

34

DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS EN ECUADOR A TRAVÉS DE LA UNIVERSIDAD UNIANDES CON LA SOCIEDAD

DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURSHIP IN ECUADOR THROUGH UNIANDES UNIVERSITY WITH SOCIETY

Aída Margarita Izquierdo Morán¹

E-mail: uq.aidaizquierdo@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2692-2762>

Lisenia Karina Baque Villanueva¹

E-mail: uq.liseniabaque@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7886-8094>

Lyzbeth Kruschthalia Álvarez Gómez¹

E-mail: uq.lyzbethalvarez@uniandes.edu.ec

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5312-3560>

¹ Universidad Regional Autónoma de Los Andes. Ecuador.

Cita sugerida (APA, séptima edición)

Izquierdo Morán, A. M., Baque Villanueva, L. K., & Álvarez Gómez, L. K. (2021). Desarrollo de emprendimientos en Ecuador a través de la universidad Uniandes con la sociedad. *Revista Conrado*, 17(82), 293-306.

RESUMEN

En la actualidad las Universidades cumplen la función y compromiso de apoyar a la sociedad en el desarrollo de emprendimientos, tiendo como objetivo generar empoderamiento administrativo a través de planes de negocios diseñados técnicamente para la mejora de la productividad y competitividad de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria. El método de estudio aplicado en la investigación fue cualitativo y cuantitativo que permitió a través de fuentes bibliográficas analizar una población de 32 participantes actos para el proyecto del MIES Dirección Impulso Joven, la investigación permitió que la universidad UNIANDES-Quevedo se elaboren planes de negocios en diferentes ciudades del país, contribución mediante el proyecto de vinculación con la sociedad en la generación nuevos emprendimientos con impacto positivo.

Palabras clave:

Vinculación, emprendimiento, plan de negocio.

ABSTRACT

Universities currently fulfill the function and commitment to support society in the development of entrepreneurship, aiming to generate administrative empowerment through technically designed business plans to improve the productivity and competitiveness of actors and organizations of popular and solidarity economy. The study method applied in the research was qualitative and quantitative that allowed through bibliographic sources to analyze a population of 32 participants acts for the project of the MIES Youth Impulse Direction, the research allowed the university UNIANDES-Quevedo to develop business plans in different cities of the country, contribution through the project of linkage with society in the generation of new ventures with positive impact.

Key words:

Linkage, entrepreneurship, business plan.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad y realidad que vive el mundo ante la emergencia sanitaria y la necesidad de generar ingresos económicos mediante actividades que generen empleos y contribuyan al desarrollo productivo del país evadiendo y disminuyendo la pobreza para el bienestar de sus familias se ha identificado una demanda en el desarrollo empresarial.

Es por ello que la evolución de los negocios ha incrementado en todos lados por la demanda económica que vive Latinoamérica especialmente en Ecuador que cuenta con escasas fuentes de empleo, que coadyuven al mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de los actores de país.

La administración de los negocios está en constante evolución, es así como lo indica Losada & García (2018), las empresas buscan generar actividades innovadoras que fomenten el ingreso económico a través de nuevas ideas de negocios para generar empleo y no solo en busca de créditos económicos, sino con ayuda de estrategias administrativas para hacer realidad sus emprendimientos logrando de esta manera mejorar la calidad de vida en el ámbito académico, laboral planteando estatutos y políticas en los procesos de vinculación con la sociedad (León Burgos & Nobillo Jara, 2017).

Las instituciones de educación superior como las universidades se consideran de manera primordial el ejercer y hacer cumplir los procesos de enseñanza aprendizaje mediante la vinculación con la colectividad para promover estrategias innovadoras a través de docente, estudiantes y jóvenes emprendedores en hacer realidad cada uno de sus negocios (Martínez Garcés & Garcés Fuenmayor, 2020). Uno de los problemas principales identificados es el insuficiente desarrollo económico y social de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria en el cantón Quevedo.

