



**UNIVERSIDAD ESTATAL
“PENÍNSULA DE SANTA ELENA”**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA
SALUD**

**CARRERA ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO
COMUNITARIO**

**ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO
COMUNITARIO PARA FOMENTAR EL
DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL BARRIO
"JOSÉ TIPAN NIZA" DEL CANTÓN SANTA ELENA,
PERIODO 2015.**

TRABAJO DE TITULACIÓN O GRADUACIÓN

Previo a la obtención del Título de:

**LICENCIADA EN ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO
COMUNITARIO**

AUTORA: FANNY CANTOS BRAVO

TUTOR: Econ. Juan Carlos Olives Maldonado, MSc

LA LIBERTAD-ECUADOR

2015-2016

**UNIVERSIDAD ESTATAL
“PENÍNSULA DE SANTA ELENA”**

**FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA
SALUD**

**CARRERA ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO
COMUNITARIO**

**ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO
COMUNITARIO PARA FOMENTAR EL
DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL BARRIO
"JOSÉ TIPAN NIZA" DEL CANTÓN SANTA ELENA,
PERIODO 2015.**

TRABAJO DE TITULACIÓN O GRADUACIÓN

Previo a la obtención del Título de:

**LICENCIADA EN ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO
COMUNITARIO**

AUTORA: FANNY CANTOS BRAVO

TUTOR: Econ. Juan Carlos Olives Maldonado, MSc

LA LIBERTAD-ECUADOR

2015-2016

La Libertad, 26 de Agosto del 2015

APROBACIÓN DEL TUTOR

En calidad de Tutor del trabajo de investigación: “ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO PARA FOMENTAR EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL BARRIO "JOSÉ TIPAN NIZA" DEL CANTÓN SANTA ELENA, PERIODO 2015-2016.”, elaborado por la Srta. Fanny Cantos Bravo, egresada de la Carrera Organización y Desarrollo Comunitario de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Salud de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, previo a la obtención del Título de Licenciada en Organización y Desarrollo Comunitario, me permito declarar que luego de haber orientado, estudiado y revisado, **APRUEBO** el contenido en todas sus partes.

Atentamente

.....
Econ. Juan Carlos Olives Maldonado, MSc.

TUTOR

DEDICATORIA

A Dios que me ha permitido llegar a una etapa más en mi vida, a Carlos Sabando por su apoyo incondicional, a todas las personas que con sus consejos y motivaciones me alentaron a seguir adelante y cumplir con mi carrera profesional.

A mis hijas que han sido un motor primordial en el cumplimiento de esta meta importante, por su paciencia y comprensión, gracias por estar siempre a mi lado impulsándome a ser mejor cada día.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Estatal Península de Santa Elena, Facultad de Ciencias Sociales y de la Salud, Carrera Organización y Desarrollo Comunitario, a su director y docentes por sus conocimientos impartidos, motivación y paciencia que han sido parte fundamental para poder culminar mi carrera profesional.

A los líderes barriales y habitantes del Barrio “José Tipan Niza”, que con su apoyo han permitido la realización de este proyecto de tesis.

TRIBUNAL DE GRADO

Lic. Guillermo Santa María Suarez, MSc. Econ. Carlos Sáenz Ozaetta, MAc.
DECANO DE LA FACULTAD DIRECTOR DE CARRERA
DE CIENCIAS SOCIALES Y ORGANIZACIÓN Y
DE LA SALUD DESARROLLO COMUNITARIO

Econ. Juan Carlos Olives Maldonado, Mg Econ. Víctor Solórzano Méndez, Mg.
PROFESOR TUTOR PROFESOR DEL ÁREA

Abg. Joe Espinoza Ayala
SECRETARIO GENERAL

UNIVERSIDAD ESTATAL
“PENÍNSULA DE SANTA ELENA”
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD
CARRERA ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO

Estrategia de Emprendimiento Comunitario para Fomentar el Desarrollo Socioeconómico del Barrio "José Tipan Niza" del Cantón Santa Elena, Periodo 2015-2016.

Autor: Fanny Cantos Bravo

Tutor: Econ. Juan Carlos Olives Maldonado, Mg.

RESUMEN

El presente trabajo de tesis se realiza en base a la necesidad de mejorar el desarrollo socioeconómico de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena. El proyecto busca crear oportunidades de inserción de los habitantes en un negocio de emprendimiento comunitario. En la actualidad todos los emprendimiento comunitarios se establecen como incentivos a las comunidades para que ellos sean capaces de crear, gestionar y desarrollar proyectos que generen sostenibilidad económica para su comunidad. El desarrollo de este proyecto se puntualiza en identificar las habilidades de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza, para luego integrar un grupo de emprendedores, que mediante las capacitaciones necesarias puedan desarrollar al máximo sus habilidades en cada actividad que concierne el negocio emprendedor. Para llevar a cabo el proyecto se cuenta con el apoyo de los líderes barriales, y la iniciativa ineludible de toda la comunidad, con el objetivo de fomentar el desarrollo socioeconómico.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
PORTADA	i
CONTRAPORTADA	ii
APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
TRIBUNAL DE GRADO	v
RESUMEN	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xvii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xvii
INTRODUCCIÓN	1
TEMA	3
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
DELIMITACIÓN	4
JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	4
OBJETIVOS	5
Objetivo General	5
Objetivos Específicos.....	6
HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER	6
VARIABLE DEPENDIENTE	6
VARIABLE INDEPENDIENTE	6
OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	7
CAPITULO I	9

1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y CONCEPTUAL	9
1.1 ANTECEDENTES	9
VARIABLE DEPENDIENTE.....	10
1.2 ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO	10
1.2.1 Concepto de Estrategia	10
1.2.2 Idea	10
1.2.3 Planeación estratégica	11
1.3 EMPRENDIMIENTO	11
1.3.1 Emprendimiento Comunitario	12
1.3.2 Características Del Emprendimiento	13
1.3.3 Tipos de Emprendimiento	14
1.4 EMPRENDEDOR	15
1.4.1 Perfil de los Emprendedores	16
1.5 LAS OPORTUNIDADES Y EL MERCADO	17
1.5.1 El Equipo Emprendedor	18
1.5.1.1 Habilidades	18
1.5.1.2 Conocimientos	18
1.5.2 Oportunidad	19
1.5.2.1 Evaluación De Las Oportunidades	19
1.5.3 Los Recursos	20
1.6 TOMA DE DECISIÓN	21
1.7 PERFIL DE LA IDEA	22
1.8 CAPITAL SOCIAL DE UNA COMUNIDAD	22
VARIABLE INDEPENDIENTE	23

1.9 DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA”	23
1.9.1 Desarrollo Económico Local	23
FUNDAMENTACIÓN LEGAL	23
1.10 APOORTE DE LA CONSTITUCIÓN 2008	23
1.11 APOORTE DEL PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR	25
1.12 APOORTE DE LA LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA	26
CAPITULO II	27
2. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS HABITANTES DEL BARRIO JOSÉ TIPAN NIZA DEL CANTÓN SANTA ELENA	27
2.1 GENERALIDADES	27
2.2 TIPO DE ESTUDIO	28
2.2.1 Exploratorio	28
2.2.2 Descriptivo	28
2.2.3 Explicativo	28
2.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	29
2.3.1 MÉTODOS TEÓRICOS	29
2.3.1.1 Análisis Documental	29
2.3.1.2 Método Histórico-Lógico	29
2.3.1.3 Inductivo-Deductivo	29
2.3.1.4 Análisis-Síntesis	29
2.3.1.5 Modelación	30
2.3.2 MÉTODOS EMPÍRICOS	30
2.3.2.1 Observación	30

2.3.2.2	Consulta a Especialistas.....	30
2.3.3	MÉTODOS ESTADÍSTICOS	31
2.3.3.1	Análisis Porcentual	31
2.4	POBLACIÓN Y MUESTRA PARA INVESTIGACIÓN BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA” PARA CONOCIMIENTO DE SITUACIÓN ACTUAL.....	31
2.4.1	Población.....	31
2.4.2	Muestra	31
2.5	POBLACIÓN Y MUESTRA PARA INVESTIGACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO PARA EL SERVICIO DE CATERING.....	33
2.5.1	Población.....	33
2.5.1.1	Segmentación de mercado	33
2.5.2	Muestra	34
2.5.2.1	Determinación del tamaño de la muestra	34
2.6	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	36
2.6.1	TÉCNICAS.....	36
2.6.1.1	Encuesta	36
2.6.1.2	Entrevistas	36
2.6.2	INSTRUMENTOS.....	36
2.6.2.1	Guion de Entrevista	36
2.6.2.2	Cuestionario.....	37
2.7	ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA A HABITANTES DEL BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA”.....	37
2.8	ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A DIRECTIVOS DEL BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA”.....	54

2.9 ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA A HABITANTES DE LA ZONA URBANA DEL CANTÓN SANTA ELENA	
	57
2.10 ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA A INSTITUCIONES PÚBLICAS DE LA ZONA URBANA DEL CANTÓN SANTA ELENA	71
2.11 INTERPRETACIÓN	82
2.12 RECOMENDACIONES	83
CAPITULO III	84
3. PROPUESTA	84
3.1 CONTENIDO DE LA PROPUESTA	85
3.1.1 ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO	86
3.1.2 DIAGNÓSTICO DEL EMPRENDIMIENTO	87
3.2 PROCESO DE CONSTITUCIÓN DEL GRUPO EMPRENDEDOR	88
3.3 PLANTEAMIENTO ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO	88
3.4 DESARROLLO DE UN PLAN DE ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO	89
3.4.1 INTRODUCCIÓN	89
3.4.2 DATOS GENERALES	90
3.4.3 PROCESOS	90
3.4.4 DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL	90
3.4.5 ANÁLISIS FODA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL	91
3.4.6 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	92
3.4.7 PLAN DE CAPACITACIÓN	93

3.4.7.1	Capacitación al personal sobre el tema de emprendimiento.....	93
3.4.7.2	Capacitación al personal encargado en actividades de marketing: desarrollo de estrategias, ventas, mercado, clientes, publicidad y promoción.	93
3.4.7.3	Capacitación al personal encargado del control financiero: control de ingresos, egresos y presupuesto.	94
3.4.7.4	Capacitación al encargado de la administración: planificación, organización y control de proyecto, coordinación de las actividades.....	94
3.4.8	PRESUPUESTO DEL EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO	95
3.4.8.1	PRESUPUESTO DEL PLAN DE CAPACITACIÓN	95
3.5	DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO	96
3.5.1	Título del Proyecto.....	96
3.5.2	ANÁLISIS FODA	100
3.5.3	OBJETIVO GENERAL	101
3.3.3.1	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	102
3.5.4	PRINCIPALES IMPACTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS	103
3.5.5	ESTRUCTURA LEGAL.....	104
3.5.6	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE JUNTA DE SOCIOS/AS	105
3.5.6.1	ORGANIGRAMA JUNTA DE SOCIOS/AS.....	105
3.5.6.2	PERFIL ADMINISTRATIVO.....	106
3.5.6.3	EQUIPO DE GESTIÓN	107
3.5.6.4	INFRAESTRUCTURA, EQUIPOS Y MAQUINARIAS.....	107
3.5.7	ANÁLISIS Y ESTRATEGIAS DEL PROYECTO	116
3.5.7.1	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.....	116

3.5.7.2	IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES	118
3.5.7.3	IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES	120
3.5.7.4	VENTAJA COMPETITIVA	121
3.5.8	PLAN DE VENTAS Y MERCADO	122
3.5.8.1	ANÁLISIS DE MERCADO	122
3.5.8.2	PRECIO	127
3.5.8.3	PROMOCIÓN	129
3.5.8.4	PLAZA	129
4.	PLAN FINANCIERO	131
4.1	SUPUESTOS	131
4.2	INVERSIONES	134
4.3	INGRESOS	135
4.4	EGRESOS	137
4.5	ESTRUCTURA DE CAPITAL	139
4.6	VALOR DE DESECHO	140
4.7	FLUJO DE EFECTIVO	141
4.8	EVALUACIÓN DEL PROYECTO (VAN Y TIR)	142
	CONCLUSIONES	143
	RECOMENDACIONES	145
	BIBLIOGRAFÍA	146
	ANEXOS	149

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Población 1	31
Tabla 2 Población 2	33
Tabla 3 Segmentación de mercado-1	33
Tabla 4 Segmentación de mercado-2	35
Tabla 5 Edad	37
Tabla 6 Género	38
Tabla 7 Nivel de Ingresos	39
Tabla 8 Tendencia de Vivienda	40
Tabla 9 Inicio Emprendimiento	41
Tabla 10 Capacitación Emprendimiento	42
Tabla 11 Proyecto Emprendimiento	43
Tabla 12 Habilidades	44
Tabla 13 Negocio en Vivienda	45
Tabla 14 Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano	46
Tabla 15 Inversión de Recursos	47
Tabla 16 Proyecto Productivo	48
Tabla 17 Proyecto de Emprendimiento	49
Tabla 18 Proyectos Exitosos	50
Tabla 19 Clientes	51
Tabla 20 Servicios	52
Tabla 21 Monto Aproximado	53
Tabla 22 Edad	57
Tabla 23 Género	58
Tabla 24 Ocupación	59
Tabla 25 Uso de Servicio de Catering	60
Tabla 26 Institución de Servicio de Catering	61
Tabla 27 Califica Servicios de Catering	62
Tabla 28 Frecuencia de Uso	63

Tabla 29 Solicita Servicio de Catering	64
Tabla 30 Porcentaje de Personas	65
Tabla 31 Monto Aproximando por Servicio	66
Tabla 32 Preferencia de comidas	67
Tabla 33 Contrato de Servicio	68
Tabla 34 Solicitaría el Servicio Catering	69
Tabla 35 Promedio de Uso de Servicio	70
Tabla 36 Uso de Servicio	71
Tabla 37 Institución Brinda Servicio	72
Tabla 38 Califica servicio	73
Tabla 39 Frecuencia de uso	74
Tabla 40 Eventos	75
Tabla 41 Porcentaje de Personas	76
Tabla 42 Monto Aproximado	77
Tabla 43 Preferencia de Comidas	78
Tabla 44 Contrato de Servicio	79
Tabla 45 Solicitaría Servicio	80
Tabla 46 Promedio de Uso del Servicio	81
Tabla 47 Análisis Foda	101
Tabla 48 Impactos positivos y negativos	103
Tabla 49 Estructura legal	104
Tabla 50 Perfil administrativo	106
Tabla 51 Balance de maquinarias, equipos y tecnología	108
Tabla 52 Calendario de reinversiones en maquinarias	109
Tabla 53 Calendario de ingresos por ventas de maquinarias de reemplazo	110
Tabla 54 Balance de obras físicas	111
Tabla 55 Balance del personal	114
Tabla 56 Balance de materiales	115
Tabla 57 Servicios	116
Tabla 58 Proveedores	118
Tabla 59 Porcentaje de captura de clientes	121

Tabla 60 Frecuencia sobre gustos en las fiestas	122
Tabla 61 Frecuencia sobre realización de eventos	124
Tabla 62 Frecuencias sobre aceptación de adecuación de Sala de eventos..	125
Tabla 63 Frecuencias sobre aceptación de alquiler de Sala de Eventos	126
Tabla 64 Precios de servicios.....	127
Tabla 65 Detalle de servicio completo	128
Tabla 66 Plaza	130
Tabla 67 Precios de servicios.....	131
Tabla 68 Frecuencia de servicios mensuales.....	132
Tabla 69 Precios de buffet	133
Tabla 70 Contratos Ocasionales de Personal para eventos.....	133
Tabla 71 Resumen de Otros Gastos.....	134
Tabla 72 Resumen de Inversiones	134
Tabla 73 Tasa de Crecimiento de la Población de la provincia de Santa Elena	135
Tabla 74 Resumen de Ingresos Mensuales y Anuales.....	135
Tabla 75 Ingresos Anuales	136
Tabla 76 Gastos Administrativos.....	137
Tabla 77 Gastos de Ventas	137
Tabla 78 Gastos por Servicios.....	138
Tabla 79 Gastos de Constitución	138
Tabla 80 Desglose de Capital Propio y Financiado.....	139
Tabla 81 Amortización de Deuda	139
Tabla 82 Valor de Desecho	140
Tabla 83 Flujo de efectivo.....	141
Tabla 84 Indicadores de Evaluación	142

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

	Pág.
Ilustración 1 Características Del Emprendimiento	13
Ilustración 2 Tipos de Emprendimiento	14
Ilustración 3 Perfil de los Emprendedores.....	16
Ilustración 4 Las Oportunidades y El Mercado	17
Ilustración 5 Los Recursos	20
Ilustración 6 Los Recursos	21
Ilustración 7 Capital Social de una Comunidad	22
Ilustración 8 Análisis FODA Emprendimiento	87
Ilustración 9 FODA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL.....	91
Ilustración 10 Organigrama.....	105
Ilustración 11 Plano interior y división de áreas.....	113
Ilustración 12 Fachada delantera de la Sala de Eventos	113

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1 Edad	37
Gráfico 2 Género	38
Gráfico 3 Nivel de Ingresos	39
Gráfico 4 Tendencia de Vivienda.....	40
Gráfico 5 Inicio Emprendimiento.....	41
Gráfico 6 Capacitación Emprendimiento	42
Gráfico 7 Proyecto Emprendimiento	43
Gráfico 8 Habilidades	44
Gráfico 9 Negocio en Vivienda.....	45
Gráfico 10 Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.....	46
Gráfico 11 Inversión de Recursos.....	47
Gráfico 12 Proyecto Productivo.....	48
Gráfico 13 Proyecto de Emprendimiento	49

Gráfico 14 Proyectos Exitosos.....	50
Gráfico 15 Clientes.....	51
Gráfico 16 Servicios.....	52
Gráfico 17 Monto Aproximado.....	53
Gráfico 18 Edad.....	57
Gráfico 19 Género.....	58
Gráfico 20 Ocupación.....	59
Gráfico 21 Uso de Servicio de Catering.....	60
Gráfico 22 Institución de Servicio de Catering.....	61
Gráfico 23 Califica Servicios de Catering.....	62
Gráfico 24 Frecuencia de Uso.....	63
Gráfico 25 Solicita Servicio de Catering.....	64
Gráfico 26 Porcentaje de Personas.....	65
Gráfico 27 Monto Aproximando por Servicio.....	66
Gráfico 28 Preferencia de comidas.....	67
Gráfico 29 Contrato de Servicio.....	68
Gráfico 30 Solicitaría el Servicio Catering.....	69
Gráfico 31 Promedio de Uso de Servicio.....	70
Gráfico 32 Uso de Servicio.....	71
Gráfico 33 Institución Brinda Servicio.....	72
Gráfico 34 Califica servicio.....	73
Gráfico 35 Frecuencia de uso.....	74
Gráfico 36 Eventos.....	75
Gráfico 37 Porcentaje de Personas.....	76
Gráfico 38 Monto Aproximado.....	77
Gráfico 39 Preferencia de Comidas.....	78
Gráfico 40 Contrato de Servicio.....	79
Gráfico 41 Solicitaría Servicio.....	80
Gráfico 42 Promedio de Uso del Servicio.....	81
Gráfico 43 Frecuencia sobre gustos en las fiestas.....	123
Gráfico 44 Frecuencia sobre realización de eventos.....	124

Gráfico 45 Frecuencias sobre aceptación de adecuación de Sala de eventos	125
Gráfico 46 Frecuencias sobre aceptación de alquiler de Sala de Eventos ...	126
Gráfico 47 Flujo Anual de Efectivo	136

ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
Anexo 1 Encuesta-1	149
Anexo 2 Encuesta-2	151
Anexo 3 Encuesta-3	153
Anexo 4 Entrevista	155

INTRODUCCIÓN

La estrategia de emprendimiento comunitario para fomentar el desarrollo socioeconómico de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” está encaminada a involucrar a la comunidad en un proyecto de emprendimiento establecido con la finalidad de contribuir a la productividad económica.

El proyecto de emprendimiento comunitario consiste en un Servicio de Catering, el cual fue designado mediante la evaluación de las habilidades y capacidades de emprendimiento que posee la comunidad. Los habitantes del Barrio están dotados de un buen espíritu emprendedor, sin embargo, es sustancial el apoyo e impulso para poner en marcha sus proyectos en bienestar de su comunidad.

El proyecto de servicio de catering, pretende promover a la comunidad a trabajar en equipo, creando oportunidades de desarrollo que permitan lograr sus objetivos planteados. La estrategia de emprendimiento comunitario se plantea mediante un análisis del sector, de donde surge la idea propuesta de un proyecto de servicio de catering, este proyecto está constituido por tres capítulos que se detallan a continuación:

En el Capítulo I, se detalla los antecedentes y la conceptualización pertinentes al tema desarrollo de la estrategia de emprendimiento comunitario para fomentar el desarrollo socioeconómico.

El Capítulo II, se especifica el marco metodológico, se determina el tipo de estudio que se va a aplicar, con los métodos de investigación necesarios, se establece la población y muestra, técnicas e instrumentos de recolección de información, y el análisis respectivo de los resultados.

En el Capítulo III, se plantea la estrategia de emprendimiento comunitario para fomentar el desarrollo socioeconómico de los habitantes del Barrio “José Tipan

Niza”, en primera instancia se propone la creación de un grupo emprendedor que se responsabilice en aportar en el proceso de este proyecto, se establece un plan de capacitación para luego desarrollar la estrategia de emprendimiento correspondiente al servicio de catering.

TEMA

ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO PARA FOMENTAR EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA” DEL CANTÓN SANTA ELENA, PERIODO 2015-2016

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Conseguir el éxito a través de emprendimiento es lo que todas las personas del mundo aspiran, para lograr este enfoque se debe iniciar por desarrollar y potenciar las capacidades ante la competencia existente, de tal manera que se aproveche las oportunidades que hoy en día ofrece la sociedad.

Sin embargo algunos indicadores laborales se han estancado, y otros han variado muy modestamente. Si esta situación se extiende y empeora, existe el riesgo de que el desempleo vuelva a aumentar y se profundicen las brechas de trabajo decente e informalidad.

En la Provincia de Santa Elena, los habitantes desarrollan diferentes actividades para el sustento de sus hogares, unas de las principales actividades es la agricultura, la pesca, el comercio, entre otros. En la parte de la zona urbana se encuentra en Canton Santa Elena el mismo que esta dividido en sectores barriales.

El Barrio “Jose Tipan Niza” del Cantón Santa Elena se encuentra en la zona urbana, donde se considera que el comercio es una de las principales fuentes de ingreso, sin embargo, la problemática de los habitantes de este sector es tener dificultades al querer emprender un negocio propio que genere ingresos y de esta forma mejorar su calidad de vida por no contar con la iniciativa.

Muchos de los habitantes de este barrio poseen habilidades que desarrollan empíricamente, no han sido capacitados para un mejor desenvolvimiento. Se destaca mucha capacidad de emprendimiento, de igual manera, es significativo la capacitación en aspectos relevantes para la inserción de los habitantes en proyectos de emprendimientos que fomenten el desarrollo socioeconómico de la comunidad.

Se requiere establecer el proyecto de emprendimiento comunitario en el Barrio “José Tipan Niza”, del Cantón Santa Elena, que les permita adoptar alternativas pertinentes que posibilite el desarrollo socioeconómico comunitario activa y sostenible de las personas que habitan en este barrio.

DELIMITACIÓN

Objeto de Estudio: El Emprendimiento Comunitario

Sujeto de Estudio: Habitantes del Barrio “José Tipan Niza”

Área Geográfica: Cantón Santa Elena

Tiempo: 2015-1016

Grupos Sociales: Moradores del Barrio “Jose Tipan Niza”, Grupo emprendedor: Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano.

JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

En la actualidad el emprendimiento comunitario es representado por grupos de personas que se agrupan para trabajar por la comunidad, esta actividad se ha desarrollado satisfactoriamente.

Los emprendedores muchas veces no cuentan con la capacitación para dar inicio a un proyecto de emprendimiento, esto limita a que se cree programas de

emprendimiento efectivos, y por esta razón se desmotivan a desarrollar actividades emprendedoras.

La investigación propuesta busca, mediante la aplicación teórica y conceptual conocer la situación actual con respecto al emprendimiento comunitario que poseen los habitantes del Barrio “José Tipan Niza”, del Cantón Santa Elena, y de esta manera establecer estrategias de emprendimiento, asesorando y capacitando en áreas necesarias para cumplir con las ideas u objetivos de un proyecto comunitario, y así poder encontrar las mejores vías de crecimiento productivo favorable de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza”.

En el Cantón de Santa Elena, no se ha dado este tipo de proyectos comunitarios, por la falta de iniciativa hacia la población, uno de los inconvenientes es la falta de capacitación y de los recursos económicos que sustenten los proyectos.

En el Barrio “José Tipan Niza” se evidencia un bajo índice de emprendimiento debido a que los moradores se sienten desmotivados por la escasez de una organización, que les permita gestionar la adquisición de los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto de emprendimiento, y de esta forma mejorar la calidad de vida de los involucrados.

Se puede determinar que es muy importante la capacitación de los moradores del Barrio “José Tipan Niza”, en cuanto a los proyectos de emprendimiento comunitarios y en las capacidades y habilidades para el mejor desenvolvimiento en cada una de las áreas que requerirá el proyecto. Y de la misma manera plantear acuerdos con la población del Barrio en el establecimiento del proyecto de emprendimiento a desarrollar.

OBJETIVOS

Objetivo General

Proponer una estrategia de emprendimiento comunitario mediante el establecimiento de un proyecto que fomente el desarrollo socioeconómico del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena.

Objetivos Específicos

- Identificar los referentes teóricos y metodológicos sobre estrategias y emprendimiento comunitario que sustenten el desarrollo de la investigación.
- Determinar el nivel de emprendimiento actual, los indicadores, variables, técnicas e instrumentos de estudios sobre las estrategias de emprendimiento comunitario en el Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena.
- Elaborar una estrategia de emprendimiento comunitario para el Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena, que permita lograr un cambio socioeconómico en sus habitantes para el año 2015-2016.

HIPÓTESIS O IDEA A DEFENDER

¿Al aplicar una estrategia de emprendimiento comunitario mejorará el desarrollo socioeconómico del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena?

VARIABLE DEPENDIENTE

Estrategia de emprendimiento comunitario.

VARIABLE INDEPENDIENTE

Desarrollo socioeconómico

OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

HIPÓTESIS	VARIABLE	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	INSTRUMENTO
<p>¿Al aplicar una estrategia de emprendimiento comunitario mejorará el desarrollo socioeconómico de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena?</p>	<p>Variable independiente</p> <p>Estrategia de emprendimiento comunitario.</p>	<p>Promover y organizar actividades y acciones para una determinada población o grupos de personas, con el objetivo de lograr el desarrollo de sus comunidades</p>	Emprendimiento comunitario	<p>Estrategias de Emprendimiento Comunitario</p> <p>Actividades y Acciones de emprendimiento</p>	<p>¿Sabe Ud. como iniciar un proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?</p> <p>¿Le gustaría que le brinden capacitaciones sobre emprendimiento? ¿Para qué?</p> <p>¿Está de acuerdo con que se desarrolle un proyecto de emprendimiento comunitario en su Barrio? ¿Por qué?</p>	Encuestas
			Asociación de personas	Grupo Emprendedor	<p>¿Le gustaría pertenecer a un proyecto de emprendimiento para el desarrollo de la economía de su Barrio?</p> <p>¿En qué tipo de proyecto de emprendimiento le gustaría participar?</p>	
			Desarrollo Comunitario	<p>Situación Actual</p> <p>Calidad de Vida</p>	<p>¿Cree usted que los proyectos de emprendimientos comunitarios son exitosos?</p> <p>¿Qué habilidades posee?</p> <p>¿El Barrio “José Tipan Niza” ha recibido apoyo del gobierno local, que tipos de apoyos?</p>	Entrevista

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

HIPÓTESIS	VARIABLE	CONCEPTO	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	INSTRUMENTO
<p>¿Al aplicar una estrategia de emprendimiento comunitario mejorará el desarrollo socioeconómico de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena?</p>	<p>Variable independiente</p> <p>Desarrollo socioeconómico</p>	<p>El desarrollo económico local no es solamente desarrollo social o solidario. Se trata de alentar la introducción de innovaciones tecnológicas, de gestión, social e institucional en el seno de los sistemas productivos locales, a fin de generar condiciones de creación de empleo e ingreso en forma viable y sostenida.</p>	Desarrollo económico	Estabilidad económica	<p>Tiene conocimiento de algún proyecto de desarrollo económico que se haya dado en el Barrio?</p> <p>¿Cree Ud. que los habitantes poseen habilidades y capacidades para llevar a cabo proyectos que fomenten el desarrollo económico para el Barrio?</p> <p>¿Usted ha impulsado a los habitantes a realizar actividades emprendedoras, cuales son las actividades?</p>	Encuestas
			Desarrollo social y solidario	Involucrar a la comunidad		
			Sistemas productivos locales	Innovaciones Tecnológicas, de gestión, social e institucional		
			Sostenibilidad económica	Ingresos viables y sostenibles	¿Ha existido alguna contribución por su parte para crear proyectos de emprendimiento en el Barrio?	Entrevista

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

CAPITULO I

1. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA Y CONCEPTUAL

1.1 ANTECEDENTES

En la actualidad el emprendimiento en todo ámbito se relaciona a un cambio, donde población de un país, provincia, ciudad, cantón, barrio o grupos de personas, entre otros; se van asociando en busca de mejoras para el bienestar de su comunidad.

Existen distintas formas de emprendimiento, desde pequeños negocios que inician con un proyecto de desarrollo económico, social o cultural, hasta grandes emprendimientos empresariales; la manera de emprender puede ser una idea individual, pero sin embargo, es necesario que este emprendimiento se desarrolle mediante una coyuntura de ideas, que aporte de cierta forma a la apertura de un proyecto de emprendimiento, por esta razón, el trabajo en grupos de emprendedores suele ser mejor y más eficiente al lograr una meta.

El Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena cuenta con habitantes con anhelos de emprender un negocio que ayude a mejorar la calidad de vida, pero no han podido lograr este objetivo, por la carencia de motivación y aporte de entes reguladores para la realización de un proyecto emprendedor.

Con la estrategia de emprendimiento comunitario para fomentar el desarrollo socioeconómico del Barrio “José Tipan Niza”, se pretende mejorar las iniciativas de los habitantes, organizándolos e involucrándolos en un proyecto de emprendimiento que genere beneficios.

VARIABLE DEPENDIENTE

1.2 ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO

1.2.1 Concepto de Estrategia

Según Enrique A. (2008) Se puede definir a la estrategia como una idea, un camino o acciones a seguir para lograr los objetivos planteados. Es la respuesta a la siguiente pregunta, ¿Qué se va a seguir para poder cumplir con la meta propuesta?

Según Contreras, E. (2013) La estrategia se establece de una manera que es considerada relevante en la toma de decisiones del encargado de gestionar una organización, para aprovechar todos los recursos de todo tipo y así llegar a la meta deseada cumpliendo todos los objetivos planteados.

Según Menguzzatto & Renau (2012) La estrategia empresarial se fundamenta en que se debe especificar los objetivos generales de la empresa y las acciones a seguir, tomando en cuenta los recursos que se tiene, con la finalidad de involucrarla en el medio socio económico de la comunidad.

La estrategia forma parte del proyecto de emprendimiento comunitario para fomentar el desarrollo del Barrio “José Tipa Niza”, esta idea a seguir por parte de los habitantes del barrio y mediante sus esfuerzos de un trabajo en conjunto, estas acciones y actividades permitirán llegar a la meta propuesta y cumplir con los objetivos planteados.

1.2.2 Idea

Según Castillo, E., & Quesada, C. (2001). Es la primera sensación, imaginación, creatividad, innovación que descubre la o las personas emprendedoras. Teniendo

una perspectiva de negocio que pueda cubrir una necesidad, deseo o insatisfacción, y fomentar el desarrollo de una actividad económica

La idea de negocio es el principal factor para llevar a cabo un proyecto de emprendimiento comunitario, el cual tiene por objetivo cubrir la necesidad del Barrio “José Tipan Niza”, en cuanto al desarrollo socioeconómico.

1.2.3 Planeación estratégica

Según Contreras, E. (2013) La planeación estratégica pretende que se tenga claro las estrategias que se van a aplicar, el encargado de la toma de decisiones de las estrategias, deberá adecuarlas a la idea de negocio, mientras esta se desarrolla y se posiciona en el mercado.

La planeación estratégica es un punto importante para desarrollar el proyecto de emprendimiento comunitario para el Barrio “José Tipan Niza”, se tomara las decisiones pertinentes para la idea de negocio que se pretende poner en marcha.

1.3 EMPRENDIMIENTO

Para Jaramillo L. (2008) El emprendimiento es una capacidad de los seres humanos para salir delante de manera novedosa y con ideas renovadas.

Según Ibarra A. & Castrillo A. (2013) El emprendimiento es la aptitud de buscar los diferentes recursos necesarios para crear, inventar, descubrir o innovar nuevas formas de solucionar problemas de su entorno específico.

Al hablar de emprendimiento se refiere a todas las capacidades que un individuo posee y que mediante su esfuerzo se propone llegar a una meta, planeando el desarrollo de nuevos proyectos innovadores, nuevos retos y logros para mejorar el bienestar individual o colectivo.

