

**MODELO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL COMO BASE PARA EL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LAS IDEAS DE EMPRENDIMIENTO DE
LOS HABITANTES DE LA CIUDADELA SAN ANTONIO EN EL
DISTRITO DE BUENAVENTURA**

**LEIDY MAYESTI RIASCOS MINA
DERNY ANGULO OCORÓ**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BUENAVENTURA
2017**

**MODELO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL COMO BASE PARA EL
ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LAS IDEAS DE EMPRENDIMIENTO DE
LOS HABITANTES DE LA CIUDADELA SAN ANTONIO EN EL
DISTRITO DE BUENAVENTURA**

**LEIDY MAYESTI RIASCOS MINA
DERNY ANGULO OCORÓ**

**Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de
Administrador(a) de Empresas**

**Director
ALEXANDER HERRERA
Administrador de Empresas**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE
FACULTAD CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
BUENAVENTURA
2017**

TABLA DE CONTENIDO

	Página
INTRODUCCIÓN	10
1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	13
1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA	13
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	15
2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	16
2.1 OBJETIVO GENERAL	16
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	16
3. JUSTIFICACIÓN	17
4. MARCOS DE REFERENCIA	19
4.1 MARCO CONTEXTUAL	19
4.2 MARCO LEGAL	23
4.3 MARCO TEÓRICO	26
4.4 MARCO CONCEPTUAL	30
5 ASPECTOS METODOLÓGICOS	31
5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN	31
5.2 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	31
5.3 FUENTES DE INVESTIGACIÓN	32
5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	32
5.5 POBLACIÓN Y MUESTRA	33

CONTINUACIÓN TABLA DE CONTENIDO

	Página
6. RESULTADOS	34
6.1 CARACTERISTICAS GENERALES DE LA COMUNIDAD DE SAN ANTONIO.	58
6.2 IDEAS DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL DE LA COMUNIDAD DE SAN ANTONIO.	60
7. MODELO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LAS IDEAS DE EMPRENDIMIENTO DE LOS HABITANTES DE LA CIUDADELA SAN ANTONIO.	63
7.1 NATURALEZA Y USOS DEL PRODUCTO	64
7.2 ESTUDIO DE MERCADO	65
7.3 ESTUDIO TECNICO	74
7.4 ESTUDIO ECONOMICO	78
7.5 ESTUDIO ADMINISTRATIVO	85
7.6 ESTUDIO LEGAL	91
8. FORMATO PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LAS IDEAS DE EMPRENDIMIENTO DE LOS HABITANTES DE LA CIUDADELA SAN ANTONIO	94
9. IMPACTO DEL PROYECTO	105
CONCLUSIONES	106
ANEXOS	108
BIBLIOGRAFÍA	114
INFOGRAFÍA	115

LISTA DE TABLAS

	Página
Tabla 1. Género de los padres de familia	34
Tabla 2. Edad de los padres de familia	35
Tabla 3. Nivel educativo de los padres de familia	36
Tabla 4. Estado civil de los padres de familia	37
Tabla 5. Vivienda de los padres de familia	38
Tabla 6. Número de personas por vivienda	39
Tabla 7. Pertenece a una asociación o gremio	40
Tabla 8. Población económicamente activa	41
Tabla 9. Ingresos de los padres de familia	42
Tabla 10. Sector económico del empleo	43
Tabla 11. Ingresos mensuales del grupo familiar	44
Tabla 12. Número de personas a cargo de los padres	45
Tabla 13. ideas de emprendimiento empresarial de los padres de familia	46
Tabla 14. Sector económico de la idea empresarial	47
Tabla 15. Motivo de la creación de la idea empresarial	48
Tabla 16. Valor de las expectativas de ingresos económicos	49
Tabla 17. La idea empresarial será de carácter familiar, no familiar, ambos	50
Tabla 18. Numero de familiares en la idea de negocio	51
Tabla 19. Lugar donde desarrollaría la idea empresarial	52

Tabla 20. Con que recursos financiaría su idea de emprendimiento empresarial	53
Tabla 21. A cuál de las condiciones poblaciones pertenece	54
Tabla 22. Los padres recibieron capacitación	55
Tabla 23. Apoyo brindado por el estado	56
Tabla 24. Considera útil el apoyo del estado en ideas de negocio	57
Tabla 25. Características socioeconómicas de los habitantes de la ciudadela San Antonio.	59
Tabla 26. Ideas de emprendimiento empresarial de los habitantes de San Antonio	61
Tabla 27. Clasificación de las Ideas de emprendimiento empresarial de los habitantes de San Antonio	62
Tabla 28. Modelo para el estudio de mercado del producto	65
Tabla 29. Modelo para el estudio técnico del producto	74
Tabla 30. Modelo para el estudio económico del producto	78
Tabla 31. Registro de los ingresos, diarios, semanal y mensual	83
Tabla 32. Registro de los gastos, diarios, semanal y mensual	83
Tabla 33. Registro de las obligaciones, diarias, semanal y mensual	84
Tabla 34. Modelo para el estudio organizacional del producto	85
Tabla 35. Modelo para el estudio legal del producto	91
Tabla 36. Formato del estudio de factibilidad de las ideas emprendimiento Empresarial de los habitantes de la ciudadela San Antonio	95

LISTA DE GRÁFICOS

	Página
Grafico 1. ¿cuál es su género?	34
Grafico 2. ¿Cuál es su edad?	35
Grafico 3. ¿Cuál es su nivel educativo?	36
Grafico 4. ¿Cuál es su estado civil?	37
Grafico 5. ¿La vivienda en la que usted habita es propia, alquilada o familiar?	38
Grafico 6. ¿Cuántas personas habitan en la vivienda?	38
Grafico 7. ¿Pertenece a algún tipo de asociación o gremio?	40
Grafico 8. ¿Se considera parte de la población económicamente activa?	41
Grafico 9. ¿De dónde provienen los ingresos al hogar?	42
Grafico 10. ¿Cuál es el sector económico de su principal actividad?	43
Grafica 11. ¿Cuánto suman los ingresos mensuales del grupo familiar?	44
Grafica 12. ¿Cuántas personas tiene usted a cargo?	45
Grafico 13. ¿Cuál es su idea empresarial?	46
Grafico 14. ¿Cuál es el sector económico de su idea empresarial?	47
Grafico.15. ¿Qué lo motiva a crear una idea empresarial?	48
Grafico 16. ¿cuál sería el valor aproximado de sus expectativas de ingresos económicos?	49
Grafico 17. ¿Su idea de emprendimiento empresarial será de carácter?	50

Grafico 18. ¿Cuántas personas en su grupo familiar incluida usted trabajaría en la idea de emprendimiento?	51
Grafico 19. ¿En dónde le gustaría desarrollar su idea de emprendimiento?	52
Grafico 20. ¿Con que recursos financiaría su idea de emprendimiento empresarial?	53
Grafico 21. ¿A cuál de las condiciones poblacionales pertenece?	54
Grafico 22. ¿Ha recibido capacitación en ideas de emprendimiento empresarial por entidades del estado?	55
Grafico 23. ¿Cómo considera que ha sido el apoyo brindado por el estado para el desarrollo de su idea empresarial?	56
Grafico 24. ¿Considera que el apoyo del estado le ha sido útil en su idea de emprendimiento?	57

LISTA DE ANEXOS

	Página
Anexo A. Formato de encuesta aplicado a los habitantes de la ciudadela San Antonio.	108

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento empresarial o iniciativa empresarial, ha nacido debido a las dificultades económicas del país, esto ha llevado al individuo a desarrollar y aplicar ideas innovadoras que le permita crecer en momentos de dificultad económica. De hecho, una de las ventajas del emprendimiento empresarial en primer lugar, es la de generar empleos e ingresos, permite al individuo ser su propio jefe, por lo tanto, manejar su propio tiempo y tomar sus propias decisiones.

“La palabra emprendedor es de origen francés *entrepreneur* que significa pionero”¹, en el siglo XX el economista Joseph Schumpeter ubica al emprendedor como centro del sistema económico, como aquella persona que tiene capacidad e iniciativa de realizar unas combinaciones de medios de producción, es decir, generar y gestionar innovaciones esenciales dentro de una organización o fuera de ella.

“se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades”². Para llevar a cabo una idea de negocio es necesario tener no solo las ganas de ver funcionar con éxito el negocio, sino que también se debe de tener todo el conocimiento pertinente para ser aplicado en cualquier momento, específicamente durante el desarrollo de la idea de emprendimiento.

La ciudadela San Antonio es el escenario idóneo para desarrollar ideas de emprendimiento empresarial debido al mercado potencial existente en la zona, que la convierte en una interesante oportunidad de desarrollo empresarial la cual contribuiría a mejorar las condiciones socioeconómicas de los habitantes a través de ideas de negocios que ellos mismos puedan identificarlas, analizarlas y ejecutarlas.

Con el presente proyecto se pretende formular un modelo de emprendimiento empresarial que se tome como base para el estudio de factibilidad de las ideas de emprendimiento de la comunidad de San Antonio, de manera que permita comprobar la viabilidad de las ideas de negocios, por medio de un modelo de factibilidad empresarial, el cual será un aporte significativo para enriquecer el conocimiento de la comunidad en el momento de trasladar a la realidad la idea empresarial que se desea llevar a cabo.

¹ Origen de la palabra emprendedor. <http://www.gerencie.com/emprendimiento.html> . Mayo 12/ 2016

² Echefrei, biva. Emprendimiento Empresarial. Disponible en: <https://prezi.com/r7deyd8nl3z/emprendimiento-empresarial/> [14 de Diciembre 2015]

Este estudio se fundamenta en el desarrollo de objetivos que permiten llegar a la formulación de un modelo de emprendimiento empresarial que se tome como base para el estudio de factibilidad de las ideas de emprendimiento de los habitantes de la ciudadela San Antonio, para ello se tiene en cuenta los siguiente objetivos: principalmente identificar características socioeconómicas de los habitantes de la ciudadela San Antonio, con el fin conocer las diferentes maneras o posibilidades de obtener el ingreso económico para la realización de la idea de negocio una vez se decida ponerla en marcha.

Así mismo, determinar las ideas de emprendimiento empresarial en la comunidad San Antonio, debido a que las ideas de negocio son unas de las alternativas fundamentales para mejorar las condiciones económicas de las personas, una vez que se haya realizado un análisis de factibilidad y resulte viable. Con la obtención de los resultados de los anteriores objetivos se logrará establecer el tercer objetivo que consiste en formular un modelo de estudio de factibilidad de mercado, técnico, económico, administrativo y legal, el cual sirve como hoja de ruta para el análisis de las ideas de emprendimiento y contribuye facilitando el desarrollo de la misma.

El desarrollo del proyecto está compuesto por (9) capítulos, los cuales están clasificados de la siguiente manera, comenzando con el capítulo uno, donde se sintetiza la información sobre el planteamiento del problema, basado en las dificultades que enfrentan los habitantes de las zonas de bajamar al ser trasladados a la ciudadela San Antonio y la propuesta de una herramienta útil para el análisis de factibilidad de las ideas de emprendimiento empresarial de la comunidad.

En el capítulo dos se procede a realizar el objetivo general y los objetivos específicos, con el fin de obtener resultados relevantes a la finalidad de la investigación, en el capítulo tres se establece la justificación de la investigación, basada en diferentes motivos que dan cuenta del porqué es importante realizar la presente investigación.

Luego el capítulo cuatro el cual se compone de los marcos de referencias (contextual, legal, teórico, entre otros) los cuales están fundamentados en información relevante para el desarrollo de la investigación, en el capítulo cinco se da a conocer los aspectos metodológicos de la investigación, como son: El tipo, método y fuente de la investigación, técnica e instrumentos de recolección de datos, población y muestra.

En el capítulo seis se muestra la evaluación y análisis de los diferentes resultados obtenidos en la encuesta, los cuales conducirán a identificar las características de las condiciones socioeconómicas de la población objeto de estudio y la determinación de sus ideas de emprendimiento empresarial, seguido del capítulo siete y ocho que contienen la propuesta y el formato de un modelo de emprendimiento empresarial que se tome como base para el análisis de factibilidad de la idea empresarial teniendo en cuenta el estudio de mercado, técnico, económico, legal y organizacional, y finaliza con el impacto del proyecto.

Se espera que toda la información contenida en este proyecto sea un aporte significativo tanto para la Universidad del Valle sede Pacífico como a su programa de ciencias de la Administración y específicamente a la comunidad de la ciudadela San Antonio.

1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

El pacífico colombiano, sobre todo Buenaventura, es importante para el desarrollo de la economía mundial por su carácter de puerto marítimo geoestratégico, y la economía nacional por sus zonas de bajamar razón por la cual el gobierno nacional, y local tienen “proyectado asentar y expandir zonas de logísticas portuarias con el fin de mejorar la economía”³, de hecho se han concertado proyectos que se enfocan en el fortalecimiento de la logística portuaria como son: Terminal de contenedores de Buenaventura (TcBuen), proyecto Centro de actividades económicas de Buenaventura (Caeb), proyecto Sociedad Puerto Industrial de Aguadulce, entre otros, los cuales son de gran impacto social y económico para la ciudad.

El distrito de Buenaventura es visto bajo un panorama ambicioso de importadores y exportadores, nacionales y extranjeros, quienes ven en este puerto una importante oportunidad para el comercio nacional e internacional, bajo esta perspectiva han pretendido innovar la ciudad con una serie de megaproyectos, de los cuales se incluye la ampliación del terminal marítimo Sociedad Portuaria Regional de Buenaventura y la adaptación de los terrenos de las zonas de bajamar para consolidar la nueva infraestructura necesaria de manera que se logre el reto que implica asumir diferentes convenios nacionales e internacionales para la comercialización de productos.

Esta ciudad es reconocida como la principal puerta de entrada y salida de innumerables mercancías, paralelo a toda la riqueza que transita por la avenida simón bolívar, lo que es la pobreza, el desempleo y un sin número de situaciones desfavorables se manifiestan en la vida cotidiana en esta ciudad.

Por otro lado están los habitantes del puerto, especialmente los que vivían en las zonas de bajamar y los desplazados por la violencia, comunidad que por su condición de vulnerabilidad no logran incorporarse al desarrollo socioeconómico de la ciudad y se les dificulta acceder a mejores condiciones de bienestar, dado que una de las características de la comunidad vulnerable es la de tener un bajo nivel de educación, vivienda en mal estado o la ausencia de ella, mínimo presupuesto para el sustento alimenticio o ninguna clase de ingresos, entre otros.

³ Periódico El Espectador. Violencia, Desarrollo y Despojo en Buenaventura. 25 de julio del 2016.
<http://www.elespectador.com/noticias/politica/violencia-desarrollo-y-despojo-buenaventura-articulo-645277>. Abril 12 - 2016

Los habitantes de estas zonas de bajamar son personas que habían construido una historia con sus manos debido a que construyeron barrios rellenándolo diariamente con basura y arena, lo que poco a poco permitió robarle metros al mar y convertir esas áreas de bajamar en terrenos donde levantaron palafitos, viviendas de madera sostenidas por gruesas vigas clavadas en el mar, se montaban en alguna canoa y se adentraban en el mar donde podían obtener pescado fresco para el sustento diario.

“La administración distrital en cabeza del doctor Bartolo Valencia Ramos (2013) le correspondió, a través del gobierno nacional, una política de reubicación de las personas desplazadas por la violencia y las que habitaban en las zonas de bajamar con el objetivo de trasladarlos hacia la ciudadela San Antonio ofreciendo mejorar sus condiciones de vida mediante un proceso de negociación”⁴.

A diferencia de su actual vivienda de madera con base de concreto los habitantes han sido afectados en cuanto a su economía y alimentación, debido a que en las zonas de bajamar, comercializaban y se alimentaban del pescado, la piangua y otros moluscos, estos eran extraídos con frecuencia por los habitantes, actividad que ellos mismos habían realizado por muchos años, actualmente en la ciudadela San Antonio no existe posibilidad de realizar su mayor vocación productiva, puesto que las condiciones geográficas de la ciudadela no brinda tal posibilidad, esta es una situación que afecta significativamente el diario vivir de los habitantes de la ciudadela.

Además, esto genera dificultades en los habitantes en cuanto a su entorno familiar debido a la deficiencia de alimentos suficientes para la satisfacción de una necesidad básica, también en su entorno económico y social al no poder desempeñar sus actividades de manera satisfactoria, sino que por el contrario se contribuye a que los habitantes realicen actividades perjudiciales para su bienestar y el de su familia, a esto se le suma su bajo nivel educativo, por lo que cuentan con un desconocimiento para generar de manera eficiente ingresos económico o administrar un negocio en su parte legal, económica, técnica, mercado, entre otros.

A causa de lo anterior surge la importancia de formular un modelo de emprendimiento empresarial que se tome como base para el estudio de factibilidad de las ideas de emprendimiento de los habitantes de la ciudadela San Antonio, de manera que sea aplicable para obtener como resultado si es viable dicha idea empresarial, inclusive este modelo empresarial sirve como hoja de ruta para el previo análisis de las diferentes ideas de negocios que surjan en la población vulnerable de San Antonio.

⁴ Entrevista con Franklin Cuero, líder comunal de la ciudadela San Antonio, Buenaventura, 16 de marzo de 2016 a las 11:30 am

Es decir, que la comunidad podrá analizar e identificar el posible éxito o fracaso de su idea empresarial antes de ser llevada a la realidad, de este modo queda plasmado un aporte significativo para el conocimiento previo a la puesta en marcha y desarrollo de la idea empresarial, de igual manera contribuye a mejorar sus condiciones económicas por medio del desarrollo previo a la gestión de emprendimiento empresarial.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Interrogativa

¿Cuál es el modelo de emprendimiento empresarial que se debe tomar como base para el estudio de factibilidad de las ideas de emprendimiento de los habitantes de la ciudadela San Antonio en el distrito de Buenaventura?

Declarativa

Determinación de un modelo de emprendimiento empresarial que se toma como base para el estudio de factibilidad de las ideas de emprendimiento de los habitantes de la ciudadela San Antonio en el distrito de Buenaventura.

2. OJBETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 Objetivo General

Formular un modelo de emprendimiento empresarial que se tome como base para el estudio de factibilidad de las ideas de emprendimiento de los habitantes de la ciudadela San Antonio en el distrito de Buenaventura.

2.2 Objetivos Específicos

- Identificar características socioeconómicas de los habitantes de la ciudadela San Antonio.
- Determinar las diferentes ideas de emprendimiento empresarial de los habitantes de la comunidad San Antonio.
- Formular un modelo de estudio de factibilidad de mercado, técnico, económico, administrativo y legal que sirva como hoja de ruta para el análisis de las ideas de emprendimiento empresarial de los habitantes de la ciudadela San Antonio e impacto del proyecto.

3. JUSTIFICACIÓN

En Buenaventura el tema de reubicación es un fenómeno que no es reciente, sino que se viene dando desde hace mucho tiempo, aproximadamente 50 años atrás.

Donde actualmente está ubicada la sociedad portuaria regional de Buenaventura, existían los barrios que se llamaban Cristo Rey y Balboa, al igual que la actual zona de bajamar fue considerada por el gobierno nacional de aquella época como una zona de expansión portuaria razón por la cual el gobierno de aquel entonces, le informo a los moradores de dicho asentamiento que los iban a reubicar por considerar que era una zona estratégica para los intereses de la economía nacional.

Desde el año 2013 que se inició la reubicación hacia la ciudadela San Antonio, la “alcaldía distrital en compañía del Departamento para la Prosperidad Social - DPS a través del componente Ruta de Ingresos y Empresario – RIE, brindaron a los habitantes de la ciudadela San Antonio diferentes talleres de capacitación social y empresarial como: Valores y actitud positiva, Reconozco mi liderazgo y la competencia de trabajo en equipo, Identifico mi idea de negocio, el mercado para mi empresa, las ventas el corazón de mi empresa, entre otros”⁵ con una intensidad horaria de 36 horas, al finalizar éstos les entregaron toda la maquinaria y equipo necesario para poner en marcha su negocio, generando así varios procesos de emprendimiento empresarial donde lamentablemente con el pasar del tiempo poco a poco fueron desapareciendo por la falta de un continuo control y seguimiento del desarrollo empresarial, lo que tuvo como resultado importantes pérdidas económicas.

Por tal razón esta investigación es importante porque aporta un elemento administrativo al campo de la Administración de Empresas ya que, a través de la misma, la junta de acción comunal – JAL de la ciudadela y todos los habitantes de San Antonio, podrán contar con una herramienta valiosa para el estudio previo de sus iniciativas de emprendimiento que son tan necesarias y beneficiosas para la población.

Científicamente es importante porque le permite a las universidades y a los profesionales de Administración de Empresa tener un documento que sirva como hoja de ruta para el análisis de factibilidad de ideas de emprendimiento empresarial de una población vulnerable, de igual manera es importante teóricamente porque permite aterrizar o contextualizar los planteamientos teóricos, de pensadores de la talla del economista Richard Cantillon, Jeffry Timmons, Albert Shapero, Andy Freire entre otros.

⁵ Gonzáles Casanova Fátima. Actividades de generación de ingresos de 55 familias que están instaladas en la ciudadela San Antonio. Buenaventura 2013. Páginas 47, 48, 54. Anteproyecto de pasantías. (Administración de Empresas). Universidad del Valle sede Pacífico. Facultad Ciencias de la Administración

En cuanto a lo profesional, la presente investigación es importante porque contribuye a su crecimiento en la medida en que se desarrollan todas las potencialidades como estudiante de Administración de Empresa, ya que a través de la misma se pone en práctica diversas habilidades y destrezas como profesionales de dicha carrera, en lo personal el investigador se siente satisfecho como persona en la medida en que ésta investigación le permite avanzar en áreas temáticas, de su campo de estudio, como es el tema de plan de negocio, talento humano, emprendimiento empresarial, ideas de negocio, entre otros.

Lo importante es que estos conocimientos serán aplicados a una comunidad marginada y vulnerable como es la comunidad de San Antonio, a través de las características de las condiciones socioeconómicas de los habitantes, de la identificación de ideas de negocio y la formulación de un modelo de emprendimiento para el análisis de factibilidad de la idea empresarial, la cual les permite tener un empoderamiento personal y colectivo de manera que puedan potencializar sus capacidades y conocimientos por medio de una guía donde se logra el estudio de factibilidad de la idea de negocio antes de llevarse a la realidad.

Socialmente esta investigación es importante en la medida en que permite profundizar en las características de las condiciones de vida de los habitantes de la ciudad de San Antonio a nivel económico y social, pero lo más importante de la misma es que no se queda solamente con las condiciones socioeconómicas, sino que se determinan las ideas de negocio y se formula un modelo de emprendimiento empresarial para el análisis de la viabilidad de una idea empresarial.

Esta intervención trae beneficios a esta comunidad vulnerable, no solo a nivel social sino económico y productivo, de esta manera se contribuye al gobierno nacional, departamental y distrital de una herramienta teórica, conceptual y metodológica que le permita hacia el presente y el futuro trazar unas políticas sociales que contribuyan a mejorar las condiciones de vida de estas personas, a través de la generación de ingresos mediante la implementación de un modelo de emprendimiento empresarial para el estudio de factibilidad de las ideas de negocio.