Es por esta razón que la Universidad Regional Autónoma de los Andes UNIANDES – Quevedo determinar fomentar el crecimiento personal, económico mediante los escenarios sociales del proyecto de vinculación con estrategias que permitan diferenciar los emprendimientos de la competencia. El objetivo primordial de esta investigación es el empoderamiento administrativo a través de un plan de negocios diseñado técnicamente para mejorar la productividad y competitividad de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria.

Siendo de mucha importancia aplicar en nuestro país proyectos de vinculación con la sociedad (Estévez Pichs & Rojas Valladares, 2018; Polaino & Romillo, 2017; Novillo

Díaz, 2019) y ya que estos permiten mediante las universidades generar el compromiso entre docente, estudiantes y ciudadanía desarrollar planes de negocios a partir de la formación en cada uno de los procesos administrativos, económico y financieros la conceptualización a la pertinencia de las necesidades que se identifica en un mercado potencial para emprender un negocio que cumpla con todas las características de un sistema productivo, administrativo, financiero y tecnológico siendo estas empresas grandes, pequeñas o medianas.

Con todo lo indicado es preciso que los emprendimientos de quienes son los actores de la economía popular y solidaria cumplan con indicadores administrativos como la planificación de las actividades a realizar, el recurso humano necesario para que surja el negocio, la protección a la gestión ambiental, tipos de comercialización que se va a llevar a cabo, administración de todos los recursos empresariales, las cuentas y finanzas que permitan hacer el análisis interno para lograr un emprendimiento que se vea afectando por la competitividad.

La Universidad UNIANDES es autonomía con personería jurídica propia, con una estructura interna independiente, y de forma externa se rige a las normativas, leyes y reglamentos universitarios que normalizan las acciones y procesos en las entidades educativas de nivel superior.

La Ley Orgánica de Educación Superior (Ecuador. Presidencia de la República, 2010) en el artículo 8, literales d y h indica que, de los Fines en la Educación Superior, formar profesionales responsables y capaces de aportar al desarrollo de las instituciones educativas del Ecuador estimulando la participación social. Colaborando con el apoyo y trabajo comunitario en el desarrollo local y nacional del país.

La vinculación con la colectividad como lo indica Sánchez & Moreira (2015), es la función sustantiva de las instituciones de educación superior, las mismas que tienen como finalidad establecer una comunicación con entidades públicas a través de procesos o proyectos de vinculación con la sociedad, la creación de bienes culturales, guiada por valores que implican fomentar y generar el bien común y promover, con equidad, la calidad de vida en una sociedad históricamente determinada.

Todos estos procesos se relacionan con la aplicación de conocimientos propios adquiridos en las salas de clases, con técnicas administrativas las mismas que orientarán la detección de necesidades sociales y la generación de soluciones a los problemas planteados de generar conocimientos y ponerlos en la práctica (Amayo Gonzales, 2019).

Para Molina López & Schimtt (2016), indican que el emprendimiento de los negocios y la innovación o renovación de algunos se circunscriben en diversos programas de entidades públicas o privadas generando así nuevas ideas asumiendo el riesgo muchas veces en condiciones de incertidumbre por el poco conocimiento de cómo se realicen un estudio si es factible o no el negocio deseado.

Este es el esfuerzo que lleva a la orientación tanto de docente y estudiantes a la transformación social, económica y cultural de la sociedad generando de esta manera la productividad y competitividad (Romero, et al., 2020).

Son ejes transversales de los sistemas educativos como lo indican Moreno & Espíritu (2010), el emprendimiento y la innovación ejerciendo una orientación muy positiva hacia los emprendedores y clientes empleando recursos digitales como ventaja competitiva y el uso del liderazgo en la ejecución de ideas creativas generando de esta manera fuentes de empleo (Ocampo Eljaiek, 2016) que se evidencian en los emprendimientos como una herramienta de la activación económica en cualquier país.