Para este proyecto, el emprendimiento, tiene un papel importante, se pretende conocer todas las habilidades y capacidades, que poseen los habitantes del Barrio “José Tipan Niza”, de esta forma generar ideas para el desarrollo de la estrategia de emprendimiento comunitario.

1.3.1 Emprendimiento Comunitario

Según Beterlsmann, F. (2007). El emprendimiento comunitario está integrado en áreas sociales y culturales, en cualquier índole ya sea éste público o privado. En la actualidad es aplicado por parte del estado, gobiernos provinciales, cantonales, parroquiales y comunales, también se han realizado este tipo de emprendimiento en sectores barriales, organizaciones y asociaciones, con la finalidad de lograr el mejoramiento o desarrollo de las comunidades.

Según Ray Smiloren (2010). Existen cuatro elementos básicos e importantes en el emprendimiento para mejorar el desarrollo económico y social: el intelecto, las oportunidades, los recursos económicos y el saber hacer. El emprendimiento es una motivación social, que se planea para realizar un cambio o transformación social o económica.

El emprendimiento comunitario parte de una necesidad o motivación en el sector público o privado, se emplea para mejorar el desarrollo social o económico, mediante el apoyo del intelecto, las oportunidades, capacidades y los recursos económicos que posea una comunidad, actualmente se aplican en organizaciones, asociaciones, gobiernos provinciales, cantonales y parroquiales; el Estado aplica este tipo de proyectos con la finalidad de buscar el desarrollo de las comunidades.

El emprendimiento comunitario para el Barrio “José Tipan Niza”, se dirige a buscar el desarrollo socioeconómico, que concierne a involucrar a la comunidad en proyectos comunitarios para mejorar sus ingresos económicos.

1.3.2 Características Del Emprendimiento

Según Beterlsmann, F. (2007). Las características importantes de desarrollar por un emprendedor son las siguientes:

Ilustración 1 Características Del Emprendimiento

AUTOCONFIANZA	•Capacidad de creer en si mismo y en la posibilidad de conseguir sus metas.
ENTUSIASMO	•Motivación, energía, deseos y ganas q conducen al éxito del proyecto.
INICIATIVA	•Emprender acciones y actividades con la finalidad de crear oportunidades y mejorar resultados.
CREATIVIDAD E INNOVACION	•Satisfaccion propia del trabajo realizado o desempeña.
COMPROMISO	•Plena conciencia de que el éxito o fracaso de las acciones dependen de si mismo. no de factores externos.
LIDERAZGO	•Trabajar en equipo requiere de un líder que guíe y oriente al personal para cumplir los objetivos.
VISIÓN DE FUTURO	•Establecer la forma en que podemos ver el camino hacia la meta propuesta.
CAPACIDAD DE ASUMIR RIESGO	•Asumir riesgos, calculando para evitar la improvisación.
TENACIDAD	•Buscar cambios, factores y elementos necesarios para alcanzar el éxito, explotar oportunidades.
PENSAMIENTO POSITIVO	•Busqueda de oportunidades independientemente de los recursos.

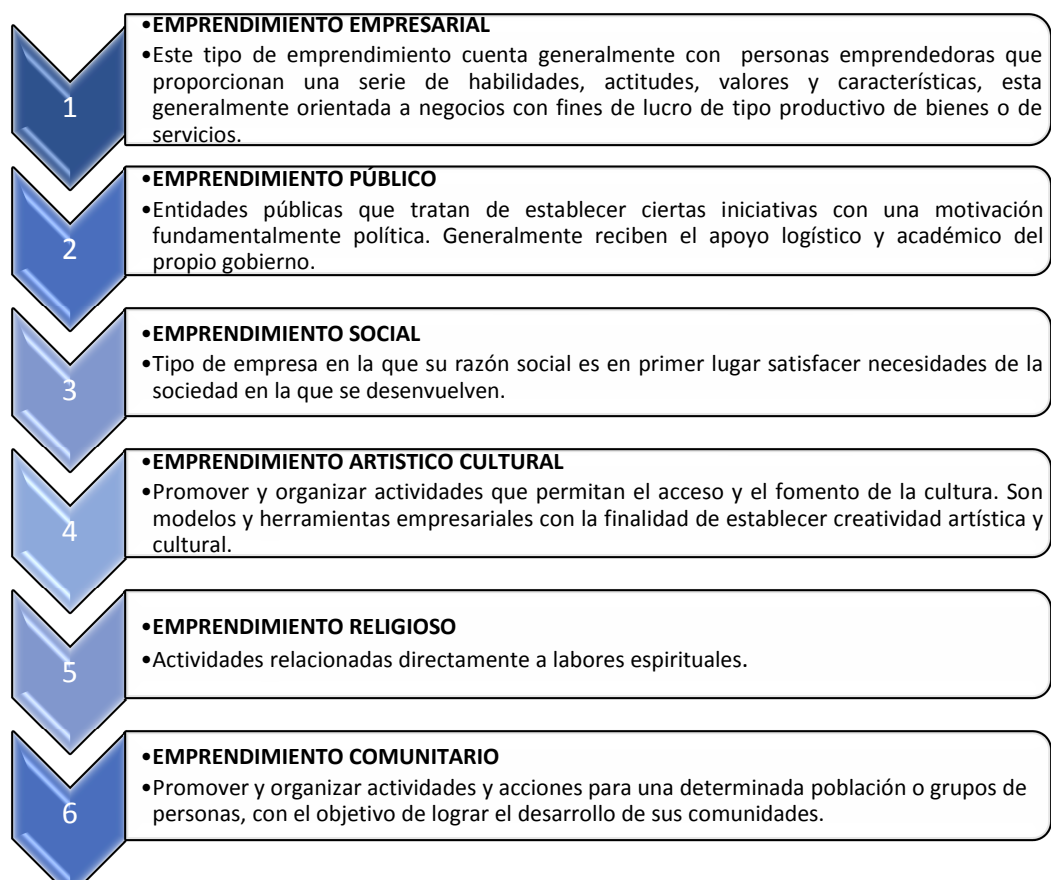
Fuente: Beterlsmann, F. Emprendimiento Social Juvenil 18 Buenas Prácticas
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

El emprendimiento tiene un conjunto de características, donde cada una de ella aporta a que la persona emprendedora tenga una visión positiva, y de la misma manera desarrolle sus actividades con la capacidad de sobrepasar los obstáculos y llegar a la meta propuesta. Estas características serán tomadas en consideración al crear el grupo emprendedor del Barrio “José Tipan Niza”, dando a conocer a los habitantes la importancia que tiene cada una de ellas al emprender la idea o estrategia de desarrollo planteado.

1.3.3 Tipos de Emprendimiento

Según Beterlsmann, F. (2007). Hay diferentes medios donde se puede llevar a cabo un emprendimiento, que se especifican de la siguiente manera:

Ilustración 2 Tipos de Emprendimiento



Fuente: Beterlsmann, F. Emprendimiento Social Juvenil 18 Buenas Prácticas
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

El emprendimiento está relacionado en diversos ámbitos, todos enmarcan a una iniciativa con un fin propuesto, en el proyecto de estrategia de emprendimiento se busca un desarrollo socioeconómico del Barrio “José Tipan Niza”, se puede considerar que está relacionado a un emprendimiento comunitario.

1.4 EMPRENDEDOR

Según Jaramillo L. (2008) Ser emprendedor requiere de habilidades no solo a nivel individual, sino también colectivo.

Una persona emprendedora tiene habilidades para iniciar un negocio, pero si el trabajo es en equipo, se puede llegar a mejores y más concretas ideas para el desarrollo del proyecto emprendedor.

Para Ibarra A. & Castrillo A. (2013) El emprendedor es el sujeto de la actividad innovadora y la iniciativa.

Una persona emprendedora son las que poseen actitudes y aptitudes para llevar a cabo nuevos retos, son personas competitivas que se acoplan a cambios radicales en el medio, son capaces de innovar y desarrollar nuevas ideas de mejora.

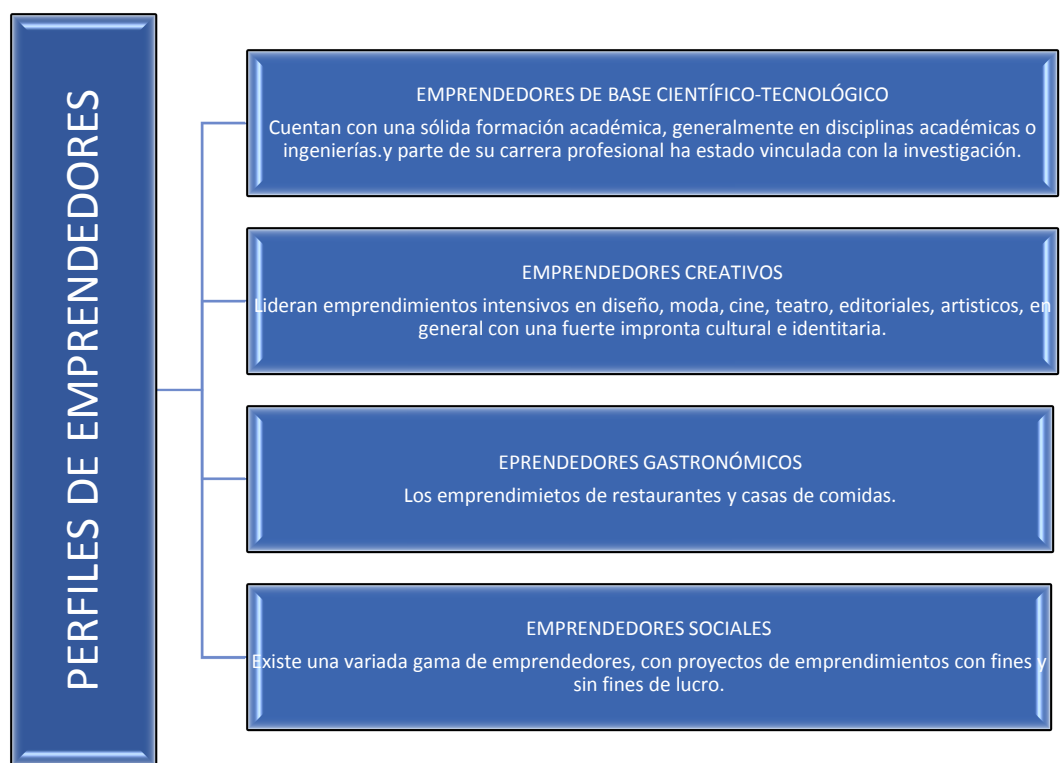
En el proyecto se destaca el trabajo colectivo del Barrio “José Tipan Niza”, es decir, se requiere que estas habilidades sean distribuidas en la estrategia a desarrollar, con la finalidad de un trabajo en equipo.

Con el trabajo de cada integrante del grupo emprendedor, se pretende buscar ideas y aporte que conlleven al buen inicio del proyecto de emprendimiento, y por lo consiguiente el desarrollo eficiente de la comunidad.

1.4.1 Perfil de los Emprendedores

Según Draier, E., Huarte, J., Lebendiker, A., Méndez, A., Pértega, G., Rivas, M., Romero, J., Sicardi, J., Espina, M., & Vicchi, A. (2013) Existen perfiles diferentes según el tipo de industria en la que el proyecto se va a insertar:

Ilustración 3 Perfil de los Emprendedores



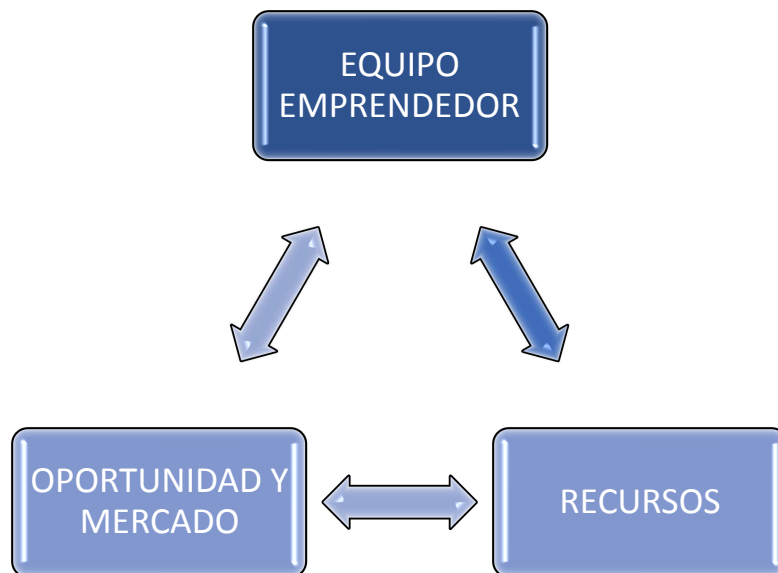
Fuente: Draier, E. Claves para emprendedores
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Cada emprendedor posee habilidades y conocimiento para desenvolverse en su ámbito, en el proyecto para el Barrio “José Tipan Niza”, se desarrolla un emprendimiento social, donde, el objetivo es fomentar el desarrollo socioeconómico de la comunidad, es decir, mejorar la economía de los habitantes involucrados.

1.5 LAS OPORTUNIDADES Y EL MERCADO

Según Draier, E., Huarte, J., Lebendiker, A., Méndez, A., Pértega, G., Rivas, M., Romero, J., Sicardi, J., Espina, M., & Vicchi, A. (2013) En el comienzo de un emprendimiento los emprendedores (o emprendedor), deberán detectar las oportunidades de negocio existentes para sus productos, servicios o ideas en general, ingresar en el o en los mercados donde las han descubierto estas oportunidades y generar los recursos para poder lanzar el proyecto:

Ilustración 4 Las Oportunidades y El Mercado



Fuente: Draier, E. Claves para emprendedores
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

El proyecto de emprendimiento comunitario del Barrio “José Tipan Niza” cuenta con muchas oportunidades en el mercado que se pretende ingresar, con el trabajo en conjunto de los habitantes involucrados y la gestión para la adquisición de recursos necesarios se podrá lanzar el proyecto.

1.5.1 El Equipo Emprendedor

Según Draier, E., Huarte, J., Lebendiker, A., Méndez, A., Pértega, G., Rivas, M., Romero, J., Sicardi, J., Espina, M., & Vicchi, A. (2013). Cuando dos o más personas se agrupan para desarrollar una actividad colocando sus habilidades y conocimientos personales con un objetivo común, se puede afirmar que están en condiciones de trabajar en equipo.

Se pretende formar un equipo emprendedor que trabaje en conjunto, desarrollando cada una de sus habilidades y conocimientos en las diferentes actividades que competen en el proyecto de emprendimiento para el Barrio “José Tipan Niza”.

1.5.1.1 Habilidades

Según Draier, E., Huarte, J., Lebendiker, A., Méndez, A., Pértega, G., Rivas, M., Romero, J., Sicardi, J., Espina, M., & Vicchi, A. (2013). Las habilidades surgen con el individuo y se van desarrollando con el tiempo y con el trabajo personal.

Las habilidades se consideran como un talento o capacidad para desarrollar tareas, acciones o una actividad específica. Los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” poseen habilidades innatas para desarrollar diferentes actividades, las cuales permitirán establecer el proyecto de emprendimiento comunitario.

1.5.1.2 Conocimientos

Según Draier, E., Huarte, J., Lebendiker, A., Méndez, A., Pértega, G., Rivas, M., Romero, J., Sicardi, J., Espina, M., & Vicchi, A. (2013). Los conocimientos se adquieren; no son innatos. Se puede estudiar, o trabajar para desarrollarlos.

Los conocimientos son obtenidos mediante la experiencia o el aprendizaje, es decir se adquieren mediante el estudio o trabajo desarrollado en el tiempo. Los

habitantes del Barrio “José Tipan Niza” poseen conocimientos empíricos, con el desarrollo de las actividades han obtenido estas capacidades y talentos.

1.5.2 Oportunidad

Según Castillo, E., & Quesada, C. (2001). Es la posibilidad de desarrollar alguna actividad social o económica que el entorno lo permita. También la podemos reconocer como una necesidad no satisfecha por la comunidad.

Según Draier, E., Huarte, J., Lebendiker, A., Méndez, A., Pértega, G., Rivas, M., Romero, J., Sicardi, J., Espina, M., & Vicchi, A. (2013). Teniendo ya una inclinación por un tipo de oferta (producto o servicio), conviene tratar de identificar oportunidades de negocios, y que ellas sean tantas como sea posible, de modo de contar con un caudal mínimo de alternativas a evaluar.

Las oportunidades son momentos propicios para tomar una decisión, se considera una oportunidad al momento oportuno para llevar a cabo el proyecto de emprendimiento comunitario para el Barrio “José Tipan Niza”, como una alternativa de mejora del desarrollo socioeconómico de esta comunidad.

1.5.2.1 Evaluación De Las Oportunidades

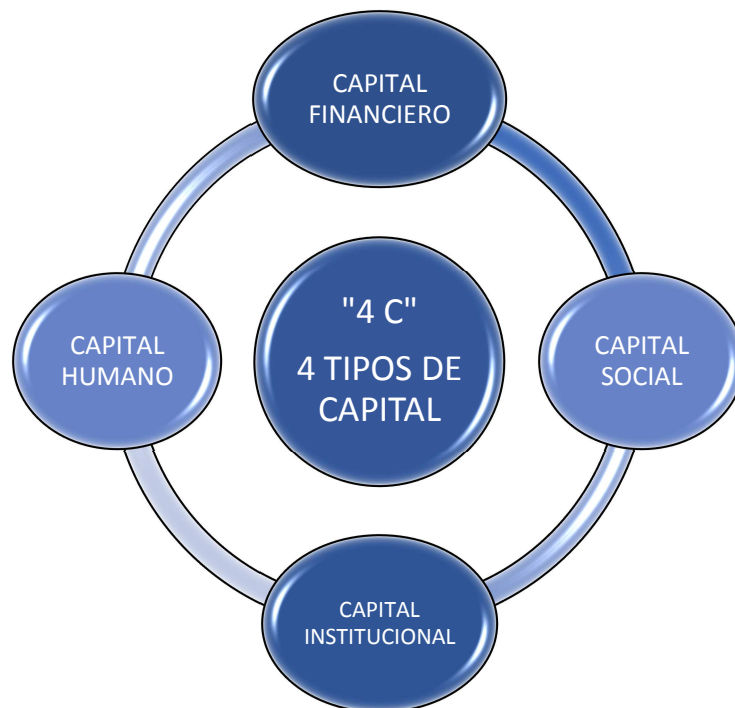
Según Castillo, E., & Quesada, C. (2001). Hay que evaluar cada una de esas oportunidades y darle una calificación, de la más probable por realizar, a la menos posible de llevar a cabo.

Para seleccionar una oportunidad correcta se debe pasar por un proceso de evaluación, que permita descartar las que no cumplen con lo que se requiere y tomar la mejor decisión.

1.5.3 Los Recursos

Según Draier, E., Huarte, J., Lebediker, A., Méndez, A., Pértega, G., Rivas, M., Romero, J., Sicardi, J., Espina, M., & Vicchi, A. (2013). El capital necesario para financiar un emprendimiento no es el único recurso necesario, y muchas veces ni siquiera es el más importante. Existen cuatro fuentes de recursos fundamentales:

Ilustración 5 Los Recursos

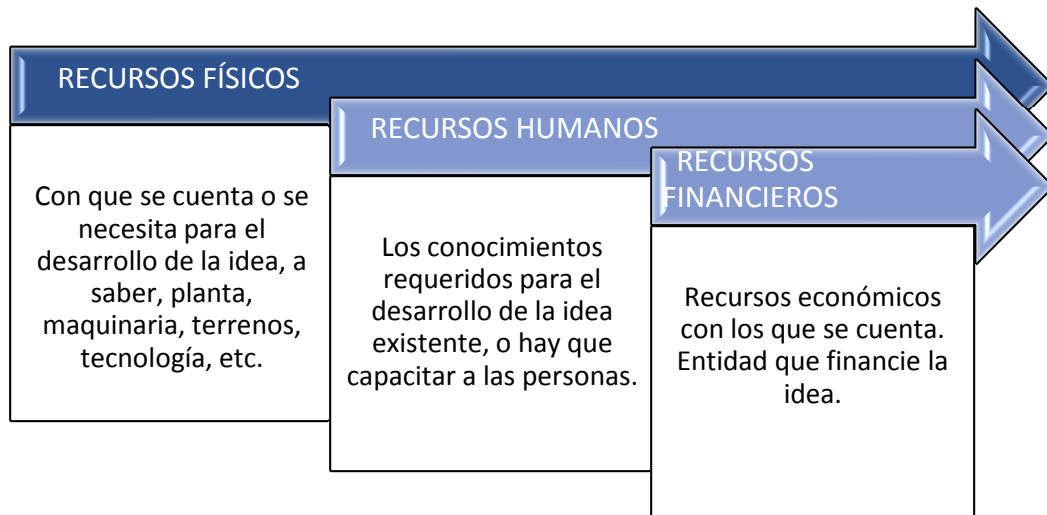


Fuente: Draier, E. Claves para emprendedores.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Los recursos son los elementos esenciales y necesarios para la realización de alguna actividad, son aportes que ayudan a cumplir ciertos objetivos, existen 4 tipos de capital considerados las "4C" para financiar un emprendimiento. El capital financiero, capital humano, capital social y capital institucional.

Según Castillo, E., & Quesada, C. (2001). Para tomar decisiones de cuales ideas vamos a desarrollar como emprendimiento debemos de tomar en cuenta:

Ilustración 6 Los Recursos



Fuente: Castillo, E., & Quesada, C. Manual de Capacitación para Emprendimiento Rurales
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

El capital financiero se refiere a todas las acciones que se realizan para poder financiar el proyecto, mientras que el capital humano comprende al grupo de personas que forman el equipo de emprendimiento y es el recurso más importante del proyecto, por otra parte el capital social es la colaboración y cooperación que posee este grupo al aprovechar todas las oportunidades y el capital institucional son los aportes que las instituciones brindan de tal manera que beneficien a los proyectos comunitarios.

1.6 TOMA DE DECISIÓN

Según Castillo, E., & Quesada, C. (2001). Una vez hayan sido seleccionadas las ideas, como buenos emprendimientos, se toma las decisiones de cuales se van a desarrollar.

Las ideas de emprendimiento luego de ser seleccionadas, se analiza cómo desarrollarlas tomando las mejores decisiones y adecuándolas a la idea planteada.

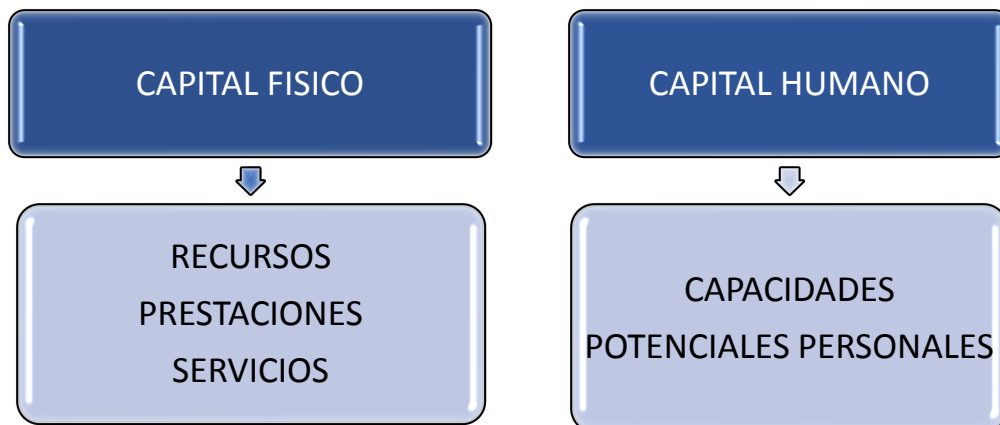
1.7 PERFIL DE LA IDEA

Según Castillo, E., & Quesada, C. (2001). Es una descripción de la idea, pero dándole una estructura de proyecto. Es la descripción del producto o servicio que se va a ofrecer, precio, clientes, proveedores, fuentes de financiamiento, inversión, plan de mercados, estado de resultados, tipo de empresa, organización, entre otras cosas.

1.8 CAPITAL SOCIAL DE UNA COMUNIDAD

Según Llena, A., Parcerisa, A., & Ucár, X. (2009). Es la participación social de las personas que la integran. El capital social es intangible, es relacional y puede ser considerado como un bien público:

Ilustración 7 Capital Social de una Comunidad



Fuente: Llena, A., Parcerisa, A., & Ucár, X. Ideas Claves, la Acción Comunitaria.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

El capital social es intangible, para este proyecto es importante conocer sus habilidades, capacidades, conocimientos y los potenciales que poseen los habitantes del Barrio “José Tipan Niza”, para saber con qué el capital humano se cuenta, el capital físico se va relacionando a medida que se desarrollando el proyecto.

VARIABLE INDEPENDIENTE

1.9 DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA”

1.9.1 Desarrollo Económico Local

Según Correa E., Palazuelos, A., & Déniz, J., (2009). El desarrollo económico local no se trata solamente del desarrollo social o solidario. Se trata de incitar la introducción de innovaciones tecnológicas, de gestión, social e institucional en el seno de los sistemas productivos locales, con la finalidad de generar escenarios de creación de empleo e ingresos en forma viable y sostenida.

El desarrollo económico social está relacionado a mantener el bienestar económico y social de la comunidad o habitantes de un sector, al hablar de desarrollo socioeconómico se refiere a mejorar las circunstancias concernientes al sentido económico y social.

FUNDAMENTACIÓN LEGAL

1.10 APORTE DE LA CONSTITUCIÓN 2008

En el Título VI, Capítulo Primero del Régimen de desarrollo de La Constitución del Ecuador Art. 275 indica que el régimen de desarrollo se denomina al conjunto de sistemas económicos, políticos, socioculturales y ambientales, los mismos que son establecidos para poder garantizar el buen vivir.

Se establece que el buen vivir parte del cumplimiento de los derechos de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades, que ejerzan responsabilidades en la interculturalidad, siendo respetados y viviendo en un ambiente adecuado.

En el Art. 276 se establecen los objetivos del régimen de desarrollo, donde el numeral 1, determina que la constitución aporta a mejorar la esperanza y calidad de vida, aumentando las capacidades y potencialidades de la población.

En el Art. 277 referente a los deberes del estado, se establece en el numeral 6. Que se debe tomar en cuenta la tecnología, la ciencia, las artes, los saberes ancestrales y todas las actividades relacionadas a la iniciativa de la creativa comunitaria, asociativa, cooperativa o privada.

En el Capítulo Cuarto de la Soberanía Económica, sección primera del Sistema económico y Política Económica, Art. 283 se determina que el sistema económico es social y solidario, donde el ser humano es el factor primordial como sujeto y fin, se establece una relación entre la sociedad, el Estado y el mercado, este sistema tiene como objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales para que se haga posible el buen vivir.

El sistema económico está integrado por organizaciones que determine la constitución que pueden ser: pública, privada, mixta, popular y solidaria. La economía popular y solidaria incluye a los sectores como: asociativos, comunitarios y cooperativistas.

En el Art. 284 se detallan los objetivos de la política económica, donde el numeral 7, considera que se debe mantener la estabilidad económica, mediante el aumento del nivel de producción y el establecimiento de empleo por un lapso indefinido de tiempo.

En la Sección Octava del sistema financiero, Art. 309 establece que el sistema financiero está comprendido en los sectores públicos, privados y del popular solidario con la finalidad de intermediar los recursos del público.

El Art. 311 considera que el sector financiero popular y solidario está constituido por cooperativas de ahorro y crédito, se encuentran también las entidades asociativas o solidarias, o por medio de cajas o bancos comunales, entre otros; estos recibirán un tratamiento diferenciado y preferencial del Estado, con el objetivo de que esto logren impulsar el desarrollo de la economía popular y solidaria.

En el Capítulo Sexto del Trabajo y producción, Sección primera relacionado a las formas de organización de la producción y su gestión, en el Art. 319 se establece que existen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre ellas se encuentra las empresariales públicas o privadas, asociativas, comunitarias entre otras.

1.11 APORTE DEL PLAN NACIONAL DEL BUEN VIVIR

El Plan Nacional del Buen Vivir tiene como objetivo prioritario mejorar la calidad de vida de la población, fortaleciendo las capacidades y potencialidades de la ciudadanía. Otro aspecto importante que aporta este plan es que pretende consolidar el sistema económico social y solidario, garantizando el trabajo digno en todas sus formas.

El segundo objetivo del Plan Nacional del buen Vivir relacionado a El Socialismo, revela el plan fortalece la participación activa de individuos y colectividades en las diferentes decisiones indispensables, para la construcción de su propio destino y felicidad, promoviendo la búsqueda comunitaria y sustentable del bienestar colectivo.

El octavo objetivo del Plan Nacional del Buen Vivir relacionado a la gestión social y comunitaria, tiene como finalidad consolidar el sistema económico social y solidario, de forma sostenible, es decir, que se permite establecer y ejecutar programas o proyectos de desarrollo con la participación de la comunidad en busca del bienestar y mejora de la calidad de vida.

1.12 APOORTE DE LA LEY ORGÁNICA DE ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA

En el Art. 1 de la ley, especifica que se entiende por economía popular y solidaria a la organización económica donde de manera individual o colectiva los integrantes desarrollan procesos de producción, comercialización, intercambio y financiación y consumo de bienes y servicios, con el fin de satisfacer necesidades y generar ingresos, en relación a la cooperación y solidaridad, dando privilegios al trabajo del ser humano en busca del buen vivir.

El Art. 2 de la ley, determina que toda persona ya sea natural o jurídica u organizaciones, forman parte de la Economía Popular y Solidaria y el sector Financiero Popular y Solidario.

En la Sección 1. De las organizaciones del sector comunitario, son todas las organizaciones que se encuentran vinculadas por relaciones de territorios, familiares, identidades étnicas y también por cultura y género; ubicados en zonas urbanas o rurales; se encuentran también las comunidades, pueblos y naciones que por medio de su trabajo en equipo se plantean objetivos como la producción, comercialización, distribución y consumo de bienes y servicios de manera licita y socialmente ineludibles, solidariamente gestionada de acuerdo a la presente ley.

Se puede determinar que las formas organizativas de la economía popular y solidaria son las pertenecientes al sector: comunitario, asociativo, cooperativo que estén relacionados con la producción, consumo, vivienda, ahorro, crédito y servicios; también se consideran las unidades económicas y populares.

Las unidades económicas populares se denominan a los emprendimientos unipersonales, familiares, domésticos, comerciantes minoristas y artesanos.

CAPITULO II

2. DIAGNÓSTICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LOS HABITANTES DEL BARRIO JOSÉ TIPAN NIZA DEL CANTÓN SANTA ELENA

2.1 GENERALIDADES

Para diseñar la estrategia de emprendimiento comunitario con el objetivo de fomentar el desarrollo socioeconómico de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena, es indispensable aplicar una metodología específica, donde, el proceso de investigación recabe información que aporte al proyecto en sí.

Este proceso está compuesto por tipos de estudio, métodos, técnicas e instrumentos utilizados en el proceso de investigación, se determina la población y muestra, elementos importantes en el levantamiento de información.

Se aplica los instrumentos de recolección de datos como la encuesta y la entrevista, a los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” y a autoridades competentes, con la finalidad de obtener información selecta para el diseño de la estrategia de emprendimiento que fomente el desarrollo socioeconómico del Barrio, se analiza la información recabada representándola gráficamente.

Es necesario realizar un levantamiento de información para determinar la aceptación del proyecto de emprendimiento por parte del mercado objetivo; y para obtener datos necesarios para el establecimiento del proyecto de emprendimiento, para esta investigación se toma en consideración a los habitantes del Cantón Santa Elena, específicamente la cabecera cantonal o zona urbana, y a las instituciones públicas ubicadas en este mismo sector, a los mismos que se aplica una encuesta.

2.2 TIPO DE ESTUDIO

2.2.1 Exploratorio

Permitirá conocer con claridad las oportunidades y fortalezas con la que cuentan los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena para el desarrollo de un eficaz de un emprendimiento comunitario. Iniciando con investigaciones básicas que formule y evalúe teorías, que permita aplicar una estrategia de emprendimiento mediante un proyecto en el sector urbano o cabecera cantonal del Cantón Santa Elena.

2.2.2 Descriptivo

Ayudará a percibir todas las características de las funciones que se desarrolla en el entorno social, económico, político y cultural, referente al emprendimiento comunitario, con la finalidad de poder profundizar el conocimiento objetivo del problema sujeto de la investigación y, describirlo tal como se produce en la realidad, en un tiempo y espacio determinado, involucrando a las personas, hechos, procesos y sus relaciones.

2.2.3 Explicativo

Permitirá aclarar la realidad sobre el emprendimiento comunitario en el Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena, mediante análisis, síntesis e interpretación personalizado del problema que se investiga, con la finalidad de identificar las limitantes presentadas, cuyos resultados contribuya a la comprobación de la hipótesis en la que se trabaja, facilitando la compensación de una estrategia con verdadero sentido de igualdad y oportunidades social.

2.3 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

2.3.1 MÉTODOS TEÓRICOS

2.3.1.1 Análisis Documental

Permitirá amplitud del conocimiento mediante la revisión de informes de las entidades competentes que traten del objeto de estudio, así como de documentos científicos, artículos de revistas científicas, entre otros. Permitiendo profundizar el desarrollo de la investigación dentro de la zona urbana del Cantón Santa Elena.

