEMPO PLANIFICADO | | | PRESUPUESTO PLANIFICADO USD (\$) | | |
| 1.FUNDACION VISON MUNDIAL | | DESDE | HASTA | # HORAS | APORTES RECURSOS ESTUDIANTES | APORTE DE LA ENTIDAD BENEFICIARIA | TOTAL |
| NÚMERO DE BENEFICIARIOS:120 BENEFICIARIOS | | MARZO | JULIO | 100 | 370.00 | 00.00 | 370.00 |
| COORDINADOR (ES) ENTIDAD (ES) BENEFICIARIAS | | RESPONSABLES DEL PROYECTO | | ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | | |
| NOMBRE | CARGO | DOCENTE COORDINADOR | DOCENTES AUTORES | HOMBRES | # HORAS PLANIFICADAS | MUJERES | # HORAS PLANIFICADAS |
| 1. Lic. Jose Villacres 2. Lic. Zully Yañez 3. Lic. William Peña 4. Lic. Juan Carlos Alban 5. Ing. Azucena Garcés | 1.Director de Visión Mundial 2.Coordinadora de Pilahuin 3. Coordinador Pasa 4.Coordinador Pelileo 5.Coordinadora Pillaro | Ing.Msc. Alberto Luzuriaga Dra. Edita Lucero | 1 Ing.Msc. Alberto Luzuriaga 2 Dra. Edita Lucero | 1.Juan Carlos Tite Pineda 2.Darwin Vladimir Sánchez Bonilla 3. Jaime Patricio Medrano Álvarez | 100 100 100 | 1.Tatiana Elizabeth Baños Albán 2.María Belén Freire Guevara 3.Daniela Estefanía Araujo Castro 4.Magaly Marithza Flores Monar | 100 100 100 |
| PRESENTADO POR: | | REVISADO POR: | | | INFORME FAVORABLE: | | |
|  Ing Msc. Alberto Luzuriaga DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO | |  Eco. Rosario Vasconez COORDINADOR UNIDAD VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD DE LA FACULTAD | | |  DIRECTOR CEVIC-UTA | | |

Ambato, 18 de febrero del 2013

Señor Lic.
José Villacrés
REPRESENTANTE VISION MUNDIAL
Presente

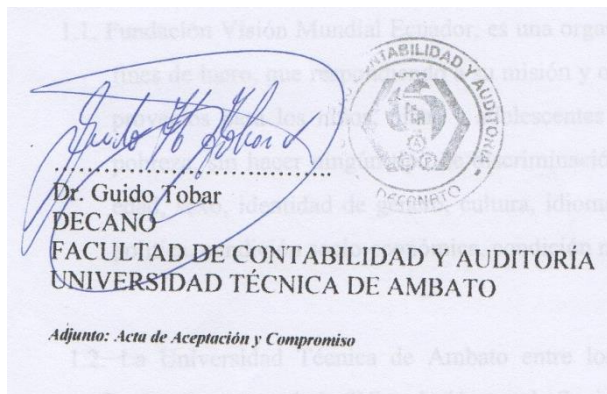
De mi consideración:

Por el presente me permito expresar a usted mi más cordial saludo y deseo de éxitos en sus funciones. A la vez que solicito se digne a quien corresponda, se brinde las facilidades necesarias para que el personal de la Facultad de Contabilidad y Auditoría, Carreras de Ingeniería Financiera y Economía realicen la Planificación, Ejecución, Monitoreo y evaluación de Proyecto(s) Académico(s) de Servicio Comunitario para Vinculación con la Sociedad.

Con esta finalidad y seguros de contar con su valiosa aprobación, se deberá suscribir el **ACTA DE ACEPTACION Y COMPROMISO** adjunto o Convenio.

Por la atención que se digne dar al presente, me suscribo de usted.

Atentamente:



**UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
CENTRO DE VINCULACION CON LA COLECTIVIDAD**

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**ACTA DE ACEPTACION Y COMPROMISO PARA LA PLANIFICACION,
EJECUCION, MONITOREO Y EVALUACION DE PROYECTOS
ACADEMICOS DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACION CON
LA SOCIEDAD**

En la ciudad de Ambato, a los 22 días del mes de febrero del dos mil trece. La Fundación Visión Mundial representada por el Lic. José Villacres en calidad de Coordinador de la Zona Centro y la Universidad Técnica de Ambato a través de la Facultad de Contabilidad y Auditoría representada por el Msc. Guido Tobar en calidad de Decano de Facultad, acuerda celebrar la presente Acta de Aceptación y Compromiso, al tenor de las siguientes cláusulas:

PRIMERA.- ANTECEDENTES.

1.1.Fundación Visión Mundial Ecuador, es una organización no gubernamental sin fines de lucro, que respondiendo a su misión y objetivos impulsa programas y proyectos para los niños, niñas y adolescentes que viven en condiciones de pobreza, sin hacer ningún tipo de discriminación por su lugar de nacimiento, edad, sexo, identidad de género, cultura, idioma, religión, filiación política, condición socio-económica, condición migratoria, diferencia física.

1.2.La Universidad técnica de Ambato entre los principios que orientan sus funciones contempla la “Vinculación con la Sociedad”, en virtud de la cual esta Institución de educación Superior pone a disposición de la comunidad su colaboración en áreas específicas a entidades, tanto públicas como privadas a través de la facultad de Contabilidad y Auditoría, Carrera de Ingeniería Financiera y economía.

SEGUNDA.- OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

- Facilitar la vinculación Universidad – Sectores sociales, productivos y culturales.

2.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Establecer la cooperación interinstitucional entre la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato y la Fundación Visión Mundial.
- Desarrollar en forma conjunta y participativa la Planificación, Ejecución, Monitoreo y evaluación del Proyecto Académico de Servicio Comunitario para

Vinculación con la Sociedad; en los campos de especialidad de las respectivas carreras de la Facultad y según la necesidades de la Entidad Beneficiaria.

TERCERA.- COMPROMISOS DE LAS PARTES

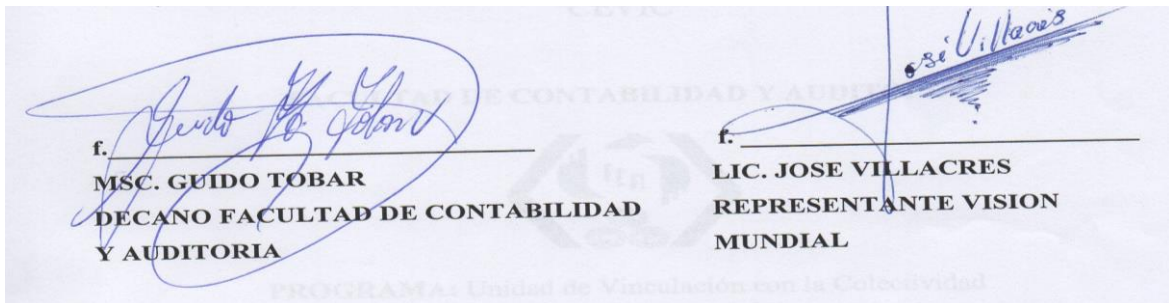
3.1. La Fundación Visión Mundial se compromete a:

- Brindar las facilidades necesarias durante la Etapas de Planificación, Ejecución, Monitoreo y Evaluación del Proyecto a través de un coordinador designado para el efecto, para que proporcione la información necesaria al personal de la Universidad Técnica de Ambato.
- Suscribir a través de su Coordinador Lic. José Villacres los documentos respectivos de la planificación, Ejecución, Monitoreo y Evaluación del Proyecto para su posterior aprobación.

3.2. La Universidad Técnica de Ambato se compromete a:

- Prestar las facilidades necesarias a través del personal idóneo (docentes y estudiantes) que se requiera para el desarrollo de la planificación, ejecución, monitoreo y evaluación del proyecto en la Fundación Visión Mundial y presentar para su aprobación el proyecto académico de servicio comunitario para Vinculación con la Sociedad de una duración mínima de 80 horas de ejecución, las mismas que serán realizadas fuera de los horarios académicos normales, o durante periodo vacacional.}

Los celebrantes se ratifican en todo el contenido de la presente Acta de “Aceptación y Compromiso” y para constancia firman en unidad de acto, cuatro ejemplares del mismo tenor y efecto, en Ambato, a los 22 días del mes de Febrero del 2013.



f. *Guido Tobar*
MSC. GUIDO TOBAR
DECANO FACULTAD DE CONTABILIDAD
Y AUDITORIA

f. *José Villacres*
LIC. JOSE VILLACRES
REPRESENTANTE VISION
MUNDIAL

PROGRAMA: Unidad de Vinculación con la Comunidad

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD “CEVIC”

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



PROGRAMA: Unidad de Vinculación con la Colectividad

CARRERA DE: ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA

PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD

ETAPA II:“EJECUCIÓN Y MONITOREO”

NOMBRE DEL PROYECTO: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE LA FUNDACION VISION MUNDIAL”

DOCENTE COORDINADOR: ING. MSC. ALBERTO LUZURIAGA

DOCENTES PARTICIPANTES: ING. MSC. ALBERTO LUZURIAGA

ENTIDAD(ES) BENEFICIARIA(S): FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL
“PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA (PDA)”

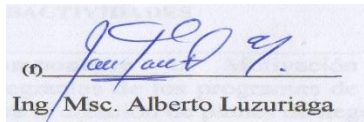
COORDINADOR(ES) ENTIDAD(ES) BENEFICIARIA(S): PDA PELILEO: JUAN CARLOS ALBAN, PDA PASA: WILLIAM PEÑA, PDA PILLARO: AZUCENA GARCES, PDA PILAHUIN: ZULLY YANEZ

CÓDIGO DEL PROYECTO: FCAUD-IF-E-001-marzo-agosto-2013

Ambato, marzo 2013-agosto 2013

1. ESTRATEGIA DE MONITOREO:

| COMPONENTES/ACTIVIDADES SUBACTIVIDADES | TIEMPO PLANIFICADO | | | PRESUPUESTO PLANIFICADO | | | TIEMPO DE EJECUCIÓN REAL | | | PRESUPUESTO DE EJECUCIÓN REAL | | |
|---|--------------------|------------|------------|------------------------------|------------------------------|-----------------|--------------------------|------------|------------|-------------------------------|------------------------------|-----------------|
| | DESDE | HASTA | # HORAS | APORTES RECURSOS ESTUDIANTES | APORTES ENTIDAD BENEFICIARIA | TOTAL USD | DESDE | HASTA | # HORAS | APORTES RECURSOS ESTUDIANTES | APORTES ENTIDAD BENEFICIARIA | TOTAL USD |
| Componente 1: Motivación de los integrantes de los programas de desarrollo para la creación de planes de negocios. | | | | | | | | | | | | |
| Actividad 1.1 Eficiente gestión por parte de los dirigentes de la Fundación Visión Mundial para la creación de planes de negocios. | 15/03/2013 | 25/03/2013 | 8 | \$80,00 | \$0,00 | \$80,00 | 15/03/2013 | 25/03/2013 | 8 | \$80,00 | \$0,00 | \$80,00 |
| Subactividad 1.1.1 Disponibilidad de información sobre la creación de planes de negocios. | 27/03/2013 | 10/04/2013 | 12 | \$40,00 | \$0,00 | \$40,00 | 27/03/2013 | 10/04/2013 | 12 | \$40,00 | \$0,00 | \$40,00 |
| Componente 2: Ejecución de capacitaciones a los integrantes de la Fundación Visión Mundial en la creación de planes de negocios. | | | | | | | | | | | | |
| Actividad 2.1 Eficientes programas de capacitación sobre emprendimiento. | 18/04/2013 | 15/05/2013 | 20 | \$160,00 | \$0,00 | \$160,00 | 18/04/2013 | 15/05/2013 | 11 | \$160,00 | \$0,00 | \$160,00 |
| Subactividad 2.1.1 Contacto al personal para la capacitación de los integrantes de la Fundación Visión Mundial en la creación de planes de negocios. | 10/06/2013 | 30/07/2013 | 60 | \$90,00 | \$0,00 | \$90,00 | 03/06/2013 | 27/07/2013 | 100 | \$90,00 | \$0,00 | \$90,00 |
| TOTAL | | | 100 | \$370,00 | \$0,00 | \$370,00 | | | 131 | \$370,00 | \$0,00 | \$370,00 |



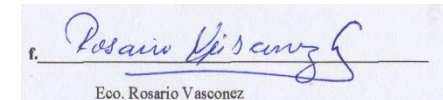
Ing. Msc. Alberto Luzuriaga

ING. MSC. ALBERTO LUZURIAGA
DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO



Lic. José Villacres





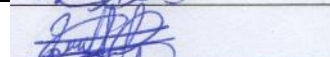
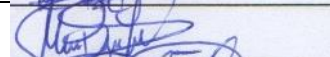
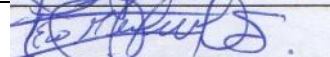
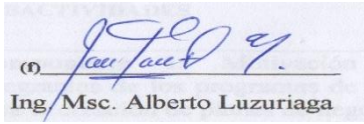
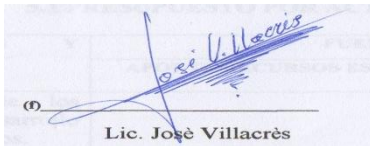
LIC. JOSÉ VILLACRES
COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA



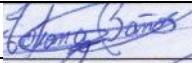

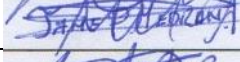



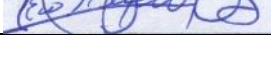
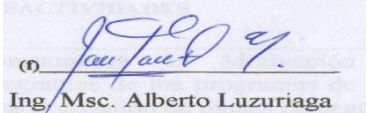
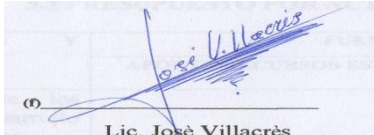
Eco. Rosario Vasconez