4. MARCOS DE REFERENCIA

4.1 MARCO CONTEXTUAL

Uno de los programas de las Naciones Unidas para el Desarrollo - PNUD, es el proyecto Desarrollo Económico Incluyente – DEI, busca “potenciar las capacidades productivas de la población en situación de pobreza y vulnerabilidad y ampliar sus oportunidades en materia de generación de empleo e ingresos, para que puedan ejercer con autonomía, sus derechos como ciudadanos y mejorar su calidad de vida de manera sostenible”⁶.

La Agencia del Gobierno de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, “USAID es la principal agencia gubernamental responsable de la administración y financiación de los programas de asistencia social, económica y humanitaria del gobierno de estados unidos a nivel mundial”⁷. En Colombia USAID, a través de su programa Más Inversión para el Desarrollo Alternativo Sostenible, MIDAS y otras entidades, trabaja para el fortalecimiento del crecimiento económico sostenibles de fuentes de ingresos y empleos lícitos de los colombianos, también apoyó la generación de más de 250.000 empleos para la población vulnerable, fortaleció el crecimiento de la capacidad productiva y comercial de más de 10.000 pequeñas y medianas empresas.

Los dos países que más crecen en planes de emprendimiento empresarial a escala mundial son Chile y Colombia. “El puntaje que obtuvo Colombia fue de 21,7% en emprendimiento y 18,8 % en ambición (orientación hacia el crecimiento) para Colombia, mientras Chile logró una calificación de 20,4% y 12,1% respectivamente”⁸.

⁶ Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo, población en situación de pobreza y vulnerabilidad, Marzo 2011.

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:cPplPxxj6A4J:www.desarrolloeconomico.gov.co/documentos/category/19-desarrollo-sostenible%3Fdownload%3D248:proyecto-desarrollo-economico-incluyente%26start%3D20+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=co> . Abril 14-2016

⁷ La Agencia del Gobierno de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, USAID (en inglés: United States Agency for International Development). Es la agencia norteamericana encargada de la cooperación internacional oficial de EE.UU. Apoya y desarrolla gran número de proyectos en los países que comprenden su área de interés y en los temas que la agencia ha definido como prioritarios. Disponible: <http://www.ard.org.co/midas/>

⁸ Foro Económico Mundial, FEM. Los dos países que más crecen en planes de emprendimiento a escala mundial. 2014. [Citado por: El periódico El País. Enero 10 2015]. Disponible en: <http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/colombia-avanza-grandes-pasos-emprendimiento-empresarial>

El Gobierno Nacional estableció en el 2009 el documento “CONPES 3616”⁹ con el fin de que se desarrolle y se incremente el potencial productivo de la población en pobreza extrema y desplazamiento, de manera que se desarrolle sus capacidades y creando oportunidades para que puedan acceder y acumular activos y así en el mediano y largo plazo alcanzar la estabilización socioeconómica, de este modo el objetivo de la política de generación de ingresos es promover mecanismos para superar las barreras que enfrenta dicha población en el logro de ingresos suficientes y sostenibles para mejorar su calidad de vida.

También el Gobierno ha fomentado el emprendimiento en Colombia mediante la creación de una “Red Nacional de Emprendimiento”¹⁰, la cual se encarga del progreso en el fortalecimiento de la industria de apoyo al emprendimiento conformada por centros educativos y empresas, también en divulgar vehículos de financiación a los emprendedores. Así mismo se crearon Redes Regionales de Emprendimiento, las cuales están conformadas por 481 instituciones de apoyo al emprendimiento, entre las que se cuentan gobernaciones, alcaldías y centros educativos.

El programa Más Inversión para el Desarrollo Sostenible MIDAS de USAID, “contribuyó e impulsó la economía y la generación de fuentes alternativas de ingresos lícitos y benefició a la población vulnerable del Valle del Cauca, MIDAS también prestó asistencia técnica a los emprendimientos productivos y asociativos que adelantaron las comunidades indígenas y afrodescendientes en proyectos de flores, chontaduro y ají”¹¹, entre otros

⁹ Conpes 3616 trata sobre Lineamientos de la Política de Generación de Ingresos para la población en situación de pobreza extrema y/o desplazamiento. Disponible en: http://www.acnur.org/t3/uploads/media/COI_2728.pdf

¹⁰ La Red Nacional de Emprendimiento (RNE) adscrita a la gobernación departamental, es una organización que busca potenciar una cultura de emprendimiento e innovación. La ley 1014 de 2006 sobre el fomento a la cultura del emprendimiento, señala las condiciones para el funcionamiento de la RNE, e indica la forma de integrar las Redes Regionales para el Emprendimiento (RRE) adscritas a las gobernaciones departamentales. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

¹¹ MIDAS, es una iniciativa de la agencia de los estados unidos para la cooperación internacional, busca la transformación de largo plazo de la zona rural colombiana, enfocado en inversiones en el sector productivo y en la formación de capital social, algunos de los pilares son los componentes productivos, la integración de las poblaciones vulnerables y un ámbito geográfico amplio en entornos difíciles. http://www.ard.org.co/midas/departamentos/fortaleciendo_poblaciones_vulnerables/index.html

“Programas de Apoyo a emprendimiento para algunas comunidades vulnerables”¹² como: discapacitados, desplazamiento e integración laboral, población afro, madres cabezas de hogar, entre otros.

El programa del Componente Integración Laboral para personas en situación de discapacidad, comprende unos Círculos de Emprendimiento los cuales están contemplados dentro del plan de acción del programa antes mencionado, éste busca incentivar la creación y fortalecimiento de unidades productivas viables y sostenibles en los niveles territorial y local que permita la generación de puestos reales de trabajo y mejorar los niveles de ingresos para los beneficiados. El programa tiene como objetivo principal generar espacios de interacción entre los beneficiarios y la comunidad para la promoción de unidades productivas de orden regional y local de tal manera que se logre contribuir al desarrollo y fortalecimiento del sistema productivo, así lograr mejorar los ingresos económicos de dicha población. Los círculos de emprendimiento se enfocan en dos estrategias: 1) Formación Integral para el Emprendimiento y 2) Emprendimiento con Formación Básica.

La unidad de apoyo empresarial del distrito de Buenaventura está bajo la coordinación de *Nancy Marina Valencia Klinger* funcionaria de la Alcaldía Distrital de la secretaria de desarrollo económico y rural como su nombre lo indica se encuentran trabajando arduamente por el emprendimiento con el objetivo de llevar todos sus proyectos y programas a la comunidad emprendedora de los cuales se tiene gente del Distrito de Buenaventura, también del casco Urbano, de la zona Rural, se tiene también mujeres, hombre productores, transformadores, artesanos, jóvenes rurales y sobre todo la atención por la dinámica socioeconómica de nuestro distrito se mira que la población más grande que se atiende es la población femenina

Hay una connotación de tipo socioeconómico por todo lo que implica la condición de la mujer cabeza del hogar y como ellas son las que tienen esa responsabilidad de tipo económico frente a sus hogares, es entonces esa la razón por la cual las personas que más trabajan en emprendimiento o que se acercan a esta dependencia en busca de esos programas y servicios son las mujeres, podemos decir que en un 80% las mujeres de los estratos 1 y 2 son las que más están buscando alguna alternativa económica y a través del emprendimiento una forma

¹²Apoyo a emprendimientos para algunas poblaciones vulnerables como: programa Ashoka; interviene a través de una ayuda económica, invierte en los emprendedores brindándoles un apoyo financiero personal que les permita dedicarse por completo a la realización de sus ideas. Programa MIDAS (Más Inversión para el Desarrollo Sostenible) apoyo dirigido a madres cabeza de hogar; busca crear un impacto de generación de empleo en alianza con USAID, a través del programa MIDAS.

de generar ingresos, de auto emplearse por medio del emprendimiento y pues podemos encontrar muchas vocaciones en nuestro Distrito como son el comercio, productores y transformadores, las personas que hacen las bebidas típicas teniendo en cuenta esos insumos como productos de nuestra costa pacífica.

También hay otras que se han adoptado como son las comidas rápidas por que el emprendimiento fuera de ser esa parte que les permite a las personas crear sus propios negocios, también se vuelve la salvación para algunas mujeres que no tienen un nivel alto de escolaridad y encuentran en sus actividades una forma de ganarse la vida y una forma de ser económicamente activa en su entorno y pues en segundo orden también tener una actividad que les permita llevar esos recursos a la familia

Digamos que el emprendimiento va ligado a esa condición socioeconómico que tienen las mujeres, entonces se puede tipificar el emprendimiento como una oportunidad que tienen las personas de encontrar una forma de auto emplearse y de dignificar un poco su vida por medio del trabajo

Existen otras vocaciones como las artesanías, todo lo que tiene que ver con el trabajo manual y artesanal, como bisutería, trabajo de manualidades, y otras que se van aprendiendo a través de mirar esas necesidades insatisfechas y oportunidades laborales del entorno.

4.2 MARCO LEGAL

El Estado Colombiano establece unos estatutos al conocer las condiciones de vida de los colombianos, especialmente a las comunidades vulnerables, afectadas económica y socialmente por su condición de vulnerabilidad, en este caso a los habitantes de la ciudadela San Antonio, ha decidido a través del Congreso de la República emitir leyes y normas que promuevan y protejan la libertad de desarrollo económico y social a las personas que por una u otra circunstancia está siendo afectada por su condición vulnerable.

LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA: Establece en su artículo 38 libertad de asociación “garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad... y artículo 333 sobre libertad económica, la actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común...”¹³

A continuación, se enuncian una serie de leyes y normas legales concernientes al desarrollo económico relacionado al tema planteado en esta investigación:

Ley 590 de 2000, se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas. “...para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales...”¹⁴.

“Ley 789 de 2002”¹⁵ El artículo 40 de la Ley 789 de 2002 creó el Fondo Emprender FE como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, el cual será administrado por esa entidad y cuyo objeto exclusivo será financiar iniciativas empresariales en los términos allí dispuestos.

“Ley 1014 de 2006”, Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. “...que les permitan emprender iniciativas para la generación de ingresos por cuenta propia.”¹⁶

¹³ Constitución política de Colombia de 1991. Derecho de asociación; artículo 38: Se garantiza el derecho de libre asociación para el desarrollo de las distintas actividades que las personas realizan en sociedad. Editado por corte constitucional, consejo superior de la judicatura sala administrativa.

¹⁴ Ley 590 de 2000. Promueve el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia. Disponible en: <http://www.colsubsidio.com/PDFs/ley-590-de-2000.pdf>

¹⁵ Ley 789 de 2002. En el artículo 40. Crea el Fondo Emprender. Disponible en: <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=6778>

¹⁶ Ley 1014 de 2006. Fomento a la cultura de emprendimiento. Disposiciones analizadas por avance jurídico Casa Editorial. 17 de Marzo de 2016. Disponible en: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

El (CONPES) Consejo Nacional de Política Económica y Social, es la máxima autoridad nacional de planeación y se desempeña como organismo asesor del gobierno en todos los aspectos relacionados con el desarrollo económico y social del país, por lo cual establece:

“CONPES 3014 de 20 de febrero 2006”. Sobre política de estado para mejorar las condiciones de vida de la población de Buenaventura. “con el fin de fomentar y financiar la actividad productiva, el gobierno nacional promueve instrumentos para reducir las barreras de acceso al crédito de las MIPYMES de todos los sectores productivo...”¹⁷.

“CONPES 3484 del 13 de agosto de 2007”, sobre la política nacional para la transformación productiva y la promoción de las Mipymes. “...tienen como objetivo el logro de la transformación productiva y la mejora sostenible de la productividad y competitividad de las Microempresas y de las pymes...se constituyan en una fuente creciente de generación de ingresos y empleo de calidad...”¹⁸.

“CONPES 3660 de 10 de mayo 2010”. Sobre política para promover la igualdad de oportunidades para la población negra, afro colombiana, palenquera y raizal. “Desarrollo económico y etno-desarrollo...impulsa procesos de desarrollo económico dirigidos a garantizar la seguridad alimentaria...”¹⁹.

¹⁷ Conpes 3014 de 20 de febrero 2006. política de estado para mejorar las condiciones de vida de la población de Buenaventura. Bogotá. Disponible en: http://www.acnur.org/t3/uploads/media/COI_2074.pdf?view=1

¹⁸ CONPES 3484 del 13 de agosto de 2007. política nacional para la transformación productiva y la promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas: un esfuerzo público-privado. Bogotá. 10 de mayo de 2010. Disponible en: <http://www.huila.gov.co/documentos/C/CONPES3484de2007.pdf>

¹⁹ Conpes 3660 de 10 de mayo 2010. política para promover la igualdad de oportunidades para la población negra, afro colombiana, palenquera y raizal. Bogotá. 10 de Mayo de 2010. Disponible en: <http://www.convergenciagnoa.org/images/Documentospdf/legislacion/CONPES%203660.pdf>

LEY 70 DE 1993 o ley de negritudes

Tiene por objeto, establecer mecanismos para la protección de la identidad cultural y de los derechos de las Comunidades Negras de Colombia. Algunos de sus artículos son:

ARTÍCULO 50. El Gobierno fomentará y financiará actividades de investigación orientadas a la promoción de los recursos humanos y al estudio de las realidades y potencialidades de las comunidades negras, de manera que se facilite su desarrollo económico y social. Así mismo, propiciará la participación de estas comunidades en los procesos de planeación, coordinación, ejecución y evaluación de dichas investigaciones.

ARTÍCULO 51. Las entidades del Estado en concertación con las comunidades negras, adelantarán actividades de investigación, capacitación, fomento, extensión y transferencia de tecnologías apropiadas para el aprovechamiento ecológico, cultural, social y económicamente sustentable de los recursos naturales, a fin de fortalecer su patrimonio económico y cultural.

ARTÍCULO 52. El Gobierno Nacional diseñará mecanismos especiales financieros y crediticios que permitan a las comunidades negras la creación de formas asociativas y solidarias de producción para el aprovechamiento sostenido de sus recursos y para que participen en condiciones de equidad en las asociaciones empresariales que con particulares puedan conformar dichas comunidades.

ARTÍCULO 53. En las áreas de amortiguación del Sistema de Parques Nacionales ubicados en las zonas objeto de esta ley se desarrollarán, conjuntamente con las comunidades negras, modelos apropiados de producción, estableciendo estímulos económicos y condiciones especiales para acceder al crédito y capacitación.

4.3 MARCO TEÓRICO

A lo largo de la historia de la humanidad el concepto de emprendimiento ha estado presente debido a la necesidad de los seres humanos por superar los constantes problemas sociales y económicos que se presentan, en los últimos años el emprendimiento ha sido establecido como la plataforma del progreso, crecimiento y desarrollo de un país. Actualmente, el emprendimiento tiene una gran importancia debido a los constantes problemas económicos que experimentan las personas.

El emprendimiento se ha establecido en el área del saber tomando un papel esencial e interesante en el campo del desarrollo empresarial en países de economías ascendente, puesto que se observa como una oportunidad para mejorar el desarrollo económico y social de la sociedad.

El autor Alan Gibb, “propone que se incorpore la educación empresarial en las entidades educativas, se basa en 4 factores que se complementan para obtener como resultado el proceso empresarial para la constitución y el desarrollo de una empresa,”²⁰ que son: motivación y determinación, la cual da a conocer los factores culturales que dificultan o apoyan el proceso de inicio de una nueva empresa; idea y mercado, muestra la factibilidad real de la oportunidad de negocio; habilidades, expresan todas las experiencias, conocimientos y competencias que el emprendedor necesita para poder dirigir exitosamente su negocio, y los recursos, que son la variable económica del proceso, el cual representa la identificación y consecución de todos los recursos que la empresa requiera, es decir, tecnológica, humana, física, entre otros.

El emprendimiento ha tenido una gran cantidad de definiciones provenientes de diversos autores, que coinciden o se diferencian según desde el punto de vista en que estos autores lo miren.

La primera definición de emprendedor “entrepreneur” fue por el economista irlandés-francés Richard Cantillon lo definió como “la persona que paga un cierto precio para revender un producto a un precio incierto, por ende, tomando decisiones acerca de la obtención y el uso de recursos, y admitiendo consecuentemente el riesgo en el emprendimiento”²¹. Es decir, que el emprendedor es aquel que realiza la acción de negociar (trueque), de prestar atención hacia los factores de riesgos y sobre todo a gestionar los recursos económicos convirtiéndose en una persona productiva.

²⁰ Flórez Andrade, Julio. Como crear y dirigir la nueva empresa. Tercera Edición. Bogotá. 2007 Adriana Gutiérrez. 1 de abril del 2016.

²¹ Cantillon, Richard, fue economista e inicio la implementación del término entrepreneur en la literatura económica. Disponible en línea: <https://es.wikipedia.org/wiki/Emprendedor> 1 de abril del 2016.

Autores como Jean Baptiste Say, afirmó que el entrepreneur “es un individuo líder, previsor, tomador de riesgos y evaluador de proyectos, y que moviliza recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de alta productividad”²².

Este concepto puede ser aplicado a los habitantes de la ciudadela por medio de la plena identificación de individuos que posean las anteriores características y tenga la aptitud y la actitud para la aplicación de las mismas logrando hacer un aporte al desarrollo económico (fomentando la producción de desarrollo económico dentro de la ciudadela, generando empleos, y oportunidades de desarrollo social) en una comunidad vulnerable como son los habitantes de la ciudadela san Antonio.

Según Jeffry Timmons el emprendimiento empresarial “es una estrategia de desarrollo que cuenta con cualidades como elasticidad; donde el individuo debe de tener la capacidad de responder al cambio, ser creativo e innovador, debe tener iniciativa de llevar a cabo proyectos útiles”²³. Sin duda alguna desde tiempo atrás se ha evidenciado que el emprendimiento es una de las armas más esenciales para combatir de manera estratégica, necesidades insatisfechas, el desempleo, problemas económicos, permitiendo un progreso positivo indudable en la sociedad al ser aplicada y desarrollada por aquel individuo con espíritu empresarial.

Una oportunidad de negocio es fácilmente identificada por aquel individuo con espíritu empresarial que percibe una necesidad insatisfecha o un problema asociado a su satisfacción de una necesidad familiar o en una comunidad, esto se convierte en una idea de negocio en tanto se compruebe la existencia de dicha necesidad o problema y la viabilidad de la misma, partiendo de esto el emprendedor se formula y evalúa un proyecto de inversión donde la intención es la creación de bienes o servicios los cuales serán ofrecidos a la comunidad para suplir una necesidad insatisfecha en su núcleo familiar o en la comunidad.

La empresa familiar o los negocios familiares se han convertidos en una alternativa común en comunidades vulnerables, ya que estos permiten “realizar una actividad comercial la cual estará dividida entre sus integrantes las tareas iniciales y sus beneficios”,²⁴ con el fin de que se contribuya a mitigar su situación de vulnerabilidad en cuanto a la economía, aunque con el pasar del tiempo es inevitable que surjan inconvenientes familiares que afecten de manera negativa el negocio.

²² Jean, Baptiste Say, economista y empresario francés. Autor de la conocida ley de los mercados o ley de Say. En la economía esta ley de Say indica que no puede haber demanda sin oferta, es decir, que la oferta crea su propia demanda. Disponible en: <http://es.slideshare.net/Silvanaolayaz/emprendimiento-escuelas-teoricas-contexto-y-conceptos-1-46995141>

²³ Jeffry Timmons. El emprendimiento. En: Varela V. Rodrigo. Innovación Empresarial, Arte y ciencia en la Creación de Empresas. Tercera Edición. Bogotá. María Fernanda Castillo. 2008. P. 182

²⁴ Amaru Maximiano, Cesar Antonio. Administración para emprendedores. Fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios. Primera edición. 2008. Pablo Miguel Guerrero Rosas. P.33

Según Timmons el espíritu empresarial, “Es una forma de pensar, razonar y actuar, enmarcada en la obsesión por la oportunidad, con un enfoque integral y holístico, con un liderazgo muy bien balanceado”²⁵.

Se puede decir que una persona con un espíritu empresarial realiza de manera espontánea una exploración en su entorno e identifica oportunidades de negocios y simultáneamente con la identificación permite que surja la imaginación, innovación, creación, y visión donde posteriormente nace el deseo de crear una empresa que 1. Supla una insatisfacción, 2. Le genere ingresos, 3. Brinde oportunidad de empleo y 4. Contribuya al bienestar socioeconómico, aportando al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes en una comunidad determinada.

El método de Timmons identifica tres claves para poder transformar una idea de negocio en un emprendimiento empresarial exitoso, primeramente pone su mirada en el emprendedor/es, segundo en la oportunidad identificada y finalmente en los recursos que se necesitará, para llevar a cabo todo este proceso es necesario que además de que el individuo tenga un espíritu empresarial también cuente con información necesaria y maneje todos los elementos que giran alrededor de un plan de negocio, aplicando principalmente su conocimiento en el desarrollo de la oportunidad identificada.

La identificación de oportunidad hace referencia a percibir una necesidad insatisfecha en una población y ésta da origen a una posible idea para satisfacerla, en Buenaventura específicamente en la ciudadela San Antonio cuenta con un potencial mercado que hacen de la misma un lugar interesante para la identificación de oportunidad empresarial.

Los recursos son elementos necesarios para emprender una idea empresarial los cuales pueden surgir de la persona que quiera emprender o de contribuciones hechas por su familiares o amigos, en este caso los habitantes de la ciudadela tendrán que aportar sus ahorros o empezar a tocar puertas en búsqueda de aporte económicos para la obtención de los recursos necesarios. El equipo emprendedor es vital en el proceso de hacer crecer un negocio y convertir en realidad una idea empresarial la cual dependerá de varios componentes, entre estos el conocimiento, compromiso, pasión y disposición que el emprendedor tenga para aprovechar la oportunidad empresarial.

²⁵ Timmons, op. Cit., p 27

Por otro lado está el autor Andy Freire, con su “teoría del Triángulo Invertido”²⁶ donde explica que existen tres componentes en todo proceso de emprendimiento, en donde el punto de apoyo es el emprendedor o un grupo de estos que conjugan su energía creativa y su capacidad de gestión, el cual requiere de dos componentes vitales que son: La idea de negocio con viabilidad en el mercado y el capital, es decir, debe existir un equilibrio entre el punto de apoyo y los otros componentes, pero principalmente en el emprendedor que es el punto de apoyo, el cual debe estar estable, con firmeza, ánimo, esfuerzo y sus ideas claras para que el modelo del triángulo invertido no se derrumbe.

El motivo por el cual la idea de emprendimiento no tenga éxito, se dará por la falta de uno de los tres componentes, es decir, el emprendedor no hizo una buena gestión, el proyecto emprendido era equivocado o no se obtuvo el capital suficiente para su ejecución.

En general, para alcanzar el desarrollo del emprendimiento empresarial debe haber una adecuada relación entre el conocimiento, la capacidad de gestión, inversión, pasión y muchas ganas de hacer realidad la idea de negocio. Actualmente la creación de empresa demanda una tendencia hacia una visión integral y tecnológica que permite el apoyo de iniciativas de emprendimiento empresarial individuales y grupales para que los negocios garanticen la calidad e innovación que se necesita para satisfacer una necesidad en el segmento de mercado.