2.3.1.2 Método Histórico-Lógico

Permitirá conocer el proceso del cual deriva las limitantes del emprendimiento comunitario y las lógicas en la aplicación de nuevas metodología de capacitación. Permitiendo con esto el estudio y la determinación de referentes de las acciones que permitan su disminución.

2.3.1.3 Inductivo-Deductivo

Permitirá al investigador seleccionar la noción de los hechos reales para seguir un orden y obtener información veraz y oportuna, sobre la situación social que limita a los habitantes del Barrio a emprender un negocio y la manera en que influye la aplicación de un nuevo emprendimiento comunitario en el Barrio “Jose Tipan Niza” del Canton de Santa Elena.

2.3.1.4 Análisis-Síntesis

Permitirá identificar cada una de las partes de una estrategia de emprendimiento comunitario, así poder sistematizar los fundamentos teóricos de proyectos de

emprendimiento, este método se vuelve ineludible debido a que es necesario conocer la naturaleza del fenómeno y objeto que se estudia para comprender su esencia, además de poder explicar, hacer analogías y comprender mejor su comportamiento.

2.3.1.5 Modelación

Permitirá al investigador, abstraer la realidad del emprendimiento comunitario y el proyecto de emprendimiento, representarlo en su relación para llegar a explicarlo y construir el modelo de negocio en los habitantes del Barrio “Jose Tipan Niza” del Cantón Santa Elena.

2.3.2 MÉTODOS EMPÍRICOS

2.3.2.1 Observación

Se realizará de forma directa, por cuanto el investigador pertenece al entorno comunitario dentro del cual se desarrollará el estudio del tema planteado; lo cual permitirá la obtención de información real sobre las causa y efectos del emprendimiento comunitario, a través de la percepción directa de los elementos relacionados con este fenómeno objeto de investigación, realizando el respectivo involucramiento en el contexto en el cual se va a intervenir para la obtención de resultados acorde a la necesidad del objetivo.

2.3.2.2 Consulta a Especialistas

Contribuirá a la ampliación del conocimiento del tema y posibilitará con mayor profundidad determinar las variables planteadas y a la vez ayudará a formular características que guíen a la comprobación de la hipótesis proyectada., para un mayor aporte en el desarrollo de la investigación.

2.3.3 MÉTODOS ESTADÍSTICOS

2.3.3.1 Análisis Porcentual

Posibilitará el procesamiento de la información obtenida y su valoración en estrategias de emprendimiento comunitario, permitirá contar con datos estadísticos reales y pertinentes sobre el objeto estudio.

2.4 POBLACIÓN Y MUESTRA PARA INVESTIGACIÓN BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA” PARA CONOCIMIENTO DE SITUACIÓN ACTUAL

2.4.1 Población

Población: Estará dirigida específicamente a los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena. Tomando toda la población correspondiente a 1.420 habitantes.

Tabla 1 Población 1

POBLACIÓN DEL BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA”	
HABITANTES	1.420

Fuente: Administración del Barrio
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

2.4.2 Muestra

Muestra: Corresponderá a la parte representativa de la población, considerado como el subconjunto de la población. Se establece la investigación a 303 personas para conocer la situación actual respecto a su capacidad de emprendimiento.

Para determinar la muestra se emplea el muestreo probabilístico para población finita. Se aplica la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{e^2 (N - 1) + Z^2 P \cdot Q}$$

$$n = \frac{(1,96^2)(1.420)(0,5)(0,5)}{(0,05^2)(1420 - 1) + 1,96^2 (0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{(3,8416)(1.420)(0,25)}{(0,0025)(1.419) + 3,8416(0,25)}$$

$$n = \frac{(5.455,072)(0,25)}{(3,5475) + (0,9604)}$$

$$n = \frac{1.363,768}{4,5079} = 302,5$$

$$n = 303$$

Donde:

n = tamaño de la muestra = 303

Z = nivel de confianza = 95% = 1,96

e = error permitido = 5% (0.05)

P = Probabilidad de aceptación = 0,5

Q = Probabilidad de rechazo = 0,5

Muestra para determinar la situación actual del Barrio “José Tipan Niza”

En este caso el universo de la muestra será de 303 habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón santa Elena.

Esta investigación se orienta específicamente a determinar la situación actual de los habitantes del barrio, para conocer las habilidades y capacidades de los mismos para poder aplicarlos en un proyecto de emprendimiento comunitario.

2.5 POBLACIÓN Y MUESTRA PARA INVESTIGACIÓN DEL MERCADO OBJETIVO PARA EL SERVICIO DE CATERING

2.5.1 Población

Es necesario el estudio de mercado para el proyecto de servicio de catering para determinar puntos relevantes al establecimiento del proyecto, para esto se toma en consideración la población del Cantón Santa Elena, que según el censo del 2010 realizado por el INEC, refleja que la población está constituida por 144.076 habitantes, distribuida en: 70.680 Mujeres y 73.596 Hombres.

Tabla 2 Población 2

POBLACIÓN DEL CANTÓN SANTA ELENA	
Sexo	Población
MUJERES	70.680
HOMBRES	73.596

Fuente: Censo INEC 2010
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

2.5.1.1 Segmentación de mercado

El mercado donde se va a realizar el estudio comprende a los 53.174 habitantes de la zona urbana del Cantón Santa Elena, correspondientes a la cabecera cantonal.

Tabla 3 Segmentación de mercado-1

POBLACIÓN URBANA DEL CANTÓN SANTA ELENA	
Habitantes	
	53.174

Fuente: Censo INEC 2010
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

2.5.2 Muestra

2.5.2.1 Determinación del tamaño de la muestra

Para determinar la muestra se emplea el muestreo probabilístico para población finita. Se aplica la siguiente formula:

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot P \cdot Q}{e^2 (N - 1) + Z^2 P \cdot Q}$$
$$n = \frac{(1,96^2)(53.174)(0,5)(0,5)}{(0,05^2)(53.174 - 1) + 1,96^2 (0,5)(0,5)}$$
$$n = \frac{(3,8416)(53.174)(0,25)}{(0,0025)(53.173) + 3,8416 (0,25)}$$
$$n = \frac{(204273,2384)(0,25)}{(132,9325) + (0,9604)}$$
$$n = \frac{51.068}{133,8965} = 381,39$$
$$n = 381$$

Donde:

n = tamaño de la muestra = 381

Z = nivel de confianza = 95% = 1,96

e = error permitido = 5% (0.05)

P = Probabilidad de aceptación = 0,5

Q = Probabilidad de rechazo = 0,5

Muestra para determinar la los puntos necesarios para el planteamiento del proyecto de servicio de catering.
--

En este caso el universo de la muestra será de 381 habitantes de la zona urbana del Cantón Santa Elena.

Esta investigación se orienta específicamente a determinar los puntos necesarios para el planteamiento del proyecto de servicio de catering.

El estudio se aplica también a instituciones públicas que se encuentran en la zona urbana del Cantón Santa Elena.

Para la encuesta a instituciones públicas, se tomara una muestra representativa de instituciones de gobiernos centrales ubicados en la cabecera cantonal del Cantón Santa Elena.

Tabla 4 Segmentación de mercado-2

INSTITUCIONES PÚBLICAS	GAD MUNICIPAL DE SANTA ELENA
	PREFECTURA PROVINCIA DE SANTA ELENA
	GOBERNACIÓN PROVINCIA DE SANTA ELENA

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

2.6 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS PARA LA RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

2.6.1 TÉCNICAS

2.6.1.1 Encuesta

Se utilizará esta técnica, en la cual se elaborará un cuestionario dirigido a los habitantes del sector barrial, habitantes e instituciones públicas de la zona urbana del Cantón Santa Elena, con el fin de obtener información adecuada y oportuna referente al tema. Este instrumento guía, permitirá establecer la factibilidad de un proyecto o estrategia de emprendimiento comunitario en el Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena.

2.6.1.2 Entrevistas

Será utilizada con la finalidad de conocer criterios o perspectivas de técnicos y/o profesionales que se encuentran inmersos en el tema, la misma que será considerada a nivel de directivos del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena.

2.6.2 INSTRUMENTOS

2.6.2.1 Guion de Entrevista

Estará estructurada para directivos de del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena, las preguntas que se formularán en este guion serán abiertas, aplicando lineamientos existentes, con el fin de indagar puntos claves relacionados al objeto de estudio.

2.6.2.2 Cuestionario

El fondo de las preguntas tendrá estrecha relación con el objetivo de estudio, tratando en lo posible que el número de preguntas planteadas nos concedan respuestas efectivas para un diagnóstico confiable.

2.7 ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA A HABITANTES DEL BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA”

EDAD

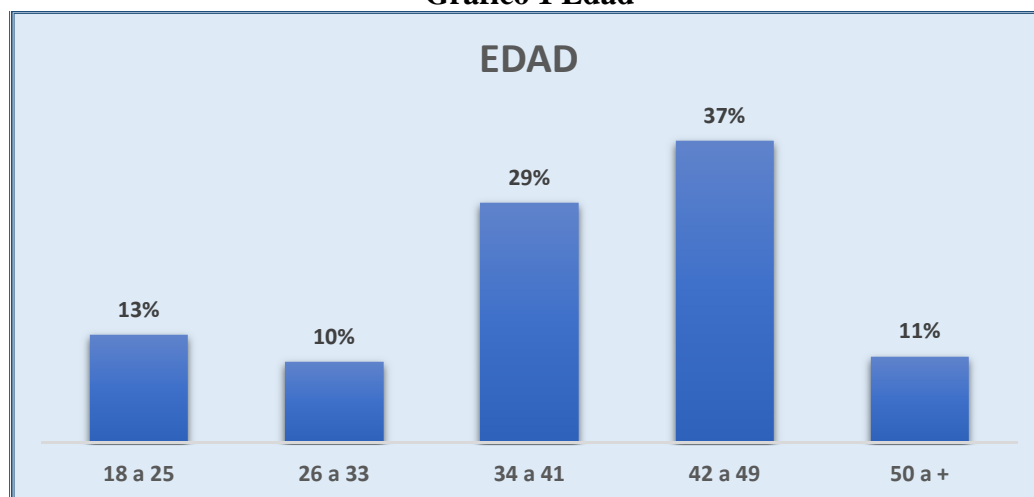
Tabla 5 Edad

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
18 - 25	40	13%
26 - 33	30	10%
34 - 41	89	29%
42 - 49	112	37%
+50	32	11%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 1 Edad



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Se determina que la mayoría de los habitantes encuestados, se encuentran entre la edad de 42 a 49 años, siguiendo con el 29% de la edad de 34 a 41, es decir, se cuenta en la mayor parte con personas en una edad capaz para emprender el negocio.

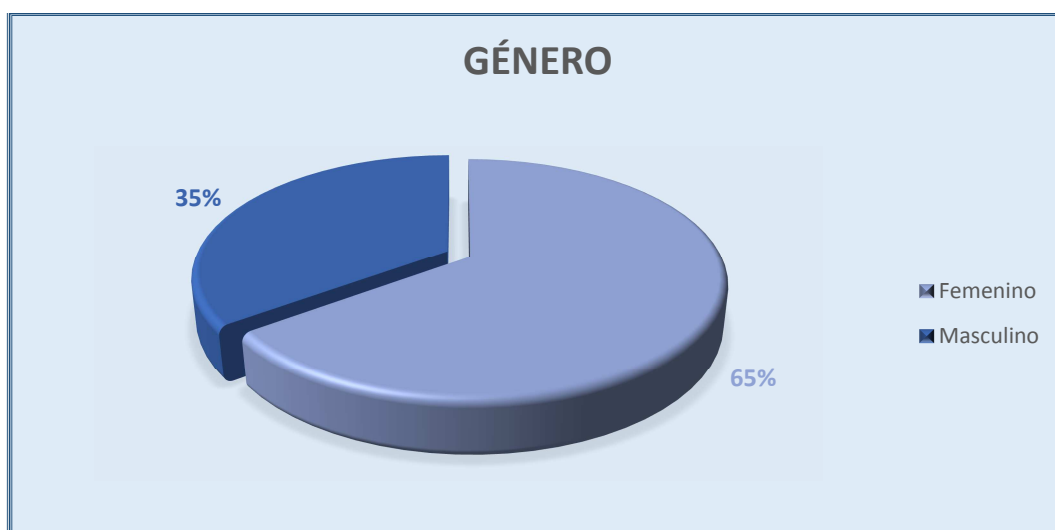
GÉNERO

Tabla 6 Género

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Femenino	197	65%
Masculino	106	35%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 2 Género



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Se determina que la mayoría de los habitantes encuestados, son de género femenino, muchos emprendimientos exitosos han sido empleados por mujeres emprendedoras, por lo que existe una gran posibilidad de cumplir con los objetivos.

NIVEL DE INGRESOS

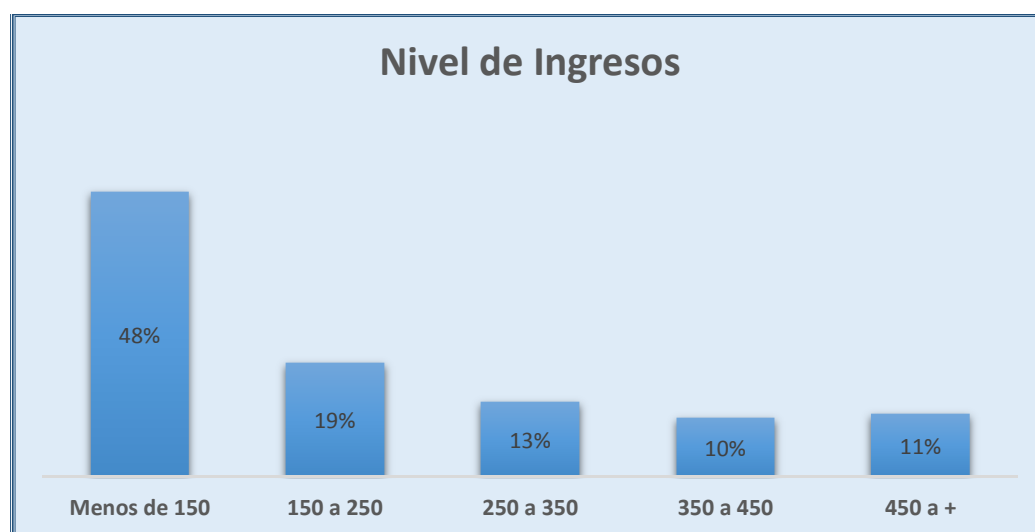
Tabla 7 Nivel de Ingresos

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Menos de 150	145	48%
150 - 250	58	19%
250 - 350	38	13%
350 - 450	30	10%
+ 450	32	11%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 3 Nivel de Ingresos



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Se determina que la mayoría de los habitantes encuestados, poseen un ingreso menos de 150 dólares, es decir, necesitan desarrollar su economía, esto impulsa al desarrollo de este proyecto.

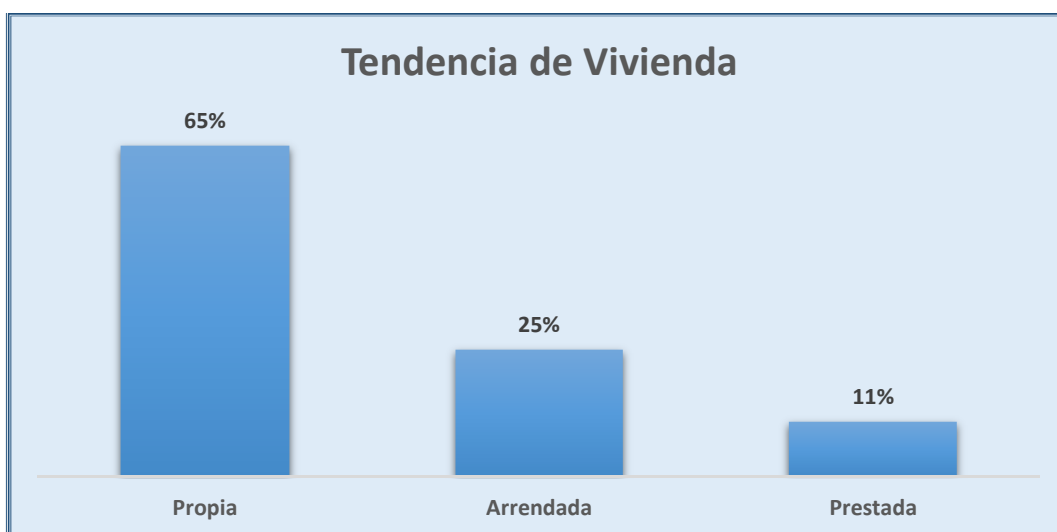
TENDENCIA DE VIVIENDA

Tabla 8 Tendencia de Vivienda

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Propia	196	64%
Arrendada	75	25%
Prestada	32	11%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 4 Tendencia de Vivienda



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Se determina que la mayoría de los habitantes encuestados, cuentan con una casa propia, es decir, son habitantes permanentes en el sector, esto identifica a la comunidad con la que se cuenta para el desarrollo del proyecto.

1.- ¿Sabe Ud. como iniciar un proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

Tabla 9 Inicio Emprendimiento

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	2	1%
No	301	99%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 5 Inicio Emprendimiento



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

La mayor parte de los habitantes encuestados no saben cómo iniciar algún proyecto de emprendimiento, en primera instancia por la escasez de capacitaciones, y motivación e iniciativa por parte de alguna institución.

2.- ¿Le gustaría que le brinden capacitaciones sobre emprendimiento? ¿Para qué?

Tabla 10 Capacitación Emprendimiento

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	303	100%
No	0	0%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 6 Capacitación Emprendimiento



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Todos los habitantes encuestados si les gustaría que les brinden capacitaciones sobre emprendimiento. Para mejorar sus capacidades y habilidades al momento de emprender algún proyecto.

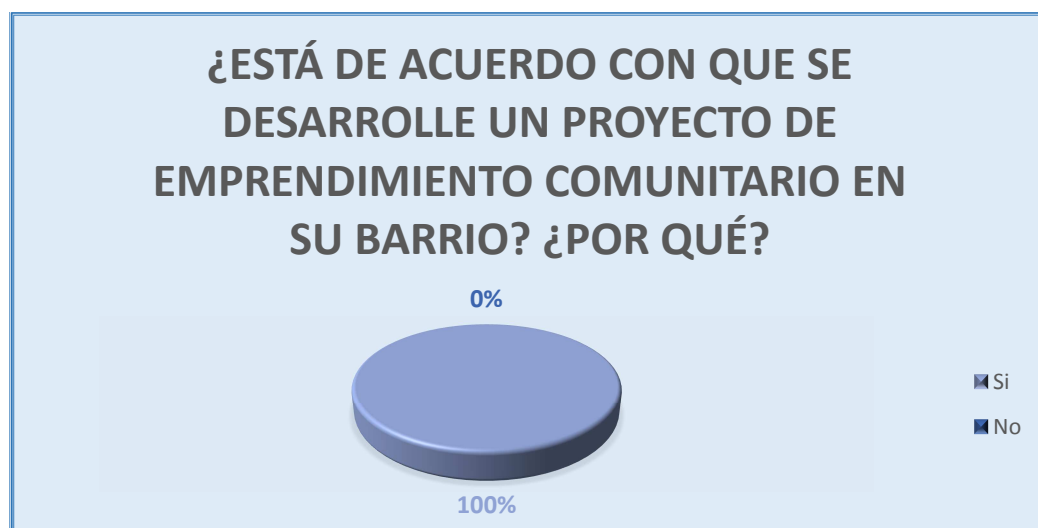
3.- ¿Está de acuerdo con que se desarrolle un proyecto de emprendimiento comunitario en su Barrio? ¿Por qué?

Tabla 11 Proyecto Emprendimiento

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	303	100%
No	0	0%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 7 Proyecto Emprendimiento



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Todos los habitantes encuestados están de acuerdo con que se desarrolle un proyecto de emprendimiento comunitario en su Barrio. Muchos opinaron que para buscar un mejor bienestar para los que más necesitan.

4.- ¿Qué habilidades posee?

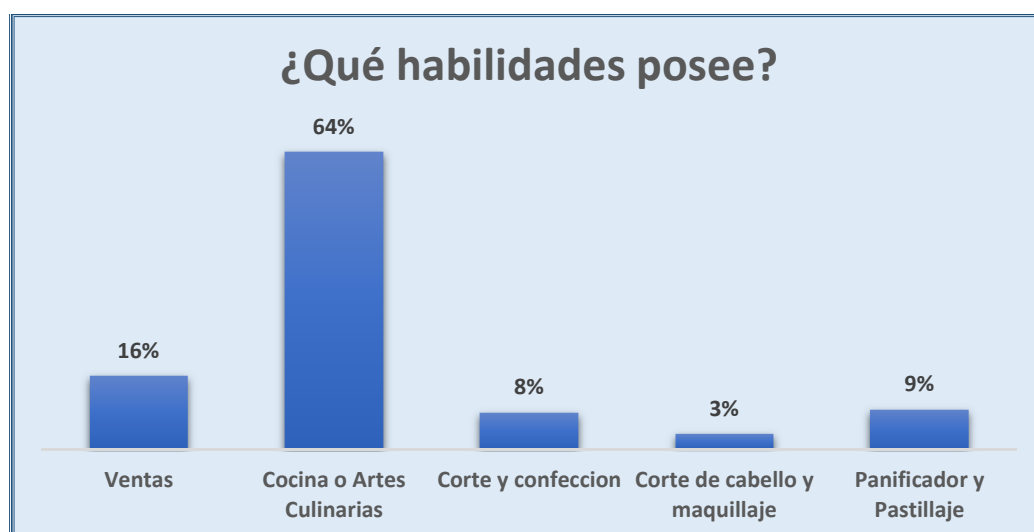
Tabla 12 Habilidades

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Ventas	48	16%
Cocina o Artes Culinarias	195	64%
Corte y confección	24	8%
Corte de cabello y maquillaje	10	3%
Panificador y Pastillaje	26	9%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 8 Habilidades



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Se determina que la mayoría de los habitantes encuestados, poseen habilidades de cocina o artes culinarias, seguido de ventas; se puede asegurar que la estrategia se debe relacionar con estas dos habilidades.

5.- ¿Cuenta con algún tipo de negocio en su vivienda?

Tabla 13 Negocio en Vivienda

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	10	3%
No	293	97%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 9 Negocio en Vivienda



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Se determina que la mayoría de los habitantes encuestados, no cuentan con un negocio en su vivienda, se puede afirmar que la mayoría de las personas tiene el tiempo disponible para pertenecer al proyecto de emprendimiento.

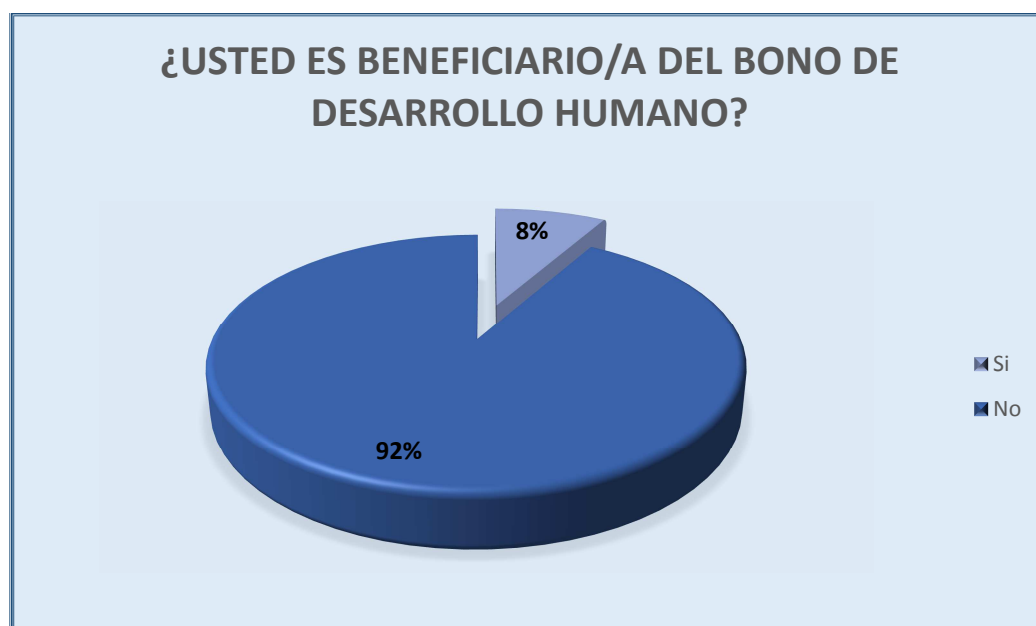
6.- ¿Usted es beneficiario/a del Bono de Desarrollo Humano?

Tabla 14 Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	25	8%
No	278	92%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 10 Beneficiarios del Bono de Desarrollo Humano



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

El 8% de los encuestados reciben el bono de desarrollo humano, los mismos que corresponden a 25 personas que serán tomados en consideración para formar el grupo emprendedor.

7.- Para los beneficiarios del bono de desarrollo humano: ¿les gustaría invertir sus recursos en un proyecto de emprendimiento comunitario?

Tabla 15 Inversión de Recursos

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	25	100%
No	0	0%
Total	25	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 11 Inversión de Recursos



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Todas las personas que cobran el bono de desarrollo humano están dispuestos a invertir sus recursos en un proyecto de emprendimiento comunitario.

8.- ¿Les gustaría pertenecer a un proyecto de emprendimiento para el desarrollo de la economía de su Barrio?

Tabla 16 Proyecto Productivo

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	300	99%
No	3	1%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 12 Proyecto Productivo



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Se determina que la mayoría de los habitantes encuestados, si desean pertenecer al proyecto de desarrollo económico, es decir, se cuenta con el apoyo de la mayor parte de la comunidad para emprender el negocio incluyendo a los beneficiarios del bono de desarrollo humano.

9.- ¿En qué tipo de proyecto de emprendimiento le gustaría participar?

Tabla 17 Proyecto de Emprendimiento

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Tiendas de barrio	21	7%
Farmacias de barrio	2	1%
Servicios de Catering (restaurantes, comedores colectivos o casas de alimentación)	240	79%
Panadería y pastelería	10	3%
Spa y peluquería	10	3%
Taller de Costura	20	7%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 13 Proyecto de Emprendimiento



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Se determina que la mayoría de los habitantes encuestados incluyendo a los beneficiarios del bono de desarrollo humano, le gustaría pertenecer al proyecto de emprendimiento relacionado al servicio de catering, es decir, cuenta con habilidades en cocina o artes culinarias en su mayoría.

10.- ¿Cree usted que los proyectos de emprendimientos comunitarios son exitosos?

Tabla 18 Proyectos Exitosos

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	273	90%
No	30	10%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 14 Proyectos Exitosos



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Se determina que la mayoría de los habitantes encuestados, tiene el pensamiento positivo acerca de que los proyectos de emprendimientos comunitarios son éxitos, es decir, se cuenta con la motivación de querer emprender este tipo de negocio.

11.- Si su Barrio emprendiera un negocio ¿A Ud. le gustaría ser parte de los clientes?

Tabla 19 Clientes

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	250	83%
No	53	17%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 15 Clientes



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Se determina que todos los habitantes encuestados, le gustarían ser parte de los clientes del negocio, se establece un mercado objetivo para el proyecto de servicio de catering.

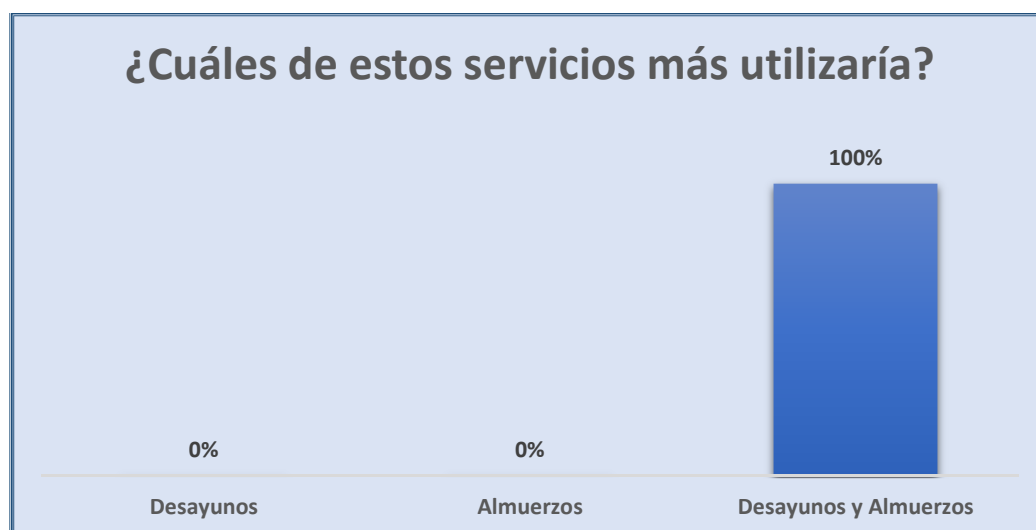
12.- Si el negocio fuese de Servicio de Catering. ¿Cuáles de estos servicios más utilizaría?

Tabla 20 Servicios

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Desayunos	0	0%
Almuerzos	0	0%
Desayunos y Almuerzos	303	100%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 16 Servicios



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Se determina que todos los habitantes encuestados, utilizaría el servicio de almuerzos y desayunos. Se determina la oferta del servicio para este mercado.

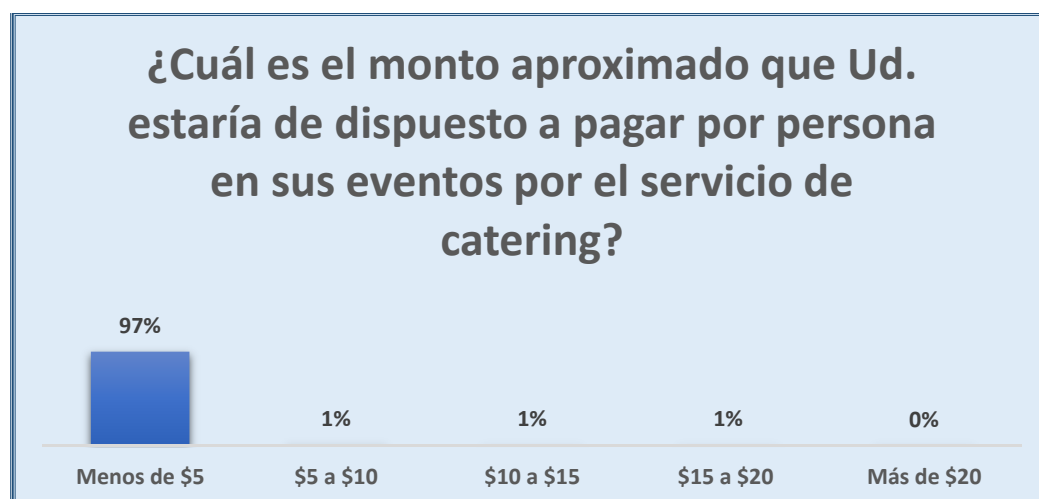
13.- ¿Cuál es el monto aproximado que Ud. estaría de dispuesto a pagar por el servicio de catering?

Tabla 21 Monto Aproximado

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Menos de \$5	295	97%
\$5 a \$10	3	1%
\$10 a \$15	2	1%
\$15 a \$20	2	1%
Más de \$20	1	0%
Total	303	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
 Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 17 Monto Aproximado



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada en el Barrio “José Tipan Niza” en la fecha Abril 2015
 Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Se determina que la mayoría de los habitantes encuestados, estarían dispuesto a cancelar menos de \$5 por el servicio de catering.

2.8 ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA ENTREVISTA A DIRECTIVOS DEL BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA”

Pregunta No. 1. ¿Tiene conocimiento de algún proyecto de emprendimiento comunitario para el desarrollo económico que se haya dado en el Barrio?

Primer encuestado

Respuesta a la pregunta

En el tiempo que pertenezco a la directiva del Barrio “José Tipan Niza”, no he evidenciado algún tipo de programa o proyecto que vincule a la comunidad, con el objetivo de mejoras económicas para el barrio.

Segundo encuestado

Respuesta a la pregunta

El Barrio “José Tipan Niza”, cada vez va incrementando su población, por lo que se necesita fomentar de alguna manera el desarrollo socioeconómico, sin embargo, no se han realizado proyectos para poder cubrir esta necesidad.

Pregunta No. 2. ¿Cree Ud. que los habitantes poseen habilidades y capacidades para llevar a cabo proyectos comunitarios que fomente el desarrollo económico para el Barrio?

Primer encuestado

Respuesta a la pregunta

Por supuesto, todos los habitantes cuentan con habilidades y se sentirían capaz y motivados al conocer que con su colaboración en un proyecto pueda mejorar su bienestar y su economía.

Segundo encuestado

Respuesta a la pregunta

El Barrio ha sido participe de capacitaciones en ciertas áreas, que en algún momento instituciones se han hecho participe, los habitantes son personas entusiastas que puede ser involucrados en todo tipo de proyectos y ellos responderán satisfactoriamente.

Pregunta No. 3. ¿Usted ha impulsado a los habitantes a realizar actividades emprendedoras, cuales son las actividades?

Primer encuestado

Respuesta a la pregunta

He gestionado proyectos relacionados con la mejora de la infraestructura del Barrio, servicios básicos, entre otros, pero sinceramente no se ha trabajado en un proyecto de desarrollo económico o emprendimiento de la comunidad.