EC. ROSARIO VASCONEZ
COORDINADOR UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD DE LA FACULTAD

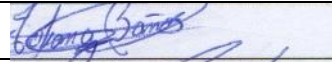

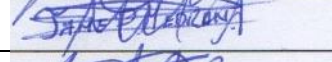
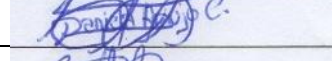
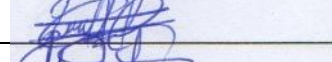

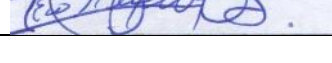
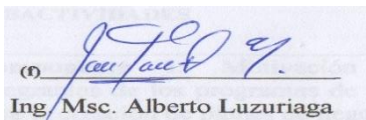
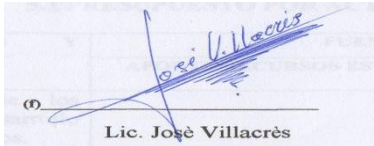
2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO | | | | | |
|---|--------------------------|--|---|--|--|
| PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD | | | | | |
| FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA | | | | | |
| CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA | | | | | |
| REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | | | | |
| PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISION MUNDIAL" | | | | | |
| ENTIDAD BENEFICIARIA: VISION MUNDIAL | | | | | |
| DÍA: Viernes | FECHA: 15/03/2013 | | | | |
| HORARIO: DE 09:00 A 11:00 | JORNADA: 2 HORAS. | | | | |
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA | | | |
| Tatiana Baños Albán | 180418071-7 |  | | | |
| Juan Carlos Tite | 180401447-8 |  | | | |
| Jaime Medrano Álvarez | 180460924-4 |  | | | |
| Daniela Araujo Castro | 180379242-1 |  | | | |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  | | | |
| María Belén Freire | 180449122-1 |  | | | |
| Magaly Flores Monar | 020191503-0 |  | | | |
|  Ing. Msc. Alberto Luzuriaga | | |  Lic. José Villacrés | | |
| DOCENTE COORDINADOR PROYECTO | | | COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA | | |

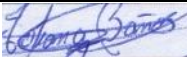
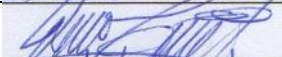
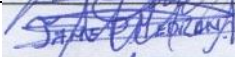
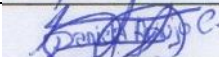


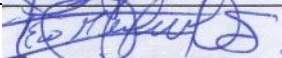
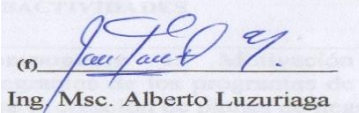
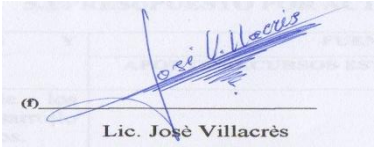
2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| <p>UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO</p> <p>PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD</p> <p>FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA</p> <p>CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA</p> <p>REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES</p> <p>PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL"</p> <p>ENTIDAD BENEFICIARIA: VISION MUNDIAL</p> <p>DÍA: Martes FECHA: 19/03/2013</p> <p>HORARIO: DE 09:00 A 11:00 JORNADA: 2 HORAS.</p> | | |
|--|-------------|--|
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA |
| Tatiana Baños Albán | 180418071-7 |  |
| Juan Carlos Tite | 180401447-8 |  |
| Jaime Medrano Álvarez | 180460924-4 |  |
| Daniela Araujo Castro | 180379242-1 |  |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  |
| María Belén Freire | 180449122-1 |  |
| Magaly Flores Monar | 020191503-0 |  |
| <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;">  <p>Ing. Msc, Alberto Luzuriaga</p> <p>DOCENTE COORDINADOR PROYECTO</p> </div> <div style="text-align: center;">  <p>Lic. José Villacrés</p> <p>COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA</p> </div> </div> | | |

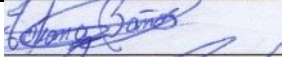

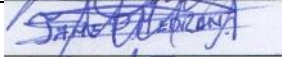



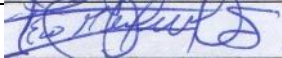
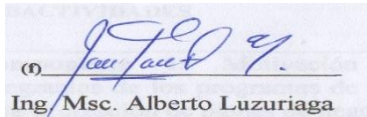
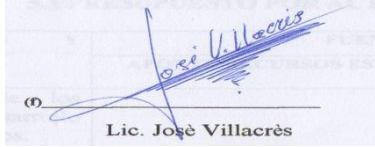
2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO | | |
|---|--------------------------|--|
| PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD | | |
| FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA | | |
| CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA | | |
| REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | |
| PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISION MUNDIAL" | | |
| ENTIDAD BENEFICIARIA: VISION MUNDIAL | | |
| DÍA: Jueves | FECHA: 21/03/2013 | |
| HORARIO: DE 09:00 A 11:00 | JORNADA: 2 HORAS. | |
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA |
| Tatiana Baños Albán | 180418071-7 |  |
| Juan Carlos Tite | 180401447-8 |  |
| Jaime Medrano Álvarez | 180460924-4 |  |
| Daniela Araujo Castro | 180379242-1 |  |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  |
| María Belén Freire | 180449122-1 |  |
| Magaly Flores Monar | 020191503-0 |  |
|  Ing /Msc. Alberto Luzuriaga Ing. Msc, Alberto Luzuriaga  Lic. José Villacrés Lic. José Villacrés | | |
| DOCENTE COORDINADOR PROYECTO | | COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA |

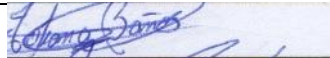

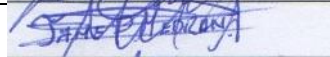

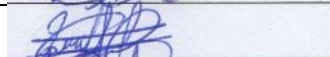
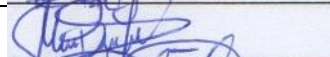
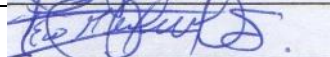
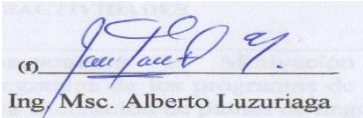
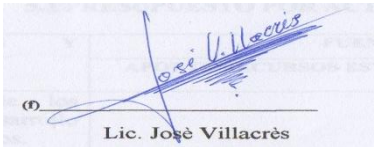
2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO | | |
|---|--------------------------|---|
| PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD | | |
| FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA | | |
| CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA | | |
| REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | |
| PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL" | | |
| ENTIDAD BENEFICIARIA: VISION MUNDIAL | | |
| DÍA: Lunes | FECHA: 25/03/2013 | |
| HORARIO: DE 09:00 A 11:00 | JORNADA: 2 HORAS. | |
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA |
| Tatiana Baños Albán | 180418071-7 |  |
| Juan Carlos Tite | 180401447-8 |  |
| Jaime Medrano Álvarez | 180460924-4 |  |
| Daniela Araujo Castro | 180379242-1 |  |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  |
| María Belén Freire | 180449122-1 |  |
| Magaly Flores Monar | 020191503-0 |  |
| | | |
|  Ing. Msc. Alberto Luzuriaga | |  Lic. José Villacres |
| DOCENTE COORDINADOR PROYECTO | | COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA |

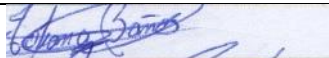

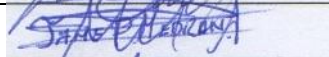

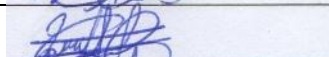
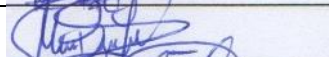
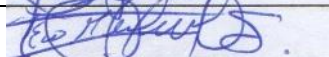
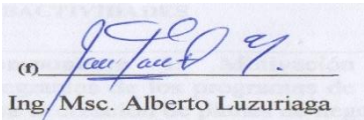

2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO | | | | | |
|--|--------------------------|--|---|--|--|
| PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD | | | | | |
| FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA | | | | | |
| CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA | | | | | |
| REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | | | | |
| PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL" | | | | | |
| ENTIDAD BENEFICIARIA: VISION MUNDIAL | | | | | |
| DÍA: Miércoles | FECHA: 27/03/2013 | | | | |
| HORARIO: DE 15:00 A 18:00 | JORNADA: 3 HORAS. | | | | |
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA | | | |
| Tatiana Baños Albán | 180418071-7 |  | | | |
| Juan Carlos Tite | 180401447-8 |  | | | |
| Jaime Medrano Álvarez | 180460924-4 |  | | | |
| Daniela Araujo Castro | 180379242-1 |  | | | |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  | | | |
| María Belén Freire | 180449122-1 |  | | | |
| Magaly Flores Monar | 020191503-0 |  | | | |
|  Ing. Msc. Alberto Luzuriaga Ing. Msc, Alberto Luzuriaga DOCENTE COORDINADOR PROYECTO | | |  Lic. José Villacres Lic. José Villacres COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA | | |


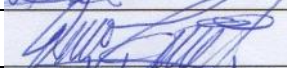
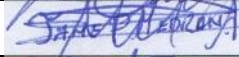



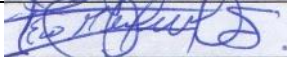
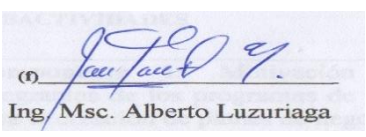
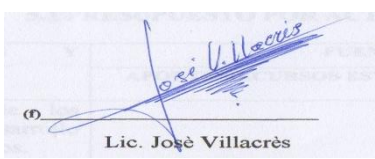
2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO | | | | | |
|---|--------------------------|--|--|--|--|
| PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD | | | | | |
| FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA | | | | | |
| CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA | | | | | |
| REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | | | | |
| PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISION MUNDIAL" | | | | | |
| ENTIDAD BENEFICIARIA: VISION MUNDIAL | | | | | |
| DÍA: Viernes | FECHA: 29/03/2013 | | | | |
| HORARIO: DE 09:00 A 12:00 | JORNADA: 3 HORAS. | | | | |
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA | | | |
| Tatiana Baños Albán | 180418071-7 |  | | | |
| Juan Carlos Tite | 180401447-8 |  | | | |
| Jaime Medrano Álvarez | 180460924-4 |  | | | |
| Daniela Araujo Castro | 180379242-1 |  | | | |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  | | | |
| María Belén Freire | 180449122-1 |  | | | |
| Magaly Flores Monar | 020191503-0 |  | | | |
|  Ing. Msc. Alberto Luzuriaga Ing. Msc, Alberto Luzuriaga DOCENTE COORDINADOR PROYECTO | | |  Lic. José Villacrés Lic. José Villacrés COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA | | |

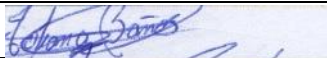

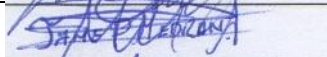

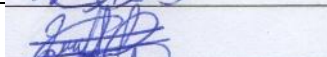
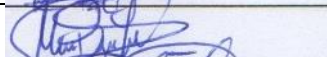
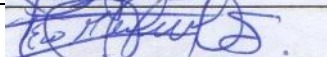
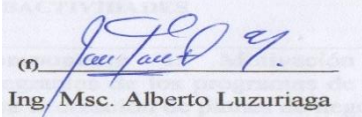

2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO | | | | | |
|--|--------------------------|--|---|--|--|
| PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD | | | | | |
| FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA | | | | | |
| CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA | | | | | |
| REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | | | | |
| PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISION MUNDIAL" | | | | | |
| ENTIDAD BENEFICIARIA: VISION MUNDIAL | | | | | |
| DÍA: Jueves | FECHA: 04/04/2013 | | | | |
| HORARIO: DE 10:00 A 12:00 | JORNADA: 2 HORAS. | | | | |
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA | | | |
| Tatiana Baños Albán | 180418071-7 |  | | | |
| Juan Carlos Tite | 180401447-8 |  | | | |
| Jaime Medrano Álvarez | 180460924-4 |  | | | |
| Daniela Araujo Castro | 180379242-1 |  | | | |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  | | | |
| María Belén Freire | 180449122-1 |  | | | |
| Magaly Flores Monar | 020191503-0 |  | | | |
|  Ing. Msc, Alberto Luzuriaga DOCENTE COORDINADOR PROYECTO | | |  Lic. José Villacrés COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA | | |

2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO | | |
|---|--------------------------|--|
| PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD | | |
| FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA | | |
| CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA | | |
| REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | |
| PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISION MUNDIAL" | | |
| ENTIDAD BENEFICIARIA: VISION MUNDIAL | | |
| DÍA: Viernes | FECHA: 05/04/2013 | |
| HORARIO: DE 10:00 A 12:00 | JORNADA: 2 HORAS. | |
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA |
| Tatiana Baños Albán | 180418071-7 |  |
| Juan Carlos Tite | 180401447-8 |  |
| Jaime Medrano Álvarez | 180460924-4 |  |
| Daniela Araujo Castro | 180379242-1 |  |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  |
| María Belén Freire | 180449122-1 |  |
| Magaly Flores Monar | 020191503-0 |  |
|  Ing. Msc. Alberto Luzuriaga | | |
|  Lic. José Villacrés | | |
| Ing. Msc, Alberto Luzuriaga | | |
| Lic. José Villacrés | | |
| DOCENTE COORDINADOR PROYECTO | | |
| COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA | | |

2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO | | | | | |
|--|--------------------------|--|---|--|--|
| PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD | | | | | |
| FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA | | | | | |
| CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA | | | | | |
| REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | | | | |
| PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISION MUNDIAL" | | | | | |
| ENTIDAD BENEFICIARIA: VISION MUNDIAL | | | | | |
| DÍA: Miércoles | FECHA: 10/04/2013 | | | | |
| HORARIO: DE 15:00 A 17:00 | JORNADA: 2 HORAS. | | | | |
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA | | | |
| Tatiana Baños Albán | 180418071-7 |  | | | |
| Juan Carlos Tite | 180401447-8 |  | | | |
| Jaime Medrano Álvarez | 180460924-4 |  | | | |
| Daniela Araujo Castro | 180379242-1 |  | | | |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  | | | |
| María Belén Freire | 180449122-1 |  | | | |
| Magaly Flores Monar | 020191503-0 |  | | | |
|  Ing. Msc. Alberto Luzuriaga Ing. Msc, Alberto Luzuriaga DOCENTE COORDINADOR PROYECTO | | |  Lic. José Villacrés Lic. José Villacrés COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA | | |

2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

CARRERA DE: ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA

REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

PROYECTO: VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD

ENTIDAD BENEFICIARIA: PDA PILAHUIN VISION MUNDIAL

DÍA: Miércoles FECHA: 19-06-2013

HORARIO: DE 9:00 A 11:00 JORNADA:HORAS. 8

| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA |
|-----------------------|-------------|-------|
| Maria Belén Freire y | 180449122-1 | |
| Esthera Ramos Alben | 180418071-7 | |
| JUAN CARLOS TATE | 1804014478 | |
| Daniela Bravo Castro | 1803792421 | |
| ANIME P. MORALES A. | 180460924-4 | |
| Darwin Sinder Bonilla | 180444131-0 | |
| Magaly Flores Monar | 020191503-0 | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |





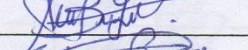

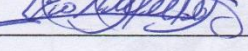
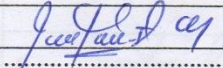
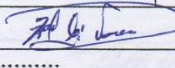
f:

f:

INE. MSc. ALBERTO LUZURIAGA,
DOCENTE COORDINADOR PROYECTO

LIC. ZULLY YANEZ
COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA

2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO | | |
|---|---|--|
| PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD | | |
| FACULTAD DE <u>CONTABILIDAD Y AUDITORÍA.</u> | | |
| CARRERA DE: <u>ECONOMÍA E INGENIERÍA FINANCIERA</u> | | |
| REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | |
| PROYECTO: <u>VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD</u> | | |
| ENTIDAD BENEFICIARIA: <u>VISION MUNDIAL PDA PIAMHIN.</u> | | |
| DÍA: <u>Jueves</u> | | FECHA: <u>20-06-2013</u> |
| HORARIO: DE <u>8:00</u> A <u>17:00</u> | | JORNADA:HORAS.. <u>9</u> |
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA |
| Daniela Araujo Castro | 1803792021 |  |
| Stalme P. MORALES | 180960929-4 |  |
| JOSAF CARLOS TITE | 1804014478 |  |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  |
| Maria Belén Freire Guayana | 1804491221- |  |
| Leticia BARRAS ALONSO | 1804180717 |  |
| MAGALY Flores Honor | 020191503-0 |  |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| f: <u></u> | f: <u></u> | |
| INGE. MSc. ALBERTO LUJARRIGA DOCENTE COORDINADOR PROYECTO | LIC. ZULLY YANEZ COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA | |

2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

CARRERA DE: ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA

REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

PROYECTO: VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD.

ENTIDAD BENEFICIARIA: VISIÓN MUNDIAL PDA PILANQUITIN

DÍA: VIERNES FECHA: 21 JUNIO 2013

HORARIO: DE 9:00 A 13:00 JORNADA:HORAS..

| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA |
|-----------------------------------|-------------|---------------------------|
| <i>Fátima Baños Allán</i> | 180418071-7 | <i>Fátima Baños</i> |
| <i>Darwin Sánchez Benillo</i> | 180424131-0 | <i>Darwin</i> |
| <i>Christine P. Medrano A.</i> | 180460924-4 | <i>Christine Medrano</i> |
| <i>Maria Belén Freyre Guevara</i> | 180449122-1 | <i>Maria Belén Freyre</i> |
| <i>Juan Carlos Tete</i> | 1804014428 | <i>Juan Carlos Tete</i> |
| <i>Magaly Flores Honor</i> | 020191503-0 | <i>Magaly Flores</i> |
| <i>Daniela Areujo Castro</i> | 1803792421 | <i>Daniela Areujo</i> |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

f: *Alberto Luzuriaga* f: *Zully Yanez*

ING. MSc. ALBERTO LUZURIAGA DOCENTE COORDINADOR PROYECTO LIC. ZULLY YANEZ COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA

2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO

PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE: ECONOMIA Y GESTIÓN FINANCIERA
REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

PROYECTO:

ENTIDAD BENEFICIARIA: VISION MUNDIAL PDA (PASA)

DÍA: JUEVES FECHA: 27 JUNIO/2013.

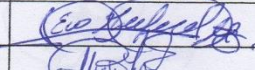
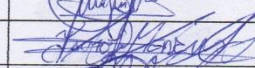
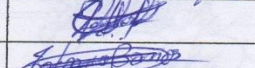
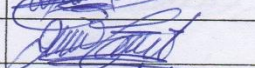
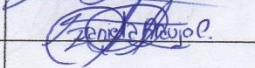
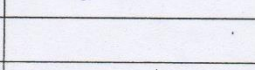
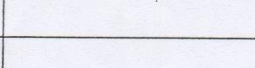
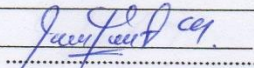
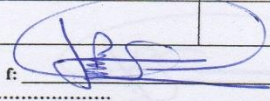
HORARIO: DE 8 AM A 12 PM. JORNADA: 4 HORAS..

| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA |
|----------------------------------|------------------------|-------|
| <u>OSIME MEDRANO A.</u> | <u>1804609244</u> | |
| <u>Maria Belén Jerez Guevara</u> | <u>180449122-1</u> | |
| <u>Daniela Araujo Castro.</u> | <u>1803732421</u> | |
| <u>Magaly Flores Monar</u> | <u>020191503-0</u> | |
| <u>Darwin V. Sánchez B</u> | <u>180474131-0</u> | |
| <u>Lorena Baños</u> | <u>180418071-7</u> | |
| <u>JUAN CARLOS TITE</u> | <u>180401447-8</u> | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| f: <u>Alberto Luzuriaga</u> | f: <u>William Peña</u> | |

ING. MSc. ALBERTO LUZURIAGA.
DOCENTE COORDINADOR PROYECTO

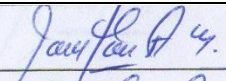
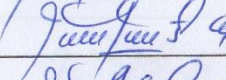
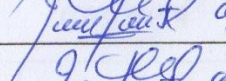
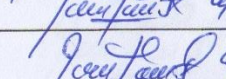
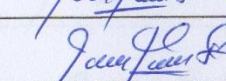
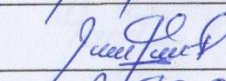

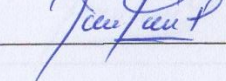

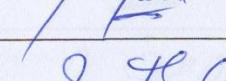

LIC. WILLIAM PEÑA
COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA

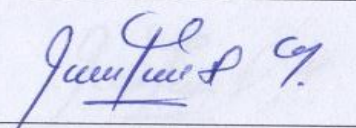
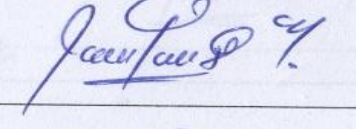
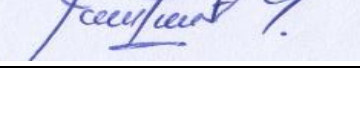
2. REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES

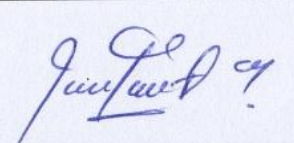
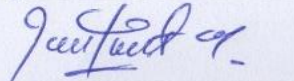
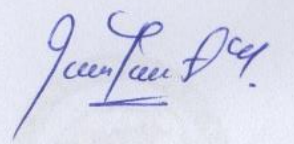
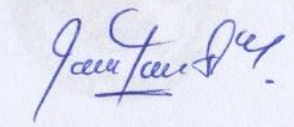
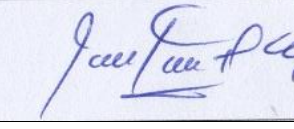
| UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO | | |
|--|--|--|
| PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD | | |
| FACULTAD DE <u>CONTABILIDAD Y AUDITORIA</u> | | |
| CARRERA DE: <u>ECONOMÍA E INGENIERÍA FINANCIERA</u> | | |
| REGISTRO DE ASISTENCIA DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | |
| PROYECTO: <u>VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD.</u> | | |
| ENTIDAD BENEFICIARIA: <u>VISION MUNDIAL, PDA PELILBO</u> | | |
| DÍA: <u>DOMINGO</u> | FECHA: <u>07/JULIO/2013</u> | |
| HORARIO: DE <u>8:00</u> A <u>17:00</u> | JORNADA:HORAS. <u>9</u> | |
| NOMBRE | No CÉDULA | FIRMA |
| Magaly Flores Honor | 02019002-0 |  |
| Maria Belén Freire Guevara | 180449122-1 |  |
| Jaime P. Meunero A. | 180460924-4 |  |
| Darwin Sánchez Bonilla | 180474131-0 |  |
| Estelina Banares Albin | 180418051-7 |  |
| JUAN CARLOS TATE | 180401447-8 |  |
| Daniela Araujo Castro | 1803792421 |  |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| f:  | f:  | |
| ING. MEC. ALBERTO LUZURIAGA DOCENTE COORDINADOR PROYECTO | LIC. JUAN CARLOS ALBAN COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA | |

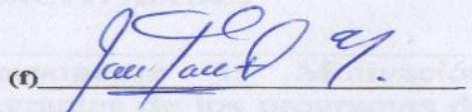
3. REGISTRO DE ACTIVIDADES TUTORIALES DEL COORDINADOR Y DOCENTES PARTICIPANTES DEL PROYECTO

COORDINADOR O DOCENTE(S) PARTICIPANTES EN LA EJECUCIÓN, MONITOREO Y EVALUACIÓN DEL PROYECTO: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL” ING.MSC. ALBERTO LUZURIAGA

| DÍA Y FECHA | HORA INICIO | HORA FINALIZACIÓN | # DE HORAS | ACTIVIDADES CUMPLIDAS | FIRMAS DEL COORDINADOR DEL PROYECTO O DOCENTE PARTICIPANTE |
|-------------------------|-------------|-------------------|------------|--|---|
| Viernes 15/06/2013 | 09:00 | 11:00 | 2 | Visita al coordinador del PDA de Pilahuin y Yanzaputzan, Lic. Zully Yanes, para la entrega de información sobre las capacitaciones para la Elaboración de Planes de Negocios. |  |
| Martes 19/03/2013 | 09:00 | 11:00 | 2 | Visita al coordinador del PDA de Pasa Lic. William Peña, para la entrega de información sobre las capacitaciones para la Elaboración de Planes de Negocios. |  |
| Jueves 21/03/2013 | 09:00 | 11:00 | 2 | Visita al coordinador del PDA de Pelileo Lic. Juan Carlos Albán para la entrega de información sobre las capacitaciones para la Elaboración de Planes de Negocios. |  |
| Lunes 25/03/2013 | 09:00 | 11:00 | 2 | Visita al coordinador del PDA de Pillaro Ing. Azucena Garcés para la entrega de información sobre las capacitaciones para la Elaboración de Planes de Negocios. |  |
| Miércoles 27/03/2013 | 15:00 | 18:00 | 3 | -Reunión para la elaboración de los las unidades del Modulo -Entrega de cada unidad a los estudiantes integrantes para la recolección de información |  |
| Viernes 29/03/2013 | 09:00 | 12:00 | 3 | -Revisión de las unidades del módulo para la generación de planes de negocios -Unión de las unidades del módulo para la generación de planes de negocios |  |
| Jueves 04/04/2013 | 10:00 | 12:00 | 2 | -Revisión final del Modulo |  |
| Viernes 05/04/2013 | 10:00 | 12:00 | 2 | -Elaboración de las diapositivas para las capacitaciones en los diferentes PDA |  |
| Miércoles 10/04/2013 | 15:00 | 17:00 | 2 | -Elaboración del Cronograma para las capacitaciones en los diferentes PDA |  |
| Miércoles 19/06/2013 | 08:00 | 17:00 | 9 | -Presentación e introducción al módulo en el PDA Pilahuin - Generación de ideas y de emprendimientos por cada integrante asistente. -Reconocer que es mercado y en cuales se puede actuar con la quinua -Receso -Diseño de la estructura administrativa del plan de negocio de quinua, |  |
| Jueves 20/06/2013 | 09:00 | 17:00 | 8 | -Revisión de la clase anterior -Definición de las Cuentas principales de costos y gastos -Recolección de datos para la elaboración del plan financiero |  |