²⁶ Andry Freire. Emprendedor. En: Silva Duarte Jorge Enrique. Emprendedor Crear su propia empresa. Luis Javier Buitrago. Bogotá 2008. P. 34

4.4 MARCO CONCEPTUAL

Emprendedor: Es quien “sabe descubrir, identificar una oportunidad de negocio en concreto y entonces se dispondrá a organizar o conseguir los recursos necesarios para comenzarla y más luego llevarla a buen puerto”²⁷.

Empresario: Es quien “se encarga de dirigir, controlar y supervisar todas las acciones que se llevan a cabo en la empresa”²⁸.

Emprendimiento empresarial: Es la iniciativa de una persona por llevar a cabo una idea o proyecto de negocio mediante la identificación de una necesidad insatisfecha en un entorno determinado.

Espíritu empresarial: Es un impulso ubicado en el interior del ser (espíritu, alma, cuerpo) de una persona que lo motiva a que quiera, desee, y anhele emprender un negocio.

Empresa familiar: “Es una iniciativa que tiene como objetivo mejorar la condición socioeconómica de una familia”.²⁹

Idea de negocio: “Es el producto o servicio que se quiere ofrecer al mercado”³⁰.

Caracterizar: Señalar las cualidades o rasgos característicos de una persona o cosa.

Socioeconómico: Hace referencia a la sociedad considerada en términos económico y social.

Factibilidad: Hace referencia a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas propuestas.

Comunidad vulnerable: grupo de personas que por sus características de desventaja por edad, sexo, estado civil, nivel educativo, etnia, situación física o mental, requieren de un esfuerzo adicional para incorporarse al desarrollo y a la convivencia. Su nivel económico no les permite adquirir una cantidad suficiente de alimentos para poder desempeñar sus actividades económicas y sociales satisfactoriamente.

²⁷ Definición ABC. Disponible en: <http://www.definicionabc.com/economia/emprendedor.php>. 2016.

²⁸ Aula Mass. Disponible en: <http://aula.mass.pe/manual/%C2%BFque-es-un-empresario>. 2012.

²⁹ Administración para emprendedores. Fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios. P.33

³⁰ Empeñe pyme. Disponible en: <http://www.empeñepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio>. 2016

5. ASPECTOS METODOLÓGICO

5.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La presente investigación se enmarca bajo el tipo de investigación descriptiva, la cual propone identificar las características socioeconómica de los habitantes de la ciudadela San Antonio y determinar las ideas de emprendimiento empresarial, a través de dichos resultados se logrará conocer sus condiciones socioeconómicas e ideas de negocios las cuales podrán ser analizadas y ejecutadas por ellos, mediante un modelo de emprendimiento empresarial que permite el estudio de factibilidad de dichas ideas.

5.2 MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

El método utilizado para el alcance de los objetivos planteados es a través de encuestas realizadas directamente a la población objetivo (padres de familias que habitan en la ciudadela San Antonio en el distrito de Buenaventura), sin escatimar la relevancia que determina la información documentada en otros medios.

Métodos a utilizar:

El método de observación: Desde el año 2013 al iniciarse la reubicación hacia la ciudadela San Antonio, se observó y se escuchó en diferentes medios de comunicación y a través de comentarios de personas conocidas sobre el proyecto de expansión portuaria que adelanta el gobierno nacional en unión con la alcaldía de Buenaventura, el cual para llevarse a cabo se debió reubicar a los habitantes de las zonas de bajamar hacia la ciudadela San Antonio.

El método documental: Por medio de este método se recopila información mediante documentos y base de datos proporcionada por COMFANDI (Nombre, edad, Dirección y # de vivienda, documento de identidad, estado civil) entidad encargada del macroproyecto ciudadela San Antonio en el distrito de Buenaventura.

Encuesta: Por medio de este instrumento se realizará diferentes preguntas que arrojaran un diagnostico valioso para el cumplimiento de los objetivos planteados en la investigación.

Metodología: A través de la información primaria recolectada se procederá a realizar un estudio de las variables, para dar respuestas a los objetivos planteados.

5.3 FUENTES DE INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizará fuente de información primaria y secundaria.

Fuentes Primarias: Es la información obtenida directamente por el investigador, se aplicará para el desarrollo del planteamiento del problema y en el proceso de desarrollo de la investigación. Esta información será construida a través de encuestas dirigidas a 261 (padres) habitantes de la ciudadela San Antonio, además de sondeos que se les puedan realizar a entidades en el distrito que puedan ser de apoyo informativo para la investigación.

Fuentes Secundaria: Será utilizada para la construcción de los antecedentes, aspectos metodológicos, marcos de referencia, y en la etapa de diseño del proceso de la investigación la cual está se apoyará en libros, periódicos, fuentes electrónicas, artículos, videos, revistas, y documentos, que se han utilizado para el desarrollo de la etapa antes mencionada, además ayudará para el análisis de los resultados obtenidos en la investigación.

5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La principal técnica de recolección de información a utilizar en el transcurso de la investigación es la encuesta. Se realizará por medio del método aleatorio simple a la población objeto: Padres de familia residentes en la ciudadela San Antonio.

5.5 POBLACIÓN Y MUESTRA

El campo de estudio de la presente investigación está compuesto por “19.000 habitantes”³¹ ubicados en la ciudadela San Antonio, estos conforman “3.400 hogares”³² de los cuales se tomará una muestra óptima de 261 padres de familia a encuestar.

N= 3.400 viviendas

Nivel de Confianza = 93.5% → Z= 1.85

Margen de error = → 5.5% → 0.055 P=0.5 q= 0.5

P+q= 1

q=1- p

q=1-0.5= 0.5

q=0.5

$$n = \frac{N Z^2 p \times q}{(N - 1) E^2 + Z^2 p \times q}$$

$$n = \frac{3.400 \times (1.85)^2 (0.5) \times (0.5)}{(3.400 - 1) \times (0.055)^2 + 1.85^2 \times (0.5) \times (0.5)} = \mathbf{261} \text{ Padres de familia a encuestar}$$

- Población objeto: Padres de familia residentes en la ciudadela San Antonio en el distrito de Buenaventura.

³¹ Legiscomex es un portal para la gestión del comercio internacional, con noticias actualizadas de diversos países. <http://www.legiscomex.com/BancoConocimiento/P/problematika-buenaventura-afectacion-comercio-puerto-rci284/problematika-buenaventura-afectacion-comercio-puerto-rci284.asp?CodSubseccion=389&numarticulo=&CodSeccion=190>

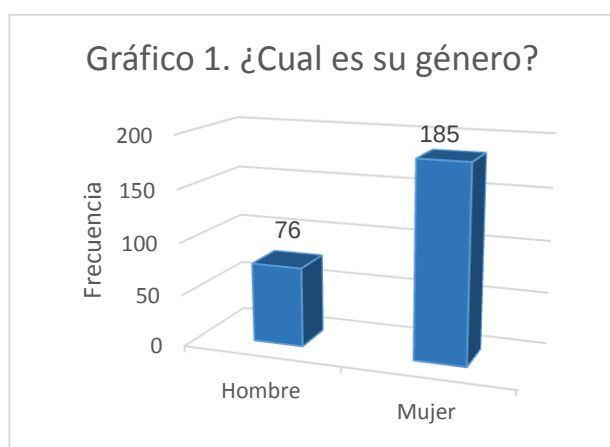
³² Según el documento técnico de soporte Macroproyecto de Interés Social Nacional de la ciudadela San Antonio en Buenaventura desarrollado por el ministerio de ambiente, vivienda y desarrollo territorial fueron reubicadas 3400 hogares a la ciudadela San Antonio. <https://es.scribd.com/doc/27164059/Macroproyecto-de-Interes-Social-Nacional-SAN-ANTONIO>. Mayo 3-2017

6. RESULTADOS

GÉNERO

En total se aplicaron 261 encuestas dirigidas a los padres de familias de la comunidad de San Antonio, de los padres entrevistados, el 29.1% son hombres y el 70.9 % son mujeres. Este resultado se debe a que en el momento de la aplicación de la encuesta, se encontraban en el hogar las madres de familia, pues generalmente el hombre o jefe de hogar por lo común se encuentra laborando en búsqueda del sustento familiar. Como el interés es evaluar la idea de emprendimiento familiar, tanto el hombre como la mujer pueden facilitar la información requerida en el estudio.

Tabla 1. Género de los padres de familia



Fuente: Elaboración Propia

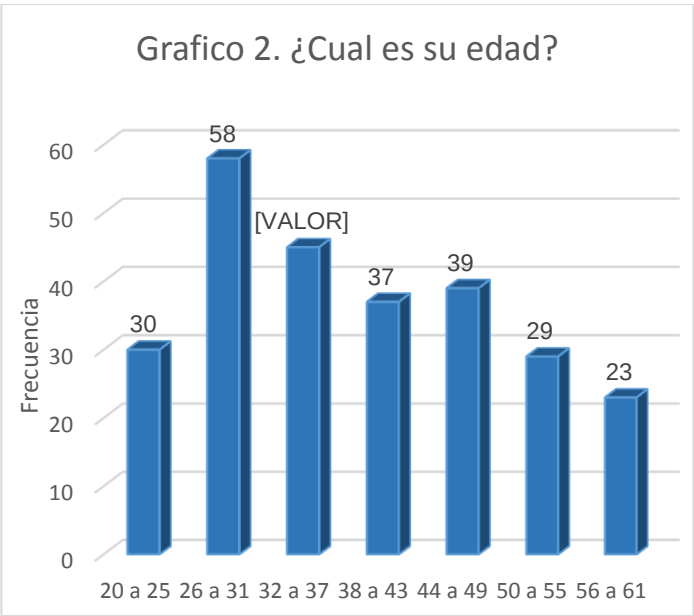
Género de los padres de familia		
Genero	Frecuencia	%
Hombre	76	29,1
Mujer	185	70,9
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

EDAD

Es importante resaltar que el 22.2% de los padres de familia son muy jóvenes, con una edad promedio comprendida entre 26 a 31 años de edad, y el 51% tienen edades que oscilan entre 20 y 37 años. Dicho resultado muestra claramente que dicha comunidad, por ser padres de familia muy jóvenes, con una responsabilidad de buscar y suplir el sustento para sus hijos conlleva a la existencia de una mayor posibilidad de emprender con éxito un negocio, además de que poseen la voluntad, la energía, la fuerza y el entusiasmo propio de la juventud la cual contribuye a identificar y desarrollar oportunidades de negocio innovadora las cuales cuentan con un mayor potencial de crecimiento económico.

Tabla 2. Edad de los padres de familia



Fuente: Elaboración Propia

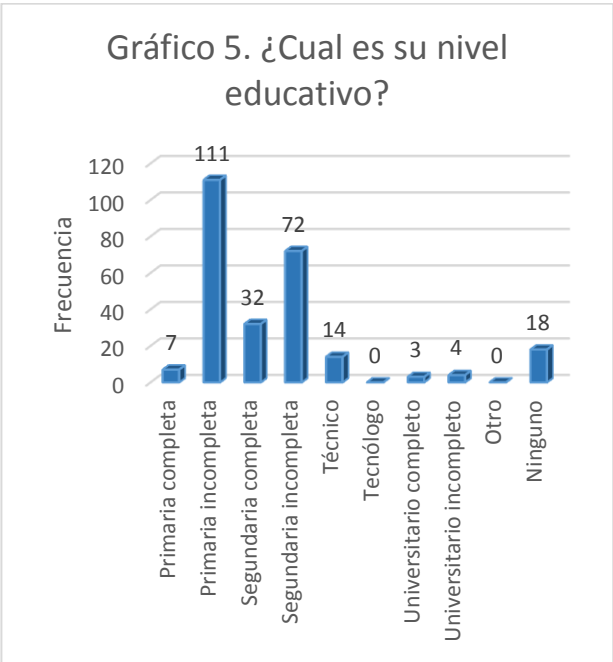
Edad de los padres de familia			
Edad	Frecuencia	%	Frec. Acumulada
20 a 25	30	11,5	11,5
26 a 31	58	22,2	33,7
32 a 37	45	17,2	51,0
38 a 43	37	14,2	65,1
44 a 49	39	14,9	80,1
50 a 55	29	11,1	91,2
56 a 61	23	8,8	100,0
Total	261	100,0	X

Fuente: Elaboración Propia

NIVEL EDUCATIVO

Es de gran importancia saber que en la comunidad de san Antonio el 42,5% de los padres encuestados no lograron terminar de manera integral la primaria, esto hace referencia a que una de las características de esta comunidad vulnerable es la deficiencia de necesidades básicas insatisfechas, por ejemplo, la falta de alimento influye significativamente en la deserción de la educación debido a que la necesidad de alimentarse se convierte en prioridad que motiva a buscar el sustento diario, abandonando de esta manera la educación. Por otro lado, la deficiencia educativa ocupa un lugar relevante a la hora de emprender una idea de negocio, ya que es a través del conocimiento previo a la puesta en marcha del negocio que se logra ejercer la actividad empresarial, además es necesario contar con información actualizada para logra el desarrollo eficiente de la idea empresarial, con los anteriores resultados también se evidencia la falta de educación especialmente en el tema de emprendimiento empresarial, por tal motivo, esto lleva a la necesidad de implementar un modelo de emprendimiento empresarial como base para el estudio de factibilidad de las ideas de emprendimiento de las familias de la ciudadela san Antonio, ya que los padres no cuentan con las bases necesarias para dirigir y administrar una idea empresarial.

Tabla 3. Nivel educativo de los padres de familia



Nivel educativo de los padres de familia		
Nivel Educativo	Frecuencia	%
Primaria completa	7	2,7
Primaria incompleta	111	42,5
Secundaria completa	32	12,3
Secundaria incompleta	72	27,6
Técnico	14	5,4
Tecnólogo	0	0,0
Universitario completo	3	1,1
Universitario incompleto	4	1,5
Otro	0	0,0
Ninguno	18	6,9
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

Fuente: Elaboración Propia

ESTADO CIVIL

En la gráfica anterior se observa que en la comunidad de san Antonio el 59,8 % de los padres de familia viven en unión libre, esto es debido a que desconocen la importancia del matrimonio, además por su condición de vulnerabilidad (especialmente su situación económica) no se le facilita realizarla. Con este resultado se evidencia la posibilidad de que la realización, desarrollo y durabilidad de la idea de negocio podría llegar a su fin, porque los padres al no estar casados perciben con facilidad la posibilidad de no seguir viviendo juntos en cualquier momento por diferentes motivos o situaciones que se presenten, por lo que difícilmente se continuaría con el negocio, lo que se llegaría a la disolución del mismo, además por su falta de conocimiento en cuanto a la administración de un negocio, no logran percibir con exactitud las consecuencias (pérdida de tiempo y dinero) que acarrea el terminar con la idea empresarial.

Tabla 4. Estado civil de los padres de familia



Fuente: Elaboración Propia

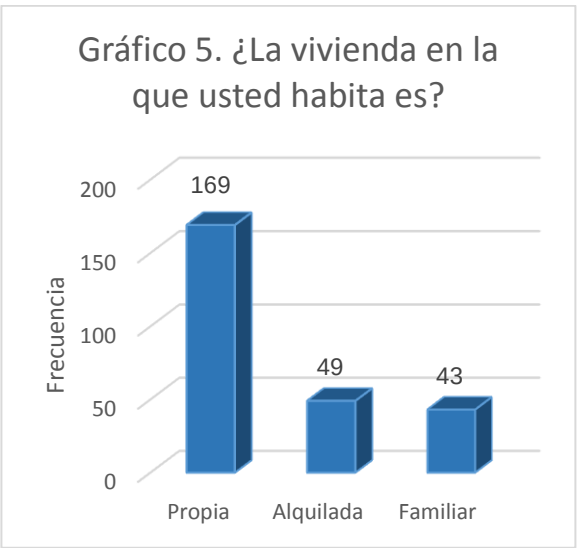
Estado civil de los padres de familia		
Estado civil	Frecuencia	%
Soltero	46	17,6
Casado	29	11,1
Unión libre	156	59,8
Separado	21	8,0
Viudo	9	3,4
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

VIVIENDA DE LOS PADRES DE FAMILIA

De las familias encuestadas el 64.8% tienen vivienda propia, lo cual es un motivo interesante y de gozo para las familias las cuales anteriormente vivían en casas palafíticas, al contar con casa propia ha hecho que se contribuya a mejorar sus condiciones de bienestar y salubridad, también su situación económica, porque no tienen la necesidad de estar pagando mensualmente un arriendo, además, estas viviendas podrían ser aprovechadas por las familias para adecuar y desarrollar la idea empresarial, logrando así, la participación de los miembros que conforman la familia y al mismo tiempo generar ingresos económicos que benefician a todo el núcleo familiar.

Tabla 5. Vivienda de los padres de familia



Fuente: Elaboración Propia

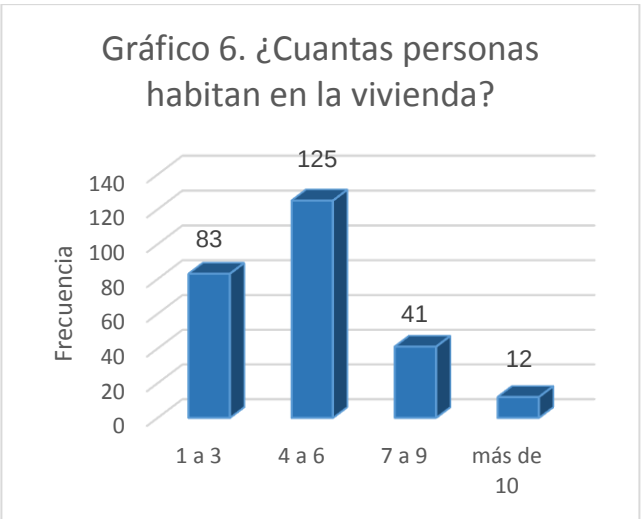
Vivienda de los padres de familia		
Vivienda	Frecuencia	%
Propia	169	64,8
Alquilada	49	18,8
Familiar	43	16,5
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

NÚMERO DE PERSONAS POR VIVIENDA

En la información anterior se observa que en la comunidad de la ciudadela san Antonio el 47,9% de las familias encuestadas cuentan con un número de 4 a 6 habitantes por vivienda, esta cifra indica de manera general que las familias de San Antonio son numerosas, además este resultado tiene ventajas y desventajas en el núcleo familiar a la hora de emprender una idea de negocio, una de las desventajas es el no saber separar los conflictos familiares con la responsabilidad laboral en la empresa familiar, esto afecta de manera negativa al negocio ya que por la existencia de conflictos familiares donde generalmente son involucrados las emociones y sentimientos, los cuales llevan a que los miembros no adquieran la seriedad y la responsabilidad que se necesita a la hora de ejecutar las diferentes labores que se deben llevar a cabo en la administración de un negocio, por otro lado, al tener una familia numerosa tiene beneficios siempre y cuando los miembros de la familia sean incorporados en la planeación y ejecución de la idea empresarial, porque de esta manera se facilita las diferentes gestiones que se deben llevar a cabo, ya que cada persona se podría ser cargo de una o más funciones específicas en la idea empresarial, también resultar favorable porque de esta manera se disminuye la posibilidad de tener que contratar a una persona ajena al núcleo familiar.

Tabla 6. # de personas por vivienda



Fuente: Elaboración Propia

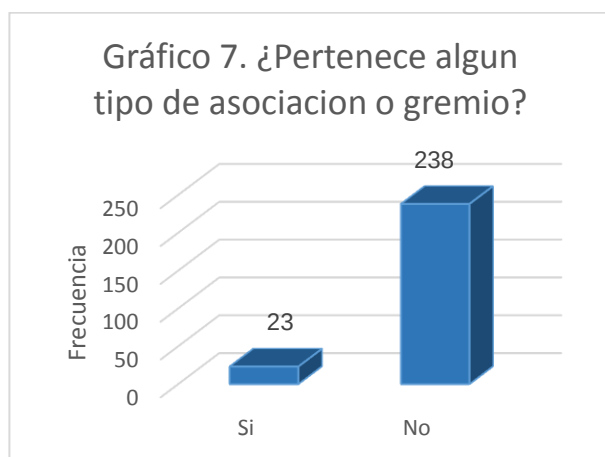
Número de personas por vivienda		
# de personas	Frecuencia	%
1 a 3	83	31,8
4 a 6	125	47,9
7 a 9	41	15,7
más de 10	12	4,6
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

PERTENECE A UNA ASOCIACIÓN O GREMIO

Con el posterior resultado se evidencia que el 91,2% de los padres encuestados no hacen parte de una asociación lo que no es bueno por lo que al no pertenecer a un gremio como por ejemplo, a la junta de acción comunal de la ciudadela posiblemente se estaría desaprovechando oportunidades que traen beneficios a toda la familia, incluso estaría perdiendo la oportunidad de ser beneficiado económicamente o con recursos físicos para poner en marcha su idea empresarial ya que estas entidades cuentan con el apoyo de la administración distrital de buenaventura para los diferentes actividades o eventos que quieran realizar para beneficiar a la comunidad.

Tabla 7. Pertenecen a una asociación o gremio



Fuente: Elaboración Propia

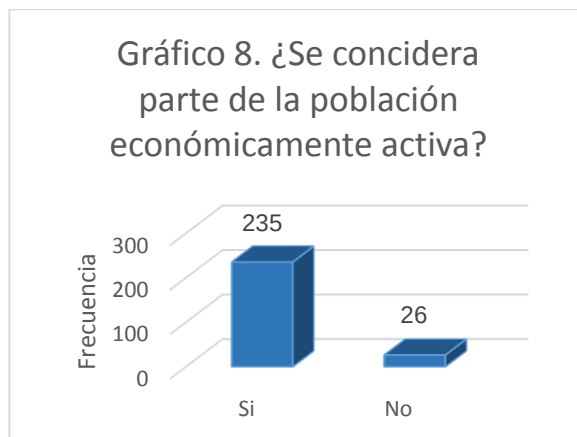
Pertenecen a una asociación o gremio		
Asociación	Frecuencia	%
Si	23	8,8
No	238	91,2
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

De la información anterior se puede decir que, el 90% de los padres de familia encuestados cuentan con todas las condiciones de edad, actitud y vigor para ejercer diversas actividades laborales entre éstas la de crear y desarrollar su propia idea empresarial.