Segundo encuestado

Respuesta a la pregunta

Se ha impulsado a los habitantes a relacionarse entre ellos para crear proyectos, pero aún no se ha creado un proyecto de desarrollo de un negocio emprendedor.

Pregunta No. 4. ¿Ha existido alguna contribución por su parte para crear proyectos de emprendimiento en el Barrio?

Primer encuestado

Respuesta a la pregunta

Si he contribuido de cierta forma en los proyectos que se ha venido dando, pero proyectos de emprendimiento, o un negocio que genere ganancias aún no se han incursionado.

Segundo encuestado

Respuesta a la pregunta

No he podido contribuir en este tipo de proyectos, porque aún no se han llevado a cabo, pero si llegase la oportunidad si me gustaría aportar.

Pregunta No. 5. ¿El Barrio “José Tipan Niza” ha recibido apoyo del gobierno local, que tipos de apoyos?

Primer encuestado

Respuesta a la pregunta

Si, se ha recibido apoyos en las diferentes gestiones que se han realizado, en lo que respecta al alcantarillado, calles y servicios básicos.

Segundo encuestado

Respuesta a la pregunta

Si se ha recibido ayudas para mejorar el ambiente del Barrio, iluminación, servicios básicos, entre otros.

2.9 ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA A HABITANTES DE LA ZONA URBANA DEL CANTÓN SANTA ELENA

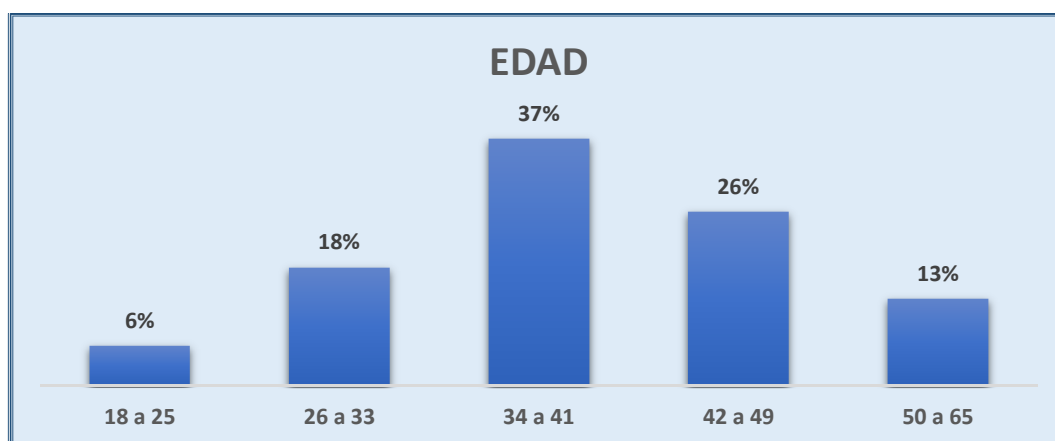
EDAD

Tabla 22 Edad

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
18 a 25	23	6%
26 a 33	68	18%
34 a 41	140	37%
42 a 49	100	26%
50 a 65	50	13%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 18 Edad



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

La mayoría de los encuestados poseen una edad de 34 a 41 años con el 37%, seguido del 26% con la edad de 43 a 49 años, se determina que los encuestados tienen la capacidad de poder acceder y necesitar un servicio de catering.

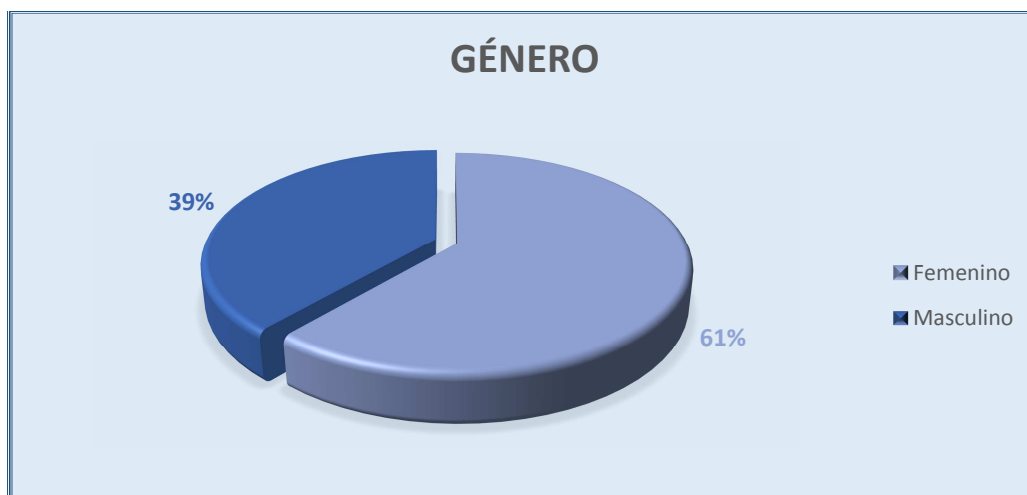
GÉNERO

Tabla 23 Género

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Femenino	233	61%
Masculino	148	39%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 19 Género



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

La mayor parte de los encuestados pertenecen al género femenino con el 61%, mientras que el género masculino se encuentra en un 39%, se determina que el servicio de catering debe complacer las necesidades de ambos sexos.

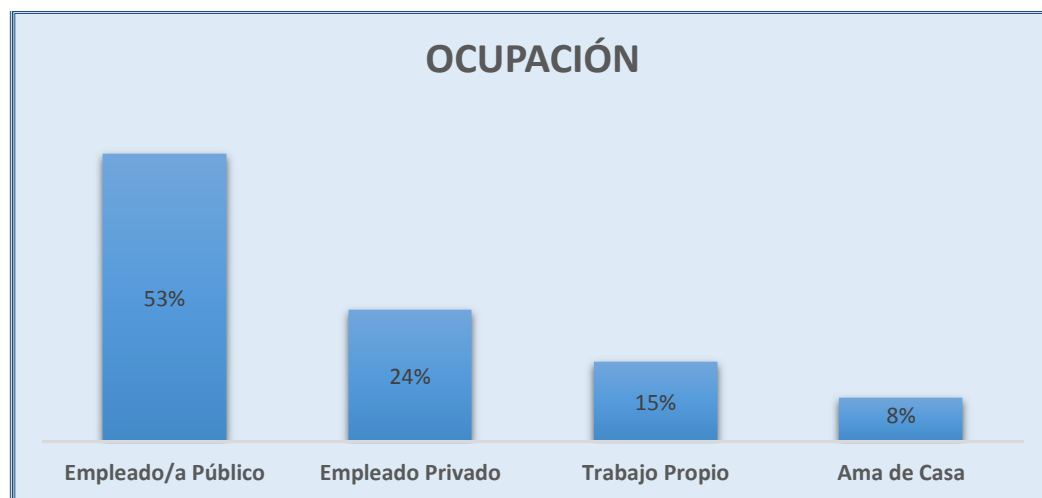
OCUPACIÓN

Tabla 24 Ocupación

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Empleado/a Público	203	53%
Empleado Privado	91	24%
Trabajo Propio	56	15%
Ama de Casa	31	8%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 20 Ocupación



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

La mayor parte de los encuestados pertenecen al sector público con un 53%, mientras que el 24% pertenecen al sector privado, seguido de un 15% que poseen un trabajo propio, se determina que se encuentran económicamente activas para poder acceder al servicio de catering.

1.- ¿Ha utilizado los servicios de catering (servicios de comidas)?

Tabla 25 Uso de Servicio de Catering

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	345	91%
No	36	9%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 21 Uso de Servicio de Catering



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

La mayoría de los encuestados si han utilizado el servicio de catering con un 91%, mientras que el 9% no ha contratado estos servicios, se determina que el servicio de catering es un negocio conocido para el mercado.

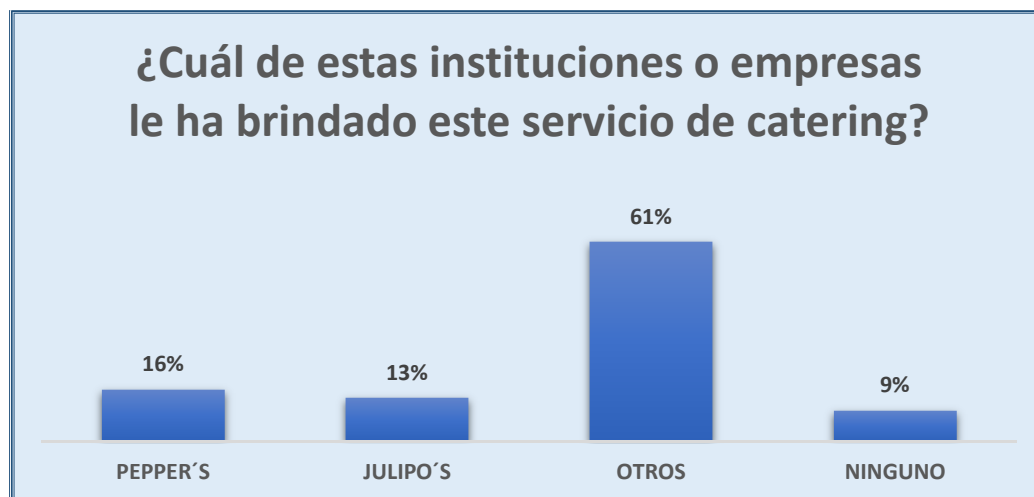
2.- ¿Cuál de estas instituciones o empresas le ha brindado este servicio de catering?

Tabla 26 Institución de Servicio de Catering

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
PEPPER'S	61	16%
JULIPO'S	51	13%
OTROS	233	61%
NINGUNO	36	9%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 22 Institución de Servicio de Catering



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

La mayor parte de los encuestados han utilizado servicios de otras empresas, se consideran más a los restaurantes, se determina que no existe competencia de empresas dedicadas especialmente al servicio de catering.

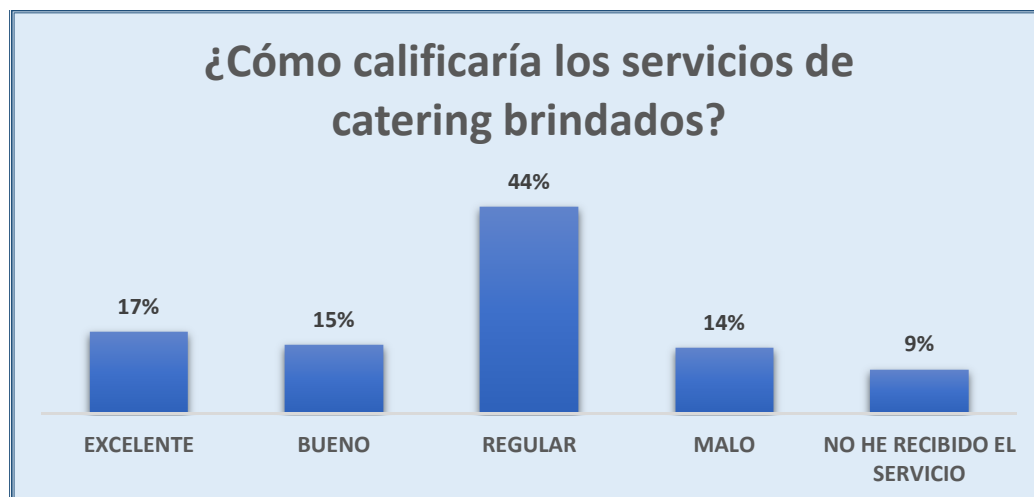
3.- ¿Cómo calificaría los servicios de catering brindados?

Tabla 27 Califica Servicios de Catering

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
EXCELENTE	67	17%
BUENO	56	15%
REGULAR	168	44%
MALO	54	14%
NO HE RECIBIDO EL SERVICIO	36	9%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 23 Califica Servicios de Catering



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

La mayor parte de los encuestados han calificado al servicio que han recibido como regular siendo este el 44%, mientras que una menor parte correspondiente al 17% consideran excelente, se determina una insatisfacción del servicio de catering brindado.

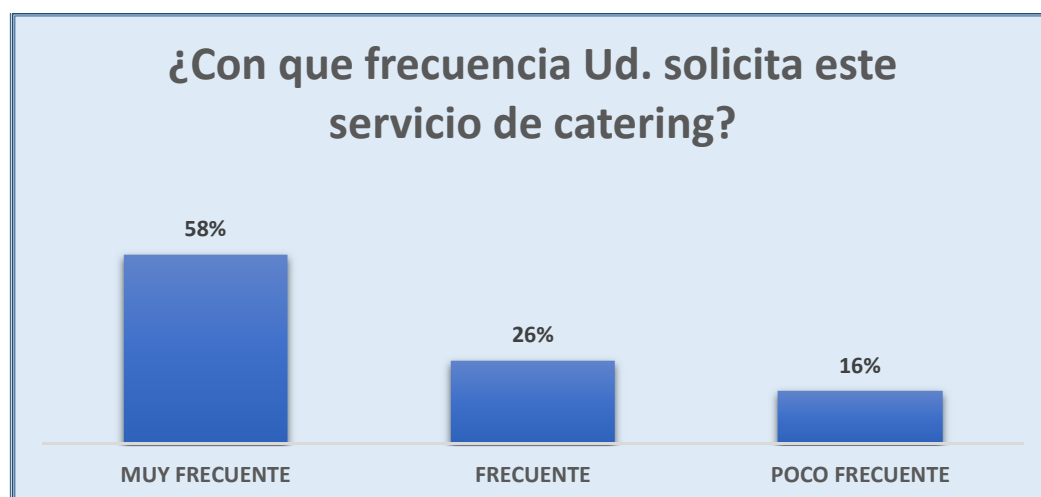
4.- ¿Con que frecuencia Ud. solicita este servicio de catering?

Tabla 28 Frecuencia de Uso

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
MUY FRECUENTE	221	58%
FRECUENTE	98	26%
POCO FRECUENTE	62	16%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 24 Frecuencia de Uso



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

La mayoría de los encuestados utilizan muy frecuente el servicio de catering con un 58%, mientras que en un 16% poco frecuente, se determina que existe una gran posibilidad de uso del servicio de catering.

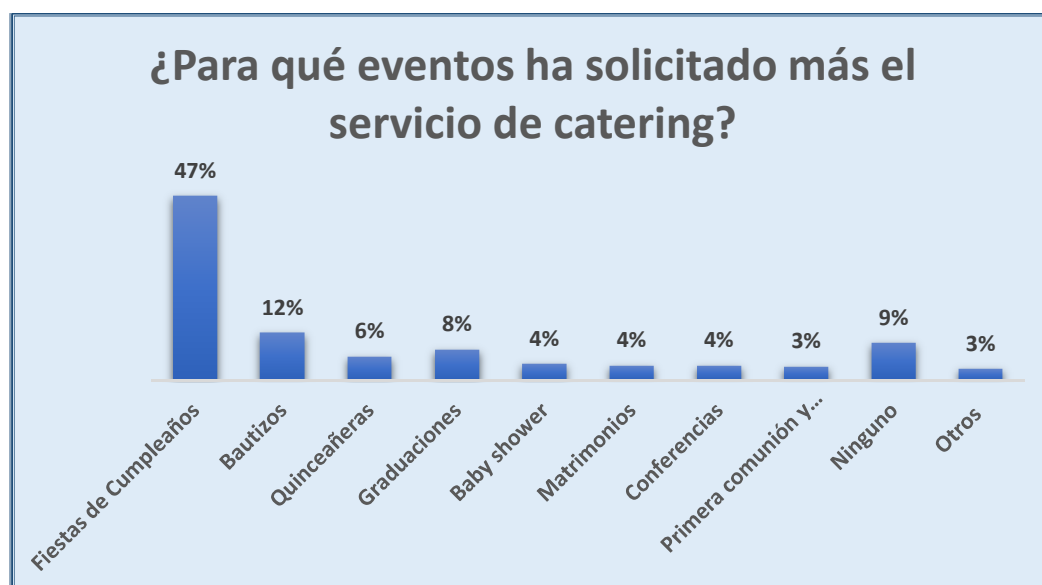
5.- ¿Para qué eventos ha solicitado más el servicio de catering?

Tabla 29 Solicita Servicio de Catering

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Fiestas de Cumpleaños	178	47%
Bautizos	46	12%
Quinceañeras	23	6%
Graduaciones	30	8%
Baby shower	16	4%
Matrimonios	14	4%
Conferencias	14	4%
Primera comunión y confirmación	13	3%
Ninguno	36	9%
Otros	11	3%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 25 Solicita Servicio de Catering



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

La mayor parte de los encuestados han utilizado el servicio de catering para las fiestas de cumpleaños, se debe enfocar más en esa actividad para el servicio.

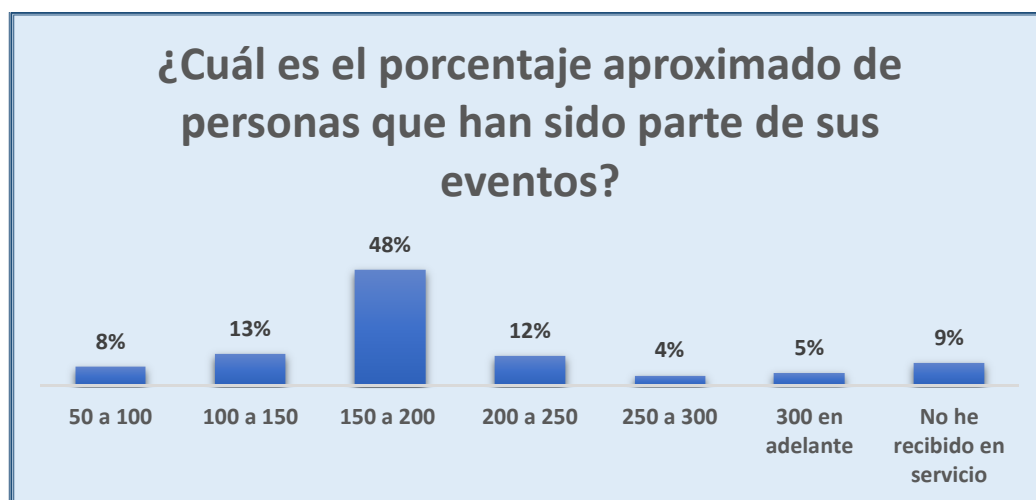
6.- ¿Cuál es el porcentaje aproximado de personas que han sido parte de sus eventos?

Tabla 30 Porcentaje de Personas

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
50 a 100	30	8%
100 a 150	50	13%
150 a 200	182	48%
200 a 250	47	12%
250 a 300	16	4%
300 en adelante	20	5%
No he recibido el servicio	36	9%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 26 Porcentaje de Personas



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

La mayoría de los encuestados consideran de 150 a 200 un aproximado de personas para sus eventos, se determina un porcentaje promedio de personas por evento para el servicio de catering.

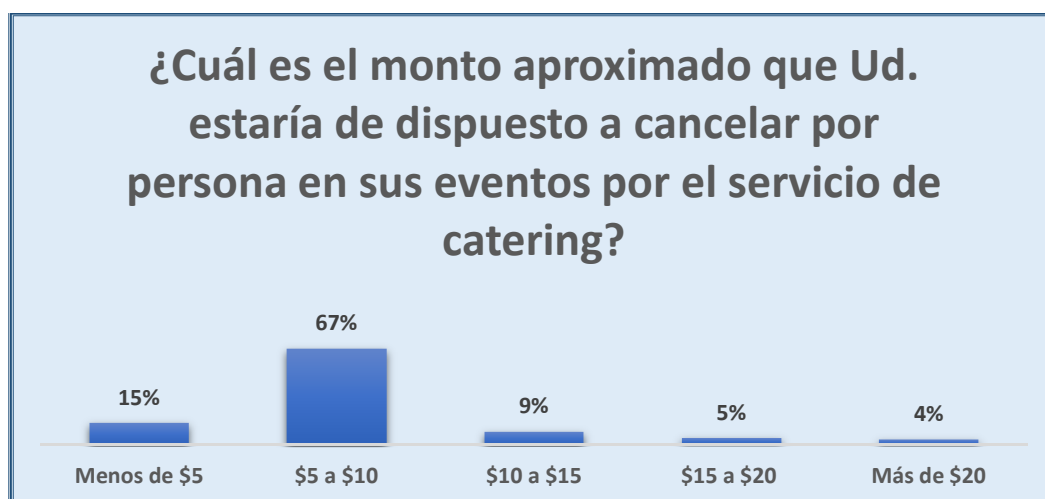
7.- ¿Cuál es el monto aproximado que Ud. estaría de dispuesto a cancelar por persona en sus eventos por el servicio de catering?

Tabla 31 Monto Aproximando por Servicio

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Menos de \$5	58	15%
\$5 a \$10	255	67%
\$10 a \$15	35	9%
\$15 a \$20	18	5%
Más de \$20	15	4%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 27 Monto Aproximando por Servicio



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

La mayor parte de los encuestados, consideran el monto dispuestos a cancelar por persona es de \$5 a \$10, monto aproximado para establecer precios en el servicio de catering.

8.- ¿Qué tipo de comida prefiere?

Tabla 32 Preferencia de comidas

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
NACIONAL	91	24%
INTERNACIONAL	42	11%
AMBAS	248	65%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 28 Preferencia de comidas



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

La mayoría de los encuestados prefieren ambas comidas tanto nacional como internacional, se considera realizar menús para satisfacer ambas necesidades.

9.- ¿Estaría dispuesto a contratar un nuevo servicio de catering que cumpla con sus expectativas?

Tabla 33 Contrato de Servicio

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	348	91%
No	33	9%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Gráfico 29 Contrato de Servicio



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

La mayor parte de los encuestados si estaría dispuesto a contratar un servicio que cumpla con sus expectativas, se determina una gran posibilidad de brindar el servicio de catering.

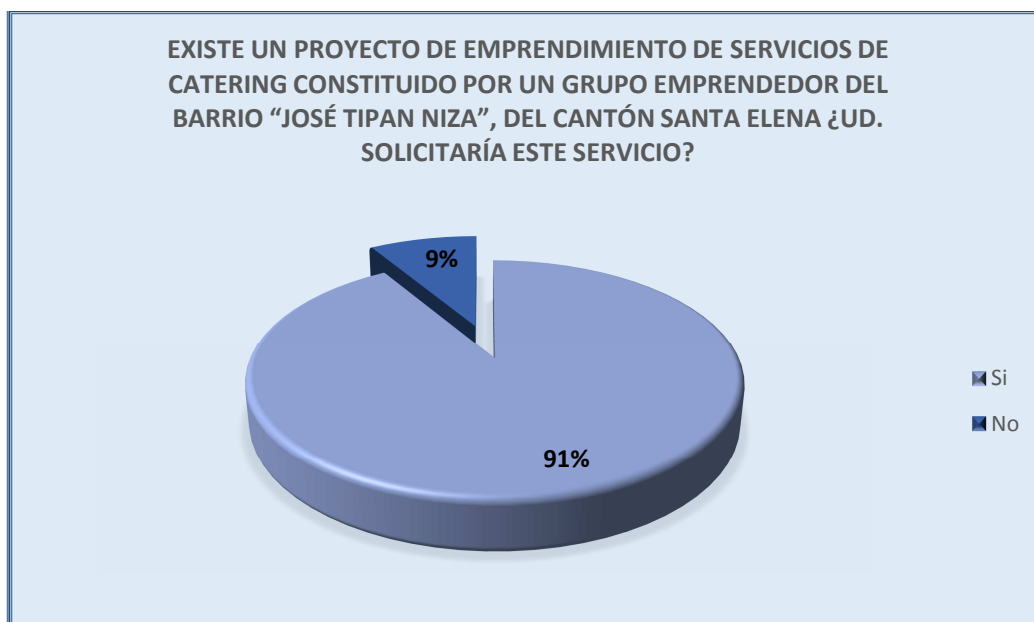
10.- Existe un proyecto de emprendimiento de Servicios de Catering constituido por un grupo emprendedor del Barrio “José Tipan Niza”, del Cantón Santa Elena ¿Ud. solicitaría este servicio?

Tabla 34 Solicitaría el Servicio Catering

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	348	91%
No	33	9%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 30 Solicitaría el Servicio Catering



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gran parte de los encuestados si solicitaría el servicio de catering, del grupo emprendedor del Barrio “José Tipan Niza”.

11.- ¿Cuál es el promedio de número de veces al año que utilizaría el servicio?

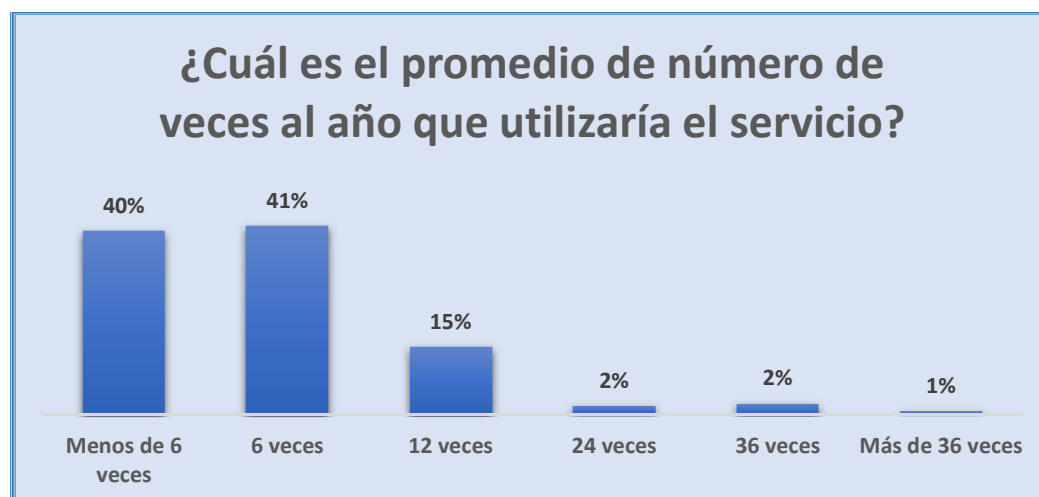
Tabla 35 Promedio de Uso de Servicio

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Menos de 6 veces	152	40%
6 veces	156	41%
12 veces	56	15%
24 veces	7	2%
36 veces	6	2%
Más de 36 veces	8	1%
Total	381	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 31 Promedio de Uso de Servicio



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Habitantes del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gran parte de los encuestados utiliza en un promedio de menos de 6 a 12 veces el servicio de catering.

2.10 ANÁLISIS Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA A INSTITUCIONES PÚBLICAS DE LA ZONA URBANA DEL CANTÓN SANTA ELENA

Nombre de la institución:

Cargo que desempeña:

1.- ¿Ha utilizado los servicios de catering (servicios de comidas)?

Tabla 36 Uso de Servicio

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	3	100%
No	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 32 Uso de Servicio



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Todos los encuestados han utilizado en algún momento el servicio de catering, se determina que existe un buen conocimiento del servicio.

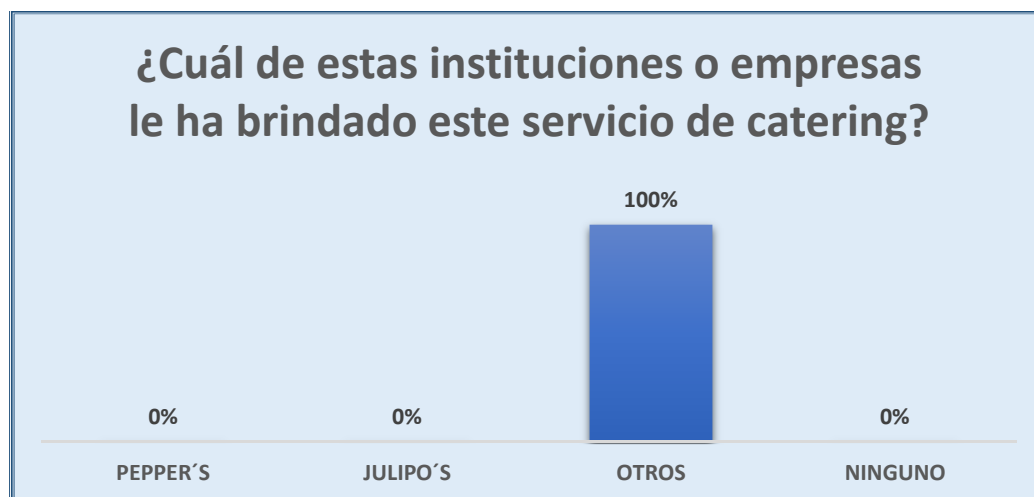
2.- ¿Cuál de estas instituciones o empresas le ha brindado este servicio de catering?

Tabla 37 Institución Brinda Servicio

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
PEPPER'S	0	0%
JULIPO'S	0	0%
OTROS	3	100%
NINGUNO	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 33 Institución Brinda Servicio



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Todos los encuestados han utilizado el servicio de catering de otras instituciones, especialmente de restaurantes, se determina que es una buena oportunidad de ingreso del negocio.

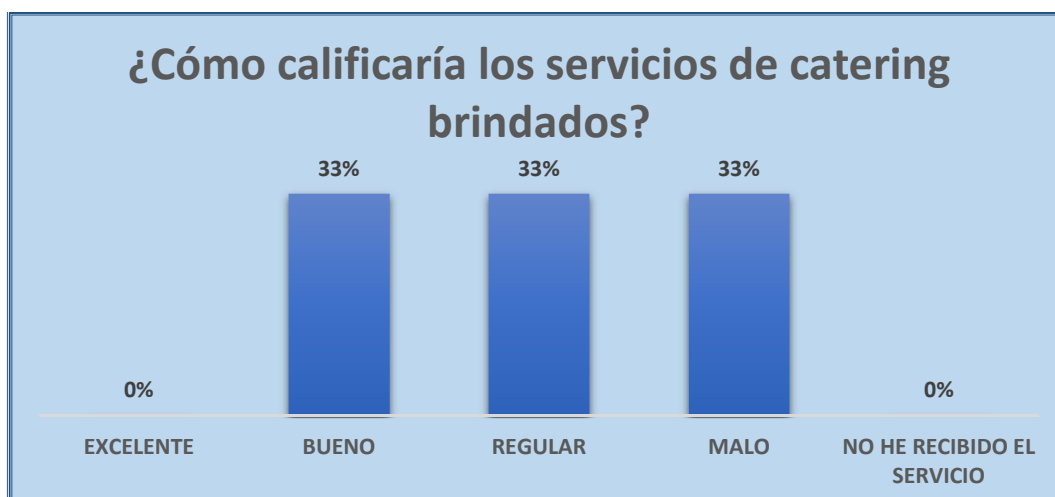
3.- ¿Cómo calificaría los servicios de catering brindados?

Tabla 38 Califica servicio

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
EXCELENTE	0	0%
BUENO	1	33%
REGULAR	1	33%
MALO	1	33%
NO HE RECIBIDO EL SERVICIO	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 34 Califica servicio



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Todos los encuestados califican de bueno, regula y malo a los servicios brindados. Se determina que no existe una buena satisfacción con el servicio de catering.

4.- ¿Con que frecuencia Ud. solicita este servicio de catering?

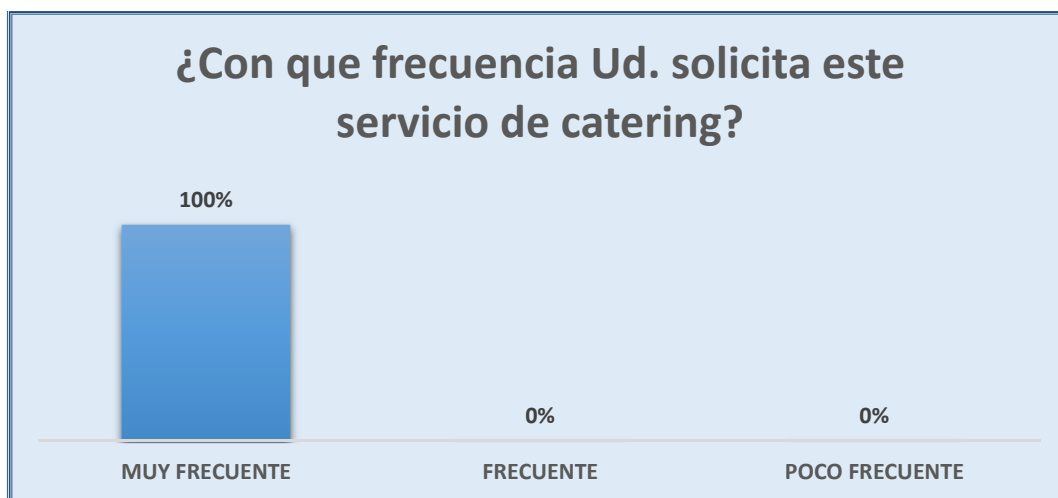
Tabla 39 Frecuencia de uso

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
MUY FRECUENTE	3	100%
FRECUENTE	0	0%
POCO FRECUENTE	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 35 Frecuencia de uso



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Todos los encuestados solicitan muy frecuente el servicio de catering, se determina que hay una gran posibilidad de uso del servicio.

5.- ¿Para qué eventos ha solicitado más el servicio de catering?

Tabla 40 Eventos

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Alimentación diaria del personal	1	33%
Conferencias	1	33%
Asambleas	0	0%
Festividades institucionales	1	33%
Otros	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 36 Eventos



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Los encuestados manifiestan que el servicio de catering ha sido utilizado para la alimentación diaria del personal de la institución, conferencias y festividades institucionales, se debe relacionar estas actividades con el servicio a proponer.