| | | | | | |
|-------------------------|-------|-------|---|---|---|
| | | | | -Plan de ventas y costos | |
| Viernes 21/06/2013 | 09:00 | 13:00 | 4 | -Revisión de la clase anterior -Formalización y constitución de los planes de negocio. -Generación de la idea de crear una asociación de expendedores de Quinua -Agradecimiento y despedida de la capacitación en Pilahuin |  |
| Martes 25/06/2013 | 08:00 | 17:00 | 9 | -Presentación e introducción al módulo en el PDA Pasa - Reconocimiento de las Ideas por grupo en Pasa -Reconocer que es mercado y en cuales se puede actuar con los nuevos planes de elaboración de sabanas, ropa deportiva y camisas. -Receso -Diseño de la estructura administrativa. |  |
| Miércoles 26/06/2013 | 09:00 | 17:00 | 8 | -Revisión de la clase anterior -Definición de las Cuentas principales de costos y gastos -Recolección de datos para la elaboración del plan financiero de cada plan -Plan de ventas y costos |  |
| Jueves 27/06/2013 | 08:00 | 12:00 | 4 | -Revisión de la clase anterior -Formalización y constitución de los planes de negocio. -Generación de la idea de crear una asociación de elaboradores de prendas de vestir Pasa. -Agradecimiento y despedida de la capacitación en Pasa |  |
| Domingo 07/07/2013 | 08:00 | 17:00 | 9 | -Presentación e introducción al módulo en el PDA Pelileo - Reconocimiento de las Ideas por grupo en Pelileo -Reconocer que es mercado y en los que se puede actuar con el servicio de catering -Receso -Diseño de la estructura administrativa |  |
| Sábado 13/07/2013 | 09:00 | 17:00 | 8 | -Revisión de la clase anterior -Definición de las Cuentas principales de costos y gastos -Recolección de datos para la elaboración del plan financiero para el servicio de catering -Plan de ventas y costos |  |
| Domingo 14/07/2013 | 09:00 | 13:00 | 4 | -Revisión de la clase anterior -Formalización y constitución del plan de negocios -Generación de la idea de crear una asociación de Expendedoras del servicio de catering -Agradecimiento y despedida de la capacitación en Pelileo |  |
| Miércoles 03/07/2013 | 08:00 | 17:00 | 9 | -Presentación e introducción al módulo en el PDA Pilahuin-Yanzaputzan - Reconocimiento de las Ideas por grupo en Yanzaputzan -Reconocer que es mercado y en los que se puede actuar con l entrega de vegetales y legumbres -Receso |  |

| | | | | | |
|-------------------------|-------|-------|------------|--|--|
| | | | | -Diseño de la estructura administrativa. -Definición de las Cuentas principales de costos y gastos | |
| Jueves 18/07/2013 | 09:00 | 17:00 | 8 | -Revisión de la clase anterior -Recolección de datos para la elaboración del plan financiero -Plan de ventas y costos -Formalización y constitución del plan de negocios -Generación de la idea de crear una asociación de Expendedoras de legumbres |  |
| Miércoles 24/07/2013 | 09:00 | 13:00 | 4 | -Revisión de la clase anterior -Clase sobre tributación -Agradecimiento y despedida de la capacitación en Yanzaputzan |  |
| Viernes 26/07/2013 | 08:00 | 17:00 | 9 | -Presentación e introducción al módulo en el PDA Pillaro - Reconocimiento de las Ideas por grupo en Pillaro -Reconocer que es mercado y en los que se puede actuar con los productos, mermelada, helados y venta de mora -Actividad sobre cómo utilizar la 7p de Potter, con los productos elegidos por los participantes -Receso -Diseño de la estructura administrativa de los planes de quinua, vegetales y papas. |  |
| Sábado 27/07/2013 | 09:00 | 17:00 | 8 | -Revisión de la clase anterior -Definición de las Cuentas principales de costos y gastos -Recolección de datos para la elaboración del plan financiero de los productos: mermeladas, helados y ventas de mora -Plan de ventas y costos |  |
| Domingo 28/07/2013 | 09:00 | 13:00 | 4 | -Revisión de la clase anterior -Formalización y constitución del plan de negocios -Presentación del Plan de negocio de Mermeladas, Helados y venta de mora. -Agradecimiento y despedida de la capacitación en Pillaro |  |
| TOTAL | | | 131 | | |


 (f) _____
 Ing/Msc. Alberto Luzuriaga

DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO


 (f) _____
 Lic. José Villacrés

COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO



**CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
“CEVIC”**

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



PROGRAMA: Unidad de Vinculación con la Colectividad de la Facultad

CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA

**PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA
VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD**

ETAPA III: “EVALUACIÓN”

NOMBRE DEL PROYECTO“CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES
DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE
DESARROLLO DE AREA (PDA) DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL”

DOCENTE COORDINADOR: ING. MSC, ALBERTO LUZURIAGA
DOCENTES PARTICIPANTES: ING. MSC, ALBERTO LUZURIAGA,
DOCTORA EDITA LUCERO

ENTIDAD(ES) BENEFICIARIA(S) FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL
“PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA (PDA)”
COORDINADOR(ES) ENTIDAD(ES) BENEFICIARIA(S) PDA PELILEO: JUAN
CARLOS ALBAN, PDA PASA: WILLIAM PEÑA, PDA PILLARO: AZUCENA
GARCES, PDA PILAHUIN: ZULLY YANEZ.

CÓDIGO DEL PROYECTO: FCAUD-IF-E-001-marzo-agosto-2013

Ambato, marzo2013-agosto2013

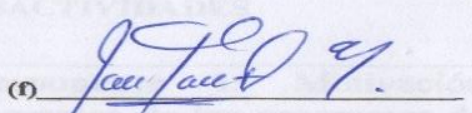
1. EVALUACIÓN DE RESULTADOS:

| RESUMEN NARRATIVO DE OBJETIVOS | INDICADORES VERIFICABLES OBJETIVAMENTE | PRODUCTOS O RESULTADOS ALCANZADOS | NIVEL DE CUMPLIMIENTO % |
|--|--|---|--------------------------------|
| FIN: Desarrollo económico de la comunidades capacitadas | El 100% de los integrantes se beneficiaran de las capacitación por un lapso de 40 horas durante el proyecto | Conocimientos adquiridos por parte de los participantes en el ámbito micro empresarial | 80% |
| PROPÓSITO: Conocimiento de la creación de planes de negocios por parte de los integrantes de la Fundación Visión Mundial | Conocimiento en 70% de la reacción de planes de negocios , al finalizar el proyecto | Integrar al mercado laboral de manera formal, y con todos los conocimientos de pequeños negocios a los integrantes de las respectivas comunidades | 80% |
| COMPONENTE 1: Motivación de los integrantes de los programas de desarrollo para la creación de planes de negocios | % de incremento de Micro empresas del programa que mejoran su capacidad técnicas y emprendedoras según índice de capacidades | Los integrantes están en la capacidad de emprender su microempresas con los conocimientos impartidos saben reconocerlos costos y gastos | 80% |
| COMPONENTE 2: Ejecución de los capacitaciones de la Fundación Visión Mundial en la creación | 120 integrantes capacitados al finalizar el proyecto | Los integrantes están en la capacidad de poner en el mercado un producto con estándares de calidad y atención cordial al cliente | 80% |

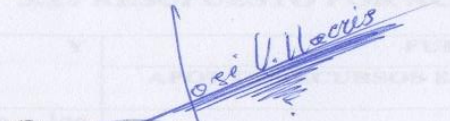
de planes de negocios.

VALORACIÓN FINAL: Los participantes se enriquecieron de nuevos conocimientos tanto teóricos como prácticos, se consiguió en promedio de un 8% de aprendizaje en este proceso de capacitaciones.

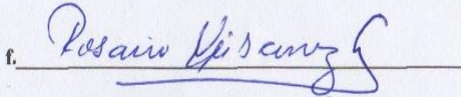
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES: En este proceso de capacitación sobre emprendimiento se incrementó el nivel de conocimiento de los participantes en la creación y planificación de un negocio, obteniendo como resultado final la creación de posibles microempresarios potenciales.


Ing/Msc. Alberto Luzuriaga

DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO


Lic. José Villacrès

COORDINADOR ENTIDAD BENEFICIARIA


Eco. Rosario Vasquez

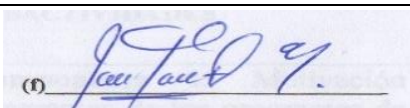
**COORDINADOR UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA
COLECTIVIDAD DE LA FACULTAD**

2. FICHAS DE EVALUACIÓN DE ESTUDIANTES PARTICIPANTES.**CUMPLIMIENTO DE HORAS DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD**

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
PROYECTO ACADÉMICO DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA CARRERAS DE ECONOMÍA E INGENIERÍA FINANCIERA
UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
ENTIDAD BENEFICIARIA: FUNDACIÓN VISION MUNDIAL

NOMBRE DEL PROYECTO: “CAPACITACIÓN EN LA CREACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE ÁREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL”

| No | Nómina de los estudiantes del grupo | Horas laboradas | Aprueba - Reprueba |
|-----------|--|------------------------|---------------------------|
| 1 | Araujo Castro Daniela Estefania | 131 | Aprueba |
| 2 | Baños Albán Tatiana Elizabeth | 131 | Aprueba |
| 3 | Flores Monar Magaly Marithza | 131 | Aprueba |
| 4 | Freire Guevara María Belén | 131 | Aprueba |
| 5 | Medrano Alvarez Jaime Patricio | 131 | Aprueba |
| 6 | Sánchez Bonilla Darwin Vladimir | 131 | Aprueba |
| 7 | Tite Pineda Juan Carlos | 131 | Aprueba |


Ing. Msc. Alberto Luzuriaga

DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO

Ambato, 30 de Agosto del 2013

3. RESUMEN DE BENEFICIARIOS

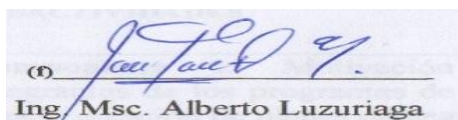
3.1 MATRIZ DE ENFOQUE DE IGUALDAD

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
PROGRAMA: UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
CARRERA DE ECONOMÍA E INGENIERÍA FINANCIERA

PROYECTOS ACADÉMICOS DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD
PLANIFICADOS, EJECUTADOS, MONITOREADOS Y EVALUADOS

| <u>PROYECTO“CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA (PDA) DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL”</u> | | |
|---|---------------------------|----------------------|
| <u>ENFOQUE</u> | <u>DESCRIPCIÓN</u> | <u>BENEFICIARIOS</u> |
| <u>SEXO</u> | <u>HOMBRE</u> | <u>13</u> |
| | <u>MUJER</u> | <u>59</u> |
| | <u>SUBTOTAL</u> | <u>72</u> |
| <u>ETARIO</u> | <u>MENORES DE 15 AÑOS</u> | <u>4</u> |
| | <u>DE 15 A 29 AÑOS</u> | <u>20</u> |
| | <u>DE 30 A 64 AÑOS</u> | <u>48</u> |
| | <u>DE 65 Y MAS AÑOS</u> | |
| | <u>SUBTOTAL</u> | <u>72</u> |
| <u>DISCAPACIDADES</u> | <u>FÍSICA</u> | |
| | <u>PSICOLÓGICA</u> | |
| | <u>MENTAL</u> | |
| | <u>AUDITIVA</u> | |
| | <u>VISUAL</u> | |
| | <u>SUBTOTAL</u> | |
| <u>PUEBLOS Y NACIONALIDADES</u> | <u>INDÍGENAS</u> | <u>66</u> |
| | <u>MESTIZOS</u> | <u>6</u> |
| | <u>BLANCOS</u> | |
| | <u>AFROAMERICANOS</u> | |
| | <u>MONTUBIOS</u> | |
| | <u>OTROS</u> | |
| | <u>SUBTOTAL</u> | <u>72</u> |
| <u>MOVILIDAD</u> | <u>ECUATORIANO EN EL</u> | |
| | <u>EXTRANJERO</u> | |
| | <u>EXTRANJERO EN EL</u> | |
| | <u>ECUADOR</u> | |
| | <u>SUBTOTAL</u> | |

FUENTE: oficio DIPLEG-061-2011, julio 11,2011. SENPLADES


Ing/ Msc. Alberto Luzuriaga

DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO

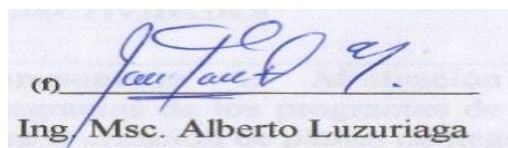
3.2 MATRIZ DE ENFOQUE TERRITORIAL

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
PROGRAMA: UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
CARRERA DE ECONOMÍA E INGENIERÍA FINANCIERA

PROYECTOS ACADÉMICOS DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD
PLANIFICADOS, EJECUTADOS, MONITOREADOS Y EVALUADOS

| <u>No.</u> | <u>PROVINCIAS</u> | <u>CANTÓN</u> | <u>PARROQUIA</u> | <u>No. DE BENEFICIARIOS</u> |
|------------|-------------------------|-----------------------------|-------------------------------------|-----------------------------|
| <u>01</u> | <u>AZUAY</u> | | | |
| <u>02</u> | <u>BOLÍVAR</u> | | | |
| <u>03</u> | <u>CAÑAR</u> | | | |
| <u>04</u> | <u>CARCHI</u> | | | |
| <u>05</u> | <u>CHIMBORAZO</u> | | | |
| <u>06</u> | <u>COTOPAXI</u> | | | |
| <u>07</u> | <u>EL ORO</u> | | | |
| <u>08</u> | <u>ESMERALDAS</u> | | | |
| <u>09</u> | <u>GUAYAS</u> | | | |
| <u>10</u> | <u>IMBABURA</u> | | | |
| <u>11</u> | <u>LOJA</u> | | | |
| <u>12</u> | <u>LOS RÍOS</u> | | | |
| <u>13</u> | <u>MANABÍ</u> | | | |
| <u>14</u> | <u>MORONA SANTIAGO</u> | | | |
| <u>15</u> | <u>NAPO</u> | | | |
| <u>16</u> | <u>PASTAZA</u> | | | |
| <u>17</u> | <u>PICHINCHA</u> | | | |
| <u>18</u> | <u>TUNGURAHUA</u> | Ambato, Pillaro, Pelileo | Pasa, Pilahuin, Pillaro, Pelileo | 72 |
| <u>19</u> | <u>ZAMORA CHINCHIPE</u> | | | |
| <u>20</u> | <u>GALÁPAGOS</u> | | | |
| <u>21</u> | <u>SUCUMBIOS</u> | | | |
| <u>22</u> | <u>ORELLANA</u> | | | |
| <u>23</u> | <u>SANTO DOMINGO</u> | | | |
| <u>24</u> | <u>SANTA ELENA</u> | | | |
| <u>25</u> | <u>NO LIMITADO</u> | | | |
| | TOTAL | | | |