Tabla 8. Población económicamente activa



Fuente: Elaboración Propia

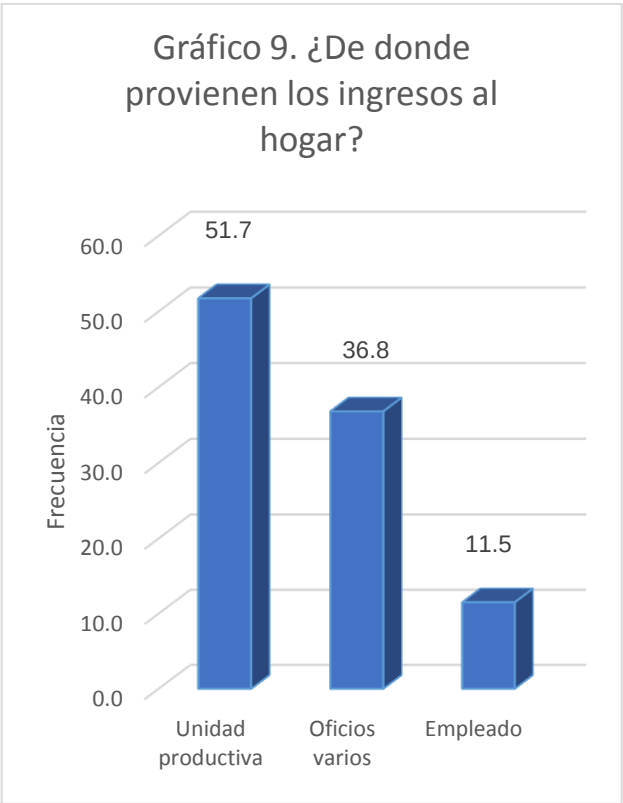
Población económicamente activa		
Activa	Frecuencia	%
Si	235	90,0
No	26	10,0
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

DE DONDE PROVIENEN LOS INGRESOS DEL HOGAR

En cuanto a la procedencia de los ingresos económicos al hogar, los resultados arrojaron que el 51,7% de los hogares tienen ingreso por concepto de la unidad productiva que realizan, es decir, se dedican a realizar una sola actividad laboral, en comparación con el 36,8% que ejerce oficios varios, estos realizan más de una actividad laboral.

Tabla 9. Ingresos de los padres de familia



Fuente: Elaboración Propia

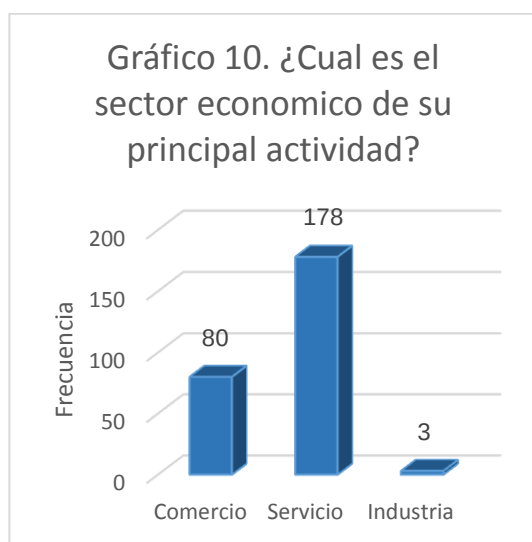
Ingresos de los padres de familia		
Ingreso	Frecuencia	%
Unidad productiva	135	51,7
Oficios varios	96	36,8
Empleado	30	11,5
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

Sector económico del empleo principal

Los resultados de la encuesta arrojaron que de los padres encuestados el 68,2% realiza su principal actividad laboral en el sector del servicio, esta cifra muestra que los padres de familia de la comunidad de san Antonio debido a sus condición de vulnerabilidad cuentan con una mayor posibilidad de laboral principalmente en dicho sector, seguido del sector del comercio con un 30,7% , ambos sectores son relevantes para los trabajadores ya que por medio de estos adquieren experiencias en cuanto a la comunicación y servicio al cliente, lo cual es de mucha ayuda y avance para el aprendizaje de uno de los puntos relevantes a la hora de la puesta en marcha de una empresa.

Tabla 10. Sector económico del empleo



Fuente: Elaboración Propia

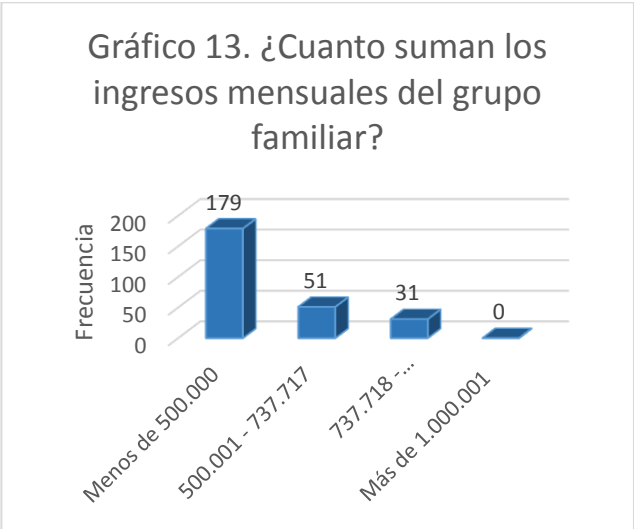
Sector económico del empleo		
Sector	Frecuencia	%
Comercio	80	30,7
Servicio	178	68,2
Industria	3	1,1
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

INGRESOS MENSUALES DEL GRUPO FAMILIAR

En cuanto a la suma de los ingresos mensuales el 68,6% del grupo familiar de los padres de familia manifiestan que sus ingresos son menores de \$500.000 pesos y solo el 19,5% manifiesta que sus ingresos oscilan en promedio entre \$500,001 a \$737.717 de pesos, con relación a lo anterior se puede decir que esta comunidad al momento de querer desarrollar ideas de emprendimiento podrían tener dificultad para ejecutarla teniendo en cuenta que no cuenta con los recursos económicos para iniciar su funcionamiento.

Tabla 11. Ingresos mensuales del grupo familiar



Fuente: Elaboración Propia

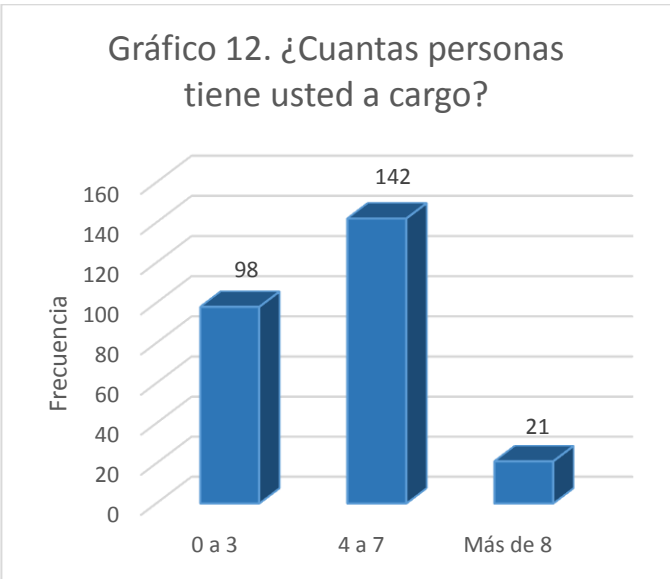
Ingresos mensuales del grupo familiar			
Ingresos	Frecuencia	%	Frec. Acumulada
Menos de 500.000	179	68,6	68,6
500.001 – 737.717	51	19,5	88,1
737.718 - 1.000.000	31	11,9	100
Más de 1.000.001	0	0,0	100,0
Total	261	100,0	x

Fuente: Elaboración Propia

NÚMERO DE PERSONAS A CARGO DE LOS PADRES

Un dato interesante encontrado en el desarrollo de los resultados es que de los padres de familias encuestados el 179,5% tienen de 4 a 7 personas a cargo, lo cual no es tan beneficioso debido a las condiciones socioeconómicas que tienen las familias, este número de personas posiblemente dificulta el buscar el bienestar integral de todos los miembros de la familia, pero así mismo puede ser provecho si cada uno de los miembros del núcleo familiar ejercen un rol dentro de la creación de una empresa de carácter familiar.

Tabla 12. # de personas a cargo de los padres



Fuente: Elaboración Propia

Número de personas a cargo de los padres		
# de personas	Frecuencia	%
0 a 3	98	37,5
4 a 7	142	179,5
Más de 8	21	8,0
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

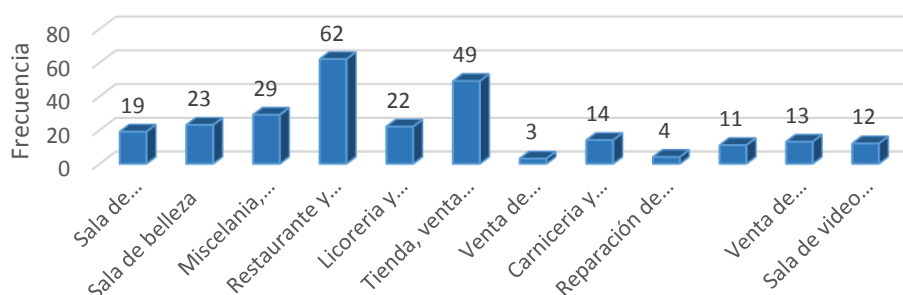
IDEA DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL

Los datos más significativos obtenidos en la encuesta son que el 23,8 % de los padres encuestados prefieren tener negocios de restaurante y comidas rápidas y el 18,7 % una tienda y/o venta de frutas y verduras, por lo que se puede decir que los padres encuestados prefieren tener negocios relacionados con los sectores del servicio y el comercio. Su mayor preferencia es congruente con la realización de su principal empleo desarrollado en el sector del servicio, ya que por medio de este han obtenido experiencia laboral en dicho sector y facilita la gestión de la realización de su idea empresarial.

Tabla 13. Ideas de emprendimiento empresarial de los padres de familia

Ideas de emprendimiento empresarial de los padres de familia		
Ideas de emprendimiento	Frecuencia	%
Sala de internet, venta de minutos y fotocopias	19	7,3
Sala de belleza	23	8,8
Miscelánea, bisutería y todo a 5 mil	29	11,1
Restaurante y comidas rápidas	62	23,8
Licorería y dulcería	22	8,4
Tienda, venta de frutas y verduras	49	18,7
Venta de bebidas típicas, chicha de papachina y jugos de tres frutas	3	1,1
Carnicería y venta de marisco	14	5,3
Reparación de parlantes, computadores y celulares	4	1,5
Venta de artículos para el aseo y lencería para el hogar	11	4,2
Venta de zapatillas y ropa para damas y caballeros	13	5,0
Sala de video juegos	12	5,0
Total	261	100,0

Gráfico 13. ¿Cual es su idea de emprendimiento empresarial?



Fuente: Elaboración Propia

SECTOR ECONÓMICO DE LA IDEA DE EMPRENDIMIENTO

De acuerdo a los resultados arrojados en la encuesta dirigida a esta comunidad el 54.4% de las familias manifiestan que al momento de implementar una idea de negocio ésta se dedicaría a la actividad del servicio, considerando que para ellos resulta más beneficioso ya que ésta es una actividad en la que actualmente están ejerciendo en su lugar de trabajo. El sector del comercio también tiene una cifra interesante entre padres de familia, el 44.4% prefieren tener negocios orientados al sector del comercio ya que no requiere que tenga que fabricar el o los productos para ponerlos a disposición de los consumidores, sino que se dedicarían solamente a la compra y venta de los mismo.

Tabla 14. sector económico de la idea empresarial



Fuente: Elaboración Propia

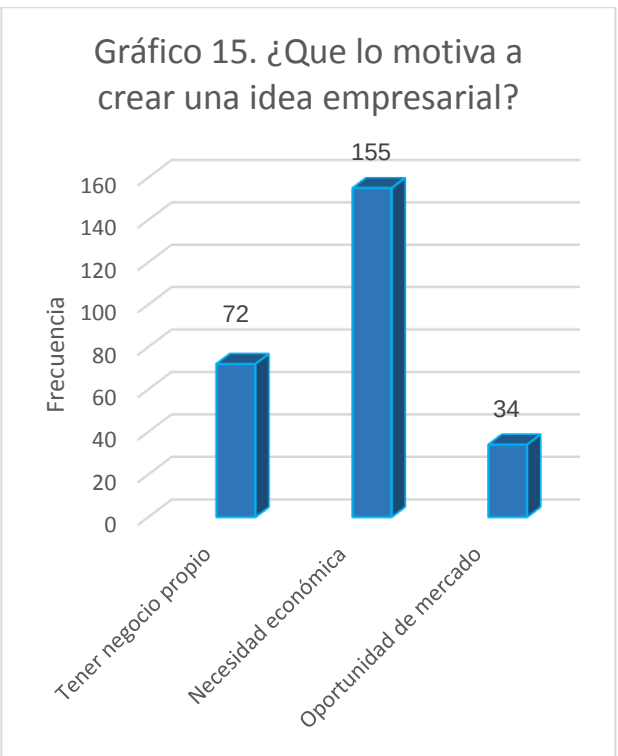
sector económico de la idea empresarial		
Sector	Frecuencia	%
Comercio	116	44,4
Servicio	142	54,4
Industria	3	1,2
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

MOTIVO DE CREACIÓN DE LA IDEA EMPRESARIAL

Es importante saber que de los padres encuestados el 59.4% son motivados a crear un negocio por necesidad económica, y el 27,6% desean tener un negocio propio. Estos datos muestran que esta comunidad anhela principalmente crear una idea empresarial y mejorar su situación económica mediante la creación de un negocio que les permita acceder al mercado, mejorar su situación económica y de esta manera contribuir a optimizar su calidad de vida.

Tabla 15. Motivo de la creación de la idea empresarial



Fuente: Elaboración Propia

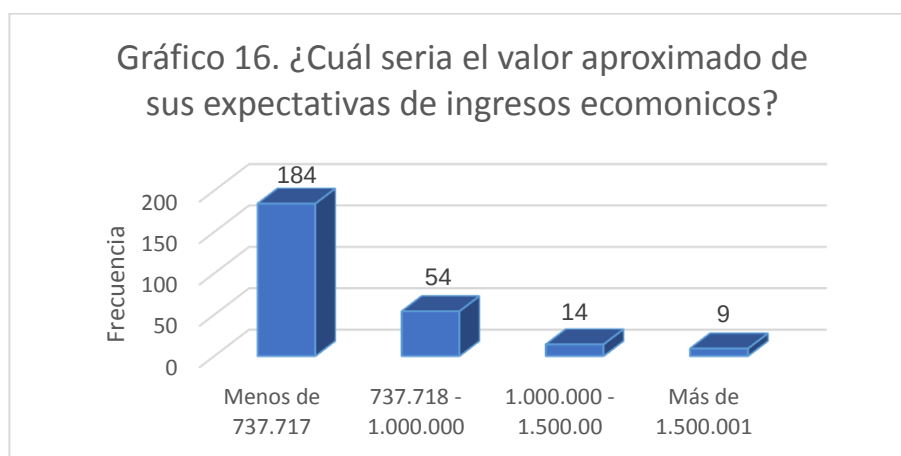
Motivo de la creación de la idea empresarial		
Motivo	Frecuencia	%
Tener negocio propio	72	27,6
Necesidad económica	155	59,4
Oportunidad de mercado	34	13,0
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

EXPECTATIVAS DE INGRESOS ECONÓMICOS

De acuerdo a la encuesta aplicada a los padres de familia en la ciudadela san Antonio, se determina que el 70.5 % de los padres encuestados tienen un valor de sus expectativas de ingresos no más de un salario mínimo legal vigente (737.717 pesos), y el 20,7% tienen expectativas de ingresos que oscilan entre 737.717 pesos y 1.000.000 de pesos, este resultado muestra que la gran mayoría de los padres se conformarían con recibir mensualmente hasta 1.000.000 pesos.

Tabla 16. Valor de las expectativas de ingresos económicos



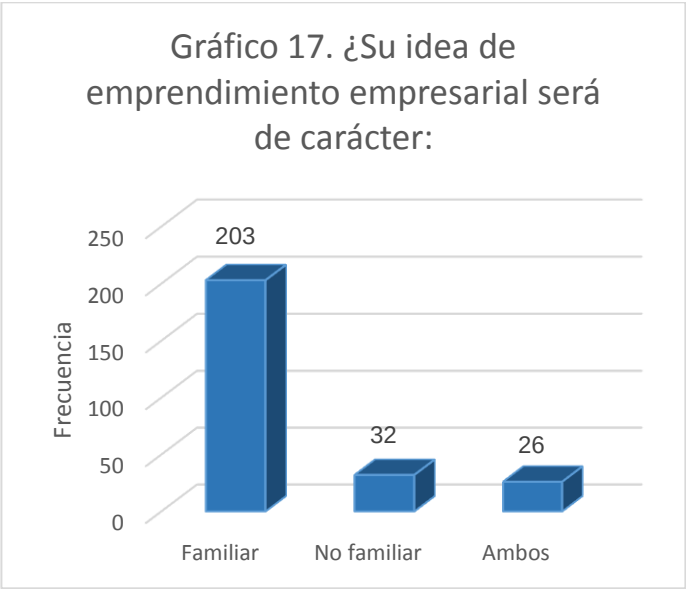
Valor de las expectativas de ingresos económicos			Frec. Acumulada
Valor de ingreso	Frecuencia	%	
Menos de 737.717	184	70,5	70,5
737.718 - 1.000.000	54	20,7	91,2
1.000.000 - 1.500.00	14	5,4	96,6
Más de 1.500.001	9	3,4	100,0
Total	261	100,0	X

Fuente: Elaboración Propia

LA IDEA DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL SERÁ DE CARÁCTER

Lo manifestado por los padres de familia el 77.8% de las ideas de emprendimiento empresarial serán de carácter familiar, dicho resultado nos muestra claramente que a los padres les gustaría tener un vínculo laboral con sus seres queridos, y trabajar de manera unida a sus familiares, ésta modalidad de trabajo familiar tiene beneficios para ellos, ya que les permite manejar su propio tiempo, ser sus mismos jefe y les da la posibilidad de contribuir entre todo el núcleo familiar al bienestar económico y social de la familia.

Tabla 17. La idea empresarial será de carácter: familiar, no familiar, ambos



Fuente: Elaboración Propia

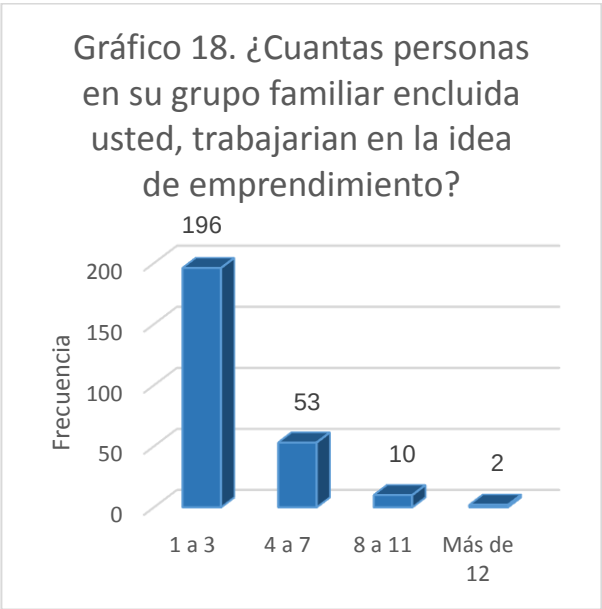
La idea empresarial será de carácter		
Carácter	Frecuencia	%
Familiar	203	77,8
No familiar	32	12,3
Ambos	26	10,0
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

FAMILIARES TRABAJANDO EN LA IDEA EMPRESARIAL

Es interesante saber que, de los padres encuestados, el 75.1% prefieren de 1 a 3 de sus familiares trabajando en la idea empresarial, y el 20.3% prefieren de 4 a 7 familiares, con este resultado se evidencia que los padres de familia prefieren contratar a sus familiares en su idea de emprendimiento que contratar a sus amigos o conocidos y principalmente vincular solo el personal necesario para empezar a poner en marcha la idea empresarial.

Tabla 18. Número de familiares en la idea de negocio



Fuente: Elaboración Propia

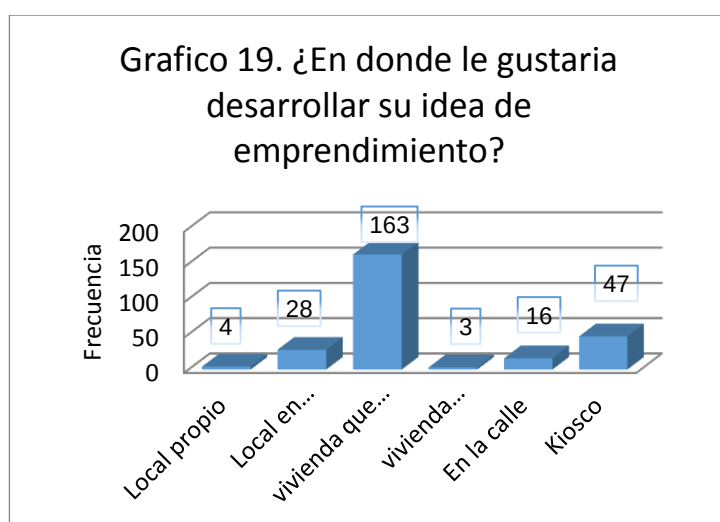
Número de familiares en la idea de negocio		
# de personas	Frecuencia	%
1 a 3	196	75,1
4 a 7	53	20,3
8 a 11	10	3,8
Más de 12	2	0,8
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

LUGAR DONDE SE DESARROLLARÍA LA IDEA DE EMPRENDIMIENTO

De acuerdo con los resultados de la encuesta el 62,5% de las personas encuestadas prefieren tener su negocio en la casa donde habitan, argumentan que de esta manera pueden aprovechar mejor el tiempo, es decir, hacer más de dos cosas a parte de atender el negocio, por ejemplo: cocinar y cuidar de los hijos.

Tabla 19. Lugar donde desarrollaría la idea empresarial



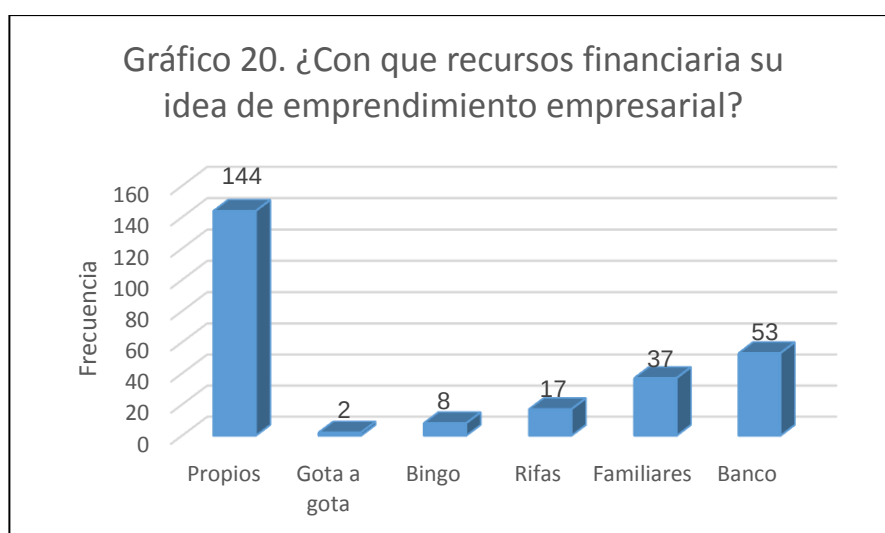
Lugar donde desarrollaría la idea empresarial		
Lugar del negocio	Frecuencia	%
Local propio	4	1,5
Local en arriendo	28	10,7
vivienda que habita	163	62,5
vivienda diferente	3	1,1
En la calle	16	6,1
Kiosco	47	18,0
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

RECURSOS PARA FINANCIAR LA IDEA EMPRESARIAL

Es importante saber que el 144% de los padres encuestados prefieren ahorrar su propio dinero, que solicitarlo a un gota a gota, argumentan que no quieren tener ningún tipo de deuda debido a las múltiples necesidades básicas que tienen las cuales ayudan a que se vuelva casi imposible pagar dicha deuda.