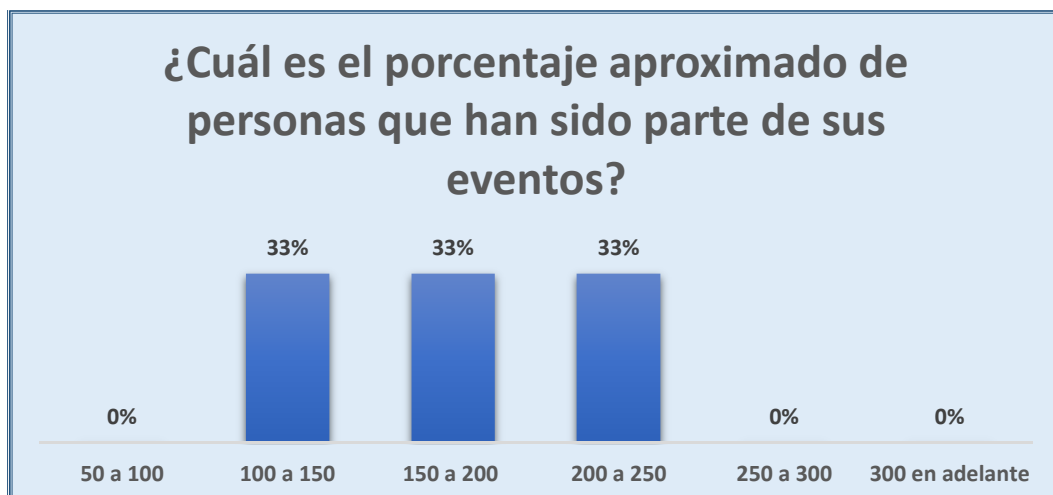
6.- ¿Cuál es el porcentaje aproximado de personas para las que ha solicitado el servicio de catering?

Tabla 41 Porcentaje de Personas

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
50 a 100	0	0%
100 a 150	1	33%
150 a 200	1	33%
200 a 250	1	33%
250 a 300	0	0%
300 en adelante	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 37 Porcentaje de Personas



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Para los encuestados el porcentaje de personas para sus eventos oscilan entre 100 a 250 personas, se determina una aproximación de personas para el servicio.

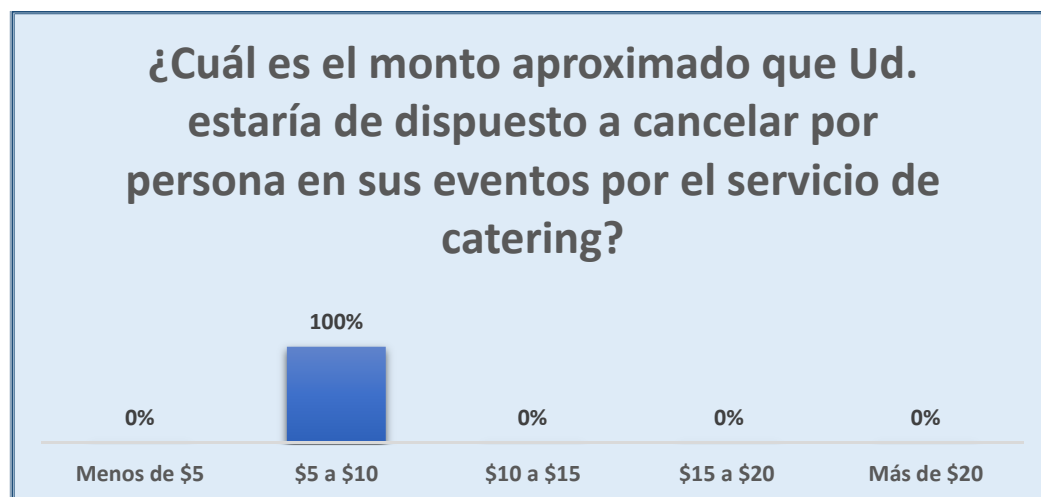
7.- ¿Cuál es el monto aproximado que Ud. estaría de dispuesto a cancelar por persona en sus eventos por el servicio de catering?

Tabla 42 Monto Aproximado

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Menos de \$5	0	0%
\$5 a \$10	3	100%
\$10 a \$15	0	0%
\$15 a \$20	0	0%
Más de \$20	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 38 Monto Aproximado



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Todos los encuestados consideran que el monto aproximado que estaría dispuesto a pagar esta entre \$5 a \$10 por persona,

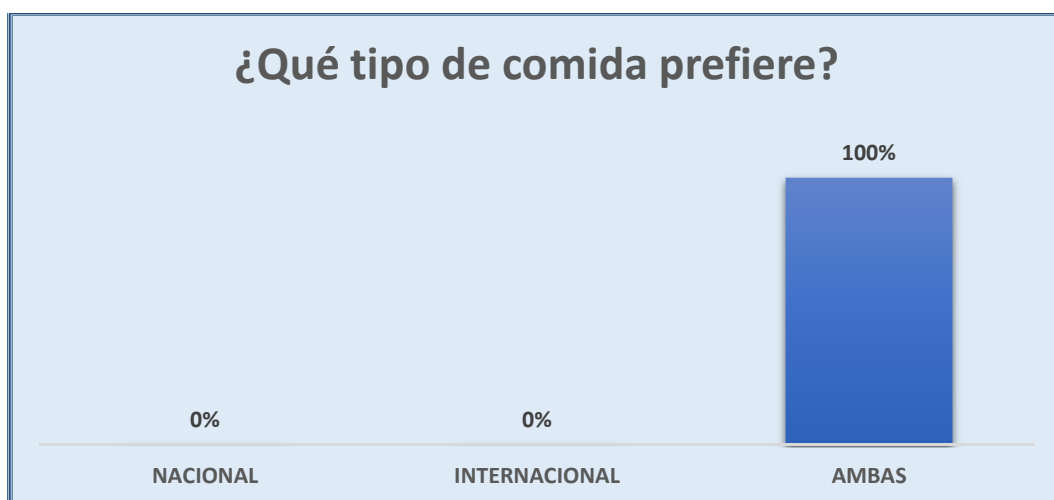
8.- ¿Qué tipo de comida prefiere?

Tabla 43 Preferencia de Comidas

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
NACIONAL	0	0%
INTERNACIONAL	0	0%
AMBAS	3	100%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 39 Preferencia de Comidas



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Para todos los encuestados el tipo de comida que prefieren son ambas, tanto nacional como internacional.

9.- ¿Estaría dispuesto/a contratar un nuevo servicio de catering que cumpla con sus expectativas?

Tabla 44 Contrato de Servicio

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	3	100%
No	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 40 Contrato de Servicio



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Todos los encuestados están dispuestos a contratar un servicio de catering que cumpla con sus expectativas, existe una gran posibilidad de aceptación.

10.- Existe un proyecto de emprendimiento de Servicios de Catering constituido por un grupo emprendedor del Barrio “José Tipan Niza”, del Cantón Santa Elena ¿Ud. solicitaría este servicio?

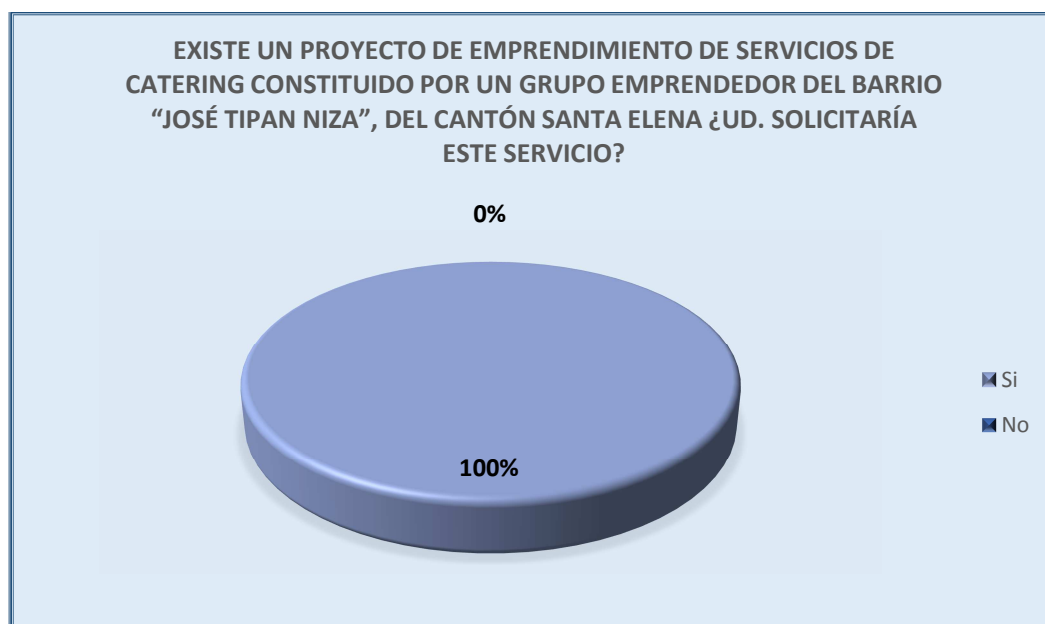
Tabla 45 Solicitaría Servicio

VARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Si	3	100%
No	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 41 Solicitaría Servicio



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Todos los encuestados si solicitaría el servicio de catering propuesto por el grupo emprendedor del Barrio “José Tipan Niza”, gran oportunidad de ingreso para el negocio.

11.- ¿Cuál es el promedio de número de veces al año que utiliza el servicio?

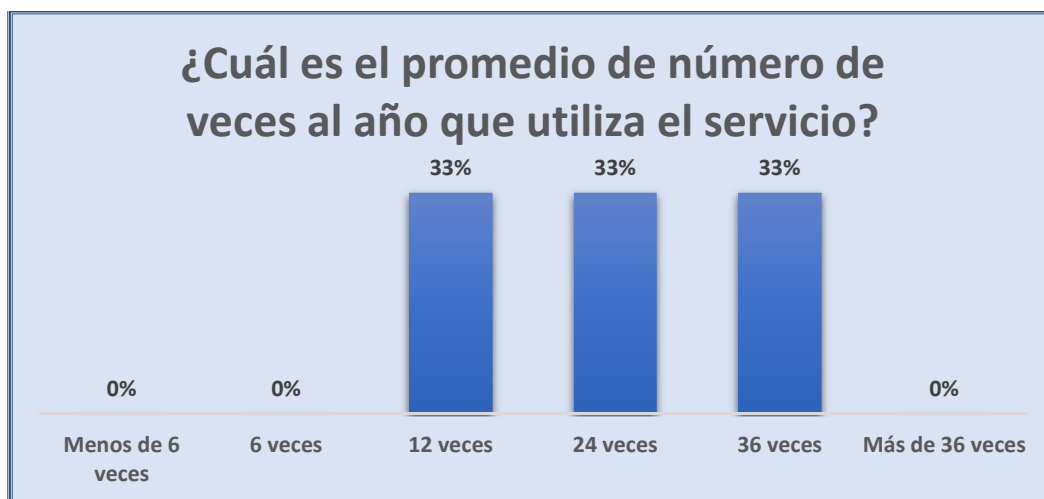
Tabla 46 Promedio de Uso del Servicio

ARIABLES	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa
Menos de 6 veces	0	0%
6 veces	0	0%
12 veces	1	33%
24 veces	1	33%
36 veces	1	33%
Más de 36 veces	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 42 Promedio de Uso del Servicio



Fuente: Sistematización de la encuesta realizada a Instituciones Públicas del Cantón Santa Elena-Zona Urbana en la fecha abril 2015.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gran parte de los encuestados utiliza en un promedio de menos de 12 a 36 veces el servicio de catering.

2.11 INTERPRETACIÓN

1.-Los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena no han sido parte de un proyecto de emprendimiento, su economía es inestable, la mayoría no tiene un negocio establecido, carece de conocimientos de como iniciar un proyecto de emprendimiento, no han sido motivados por ninguna institución.

2.-Existe una gran necesidad de emprendimiento por parte de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza”, los cuales tienen un alto potencial de querer llevar a cabo un proyecto de emprendimiento, se evidencia que poseen capacidades y habilidades obtenidas de manera empírica, se cuenta con el apoyo de líderes barriales y un grupo de personas que son beneficiarias del bono de desarrollo humano que están dispuestos a invertir y gestionar los recursos ineludibles para poner en marcha la estrategia de emprendimiento.

3.-La estrategia de emprendimiento comunitario que más se adapta a las capacidades de la comunidad, es el proyecto de Servicio de Catering, existe mucha motivación por parte de la comunidad del Barrio en pertenecer a este proyecto de emprendimiento, cuyo fin será fomentar el desarrollo socioeconómico de los mismos.

4.-Se evidencia la falta de capacitaciones con respecto al emprendimiento, y temas referentes a la idea de proyecto establecido para mejorar sus conocimientos y de esta manera puedan tener un mayor desenvolvimiento en las actividades a realizar.

5.-El proyecto de Servicio de Catering se ajusta al desenvolvimiento de gran parte de los habitantes del Barrio, mediante el análisis de la situación actual del proyecto se ha obtenido el mercado objetivo, donde existe la posibilidad de acogida del Servicio, información acerca del uso del servicio, los precios que desean cancelar los posibles clientes, entre otros aspectos relevantes para la ejecución del proyecto.

2.12 RECOMENDACIONES

1.-Se requiere diseñar una estrategia de emprendimiento que fomente el desarrollo socioeconómico de los habitantes del Barrio, promoviendo y organizando a la comunidad facilitando los conocimientos necesarios para formar un grupo emprendedor, comprometido establemente a la participación del proyecto de emprendimiento comunitario.

2.-Desarrollar la estrategia de emprendimiento comunitario que involucre a las personas beneficiarias del bono de desarrollo humano que pretendan ser parte del proyecto, vinculando todas sus habilidades y capacidades para ponerlo en marcha, acoger el apoyo de los líderes barriales en las diferentes gestiones para congregar todos los recursos ineludibles para plantear el proyecto.

3.-El proyecto de Servicio de Catering, se relaciona a brindar servicio de comidas, debido a que una de las habilidades más común es la cocina o artes culinarias, se ha determinado, que este proyecto es el más indicado, donde el grupo emprendedor, es el encargado de la producción del negocio cumpliendo todos los estándares, para brindar un servicio óptimo obteniendo buenos resultados y de esta manera lograr fomentar el desarrollo socioeconómico de la comunidad.

4.-Capacitar al personal del grupo emprendedor en temas relacionados al emprendimiento, impartiendo información que aporte al mejorar el desenvolvimiento de sus capacidades y habilidades en las diferentes actividades que concierne el proyecto de emprendimiento a emplear.

5.-Plantear la estrategia de emprendimiento comunitario mediante el proyecto de Servicio de Catering, estableciendo cada punto imprescindible en la oferta del servicio, ajustándolos a cada necesidad del mercado objetivo.

CAPITULO III

3. PROPUESTA

ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO PARA EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO DEL BARRIO "JOSÉ TIPAN NIZA" DEL CANTÓN SANTA ELENA, PERIODO 2015.

ANTECEDENTES

El Barrio “José Tipan Niza”, perteneciente al Cantón Santa Elena, posee una población de 1420 habitantes, la mayor parte son mujeres. El barrio cuenta con líderes barriales que gestionan las acciones que se realizan en el sector. Los habitantes cuentan con amplias extensiones de territorio y excelente infraestructuras de sus viviendas en la mayoría. El sector esta dotados de los servicios básicos indispensables y con el alcantarillado respectivo para su necesidad. El promedio de ingresos de las familias no es recomendable, sienten la necesidad de mejorar la economía.

La mayor parte de la población son mujeres dedicadas a su hogar, esta comunidad no ha sido parte de un proyecto de emprendimiento comunitario, pero existe un alto espíritu de emprendimiento, es probable la inserción de la comunidad en un proyecto que fomente el desarrollo socioeconómico de los mismos. La mayor parte de los habitantes poseen capacidades y habilidades que pueden ser aplicadas en un negocio con el fin de generar ingresos y mejorar su calidad de vida.

Para el proyecto de emprendimiento se tomara en consideración las personas que son beneficiarias de Bono de Desarrollo Humano, que aspiren pertenecer a un proyecto para el desarrollo socioeconómico que mejore su calidad de vida.

MISIÓN

Ser la base estratégica del desarrollo socioeconómico de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza”, con la participación de la comunidad prevaleciendo a los beneficiarios del bono de desarrollo humano.

VISIÓN

Promover el progreso de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza”, creando un grupo de emprendedores con los beneficiarios del bono de desarrollo humano, que incurriera en proyectos de mejora, fomentando el desarrollo socioeconómico y el bienestar de la comunidad.

OBJETIVO GENERAL

Proponer una estrategia de emprendimiento involucrando a los beneficiarios del bono de desarrollo humano mediante el establecimiento de la creación del proyecto de SERVICIO DE CATERING para fomentar el desarrollo socioeconómico de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Diseñar la estrategia de emprendimiento comunitario Servicios de Catering
- Planificar la estrategia emprendimiento comunitario Servicios de Catering
- Determinar el presupuesto de la emprendimiento comunitario Servicios de Catering

3.1 CONTENIDO DE LA PROPUESTA

1.- Estrategia de Emprendimiento Comunitario

2.- Aplicación de la estrategia de emprendimiento comunitario en el Proyecto de Servicio de Catering.

3.1.1 ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO

El emprendimiento comunitario consiste en desarrollar estrategias, que permitan el trabajo en conjunto de la comunidad de beneficiarios del bono de desarrollo humano, que unen sus habilidades, capacidades y esfuerzos, con la finalidad de llevar a cabo este tipo de emprendimiento, para buscar progreso y mejorar su calidad de vida.

Para el emprendimiento comunitario del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena, se requiere la formación del grupo emprendedor, con las personas que sean beneficiarios del bono de desarrollo humano y que sientan la iniciativa de trabajar en el proyecto de Servicio de Catering, este grupo será el encargado de los procesos y organización de las diferentes actividades.

El equipo emprendedor compuesto por 25 habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena, que corresponden a las personas que son beneficiarias del bono de desarrollo humano, las mismas que estarán distribuidas en las áreas que comprenden a: Área de Producción, Área Financiero, Área de marketing, Área Administración y Área de Talento Humano.

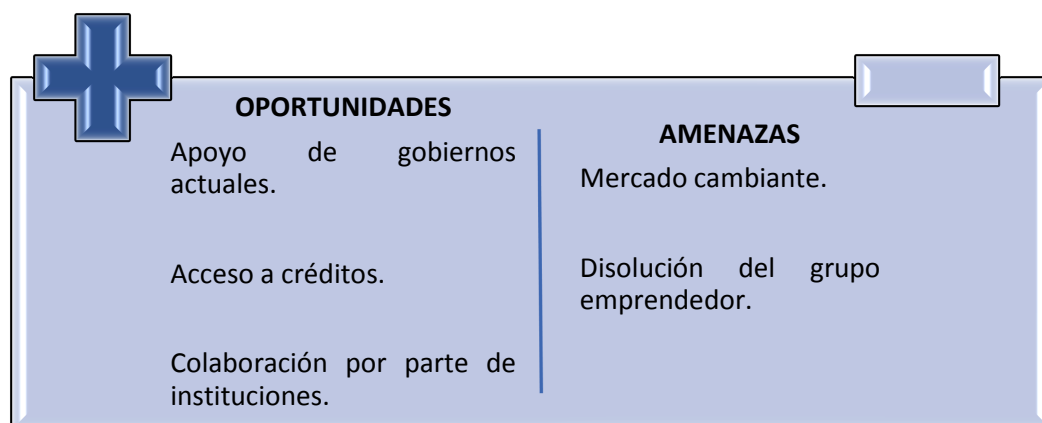
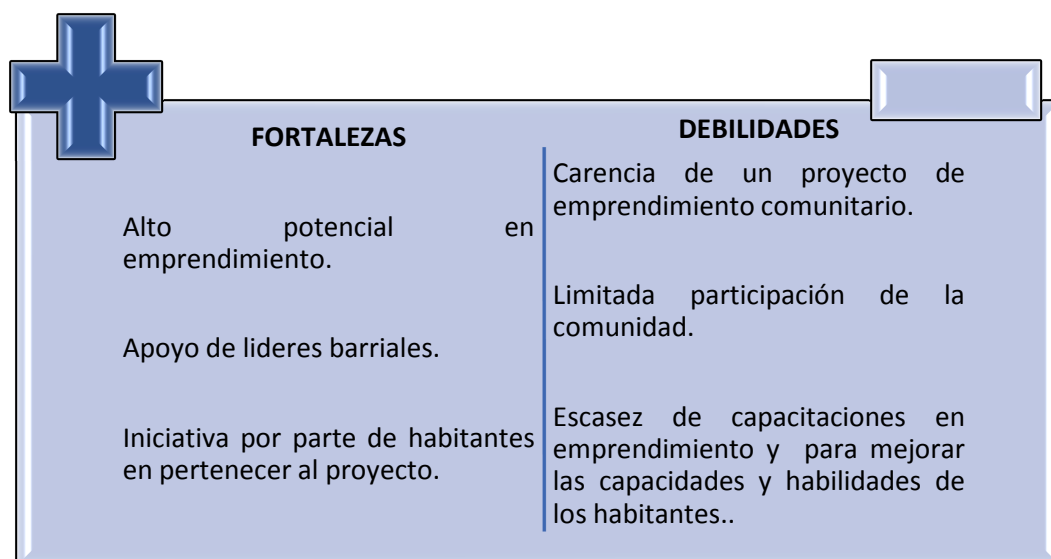
Este proceso estará comprendido en diferentes pasos:

- Diagnóstico del emprendimiento
- Planteamiento de la estrategia de emprendimiento comunitario
- Desarrollo de la estrategia de emprendimiento

3.1.2 DIAGNÓSTICO DEL EMPRENDIMIENTO

Al diagnosticar el emprendimiento comunitario del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena, mediante un análisis FODA, se evidencia las debilidades y fortalezas que posee para emprender el proyecto, de la misma manera, se determina las oportunidades que se desean aprovechar y las amenazas que impiden el desarrollo de la estrategia.

Ilustración 8 Análisis FODA Emprendimiento



Fuente: Situación Actual del Barrio “José Tipan Niza”.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.2 PROCESO DE CONSTITUCIÓN DEL GRUPO EMPRENDEDOR

Para constituir un grupo emprendedor se debe contar al menos con tres personas, la asociación del grupo emprendedor se constituye con 25 personas naturales las cuales sean beneficiarias de bono de desarrollo humano y que estén de acuerdo en involucrarse en el proyecto de emprendimiento comunitario.

Para este grupo emprendedor es necesario la elaboración de estatutos o normas que regirán el cumplimiento de sus objetivos. Los cuáles serán estipulados de acuerdo a la ley actual.

Se deben constituir formalmente grupo emprendedor, los que pasan a ser socios y socias, que aprobarán los estatutos, normas, eligiendo los cargos respectivos de: presidente/a, vicepresidente/a, tesorero/a, secretario/a.

Se gestiona para dar paso a la inscripción del grupo emprendedor por parte del encargado principal instituido. Una vez establecida se sellan los libros de socios y socias, actas y cuentas.

Una vez establecido legalmente pasa a ser una persona jurídica, por este motivo es necesario adquirir un código de identificación fiscal, el mismo que será utilizado en los movimientos bancarios, como aperturas de cuentas, créditos, entre otros.

3.3 PLANTEAMIENTO ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO

Se establece el plan de la estrategia de emprendimiento comunitario, siguiendo una estructura detallada de la siguiente manera:

- Introducción
- Objetivo general
- Datos generales
- Procesos
- Organización de áreas
 - ✓ Proceso de alimentos
 - ✓ Financiero
 - ✓ Marketing
 - ✓ Administración
- Análisis FODA de áreas
- Cronograma de actividades
- Plan de capacitación
- Presupuesto de la estrategia de emprendimiento comunitario
- Presupuesto del plan de capacitación para el emprendimiento comunitario

3.4 DESARROLLO DE UN PLAN DE ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO

3.4.1 INTRODUCCIÓN

La estrategia de emprendimiento comunitario, se establece como una solución al problema de desarrollo socio económico del Barrio “José Tipa Niza” del Cantón Santa Elena. Este grupo de emprendedores formado por los beneficiarios del bono de desarrollo humano tienen la responsabilidad de crear soluciones innovadoras para mejorar el bienestar de su comunidad.

La estrategia de emprendimiento comunitario contribuye a mejorar la calidad de vida del grupo emprendedor del Barrio “José Tipan Niza”, con el esfuerzo y capacitación del recurso humano para llevar a cabo el proyecto y de esta manera cumplir con el objetivo planteado.

3.4.2 DATOS GENERALES

El Grupo emprendedor del Barrio “José Tipan Niza”, está asentado en el Cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena, está conformado por 25 integrantes, los cuales cuentan con habilidades y capacidades especialmente en cocina o artes culinarias, este fue el eje central para la creación del proyecto de SERVICIO DE CATERING, como estrategia de emprendimiento comunitario para mejorar la economía.

3.4.3 PROCESOS

Para la organización del grupo emprendedor, se socializa mediante reuniones con los socios y socias, estipulando cada punto relacionado al proceso de creación del proyecto.

Se establece un acta de compromiso, asumiendo las responsabilidades acordadas, se constituyen la distribución del personal analizando las habilidades y capacidades del grupo.

3.4.4 DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL

Para el proyecto de emprendimiento comunitario del Barrio “José Tipan Niza”, SERVICIOS DE CATERING se distribuye al personal de la siguiente manera:

Responsable del proceso de alimentos, que se involucra directamente en los servicios que se va a brindar, es considerada como mano de obra directa, está formada por 15 personas del grupo emprendedor.

El control de ingresos y egresos, presupuesto de todas las actividades a realizar, la entrega de informes de la actividad económica, estará encargada por 3 integrantes del grupo emprendedor.

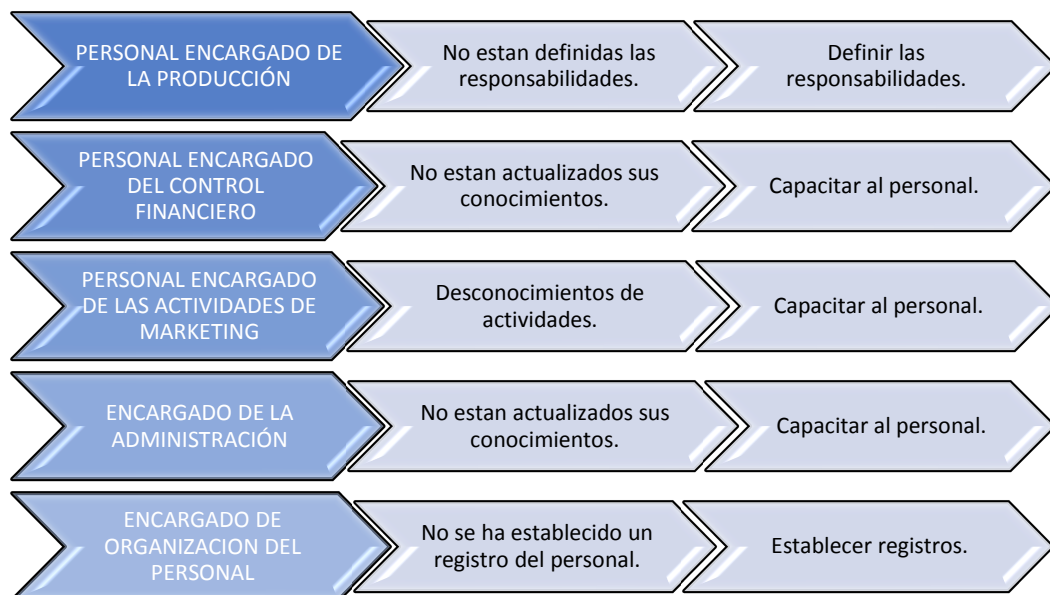
Para manejar las actividades en relación al mercado, promoción, publicidad, ventas y comercialización de los productos, se encargaran 5 integrantes del grupo emprendedor.

Para gestionar las acciones de planificación y organización con la finalidad de cumplir las metas, se hará cargo 1 integrante del grupo emprendedor.

Para organizar al personal, en la distribución de sus labores y estipular reglamentos y sanciones laborales, se contara con la colaboración de 1 integrante del grupo emprendedor.

3.4.5 ANÁLISIS FODA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL

Ilustración 9 FODA DE LA DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL



Fuente: Situación Actual del Barrio “José Tipan Niza”.
Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.4.6 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Matriz 1 Matriz Cronograma Actividades

CRONOGRAMA									
ACTIVIDADES Y CAPACITACIONES		Meses							
		Octubre 2015				Noviembre 2015			
		SEMANAS				SEMANAS			
		1	2	3	4	1	2	3	4
1	Organización del personal por parte del encargado de la organización del personal.								
2	Distribución de responsabilidades al personal encargado de la producción.								
3	Capacitar al personal tema: El emprendimiento								
4	Capacitar al personal encargado de las actividades de marketing.								
5	Capacitar al personal encargado del control financiero.								
6	Capacitar al personal encargado de la administración.								

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.4.7 PLAN DE CAPACITACIÓN

El plan de capacitación está orientado a impartir los conocimientos acerca del emprendimiento, proyectos de emprendimiento comunitarios, como iniciar un proyecto de emprendimiento, entre otros puntos necesarios y también se capacita a los habitantes involucrados para mejorar las capacidades y habilidades del recurso humano, para garantizar el buen desarrollo y aplicación de sus actividades en el proceso de trabajo correspondientes.

La estructura del contenido temático de cada capacitación, estará detallada de manera explícita, estableciendo los puntos necesarios y pertinentes a conocer para implementarlo en su trabajo.

3.4.7.1 Capacitación al personal sobre el tema de emprendimiento

Objetivo: Dotar de información importantes acerca del emprendimiento, mediante charlas motivadoras para incentivar al personal de emprender un proyecto.

Contenido

- Que es el emprendimiento
- Tipos de Emprendimiento
- Proyectos de Emprendimientos Comunitarios

3.4.7.2 Capacitación al personal encargado en actividades de marketing: desarrollo de estrategias, ventas, mercado, clientes, publicidad y promoción.

Objetivo.- ofrecer contenidos básicos de marketing, para el eficiente desarrollo de las actividades del proyecto de emprendimiento comunitario.

Contenido:

- El marketing y las pymes
- Marketing y publicidad
- Promoción y ventas
- Atención y satisfacción al cliente
- Producto y valor agregado
- Presentación de productos

3.4.7.3 Capacitación al personal encargado del control financiero: control de ingresos, egresos y presupuesto.

Objetivo.- Dotar de información de control financiero para el manejo adecuado de ingresos y egresos, creación de presupuesto.

Contenido:

- Control de ingresos
- Control de egresos
- Planificación de presupuestos

3.4.7.4 Capacitación al encargado de la administración: planificación, organización y control de proyecto, coordinación de las actividades.

Objetivo.- impartir conocimientos relevantes para dirigir adecuadamente la organización del proyecto de emprendimiento comunitario.

Contenido:

- Organización de tareas
- Coordinación de actividades
- Control de recursos

3.4.8 PRESUPUESTO DEL EMPRENDIMIENTO COMUNITARIO

Se establece el presupuesto del emprendimiento tomando en consideración las diferentes actividades realizadas, las capacitaciones al personal del grupo emprendedor con el objetivo de llegar a la meta establecida.

3.4.8.1 PRESUPUESTO DEL PLAN DE CAPACITACIÓN**Matriz 2 Presupuesto del Plan de Capacitación**

PRESUPUESTO DEL PLAN DE CAPACITACIÓN			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL
Capacitadores	3	\$400,00	\$1.200,00
Resmas de hojas	10	\$4,00	\$40,00
Carpetas	20	\$0,30	\$6,00
Bolígrafos	20	\$0,30	\$6,00
Laptop	1	\$680,00	\$680,00
Impresora	1	\$75,00	\$75,00
Internet	3	\$20,00	\$60,00
Refrigerios	6	\$10,00	\$60,00
TOTAL			\$2.127,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.5 DESARROLLO DE LA ESTRATEGIA DE EMPRENDIMIENTO

3.5.1 Título del Proyecto

SERVICIOS DE CATERING BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA” DEL CANTÓN SANTA ELENA.

RESUMEN EJECUTIVO

La Provincia Santa Elena tiene una superficie de 3,762.8 kilómetros cuadrados (1.46 % del total nacional) y con una población residente de 308.000 habitantes (2 % del total nacional) y una población flotante superior a 200,000 personas en época alta de turismo, básicamente turistas de la ciudad de Guayaquil y otros cantones de la Provincia del Guayas y del país. El cantón Santa Elena tiene cinco parroquias rurales, Salinas dos y La Libertad es totalmente urbano.

Aunque políticamente los tres cantones están separados, físicamente y en su convivir las tres ciudades: Salinas, Libertad y Santa Elena junto con la parroquia rural José Luis Tamayo están fusionadas formando una sola ciudad, conurbación urbana o aglomeración urbana en la actualidad. Que en total acumulan una población total de 205 969 habitantes según datos oficiales del INEC según censo del 2010.