FUENTE: oficio DIPLEG-061-2011, julio 11, 2011, SENPLADES


Ing. Msc. Alberto Luzuriaga

DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO

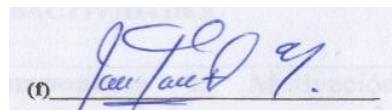
3.3 REGISTRO DE BENEFICIARIOS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
FACULTAD: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
PROGRAMA: UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
CARRERA DE: INGENIERIA FINANCIERA Y ECONOMÍA

PROYECTOS ACADÉMICOS DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD PLANIFICADOS, EJECUTADOS, MONITOREADOS Y EVALUADOS
PROYECTO: NOMBRE DEL PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL"

ENTIDAD BENEFICIARIA: PDA Pasa

| No. | NOMBRE BENEFICIARIO/A | SEXO | EDAD | DISCAPACIDAD | PUEBLO Y NACIONALIDAD | MOVILIDAD | PROVINCIA | CANTÓN | PARROQUIA |
|-----|-----------------------|----------|------|--------------|-----------------------|-------------|------------|--------|-----------|
| 1 | Mirian Chacha | Femenino | 26 | No | Mogato | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 2 | Norma Ases | Femenino | 30 | No | Mogato | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 3 | María Elena Ases | Femenino | 36 | No | Mogato | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 4 | Ayda Inés Andagana | Femenino | 41 | No | Mogato | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 5 | Jessica Sisalema | Femenino | 38 | No | Lirio | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 6 | Nora Quilligana | Femenino | 45 | No | Lirio | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 7 | Ermelinda Vivas | Femenino | 21 | No | Lirio | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 8 | Antonia Chamba | Femenino | 28 | No | Lirio | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 9 | María Luisa Chamo | Femenino | 34 | No | Lirio | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 10 | César Vivas | Femenino | 32 | No | Lirio | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 11 | Marta Vivas | Femenino | 33 | No | Lirio | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 12 | Vilma Pacha | Femenino | 27 | No | Llullaló | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 13 | Fanny Pacha | Femenino | 29 | No | Llullaló | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 14 | David Toapanta | Femenino | 24 | No | Llullaló | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 15 | Angel Maiza | Femenino | 27 | No | Llullaló | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 16 | Edgar Changoluisa | Femenino | 26 | No | Llullaló | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 17 | Jenny Olovacha | Femenino | 44 | No | Lirio | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |
| 18 | María Olovacha | Femenino | 36 | No | Lirio | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pasa |



Ing/Msc. Alberto Luzuriaga

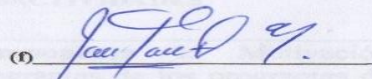
DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
FACULTAD: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
PROGRAMA: UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
CARRERA DE: INGENIERIA FINANCIERA Y ECONOMÍA

PROYECTOS ACADÉMICOS DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD PLANIFICADOS, EJECUTADOS, MONITOREADOS Y EVALUADOS
PROYECTO: NOMBRE DEL PROYECTO: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL”

ENTIDAD BENEFICIARIA: PDA Pilahuín – Yanzaputza

| No. | NOMBRE BENEFICIARIO/A | SEXO | EDAD | DISCAPACIDAD | PUEBLO Y NACIONALIDAD | MOVILIDAD | PROVINCIA | CANTÓN | PARROQUIA |
|-----|-----------------------|-----------|------|--------------|-----------------------|-------------|------------|--------|-----------|
| 1 | María Punina | Femenino | 32 | No | El Lindero | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 2 | Mercedes Punina | Femenino | 34 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 3 | María Quilligana | Femenino | 36 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 4 | María Punina | Femenino | 44 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 5 | María Sisa | Femenino | 47 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 6 | Fanny Asas | Femenino | 43 | No | El Lindero | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 7 | María Zombo | Femenino | 39 | No | Tamboloma | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 8 | Carmen Tisalema | Femenino | 29 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 9 | Blanca Agualongo | Femenino | 31 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 10 | Rosa Punina | Femenino | 35 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 11 | María Punina | Femenino | 33 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 12 | Rosa Tuña | Femenino | 41 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 13 | Hilda Asas | Femenino | 40 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 14 | María Matfáz | Femenino | 30 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 15 | María Llumba | Femenino | 52 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 16 | Teresa Punina | Femenino | 56 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 17 | Romelia Punina | Femenino | 34 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 18 | Dolores Poaquiza | Femenino | 46 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 19 | María Punina | Femenino | 47 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 20 | Fausto Poaquiza | Masculino | 42 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 21 | Edgar Punina | Masculino | 41 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 22 | Ángel Quilligana | Masculino | 32 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 23 | Ángel Quilligana | Masculino | 28 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 24 | Luis Toalombo | Masculino | 37 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 25 | Manuel Reinosos | Masculino | 52 | No | Yanzaputza | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |


 Ing. Msc. Alberto Luzuriaga

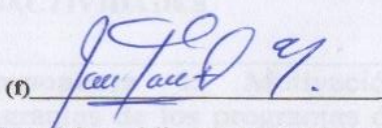
DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
FACULTAD: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
PROGRAMA: UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
CARRERA DE: INGENIERIA FINANCIERA Y ECONOMÍA

PROYECTOS ACADÉMICOS DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD PLANIFICADOS, EJECUTADOS, MONITOREADOS Y EVALUADOS
PROYECTO: NOMBRE DEL PROYECTO: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL”

ENTIDAD BENEFICIARIA: PDA Pilahuín

| No. | NOMBRE BENEFICIARIO/A | SEXO | EDAD | DISCAPACIDAD | PUEBLO Y NACIONALIDAD | MOVILIDAD | PROVINCIA | CANTÓN | PARROQUIA |
|-----|-----------------------|----------|------|--------------|-----------------------|-------------|------------|--------|-----------|
| 1 | Marlene Espín | Femenino | 39 | No | San Luis | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 2 | María Chango | Femenino | 42 | No | Chibuleo Alto | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 3 | José Toalombo | Femenino | 46 | No | Pallaloma | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 4 | María Curillo | Femenino | 47 | No | San Francisco | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 5 | Emyli Malisa | Femenino | 41 | No | San Luis | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 6 | Rosa Galarza | Femenino | 40 | No | San Francisco | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 7 | Carmen Oñag | Femenino | 36 | No | San Francisco | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 8 | Marlene Salas | Femenino | 52 | No | San Luis | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 9 | Manuela Mazabanda | Femenino | 56 | No | San Luis | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 10 | Manuela Pandi | Femenino | 54 | No | Chibuleo Alto | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 11 | Carmen Chicaiza | Femenino | 44 | No | Chibuleo Alto | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |
| 12 | Andra Capuz | Femenino | 48 | No | San Luis | Ecuatoriana | Tungurahua | Ambato | Pilahuín |


 Ing. Msc. Alberto Luzuriaga

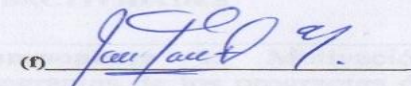
DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
FACULTAD: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
PROGRAMA: UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
CARRERA DE: INGENIERIA FINANCIERA Y ECONOMÍA

PROYECTOS ACADÉMICOS DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD PLANIFICADOS, EJECUTADOS, MONITOREADOS Y EVALUADOS
PROYECTO: NOMBRE DEL PROYECTO: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL”

ENTIDAD BENEFICIARIA: PDA Pillaro

| No. | NOMBRE BENEFICIARIO/A | SEXO | EDAD | DISCAPACIDAD | PUEBLO Y NACIONALIDAD | MOVILIDAD | PROVINCIA | CANTÓN | PARROQUIA |
|-----|-----------------------|-----------|------|--------------|-----------------------|-------------|------------|---------|-----------|
| 1 | Shirley Toapanta | Femenino | 16 | No | San Francisco | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 2 | Janeth Carrillo | Femenino | 14 | No | Penileo | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 3 | Pada Romero | Femenino | 15 | No | Penileo | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 4 | Pablo Romero | Masculino | 13 | No | Penileo | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 5 | Brgan Mogolema | Masculino | 15 | No | San Francisco | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 6 | Carlos Quicaliquín | Masculino | 17 | No | Yatchilac | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 7 | Paúl Pilapanta | Masculino | 16 | No | San Gregorio | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 8 | Digna Pilapanta | Femenino | 14 | No | San Gregorio | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 9 | Arturo Bazantes | Masculino | 16 | No | Chagrapamba | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 10 | Estefanía Laguatasig | Femenino | 17 | No | Chagrapamba | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 11 | Evelin | Femenino | 13 | No | Chagrapamba | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 12 | Araceli Ortega | Femenino | 16 | No | San Francisco | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 13 | Paulina Lema | Femenino | 16 | No | San Gregorio | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 14 | Rovinson | Masculino | 17 | No | San Gregorio | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |
| 15 | Brayan | Masculino | 15 | No | Chagrapamba | Ecuatoriana | Tungurahua | Píllaro | Píllaro |

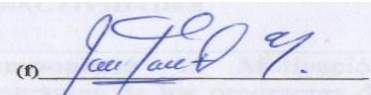

 Ing/Msc. Alberto Luzuriaga

DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
CENTRO DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
FACULTAD: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
PROGRAMA: UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
CARRERA DE: INGENIERIA FINANCIERA Y ECONOMÍA
PROYECTOS ACADÉMICOS DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD PLANIFICADOS, EJECUTADOS, MONITOREADOS Y EVALUADOS
PROYECTO: NOMBRE DEL PROYECTO: "CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL"

ENTIDAD BENEFICIARIA: PDA Pelileo

| No. | NOMBRE BENEFICIARIO/A | SEXO | EDAD | DISCAPACIDAD | PUEBLO Y NACIONALIDAD | MOVILIDAD | PROVINCIA | CANTÓN | PARROQUIA |
|-----|-----------------------|----------|------|--------------|-----------------------|-------------|------------|---------|-----------|
| 1 | Mariana Chifla | Femenino | 38 | No | Chambag | Ecuatoriana | Tungurahua | Pelileo | Pelileo |
| 2 | Ximena Llerena | Femenino | 42 | No | Chambag | Ecuatoriana | Tungurahua | Pelileo | Pelileo |


Ing/ Msc. Alberto Luzuriaga

DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO

CERTIFICADO

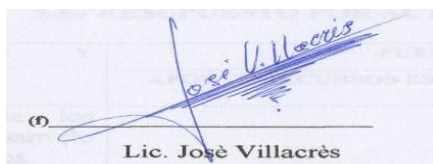
El Suscrito, Lic. José Villacres del/de la en debida forma y legal forma CERTIFICA que:

El equipo de Docentes y Estudiantes de la Universidad Técnica de Ambato, Facultad(es) de Contabilidad y Auditoría Carrera(s) de Economía e Ingeniería Financiera desarrollaron en su totalidad y de manera participativa en esta Institución las etapas de Planificación, Ejecución, Monitoreo y Evaluación del Proyecto de Servicio Comunitario para Vinculación con la Sociedad: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA (PDA) DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL”; con una duración total de 131 horas, siendo los Beneficiarios Directos de este Proyecto Siete integrantes de la entidad a la que represento.

De esta manera se da cumplimiento al Acta de Aceptación y Compromiso suscrita con la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, autorizando a la Universidad Técnica de Ambato, para que de al presente el uso que a bien tuviera.

Ambato, 30 de Agosto, del 2013.



Lic. José Villacres

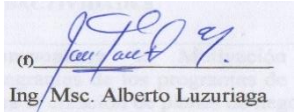
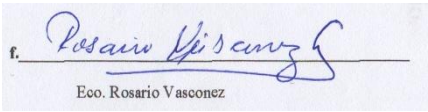

Director de Visión Mundial



INFORME DEL PROYECTO PLANIFICADO, EJECUTADO, MONITOREADO Y EVALUADO

FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA
PROGRAMA: UNIDAD DE VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD
CARRERA DE ECONOMIA E INGENIERIA FINANCIERA

PROYECTOS ACADÉMICOS DE SERVICIO COMUNITARIO PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD: PLANIFICADOS, EJECUTADOS, MONITOREADOS Y EVALUADOS.

| | | | | | | | |
|---|--|---|--|---|---|--|--------------------------|
| PROYECTO: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA (PDA) DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL” | | | | | | | |
| CÓDIGO: FCAUD-IF-E-001-marzo-agosto2013 | | | | | | | |
| ENTIDAD(ES) BENEFICIARIA (S) | | TIEMPO DE EJECUCIÓN | | | PRESUPUESTO EJECUTADO | | |
| 1.FUNDACIONVISION MUNDIAL | | DESDE | HASTA | # HORAS | APORTES RECURSOS ESTUDIANTES | APORTE DE LA ENTIDAD BENEFICIARIA | TOTAL |
| NÚMERO DE BENEFICIARIOS:72 BENEFICIADOS | | MARZO | JULIO | 131 | 370.00 | 00.00 | 370.00 |
| COORDINADOR (ES) ENTIDAD (ES) BENEFICIARIAS | | RESPONSABLES DEL PROYECTO | | ESTUDIANTES PARTICIPANTES | | | |
| NOMBRE | CARGO | DOCENTE COORDINADOR | DOCENTES AUTORES Y/O PARTICIPANTES | HOMBRES | # HORAS CUMPLIDAS | MUJERES | # HORAS CUMPLIDAS |
| 1. Lic. Jose Villacres 2. Lic. Zully Yañez 3. Lic. William Peña 4. Lic. Juan Carlos Alban 5. Ing. Azucena Garcés | 1. Director de Visión Mundial 2. Coordinadora de Pilahuin 3. Coordinador Pasa 4. Coordinador Pelileo 5. Coordinadora Pillaro | Ing. Msc. Alberto Luzuriaga | 1. Ing. Msc. Alberto Luzuriaga 2. Dra. Edita Lucero | 1. Juan Carlos Tite Pineda 2. Darwin Vladimir Sánchez Bonilla 3. Jaime Patricio Medrano Alvarez | 131 131 131 | 1. Tatiana Elizabeth Baños Albán 2. María Belén Freire Guevara 3. Daniela Estefanía Araujo Castro 4. Magaly Marithza Flores Monar | 131 131 131 |
| PRESENTADO POR: | | REVISADO POR: | | | INFORME FAVORABLE: | | |
|  (f) <u>Ing. Msc. Alberto Luzuriaga</u> | |  f. <u>Eco. Rosario Vasconez</u> | | |  DIRECTOR CEVIC-UTA | | |
| DOCENTE COORDINADOR DEL PROYECTO | | COORDINADOR UNIDAD VINCULACIÓN CON LA COLECTIVIDAD DE LA FACULTAD | | | DIRECTOR CEVIC-UTA | | |

PRESENTACIÓN DE INFORME FINAL

I Resumen Ejecutivo

El desconocimiento sobre la creación de planes de negocios y la falta de emprendimiento ha hecho posible que exista la necesidad urgente de una capacitación para tener una iniciativa microempresarial y de esta manera alcanzar un mejor desarrollo económico y social.