Sin embargo, para Campo, et al. (2018), el desarrollo de emprendimientos va de la mano con la elaboración de un plan de negocio, el mismo que es un documento que reúne toda la información necesaria considerada como una herramienta que considera la factibilidad técnica, operativa, administrativa, económica y financiera empresarial de la inversión la nueva idea de un negocio o emprendimiento.

En este sentido Ayaviri, et al. (2017), los planes de negocios permiten buscar el financiamiento por medio de socios, inversionistas o entidades financieras que evalúan la factibilidad de la ejecución y realización del emprendimiento propuesto mediante la estructura propuesta, las plantillas financieras bien ejecutadas y calculadas para identificar si la inversión es aceptable para los aspectos financieros detallados, y debe detallar las estrategias comerciales, operacionales y todo el recurso humano a emplearse.

La estructura más aplicativa para un plan de negocios dependiendo de la actividad empresarial y es la siguiente:

Resumen

- Nombre del negocio
- Logotipo del negocio
- Slogan
- Ubicación

Estudio de mercado

- Situación del entorno económico de la empresa
- Competidores
- Poder de negociación clientes-proveedores
- Definición del servicio a brindar
- Precio
- Estrategias de promoción

Estudio técnico

- Balance de equipos
- Balance de personal
- Balance de material
- Instalaciones físicas de la empresa

Estudio administrativo

- Misión
- Visión
- Valores
- Objetivos
- Estructura organizacional
- Descripción de los cargos
- FODA

Estudio financiero y estudio de factibilidad

- Inversión y financiamiento
- Presupuestos
- Presupuesto de ingresos
- Presupuesto de inversiones
- Presupuesto de producción
- Presupuesto de mercadeo y ventas
- Presupuesto de administrativo
- Financiamiento
- Gastos financieros
- Estado de resultados proyectado
- Flujo de caja proyectado
- Evaluación de factibilidad
- Valor actual neto
- Tasa interna de retorno
- Sistemas de control. Cuadro de mando y planes de contingencia.
- Conclusiones.

La investigación se desarrolló con un equipo multidisciplinario, integrado por estudiantes y docentes de la carrera de Administración de Empresa y Negocios de la UNIANDES- Quevedo. Los involucrados participan activamente formando equipos de trabajo, bajo la orientación y dirección de Docentes Tutores de las carreras participantes en el proyecto y la Coordinación de Vinculación de UNIANDES – Quevedo.

El tiempo estimado de ejecución de la primera etapa del proyecto es de un periodo académico, con una vida útil de dos etapas. Durante el seguimiento se aplicarán los formatos que establece la Dirección de Vinculación de la Universidad son los únicos que se aplicaron para la realización y ejecución del asesoramiento virtual.

Para dar solución como Ramírez & Gainza (2020), a la Gestión Administrativa, orientadas al acompañamiento, fortalecimiento y solución empresarial y económica pretendiendo formar profesionales líderes y emprendedores, con conocimientos en el campo de la gestión de empresas y promoviendo la participación de la comunidad en proyectos, constituyendo un aporte significativo para el desarrollo socio – productivo sustentable que permita dinamizar la matriz productiva del país y generar una oferta competitiva que permitan generar un desarrollo económico y empresarial sustentable, fundamentado en una industria de servicios especializados que contribuye a la preservación del entorno, la valoración de los recursos históricos culturales y generar empleos dignos que mejoren la calidad de vida de la población local.