El Cantón de Santa Elena actualmente tiene una población de apenas 30.000 personas viviendo dentro los límites de la ciudad propia, pero la zona urbana de Santa Elena, La Libertad y Salinas según los resultados del censo del 2010 tiene una población de casi 170.342 habitantes, que son en si el verdadero conglomerado peninsular.

El Comité Barrial José Tipan Niza se encuentra ubicado en el cantón Santa Elena, de la Provincia de Santa Elena, fue creado el 25 de Junio del año 2000, con

acuerdo Ministerial #6336 otorgado por la Subsecretaría de Bienestar Social del Litoral, cuenta con 1600 habitantes distribuidos en 80 familias, este Barrio entre sus fortalezas cuenta con una sede social la que solo es utilizada para las reuniones que realizan los directivos en la toma de decisiones para su porvenir convirtiéndose en un elefante blanco ya que no se la utiliza para otro fin en común, estas instalaciones cuentan con dos áreas específicas, por un lado encontramos la sede que se encuentra techada, y asimismo encontramos el sector de la cancha que es un espacio de la sede en el cual se pueden realizar varias actividades.

El escaso desconocimiento de los moradores del Barrio José Tipan Niza, acompañado de la deficiente inversión económica de los gobiernos seccionales, y la falta de asesoramiento a los líderes barriales ocasionan la ampliación de oportunidades de desarrollo en este sector.

Existe un desaprovechamiento de los recursos que posee el Barrio José Tipan Niza en especial el de su sede social, ya que esta se la alquila para eventos, cobrando valor promedio de \$ 10,00 que resulta muy reducido y que no representan mayor utilidad y beneficio para los mismos moradores, además del costos de mantenimiento y pagos de servicios básicos.

La idea de implementar un centro para la celebración de distintos eventos surge después de identificar un problema que se viene dando en el barrio José Tipan Niza del cantón Santa Elena es que no existe un número de ofertantes para la Organización de eventos como Matrimonios, Fiestas Infantiles, Bautizos, Quinceañeras, etc., que pueda brindar un servicio completo, realizando eventos que cubran las expectativas de los clientes.

Las fiestas populares no dejan de ser un motivo de distracción y se vuelve una razón de continuidad. Constantemente las familias de la sociedad acostumbran a participar con frecuencia en eventos sociales de todo tipo, encontrándose con la

realidad de que en el barrio no existe organización alguna que oferten este tipo de servicios ya que casi siempre estos eventos sociales son relazados en las casas y otros optan por utilizar la vía pública para esto se pudo constatar que en el barrio cuenta con una sede la cual posee un espacio adecuado en donde se puede utilizar para la realizar eventos sociales, en tal virtud se consideró relevante el propósito de ingresar al mercado el servicio innovador y de esta manera fomentar la realización de eventos sociales en lugares debidamente establecidos.

JUSTIFICACIÓN

Un evento ofrece la oportunidad de llegar a compartir con distintos grupos de personas y reunirlos para alcanzar un objetivo o una meta, pero al momento de hacer los preparativos para desarrollar el evento de manera exitosa, surgen problemas para las personas como: el lugar, tiempo, información, falta de creatividad para su desarrollo.

En el Ecuador la organización de eventos sociales y la contratación de lugares adecuados que prestan estos servicios han tenido una demanda significativa que va en aumento, siendo un negocio altamente rentable.

En la Provincia de Santa Elena la prestación de locales como Sala de Eventos no satisface de manera amplia y profesional la demanda de servicios que se originan en la organización completa del mismo, donde las personas que lo solicitan desean recibir toda la asesoría, servicios y productos que necesite para realizar la actividad deseada de acuerdo a sus necesidades, gustos y preferencias.

En la actualidad el Cantón Santa Elena está urbanizándose, la población aumenta y las necesidades van ascendiendo, por lo cual nace la necesidad de aprovechar la sede social del Barrio José Tipan Niza como un salón de eventos comunitarios que satisfaga las necesidades de la gente y tenga una ubicación estratégica con seguridad y comodidad. Así mismo, se va a compensar la falta de tiempo de los organizadores, ya que la mayoría trabaja y no pueden invertir muchas horas en la preparación de una fiesta en su casa, además de no contar con espacios suficientes en ellas.

La escases de fuentes de empleo dentro de nuestra Provincia y en especial del Cantón Santa Elena hace que se busque nuevas formas de innovar, por esto se prevé aprovechar dicha sede para convertirla en una Sala de Eventos, con esto se

beneficiará en primer lugar a los moradores del Barrio ya que contarán con un ingreso económico por el alquiler de la misma, además se crearán plazas de empleo ya que ellos serán los encargados de la organización y administración de dicho establecimiento.

Mediante la adecuación de la infraestructura del local se mejorará la imagen y el entorno del sector, además los habitantes se sentirán más identificados con el lugar donde residen.

El proyecto en este sector tiene un alcance significativo, ya que se cuenta con el Talento humano dado por los moradores y el involucramiento de los estudiantes de la Carrera de Organización y Desarrollo Comunitario quienes orientaran en el proceso y la viabilidad del mismo. Además se dispondrá de opciones para el financiamiento de la obra.

3.5.2 ANÁLISIS FODA

Es una sigla que significa Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Es el análisis de variables controlables (las debilidades y fortalezas que son internas de la organización y por lo tanto se puede actuar sobre ellas con mayor facilidad), y de variables no controlables (las oportunidades y amenazas las presenta el contexto y la mayor acción que podemos tomar con respecto a ellas es preverlas y actuar a nuestra conveniencia).

En tal sentido, el FODA lo podemos definir como una herramienta de análisis estratégico, que permite analizar elementos internos de la comunidad para la realización de la sala de eventos y por tanto controlables, tales como fortaleza y debilidades, además de factores externos a la misma y por tanto no controlables, tales como oportunidad y amenazas.

De esta manera se realizó una visita al sector José Tipan Niza utilizando la técnica de la entrevista con la que se formuló un una base de datos provisional que luego se socializo en conjunto con la comunidad al efectuar dos visitas de campo el 31 de Octubre y el 7 de Noviembre con la que se concluyó el análisis y se obtuvo la aprobación de la comunidad, la misma que se detalla a continuación.

Tabla 47 Análisis Foda

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Sede barrial en buen estado Suelo productivo Talento humano calificado Apoyo de guardianía y mantenimiento de la cancha y sede. Vida jurídica, socios legalmente registrados en el Mies. Cancha de césped natural. Experiencia en conocimiento comunitario Espacio físico disponible. Liderazgo de la directiva (estable).	Calles de acceso en mal estado Inexistencia de alcantarillado público Poca participación a reunirse por parte de la comunidad en temas de interés Falta de un plan de trabajo Barrial realizado técnicamente Existen implementos de guardianía y no son utilizados Poco apoyo a los líderes Barriales Deficiente alumbrado público
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Responsabilidad social por parte del Celec y su incidencia en Tipan Niza. Relaciones con instituciones de diversos sectores como Rotary club. Programas de capacitación (Secap). Programa de gobierno hilando el desarrollo. Participación de docentes y estudiantes de la UPSE. Políticas gubernamentales que apoyan a grupos y asociaciones para otorgar créditos.	Formación de nuevos asentamientos que generan inseguridad Poca intensidad de señal de acceso a internet Riesgo del fenómeno del Niño, el Barrio no posee ductos cajones de aguas lluvias Mercado limitado

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.5.3 OBJETIVO GENERAL

Diseñar un proyecto de creación de una Sala de Eventos en la sede del Barrio José Tipan Niza del cantón Santa Elena, Provincia de Santa Elena.

3.3.3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Determinar el nivel de aceptación de la creación de una Sala de Eventos.
- ✓ Evaluar la factibilidad técnica para la creación de una sala de eventos.
- ✓ Elaborar y diseñar una estructura organizacional.
- ✓ Evaluar la factibilidad financiera para la creación de una sala de eventos en el Barrio José Tipan Niza del Cantón Santa Elena.

3.5.4 PRINCIPALES IMPACTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS

Tabla 48 Impactos positivos y negativos

EDUCATIVO	<p>La creación de una Sala de Eventos en el Barrio José Tipan Niza, señala como aspecto educativo el fomento de programas de capacitaciones dirigidas a los jóvenes, como pueden ser:</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Cómo adornar una sala de eventos ➤ Como dar un buen servicio ➤ Capacitaciones de Barman, Camero, Recepcionista, Cocina
SOCIAL	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mejoraría la imagen del Sector. ➤ Implementar ideas innovadoras para servir de modelo de desarrollo a los demás sectores.
ECONÓMICO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Fomentará el trabajo, además mejoraría la situación económica de los moradores que laborarían en la sala de eventos, dirigidos a la búsqueda del buen vivir. ➤ Habrá recursos para proyectar nuevas ideas que ayuden al desarrollo de la localidad.
COMUNITARIO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Optimizaría el nivel asociativo de los moradores. ➤ Su organización se fortificaría en todas las áreas tanto administrativa. ➤ Involucramiento de los moradores en asuntos sociales que competan al desarrollo comunitario de su entorno.
IMPACTOS NEGATIVOS	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aumentaría la delincuencia en el Barrio. ➤ Se incrementaría el consumo de bebidas alcohólicas, la cual daría una mala imagen al sector. ➤ Los moradores que están situados alrededor de la sala de eventos se sentirán afectados por la contaminación auditiva que causan este tipo de eventos.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.5.5 ESTRUCTURA LEGAL

Tabla 49 Estructura legal

Nombre de la empresa	Comité Pro-Mejoras del Barrio José Tipan Niza
Estructura Legal	En la Provincia de Santa Elena, Cantón Santa Elena, a los 25 días del mes de Junio fue creado el Comité Barrial José Tipan Niza según Acuerdo Ministerial No. 6336.
Estructura de Capital	Está estructurado por las cuotas mensuales de sus socios.
Domicilio Legal-Localización	En el Cantón Santa Elena – Provincia de Santa Elena Sector 9 se encuentra localizado el Comité Barrial José Tipan Niza donde está ubicado el Salón de Eventos en la Calle Principal (centro del barrio).
Identificación – RUC	Acuerdo Ministerial No. 6336
Fecha de fundación	El comité barrial José Tipan Niza obtuvo su personería jurídica el 25 de Junio del año 2000.
Fundadores	Para la conformación jurídica de este pequeño sector se reunieron las siguientes personas quienes quedaron plasmados como socios fundadores: Arreaga Álava Blanca, Anzules Beatriz, Bravo Villaprado Maribel, Borbor Caiche Maritza, Cagua Barre Sergio, Choez Villegas Pedro, Figueroa Baque Armando, Figueroa Baque Colon, Figueroa Baque Robert, Figueroa Baque ,María Rodríguez Castillo Cesar, Holguín Mesa Álvaro, Malavé Caiche Carlos, Malavé Severino Ángel, Muñoz Sanango Ángela, Muñoz Sanango Cruz, Panchana Caiche Danilo, Panchana Caiche Sandra.

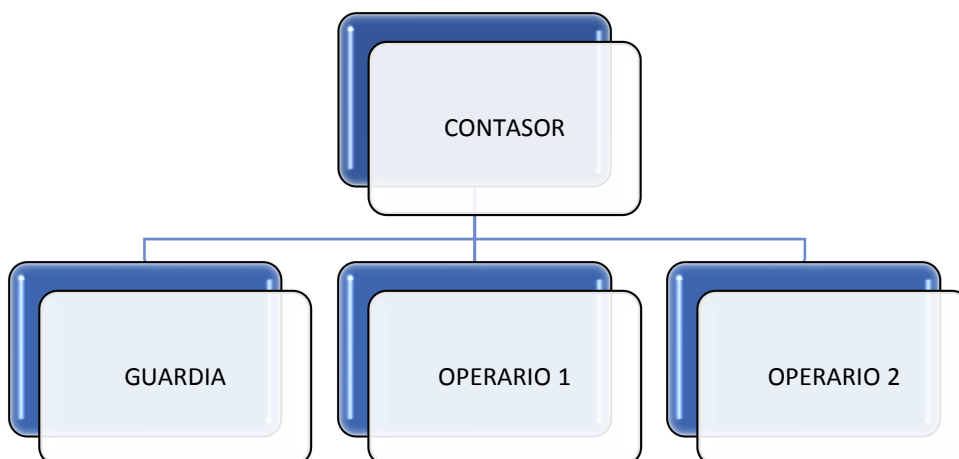
3.5.6 ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE JUNTA DE SOCIOS/AS

3.5.6.1 ORGANIGRAMA JUNTA DE SOCIOS/AS

El proyecto de la adecuación de la Sala de eventos en el Barrio José Tipan Niza tiene un organigrama con dos niveles de estructura de mando. En el primer nivel encontramos al Contador quien tendrá a su cargo realizar las funciones de administrar la sala de eventos, realizar los respectivos pagos a los operarios, además de mantener los registros contables y la cancelación de tributos al día.

En el segundo nivel tenemos al Guardia y los dos Operarios, el primero realizará labores de mantener la seguridad del local en los respectivos eventos que se realicen en la Sala, además de resguardar la integridad de todas las personas, la función básica de los Operarios será la de mantener la Sala de eventos limpia, adecuada para cada ocasión, además realizarán las labores de logística en cada uno de los contratos de eventos que se realicen.

Ilustración 10 Organigrama



Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.5.6.2 PERFIL ADMINISTRATIVO

En el siguiente cuadro se detalla el perfil administrativo de cada rol a desempeñar en las diferentes áreas dadas de acuerdo al servicio que se ofrecerá dentro de la organización.

Tabla 50 Perfil administrativo

CARGO	EXPERIENCIA	NIVEL DE ESPECIALIDAD	FUNCIÓN	RESPONSABILIDADES	OBSERVACIONES
SOCIOS					
ADMINISTRADOR	2 Años	3er Nivel Contador	Respectivos pagos a los operarios	Registros contables y la cancelación de tributos al día. Realizar Cronogramas de actividades para una mejor atención	
AYUDANTE DE COCINA	1 Año	Ciclo Básico	Preparar el buffet para los invitados.	Ayudar a los cocineros y chefs en la preparación de los alimentos mediante el lavado, pelado, picado, corte y medición y mezcla de los ingredientes	
MESEROS	1 Año	Bachillerato	Servir el buffet a los invitados.	La atención es primordial, el seguimiento de necesidades de los invitados	
GUARDIA	1 Año	Bachillerato	Servir el buffet a los invitados.	Salvaguardar a las personas y los intereses a nuestro cuidado.	

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.5.6.3 EQUIPO DE GESTIÓN

Dentro del proyecto que se realiza sobre la adecuación de sala de eventos en el Cantón Santa Elena, Barrio José Tipan Niza, se cuenta con un Equipo de Gestión capacitado para la realización del proyecto, por un lado se encuentran la el aporte de la Universidad Estatal Península de Santa Elena, con la Carrera de Organización y Desarrollo Comunitario y los alumnos de la misma, quienes son los encargados de realizar los respectivos estudios para conocer la factibilidad del proyecto antes mencionado. Dentro del Barrio José Tipan Niza se encuentra también un equipo de personas capacitadas para que el proyecto sea ejecutado conociendo sus capacidades y habilidades que integrados a este proyecto hacen un buen complemento para que se impulse cada tema y genere beneficios en pro de la colectividad misma.

La infraestructura que cuenta el barrio José Tipan Niza es un determinante dentro de la ejecución del proyecto, cabe recalcar que dentro de ello este cuenta con unas bases muy sólidas en cuanto a esto, se encuentra una Sede Social que no requiere de muchas adecuaciones para que en ella se adecue el proyecto solicitado. Un Equipo de Gestión vinculante en el cual la sociedad, la universidad y las personas interesadas en este proyecto harán que el mismo se realice y cuente con bases sólidas para que se mantenga a través del tiempo.

3.5.6.4 INFRAESTRUCTURA, EQUIPOS Y MAQUINARIAS

Para la adecuación de la Sala de eventos “José Tipan Niza” se consideraron los siguientes artículos distribuidos en equipos de audio y tecnología, muebles de oficina y enseres además de los respectivos equipos de computación, se detalla que el artículo con mayor valor es la Laptop marca Hp Dv6-7084la Core I7 3era Generación con 2gb de memoria y Video 1tb valorado en \$1349,45 se escogió esta marca por ser de última tecnología, además cuenta con una garantía dada desde el fabricante, el costo total de la inversión en este Balance es de \$17791,48.

Tabla 51 Balance de maquinarias, equipos y tecnología

ITEMS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL AÑOS
EQUIPOS				
Amplificador JI Audio Jx360/4 360w Rms, 4 Canales, clase A/b	1	237,31	237,31	5
Amplificador De Potencia Peavey Pvi 1000	1	519,55	519,55	5
Parlante wharfedale pro com 2000 watts de potencia	4	680,23	2720,92	5
Tanque de gas industrial pequeño	1	45,00	45	5
Mini Laser De Lluvia Cosmica Luces Lazer Luz Discoteca	3	90,56	271,68	5
Microfonos Pyle-pro Pdwm3300 Duales Inalambricos Uhf	4	169,63	678,52	5
Aire Acondicionado Split Panasonic 12000btu	2	350,23	700,46	5
Lg Gcb207ftce Refrigeradora Tipo Side By Side No Frost	2	1199,86	2399,72	5
Cocina Industrial De Acero Inoxidable	1	425,12	425,12	5
Combo microoda, licuadora y cafetera	1	200,00	200	5
Porta vajilla metalica sakura	2	51,00	102	5
Set de vajilla de 20 piezas marca offer color blanco puro	20	31,59	631,8	5
Cortinas Premiun Microsuede Varios Colores	8	85,00	680	5
Regulador De Voltaje Cdp Avr Pro 110v 8 Tomas 1800va 1000w	2	32,99	65,98	5
Plancha De Ropa Niquelada Umco	2	20,01	40,02	5
Lámpara Colgante Para Techo	5	40,00	200	5
Secadora Electrica Whirlpool 33 Lbs	3	455,00	1365	5
Whirlpool Lavadora Tw1300 29 Libras 8 Ciclos Panel Español	2	599,99	1199,98	5
EQUIPOS DE OFICINA				
Dispensador Agua Electric Life	1	220,00	220	3
Reloj De Pared Lady Gaga, Ilumina En La Noche, Regalo Ideal	1	13,00	13	3
Camara Sony Video Vigilancia Seguridad Domo Dia Noche Ir lp	2	54,95	109,9	3
Telefono Inalambrico Uniden 6.0	2	32,99	65,98	3
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA				
MESA CENTRO PALERMO n. 7193	50	16,09	804,5	3
MESA IBERICA REDONDA	15	36,04	540,6	3
SILLA MARSELLA BLANCA	200	7,75	1550	3
Riel de Cortina ajustable	6	12,80	76,8	3
LAMPARA DE TUMBADO 46X28CM	6	26,20	157,2	3
Manteles				
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
Laptop Hp Dv6-7084la Core I7 3era Generacion 2gb Video 1tb	1	1349,45	1349,45	5
Infocus Epson 2000 Lumenes	1	420,99	420,99	5

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

El proyecto tiene como horizonte de evaluación 3 a 5 años, como está estipulado en la Normas de Contabilidad todos los activos que forman parte del patrimonio de la empresa se deben depreciar, es decir pierden su valor a través del tiempo por diferentes causas, ante esto dentro del proyecto de adecuación de la Sala de eventos José Tipan Niza se reinvertirá en dichos activos de la siguiente manera: Los equipos de audio, tecnología y computación tendrán una vida útil de 5 años, además los equipos de oficina, muebles y enseres tendrán una vida útil de 3 años, considerándose que la mantelería, vajillas y cristalería se las renovará anualmente, el valor total de reinversiones será de \$17791,50.

Tabla 52 Calendario de reinversiones en maquinarias

ITEMS	2013	2014	2015	2016	2017
EQUIPOS					
Amplificador JI Audio Jx360/4 360w Rms, 4 Canales, clase A/b	0	0	0	0	237,31
Amplificador De Potencia Peavey Pvi 1000	0	0	0	0	519,55
Parlante wharfedale pro com 2000 watts de potencia	0	0	0	0	2720,92
Tanque de gas industrial pequeño	0	0	0	0	45
Mini Laser De Lluvia Cosmica Luces Lazer Luz Discoteca	0	0	0	0	271,68
Microfonos Pyle-pro Pdwm3300 Duales Inalambricos Uhf	0	0	0	0	678,52
Aire Acondicionado Split Panasonic 12000btu	0	0	0	0	700,46
Lg Gcb207fctce Refrigeradora Tipo Side By Side No Frost	0	0	0	0	2399,72
Cocina Industrial De Acero Inoxidable	0	0	0	0	425,12
Combo microoda, licuadora y cafetera	0	0	0	0	200
Porta vajilla metalica sakura	0	0	0	0	102
Set de vajilla de 20 piezas marca offer color blanco puro	0	0	0	0	631,8
Cortinas Premiun Microsuede Varios Colores	0	0	0	0	680
Regulador De Voltaje Cdp Avr Pro 110v 8 Tomas 1800va 1000w	0	0	0	0	65,98
Plancha De Ropa Niquelada Umco	0	0	0	0	40,02
Lámpara Colgante Para Techo	0	0	0	0	200
Secadora Electrica Whirlpool 33 Lbs	0	0	0	0	1365
Whirlpool Lavadora Tw1300 29 Libras 8 Ciclos Panel Español	0	0	0	0	1199,98
EQUIPOS DE OFICINA					
Dispensador Agua Electric Life	0	0	220	0	0
Reloj De Pared Lady Gaga, Ilumina En La Noche, Regalo Ideal	0	0	13	0	0
Camara Sony Video Vigilancia Seguridad Domo Dia Noche Ir Ip	0	0	109,9	0	0
Telefono Inalambrico Uniden 6.0	0	0	65,98	0	0
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA					
MESA CENTRO PALERMO n. 7193	0	0	804,5	0	0
MESA IBERICA REDONDA	0	0	540,6	0	0
SILLA MARSELLA BLANCA	0	0	1550	0	0
Riel de Cortina ajustable	0	0	76,8	0	0
LAMPARA DE TUMBADO 46X28CM	0	0	157,2	0	0
Manteles	0	0	0	0	0
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
Laptop Hp Dv6-7084la Core I7 3era Generacion 2gb Video 1tb	0	0	0	0	1349,45
Infocus Epson 2000 Lumenes	0	0	0	0	420,99
total			3538		

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

A continuación se detalla el cuadro del Calendario de Ingresos que tendrá la Sala de eventos por venta de Maquinarias de Reemplazo en el cual se asume que la maquinaria que se deprecia tiene un valor de cero porque dentro de los Libros de Registro contable se registran con este valor luego de la pérdida de su vida útil, además se tiene previsto que cada maquinaria, mueble o equipo de computación y tecnología se lo venderá con un 30% de su valor inicial, se obtendrá una ganancia por venta que asciende a \$ 5652,44.

Tabla 53 Calendario de ingresos por ventas de maquinarias de reemplazo

ITEMS	2013	2014	2015	2016	2017
EQUIPOS					
Amplificador JI Audio Jx360/4 360w Rms, 4 Canales, clase A/b	0	0	0	0	71,193
Amplificador De Potencia Peavey Pvi 1000	0	0	0	0	155,865
Parlante wharfedale pro com 2000 watts de potencia	0	0	0	0	816,276
Tanque de gas industrial pequeño	0	0	0	0	13,5
Mini Laser De Lluvia Cosmica Luces Lazer Luz Discoteca	0	0	0	0	81,504
Microfonos Pyle-pro Pdwm3300 Duales Inalambricos Uhf	0	0	0	0	203,556
Aire Acondicionado Split Panasonic 12000btu	0	0	0	0	210,138
Lg Gcb207ftce Refrigeradora Tipo Side By Side No Frost	0	0	0	0	719,916
Cocina Industrial De Acero Inoxidable	0	0	0	0	127,536
Combo microoda, licuadora y cafetera	0	0	0	0	60
Porta vajilla metalica sakura	0	0	0	0	30,6
Set de vajilla de 20 piezas marca offer color blanco puro	0	0	0	0	189,54
Cortinas Premiun Microsuede Varios Colores	0	0	0	0	204
Regulador De Voltaje Cdp Avr Pro 110v 8 Tomas 1800va 1000w	0	0	0	0	19,794
Plancha De Ropa Niquelada Umco	0	0	0	0	12,006
Lámpara Colgante Para Techo	0	0	0	0	60
Secadora Electrica Whirlpool 33 Lbs	0	0	0	0	409,5
Whirlpool Lavadora Tw1300 29 Libras 8 Ciclos Panel Español	0	0	0	0	359,994
EQUIPOS DE OFICINA					
Dispensador Agua Electric Life	0	0	66	0	0
Reloj De Pared Lady Gaga, Ilumina En La Noche, Regalo Ideal	0	0	3,9	0	0
Camara Sony Video Vigilancia Seguridad Domo Dia Noche Ir Ip	0	0	32,97	0	0
Telefono Inalambrico Uniden 6.0	0	0	19,794	0	0
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA					
MESA CENTRO PALERMO n. 7193	0	0	241,35	0	0
MESA IBERICA REDONDA	0	0	162,18	0	0
SILLA MARSELLA BLANCA	0	0	465	0	0
Riel de Cortina ajustable	0	0	23,04	0	0
LAMPARA DE TUMBADO 46X28CM	0	0	47,16	0	0
Manteles	0	0	0	0	0
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN					
Laptop Hp Dv6-7084la Core I7 3era Generacion 2gb Video 1tb	0	0	0	0	404,835
Infocus Epson 2000 Lumenes	0	0	0	0	126,297

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Para el balance de obras físicas se estimó un valor total de \$ 2664,00 que han sido deducidas tomando como unidad de medida el m2 los mismos que se derivan de la siguiente manera: Para la construcción del contrapiso se tomó en cuenta la extensión de toda la sala que es de 40 m2 que tiene un costo de \$ 10,00 c/m2 cuyo valor total es de \$ 400,00, de igual manera la colocación del tumbado tendrá un costo de \$ 400,00 que se derivan de 40 m2 a \$10,00 c/m2 colocado. Para la adecuación de la pista se gastara un total de \$ 320,00 por los 40 m2 a \$ 8,00 c/m2 de cerámica pegada al igual que el área del bar tendrá un espacio de 3 m2 a un costo de 8,00 c/m2, también se construirá un parqueadero que tendrá un diámetro de 15 m2 a \$ 10,00 cada uno.

Se plantea hacer un cerramiento que tendrá un espacio de 40 m lineales (20 y 20) a \$ 15,00 y el valor total será de \$ 600,00, mientras que en la fachada del salón de eventos se gastara un total de \$ 160,00 ya que c/m2 cuesta \$ 4,00 y son 40 m2. Se detalló un espacio para bodega de 4 m2 a \$15,00 c/u, para el área de amplificación se destinó un diámetro de 3 m2 a \$ 15,00 c/u, dejando un espacio adecuado para la cocina de 3 m2 a \$15,00 c/m2. Los baños contarán con un espacio de 4 m2 de diámetro a \$ 15,00 c/m2 incluyendo la pegada de bloque y enlucida el cual se realizara a un costado en la parte de afuera.

Tabla 54 Balance de obras físicas

ITEMS	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO (\$)	COSTO TOTAL (\$)
Contrapiso	m2	40	10,00	400,00
Tumbado	m2	40	10,00	400,00
Pista (ceramica)	m2	40	8,00	320,00
Area de bar	m2	3	8,00	24,00
Parqueadero	m2	15	10,00	150,00
Cerramiento	m2	40	15,00	600,00
Fachada del salon	m2	40	4,00	160,00
Bodega	m2	4	15,00	60,00
Area de amplificación	m2	3	15,00	45,00
Area de cocina	m2	3	15,00	45,00
Baños	m2	4	15,00	60,00
INVERSIÓN TOTAL DE OBRAS FÍSICAS				2264,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

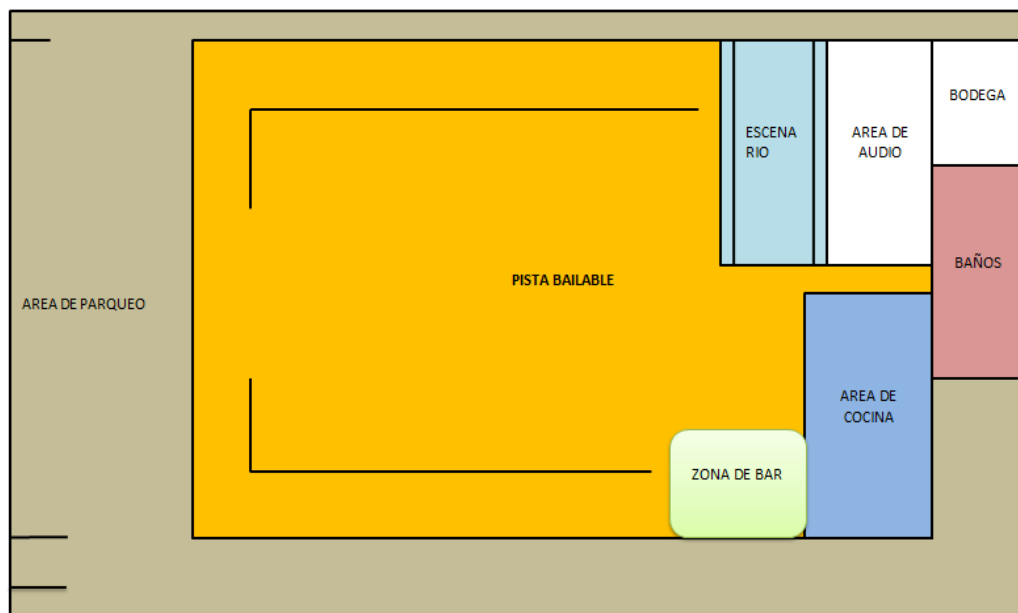
DETALLE DE SALA DE EVENTOS

La adecuación de la Sala de eventos en el Barrio José Tipan Niza estará acondicionada y distribuida de la siguiente manera:

1. Área de Cerramiento y entradas: Tendrá un cerramiento en todo el perímetro de la estructura con 2 entradas principales la primera estará en un extremo y será pequeña, servirá para la recepción de los invitados, la otra puerta estará en el extremo izquierdo y será más grande que la anterior, esta servirá para la entrada de los carros y su posterior parqueo.
2. Área de Cocina: El área de cocina se encontrará dentro de la Sala de eventos, en el extremo derecho de la última parte, en ella se encontrará además de la cocina un pequeño bar para la atención de los invitados, el área de construcción para esta será de 3m2 de ancho por 3m2 de largo.
3. Área de audio y escenario: La sala de eventos contará con un sector para el audio el cual servirá para proyectar la música, este contará con una estructura de 3 m2 de ancho y 3 m2 de largo.
4. Pista Bailable: este será el lugar más amplio con el que contará el Salón de eventos en el cual se distinguen una parte para la adecuación de la mesas y la otra para el respectivo baile, cabe recalcar que todo el espacio de la pista estará adecuado con un contrapiso y cerámica que le dará un toque de elegancia, se dispondrá de 40m2 de pista bailable.
5. Área de Baños: se acondicionará un área para baños, la cual estará ubicada en la parte posterior del salón de eventos en un corredor entre la cocina y el área de audio, se dispondrá que la sala de eventos tenga 4 baños, 2 de varones y 2 de mujeres.

6. Área de Bodega: Estará acondicionada en la parte posterior de la sala de eventos a un costado del baño, tendrá un perímetro de 5m2 de largo por 5m2 de ancho, esta servirá para almacenar las sillas, mesas, y todos los implementos que se utilizan en los diferentes eventos.

Ilustración 11 Plano interior y división de áreas



Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Ilustración 12 Fachada delantera de la Sala de Eventos



Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

A continuación se detalla en el siguiente cuadro el Balance de personal detallando en el los cargos que requerirá el proyecto de la adecuación de la Sala de eventos, distinguiéndose entre ellos como un rango mayor el Gerente General y con el sueldo más alto \$350 cuya remuneración anual serán \$4200, además de estos cargos se diferencian con los de atención al cliente ya que de ellos sólo el Jefe de Servicio al cliente percibirá sueldo básico, los meseros, cocineras y el Barman recibirán \$20 por contrato en el mes, en total se tiene presupuestado \$35340,00 anuales.

Tabla 55 Balance del personal

BALANCE DE PERSONAL				
CARGO	N. DE PUESTOS	REMUNERACIÓN MENSUAL	TOTAL MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL
Administrador	1	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 3.600,00
Guardia	1	\$ 293,00	\$ 293,00	\$ 3.516,00
Operarios	3	\$ 293,00	\$ 879,00	\$ 10.548,00
TOTAL	5	\$ 886,00	\$ 1.472,00	\$ 17.664,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Los materiales que se van a utilizar para la remodelación de la Sede Social del Barrio José Tipan Niza para después crearse una Sala de Eventos se consideró los siguientes materiales: Para la remodelación del espacio de la pista se utilizara cerámica Machalilla Beich de 43x43 la misma que dará un mayor realce a su estructura física, para su decoración se utilizaran pinturas para remodelar la fachada, lámparas, tomacorrientes, cables serán para reparación de instalaciones eléctricas, se considera también una rediseño de la cocina la misma que contara con todos los implementos necesarios como lavaplatos, grifos,y un anaquel para los utensilios de cocina, el espacio físico del baño y bodega será construido y para su equipamiento se toman en cuenta la adecuación de inodoros, duchas y lavamanos tanto para damas como caballeros , el costo total de materiales es de \$10025,06.