Una de las causas importantes es la falta de motivación de cómo ser un emprendedor, cómo obtener esa visión microempresarial que permita un logro provechoso llegando hacer un ente social importante en cualquier ámbito.

Al no existir una capacitación continua sobre creación de planes de negocio están sometidos a un retraso económico muy representativo ya que son sectores alejados de la ciudad que su sustento de vida es directamente el comercio.

II Informe

Título del proyecto: “CAPACITACIÓN EN LA CREACION DE PLANES DE NEGOCIOS PARA LOS INTEGRANTES DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO DE AREA DE LA FUNDACIÓN VISIÓN MUNDIAL”

Ubicación geográfica: Las personas beneficiarias se encuentra ubicadas en la Provincia del Tungurahua en los cantones de Pelileo, Pasa, Píllaro y Pilahuín.

La entidad beneficiaria es la Fundación Visión Mundial.

Fecha de inicio: 15 de junio del 2013

Fecha de finalización: 28 de julio del 2013

Actividades realizadas:

- ✓ Presentación e Introducción al módulo en los PDA
- ✓ Generación de ideas y de emprendimiento por cada integrante asistente
- ✓ Reconocer qué es mercado y en cuáles se puede actuar con el producto a desarrollarse en cada PDA
- ✓ Definición de las cuentas principales de costos y gastos
- ✓ Recolección de datos para la elaboración del plan financiero.
- ✓ Capacitación sobre plan de ventas y costos.
- ✓ Formalización y constitución sobre los planes de negocio

Resultados de impacto:

Todas las personas tienen el conocimiento de la creación de planes de negocio, es decir que están capacitadas para iniciar su actividad microeconómica ya que poseen ideas de lo que es ser un emprendedor, además pueden calcular sus costos y gastos lo que les facilitará manejar su propio presupuesto.

Conclusiones y Recomendaciones:

Conclusiones:

- ✓ Se determina que los participantes tienen un conocimiento sólido sobre emprendimiento y la creación de planes de negocio.
- ✓ Se concluye que la capacitación fue un éxito debido a la buena acogida por parte de los participantes beneficiarios.
- ✓ Se establece que los beneficiarios disponen de ese espíritu de emprendedor para desempeñarse en cualquier ámbito microeconómico y social.

Recomendaciones:

- ✓ Se recomienda que los integrantes ponga en práctica el conocimiento adquirido sobre emprendimiento y la creación de planes de negocio.
- ✓ Se recomienda que la Facultad debería seguir generando capacitaciones en para que las personas beneficiarias se nutran de conocimiento en el desarrollo de su actividad económica.
- ✓ Es recomendable que los beneficiarios apliquen sus conocimientos en su ámbito económico.

ANEXO:

DOCENTES PARTICIPANTES

| NOMBRES | ETAPAS | | | |
|-----------------------------|-------------|---------------|-----------|------------------------|
| | DIAGNÓSTICO | PLANIFICACIÓN | EJECUCIÓN | MONITOREO Y EVALUACIÓN |
| ING. MSC. ALBERTO LUZURIAGA | X | X | X | X |
| DRA. EDITA LUCERO | X | X | | |
| | | | | |

ESTUDIANTES PARTICIPANTES

| APELLIDOS Y NOMBRES | No CÉDULA | No. MATRICULA | FOLIO | CARRERA | SEMESTRE |
|------------------------------------|------------------|----------------------|--------------|--------------------------|-----------------|
| Araujo Castro Daniela Estefanía | 1803792421 | 0190 | 0095 | Economía | Egresada |
| Baños Albán Tatiana Elizabeth | 1804180717 | 0017 | 0009 | Ingeniería Financiera | Noveno |
| Freire Guevara María Belén | 1804491221 | 0016 | 0008 | Ingeniería Financiera | Noveno |
| Flores Monar Magaly | 0201915030 | 0213 | 0107 | Economía | Egresada |
| Medrano Alvares Jaime Patricio | 1804609244 | 0018 | 0009 | Ingeniería Financiera | Noveno |
| Sanchez Bonilla Darwin Vladimir | 1804741310 | 0199 | 0100 | Economía | Egresado |
| Tite Pineda Juan Carlos | 1804014478 | 0191 | 0096 | Economía | Egresado |

ANEXOS



MODULO

GUIA DE ELABORACION DE PLANES DE NEGOCIO

Introducción

El proyecto presenta los temas referentes a la creación de un plan de negocio práctico y útil para la vida diaria de los participantes de Visión mundial, reconocer las características de un emprendedor y llegar generar emprendimientos que sirvan para el sustento y el mejoramiento hacia un nuevo estilo de vida

Indice

| | |
|--|----|
| 1. EMPRENDIENDO NEGOCIOS..... | |
| 4 | |
| 1.1. Empezamos emprendiendo..... | |
| 4 | |
| 1.2. ¿Por qué es importante un plan de negocio?..... | |
| 4 | |
| 1.3. Partes de un plan de negocio..... | |
| 4 | |
| 2. IDEA DE NEGOCIOS..... | 5 |
| 3. IDENTIFICA TU MERCADO Y DESARROLLA UN PLAN DE MERCADEO... | |
| 6 | |
| ¿Qué es el mercado?..... | 6 |
| 3.1. Conociendo a mis clientes..... | |
| 6 | |
| ¿Cómo conoces a tus clientes?..... | |
| 7 | |
| 3.2. Conociendo a mis competidores..... | |
| 8 | |
| 3.3. Conociendo el tamaño de mi mercado..... | 8 |
| 3.4. Conociendo el tamaño de mi mercado..... | 9 |
| PRODUCTO: Primera "P"..... | 9 |
| PRECIO: Segunda "P"..... | 10 |
| PLAZA: Tercera "P"..... | 10 |
| PROMOCIÓN: Cuarta "P"..... | 10 |
| 4. ORGANIZANDO MI NEGOCIO..... | |
| 11 | |
| Estructura administrativa..... | 12 |
| Diseñar los procesos de producción..... | |
| 12 | |
| Equipos y herramientas necesarios..... | |
| 12 | |
| Distribuyendo el espacio en mi negocio..... | 12 |
| Materias primas e insumos para la producción..... | 12 |
| 5. LOS COSTOS Y ORGANIZANDO EL PLAN DE FINANCIAMIENTO..... | 14 |
| 5.1. Costeando tus productos o servicios..... | 14 |
| 5.2. Conociendo más sobre los costos de tu negocio..... | |
| 15 | |
| 5.3. Estimando el capital inicial para el negocio..... | 16 |
| 5.4. Fuentes de capital inicial..... | |
| 17 | |
| 6. PLAN FINANCIERO..... | 17 |

| | |
|--|----|
| 6.1. Plan de ventas y costos..... | |
| 18 | |
| 6.2. Plan de flujo de caja proyectado..... | |
| 18 | |
| 7. FORMALIZANDO MÍ NEGOCIO..... | 20 |
| Formas de Constitución de tu Negocio..... | |
| 20 | |
| 8. EVALÚA LA INFORMACIÓN Y ELABORA UN PLAN DE ACCIÓN PARA..... | |
| 21 | |

CAPITULO I



1. EMPRENDIENDO NEGOCIOS



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.

Porque iniciar un negocio propio

Existen muchas razones para tener un negocio propio, como:

- Ser tu propio jefe
- Falta de empleo
- Conocer el mundo de los negocios, etc

Pero recuerda que para 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.

1.1. EMPEZAMOS EMPRENDIENDO

Los negocios exitosos se basan en tres pilares fundamentales:

- 1) La idea
- 2) El emprendedor
- 3) El plan de negocio

La idea de negocio: es una descripción breve y clara de las operaciones básicas del negocio que se desea poner en marcha.

El emprendedor: es la persona que quiere trabajar para sí mismo, auto emplearse o crear su negocio y se pone en el camino de “haz realidad tu idea, genera tu propio negocio”.

El plan de negocio: es un documento que describe en detalle todos los aspectos de negocio. Te da la oportunidad de diseñar como funcionara tu negocio y luego ponerlo en marcha.

1.2 IDEA DE NEGOCIO

Para comenzar la idea de negocio que vas a llevar a cabo es necesario saber en que tipo de actividad vas a realizar. Los negocios se clasifican en:

- **Negocios de comercio:** Se dedican a la transacción de bienes. Son los negocios que compran y venden mercadería, pueden ser mayoristas o minoristas.
 - Negocio de comercio mayorista:** Compra mercadería a los fabricantes y vende a los minoristas. Por ejemplo: distribuidora de abarrotes, importadores de computadoras, etc.
 - Negocio de comercio minorista:** Compra mercadería a mayoristas o fabricantes y las venden a los consumidores finales. Ejemplos: ferreterías, bodegas, librerías, etc.
- **Negocios de servicios:** Proveen asesoría o mano de obra especializada. Por ejemplo: un taller de mecánica, electricistas, servicios de limpieza, servicios de turismo, de restaurantes, etc.

Existen negocios de servicios que también comercializan bienes. Por ejemplo: un taller de mecánica además de ofrecer el servicio de reparación de autos, vende accesorios automotrices, lo que significa que también es un negocio minorista.

Ejercicio

Marca con una X a qué tipo de negocio pertenece lo propuesto; luego comparte las respuestas con tus compañeros.

| ¿Qué tipo de negocio es? | producción | mayorista | minorista | servicios |
|-------------------------------|------------|-----------|-----------|-----------|
| Taller de reparación de autos | | | | |
| Distribuidos de computadoras | | | | |
| Restaurant | | | | |
| Confección de ropa | | | | |
| Pastelería | | | | |
| Venta de comida vegetariana | | | | |
| Producción de muebles | | | | |

1.3. ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE UN PLAN DE NEGOCIO?

- ✓ **Permite dar forma a tu idea.** Primero la imaginas, luego buscas información y le das una forma concreta. De esta manera irás construyendo una propuesta de negocio sobre una base real.
- ✓ Es una **herramienta de reflexión.** Escribir tu plan de negocio permite evaluar cada uno de los pasos que das.
- ✓ Permite **analizar la parte financiera y operativa**, antes de poner en marcha el negocio. Así podrás hacer los ajustes del tamaño del negocio de acuerdo con las posibilidades financieras.
- ✓ Es una **herramienta de Comunicación.**
- ✓ Permite **evaluar la posibilidad de la idea y te da la oportunidad** de contar con una herramienta que te acompañará durante la implementación del negocio.

El plan de negocio te permite saber por anticipado si la idea es buena o no.

4.3. PARTES DE UN PLAN DE NEGOCIO

| | |
|--|--|
| Resumen ejecutivo | Contiene la información más importante de tu plan. Es un resumen de la idea, la situación económica. |
| Idea de negocio | Breve descripción del negocio |
| Plan de mercadeo | Analiza la comercialización de los productos y servicios, los precios de competidores, el local, métodos de distribución y publicidad. |
| Plan de operación del negocio | Describe el manejo de las operaciones del negocio, como el personal, las maquinarias, las materias primas. |
| Plan financiero | Este plan contiene las estructuras de costos, precios, ingresos y se calculan las ganancias. |
| Plan de organización e implementación del negocio | Describe el tipo de constitución del negocio, así como los pasos necesarios para obtener licencias de funcionamiento, permisos de operación, así como el plan de implementación. |

CAPITULO

II



5. IDENTIFICA TU MERCADO Y DESARROLLA UN PLAN DE MERCADEO

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.

El primer paso para elaborar tu plan es conocer las características de tus clientes y competidores, y saber en qué condiciones se dan las transacciones en el mercado.

¿Qué es el mercado?

El mercado es el lugar donde se realiza la compra y venta de un producto o servicio bajo un precio determinado. Esta transacción puede darse en un espacio físico o virtual.

2.1. CONOCIENDO A MIS CLIENTES

Los clientes son lo más importante en un negocio. Gran parte de tus esfuerzos deben estar orientados a satisfacer las necesidades, intereses y deseos del cliente. Por ello tienes que ofrecerles la mejor calidad del producto o servicio que desean, conocer los precios que están dispuestos a pagar y brindarles un buen trato. Esto te asegura tener clientes satisfechos que regresarán y comprarán más en tu negocio.