Tabla 20. Recursos para financiar su idea de emprendimiento empresarial



Recursos para financiar su idea de emprendimiento empresarial		
Recursos	Frecuencia	%
Propios	144	55,2
Gota a gota	2	0,8
Bingo	8	3,1
Rifas	17	6,5
Familiares	37	14,2
Banco	53	20,3
Total	261	100,0

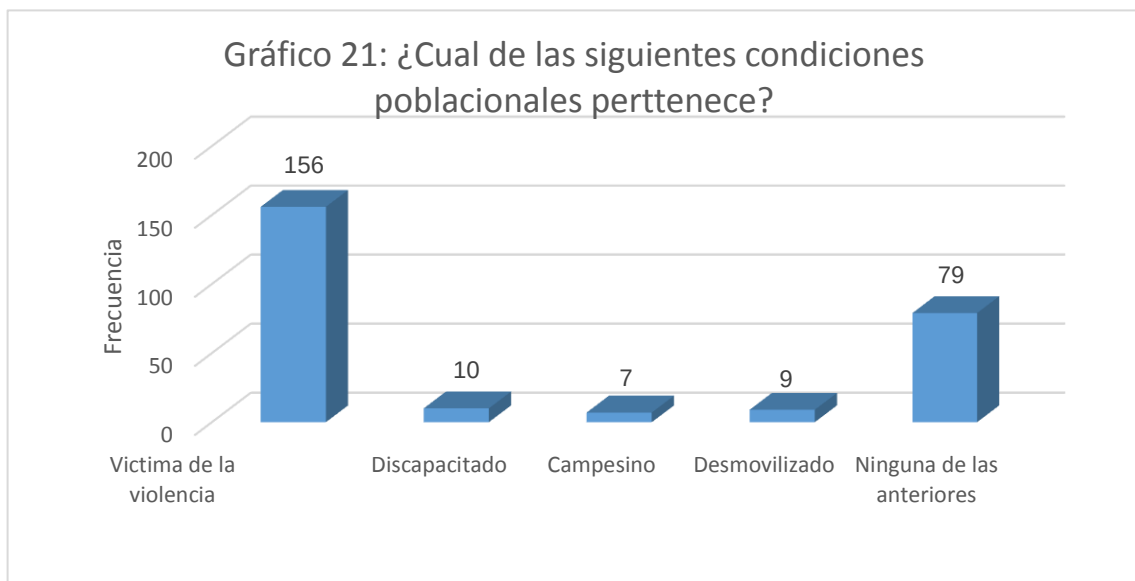
Fuente: Elaboración Propia

CONDICIONES POBLACIONALES DE LOS PADRES DE FAMILIA

La encuesta realizada dio como resultado que el 59,8% de los padres de familias encuestados están en condición violencia y esto ha obligado a las personas realizar cambios trascendentales los cuales afecta la situación económica de toda su familia y aumenta su condición de vulnerabilidad.

Tabla 21. Condiciones poblacionales

Condiciones poblacionales		
Recursos	Frecuencia	%
Víctima de la violencia	156	59,8
Discapacitado	10	3,8
Campeño	7	2,7
Desmovilizado	9	3,4
Ninguna de las anteriores	79	30,3
Total	261	100,0

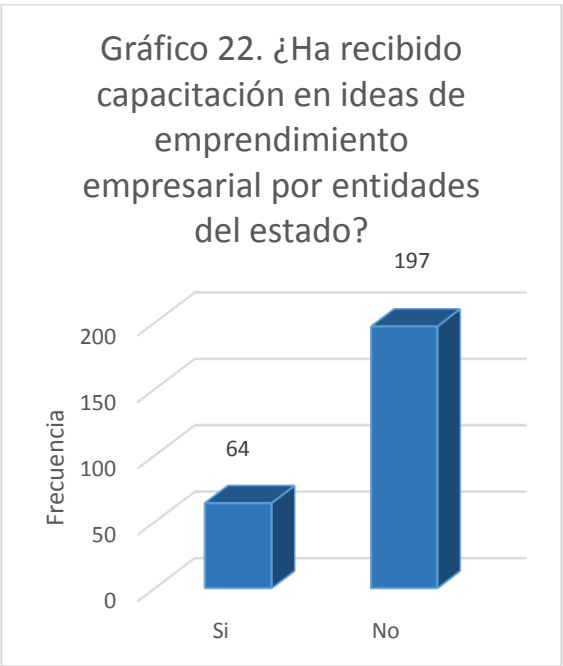


Fuente: Elaboración Propia

PADRES QUE RECIBIERON CAPACITACIÓN

Es importante resaltar que de los padres encuestados solo el 24,5% recibieron capacitación en ideas de emprendimiento, por lo que estos padres tendrán una noción más profunda de cómo desarrollar y poner en marcha una idea de negocio, a diferencia del 75,5% de los padres que no recibieron ninguna capacitación orientada al desarrollo empresarial, estos últimos estarán desorientados y pasarán por un nivel mayor de dificultad en el momento de tomar la decisión de iniciar una idea empresarial.

Tabla 22. Los padres recibieron capacitación



Fuente: Elaboración Propia

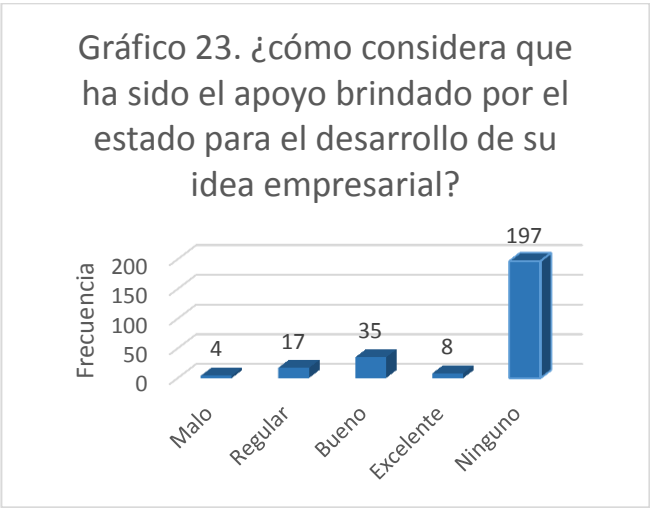
Padres que recibieron capacitación		
Capacitación	Frecuencia	%
Si	64	24,5
No	197	75,5
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

CONCEPTO SOBRE EL APOYO BRINDADO POR EL ESTADO

En la anterior pregunta se observa que el 75.5% de las familias encuestadas manifiestan que debido a que no han recibido capacitación en ideas de emprendimiento, no cuenta con argumentos suficientes para calificar su opinión en cuanto al apoyo brindado por el estado, esta cifra es preocupante debido a que más del 50% de los encuestados manifiestan que no han recibido capacitación que le favorezca en su capacidad productiva, este resultado impulsa la necesidad de crear un modelo de estudio de factibilidad de la idea empresarial que sirva como hoja de ruta para analizar las diferentes ideas de negocio que tienen los padres de familia de la ciudadela San Antonio.

Tabla 23. Apoyo brindado por el estado



Fuente: Elaboración Propia

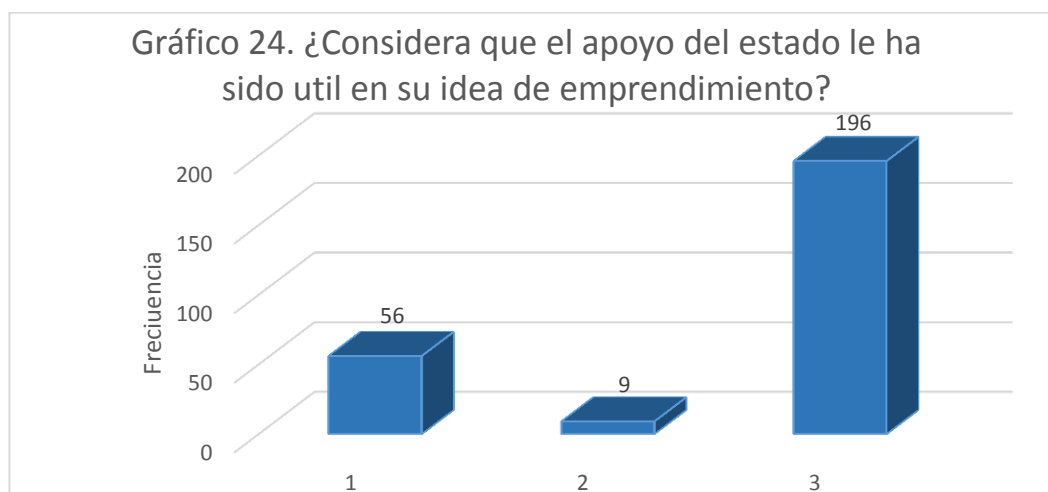
Apoyo brindado por el estado		
Concepto	Frecuencia	%
Malo	4	1,5
Regular	17	6,5
Bueno	35	13,4
Excelente	8	3,1
Ninguno	197	75,5
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

HA SIDO ÚTIL EL APOYO DEL ESTADO EN SU IDEA DE EMPRENDIMIENTO

Los resultados arrojaron que el 21,5% de los padres encuestados respondieron que, si ha sido útil el apoyo brindado por el estado debido a la capacitación y los materiales que recibieron para poner en marcha su idea de negocio, por el contrario, el 75,1% respondieron que no ha sido útil el apoyo brindado por el estado porque no fue beneficiado para recibir la capacitación y los materiales para el montaje del negocio.

Tabla 24. Apoyo del estado en idea de negocio



Fuente: Elaboración Propia

El apoyo del estado en la idea de negocio		
Ha sido útil	Frecuencia	%
Si	56	21,5
No	9	3,4
Ns/Nr	196	75,1
Total	261	100,0

Fuente: Elaboración Propia

6.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS HABITANTES DE LA CIUDADELA SAN ANTONIO

Según información establecida por diferentes medios de comunicación y la obtenida por medio de las encuestas realizadas, dan a conocer que los habitantes de la ciudadela San Antonio cuenta con unas condiciones socioeconómicas generalmente inestables, esta condición tiene en desventaja a esta comunidad ya que desencadena múltiples problemas, principalmente a nivel económico por contar con escasos recursos para acceder a condiciones mínimas necesarias para su bienestar como (ropa, alimentación, cama, calzado, entre muchas otras), dificultad para obtener empleo y el área social que va entrelazado a su bajo nivel educativo, el cual este es fundamental para tener una buena y adecuada comunicación con aquellas personas que rodean su diario vivir.

Es importante saber que la ciudadela San Antonio está compuesta por 19.000 habitantes divididos en 3.400 hogares, de los cuales 261 padres de familias fueron encuestados, de estos el 64.8% tienen vivienda propia y en cada una de estas viven aproximadamente de 4 a 6 personas, cuentan con servicios públicos tales como agua potable, alumbrado público, fluido eléctrico en sus viviendas y gas domiciliario, en cuanto su nivel educativo el 42.5% no terminaron la primaria y el 12.3% si lograron terminar la secundaria y solo el 1.1% lograron terminar una carrera universitaria.

De los padres de familia encuestados el 90% son parte de la población económicamente activa, es decir, que cuentan con todas las condiciones de edad, actitud, y vigor para ejercer diversas actividades laborales, de esta población activa el 51.7% obtienen sus ingresos de realizar o dedicarse a una única actividad productiva, el 36.8% procede de realizar oficios varios y solo el 11.5% son empleados de una empresa. También es importante resaltar que la actividad principal de los habitantes está enfocada en el sector servicio con el 68.2%, el sector del comercio con el 30.7% y el 68,6% cuentan con ingresos menores a 500.000 mil pesos mensuales.

La comunidad de San Antonio cuenta con características socioeconómicas generalmente débiles, por lo que el identificar ideas productivas viene siendo el benefactor de muchos hogares en la medida en que estos decidan emprender una idea empresarial de manera que puedan generar ingresos económicos y mejorar la calidad de vida de los miembros de su núcleo familiar, en últimas el emprendimiento viene siendo una de las fuentes más viables para mejorar las condiciones económicas de una familia o comunidad.

Tabla 25. Características socioeconómicas de los habitantes de San Antonio.

CARACTERÍSTICAS DE LAS CONDICIONES SOCIOECONÓMICAS DE LOS HABITANTES DE LA CIUDADELA SAN ANTONIO.
GENERO: Los habitantes de la ciudadela San Antonio, son una comunidad que cuenta con unas condiciones socioeconómicas generalmente inestables, con necesidades básicas por satisfacer, como por ejemplo la falta de un centro de salud, inclusión laboral, seguridad pública, esta comunidad está compuesta por “19.000 habitantes divididos en 3400 familias” ³³ de las cuales se tomó una muestra optima de 261 encuestas, donde el 29.1% fueron dirigidas a hombres y el 70.9% a mujeres, ambos padres de familia.
EDAD: De acuerdo a los padres de familia encuestados el 22,2% tienen edades comprendidas entre 26 a 31 años de edad, es decir, que los padres de familia de la ciudadela San Antonio son muy jóvenes.
ESTADO CIVIL: En los padres de familias encuestados el 59.8% predomina el estado civil de unión libre, seguido de soltero con un 17.6%
NIVEL EDUCATIVO: De los padres encuestados el 42.5% cuentan con primaria incompleta, el 27,6% no terminaron la secundaria y solo el 12,3 terminaron el bachillerato.
TIPO DE VIVIENDA: El 64.8% tienen vivienda propia y en cada una de estas viven aproximadamente de 4 a 6 personas, cuentan con servicios públicos tales como: agua potable, transporte y alumbrado público, fluido eléctrico en sus viviendas y gas domiciliario.
POBLACION ACTIVA: En cuanto a la economía el 90% de los padres de familia son parte de la población económicamente activa.
INGRESOS: De los padres encuestados el 51,7% obtienen sus ingresos de realizar o dedicarse a una única actividad productiva, el 36,8% procede de realizar oficios varios y solo el 11,5% son empleados de una empresa
SECTOR ECONOMICO: La actividad principal de los padres de familia está enfocada en el sector servicio con el 68,2% y el comercio 30,7% es decir, que por su condición de vulnerabilidad se le facilita el conseguir empleo en el sector del servicio.
VALOR DEL INGRESO MENSUAL: El 68,6% de los padres de familia tienen ingresos mensuales menor a 500.000 pesos.

Fuente: Elaboración propia

³³ Ibid., p 33

6.2 IDEAS DE NEGOCIOS DE LOS HABITANTES DE LA CIUDADELA SAN ANTONIO Y SU CLASIFICACIÓN SEGÚN SU NATURALEZA

Se entiende por emprendimiento familiar “a aquel que nace cuando un sistema – familia y un sistema – negocio se unen para conformar una empresa familiar y es así como surge una sociedad distinta de una empresa cualquiera”³⁴ y a través de esta nueva empresa se fortalece no solo el vínculo familiar sino que también se contribuye a desarrollar (capacidades y habilidades no exploradas en unión familiar) el potencial productivo del núcleo familiar en sí, de esta manera con el pasar del tiempo se logre llegar a una estabilidad socioeconómica.

En diversos países de Latinoamérica para muchas personas una de las principales opciones de adquirir ingresos económicos es mediante la definición y puesta en marcha de una idea empresarial “Los niveles de desempleo, en gran parte de nuestra economía nacional, oscila entre 15 y 20%”³⁵ por lo que resulta beneficioso buscar nuevas alternativas de generación de empleo por medio del desarrollo de una idea de emprendimiento la cual permita mejorar sus ingresos económicos y el bienestar de una comunidad.

Se consideran que el emprendimiento empresarial es de vital importancia para contribuir a suplir una necesidad, como es la de estar económicamente estable, existen factores que mueven a una persona a buscar la manera de mejorar su bienestar como son: un elevado precio en la canasta familiar, necesidades insatisfechas, desempleo, entre otros, viéndose en la necesidad de generar sus propios recursos mediante la identificación y desarrollo de una idea de negocio donde por penuria se ve obligado a ingresar al mundo del emprendimiento empresarial no siendo esta vez empleado sino jefe.

Los habitantes de la ciudadela San Antonio cuentan con diversas ideas de negocios las cuales sueñan con hacerlas realidad, entre ellas están: sala de internet, sala de belleza, restaurante, venta de zapatillas para damas, venta de bebidas típicas, licorería y dulcería, venta de comidas rápidas, entre otras.

Para el logro de lo anterior es indispensable tener no solo las ganas de hacer realidad la idea empresarial sino contar con información necesaria para llevar a cabo dicho negocio, además de tener un espíritu empresarial que no se dé por vencido en el primer intento fallido sino un espíritu persistente dispuesto a ser guiado por los cambios que el sistema empresarial, la tecnología y las necesidades de los consumidores requieran.

³⁴ Ibid., p.26

³⁵ Vives proyecto, acción contra el hambre. La persona emprendedora y la idea de negocio. (disponible en línea).

https://www.accioncontraelhambre.org/sites/default/files/documents/u.d.1_la_persona_emprendedora.pdf

Tabla 26. Ideas de emprendimiento empresarial de los habitantes de San Antonio.

ITEM	IDEAS DE EMPRENDIMIENTO	CANTIDAD	VALOR PORCENTUAL
1	Sala de internet, fotocopidora y venta de minutos	19	7.3%
2	Miscelánea, bisutería y todo a \$5 mil	29	11.1%
3	Restaurante y venta de comidas rápidas	62	23.8%
4	Licorería y Dulcería	22	8.4%
5	Tienda, venta de frutas y verduras	49	18.7%
6	Venta de bebidas típicas, chicha de papachina y jugos de tres frutas	3	1.1%
7	Carnicería y venta de Mariscos	14	5.3%
8	Reparación de parlantes, computadores y celulares	4	1.5%
9	Venta de artículos para el aseo y lencería para el hogar	11	4.2%
10	Venta de zapatillas para damas y caballeros y venta de ropa	13	5.0%
11	Sala de belleza	23	8.8%
12	Sala de video juegos	12	5.0%

Fuente: Elaboración propia

Nota: Es importante saber que el “62,5%”³⁶ de los padres encuestados manifestaron que desean tener su negocio en la vivienda donde habitan, mientras que el 37,5% restante prefieren colocar su negocio en otro lugar.

³⁶ Resultado arrojado en la encuesta realizada el 9 de enero 2016. p.52

Tabla 27. Clasificación de las ideas de negocio de los habitantes de San Antonio.

CLASIFICACIÓN	SEGÚN SU NATURALEZA	FRECUENCIA	%
Producto de consumo	Fabricación de: Bebidas típicas, chicha de papachina y jugos de tres frutas, comidas rápidas, restaurante	65	25
Producto de negocio	Venta de: Zapatillas y ropa, artículos para el aseo, carnicería y mariscos, tienda-frutas y verduras, licor y dulce, miscelánea	91	34,86
Producto de servicio	Servicios de: Sala de video juegos, sala de internet y fotocopia, sala de belleza, reparación de parlantes, computadores, y celulares	105	40,22
Total		261	100%

Fuente: Elaboración propia

Según la tabla de frecuencia anterior arroja que 40,22% de la población de la ciudadela San Antonio prefieren tener negocios de prestación de servicios, seguido de los productos de negocios o para la venta con el 34,86 %

6.3 MODELO DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LAS IDEAS DE EMPRENDIMIENTO DE LOS HABITANTES DE LA CIUDADELA SAN ANTONIO

Como resultado del trabajo de campo expuesto en los capítulos anteriores y para facilitar el desarrollo de las actividades de las ideas de negocios identificadas, se propone un modelo de emprendimiento empresarial, el cual sirve como hoja de ruta para el previo análisis de viabilidad de la idea empresarial antes de ser puesta en marcha.

En el desarrollo de cada módulo se formula una serie de definiciones con el fin de facilitar la aplicación del mismo y la identificación de cada producto o servicio a ofrecer por parte de los habitantes de San Antonio. El modelo de emprendimiento empresarial está compuesto por los siguientes módulos.

- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio económico
- Estudio administrativo
- Estudio legal e
- Impacto

A continuación, el futuro emprendedor podrá llenar los espacios con información perteneciente a su idea de emprendimiento, y de esta manera desarrollar su idea empresarial primeramente en un documento escrito el cual está adaptado a las palabras entendibles por la comunidad de San Antonio ya que cuenta con bajo nivel educativo y por ende se hace indispensable escribirlo en estos términos, Pero antes, es necesario conocer información vital para realizar la clasificación del producto o servicio que se desea ofrecer.

6.3.1 NATURALEZA Y USOS DEL PRODUCTO

La naturaleza y el uso del producto dirigen los estudios de mercado hacia la identificación de la ubicación de los consumidores potenciales del producto, llamado nicho de mercado. “Todos los productos se dividen en tres categorías que dependen de las intenciones del comprador, el tipo de producto, su durabilidad e intangibilidad”³⁷, estos se clasifican de la siguiente manera.

- ❖ **PRODUCTO A FABRICAR:** Son aquellos productos que serán elaborados o fabricados con diferentes ingredientes, materiales o materia prima, por ejemplo: una comida, ropa, caramelos de panela o leche, bebidas típicas, jugos elaborados con más de 2 frutas, aromatizante para el hogar.
- ❖ **PRODUCTOS PARA NEGOCIOS:** La intención de los productos para negocios es la reventa, es decir, la compra y venta de productos y el uso de materias primas para la elaboración de nuevos productos, por ejemplo: llaveros, juguetes, peinetas, pantalonetas, tapetes, cucharas, licor, marisco, zapatillas deportivas, bolsos, despertador, pulseras, esmaltes.
- ❖ **PRODUCTOS SEGÚN SU DURACION Y SERVICIO:** Este tipo de productos está clasificado según la cantidad de usos que le da al producto, el tiempo que dura, y si se trata de un bien tangible o un servicio intangible.
 - **Productos duraderos:** Televisor, balón, casco, vivienda, plastilina, juguete, calzado, bolso, tijeras, alhajas, ropa.
 - **Productos no duraderos:** Arroz, frutas, cuaderno, pollo, medicamento, verduras, café, pescado, perfume, jabón.
 - **Productos según servicio:** servicio de internet, servicio de agencia de viaje, servicio de suscripción, servicio de taxi, servicio de arreglo de uñas, servicio de construcción, servicio de venta de casas, servicio de masajes relajantes, servicio médico, servicio de arreglo de uñas, servicio de video juegos.

³⁷ Diferentes tipos de productos y su clasificación. Disponible en línea;
<https://www.promonegocios.net/producto/tipos-productos.html> Junio 2006. 02/7/ 2017

6.3.2 MODELO PARA EL ESTUDIO DE MERCADO DEL PRODUCTO O SERVICIO

Tabla 28. Modelo para el estudio de mercado del producto.