Tabla 56 Balance de materiales

CUADRO 6 BALANCE DE MATERIALES		VOLUMEN DE PRODUCCION		
MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO ANUAL	
			UNITARIO	TOTAL
LAMPARA FLOURESENTE S/P 2X 32W 120V		6	\$ 28,55	\$ 171,30
TOMACORRIENTE EUROLUZ SENCILLO P/C BLANCO 15A/125V		10	\$ 0,85	\$ 8,50
CABLE SOLIDO NUMERO 12 MTR AWG	40 MTRS	40	\$ 0,47	\$ 18,80
PINTURA LATEX SUPER GALON MAGNOLIA		15	\$ 16,10	\$ 241,50
PINTURA LATEX SUPER CANECA BLANCO		8	\$ 74,27	\$ 594,16
TUBO CONDUIT PLASTIDOR 1/2 X 3MTRS		15	\$ 0,71	\$ 10,65
CODO POLIMEX 1/2 X90		15	\$ 0,45	\$ 6,75
TUBO ROSCABE PLASTIGAMA 1/2 X 6 MRTS		15	\$ 8,77	\$ 131,55
UNION POLIMEX 1/2		15	\$ 0,45	\$ 6,75
TEE POLIMEX 1/2		15	\$ 0,54	\$ 8,10
NUDO POLIMEX 1/2		15	\$ 0,98	\$ 14,70
ALAMBRE RECOSIDO N°18 LBR	44 LIBRAS	44	\$ 0,87	\$ 38,28
PANEL 1F 4BE 125A USA G/E		4	\$ 22,13	\$ 88,52
FOCO AHORRADOR LUXAR 20W 3U		10	\$ 2,10	\$ 21,00
CINTA AISLANTE EM 20 YDS C/NEGRA		10	\$ 0,83	\$ 8,30
TEFLON 12MMX10CM		20	\$ 0,30	\$ 6,00
LLAVE DE LAVAMANO FV CARRI SENC		4	\$ 4,57	\$ 18,28
LLAVE DE FREGADERO FV CRUZ/PARED PIVO ALTO		2	\$ 20,46	\$ 40,92
VARILLAS N°12X12	8 QUINTALES	8	\$ 49,40	\$ 395,20
VARILLAS N°8X12	8 QUINTALES	8	\$ 44,90	\$ 359,20
CEMENTO ROCAFUERTE		50	\$ 7,50	\$ 375,00
INTERRUPTOR DOBLE TICINE		8	\$ 2,70	\$ 21,60
PIEDRA BASE	20METROS	20	\$ 20,00	\$ 400,00
PIEDRA CHIS PA	35 METROS	35	\$ 30,00	\$ 1.050,00
ARENA DULCE	40 METROS	40	\$ 30,00	\$ 1.200,00
BLOQUE NORMAL		3000	\$ 0,25	\$ 750,00
CLAVOS DE TRES PULGADAS	10LIBRAS	10	\$ 1,50	\$ 15,00
RIELES PARA ETERNIX 6MTRS		25	\$ 25,00	\$ 625,00
PLANCHA DE ETERNIT		20	\$ 15,00	\$ 300,00
PERNOS PARA ETERNI	40 LIBRAS	10	\$ 2,00	\$ 20,00
CERAMICA MACHALILLA BEICE 43X43	60METROS	60	\$ 9,95	\$ 597,00
INODORO EDESA BLANCO COMPLETO LAVAMANO CONJUNTO		6	\$ 110,00	\$ 660,00
LLAVE DE FREGADERO SIFON		2	\$ 5,00	\$ 10,00
GROUTAX PORCELANA DE 2KG		8	\$ 2,00	\$ 16,00
CERAMICA 30X30 BAÑO ANTIDESLIZANTE	20 METROS	20	\$ 9,80	\$ 196,00
JUEGO DE DUCHA		2	\$ 18,00	\$ 36,00
PUERTAS 1. 80MTRS X 1.5 ANCHO		6	\$ 55,00	\$ 330,00
ANAQUEL PARA COCINA		1	\$ 385,00	\$ 385,00
ANAQUEL PARA COPAS Y TRAGOS		1	\$ 850,00	\$ 850,00
TOTAL				\$ 10.025,06

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.5.7 ANÁLISIS Y ESTRATEGIAS DEL PROYECTO

3.5.7.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

El destino principal de este proyecto es adecuar una Sala de Eventos en el Barrio Tipan Niza en la Sede Social para así crear una fuente de ingresos de recursos económicos además de una fuente de empleo.

Los eventos son únicos e irrepetibles, por lo que se debe pensar en todos los detalles. “Un evento es una oportunidad única para generar una experiencia memorable. El trabajo como tal, es convertirse en intermediario entre las personas y los distintos proveedores, es decir ser el contacto necesario para la realización de un evento social.

Dentro de las alternativas que contará este Salón de eventos serán los siguientes:


Alquiler de Salón de Eventos, mantelería, mesas y sillas.

Servicio personalizado con asesoramiento sobre decoración en los eventos.

Servicio de Buffet y Bocaditos

Servicio de Contratación de Personal

Tabla 57 Servicios

SERVICIO	DETALLE	GRAFICO
Salón de eventos	<p>El salón de Eventos en el Barrio José Tipan Niza cuenta con espacio suficiente para 400 personas, además de contar con el servicio de cocina y vajilla, dos baños adecuados para varones y damas respectivamente, y una tarima que puede ser utilizada para la animación y la adecuación de la música. El Salón de eventos contará con iluminación al 100%, con una pista totalmente modelada con cerámica, además de aire acondicionado</p>	

<p>Servicio Personalizado con asesoramiento</p>	<p>Dentro del contrato previamente aceptado constará el servicio que se le va a dar al contratante del Salón de eventos, el cual contendrá lo siguiente:</p> <p>Asesoramiento en Decoración, dentro de este el cliente potencial podrá hacer volar su imaginación colocando él mismo los detalles que desea en su evento, además de asesorarlo en el costo que tendrán los detalles, por otro lado se le hará conocer las diferentes opciones que tendrá para hacer más acogedora su fiesta, el servicio de decoración con flores, color de globos, detalles de mantelería, colores, etc. Este tipo de servicio variara dependiendo del tipo de decoración que se desee para el evento (Matrimonio, quinceañera, primera comunión, fiestas infantiles, eventos ejecutivos y cumpleaños en general).</p>	
<p>Servicio de Buffet</p>	<p>Dentro del servicio de buffet se asesorará al cliente en los detalles de los bocaditos, haciendo constar en un listado los precios, desde los más económicos, hasta los de mayor valor, este servicio incluirá lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Bocaditos de Sal ✓ Bocaditos de dulce ✓ Vajillas ✓ Cubiertos ✓ Cristalería ✓ Menú con opciones varias ✓ Bebidas 	
<p>Servicio de Contratación de Personal</p>	<p>La contratación del personal estará incluida dentro del contrato previamente celebrado, la institución se encargara de contratar personal capacitado para el óptimo desempeño y desarrollo del evento ajustando el precio de acuerdo a la situación económica del cliente.</p>	

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.5.7.2 IDENTIFICACIÓN DE PROVEEDORES

A continuación se detalla la lista de proveedores de los cuales se escogerán los que ofrezcan mejores servicios, además de precios en los insumos y calidad, cabe destacar que esto el tipo de proveedores variará dependiendo del requerimiento de los clientes en sus diferentes eventos.

Tabla 58 Proveedores

PROVEEDORES	PRODUCTO	VALORES
PICCA	Sillas con espaldar plásticas.	\$10.00
	Mesas plásticas.	\$15.00
ALMACENES EL CAÑONAZO	Telas brocadas	\$7.80m
	Manteles de decoración	\$4.00m
DIPOR	Servilletas.	\$0.23 ctvs. c/u
	Platos de plástico.	\$1.50 (25 Unidades)
	Cerveza.	\$ 8.60 (12 Unidades)
	Energizantes	\$ 9.85 (12 Unidades)
	Dispensadores de papel	\$ 23.50
	Dispensadores de jabón líquido	\$ 23.50
FAMILIA	Papel higiénico (1x 48), Servilletas normal (8x350).	\$ 10.68
	Dispensadores de papel Jumbo.	\$ 18.80

	Dispensadores jabón líquido.(800 ml).	\$23.00
ALMACÉN LOLITA	Floreros pequeños para mesa.	\$4.50
	Flores artificiales,	
	Cortinas para ventanales.	\$3.00
	Ceniceros de vidrio.	\$25.00
		\$3.50
DISENSA	Pinturas látex súper galón magnolia.	\$16.10
	Cemento Rocafuerte.	\$74.00
	Cerámica 30x30 baño antideslizante.	\$9.90
FERRETERÍA SOLIS	Cerámica 30x30 baño antideslizante.	\$26.00
	Cemento Rocafuerte.	\$7.10
	Pintura látex súper galón magnolia.	\$68,00
FERRETERÍA BARZOLA	Cerámica 30x30 baño antideslizante.	\$9.80m
	Cemento Rocafuerte.	
	Pintura látex súper galón magnolia.	\$7.50
		\$16.10
ALMACENES LA GANGA	Refrigeradora MABE, MAO384XMEEESO, No frost, 2 parrillas de cristal.	\$1312.07
	Cocina INDURAMA, Modelo Verona, 6 quemadores, encendido eléctrico.	
	Aire Acondicionado Mini Split 24btu LG.	
	Lavadora WHIRLPOOL 7EWTW1409YM, 9 Ciclos de Lavado, 31 libras.	\$ 780.04
		\$ 804.60
		\$872.32
ARTEFACTA	Refrigeradora MABE, RML267 Modelo Jeebo.	\$ 1216.00
	Cocina INGENIOUS763ECBIO, 6 Quemadores, Encendido Eléctrico	\$1186.00
CRÉDITOS ECONÓMICOS	Refrigeradora 12 pies, Modelo RI 385.	\$698.00
	Cocina INGENIOUS760ECBIO, 6 Quemadores, Encendido Eléctrico, Termo Control	\$540.00
PILSENER	Cervezas Tamaño grande	\$9.15

	Bebidas gaseosas:	\$ 9.25
TESALIA S.A	Pepsi 3L X 6	\$ 9.25
	Mas 3L X 6	\$8.25
	Seven 3L X 6	\$ 5.50
	Deli X 12	\$ 4.20
	Agua Tesalia X 12	
	Bebidas Gaseosas:	10.80
COCA COLA	Coca X 6	\$ 10.80
	Sprite X 6	
	Bebida gaseosas:	\$8.20
TROPICAL	Tropical 3L X6	\$ 6.00
	Jugos SUNNY X12	
PANADERÍA GRAN	Pasteles De 3 Lbr.	\$ 36.00
COLOMBIA	Bocaditos de sal X 100 U.	\$ 15.00
	Bocaditos de dulce X 100 U.	\$ 10.00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.5.7.3 IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES

El servicio que va a brindar el salón o sala de eventos, está dirigido a un segmento de mercado de nivel económico medio, donde se brindan servicios varios. El hábito de consumo es muy demandante y va a satisfacer sus necesidades por la flexibilidad de los paquetes y servicios que ofrece el mismo.

El mercado objetivo o la identificación de los clientes serán comerciantes, vendedores, obreros, empleados, entidades públicas y privadas, escuelas, colegios, universidades y agrupaciones que requieran el servicio.

Con el fin de dar a conocer el producto, los clientes potenciales que se tomaron en cuenta son los barrios adyacentes donde ellos requerirán del negocio, tomando en cuenta los siguientes porcentajes:

Tabla 59 Porcentaje de captura de clientes

Barrio	Porcentaje de captura de clientes
José Tipan Niza	30%
Comité Barrial 11 de Enero	20%
Barrio Jimmy Candell Soto	5%
Bellavista	5%
25 de Diciembre	5%
Los Girasoles	20%
14 de Septiembre	5%
Marquez de la Plata	5%
1 de Mayo	5%
Entre Ríos	20%
Asopimes	20%

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

3.5.7.4 VENTAJA COMPETITIVA

La Sala de Eventos del Barrio José Tipan Niza será muy diferente a las ya existentes en los diferentes sectores de la Provincia, dentro de las cualidades de este proyecto será que se le ofrecerá al cliente un asesoramiento antes, durante y después de la realización de su evento, además ofrece una solución a las personas de toda clase social, las personas tendrán una mayor comodidad y seguridad al momento de realizar todos sus eventos ya sean: matrimonios, quinceañeras, reuniones, congresos, convenciones, conferencias, lanzamiento de productos, campañas publicitarias, seminarios, etc.

Por otro lado se ofrecerá precios accesibles y acordes a lo que el cliente pida, estableciendo contratos, innovado la organización del evento, integrando cada uno de los servicios que se requieren para su realización, tal es el caso de banquetes, música, mobiliario, alquiler del salón, invitaciones, entre otras cosas: dando como valor agregado al cliente la elaboración total de su evento.

Una de las herramientas que fortalecerá este proyecto son las promociones que se tendrá ofreciendo descuentos promocionales por el alquiler del salón, por ejemplo si lo alquila dos veces al año tendrá la opción de tener un descuento del 50% en una fiesta infantil.

La mejor promoción de ventas es que se le ayude al cliente con el evento que pretende celebrar ofreciendo varios paquetes y siendo flexible en armar un paquete con forme a sus necesidades y presupuesto.

3.5.8 PLAN DE VENTAS Y MERCADO

3.5.8.1 ANÁLISIS DE MERCADO

Dentro del estudio de Mercado que se realizó en el Sector Tipan Niza se aplicó la técnica de la encuesta, cuyos datos reflejaron lo siguiente:

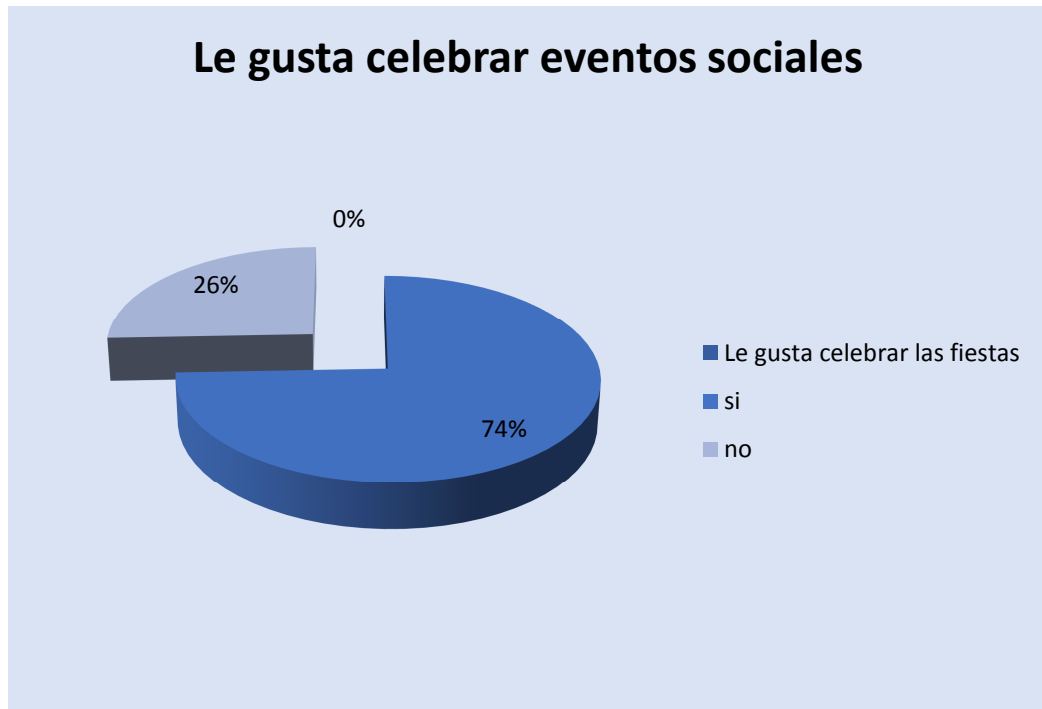
- a. ¿Le gusta celebrar fiestas?

Tabla 60 Frecuencia sobre gustos en las fiestas

Le gusta celebrar eventos sociales		
Si	186	74%
No	64	26%
Total	250	100%

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 43 Frecuencia sobre gustos en las fiestas



Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Análisis

Realizado el respectivo estudio de mercado y aplicando el método de la encuesta se les preguntó a los habitantes del Barrio Tipan Niza sobre si le gusta celebrar fiestas en las respectivas ocasiones especiales dentro de su hogar, los resultados que se consiguieron demuestran que en su mayoría a las personas de este sector les agrada celebrarlas, esto representado con el 74% de los encuestados, además existe otro grupo que supo manifestar que no les gusta celebrar fiestas, siendo representado con el 26% de las personas encuestadas.

b. ¿En el año cuántas veces realiza eventos sociales?

Tabla 61 Frecuencia sobre realización de eventos

En el año cuántas veces realiza eventos sociales		
1 vez	103	55%
2 veces	57	31%
más de 2 veces	26	14%
Total	186	100%

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 44 Frecuencia sobre realización de eventos



Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Análisis

Dentro de la encuesta realizada a los habitantes del Barrio José Tipan Niza se les planteó la interrogante de cuál era la frecuencia de eventos sociales que realizaban las familias, los resultados dan a conocer que el 55% de estas personas realiza 1 vez al año eventos, además existe otro grupo que representa el 31% de los encuestados quienes realizan 2 veces al año eventos sociales y un 14% que los realiza más de 2 veces.

C. ¿A usted le gustaría que en su sector se adecuara una sala de eventos?

Tabla 62 Frecuencias sobre aceptación de adecuación de Sala de eventos

Le gustaría que en su sector se adecuara una Sala de eventos		
si	126	68%
no	60	32%
total	186	100%

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 45 Frecuencias sobre aceptación de adecuación de Sala de eventos



Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Análisis

Dentro de la encuesta realizada a los habitantes del sector Tipan Niza se les preguntó si estaban o no de acuerdo con que en su sector se adecuara una sala de eventos que estaría ubicada en la Sede Social de la misma. A lo que aseveraron en su mayoría que si les agrada la idea de contar con esta obra, esto representado con el 68% de opiniones favorables, además un 32% de los encuestados respondió no a esta opción

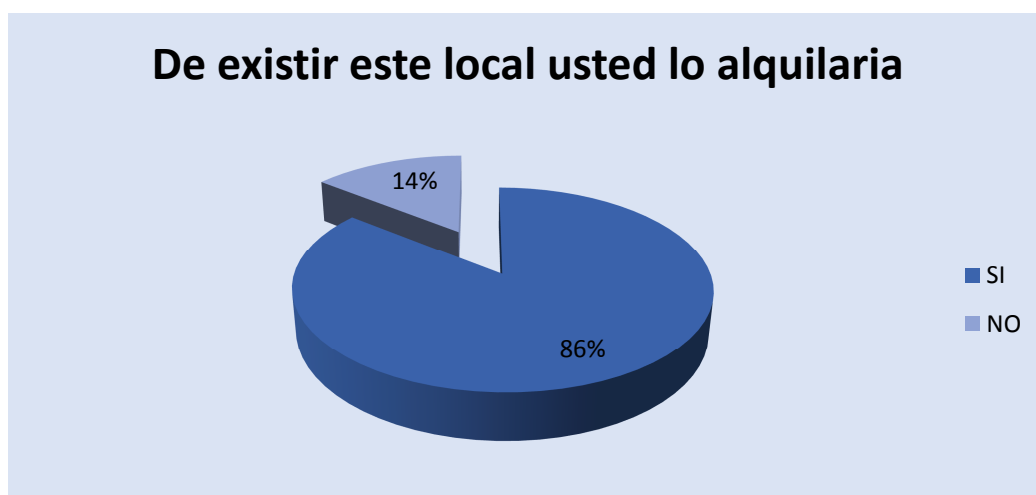
D. ¿De existir este local usted lo alquilaría?

Tabla 63 Frecuencias sobre aceptación de alquiler de Sala de Eventos

De existir este local usted lo alquilaría		
SI	108	86%
NO	18	14%
TOTAL	126	100%

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Gráfico 46 Frecuencias sobre aceptación de alquiler de Sala de Eventos



Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Análisis

Dentro del Barrio José Tipan Niza existe una demanda de personas que realizan eventos sociales, por esto dentro de la encuesta realizada a este sector se planteó la pregunta de si existiera un local de sala de eventos lo alquilarían, ante esto el 86% de los encuestados dio una respuesta afirmativa, estando de acuerdo con que este tipo de lugares existan en el sector, otro grupo minoritario afirmó que no lo alquilaría siendo representado por el 14% de las personas que fueron encuestadas ante esta pregunta.

3.5.8.2 PRECIO

La prestación del servicio de Sala de Eventos se establecerá en un ambiente de mercado de competencia perfecta ya que existen muchos locales que ofrecen esta prestación, siendo estos la principal competencia, ya que esta juega un papel importante para establecer los precios y por tanto las estrategias son similares. No así la Sala de Eventos José Tipan Niza ofrece sus servicios con precios flexibles, cómodos y con el fin de que el cliente se sienta atraído por dichos precios se le ofrecerá servicios adicionales como se dijo antes y que estos serán establecidos dependiendo de cada uno de los servicios que se ofrecerán, esto también diseñando una serie de paquetes promocionales en los servicios los cuales se detallan en el siguiente cuadro:

Tabla 64 Precios de servicios

Producto o servicio	Precio Servicio Completo	Precio Alquiler de Salón de eventos	Políticas de pago	Descuento
Paquete de Quinceañeras	\$ 680,00	\$150,00	50% anticipo	10%
Alquiler de Salón para Matrimonio	\$ 850,00	\$250,00	50% anticipo	20%
Alquiler de Salón para cumpleaños, fiestas infantiles, graduación, otros	\$350,00	\$100,00	50% anticipo	15%

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Tabla 65 Detalle de servicio completo

SERVICIOS	CARACTERÍSTICAS	NUMERO DE PERSONAS
Matrimonio	<ul style="list-style-type: none"> • Menú para dos personas. • Decoración de Salón • Mesas, cubertería, cristalería, mantelería. • Torta decorativa. • 100 Bocadoitos dulces para la mesa de centro. • Servicio de meseros. 	100
Quinceañeras	<ul style="list-style-type: none"> • Menú para 2 personas. • Mesas, cubertería, cristalería, mantelería • 100 Bocadoitos de sal y dulce. • Torta decorativa de Quince Años. • Centros de mesa arreglos en cada una de las mesas. 	100
Graduaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Degustación para dos personas del menú seleccionado. • Salón y menaje completo (mesas, cubertería, cristalería). • 200 Bocadoitos. • Mantelería. 	100
Fiestas infantiles	<ul style="list-style-type: none"> • Mantelería. • Arreglo infantil en la mesa principal. • 25 sillas para niños. • Bocadoitos seleccionados. 	50
Cumpleaños	<ul style="list-style-type: none"> • Torta. • Decoración de globos total. • Arreglos florales en cada una de las mesas. 	50

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

3.5.8.3 PROMOCIÓN

La promoción es la principal herramienta para poder persuadir e informar al cliente de la existencia de un nuevo local de servicios de eventos. Como se trata del lanzamiento de un nuevo local de eventos, se tendrá que realizar una fuerte campaña publicitaria, basada con el objetivo de captar el mercado meta y posicionarnos en el Cantón Santa Elena y el Barrio José Tipan Niza. La Sala de Eventos tendrá un plan de marketing dentro del cual se encuentran las estrategias y tácticas que se emplearan para darse a conocer como lo es la publicidad radial, tarjetas de presentación, página web, hojas volantes etc. Donde la publicidad radial se la realizara en los medios de comunicación local los fines de semana, las tarjetas de presentación serán entregadas o repartidas entre los invitados o algún evento que se realice o a personas que consulten acerca de nuestros servicios, la creación de una página web nos permitirá mediante video interactivo tener contacto con nuestros futuros clientes y las hojas volantes que serán distribuidas en lugares y sitios estratégicos, porque es necesario que las personas tengan conocimiento de que existe un nuevo local que ofrece todo tipo de servicios para los eventos. Además de contar con alianzas estratégicas o redes sociales con los locales que venden artículos para fiestas.

3.5.8.4 PLAZA

Las plazas de trabajo que se abrirán con la implementación de la sala de eventos José Tipan Niza serán múltiples por lo que el personal que se contratare serán los moradores del mismo sector además se impartirán capacitaciones acorde a cada tipo de eventos lo mismo que pasara a ser parte de la base de datos de la microempresa, al igual que sus clientes incondicionales quienes tendrán una suscripción mensual que les favorecerá con precios módicos y promociones variadas.

Así mismo se brindara asistencia técnica por parte de los socios en función de cada una de sus variables como son el Servicio Completo, la adecuación y decoración del local y precios confortables que son accesibles para el ambiente de mercado en este sector.

Tabla 66 Plaza

PLAZA	DETALLE DE ACTIVIDADES
Meseros	<ul style="list-style-type: none">• Atención a los invitados.• Servicio de cocteles• Servicio de comida y bocaditos.
Administrador	<ul style="list-style-type: none">• Llevar el control de contabilidad del establecimiento.• Organizar el personal para eventos.
Barman	<ul style="list-style-type: none">• Se encargará de la preparación de cocteles y bebidas diversas.
Cocineras	<ul style="list-style-type: none">• Su labor será de preparar el buffet, además del menú correspondiente para cada evento.
Personal de Limpieza	<ul style="list-style-type: none">• Su labor principal es la de mantener el área de Sala de eventos totalmente limpia antes y después de cada acto.
Audio y Amplificación	<ul style="list-style-type: none">• Manejo de equipos de amplificación y animación de evento.
Personal de Decoraciones	<ul style="list-style-type: none">• Se encargarán de adecuar el salón de eventos para cada acto.
Guardias	<ul style="list-style-type: none">• Su labor principal es la de mantener la seguridad en cada evento que se realice en el Salón.

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

4. PLAN FINANCIERO

Para la realización de todo proyecto se debe contar con la parte financiera, en la cual se detalla toda la información de índole monetaria y además determinar la rentabilidad del proyecto.

Para este efecto se realizó el respectivo estudio financiero en el proyecto de la Sala de eventos que será determinante para conocer la factibilidad que conllevará al éxito del mismo.

4.1 SUPUESTOS

Los supuestos representan cálculos que se realizan para conocer los factores que afectarán de una u otra forma en el éxito de la adecuación de la sala de eventos.

Dentro del proyecto se considerarán los precios con los que iniciará la sala de eventos, además de existir los servicios adicionales con lo cual se contará y que a su vez generarán ingresos en beneficio de dicho proyecto.

Para esto se podrá alquilar, si lo desea el cliente solamente el local de la sala de eventos buscando por su puesto la comodidad en precios, los mismos que serán accesibles también para cada uno de los otros servicios con el único objetivo de mostrar calidad de nuestra asistencia y satisfacer las necesidades de los usuarios

Tabla 67 Precios de servicios

SERVICIOS	PRECIO
Servicio de Alquiler de Sala de Eventos	\$ 150
Alquiler de Mantelería	\$ 50
Alquiler de Mesas y sillas	\$ 40
Alquiler de DJ	\$ 150
Servicio de Buffet	\$ 300
servicio de Decoración	\$ 100
Servicio normal(sala+manteles+sillas+dj)	\$ 600

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Además se estipuló la frecuencia con la que se atenderá y los respectivos servicios que tendrá la Sala de eventos que de acuerdo a la siguiente tabla se estima el número de eventos que se realizarán mensualmente y también se muestra la totalidad que se tendrá en el transcurso del año de acuerdo al estudio técnico y el ambiente de mercado del que forma parte el proyecto.

De igual manera se detallan los servicios individuales que en el transcurso de cada mes se prestarán.

Se especifica el número de servicios de acuerdo a la ocasión, con respecto a las fechas donde más realizan eventos.

Tabla 68 Frecuencia de servicios mensuales

SERVICIOS	Ene.	FEB	MAR	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AG.	SEPT	OCT	NOV	DIC
Servicio de Alquiler de Sala de Eventos	5	4	3	2	3	4	3	3	3	3	4	5
Alquiler de Mantelería	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3
Alquiler de Mesas y sillas	4	3	2	2	2	3	2	2	2	2	3	4
Alquiler de DJ	4	4	2	2	2	3	2	2	2	2	4	4
Servicio Buffet	5	4	2	2	2	3	2	2	2	2	2	5
servicio de Decoración	6	3	2	2	3	2	3	3	3	3	2	6
Servicio normal sala+sillas+manteles+dj	3	3	2	2	1	2	1	1	1	1	2	3

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

El detalle de precios del buffet se obtuvo de acuerdo a los insumos que se necesitan obteniendo como resultado el valor total de ingresos por cada uno de los combos de acuerdo a las preferencias del cliente y también de acuerdo a la situación económica de cada uno de ellos.

También se estima el número de personas que a las que se les proporcionará el servicio por cada evento.

Tabla 69 Precios de buffet

BUFFET	VALOR	PERSONAS	SUBTOTAL	Eventos	Total
COMBO 1	\$ 2,00	150	\$ 300,00	12	\$ 3.600,00
COMBO 2	\$ 2,50	150	\$ 375,00	12	\$ 4.500,00
COMBO 3	\$ 2,50	150	\$ 375,00	9	\$ 3.375,00
				33	\$ 11.475,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

En la realización de la adecuación de la Sala de eventos se necesitará contar con personal que laborará de manera ocasional, es decir de acuerdo a cada evento que se realice en el año, dentro de esto no consta el personal estable del salón de eventos.

También se deduce la cantidad que se le cancelará a cada uno de los empleados por servicios ocasionales por el número de eventos detallados en la tabla 22.

Se establece el presupuesto para el contrato ocasional de personal por la necesidad del servicio en las áreas específicas y también de acuerdo a la ocasión del evento.

Tabla 70 Contratos Ocasionales de Personal para eventos

CONTRATOS OCASIONALES DE PERSONAL				
MESERO 1	\$	20,00	33	\$ 660,00
MESERO 2	\$	20,00	33	\$ 660,00
COCINERO 1	\$	20,00	33	\$ 660,00
COCINERO2	\$	20,00	33	\$ 660,00
DISJOCKEY	\$	20,00	33	\$ 660,00
TOTAL CONTRATO OCASIONAL DE PERSONAL	\$	100,00		\$ 3.300,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Entonces resumiendo los gastos de los servicios completos que se atenderán en el año y el requerimiento de personal con el que se deberá contar para dichos

eventos obtendremos los otros gastos adicionales que tendrá el proyecto en su ejecución.

Tabla 71 Resumen de Otros Gastos

Cuadro Resumen de Otros Gastos	
Referencias	Sumas
Gastos de Buffet	\$ 11.475,00
Contratos Ocasionales	\$ 3.300,00
Totales	\$ 14.775,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

4.2 INVERSIONES

Dentro del estudio financiero realizado en el marco del proyecto de la adecuación de las Sala de eventos en el Barrio José Tipan Niza se determinó las inversiones que se deben realizar para que dicho proyecto se realice, en la cual se tendrá que financiar con un Capital de Trabajo de \$1683,00, además que dentro de esta se deben realizar los respectivos trámites de constitución, pagos de impuestos y demás cuyo monto de inversión es de \$450,00, en obras físicas se tendrá que realizar una inversión de \$690,00 y como mayor inversión se requerirán %14.516,57 para la compra de equipos y demás artículos que se necesitan en la sala de eventos.

Tabla 72 Resumen de Inversiones

INVERSIONES	Total
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 14.516,57
OBRAS FÍSICAS TERRENO	\$ 690,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 1.683,00
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 450,00
TOTAL DE INVERSIÓN	\$ 17.339,57

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

4.3 INGRESOS

Dentro del estudio financiero el factor de los ingresos es relevante para el conocimiento de la liquidez de una empresa, dentro del proyecto de la sala de Eventos en el Barrio José Tipán Niza se consideraron factores influyentes, como la demanda insatisfecha que existe en el sector, además de conocer cuántos eventos se realizarían en anualmente y en qué meses existiría una mayor demanda de este servicio, además de tomar en cuenta los ingresos y proyectarlos hacia un horizonte de 5 años, que tiene como base el crecimiento anual de la población de la Provincia de Santa Elena, a continuación se detalla el cuadro de los Ingresos Mensuales y anuales que obtendría la Sala de eventos.