Tener clientes satisfechos asegura mayores ventas y utilidades.

Los clientes compran productos y/o servicios para satisfacer diferentes necesidades y deseos. Por ejemplo:

- Bicicletas, porque necesitan transporte.
- Ropa, porque requieren vestido.
- Celulares, porque desean comunicación y entretenimiento.
- Cortes de cabello, porque quieren verse atractivos.

Ejercicio

- Escribe dos razones por las que los consumidores comprarían los productos o servicios
- siguientes. Para ello debes de completar las siguientes frases:
- “un consumidor podría adquirir”:

| Productos y/o servicios | Razones |
|------------------------------------|---------|
| Un sombrero para el sol | • • |
| Una billetera | • • |
| Un servicio de reparación de autos | • • |
| Un equipo de cómputo | • • |
| Zapatos | • • |
| Un sofá | • • |
| Un sandwich | • • |

¿Cómo conoces a tus clientes?

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?

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?
- Averigua con tus proveedores potenciales, qué mercaderías se venden rápidamente y cuáles no.
- Lee revistas de negocios, periódicos, revistas especializadas para obtener información e ideas sobre el producto y/o servicio.

2.2. CONOCIENDO A MIS COMPETIDORES

Los competidores son los otros negocios existentes en el mercado que proveen productos y/o servicios iguales o similares a los tuyos.

Antes de analizar a tu posible competencia, es indispensable que sepas con quién estás compitiendo y con quiénes no. Conocerlos te permitirá estar en mejores condiciones al momento de enfrentarlos. Para tal fin, debes responder a las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes son tus competidores?
- ¿Cuáles son los bienes y/o servicios que venden?
- ¿Dónde están?
- ¿Qué precios cobran?
- ¿Qué calidad de mercadería o servicios ofrecen?
- ¿Cómo promocionan sus mercaderías o servicios?
- ¿Qué servicios adicionales ofrecen?
- ¿Qué vínculos tienen con los proveedores?
- ¿El local donde funciona es propio o alquilado?, ¿es caro o barato?

- ¿Cuentan con infraestructura moderna?
- ¿Tienen personal especializado, capacitado y bien remunerado?
- ¿Realizan publicidad?
- ¿Cómo distribuyen sus productos y/o servicios?
- ¿Cuál es su estrategia de mercadeo?
- ¿Cuáles son los puntos fuertes y débiles de tus competidores?
- ¿Tienen los negocios de éxito, métodos similares de operación?
- ¿Tienen los negocios de éxito, métodos similares de determinación de precios, ventas, servicio posventa o de producción?
- ¿Cuál es la capacidad de respuesta de los competidores, frente a requerimientos de los clientes: tiempo, flexibilidad, capacidad de producción, servicios complementarios?
- ¿Cuál de todos tus competidores es el líder del mercado y cuál es el atributo que lo identifica como tal?

2.3. CONOCIENDO EL TAMAÑO DE MI MERCADO

Cuando conozcas los productos o servicios, cualidades y precios que desean tus clientes entonces, necesitarás pensar en el área geográfica que cubrirás. Define si tu negocio atenderá a todos los clientes:

- Del distrito donde vives, o de otro distrito de la ciudad.
- Del distrito donde vives y las zonas cercanas de otros distritos.
- El barrio donde vives o de un barrio en específico de la ciudad.
- De toda la ciudad.
- De diversas ciudades y distritos.

Cuando hayas decidido qué área geográfica cubrirá tu negocio, podrás averiguar cuántos clientes potenciales existen en esa zona.

Por ejemplo:

Si tu negocio va a vender productos como comida o ropa para satisfacer necesidades básicas, entonces todas las personas dentro del área geográfica de proyección serán clientes potenciales.

Si vas a vender o producir artículos de lujo, entonces sólo un pequeño número de personas podría pagar por tus productos o servicios, y estarían dentro del grupo de clientes potenciales.

Investiga cuántas personas viven en el área donde piensas instalar el negocio y calcula sus ingresos. Con esta información y con los resultados de la investigación de mercado, puedes estimar el volumen del mercado para tus productos o servicios.

Cuando empiezas con un nuevo negocio, al inicio sólo tendrás una pequeña porción del mercado, por lo que deberás calcular cuántos productos o servicios puedes vender realmente y cuánto dinero obtendrás como ganancia durante los primeros meses.

2.4. CONOCIENDO EL TAMAÑO DE MI MERCADO

Cuando conozcas los productos o servicios, cualidades y precios que desean tus clientes entonces, necesitarás pensar en el área geográfica que cubrirás. Define si tu negocio atenderá a todos los clientes:

- Del distrito donde vives, o de otro distrito de la ciudad.
- Del distrito donde vives y las zonas cercanas de otros distritos.
- El barrio donde vives o de un barrio en específico de la ciudad.
- De toda la ciudad.

- De diversas ciudades y distritos.

Cuando hayas decidido qué área geográfica cubrirá tu negocio, podrás averiguar cuántos clientes potenciales existen en esa zona.

PRODUCTO: Primera "P"

¿Cuál es producto o servicio que vas a vender a tus clientes? Decide qué clase de producto o servicio ofrecerás, identificando las bondades para el consumidor y las características que lo hacen competitivo e innovador. Describe detalladamente las características del producto o servicio que ofrecerás:

- Color, tamaño, peso, etc.
- Cantidad, disponibilidad y variedades del producto.
- Los atributos de empaque y envase.
- Servicios adicionales que ofrecerá: pre-venta, post-venta.
- Garantías sobre mantenimiento y repuestos que ofrecerá.

Incluye en la descripción cualquier otra característica que diferencie tus productos o servicios de la competencia.

4

Producto

Precio

Plaza

Promoción 's

- Enumera los productos, servicios o serie de productos que comercializarás. Si tienes más de dos productos, servicios o mezcla de productos, usa otro formato.
- Describe las características de cada producto o servicios o mezcla de productos.
- Cuando las características no coincidan con tus productos o servicios escribe N/C (no coincide)

Describe tu producto 1:

Describe tu producto 2:

PRECIO: Segunda "P"

Significa cuánto vas a cobrar a los clientes por tus productos o servicios. También incluye los descuentos y los plazos de crédito que otorgarás.

Para fijar los precios debes:

- Conocer tus costos.

- Conocer cuánto están dispuestos a pagar los clientes.
 - Conocer los precios de tus competidores.
 - Anota todos los productos, servicios o serie de productos que venderás en tu empresa, en la parte superior del formato. Si tienes más de cuatro productos, servicios o serie de productos, agrega más páginas.
 - Describe los detalles que son aplicables a cada producto o servicio o clase de producto.
- Usa la información que obtuviste para los perfiles de tus clientes y competidores.

PLAZA: Tercera “P”

Se refiere al lugar donde estará ubicado tu negocio. Si vas a colocar un negocio comercial (mayorista o minorista) o de servicios, la ubicación del local debe establecerse cerca de los clientes.

Para un productor, el estar cerca de los clientes no es generalmente el aspecto más importante.

En ese caso, una buena ubicación prioriza otros aspectos como el acceso fácil a la materia prima, el costo del alquiler así como las licencias que permitan operar al negocio.

Canales de distribución

La ubicación de la plaza también está referida al método de distribución que escogen los productores o comerciantes para hacer llegar sus productos a los consumidores finales.

Por tal razón debes analizar cuáles serán los canales de distribución que utilizarás, por lo que te sugerimos responder a las siguientes preguntas:

- ¿Venderás directamente a los clientes?
- ¿Cómo accederás a tus “clientes principales”?

Los canales de distribución varían dependiendo del tipo de producto o servicio a brindar, y pueden ser de dos tipos:

Canales de distribución directos: Venden directamente a los clientes. Por ejemplo, la panadería *Buen Sabor* produce panes que son vendidos directamente a las familias.

Canales de distribución indirectos: Venden a través de intermediarios. Por ejemplo, la panadería *Tres Sabores* produce kekes y pasteles que son vendidos a las bodegas de barrio.

Sea cual fuera el canal que decidas utilizar, no olvides determinar los costos que implica.

Recuerda que a veces los intermediarios tienen un alto poder de negociación y pugnan por precios bajos.

PROMOCIÓN: Cuarta “ P”

Promocionar significa informar para atraer clientes que compren tus productos o servicios.

Algunas formas de hacer promoción son:

- Publicidad gratuita: periódicos locales, revistas.
- Promoción de ventas: ofertas, demostraciones, rifas, canjes, reducción temporal de precios, exhibiciones especiales, entrega gratuita de muestras o campaña publicitaria.

Debes averiguar que tipo de promoción usa la competencia y con toda esta información escoge la forma de promoción que más se ajuste a tu negocio.

Vender significa convencer a los clientes para que compren un producto o servicio. Para ello se debe demostrar que el producto es bueno. Además puedes usar también otros medios de ventas como:

- Llamar y visitar directamente al cliente

☐☐ A través de una tienda

PEOPLE (GENTE): Quinta “P”

Retener clientes tiene que ver con la construcción de relaciones y las relaciones tienen que ver con la gente. Si quieren retener a sus clientes, las marcas deben tratar al consumidor como a una persona, no como un simple consumidor. Para lograrlo, es importante que las personas que dan la cara por la marca sepan tratar bien al cliente.

PROCESOS: Sexta “P”

Para retener a sus clientes, las marcas deben prestar mucha atención a los procesos, monitorizando los social media, realizando entrevistas de satisfacción del cliente, y apostando por el marketing de automatización. Se trata de procesar los datos aportados por el cliente para convertirlos en acciones que contribuyan a la fidelización del consumidor.

POSICIONAMIENTO: Séptima “P”

Si quiere retener a su cliente, la marca debe tener muy claro quién es y comunicar su personalidad de manera clara y repetida al consumidor. El posicionamiento de una marca se revela en sus acciones, en la gente que contrata, en los productos y servicios que proporciona, en los precios de sus productos y servicios, en los descuentos que aplica, en el lugar y las promociones que elige para darse a conocer y en los procesos que pone en práctica.

CAPITULO

III



6. ORGANIZANDO MI NEGOCIO

Para q tu negocio funcione de mejor manera debe estar bien organizado, esto significa tener un buen proceso de producción a vender y contar con el personal apropiado para llevar a cabo el trabajo:

Se debe tomar en cuenta:

- El personal que necesita el negocio
- El espacio necesario para las operar
- Las máquinas y equipo necesario
- El flujo de procesos de producción de los bienes y servicios

Personal que necesita el negocio

Varían dependiendo del tamaño del negocio:

- Si trabajas solo (unipersonal)
- Si trabajas con tu familia (familiar)
- Si cuentas con trabajadores (microempresa)

Son varias las personas que pueden estar identificadas con tu negocio:

- Propietario del negocio
- Socios del negocio
- Trabajadores a contrato
- Familiares que trabajan en el negocio
- Asesores externos
- Proveedores
- Clientes

3.1 ANALICEMOS

Propietario del negocio

En su mayoría el Propietario es el Administrador su función se resume a direccionar el negocio hasta donde considere necesarios los esfuerzos, también debe reconocer y asignar tareas a sus empleados según considere adecuadas.

Socios del negocio

Son las personas con las cuales tú decides iniciar un negocio.

Los socios comparten responsabilidades y poder en el negocio.

Personal que labora en la empresa

Según el crecimiento del negocio es necesario incorporar empleados con áreas definidas claramente.

Familiares en tu empresa

Se inicia un negocio con familiares como socios o como parte del personal.

Si inicias el negocio con colaboración de tu familia debes tener en cuenta que sus tareas deben estar definidas y su trabajo debe ser remunerado.

3.2 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

La organización de un negocio se sustenta en los objetivos que se proponga alcanzar como empresa. Al plantear La estructura organizativa debe tener concordancia con la realidad y tamaño del negocio.

En un negocio donde el propietario actúa como gerente y tener pocos empleados, la organización puede ser muy simple. En una estructura simple todo el personal informa directamente al propietario.

En más grandes y complejos que se organizan por áreas según la especialidad.

DISEÑAR LOS PROCESOS DE PRODUCCIÓN

Diseñar el proceso de producción del bien o servicio que vas a ofrecer es un paso muy importante que te ayudará a ordenar recursos, tecnología y mano de obra.

EQUIPOS Y HERRAMIENTAS NECESARIOS

Son los equipos y herramientas que utiliza la empresa para producir.

Es importante tomar en cuenta que clase de negocio es el tuyo y según eso decidir qué tipo de tecnología, maquinarias y equipos apropiados vas a utilizar en su producción.

DISTRIBUYENDO EL ESPACIO EN MI NEGOCIO

Determinación del espacio

El espacio necesario se determina según el tipo y tamaño del negocio que deseas abrir, ya que se puede incurrir en costos que pueden perjudicar el beneficio del negocio tales como alquiler, energía eléctrica, etc.

Para un negocio minorista se deben calcular básicamente espacios para:

- Mostrar los artículos en la tienda
- Atender a los clientes en la tienda
- Almacenar la mercadería y artículos
- Oficinas y otras instalaciones

Un negocio mayorista necesita menos espacio para exhibición y más para el almacén de mercaderías.

Diseño y distribución de las instalaciones

Distribuir instalaciones no es otra cosa sino la adaptación y orden de cada uno de los procesos productivos, esto se establece para poder trabajar de una manera cómoda y eficiente y ayuda a disminuir costos y crea un ambiente agradable de trabajo.

MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PARA LA PRODUCCIÓN

Los principales insumos para los negocios comerciales minoristas y mayoristas son los artículos que compran y venden aunque también se consideran insumos a elementos como electricidad, agua, papelería, ordenes, facturas entre otras.

Las tiendas de reparación y los fabricantes necesitan 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 servicio también utilizan electricidad para la iluminación, agua para lavar y limpiar, papelería y otros artículos.