ESTUDIO DE MERCADO PARA EL PRODUCTO O SERVICIO				
Objetivo: Conocer si existen futuros compradores para el producto o servicio que se desea ofrecer.				
Módulo	Tema	Aspectos a desarrollar según el tipo de producto o servicio		
		Producto a fabricar	Productos para Negocio	Servicios según: Duración e intangibilidad
IDENTIFICACIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	TIPO DE PRODUCTO	Escribir: Si es producto a fabricar o para negocio, ¿qué producto es? nombre del producto, ¿de qué está compuesto?, ¿cuáles son los materiales, equipo y maquinarias para la elaboración del producto? Si es elaboración de un producto: Escribir la materia prima a utilizar, materiales, equipo y maquinarias para la elaboración del producto.		Explicar: De que se trata el servicio, con qué objetivo o fin se realiza el ejercicio, calidad y capacidad del servicio, beneficios que reciben los consumidores al utilizar el servicio, duración o tiempo de garantía del servicio, nombre o imagen que identifica el servicio.
	CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO	Describir características físicas: Tamaño, peso, cantidad, textura, forma, color, sabor, olor, envase y empaque. Describir características técnicas: ingredientes, vida útil del producto, es decir, cuanto tiempo dura, fecha máxima para consumir, como debe ser su almacenamiento.		

	USO O CONSUMO DEL PRODUCTO O SERVICIO	Describir las instrucciones sobre el modo de usarse o consumirse, fecha máxima para usar o consumir después de abierto, cuantas veces debe ser utilizado.
DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL COMPRADOR	UBICACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL LUGAR Y DE LOS COMPRADORES BENEFICIADOS CON EL PRODUCTO O SERVICIO	¿Hacia quienes va dirigido el producto o servicio? Teniendo en cuenta el producto o servicio que se desea ofrecer o vender se debe: Conocer las características de los compradores, por ejemplo: Niños ☐ Jóvenes ☐ personas de la tercera edad ☐ solo hombres ☐ solo mujeres ☐ para toda la familia ☐ Lugar o ubicación del negocio: ejemplo; la ciudadela San Antonio etapa 1, o solo la etapa 2, o ambas etapas, ubicadas en el distrito de Buenaventura.
	CONOCER EL NIVEL DE ACEPTACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	Para conocer si a las personas le gusta o no el producto o servicio, se debe realizar una encuesta, es decir, hacerles preguntas a las personas para darse cuenta si les gustaría comprar o utilizar el producto o servicio. Las preguntas deben de ser claras y sencillas de tal manera que se pueda obtener como resultado la aceptación o el rechazo del producto o servicio. Es bastante importante que aquellas personas que le ayudaran a realizar la encuesta entiendan y conozcan lo que usted desea ofrecer, además de ser personas serias y responsables dignas de confiar debido a que los resultados de la encuesta por ningún motivo deben ser cambiados o adulterados, ya que esto afectaría gravemente el resultado final.

ANÁLISIS DEL COMPRADOR	EJEMPLO: CREACIÓN DE LA ENCUESTA	En la primera hoja de la encuesta se debe escribir el objetivo o motivo por el cual se está realizando la encuesta. Por ejemplo: Buenas, en estos momentos se está realizando una encuesta para conocer ¿si a usted le gustaría que se cree? (diga el nombre de su producto o servicio) Cuando tenga al frente de usted a la persona que le va a hacer la encuesta, es muy importante que le diga su nombre y le comente lo que quiere hacer. Por ejemplo: “Buenas, ¿Me permite unos minutos de su tiempo? Mi nombre es (le dice su nombre), y estoy haciendo una encuesta para conocer ¿si a usted le gustaría que se cree? (diga el nombre de su producto o servicio). Su comentario me servirá para ofrecer un excelente producto para usted. Así que, si está de acuerdo en colaborar me con la encuesta, conteste por favor esta pregunta”³⁸ 1) ¿A usted le gustaría que en la ciudadela San Antonio existiera un negocio sobre _____? 1) SI _____ 2) NO _____
	CANTIDAD DE PERSONAS QUE SE DEBEN ENCUESTAR	Para darse cuenta si su negocio va a tener compradores, usted debe aplicar la anterior encuesta a las personas que podrán comprar sus productos, es decir, hacia las personas que va dirigido el producto o servicio y así se dará cuenta si quieren o no quieren que exista ese negocio.
ANÁLISIS DE LA ENCUESTA	RESULTADOS DE LA ENCUESTA	Cuando termine de hacer todas las encuestas, deberá contarlas y al terminar de contar, los resultados le dirán que ganara la mayor cantidad de votos que tengan la misma respuesta, por ejemplo: si al terminar de contar todas las encuestas, hay más

³⁸ Gabriel Baca Urbina. Evaluación de proyectos: Estudio del Mercado. 7ª Edición. María Teresa Zapata Terrazas. 2013. Página 38

ANÁLISIS DE LA ENCUESTA	RESULTADOS DE LA ENCUESTA	encuestas marcadas con el SI y poquitas encuestas marcadas con el NO, quiere decir que la mayoría de las personas quieren que se cree el negocio. Otro ejemplo: si usted hizo la encuesta a 500 personas, y de las 500 personas, 350 personas respondieron que SI les gustaría que se creara el negocio, entonces quedaran 150 personas que dijeron que NO les gustaría que se cree el negocio, es decir, que más de la mitad de las personas que se les hizo la encuesta dijeron que SI quieren que se cree el negocio. En conclusión, gana el SI y perdió el NO. También se debe tener en cuenta que puede suceder todo lo contrario, es decir, donde gane el NO y pierda el SI. En caso de que llegara a ganar el NO, es mejor no crear el negocio. Si al terminar de contar, tanto el SI como el NO tienen la misma cantidad de votos, se deberá realizar la encuesta nuevamente de tal manera que se sepa con exactitud si hay más personas que les gustaría que se realice el negocio o no. De esta manera usted se dará cuenta si su negocio tendrá personas que quieran comprar su producto o utilizar su servicio.
LA VENTA Y LA COMPRA DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDAD DE PRODUCTOS O SERVICIOS QUE DEBERAN PONERSE A LA VENTA	Su negocio no deberá iniciar con grandes cantidades de productos para vender, por lo que se está iniciando el negocio y se debe dar tiempo a que los futuros compradores o la comunidad se enteren de que su negocio ya empezó a funcionar y también para evitar que los productos se envejeczan o se dañen.

LA VENTA Y LA COMPRA DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDAD DE PRODUCTOS O SERVICIOS QUE DEBERAN PONERSE A LA VENTA	Si lo que usted quiere ofrecer es un servicio desde el primer día que inicie su negocio, deberá tener todas las herramientas y materiales necesarios para que el servicio se realice de manera completa, y en ambos se debe atender a las personas con amabilidad, respecto y paciencia, con excelente atención al cliente, es decir, tratar muy bien al comprador de tal manera que le queden ganas de volver a utilizar el servicio o querer ir hasta su negocio para comprar su producto.
	PRECIO DEL PRODUCTO O SERVICIO	El precio del producto o servicio usted podrá ponerlo tomado en cuenta lo siguiente: Debe sumar todo el dinero que se gasta haciendo y vendiendo su producto o servicio, por ejemplo, si es un producto de consumo: Si usted quiere montar una venta de hojaldras: debe sumar el valor de harina, más el valor de los huevos, más el valor de la sal, más el gas o la energía que gasta fritando, más el valor de transportar los ingredientes hasta su negocio, más lo que a usted le gustaría ganarse por cada hojaldra que venda. Si es mercancía para vender: debe sumar el valor que pago por cada mercancía, más el valor que pago para transportar la mercancía desde el lugar donde la compro hasta el negocio, más lo que usted se quiera ganar por cada mercancía vendida, si la mercancía necesita estar en un refrigerado también se debe sumar un valor por consumir o gastar energía. Si es un servicio de salón de belleza: se suman los valores dependiendo de lo que el cliente se quiera hacer, es decir, si una mujer llega a su salón para que le alise el cabello, la tinte, le cepille, la planche, le coloque uñas y pestañas postizas y le pinte las uñas de las manos y los pies.

LA VENTA Y LA COMPRA DEL PRODUCTO O SERVICIO	PRECIO DEL PRODUCTO O SERVICIO	Usted debe sumar lo que cuesta la alisadora si usted la compró, sino solo debe sumar lo que usted cobrara por alizar, más el valor del tinte, más lo que usted cobra por planchar y cepillar, más el valor de la energía que se gasta en esos momentos, más el valor de las uñas si usted las compro, sino las compro solo debe sumar lo que usted cobra por poner las pestañas, más el valor de utilizar esmaltes y el valor de lo que a usted le gustaría ganarse. En el <i>estudio económico</i> hay un ejemplo.																
INTRODUCCIÓN AL MERCADO	CONOCER LA COMPETENCIA	La competencia son aquellas personas que también venden u ofrecen los mismos productos o servicios de los que usted quiere ofrecer, también son su competencia los que vendan productos parecidos a los que usted va a vender, es decir, productos que fácilmente se pueden reemplazar por otros, llamados <i>productos sustitutos</i>. Por ejemplo: si usted vende pescado fresco en su casa o en un kiosco, otra persona podría vender el sustituto del pescado como: el camarón o la piangua u otra clase de marisco. Otros ejemplos: <table><tr><th>Si usted vende estos productos</th><th>Su competencia tendría que vender</th></tr><tr><td>Bolígrafos</td><td>Lápiz</td></tr><tr><td>Café</td><td>Chocolito</td></tr><tr><td>Gaseosa</td><td>Jugos Naturales</td></tr><tr><td>Hamburguesa</td><td>Perro caliente</td></tr><tr><td>Carne</td><td>Pollo</td></tr><tr><td>Aceite</td><td>Manteca</td></tr><tr><td>Hojaldra</td><td>Churro, Buñuelo</td></tr></table> Es importante conocer la competencia para que pueda estar preparado y dispuesto a dar a los compradores un mejor producto o servicio que el de la competencia, para ello se debe:	Si usted vende estos productos	Su competencia tendría que vender	Bolígrafos	Lápiz	Café	Chocolito	Gaseosa	Jugos Naturales	Hamburguesa	Perro caliente	Carne	Pollo	Aceite	Manteca	Hojaldra	Churro, Buñuelo
Si usted vende estos productos	Su competencia tendría que vender																	
Bolígrafos	Lápiz																	
Café	Chocolito																	
Gaseosa	Jugos Naturales																	
Hamburguesa	Perro caliente																	
Carne	Pollo																	
Aceite	Manteca																	
Hojaldra	Churro, Buñuelo																	

INTRODUCCIÓN AL MERCADO	CONOCER LA COMPETENCIA	❖ Averiguar quiénes son su competencia, conocer lo más que se pueda de ellos y su forma de manejar el negocio, como lo hacen, que herramientas utilizan, como tratan a los clientes, para que usted se pueda inventar otras maneras de manejar su negocio mucho mejor que el de la competencia. ❖ Averiguar la manera de cómo vende la competencia el producto y ganar muchos compradores, para que usted logre venderlo mucho mejor que la competencia, es decir, averiguar si la competencia le da a sus compradores un detalle o les hace descuento por comprarles a ellos, o algunos días venden el producto a mitad de precio o darán un obsequio a cada comprador que lleve a otra persona a comprar en su negocio...usted debe tener en cuenta estas estrategias y poner en práctica de tal manera de que su negocio no pierda dinero sino que llegue a tener más compradores que la competencia. ❖ Mirar y conocer los ingredientes o materiales que utiliza la competencia para hacer sus productos, mirar si son de calidad, es decir, si son productos buenos, que duran bastante, o se dañan rápido, si tienen buen sabor. ❖ Conocer el precio de venta del producto que tiene la competencia y sus promociones para vender el producto, para que usted pueda ponerle un precio competitivo a su producto, por ejemplo: usted podrá vender su producto al mismo precio que el de su competencia pero
---	--	---

INTRODUCCIÓN AL MERCADO	CONOCER LA COMPETENCIA	deberá añadirle o adicionarle algo más al producto sin que eleve demasiado el valor de fabricarlo o también puede colocar un precio más bajo que el de la competencia, pero hacer el producto con ingredientes o materiales parecidos a la calidad que utiliza la competencia. ❖ Conocer a los compradores, cuáles son sus gustos, necesidades, escuchar atentamente cuando el comprador hable de su producto o servicio con el fin de mejorar la atención al cliente y tratar de darle u ofrecerle lo que al comprador le gusta y como a él le gusta, de manera que el comprador siempre quiera comprarle a usted y no a la competencia. ❖ Nunca hable mal de su competencia delante de su comprador, ni se compare con ella, debe mantenerse enfocada en satisfacer a sus clientes. ❖ Utilizar estrategias atractivas de publicidad para que la comunidad conozca su negocio, por ejemplo: colocar un letrero hermoso que diga el nombre del negocio, o dar un obsequio a una persona que traiga a otra persona a conocer y a comprar su producto o servicio.
BUSCAR E IDENTIFICAR PROVEEDORES	SUS PROVEEDORES	Su proveedor puede ser una persona o una empresa, que le venderá todo lo que necesita para el montaje y funcionamiento de su negocio y así poder empezar a ofrecer su producto o servicio. Por ejemplo:

BUSCAR E IDENTIFICAR PROVEEDORES	SUS PROVEEDORES	Producto a fabricar: Negocio de venta de salchipapa con queso: usted deberá buscar los proveedores que le vendan lo que necesita en bastante cantidad, es decir, un o dos bultos de papa, veinte (20) libras de queso, 50 barras de manguera, trescientas (300) cajas de icopor, quince (15) cajas de palillos, diez (10) empaques de salsa rosada tamaño grande, veinte (20) empaques de salsa roja tamaño mediano y las demás cosas que necesite. Producto para la venta: Negocio de venta de licor: Como en el ejemplo anterior, usted deberá buscar proveedores para realizar su pedido de las bebidas que desea vender en su negocio, es decir, aguardiente, ron, brandy, vodka, tequila en presentaciones de caneca, botella, o garrafa, vinos y cerveza, y un refrigerador para las cervezas si así lo desea y las demás cosas que necesite. Ofrecer un servicio: Sala de belleza: Usted deberá buscar proveedores que le vendan: Las sillas para realizar el arreglo de uñas, la silla para el alisado y el cepillado, espejos, shampoo, acondicionador, corta uñas, alisadoras, esmalte, algodón, removedor, limas y las demás cosas que necesite.
--	-------------------------------	--

Fuente: Elaboración propia

6.3.3 MODELO PARA EL ESTUDIO TECNICO DEL PRODUCTO O SERVICIO

Tabla 29. Modelo para el estudio técnico del producto.

ESTUDIO TECNICO PARA EL PRODUCTO O SERVICIO				
Objetivo: Conocer si se tiene todos los elementos, materiales e ingredientes necesarios para hacer o fabricar el producto o servicio.				
Modulo	Tema	Aspectos a desarrollar según el tipo de producto o servicio		
		Producto a fabricar	Producto para negocio	Servicio según: duración e intangibilidad
LOCALIZACIÓN	LUGAR DONDE ESTARA SU NEGOCIO	Para escoger el lugar (un local, kiosco, en su casa, en una casa diferente a la suya) donde colocará su negocio usted deberá tener en cuenta lo siguiente: ❖ Su negocio debe estar ubicado en un lugar donde los compradores puedan llegar con facilidad, es decir, un lugar que sea fácil de encontrar. ❖ Usted debe colocar su negocio en un lugar donde le quede fácil salir a comprar los materiales, elementos e ingredientes que necesita para fabricar su producto. ❖ El lugar que escoja para colocar su negocio debe de tener los servicios públicos como: agua, energía eléctrica, gas, alcantarillado, transporte. ❖ Debe estar ubicado en un lugar donde le quede cerca o fácil llegar a los trabajadores. ❖ Debe ser un lugar donde usted pueda botar la basura en el lugar adecuado para hacerlo.		

CAPACIDAD DEL LUGAR DE SU NEGOCIO	DISTRIBUCIÓN O DIVISIÓN DEL LUGAR DE SU NEGOCIO	De acuerdo al tamaño del lugar que escoja para su negocio, usted debe repartir o distribuir muy bien los espacios para cada parte de su negocio. Por ejemplo: Si usted quiere poner un restaurante, usted debe asegurarse que el baño y el envase de la basura estarán lejos del lugar donde se cocinarán los alimentos y de los compradores, así mismo los elementos, maquinas o líquidos peligrosos deberán ser puestos en lugares seguros. El lugar debe tener espacio suficiente como para ubicar todos los elementos que se necesitan para realizar y fabricar el producto o servicio.
	OBRAS FISICAS NECESARIAS	Si usted escoge para su negocio un lugar para pagar arriendo o un lugar propio, usted deberá hacer las divisiones necesarias para mejorar la movilidad en el lugar de trabajo, por ejemplo: construir una pared, un muro, un mesón, o reparar el piso.
CAPACIDAD DE TENER MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES	CANTIDAD DE DINERO	Usted debe pensar o analizar cuánto dinero tiene y decidir si necesita o no realizar un préstamo en el banco, a un familiar o aun gota a gota para comprar lo que necesite para fabricar su producto o servicio.
CAPACIDAD DE CONTAR CON TECNOLOGÍA	TECNOLOGÍA	Usted debe hacer todo lo posible por utilizar materiales, maquinarias y elementos de tecnología, es decir, lo mejor que existe para realizar alguna actividad. Por ejemplo: si usted tiene un negocio de venta de jugos naturales, usted empezaría a utilizar una licuadora, pero como debe esforzarse por utilizar una buena tecnología, usted podría usar un extractor de fruta.

CAPACIDAD DE CONTAR CON TECNOLOGÍA	TECNOLOGÍA	<table border="1"> <tr> <th colspan="5">Identificar y conocer la maquinaria, equipo y tecnología</th> </tr> <tr> <th>Maquinaria</th> <th>Marca</th> <th>Proveedor</th> <th>Cantidad</th> <th>Valor</th> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table> También es importante que tenga escrito todos los ingredientes o materiales que necesitara para realizar o fabricar su producto o servicio, por ejemplo, en una tabla como esta: <table border="1"> <tr> <th colspan="4">Identificar y conocer los materiales e ingredientes</th> </tr> <tr> <th>Materiales o ingredientes</th> <th>Presentación</th> <th>Cantidad</th> <th>Proveedor</th> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </table>	Identificar y conocer la maquinaria, equipo y tecnología					Maquinaria	Marca	Proveedor	Cantidad	Valor																Identificar y conocer los materiales e ingredientes				Materiales o ingredientes	Presentación	Cantidad	Proveedor												
		Identificar y conocer la maquinaria, equipo y tecnología																																													
Maquinaria	Marca	Proveedor	Cantidad	Valor																																											
Identificar y conocer los materiales e ingredientes																																															
Materiales o ingredientes	Presentación	Cantidad	Proveedor																																												
PROCESO PRODUCTIVO	DESCRIPCIÓN DEL PASO A PASO En la descripción del paso a paso, usted debe explicar de manera detallada cómo hace o realiza su producto o servicio desde el momento en que sale a buscar su proveedor de frutas hasta cuando lleva las frutas a su negocio, prepara el producto y finalmente el producto queda listo para ser consumido o usado, esto se hace con el fin de saber si tenemos todo lo que necesitamos antes de empezar a realizar o fabricar el producto o servicio, también ayuda a mejorar la manera de elaborar el producto. Ejemplo: Producto de consumo: venta de jugos de piña, maracuyá y naranja EJEMPLO DEL PROCESO PRODUCTIVO O PASO A PASO 1. Ir hasta el proveedor, la persona o empresa que nos venderá las frutas. 2. Seleccionar o escoger las mejores frutas (pina, maracuyá, naranja) para el jugo y comprarlas.																																														

PROCESO PRODUCTIVO	EJEMPLO DEL PROCESO PRODUCTIVO O PASO A PASO	3. Empacarlas en un envase adecuado para cada fruta (bolsas, costales, cajas). 4. Ubicar de manera segura las frutas de manera que no sufran ningún golpe mientras que son transportadas en un vehículo hasta el lugar de su negocio. 5. Lavado de las frutas, lavar muy bien las frutas usando desinfectante. 6. Pelar y partir todas las frutas. 7. Mezclar la pulpa y el zumo de las frutas. 8. Colocar la mezcla en la batidora o licuadora y licuar el tiempo necesario. 9. Pasar toda la mezcla por un colador o cernidor. 10. Colocar el jugo en envases limpios y seguros. 11. Llevar los jugos al refrigerador. 12. Los jugos están listos para ser vendidos
----------------------------------	--	--

Fuente: Elaboración propia

Nota: A continuación, el modelo para el estudio organizacional del negocio, se realizó un organigrama teniendo en cuenta los resultados de la tabla 17, en donde el 77.8% de los entrevistados manifestaron que querían trabajar con sus familiares, es decir, que la idea sería de carácter familiar.