Tabla 73 Tasa de Crecimiento de la Población de la provincia de Santa Elena

CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN	
POBLACIÓN PSE 2001	256000
POBLACIÓN PSE 2010	308000
TASA DE CRECIMIENTO	2,05%

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Tabla 74 Resumen de Ingresos Mensuales y Anuales

RUBRO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	total
Alquiler de Sala de Eventos	\$ 750,00	\$ 600,00	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 450,00	\$ 600,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 450,00	\$ 600,00	\$ 750,00	\$ 6.300,00
Alquiler de Mantelería	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 150,00	\$ 100,00	\$ 150,00	\$ 100,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 1.600,00
Alquiler de Mesas y sillas	\$ 160,00	\$ 120,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 120,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 120,00	\$ 160,00	\$ 1.240,00
Alquiler de DJ	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 450,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 4.950,00
Servicio de Buffet	\$ 1.500,00	\$ 1.200,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 900,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 1.500,00	\$ 9.900,00
servicio de Decoración	\$ 600,00	\$ 300,00	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 300,00	\$ 200,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 300,00	\$ 200,00	\$ 600,00	\$ 3.800,00
Servicio completo	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 600,00	\$ 1.200,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 1.200,00	\$ 1.800,00	\$ 13.200,00
TOTALES	\$ 5.510,00	\$ 4.720,00	\$ 2.980,00	\$ 2.780,00	\$ 2.480,00	\$ 3.570,00	\$ 2.480,00	\$ 2.480,00	\$ 2.480,00	\$ 2.480,00	\$ 3.470,00	\$ 5.560,00	\$ 40.990,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

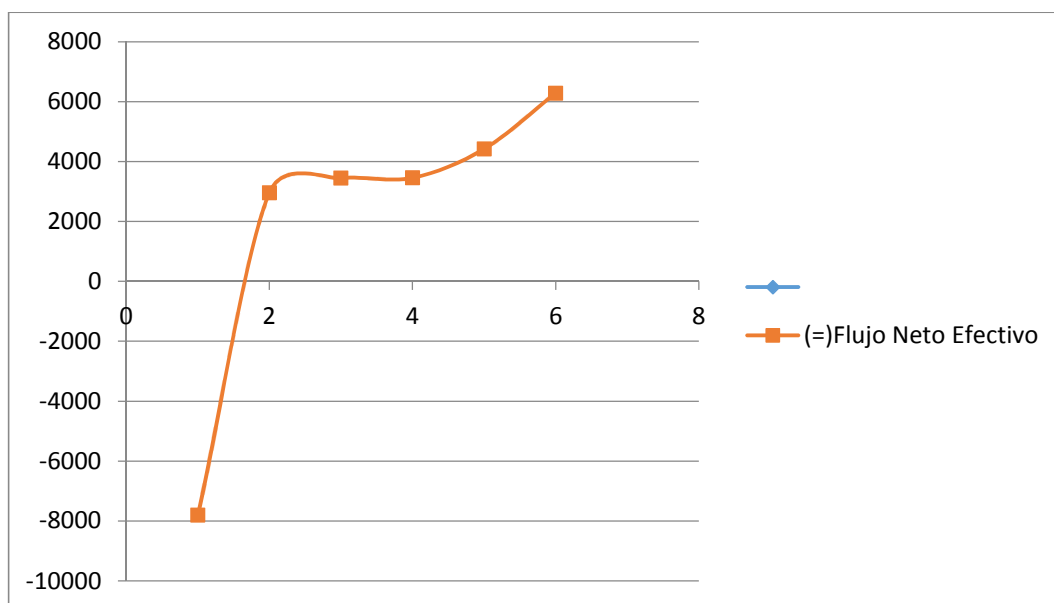
Tabla 75 Ingresos Anuales

Ingresos de Efectivos	
Año	Ingresos
0	\$ -
1	\$ 40.990,00
2	\$ 41.832,22
3	\$ 44.106,93
4	\$ 43.568,93
5	\$ 48.855,57

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Se puede analizar que respectivamente desde el año de inicio de las actividades de la Sala de Eventos en el Barrio José Tipán Niza se ve un ingreso anual respectivamente, además este ingreso se incrementará año a año debido a que se consideró el crecimiento de anual de la población basándose en las estadísticas de crecimiento poblacional dadas por el INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Gráfico 47 Flujo Anual de Efectivo



Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

4.4 EGRESOS

De acuerdo a la tabla se constituye el sueldo del personal administrativo que estará estable en la prestación del servicio de la sala de eventos. También se detalla la remuneración total mensual y anual del personal de acuerdo a las escalas salariales.

Los suministros de oficina son egresos considerados administrativos ya que influyen en los gastos que se realizaran para la respectiva administración del local, también se los detalla mensualmente y el gasto anual.

Tabla 76 Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS	MENSUAL	ANUAL
SUELDOS Y SALARIOS	\$ 1.472,00	\$ 17.664,00
SUMINISTROS DE OFICINA	\$ 50,00	\$ 600,00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 1.522,00	\$ 18.264,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

En este tipo de gastos se incluyen los del plan de promoción, que están compuestos de las campañas publicitarias que necesitara la sala de eventos para obtener un reconocimiento de la calidad de la asistencia que brinda, y a la vez posesionar el servicio en el mercado.

Para esto se efectúan las respectivas campañas publicitarias como estrategia de nuevos servicios como lo son las volantes, anuncios en radios, banners y gigantografías que forman el costo de venta.

Tabla 77 Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTA	MENSUAL	ANUAL
VOLANTES	\$ 3,00	\$ 36,00
ANUNCIOS EN RADIO	\$ 8,00	\$ 96,00
BANNER	\$ 25,00	\$ 300,00
GIGANTOGRAFIAS	\$ 25,00	\$ 300,00
OTROS	\$ 10,00	\$ 120,00
TOTAL DE GASTOS DE VENTA	\$ 71,00	\$ 852,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Para el funcionamiento del local son necesarios los servicios básicos que de acuerdo al número de eventos que se realice se deducen estos gastos, al igual que se utilizan para la limpieza y mantenimiento de todas las áreas.

También es necesario el servicio de internet ya que es un implemento de oficina, a través de ella se difunde las asistencias que brinda la sala de eventos.

Tabla 78 Gastos por Servicios

GASTOS POR SERVICIOS	MENSUAL	ANUAL
AGUA	\$ 25,00	\$ 600,00
LUZ	\$ 50,00	\$ 180,00
TELEFONO	\$ 15,00	\$ -
INTERNET		\$ -
OTROS GASTOS		\$ 14.775,00
TOTAL GASTOS POR SERVICIOS	\$ 90,00	\$ 15.555,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Para los respectivos trámites del permiso de funcionamiento están destinados los rubros detallados en la tabla siguiente ya que son requisitos indispensables y obligatorios para cumplir con el marco legal para cumplir con los parámetros establecidos en las leyes.

Y en el caso muy especial para trámites en el ministerio de salud que inician al momento de la constitución de la sala de eventos corroborando a los indicadores de calidad reflejados en cada evento.

Tabla 79 Gastos de Constitución

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	AÑO 0
TRAMITES SRI	\$ 40,00
VIÁTICOS TRAMITES GAD SANTA ELENA	\$ 20,00
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	\$ 200,00
IEPI	\$ 150,00
VIÁTICOS TRAMITE MINISTERIO DE SALUD	\$ 20,00
OTROS	\$ 20,00
TOTAL DE GASTOS DE CONSTITUCION	\$ 450,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

4.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL

Para la ejecución del proyecto de adecuación de la sala de eventos José Tipán Niza es necesario contar con un monto significativo de dinero que se desglosa del porcentaje real de inicio, que es el 45% de capital propio y del porcentaje financiado mediante préstamo que es del 55% y su tasa de interés respectiva que es de 15,15%.

Tabla 80 Desglose de Capital Propio y Financiado

CAPITAL PROPIO	\$	7802,81
DEUDA	\$	9.536,76
TASA DE INTERÉS DE LA DEUDA		15,15%
PERIODO DE LA DEUDA		5 años

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Esta tabla refleja el monto del interés que se paga durante cada periodo con su respectiva amortización.

Para la tabla de amortización se procedió a capitalizar el interés anual por la deuda dando como resultado la cantidad de \$ 9.536,76.

Tabla 81 Amortización de Deuda

PERIODO	PAGO	INTERES	AMORTIZACIÓN	CAPITAL VIVO
0				\$ 9.536,76
1	\$ 2.855	\$ 1.445,00	\$ 1.410	\$ 8.126,51
2	\$ 2.855	\$ 1.231,17	\$ 1.624	\$ 6.502,60
3	\$ 2.855	\$ 985,14	\$ 1.870	\$ 4.632,67
4	\$ 2.855	\$ 701,85	\$ 2.153	\$ 2.479,44
5	\$ 2.855	\$ 375,64	\$ 2.479	0,00

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

Los activos con los que cuenta el proyecto se detallan a continuación con sus respectivas depreciaciones anuales, las cuales se devalúan con el tiempo como son las maquinarias y equipos de computación con una vida útil de 5 años, los equipos de oficina, muebles y enseres de oficina con una vida útil de 3 años, hasta que

culminen su devaluó en el transcurso del tiempo para luego empezar un nuevo periodo de inversión en activos.

4.6 VALOR DE DESECHO

Para el cálculo del valor de desecho se utilizó el Método contable, el cual consiste en calcular la depreciación anual de los activos dependiendo de la vida útil de cada uno de ellos, además se debe recalcar que este valor servirá para conocer la inversión que se debe realizar por activos cuando estos pierdan su utilidad ya sea parcial o totalmente.

Tabla 82 Valor de Desecho

ACTIVO	VALOR DE COMPRA	VIDA CONTABLE (VIDA ÚTIL)	DEPRECIACION ANUAL	AÑO DEPRECIACION	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBRO
Maquinarias						
Amplicador De Potencia Peavey Pvi 1000	519,55	5	103,91	5	519,55	0,00
Microfonos Pyle-pro Pdwm3300 Duales Inalambricos Uhf	678,52	5	135,70	5	678,52	0,00
Aire Acondicionado Split Panasonic 12000btu	700,46	5	140,09	5	700,46	0,00
Lg Gcb207tce Refrigeradora Tipo Side By Side No Frost	2399,72	5	479,94	5	2399,72	0,00
Cocina Industrial De Acero Inoxidable	425,12	5	85,02	5	425,12	0,00
Combo microoda, licuadora y cafetera	200	5	40,00	5	200,00	0,00
Porta vajilla metalica sakura	102	5	20,40	5	102,00	0,00
Set de vajilla de 20 piezas marca offer color blanco puro	631,8	5	126,36	5	631,80	0,00
Cortinas Premiun Microsuede Varios Colores	680	5	136,00	5	680,00	0,00
Regulador De Voltaje Cdp Avr Pro 110v 8 Tomas 1800va 1000w	65,98	5	13,20	5	65,98	0,00
Plancha De Ropa Niquelada Umco	40,02	5	8,00	5	40,02	0,00
Lámpara Colgante Para Techo	200	5	40,00	5	200,00	0,00
Secadora Electrica Whirlpool 33 Lbs	1365	5	273,00	5	1365,00	0,00
Whirlpool Lavadora Tw1300 29 Libras 8 Ciclos Panel Español	1199,98	5	240,00	5	1199,98	0,00
EQUIPOS DE OFICINA						
Dispensador Agua Electric Life	220	3	73,33	2	146,67	73,33
Reloj De Pared Lady Gaga, Ilumina En La Noche, Regalo Ideal	13	3	4,33	2	8,67	4,33
Camara Sony Video Vigilancia Seguridad Domo Dia Noche Ir lp	109,9	3	36,63	2	73,27	36,63
Telefono Inalambrico Uniden 6.0	65,98	3	21,99	2	43,99	21,99
MUEBLES Y ENSERES DE OFICINA						
MESA CENTRO PALERMO n. 7193	804,5	3	268,17	2	536,33	268,17
MESA IBERICA REDONDA	540,6	3	180,20	2	360,40	180,20
SILLA MARSELLA BLANCA	1550	3	516,67	2	1033,33	516,67
Riel de Cortina ajustable	76,8	3	25,60	2	51,20	25,60
LAMPARA DE TUMBADO 46X28CM	157,2	3	52,40	2	104,80	52,40
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN						
Laptop Hp Dv6-7084la Core I7 3era Generacion 2gb Video 1tb	1349,45	5	269,89	5	1349,45	0,00
Infocus Epson 2000 Lumenes	420,99	5	84,20	5	420,99	0,00
TOTAL		depr.	\$ 3.375,04		salvamento	\$ 1.179,33

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

4.7 FLUJO DE EFECTIVO

El flujo de efectivo constituyen todas las cuentas que representen dinero en efectivo a favor de toda empresa, dentro del proyecto de la Sala de eventos y al estudio Financiero realizado se determinó que está tendrá a partir del primer año de operación un efectivo, representado en el Balance como la Cuenta Caja-Banco, representados monetariamente así: en el primer año se tendrá un efectivo de \$2.958,72, en el segundo año de \$3.445,11, en su tercer año de operaciones no aumentará el efectivo ya que se realizarán inversiones de equipos que pierden su vida útil y por lo tanto se comprarán nuevos, en el cuarto año se obtendrá mayor efectivo en el balance representado en \$4.418,16, y en el quinto año de operaciones se tendrá una proyección de \$6.284,16, esto conociendo que este flujo está proyectado hacia un horizonte de 5 años y haciendo énfasis en la tasa de crecimiento poblacional.

Tabla 83 Flujo de efectivo

FLUJO DE CAJA	AÑO O(Periodo Preoperacion al)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
		Ingresos				
Ingresos por Servicios		\$ 40.990,00	\$ 41.832,22	\$ 42.691,74	\$ 43.568,93	\$ 44.464,13
Ingresos por Venta de Maquinaria de Reemplazo		\$ -	\$ -	\$ 1.415,19	\$ -	\$ 4.391,44
Total Ingresos		\$ 40.990,00	\$ 41.832,22	\$ 44.106,93	\$ 43.568,93	\$ 48.855,57
(-)Gastos Operacionales						
Gastos de Servicios		\$ 15.555,00	\$ 15.555,00	\$ 15.555,00	\$ 15.555,00	\$ 15.555,00
Gastos Administrativos		\$ 18.264,00	\$ 18.264,00	\$ 18.264,00	\$ 18.264,00	\$ 18.264,00
Depreciación(de activos fijos)		\$ 3.375,04	\$ 3.375,04	\$ 3.375,04	\$ 3.375,04	\$ 3.375,04
Gastos de Venta		\$ 852,00	\$ 852,00	\$ 852,00	\$ 852,00	\$ 852,00
(=)Total gastos		\$ 38.046,04	\$ 38.046,04	\$ 38.046,04	\$ 38.046,04	\$ 38.046,04
(=)Utilidad Operacional		\$ 2.943,96	\$ 3.786,17	\$ 6.060,89	\$ 5.522,88	\$ 10.809,52
(-)Gastos no Operacionales						
Gastos Financieros(intereses sobre préstamos)		\$ 1.444,82	\$ 1.231,17	\$ 985,14	\$ 701,85	\$ 375,64
Otros Gastos no Operacionales		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total gastos no operacionales		\$ 1.444,82	\$ 1.231,17	\$ 985,14	\$ 701,85	\$ 375,64
(=)Utilidad antes de Part. Trab. E Impuestos		\$ 1.499,14	\$ 2.555,01	\$ 5.075,75	\$ 4.821,03	\$ 10.433,89
(-)15% Participación de Trabajadores		\$ 224,87	\$ 383,25	\$ 761,36	\$ 723,15	\$ 1.565,08
(=)Utilidad antes de Impuesto		\$ 1.274,27	\$ 2.171,76	\$ 4.314,38	\$ 4.097,88	\$ 8.868,81
(-)22% Impuesto a la Renta		\$ 280,34	\$ 477,79	\$ 949,16	\$ 901,53	\$ 1.951,14
(=)Utilidad Neta		\$ 993,93	\$ 1.693,97	\$ 3.365,22	\$ 3.196,34	\$ 6.917,67
(+)Depreciación(de activos fijos)		\$ 3.375,04	\$ 3.375,04	\$ 3.375,04	\$ 3.375,04	\$ 3.375,04
(-)Inversión	\$ 15.656,57	\$ -	\$ -	\$ 1.415,19	\$ -	\$ 4.391,44
(+)Préstamos	\$ 9.536,76					
(-) Amortización Capital Préstamo		\$ 1.410,26	\$ 1.623,91	\$ 1.869,93	\$ 2.153,23	\$ 2.479,44
(-) Capital de Trabajo	\$ 1.683,00					
(+)Recuperación Capital de Trabajo						\$ 1.683,00
(+)Valor de Desecho						\$ 1.179,33
(=)Flujo Neto Efectivo	\$ (7.802,81)	\$ 2.958,72	\$ 3.445,11	\$ 3.455,14	\$ 4.418,16	\$ 6.284,16

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo

4.8 EVALUACIÓN DEL PROYECTO (VAN Y TIR)

Para conocer la viabilidad del proyecto de la adecuación de la Sala de eventos en el Barrio José Tipán Niza se tomaron en cuenta dos indicadores de evaluación que son el VAN (valor actual neto) que es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión midiendo la riqueza generada por el proyecto, si el VAN es igual a 0 significa que no existe riqueza ni pérdidas, es decir sólo se recupera la inversión, si el VAN es mayor a 0 se está generando riqueza y se recupera la Inversión es decir el proyecto es rentable, pero si el VAN es menor a 0 no se recupera la inversión, no se genera riqueza y el proyecto no es rentable, para efectos del presente proyecto si es rentable ya que el VAN dio como resultado 6418,25 es decir se recupera la inversión y se obtiene riquezas, el TIR(Tasa Interna de Retorno) que es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de una inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir" tiene que ser mayor a la tasa de descuento del VAN que es del 12% para que este se diga que es rentable, en el presente proyecto el TIR dio como resultado 38% es decir es mayor que el VAN por lo tanto se determina que el proyecto es rentable.

Tabla 84 Indicadores de Evaluación

Indicadores de evaluación de proyectos	
Tasa de descuento del VAN	12%
VAN	6418,25
TIR	38%

Elaborado por: Fanny Cantos Bravo.

Una vez obtenido los resultados de la proyección financiera a cinco años del proyecto observamos que el valor Actual Neto (VAN), presenta flujos positivos que permite concluir que el proyecto se acepta por ser rentable.

La Tasa Interna de Retorno es de 38% mucho mayor a la tasa de interés o costo de capital lo que ratifica la rentabilidad del proyecto.

CONCLUSIONES

1.-El proyecto para el aprovechamiento de la Sede Social como una Sala de Eventos Comunitaria en el Barrio José Típan Niza tiene como finalidad ingresar al mercado un servicio innovador que cuente con los parámetros establecidos en las leyes y por ende fortalezca la asociación entre moradores lo cual servirá para el mejoramiento económico y calidad de vida del sector.

2.-La proyección del número de eventos que se realice mensualmente es de 2, teniendo en consideración los meses donde hay la necesidad del servicio con mayor frecuencia. De acuerdo a los indicadores de evaluación el proyecto y el flujo de efectivo en los 5 años de horizonte va de manera creciente, eso significa que se obtiene utilidad cada año, así como se cumplen los ingresos futuros esperados.

3.-El Valor Actual Neto es de 6418,25, entonces es mayor a 0 esto quiere decir que se está generando riqueza y se recupera la Inversión por lo que el proyecto es rentable.

Tiene un mejor grado de rentabilidad porque la Tasa interna de Retorno es del 38% por lo que es mayor al porcentaje del VAN que es del 12%.

4.-Los habitantes del Barrio “José Típan Niza” ostentan un alto espíritu emprendedor, con muchas capacidades y habilidades para llevar a cabo un negocio, la comunidad del barrio está dispuesta a participar en proyectos que fomenten el desarrollo socioeconómico para mejorar su calidad de vida.

5.-El proyecto de emprendimiento comunitario está orientado a las capacidades de la comunidad y se ha establecido como el Servicio de Catering, que consiste en un servicio de alimentación colectivo, donde, se crea un grupo emprendedor con los beneficiarios del bono de desarrollo humano que esté a cargo de la organización y los procesos que conlleva el negocio.

6.-El proyecto de emprendimiento de Servicio de Catering es aceptado por los mercados objetivos seleccionado, mediante un análisis se determinó las bases fundamentales para establecer esta estrategia de emprendimiento comunitario. Se establece la inversión requerida para la concepción del Servicio de Catering.

7.-Se puede evidenciar que el proyecto de Servicio de Catering es factible, se proyecta una buena rentabilidad del negocio, es necesario la puesta en marcha del proyecto de emprendimiento para fomentar el desarrollo socioeconómico de los habitantes del Barrio “José Tipan Niza”.

RECOMENDACIONES

1.-Implementación de servicios adicionales, por ejemplo la utilización como sala de conferencias pudiendo al mismo tiempo incorporar algunos de los servicios existentes en el local.

2.-Se recomienda hacer un estudio de mercado cada año de acuerdo a las políticas públicas que causen un efecto en el aspecto económico del sector y del país. Establecer el porcentaje de crecimiento económico del local para que se puedan apertura nuevas fuentes de empleo en el Barrio José Tipan Niza.

3.-Organizarse de acuerdo a las innovaciones del mercado para mantener un servicio actualizado que cumpla con la satisfacción de los gustos y preferencias de los clientes.

4.-Es ineludible motivar a la comunidad del Barrio “José Tipan Niza” a emprender negocios donde puedan desarrollar sus habilidades y capacidades, ofreciendo capacitaciones que otorguen el mejor desenvolvimiento de las actividades en cada idea de emprendimiento.

5.-El grupo emprendedor conformados por los beneficiarios del bono de desarrollo humano, debe encargarse de llevar con eficiencia las actividades que comprende el Servicio de Catering, debido a que poseen un buen conocimiento en esta área de servicios de comidas, basándose en la satisfacción de los mercados seleccionados.

6.-Establecer la estrategia de emprendimiento comunitario Servicio de Catering mediante las necesidades y deseos de los mercados seleccionados. Determinar los recursos necesarios para emprender el negocio y cumplir los objetivos planteados.

7.-Se debe llevar a cabo la estrategia de emprendimiento para los habitantes del Barrio “José Tipan Niza”, el cual está dirigido a fomentar el desarrollo socioeconómico de esta comunidad, mediante la rentabilidad generada por el proyecto de Servicio de Catering en el transcurso del tiempo.

BIBLIOGRAFÍA

ACBBA. (2008). Manual Práctico para Asesores en Emprendimiento y Creación de empresas. Galicia: ACBBA.

Adair, J. (2009). Leadership and Motivation: The Fifty-Fifty Rule and the Eight Key Principles.. Philadelphia: Bristish Library.

Belamaric, R. A. (2007). NUEVAS FORMAS ORGANIZATIVAS.

Bertelsmann, F. (2007). Emprendimiento Social Juvenil 18 Buenas Prácticas. Barcelona - España: Bertelsmann.

Castillo, E., & Quesada, C. (2001). Manual de Capacitación para Emprendimiento Rurales. San José, Costa Rica.

Ciriec. (2007). Revista de economía publica social y cooperativa. España.

Correa E., Palazuelos, A., & Déniz, J., (2009). América Latina y Desarrollo Económico, Estructura, Inserción Externa y Sociedad. Madrid, España.

Desarrollo, S. N. (2010). Guía de Participación Ciudadana. Quito: SENPLADES.

Diaz, J. (2012). Negocios y Emprendimientos.

www.negociosyemprendimiento.org.

Doing Business. (2013). Regulaciones inteligentes para pequeñas y mediana empresas.

Draier, E., Huarte, J., Lebendiker, A., Méndez, A., Pértega, G., Rivas, M., Romero, J., Sicardi, J., Espina, M., & Vicchi, A. (2013). Claves para

emprendedores, Conceptos Básicos para Planificar y Desarrollar tu Proyecto. (Primera Ed.) Buenos Aires: Ministerio de Desarrollo Económico.

Ecuador, A. N. (2008). Constitución 2008. Quito: publicación oficial de la Asamblea Nacional.

El Emprendedor. (8 de Abril de 2013). El emprendedor. Obtenido de <http://www.elprendedor.ec/quienes-emprenden-en-ecuador/>

Enrique, A. M. (2008). La Planificación de la Comunicación Empresarial. Barcelona: Servei de Publicacions.

Fundación CIESO. (2004). Los Emprendedores Asociativos Y Las Cadenas Productivas. Ecuador.

GALIDO, L. M. (2009). Fundamentos de administración. MÉXICO: TRILLA.

Gutiérrez, J. A. (2009). Comercialización de Turismo Comunitario en Bolivia y Latinoamérica. La Paz: A-TEC.

Harmon, M. y. (2005). Teoría de la organización para la Administración Pública. México D. F: Fondos de Cultura Económicos.

Hernández, Fernández, & Baptista. (2006). Metodología de la Investigación Cuarta Edición. México: Mc Graw-Hill Interamericana.

Ibarras, A., & Castrillo, A. (2013). Emprendimiento para Creación de Empresas con Responsabilidad Social. Universidad San Buenaventura: Medellín.

INEC. (2010). Fuente de datos de población. Santa Elena.

Jaramillo, L. (2008). *Emprendimiento, Concepto Básico en Competencias*. (#7 Ed.) Instituto de Estudios en Educación IESE.

Jordán, R. (2005). *Opciones y Propuestas Estratégicas para la Superación de La Pobreza y la Precariedad Urbana*. CEPAL, 15.

Lamas, M. (2013). *Protocolo de Diseño de Tesis para las Carreras de Ciencias Sociales de la UPSE (Carrera ORDECO)*. La Libertad: UPSE.

Llena, A., Parcerisa, A., & Ucár, X. (2009). *10 Ideas Claves, la Acción Comunitaria*. (Primera Ed.) Barcelona, España: Editorial GRAÓ.

Ley Orgánica de Economía Popular y Solidario del Sistema Financiero, Registro Oficial 444 (2011) Quito.

Malhotra, N., Dávila, J. F., & Treviño, M. (2004). *Investigación de Mercados: Un Enfoque Aplicado*. 4ta. Edición. México: Editorial Pearson Educación.

Méndez, C. (2006). *Diseño y Desarrollo del Proceso de Investigación con Énfasis en Ciencias Empresariales*. (4 ed.). Colombia: Limusa.

Plan de Desarrollo Provincial. (s.f.). Santa Elena.

Plan Nacional del Buen Vivir. (s.f.). Ecuador.

T, R. (2001). *Como hacer un proyecto de Investigación*. Caracas: Potiapo.

Tamayo, M. (2003). *Procesos de Investigación Científica*. México: Noriegas Editores.

ANEXOS

Anexo 1 Encuesta-1



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD
CARRERA DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO**

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DEL BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA” DEL CANTÓN SANTA ELENA

Objetivo.- Obtener información mediante la aplicación de encuesta para llevar a cabo el proyecto de emprendimiento comunitario para los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena.

EDAD

18 a 25 26 a 33 34 a 41 42 a 49 50 a +

GENERO

Femenino Masculino

NIVEL DE INGRESOS

Menos de 150 150 a 250 250 a 350 350 a 450 450 a +

TENDENCIA DE VIVIENDA

Propia Arrendada Prestada

1.- ¿Sabe Ud. como iniciar un proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

Sí No

2.- ¿Le gustaría que le brinden capacitaciones sobre emprendimiento? ¿Para qué?

Sí No

3.- ¿Está de acuerdo con que se desarrolle un proyecto de emprendimiento comunitario en su Barrio? ¿Por qué?

Sí No

4.- ¿Qué habilidades posee?

Ventas Cocina o artes culinarias Corte y confección
Panificador y Patillaje Corte de cabello y maquillaje

5.- ¿Cuenta con algún tipo de negocio en su vivienda?

Sí No

6.- ¿Usted es beneficiario/a del Bono de Desarrollo Humano?

Sí No

7.- Para los beneficiarios del bono de desarrollo humano: ¿les gustaría invertir sus recursos en un proyecto de emprendimiento comunitario?

Sí No

8.- ¿Le gustaría pertenecer a un proyecto de emprendimiento para el desarrollo de la economía de su Barrio?

Sí No

9.- ¿En qué tipo de proyecto de emprendimiento le gustaría participar?

Tiendas de barrio Farmacias de barrio Panadería y pastelería
Peluquería y spa Taller de costura
Servicios de catering (comedores colectivos o casas alimenticias)

10.- ¿Cree usted que los proyectos de emprendimientos comunitarios son exitosos?

Sí No

11.- Si su Barrio emprendiera un negocio ¿A Ud. le gustaría ser parte de los clientes?

Sí No

12.- Si el negocio fuese de Servicio de Catering. ¿Cuáles de estos servicios más utilizaría?

Desayunos Almuerzos Desayunos y Almuerzos

13.- ¿Cuál es el monto aproximado que Ud. estaría de dispuesto a pagar por el servicio de catering?

Menos de \$5 \$5 a \$10 \$15 a \$20 Más de \$20

Anexo 2 Encuesta-2



UNIVERSIDAD ESTADAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD
CARRERA DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DE LA ZONA URBANA
DEL CANTÓN SANTA ELENA**

Objetivo.- Obtener información mediante la aplicación de encuesta para llevar a cabo el proyecto de emprendimiento comunitario para los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena.

EDAD

18 a 25 26 a 33 34 a 41 42 a 49 50 a +

GENERO

Femenino Masculino

OCUPACIÓN

Empleado público Empleado privado
Trabajo propio Ama de casa

1.- ¿Ha utilizado los servicios de catering (servicios de comidas)?

Sí No

2.- ¿Cuál de estas instituciones o empresas le ha brindado este servicio de catering?

JULIPO'S PEPPER'S NINGUNO OTROS

3.- ¿Cómo calificaría los servicios de catering brindados?

Excelente Bueno Regular Malo No he recibido el servicio

4.- ¿Con que frecuencia Ud. solicita este servicio de catering?

Muy frecuente Frecuentemente Poco frecuente

5.- ¿Para qué eventos ha solicitado más el servicio de catering?

Fiestas de Cumpleaños Bautizos Quinceañeras Graduaciones

Baby shower Matrimonios Conferencias

Primera comunión y confirmación Ninguno Otros

6.- ¿Cuál es el porcentaje aproximado de personas que han sido parte de sus eventos?

Menos de 5 50 a 100 100 a 150 150 a 200 200 a 250

250 a 300 300 en adelante No he recibido el servicio

7.- ¿Cuál es el monto aproximado que Ud. estaría de dispuesto a cancelar por persona en sus eventos por el servicio de catering?

Menos de \$5 \$5 a \$10 \$10 a \$15 \$15 a \$20 Más de \$20

8.- ¿Qué tipo de comida prefiere?

Nacional Internacional Ambas

9.- ¿Estaría dispuesto a contratar un nuevo servicio de catering que cumpla con sus expectativas?

Sí No

10.- Existe un proyecto de emprendimiento de Servicios de Catering constituido por un grupo emprendedor del Barrio “José Tipan Niza”, del Cantón Santa Elena ¿Ud. solicitaría este servicio?

Sí No

11.- ¿Cuál es el promedio de número de veces al año que utilizaría el servicio?

Menos de 6 veces 6 veces 12 veces 24 veces

36 veces Más de 36 veces

Anexo 3 Encuesta-3



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD
CARRERA DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO**

**ENCUESTA DIRIGIDA A LOS HABITANTES DE LA ZONA URBANA
DEL CANTÓN SANTA ELENA**

Objetivo.- Obtener información mediante la aplicación de encuesta para llevar a cabo el proyecto de emprendimiento comunitario para los habitantes del Barrio “José Tipan Niza” del Cantón Santa Elena.

Análisis de encuesta

Nombre de la institución:

Cargo que desempeña:

1.- ¿Ha utilizado los servicios de catering (servicios de comidas)?

Sí No

2.- ¿Cuál de estas instituciones o empresas le ha brindado este servicio de catering?

JULIPO'S PEPPER'S NINGUNO OTROS

3.- ¿Cómo calificaría los servicios de catering brindados?

Excelente Bueno Regular Malo No he recibido el servicio

4.- ¿Con que frecuencia Ud. solicita este servicio de catering?

Muy frecuente Frecuentemente Poco frecuente

5.- ¿Para qué eventos ha solicitado más el servicio de catering?

Alimentación diaria del personal Conferencias
Asambleas Festividades institucionales

6.- ¿Cuál es el porcentaje aproximado de personas para las que ha solicitado el servicio de catering?

Menos de 5 50 a 100 100 a 150 150 a 200 200 a 250
250 a 300 300 en adelante No he recibido el servicio

7.- ¿Cuál es el monto aproximado que Ud. estaría de dispuesto a cancelar por persona en sus eventos por el servicio de catering?

Menos de \$5 \$5 a \$10 \$10 a \$15 \$15 a \$20 Más de \$20

8.- ¿Qué tipo de comida prefiere?

Nacional Internacional Ambas

9.- ¿Estaría dispuesto a contratar un nuevo servicio de catering que cumpla con sus expectativas?

Sí No

10.- Existe un proyecto de emprendimiento de Servicios de Catering constituido por un grupo emprendedor del Barrio “José Tipan Niza”, del Cantón Santa Elena ¿Ud. solicitaría este servicio?

Sí No

11.- ¿Cuál es el promedio de número de veces al año que utilizaría el servicio?

Menos de 6 veces 6 veces 12 veces 24 veces
36 veces Más de 36 veces

ENTREVISTA

Anexo 4 Entrevista



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA SALUD
CARRERA DE ORGANIZACIÓN Y DESARROLLO COMUNITARIO**

ENTREVISTA DIRIGIDA A AUTORIDADES DEL BARRIO “JOSÉ TIPAN NIZA” SOBRE EL EMPRENDIMIENTO DE LOS HABITANTES PARA EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO

DATOS DEL ENTREVISTADO

Lugar y fecha de la Entrevista:

Nombre del Entrevistado:

Institución que Representa:

Cargo o función que desempeña:

- 1. ¿Tiene conocimiento de algún proyecto de desarrollo económico que se haya dado en el Barrio?**
- 2. ¿Cree Ud. que los habitantes poseen habilidades y capacidades para llevar a cabo proyectos que fomente el desarrollo económico para el Barrio?**
- 3. ¿Usted ha impulsado a los habitantes a realizar actividades emprendedoras, cuales son las actividades?**
- 4. ¿Ha existido alguna contribución por su parte para crear proyectos de emprendimiento en el Barrio?**
- 5. ¿El Barrio “José Tipan Niza” ha recibido apoyo del gobierno local, que tipos de apoyos?**