CAPITULO IV



7. LOS COSTOS Y ORGANIZANDO EL PLAN DE FINANCIAMIENTO

4.1. COSTEANDO TUS PRODUCTOS O SERVICIOS

Todo negocio tiene sus costos. Estos son los montos de dinero que utilizas para producir y vender los productos y/o servicios. Saber el costo de tus productos y/o servicios te ayuda a:

- Fijar precios.
- Reducir y controlar los costos.
- Tomar mejores decisiones en el manejo de su negocio.
- Planificar el futuro.

Como propietario de un negocio, necesitas saber en detalle los costos de tus productos o servicios para poder determinar los precios y definir si tu negocio es viable.

Los costos se calculan dependiendo del tipo de negocio que vas a implementar, pero en general pueden ser agrupados en:

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

Costos de personal

Para calcular el costo del personal es necesario determinar cuántas personas van a trabajar en el negocio, si estarán a tiempo completo o tiempo parcial, y determinar cuál será la modalidad de pago.

Costos de materias primas e insumos

En este rubro debes calcular todos los costos que serán necesarios para producir un bien o servicio.

Si vas a iniciar un negocio de comercio minorista o mayorista, considera como parte de tus costos:

- Todos los artículos que vas a vender.

Si tu negocio es de servicios, tus costos incluirán:

- Todos los insumos necesarios.

Si tu negocio es de producción, deberás considerar:

- Todas las materias primas, por ejemplo: madera, varas de metal, lana, tela, cueros plásticos, tornillos, tuercas, pernos, repuestos, etc.
- Insumos necesarios: pegamento, electrodos de soldadura, gas para soldar.

Otros costos

Bajo esta categoría se consideran todos los costos que no incluyen al personal, materiales o costos de capital. Estos son principalmente costos para el consumo de energía, agua, teléfono, papelería, seguro, alquiler, etc.

Costos de capital

Los costos de capital son los relacionados con el préstamo de dinero, pago de intereses y sobregiros para una cuenta corriente. La depreciación de maquinarias y equipos también se consideran como costo de capital.

4.2. CONOCIENDO MÁS SOBRE LOS COSTOS DE TU NEGOCIO

Los costos representan la inversión necesaria para producir y vender un producto o un servicio.

Hay diferentes tipos de costos que se pueden clasificar en dos grandes grupos:

- Costos directos son todos aquellos que están relacionados con los productos o servicios que se producen o venden en el negocio. Los costos directos se pueden dividir en: costos de material directos y costos de personal directos.
Ejemplo: Panadería Buen sabor: sal, levadura, ayudante de panadería
- Costos indirectos son todos los costos que no intervienen directamente en el producto o servicio. En los costos indirectos también se considera la mano de obra indirecta.
Por ejemplo en la panadería Buen Sabor:
Costos indirectos: intereses, luz, alquiler de local. □□ Costos indirectos de personal: persona de reparto.
- El costo total de producir un bien o un servicio es la suma de todos los costos directos e indirectos.

Para poder costear tus productos es necesario que tomes en cuenta cada uno de estos costos. Sólo así sabrás a qué precio los puedes vender:



Ejercicio

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

| Concepto | Costo directo | Costo indirecto |
|---|---------------|-----------------|
| Recibo de teléfono en una empresa de reparación de computadoras | | |
| 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 | | |

4.3. ESTIMANDO EL CAPITAL INICIAL PARA EL NEGOCIO

Conocer cuánto dinero necesitarás para abrir un negocio es clave en la vida del emprendedor, porque evalúas si cuentas con el capital suficiente o si tienes que recurrir a un préstamo o crédito para cubrir los costos de instalación del mismo.

Antes de que puedas iniciar la operación de tu negocio necesitarás dinero para varios pagos. Por ejemplo: la licencia de funcionamiento, maquinaria, garantía de alquiler, etc. Este dinero es lo que se conoce como inversión o capital inicial. Este capital inicial te permitirá cubrir los costos, mientras se generan los ingresos de las ventas de los productos y/o servicios.

La experiencia de quienes emprendieron un negocio nos dice que hay que estar preparado para no tener ganancias durante los primeros meses, e incluso debes considerar que puedes trabajar a pérdida. Durante este periodo inicial necesitarás dinero para pagar gastos, tales como: alquiler, electricidad, salarios y materiales.

¿Cuánto dinero necesitarás para empezar tu negocio? Todo depende del tipo de negocio que estás iniciando.

En cualquier caso debes considerar dos tipos de pago:

- Pagos pre-operativos: Los pagos pre-operativos, también llamados inversiones iniciales, son los montos que tendrás que pagar antes de que el negocio pueda iniciar sus actividades. Estos gastos incluyen: pago por local, muebles y equipos, maquinaria, licencias de funcionamiento, minutas de constitución, cargos por conexión eléctrica, servicios de teléfono, etc.
- Pagos iniciales: capital de trabajo-El capital de trabajo es lo que requieres para que el negocio empiece a operar en los primeros meses. Debes tener suficiente dinero para cubrir estos gastos hasta que puedas pagarlos con los ingresos por ventas.

4.4. FUENTES DE CAPITAL INICIAL

Si ya tienes información sobre el capital necesario para el negocio, el siguiente paso es decidir cómo obtener este capital. Los negocios de los emprendedores peruanos son financiados principalmente con ahorros de familiares directos (60%), mientras que sólo un 25% accede a préstamos del sistema financiero .

El capital deberá cubrir:

- Los pagos que debes hacer antes de iniciar actividades.
- Dinero para operar tu negocio hasta que los ingresos cubran los gastos.

Para financiar el negocio puedes:

- Utilizar tu propio dinero. A este tipo de financiamiento se le denomina fondos propios.
- Puedes solicitar un préstamo a amigos y/o familiares.
- Solicitar el préstamo a una entidad financiera.
- Donaciones. Podrías presentar tu plan de negocio a un concurso y lograr financiamiento a través del premio.

CAPITULO

V



8. PLAN FINANCIERO

Para operar con eficiencia tu negocio y obtener una buena utilidad, es recomendable que tu mismo organices y controles las finanzas de tu negocio. Las herramientas que te facilitaran estas tareas son: el plan financiero y el registro contable.

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.

Revisemos algunos conceptos que nos ayudarán en la elaboración de los planes.

¿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.

$$\text{Ventas} - \text{Costo total} = \text{Utilidad bruta}$$

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.

$$\text{Utilidad bruta} - \text{Impuesto a la renta} = \text{Utilidad neta}$$

5.1. 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:

| 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 | Resulta de restar ingresos menos costos. |
| Paso 6 | (-) impuesto | Corresponde al impuesto a la renta 30% al año. |
| Paso 7 | (=) ganancia neta | Resulta de restar ganancia bruta menos impuestos. |

Si el negocio necesita cubrir sus costos directamente desde el inicio entonces tiene que incrementar el precio. Sin embargo, este precio es más alto que el de los otros negocios y en ese caso los consumidores podrían continuar comprando a los competidores. La respuesta a este problema la veremos en el plan de flujo de caja.

5.2. 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.

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. Por ejemplo, al presentarlo dentro de nuestro plan o proyecto de negocio.

Elaboramos paso a paso el flujo de caja:

Paso 1. Efectivo a inicios del mes

Suma el monto que tienes en efectivo. Este debe corresponder con el capital de trabajo. El monto de efectivo que tienes a inicios de cada mes es igual al monto de efectivo que tuviste a fines del mes anterior. Escribe esta cifra en la fila número 1 de tu plan de flujo de caja para dicho mes.

Paso 2. Ingreso de ventas

Revisa el plan de ventas y costos. Si alguna de tus ventas es a crédito, el efectivo no ingresará durante este mes. Sólo incluye la cantidad de efectivo que obtendrás durante este mes, el que deberás escribir en la fila número 2 del plan.

Paso 3. Otros ingresos

Se trata de la cantidad de otras entradas que esperas tener en tu negocio, como un préstamo de una entidad financiera o interés en tu cuenta de ahorro. Escribe este monto en la fila número 3.

| PLAN DE FLUJO DE CAJA POR MES | | | | | | | | | | | | | |
|-------------------------------|-------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|
| 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 | Ingreso total | | | | | | | | | | | | |
| Paso 5 | Egreso por costos de personal | | | | | | | | | | | | |
| Paso 6 | Egreso para costos operativos | | | | | | | | | | | | |
| Paso 7 | Otros egresos | | | | | | | | | | | | |
| Paso 8 | Egreso total | | | | | | | | | | | | |
| Paso 9 | Efectivo a fines de mes | | | | | | | | | | | | |

Si tu plan de flujo de efectivo o caja muestra que el negocio puede quedarse sin liquidez en un mes, considera las siguientes preguntas:

- ¿Puedes aumentar tus ingresos por ventas durante este tiempo? ¿Puedes reducir el crédito?
- ¿Puede el banco darte más tiempo para pagar el préstamo o reducir los pagos mensuales?

- ¿Es necesario comprar equipo nuevo inmediatamente? ¿Puedes obtenerlo mediante alquiler o alquiler venta? ¿Puedes comprar un equipo al crédito o pedir un préstamo?

CAPITULO VI



6. FORMALIZANDO MÍ NEGOCIO

Todos los propietarios de negocios tienen responsabilidades.

Estas son:

- Pago de impuestos
- Seguimiento de leyes
- Regulaciones con respecto a los trabajadores
- Obtención de licencias y permisos

Cumplir con estas operaciones te permitirá trabajar con seguridad y estarás legalmente protegido.

FORMAS DE CONSTITUCIÓN DE TU NEGOCIO

Puedes constituir tu negocio como

Persona natural.

Una sola persona conduce el negocio, y puede tener a cargo a trabajadores, la ventaja de esto es que puede 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.

Persona jurídica.

Esta modalidad se puede constituir la empresa con una o más personas naturales, o varias personas jurídicas.

Ventajas es que puede venderle al estado, no hay límites para realizar negocios con otras empresas, la responsabilidad con las obligaciones con terceros solo es respondida con el patrimonio de la empresa y no se incluye el patrimonio personal.

Principales características de las diferentes constituciones de negocios:

| Características | Empresa | 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 más propietarios |
| Responsabilidad financiera del propietario respecto de la 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. |

6.1 EVALÚA LA INFORMACIÓN Y ELABORA UN PLAN DE ACCIÓN PARA INICIAR TU NEGOCIO

Ahora que has completado todos los pasos del manual “Emprendedores Inician su Negocio, tienes suficiente información como para elaborar tu Plan de Negocio. Para verificar que tienes la información necesaria te invitamos a realizar la siguiente lista de chequeo.

| | | |
|---|-----------------------------|-----------------------------|
| ¿Has decidido qué productos o servicios vender? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Sabes quiénes serán tus clientes? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has preguntado a algún cliente potencial qué piensa sobre tus productos o servicios? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Sabes quién será tu principal competidor? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Sabes cuánto cobran tus competidores? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Conoces las debilidades y fortalezas de tus competidores? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has decidido cuánto cobrar? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has encontrado una buena ubicación para tu negocio? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has decidido qué tipo de distribución utilizarás? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has decidido qué tipo de promoción utilizarás? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Sabes cuánto cuesta la producción del bien o servicio? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has decidido qué forma legal es la mejor para tu negocio? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has decidido qué personal necesitas? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has preparado la descripción del trabajo de quienes contratarás? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Conoces los requerimientos legales para tu negocio? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Sabes cuánto costará la licencia para tu negocio? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has calculado el monto de capital inicial que necesitas para iniciar tu negocio? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has realizado tu plan de ventas y costos? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has realizado tu plan de flujo de caja? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has completado tu plan de negocio? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Has mostrado tu plan a otras personas para que te puedan aconsejar? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| ¿Confías en iniciar tu negocio? | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |
| Total | Si <input type="checkbox"/> | No <input type="checkbox"/> |

Si tienes la mayoría de respuestas afirmativas y te sientes seguro de iniciar tu negocio ¡BIENVENIDO AL CAMINO DE HACER DE EMPRESA!. Debes de concluir el documento del plan e iniciar tu negocio.

Si tienes algunas respuestas negativas, deberás trabajar en estos puntos para que puedas completar correctamente tu plan y luego dar inicio a tu negocio.

Si tienes muchos NO como respuesta (más de 8), considera la posibilidad de completar la información necesaria o vuelve a aplicar todo lo aprendido en una nueva idea de negocio.

FORMULA TU PLAN DE ACCIÓN PARA INICIAR EL NEGOCIO

Si ya decidiste que deseas comenzar un negocio, te invitamos a realizar un plan de trabajo que incorpore las primeras acciones para que funcione tu empresa.

Para formular este plan de acción necesitas revisar cada uno de los pasos del manual y prioriza aquello con lo que empezarás tu negocio. Las actividades más comunes que realizan los emprendedores en esta fase son:

Encontrar un local apropiado para el negocio.

- Reunir fondos para el capital inicial.
- Registrar el negocio.
- Instalar servicios de electricidad y teléfono.
- Comprar o alquilar equipo y maquinaria.
- Comprar mercadería, materias primas o insumos.
- Contratar al personal.

- Hacer promoción y publicidad al negocio.
- Hacer los trámites para constituir el negocio o conseguir las licencias de funcionamiento.

| Plan de acción del negocio | | | |
|--|-------------------|--------------------|---------------------|
| | Acción a realizar | Quién la realizará | Cuándo se realizará |
| Desarrollo de tu idea de negocio | | | |
| | | | |
| | | | |
| Evaluación de tu mercado y desarrollo de un plan de mercadeo | | | |
| | | | |
| | | | |
| Organización de tu negocio | | | |
| | | | |
| | | | |
| Costeo de tus productos o servicios | | | |
| | | | |
| | | | |
| Capital inicial | | | |
| | | | |
| | | | |
| Constitución del negocio | | | |
| | | | |
| | | | |

FOTOS