6.3.4 MODELO PARA EL ESTUDIO ECONÓMICO DEL NEGOCIO

Tabla 30. Modelo para el estudio económico del negocio

ESTUDIO ECONÓMICO DEL NEGOCIO					
Objetivo: Identificar cuanto es la cantidad de dinero que se necesita para obtener todos los recursos necesarios para realizar el negocio					
Módulo	Tema	Aspectos a desarrollar según el tipo de producto o servicio			
		Producto de consumo	Producto para negocio	Producto según: Duración e intangibilidad	
GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	GASTOS DE OBRAS FISICAS	Observar en el estudio técnico la cantidad de obras físicas necesarias a realizar y escribir cada una de ellas, y la cantidad de dinero que necesitara para realizarla. NOTA: Para obtener el valor total debe multiplicar la cantidad por el valor unitario.			
		Cantidad x Valor unitario = Valor total			
		GASTOS DE OBRAS FÍSICAS			
		Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
		Escalera de madera	1	700.000	700.000
		Espejo	1	120.000	120.000
	Total			820.000	
	GASTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES	Escriba los materiales, elementos e ingredientes que necesitará para realizar su producto o servicio. Ejemplo: cucharas, ollas, secador, destornillador, botellas, envases de plástico o vidrio y la cantidad de dinero que necesitara para comprarlos. Ejemplo:			
		GASTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES			
Descripción		Cantidad	Valor Unitario	Valor total	
Cernidor		2	6.400	12.800	
Salsa de tomate		3 bolsa grande	13.300	120 000	
Envases plásticos		75 frascos	250	18.750	
Escoba		2	3.700	7.400	
Total			158.950		

GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	GASTOS DE MUEBLES Y EQUIPO	Escriba los muebles y equipos que necesitará para organizar su negocio y la cantidad de dinero que necesitara para comprarlos, por ejemplo: Licuadora, nevera, sillas, muebles, computador, mesas, y demás equipos necesario para organizar el negocio. Por ejemplo: <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">GASTOS DE MUEBLES Y EQUIPO</th> </tr> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cantidad</th> <th>Valor Unitario</th> <th>Valor total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Silla giratoria</td> <td>1</td> <td>105.000</td> <td>105.000</td> </tr> <tr> <td>Mesa</td> <td>2</td> <td>98.000</td> <td>196.000</td> </tr> <tr> <td>Computador</td> <td>5</td> <td>1.450.000</td> <td>7.250.000</td> </tr> <tr> <td>refrigerador</td> <td>1</td> <td>980.000</td> <td>980.000</td> </tr> <tr> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td></td> <td></td> <td>8.531.000</td> </tr> </tbody> </table>				GASTOS DE MUEBLES Y EQUIPO				Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor total	Silla giratoria	1	105.000	105.000	Mesa	2	98.000	196.000	Computador	5	1.450.000	7.250.000	refrigerador	1	980.000	980.000					Total			8.531.000
	GASTOS DE MUEBLES Y EQUIPO																																				
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor total																																		
Silla giratoria	1	105.000	105.000																																		
Mesa	2	98.000	196.000																																		
Computador	5	1.450.000	7.250.000																																		
refrigerador	1	980.000	980.000																																		
Total			8.531.000																																		
OTROS GASTOS	Escribir diferentes gastos que se realizan durante el montaje del negocio y la cantidad de dinero que necesitara, por ejemplo: instalaciones de computadores, espejos, maquinas, estanterías, aire acondicionado, drenaje o desagüe, conexiones eléctricas e internet, transporte de mercancía, entre otros <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">OTROS GASTOS</th> </tr> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cantidad</th> <th>Valor Unitario</th> <th>Valor total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Instalación de estantería</td> <td>1</td> <td>120.000</td> <td>120.000</td> </tr> <tr> <td>Conexión a internet</td> <td>1</td> <td>185.000</td> <td>185.000</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td></td> <td></td> <td>305.000</td> </tr> </tbody> </table>				OTROS GASTOS				Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor total	Instalación de estantería	1	120.000	120.000	Conexión a internet	1	185.000	185.000	Total			305.000													
OTROS GASTOS																																					
Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor total																																		
Instalación de estantería	1	120.000	120.000																																		
Conexión a internet	1	185.000	185.000																																		
Total			305.000																																		
	COSTOS MANO DE OBRA	El costo de mano de obra se refiere al dinero que se le pagará a cada una de las personas que trabajaran en el negocio. Debe saber la cantidad de dinero que pagara al mes por todos los trabajadores. Por ejemplo: <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">COSTOS MANO DE OBRA</th> </tr> <tr> <th>Cargo</th> <th>Cantidad de personas</th> <th>Sueldo Unitario</th> <th>Sueldo Total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Vendedor</td> <td>2</td> <td>150.000</td> <td>300.000</td> </tr> <tr> <td>Fabricante</td> <td>3</td> <td>170.000</td> <td>510.000</td> </tr> <tr> <td>Vigilante</td> <td>1</td> <td>100.000</td> <td>100.000</td> </tr> <tr> <td>Total</td> <td></td> <td></td> <td>910.000</td> </tr> </tbody> </table>				COSTOS MANO DE OBRA				Cargo	Cantidad de personas	Sueldo Unitario	Sueldo Total	Vendedor	2	150.000	300.000	Fabricante	3	170.000	510.000	Vigilante	1	100.000	100.000	Total			910.000								
COSTOS MANO DE OBRA																																					
Cargo	Cantidad de personas	Sueldo Unitario	Sueldo Total																																		
Vendedor	2	150.000	300.000																																		
Fabricante	3	170.000	510.000																																		
Vigilante	1	100.000	100.000																																		
Total			910.000																																		

COSTOS DE FUNCIONAMIENTO (Mensual)	COSTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES	Teniendo en cuenta el producto o servicio que va a ofrecer, debe sumar la cantidad de dinero que necesitara para <i>producir una unidad</i> de producto o servicio, también sumar el valor de materiales, elementos e ingredientes que utilizara. Por ejemplo, la venta de una salchiqueso: <table><tr><th colspan="4">COSTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES</th></tr><tr><th>Materiales e ingredientes</th><th>Unidad de medida</th><th>Costo unitario</th><th>Costo total</th></tr><tr><td>Caja de icopor</td><td>(1 caja pequeña) de 12 onzas</td><td>200</td><td>200</td></tr><tr><td>Papa</td><td>2 papas medianas</td><td>500</td><td>500</td></tr><tr><td>Aceite</td><td>1 frasco de 330 cm³</td><td>2.000</td><td>2.000</td></tr><tr><td>salchicha</td><td></td><td>1.000</td><td>1.000</td></tr><tr><td>Queso</td><td>¼ (un cuarto)</td><td>1.400</td><td>1.400</td></tr><tr><td colspan="3">Total</td><td>5.100</td></tr></table>	COSTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES				Materiales e ingredientes	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total	Caja de icopor	(1 caja pequeña) de 12 onzas	200	200	Papa	2 papas medianas	500	500	Aceite	1 frasco de 330 cm ³	2.000	2.000	salchicha		1.000	1.000	Queso	¼ (un cuarto)	1.400	1.400	Total			5.100
	COSTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES																																	
	Materiales e ingredientes	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total																														
Caja de icopor	(1 caja pequeña) de 12 onzas	200	200																															
Papa	2 papas medianas	500	500																															
Aceite	1 frasco de 330 cm ³	2.000	2.000																															
salchicha		1.000	1.000																															
Queso	¼ (un cuarto)	1.400	1.400																															
Total			5.100																															
	COSTOS DE SERVICIO PUBLICO	Para saber el costo total de los servicios públicos deberá sumar el valor de cada uno de ellos (agua, energía, teléfono, gas natural) también sumar el costo de arrendamiento, de mantenimiento de vehículo o maquinas, de transporte para ir a pagar los servicios públicos.																																
	COSTOS DE ADMINISTRACIÓN	Debe sumar los costos mensuales de administración, por ejemplo: papelería, elementos de aseo, fotocopias, publicidad. Por ejemplo <table><tr><th colspan="4">COSTOS DE ADMINISTRACIÓN (Mensuales)</th></tr><tr><th>Materiales</th><th>Cantidad</th><th>Valor Unitario</th><th>Valor Total</th></tr><tr><td>Lapiceros</td><td>5</td><td>900</td><td>4.500</td></tr><tr><td>Límpido</td><td>2 galones</td><td>14.500</td><td>29.000</td></tr><tr><td>Ambientador</td><td>1 galón</td><td>18.000</td><td>18.000</td></tr><tr><td>fotocopias</td><td>15</td><td>150</td><td>2.250</td></tr><tr><td>Escoba</td><td>2</td><td>4.500</td><td>9.000</td></tr><tr><td colspan="2">Total</td><td></td><td>62.750</td></tr></table>	COSTOS DE ADMINISTRACIÓN (Mensuales)				Materiales	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Lapiceros	5	900	4.500	Límpido	2 galones	14.500	29.000	Ambientador	1 galón	18.000	18.000	fotocopias	15	150	2.250	Escoba	2	4.500	9.000	Total			62.750
COSTOS DE ADMINISTRACIÓN (Mensuales)																																		
Materiales	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total																															
Lapiceros	5	900	4.500																															
Límpido	2 galones	14.500	29.000																															
Ambientador	1 galón	18.000	18.000																															
fotocopias	15	150	2.250																															
Escoba	2	4.500	9.000																															
Total			62.750																															

COSTOS DE FUNCIONAMIENTO (Mensual)	COSTOS DE PRODUCCIÓN	Costo de funcionamientos: Son todas las actividades económicas necesarias para poner en marcha un negocio.														
		Costo unitario: Es el valor que cuesta realizar un producto o servicio.														
		Para saber el costo de producción deberá tener en cuenta el valor del costo fijo más el valor del costo variable.														
		Costos fijos: Son aquellas obligaciones económicas fijas que tiene la empresa, las cuales no puede dejarse de pagar.														
		Costo variable: Es el costo o dinero que cambia dependiendo de la cantidad de producto o servicio a producir.														
		Por ejemplo, para la venta de jugos tres delicias (naranja, piña, maracuyá).														
		<table><tr><th colspan="2">COSTOS FIJOS – MENSUALES</th></tr><tr><td>Sueldo de los empleados</td><td>100.000</td></tr><tr><td>Herramientas y utensilios</td><td>95.000</td></tr><tr><td>Servicios – agua, luz, gas</td><td>105.000</td></tr><tr><td>Total</td><td>300.000</td></tr></table>	COSTOS FIJOS – MENSUALES		Sueldo de los empleados	100.000	Herramientas y utensilios	95.000	Servicios – agua, luz, gas	105.000	Total	300.000				
COSTOS FIJOS – MENSUALES																
Sueldo de los empleados	100.000															
Herramientas y utensilios	95.000															
Servicios – agua, luz, gas	105.000															
Total	300.000															
		<table><tr><th colspan="2">COSTOS VARIABLES – MENSUALES</th></tr><tr><td>Piña</td><td>30.000</td></tr><tr><td>Maracuyá</td><td>40.000</td></tr><tr><td>Naranja</td><td>30.000</td></tr><tr><td>azúcar</td><td>30.000</td></tr><tr><td>Envases</td><td>20.000</td></tr><tr><td>Total</td><td>150.000</td></tr></table>	COSTOS VARIABLES – MENSUALES		Piña	30.000	Maracuyá	40.000	Naranja	30.000	azúcar	30.000	Envases	20.000	Total	150.000
COSTOS VARIABLES – MENSUALES																
Piña	30.000															
Maracuyá	40.000															
Naranja	30.000															
azúcar	30.000															
Envases	20.000															
Total	150.000															
		Es necesario que usted sepa el costo de producción, es decir la cantidad de dinero que necesita para la administración o manejo de su negocio, para ello se necesita sumar los costos variables y los costos fijos. Por ejemplo:														
		Costos fijos + costos variables = costo de producción 300.000 + 150.000= 450.000														

COSTOS DE FUNCIONAMIENTO (Mensual)		¿A qué precio debo vender mi producto o servicio? Cada mes usted deberá proponerse una proyección de venta, es decir, cuantos jugos quisiera vender al mes. Por ejemplo: Si usted se propone vender (Proyección de venta) 300 jugos en un mes, deberá hacer lo siguiente: Debe dividir el costo de producción con la proyección de ventas. Costo de producción ÷ proyección de venta = precio de fabricar el producto 450.000 ÷ 300 = 1.500 1.500 pesos le costaría fabricar un solo jugo. Para obtener ganancias usted deberá aumentar el precio de venta de los jugos, por ejemplo: si usted desea ganar 500 pesos por cada jugo que venda, entonces deberá hacer una suma de 1.500 + 500 = 2.000 pesos, este sería el precio para vender cada jugo.
REGISTRO CONTABLE	REGISTRO DE INGRESO, GASTO Y OBLIGACIONES	Registro contable: se refiere a escribir todas las entradas y salidas de dinero que se realizan en un negocio. Usted debe escribir o registrar todos los días, todas las operaciones que se realicen en el negocio, es decir, ingresos, gastos y obligaciones. Ingreso: Es el dinero que entra o llega a su negocio por la venta de su producto o servicio. Gastos: son todos materiales, elementos e ingrediente que usted compra para el buen funcionamiento de su negocio. Obligaciones: son todos los compromisos que usted adquiere para obtener dinero. Por ejemplo: cuando usted decide realizar un préstamo en el banco o un gota gota o un familiar. A continuación, ejemplo de cómo se debe llevar un registro diario, semanal y mensual de los ingresos, gastos y obligaciones de un negocio de “venta de jugos tres delicias, maracuyá, naranja, y piña”.

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31. Registro de los ingresos diarios, semanal y mensual

“JUGOS TRES DELICIAS” INGRESOS DIARIOS, SEMANAL Y MENSUAL									
Semana	Producto o servicio	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total semana
1	JUGOS	14.000	16.000	18.000	20.000	25.000	25.000	30.000	148.000
2		10.000		10.000		20.000		20.000	60.000
3			30.000		34.000	50.000	80.000		194.000
4		22.000		60.000	56.000			60.000	198.000
Total									600.000

Registro al finalizar el día laborado

Registro al finalizar cada semana laborada

Registro al finalizar el mes laborado

Fuente: Elaboración propia

Tabla 32. Registro de los gastos diarios, semanal y mensual

“JUGOS TRES DELICIAS” GASTOS DIARIOS, SEMANAL Y MENSUAL									
Semana	Gastos	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total semana
1	Compra de herramientas y utensilios					115.000			115.000
2	Compra de frutas			100.000					100.000
3	Transporte	5.000			2.000				7.000
4	Otros gastos						2.000		2.000
Total									224.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33. Registro de las obligaciones diarios, semanal y mensual

SALA DE INTERNET “SAN ANTONIO” OBLIGACIONES DIARIAS, SEMANAL Y MENSUAL									
Semana	Obligaciones	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total semana
1	Préstamo			30.000		10.000			40.000
2	Servicio publico	8.000			15.000	10.000			33.000
3	Sueldo						100.000		100.000
4	Otras obligaciones			11.000					11.000
Total									184.000

Fuente: Elaboración propia

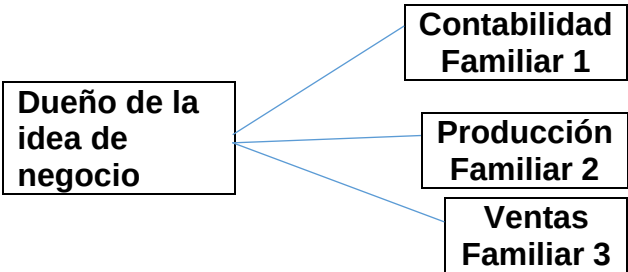
6.3.5 MODELO PARA EL ESTUDIO ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO

Tabla 34. Modelo para estudio organizacional del negocio

ESTUDIO ORGANIZACIONAL DEL NEGOCIO				
Todo negocio debe tener una misión, visión y valores, la misión se crea para saber con claridad a que se dedica el negocio, la visión para trazarse metas con fechas no superiores a un (1) año para poder observar si se cumplieron o no las metas trazadas, y los valores para ayudar al comportamiento que deben tener entre todas las personas que trabajan en el negocio.				
MODULO	TEMA	Aspectos a desarrollar del producto o servicio		
		Producto a fabricar	Producto para negocio	Servicio Según: duración e intangibilidad
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	MISIÓN	➤ En la misión usted escribe a que se dedica o en que consiste su negocio, de que se trata su negocio. Ejemplo: Producto a fabricar: la empresa “Jugos Naturales LAS RAICES” es una empresa dedicada a la elaboración o fabricación de jugos nutritivos a base de pulpa de frutas muy nutritivas, elaborados con mucho cuidado, limpieza y desinfección con el fin de que pueda ser consumido por todas las familias de la ciudadela San Antonio. Productos para negocios: La empresa “Pescados del Mar EL OCEANO” es una empresa dedicada a la compra y venta de toda clase de pescados frescos (pargo, ñato, aguja, anguila, atún, bagre, boca chica) con el fin de brindar a la comunidad de San Antonio diferentes clases de pescados. Negocio de servicio: “Sala de belleza RENACER” es una empresa dedicada a ofrecer servicio de alisado, cepillado, planchado, arreglo de uñas y otros servicios a todas las mujeres y hombres que habitan en la ciudadela San Antonio.		

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	VISIÓN	➤ En la visión usted debe proponerse una meta que ayude a mejorar su negocio en todas las áreas por ejemplo (mejorar la atención al cliente, aumentar las ventas, esforzarse para que su negocio lo conozca muchas más personas, ofrecer nuevos servicios) crear una visión le ayudara a que todos los que trabajan en el negocio realicen sus funciones con compromiso y siempre estén enfocados en mejorar el negocio y cumplir la meta. Ejemplo: Producto a fabricar: La visión de nuestra empresa “Jugos Naturales LAS RAICES” es llegar a ser en el próximo año (escribir el año) reconocida por hacer deliciosas combinaciones de frutas convertidas en bebidas nutritivas para toda la familia. Producto para negocio: pescados del mar el océano, para el año (escribir el año), será una empresa que no solo pescado fresco sino otras clases de mariscos, como la piangua, camaron, tollo, piacuil y otros mariscos. Negocio de servicio: La visión de nuestra empresa “Sala de belleza RENACER” para el año (escribir el año) es ofrecer otros servicios como mejorar la capacidad del negocio para peluquear a los niños y realizar toda clase de peinados para las damas adolescentes y niñas de toda la ciudadela San Antonio.
	VALORES	➤ Valores en su empresa: Usted debe crear valores para que todos los trabajadores del negocio puedan ponerlo en práctica y mantener un buen ambiente dentro del negocio, los valores también ayudaran a

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	VALORES	comportarse adecuadamente con todas las personas que están a su alrededor. A continuación, algunos ejemplos de valores en una empresa: ✓ Compromiso: Las personas que van a trabajar en el negocio deben de comprometerse con todas las tareas y funciones que le corresponde hacer dentro del negocio. ✓ Respeto: En todo tiempo los trabajadores deben tratarse con respecto, es decir, dirigirse o comunicarse con las demás personas con palabras no ofensivas e hirientes que puedan causar dolor o enojo, siendo pacientes en todo tiempo y en toda circunstancia. ✓ Trabajo en equipo: Existe trabajo en equipo cuando cada uno de los trabajadores se asegura de realizar sus tareas y funciones de manera bien elaborada, completa y en el tiempo establecido para hacerla. ✓ Calidad: Todos los trabajadores deben de preocuparse por ofrecer y fabricar los mejores productos o servicios, es decir, que sean muy buenos, de excelente presentación y calidad. ✓ Disciplina: Todos los trabajadores deben de ser ordenados con lo que le corresponde hacer, puntuales, llegar a tiempo hacer sus labores, se debe respetar todo el dinero del negocio, no gastarlo en cosas que no beneficiaran a la empresa y separar sus problemas personales y familiares con los de la empresa.
---	-----------------------	--

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	VALORES	✓ Constancia: Los trabajadores deben de luchar todos los días por tratar de resolver los problemas del negocio que se presentan en el diario vivir, nada de un día trabaja y otro día no trabaja, si se desea tener un buen negocio no deje de trabajar, no dejar nada a medias, se debe terminar todas las tareas del negocio para llegar a tener un negocio exitoso. ✓ No resistirse al cambio: Los trabajadores no deberán trabajar siempre de una única manera, por ejemplo, si llegan a escuchar quejas por parte del comprador por el servicio brindado, se deberá averiguar en qué se está fallando para empezar a cambiar la forma de tratar a los compradores, también cuando las cosas no salen como fueron planeadas o cuando lo que se está haciendo no está quedando bien realizado o elaborado, para ello debe realizarse cambios que ayuden a mejorar lo que se está haciendo.
	ORGANIGRAMA	 <pre> graph LR A[Dueño de la idea de negocio] --- B[Contabilidad Familiar 1] A --- C[Producción Familiar 2] A --- D[Ventas Familiar 3] </pre>
	MANUAL DE INSTRUCCIONES	Deberá crear un manual o cuaderno de tareas y funciones de los trabajadores, para que usted pueda leerle al trabajador todas sus obligaciones y él tenga muy claro lo que le corresponde hacer en el negocio. El dueño de la idea: debe ayudar a contar el dinero, a fabricar o realizar el producto o servicio y a venderlo, es decir, que debe ayudar a hacer las tareas a los 3 familiares.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	MANUAL DE INSTRUCCIONES	El Familiar 1: Será encargado de la contabilidad del negocio, solamente se encargara de escribir todos los días en un cuaderno, los ingresos o el dinero que queda de la empresa al finalizar el día de trabajo, escribir todos los días todos los gastos o cualquier cosas que compren durante el día con el dinero de la empresa, por ejemplo; una gaseosa, un refrigerio o un transporte, también deberá escribir cuando se saque dinero para pagar los gastos fijos, es decir, los gastos que siempre existirán por ejemplo; el pago del agua, energía, gas o la compra de elementos e ingrediente necesarios para elaborar el producto o servicio, también se encargara de cobrar el precio del producto y dar la devuelta, nadie más deberá cobrar y dar devueltas al comprador porque más de una persona trabajando en lo mismo puede haber confusión. El Familia 2: Será encargado de la producción o elaboración del producto o servicio, debe conocer muy bien el proceso de realizar o fabricar el producto o servicio que se ofrece en el negocio, estar pendiente cuando se acaben los materiales para trabajar, asegurarse de que cada uno de los productos o servicios tengan buena presentación y sean de calidad también se encargará de dar sugerencias u opiniones sobre el precio que debe tener el producto o servicio. El familiar 3: Sera encargado de compra todo lo que el negocio necesita para que funcione adecuadamente y de vender el producto o servicio que ofrece el negocio, también por cada compra de materiales, ingredientes o insumos para el negocio, usted deberá pedir una factura que diga lo que usted compro y el precio que le costó, esta factura deberá entregarla al
---	---------------------------------------	---

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL		encargado de la contabilidad del negocio, también crear diferentes maneras o estrategias para aumentar las ventas, por ejemplo pague uno y lleve el segundo a mitad de precio o en el caso de un salón de belleza podría ofrecer un descuento especial por cada tres personas que hagan arreglar las uñas, y estar siempre enfocado en buscar nuevos clientes o compradores.
---	--	---

Fuente: Elaboración propia

6.3.6 MODELO PARA EL ESTUDIO LEGAL DEL NEGOCIO

Tabla 35. Modelo para el estudio legal del negocio

ESTUDIO LEGAL DEL NEGOCIO				
Objetivo: Buscar toda la información y documentos necesarios para legalizar el negocio ante la entidad competente. “Camara de comercio”				
MODULO	TEMA	Aspectos a desarrollar del producto o servicio		
		Producto a fabricar	Producto para negocios	Servicio Según: duración e intangibilidad
CONSTITUCIÓN LEGAL DEL NEGOCIO	INFORMACIÓN NECESARIA PARA LEGALIZAR SU NEGOCIO	Información Necesaria: ❖ Identificar su tipo de empresa , por ejemplo: Unipersonal: son empresas que pertenecen a un solo dueño. Sociedad Colectiva: Son empresas que pertenecen a más de una persona. ❖ Escoger un nombre para su negocio , procure que ese nombre sea: Diferente al de tu competencia Adecuado para lo se dedica la empresa corto para que se recuerde con facilidad fácil de escribir y pronunciar ❖ Identificar la actividad económica de su negocio , a que se va dedicar hacer en su negocio, por ejemplo: Negocios que ofrecen un servicio: salas de internet, nivelación de niños, restaurante. Negocios de compra-venta: tienda de ropa, zapatos, dulcería, licor, miscelánea.		

CONSTITUCIÓN LEGAL DEL NEGOCIO	PASOS PARA LEGALIZAR SU NEGOCIO	Negocios de fabricación: elaboración de jugos, desayunos, ropa, remedios, aromatizantes, helados. Paso 1: Debe tener escrito de manera clara y completa los datos de la información necesaria Paso 2: Registre la información necesaria, llenando el formulario de preinscripción en el registro único tributario RUT de la DIAN Llenar el formulario de registro en la cámara de comercio de Buenaventura para la matrícula de su negocio. Paso 3: Consulte el estado de su trámite en la página. www.crearempresa.com.co Nota importante: Los 3 pasos anteriores usted podrá realizarlos de dos maneras: 1. Virtual, es decir, por internet: cuando tenga toda la información solicitada en el paso 1 (información necesaria), ingrese a la página: www.ccbun.org, luego dar clic en la palabra servicios, luego escoger la opción registro mercantil, luego dar clic en la palabra matricula la cual está ubicada en la parte superior derecha, luego dar nuevamente clic sobre la palabra MATRÍCULA, y llenar el formulario.
--	---	---

CONSTITUCIÓN LEGAL DEL NEGOCIO	PASOS PARA LEGALIZAR SU NEGOCIO	2. Personalmente: Cuando tenga toda la información del paso 1, diríjase a la DIAN ubicada en el centro de la ciudad de Buenaventura, al frente del palacio nacional, o diagonal a la panadería la catedral. Calle 3 N°. 2 A – 18. Tel: 24 236554 - 24 23676 Debe llevar a la Dian su documento de identidad (cédula de ciudadanía) y la información del paso 1, solicitar y llenar el formulario de preinscripción del registro único tributario RUT, luego diríjase a la cámara de comercio de Buenaventura, ubicada enseguida del supermercado Olimpica, y solicite la matrícula de su negocio. Calle 1 N°. 1 A – 88. Tel: 24 24508 - 24 24258
--	---	--

Fuente: Elaboración propia

6.4 FORMATO PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

Tabla 36. Formato para el estudio de factibilidad de las ideas de negocio de los habitantes de la ciudadela San Antonio.

FORMATO PARA EL ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE LAS IDEAS DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL DE LOS HABITANTES DE LA CIUDADELA SAN ANTONIO EN EL DISTRITO DE BUENAVENTURA NOMBRE DEL NEGOCIO: _____ _____ _____ _____ _____ _____ DUEÑOS DEL NEGOCIO: _____ _____ _____ _____ _____ FECHA: _____
--

ESTUDIO DE MERCADO PARA EL PRODUCTO O SERVICIO		
OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO:		
IDENTIFICACION Y CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO	TIPO DE PRODUCTO	Producto de consumo ☐
		Producto para negocio ☐
		Prestación de servicio ☐
	CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO O SERVICIO	Físicas:
		Técnicas:
USO O CONSUMO DEL PRODUCTO O SERVICIO	Descripción:	

UBICACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL LUGAR Y DE LOS COMPRADORES QUE SERAN BENEFICIADOS CON EL PRODUCTO O SERVICIO	Hacia quienes va dirigido el producto o servicio	Niños ☐ Jóvenes ☐ Adultos ☐ Solo hombres ☐ Solo mujeres ☐ Toda la familia ☐
	Lugar o ubicación del negocio	En un Kiosco ☐ En su Casa ☐ En un local ☐
LA ENCUESTA	Crear una encuesta para conocer el nivel de aceptación del producto o servicio	

RESULTADOS DE LA ENCUESTA	A cuantas personas debe hacerle la encuesta	_____
	Resultado de la encuesta: cuantos marcaron SI y cuantos marcaron NO	SI _____ NO _____
LA VENTA Y LA COMPRA DEL PRODUCTO O SERVICIO	Cantidad de producto con el que empezará a vender	_____
	En cuanto dinero venderá su producto o servicio	\$ _____
INTRODUCCIÓN AL MERCADO	Escriba el nombre de sus competidores	
BUSCAR E IDENTIFICAR PROVEEDORES	Escriba el nombre de sus proveedores	

ESTUDIO TÉCNICO PARA EL PRODUCTO O SERVICIO		
Objetivo del estudio de mercado:		
Localización	Lugar donde estará su negocio	Ubicación del negocio:
		¿Su negocio estará ubicado en un lugar de fácil acceso para los compradores?
		Sí ☐ No ☐
		¿Su negocio estará ubicado en un lugar de fácil acceso para los trabajadores?
		Sí ☐ No ☐
		¿Su negocio estará ubicado en un lugar de fácil acceso para colocar los desechos/basura en un lugar adecuado?
		Sí ☐ No ☐
		¿Su negocio contará con todos los servicios públicos necesarios para su adecuado funcionamiento?
		Sí ☐ No ☐

Tecnología	Maquinaria	Marca	Cantidad	Proveedor	Valor
DESCRIPCIÓN DEL PROCESO PRODUCTIVO	Enumere los pasos para elaborar o realizar su producto o servicio:				

ESTUDIO ECONÓMICO DEL NEGOCIO																																
Objetivo:																																
MODULO	TEMA	Aspectos a desarrollar según el tipo de producto o servicio																														
		PRODUCTO DE CONSUMO	PRODUCTO PARA NEGOCIO	Producto según: Duración e intangibilidad																												
GASTOS DE FUNCIONAMIENTO	Gastos de obras físicas	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">GASTOS DE OBRAS FÍSICAS</th> </tr> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cantidad</th> <th>Valor unitario</th> <th>Valor total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr> <td>Total</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>			GASTOS DE OBRAS FÍSICAS				Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total																	Total			
		GASTOS DE OBRAS FÍSICAS																														
		Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total																											
	Total																															
	GASTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">GASTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES</th> </tr> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cantidad</th> <th>Valor unitario</th> <th>Valor total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr> <td>Total</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>			GASTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES				Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total																	Total			
		GASTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES																														
		Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total																											
	Total																															
GASTOS DE MUEBLES Y EQUIPO	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">GASTOS DE MUEBLES Y EQUIPO</th> </tr> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cantidad</th> <th>Valor unitario</th> <th>Valor total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr> <td>Total</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>			GASTOS DE MUEBLES Y EQUIPO				Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total																	Total				
	GASTOS DE MUEBLES Y EQUIPO																															
	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total																												
Total																																
OTROS GASTOS	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="4">OTROS GASTOS</th> </tr> <tr> <th>Descripción</th> <th>Cantidad</th> <th>Valor unitario</th> <th>Valor total</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr> <td>Total</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>			OTROS GASTOS				Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total																	Total				
	OTROS GASTOS																															
	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total																												
Total																																

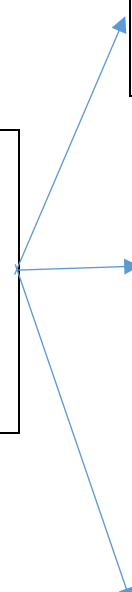
COSTOS DE FUNCIONAMIENTO (Mensual)	COSTOS MANO DE OBRA	<table border="1"> <tr> <th colspan="4">COSTOS MANO DE OBRA</th> </tr> <tr> <th>Cargo</th> <th>Cantidad de personas</th> <th>Sueldo Unitario</th> <th>Sueldo Total</th> </tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>				COSTOS MANO DE OBRA				Cargo	Cantidad de personas	Sueldo Unitario	Sueldo Total																																
	COSTOS MANO DE OBRA																																												
Cargo	Cantidad de personas	Sueldo Unitario	Sueldo Total																																										
COSTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES	<table border="1"> <tr> <th colspan="4">COSTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES</th> </tr> <tr> <th>Materiales e ingredientes</th> <th>Unidad de medida</th> <th>Costo unitario</th> <th>Costo total</th> </tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>				COSTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES				Materiales e ingredientes	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total																																	
COSTOS DE MATERIALES, ELEMENTOS E INGREDIENTES																																													
Materiales e ingredientes	Unidad de medida	Costo unitario	Costo total																																										
	COSTOS DE ADMINISTRACIÓN Y PRODUCCIÓN	<table border="1"> <tr> <th colspan="4">COSTOS DE ADMINISTRACIÓN (Mensual)</th> </tr> <tr> <th>Materiales</th> <th>Cantidad</th> <th>Valor Unitario</th> <th>Valor Total</th> </tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td><td> </td><td> </td></tr> </table>				COSTOS DE ADMINISTRACIÓN (Mensual)				Materiales	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total																																
		COSTOS DE ADMINISTRACIÓN (Mensual)																																											
		Materiales	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total																																								
<table border="1"> <tr> <th colspan="2">COSTOS FIJOS - MENSUALES</th> </tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>				COSTOS FIJOS - MENSUALES																																									
COSTOS FIJOS - MENSUALES																																													
<table border="1"> <tr> <th colspan="2">COSTOS VARIABLES - MENSUALES</th> </tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table>				COSTOS VARIABLES - MENSUALES																																									
COSTOS VARIABLES - MENSUALES																																													

REGISTRO CONTABLE	REGISTRO DE INGRESOS, GASTOS Y OBLIGACIONES
--------------------------	--

INGRESOS DIARIOS, SEMANAL Y MENSUAL									
Semana	Gastos	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total semana

GASTOS DIARIOS, SEMANAL Y MENSUAL									
Semana	Gastos	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total semana

OBLIGACIONES DIARIOS, SEMANAL Y MENSUAL									
Semana	Gastos	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo	Total semana

ESTUDIO ORGANIZACIONAL PARA SU NEGOCIO	
Estructura organizacional	Escriba la misión de su negocio:
	Escriba la visión de su negocio:
	Escriba los valores de su negocio:
	Organice el organigrama de su negocio de acuerdo a las personas que trabajaran en su negocio. Nombre del dueño de la idea:  Contabilidad: Producción: Ventas:

ESTUDIO LEGAL PARA SU NEGOCIO	
Objetivos del estudio legal:	
Constitución legal del negocio	¿Cuál es su tipo de empresa?: Unipersonal ☐ Sociedad colectiva ☐
	Escriba el nombre de su negocio:
	¿Cuál es la actividad económica de su negocio?: Negocios de fabricación: ☐ Negocios de compra y venta: ☐ Negocios que ofrecen un servicio: ☐

Fuente: Elaboración propia

6.5 IMPACTO DEL PROYECTO

La implementación de este proyecto en la ciudadela San Antonio de Buenaventura, genera una serie de resultados que provocan un impacto social muy importante por muchos aspectos, teniendo en cuenta que esta es una comunidad que por mucho tiempo ha padecido por la falta de necesidades básicas insatisfechas, lo cual ha hecho que los habitantes de esta comunidad vean la oportunidad de poner en marcha sus ideas de emprendimiento con el objetivo de satisfacer o mitigar sus necesidades por medio de la prestación de un servicio, o la venta de algún tipo de producto, lo cual les pueda generar de alguna manera algún tipo de ingreso como propietarios de la idea de negocio.

Los habitantes de esta comunidad son los principales beneficiados con este proyecto desde el punto de vista como emprendedor y como consumidor ya que como emprendedores, este proyecto les brinda todas las herramientas necesarias de cómo desarrollar o llevar a cabo su idea de emprendimiento de una manera clara y muy fácil de entender e interpretar ya que fue elaborado teniendo en cuenta el nivel educativo que presenta esta comunidad, con el objetivo de facilitarles esta tarea, que ellos se sientan cómodos, que puedan sacar adelante sus proyectos, de esta manera poder crecer cada día como líderes emprendedores y sobre todo como personas, que sus negocios puedan posicionarse cada día en el mercado logrando sus metas y objetivos establecidos.

Por otro lado, como consumidores, este proyecto les brinda la posibilidad a los habitantes de esta comunidad de abastecerse de productos, víveres y el acceder a obtener algún tipo de servicio en la misma comunidad sin verse obligados a tener que desplazarse a los barrios aledaños o la parte céntrica de la ciudad, lo cual les permite ahorrar tanto tiempo y dinero que pueden utilizar en otro tipo de actividad para beneficio propio.

En lo económico este proyecto genera un impacto muy importante ya que le permite a esta comunidad poder crecer y desarrollarse debido a que van a existir familias más productivas con la posibilidad de generar empleo a su mismo núcleo familiar, he incluso a particulares los cuales la convierte en una comunidad atractiva y más desarrollada. Este es un proyecto nuevo, practico, novedoso, de fácil entendimiento y ajustado de acuerdo a las capacidades intelectuales de dicha comunidad, lo que permite que sea aplicado por otras comunidades que cuentan con las mismas condiciones socioeconómicas que la comunidad de San Antonio, por consiguiente este proyecto brinda la posibilidad de desarrollar sus ideas de emprendimiento empresarial de manera completa y fácil permitiendo contribuir al desarrollo de familias más independientes, productivas y competitivas.

CONCLUSIONES

Dentro de la identificación de las características socioeconómicas en los habitantes de la ciudadela San Antonio, se pudo establecer que la ciudadela cuenta con 3.400 hogares donde el 68.4% tienen vivienda propia en las cuales habitan de 4 a 6 personas por hogar, en donde el estado civil predominante es la unión libre y el 22.2% los padres de familia tienen en promedio entre 26 a 31 años de edad, considerando así que esta comunidad tiene una población muy joven, la cual la mayor parte se dedican a una única actividad productiva y obtienen ingresos menores a 500.000 mil pesos.

En cuanto a la identificación de ideas de emprendimiento, en los habitantes de la ciudadela San Antonio, se pudo establecer que en la mayor parte de ellos prefieren ideas de negocios orientadas hacia el sector servicio, así mismo la mayor cantidad de estos habitantes enfocan su idea de emprendimiento a su actual trabajo, por lo que desean profundizar conocimientos debido a que la mayoría no lograron terminar el grado de escolaridad primaria, y por diversas circunstancias personales no pudieron culminar con éxito sus estudios.

Por otro lado, los habitantes no cuentan con el conocimiento necesario para la puesta en marcha de la idea empresarial, por tal razón este proyecto establece la formulación de un modelo empresarial para el estudio de factibilidad de las ideas negocios el cual sirve como hoja de ruta para el desarrollo y administración de la idea empresarial guiando a el futuro emprendedor a desarrollar un orden lógico y adecuado de su idea de negocio a través de un formato elaborado con palabras sencillas y entendibles para el futuro emprendedor.

ANEXOS

Anexo A. Formato de encuesta aplicada a los habitantes de San Antonio.



Facultad Ciencias de la Administración

Muy buenos días:

Somos estudiantes del programa de Administración de Empresas de la universidad del Valle sede Pacífico, estamos realizando una investigación para identificar iniciativas de emprendimiento empresarial de los habitantes de la ciudadela San Antonio en el distrito de Buenaventura, por tal motivo para efecto de análisis estadísticos se solicita su valiosísima colaboración respondiendo de forma sincera la siguiente encuesta. Su información será netamente confidencial, le agradecemos su valiosa colaboración, respondiendo de manera sincera la encuesta.

Marque con una X, la respuesta que usted considera correcta.

CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICA

1. Género

A1. 1. Hombre ☐ 2. Mujer ☐

2. Edad del encuestado

 1. 20 a 25 ☐ 2. 26 a 31 ☐ 3. 32 a 37 ☐
A2. 4. 38 a 43 ☐ 5. 44 a 49 ☐ 6. 50 a 55 ☐
 7. 56 a 61 ☐

3. Estado civil

A3. 1. Soltero ☐ 2. Casado ☐ 3. Unión libre ☐ 4. Separado ☐ 5. Viudo ☐

4. Nivel Educativo

1. Primaria completa ☐ 2. Primaria incompleta ☐
3. Secundaria completa ☐ 4. Secundaria incompleta ☐
A4. 5. Técnico ☐ 6. Tecnólogo ☐
7. Universitario completa ☐ 8. Universitario incompleto ☐
9. Otro. ☐ 10. Ninguno ☐

¿Cuál? _____

5. ¿La vivienda donde usted habita es?

A5. 1. Propia ☐ 2. Alquilada ☐ 3. Familiar ☐

6. ¿Cuántas personas habitan en la vivienda?

A6. 1. De 1 a 3 ☐ 2. De 4 a 6 ☐ 3. De 7 a 9 ☐ 4. Más de 10 ☐

7. ¿Pertenece a algún tipo de asociación o gremio?

A7. 1. Sí ☐ 2. No ☐ Cuál? _____

CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICA

8. ¿Se considera parte de la población económicamente activa?

(Es decir, se encuentra trabajando o está buscando activamente un puesto de trabajo y está en posibilidad de hacerlo por sus condiciones de edad y aptitud).

A8. 1. Sí ☐ 2. No ☐

9. ¿De dónde provienen los ingresos en el hogar?

1. De su unidad productiva ☐ 2. Oficios varios ☐ 3. Empleado ☐

10. ¿Cuál es el sector económico de su actividad principal?

1. Comercio ☐ 2. Servicio ☐ 3. Industria ☐
A10.

11. ¿Cuánto suman los ingresos mensuales del grupo familiar?

1. Menos de 737.717 ☐ 2. \$ 737.718 - \$1.000.000 ☐
A11.
3. \$1.000.001- \$ 2.000.000 ☐ 4. Más de \$ 2.000.000 ☐

12. ¿Cuántas personas tiene usted a cargo?

1. 0 a 3 ☐ 2. 4 a 7 ☐ 3. Más de 8 ☐
A12.

IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA DE EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL

A13.

13. ¿Cuál es su iniciativa o idea de emprendimiento empresarial?

- 1 ☐ Servicio de fotocopia e internet, consulta de tareas, trabajos, dibujos,
2 ☐ Servicio de nivelación de niños en básica primaria
3 ☐ Servicio de Modistería
4 ☐ Servicio de lavado y limpieza a domicilio
5 ☐ Servicio de diseño, impresión y reparto de publicidad

- 6 ☐ Servicios de decoración de eventos para: (ceremonias de grados, matrimonios, cumpleaños, entre otros)
- 7 ☐ Venta de jugos naturales
- 8 ☐ Venta de fritanga (pescado, chicharrón, chorizo, entre otros)
- 9 ☐ Venta de revueltos (tomate, cebolla, plátano, pimiento papa, yuca)
- 10 ☐ Venta de artículos y accesorios para: (primera comunión, baby Shower, cumpleaños, grados, bautizos, matrimonios)
- 11 ☐ Venta de artículos de miscelánea (globos, papel regalo, tempera, ega, plastilina, cartulina, esmalte)
12. ☐ Sala de Belleza (peluquería, arreglo de cabello y uñas)
- 13 ☐ Venta de bisutería (collares, pulseras, tobilleras)
- 14 ☐ Heladería (helados de fruta, raspados, paletas, postres, malteadas, ensalada de fruta, torta fría, entre otros)
- 15 ☐ Venta de desayunos (café, hojaldra, churros, masitas, perico de huevo, patacón, buñuelo, entre otros)
- 16 ☐ Ventas de comidas rápidas (salchipapas, hamburguesa, perro caliente, pizza, papa rellena, empanada)
- 17 ☐ Otro. Cual? _____

14. ¿A qué sector económico pertenece su iniciativa de emprendimiento empresarial?

1. Comercio ☐ 2. Servicio ☐ 3. Industria ☐
- A14.

15. ¿Qué lo motiva a crear una idea empresarial?

- A15. 1. Tener negocio propio ☐ 2. Necesidad económica ☐
3. Oportunidad de mercado

16.Cuál sería el valor aproximado de sus expectativas de ingresos económicos?

- A16. 1. Menos de 737.717 ☐ 2. \$ 737.718 - \$ 1.000.000 ☐
3. \$ 1.000.001 – 1.500.000 ☐ 4. Más de 1.500.001 ☐

17. Su idea de emprendimiento empresarial será de carácter:

- A17. 1. Familiar ☐ 2. No familiar ☐ 3. Ambos ☐

18. ¿Cuántas personas en su grupo familiar incluida usted, trabajarían en la idea de emprendimiento empresarial?

- A18. 1. 1 a 3 ☐ 2. 4 a 7 ☐ 3. 8 a 11 ☐ 4. Más de 12 ☐

19. ¿En qué lugar desarrollaría su idea de emprendimiento o unidad productiva?

- A19. 1. Local u Oficina Propia ☐ 2. Local u Oficina en Arriendo ☐
3. Vivienda que Habita ☐ 4. Vivienda Diferente a la suya ☐
5. En la Calle (ambulante) ☐ 6. Kiosko o Caseta ☐

20. ¿Con que recursos financiaría su idea de emprendimiento?

- A20. 1. Propios ☐ 2. Gota a gota ☐ 3. Bingo ☐ 4. Rifas ☐
5. Familiares ☐ 6. Banco ☐

21. ¿A cuál (es) de las siguientes condiciones poblacionales usted pertenece?
A21

- | | |
|------------------------------|------------------|
| 1. víctima de la violencia | 2. Discapacitado |
| 3. Campesino | 4. Desmovilizado |
| 5. Ninguna de las anteriores | |

22. ¿Ha recibido capacitación en ideas de emprendimiento empresarial por parte del estado?

A22. 1. SI ☐ 2. NO ☐

23. ¿Cómo considera que ha sido el apoyo brindado por el estado para el desarrollo de su idea empresarial?

A23. 1. Malo ☐ 2. Regular ☐ 3. Bueno ☐
4. Excelente ☐ 5. Ninguno ☐

24. ¿considera que el apoyo del estado le ha sido útil en su idea de emprendimiento?

A22. 1. SI ☐ 2. NO ☐ 3. Ns/Nr ☐

BIBLIOGRAFÍA

Amaru Maximiano, Antonio César. Administración para emprendedores: fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios. 2008

Bernal T, César Augusto. Metodología de la Investigación. Para Administración y Economía. Bogotá. Miguel Morales Estrada. 2000

Bruna Quintas, Fernando. Emprendiendo un proyecto de empresa: planificación y gestión emprendedora.

Flórez Andrade, Julio. Como crear y dirigir la nueva empresa. Tercera Edición. Bogotá. Adriana Gutiérrez. 2007

Gabriel Baca Urbina. Evaluación de proyectos. Séptima Edición. Editorial Mexicana. María Teresa Zapata Terrazas. 2013.

Silva Duarte, Jorge Enrique. El perfil del empresario. Como iniciar su propio negocio. Bogotá. Denise Caroline Arguelles Pabón.

Silva Duarte, Jorge Enrique. Emprendedor. Crear su propia empresa. Bogotá. Luis Javier Buitrago. 2008

Varela V, Rodrigo. Innovación Empresarial. Arte Ciencia en la Creación de Empresas. Tercera Edición. Bogotá. María Fernanda Castillo. 2008

INFOGRAFÍA

Alois Schumpeter, Joseph. Teoría del empresario innovador de schumpeter. 2013
<http://descuadrando.com/Teoria del empresario innovador de schumpeter>

Conpes 3014 de 20 de febrero 2006. Bogotá. Política de estado para mejorar las condiciones de vida de la población de Buenaventura.
http://www.acnur.org/t3/uploads/media/COI_2074.pdf?view=1

Conpes 3660 de 10 de mayo 2010. Bogotá.
Política para promover la igualdad de oportunidades para la población negra, afro colombiana, palenquera y raizal.
<http://www.convergenciagnoa.org/images/Documentospdf/legislacion/CONPES%203660.pdf>

Foro Económico Mundial, FEM. Los dos países que más crecen en planes de emprendimiento a escala mundial. 2014.
<http://www.elpais.com.co/elpais/economia/noticias/colombia-avanza-grandes-pasos-emprendimiento-empresarial>

Ley 590 de 2000. Promueve el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia. <http://www.colsubsidio.com/PDFs/ley-590-de-2000.pdf> / <http://www.mipymes.gov.co/>

Ley 1014 de 2006. Fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia.
http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

Pardo Rueda, Rafael. Perfil productivo Municipio Buenaventura: Insumo para el diseño de las estrategias y alternativas para la generación de empleo a las víctimas de la violencia.
http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:32jTFxdYoYwJ:www.mintrabajo.gov.co/component/docman/doc_download/1600-perfilproductivobuenaventura.html+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=co