Este proyecto se ampara en las políticas del Plan de Desarrollo “Toda Una Vida” detalladas a continuación:

- 4.2 Canalizar los recursos económicos hacia el sector productivo, promoviendo fuentes alternativas de financiamiento y la inversión a largo plazo, con articulación entre la banca pública, el sector financiero privado y el sector financiero popular y solidario.
- 4.3 Promover el acceso de la población al crédito y a los servicios del sistema financiero nacional, y fomentar la inclusión financiera en un marco de desarrollo sostenible, solidario y con equidad territorial.
- 5.2 Promover la productividad, competitividad y calidad de los productos nacionales, como también la disponibilidad de servicios conexos y otros insumos, para generar valor agregado y procesos de industrialización en los sectores productivos con enfoque a satisfacer la demanda nacional y de exportación.
- 5.5 Diversificar la producción nacional con pertinencia territorial, aprovechando las ventajas competitivas, comparativas y las oportunidades identificadas en el

mercado interno y externo, para lograr un crecimiento económico sostenible y sustentable.

- 5.6 Promover la investigación, la formación, la capacitación, el desarrollo y la transferencia tecnológica, la innovación y el emprendimiento, la protección de la propiedad intelectual, para impulsar el cambio de la matriz productiva mediante la vinculación entre el sector público, productivo y las universidades.
- 5.9 Fortalecer y fomentar la asociatividad, los circuitos alternativos de comercialización, las cadenas productivas, negocios inclusivos y el comercio justo, priorizando la Economía Popular y Solidaria, para consolidar de manera redistributiva y solidaria la estructura productiva del país. (Ecuador. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017).

El plazo de ejecución y vida útil del proyecto se ejecutó a través de un cronograma de actividades y su vida útil es considerada y desarrollada en dos etapas.

Los proyectos de vinculaciones permiten la integración de la sociedad, el compromiso generado por instituciones públicas como el MIES, Instituciones de Educación Superior sean estas públicas o privadas a manejar el contexto empresarial a través de asesoramientos de la elaboración de planes de negocios para generar nuevos emprendimientos mediante el liderazgo, la toma de decisiones, la profesionalización y la competencia como ejes primordiales.

La interacción social de forma integrada en la formación es necesario como estrategia de intervención del Plan Nacional para el Buen Vivir, permitiendo establecer alcance en capacitaciones y asesoramientos y estableciendo criterios con base en objetivos planteados.

Donde los principales beneficiarios fueron:

- Autoridades y docentes de la Carrera de Administración de Empresas.
- Estudiantes de los Niveles: Séptimo y Octavo de la carrera de Administración de Empresas.
- Organizaciones como El Ministerio de Inclusión Económica Social Distrito Quevedo (MIES)
- Emprendedores de distintos cantones y ciudades del Ecuador.

Por otra parte, el MIES (Ministerio de Inclusión Económica y Social) específicamente la Dirección Impulso Joven ha enfocado sus actividades a la gestión de aplicación de los planes de negocio entregados en búsqueda del financiamiento por parte de BanEcuador, acciones de trascendental importancia para lograr la aplicación de estos planes de negocio a la práctica y con ello el cumplimiento de generación de fuentes de autoempleo en este segmento

de la población conocido como el de mayor fragilidad en cuanto a plazas de empleabilidad laboral.

MATERIALES Y MÉTODOS

El trabajo se realizó en las Provincias del Guayas y Los Ríos empleando la metodología de investigación cualitativa y cuantitativa con modalidad descriptiva, las mismas que permitieron la utilización de instrumentos como disciplina que se encarga del conocimiento en elaborar, definir y sistematizar el conjunto de técnicas, métodos y procedimientos que se deben seguir durante el desarrollo del proceso de investigación para la generación de planes de negocios.

El tipo de investigación fue bibliográfica permitió recopilar información necesaria, citando temas y subtemas enfocados específicamente al objeto de estudio, donde se emplearon como fuentes de información y de estudio a libros, sitios web, textos digitales en bibliotecas universitarias e internet. Y por último la investigación descriptiva permitió comprender la descripción, los registros de datos, el análisis e interpretación de la naturaleza actual y la composición o procesos de los fenómenos. La misma que ha permitido enfocar las realidades del problema investigado y la propuesta planteada para la realización de planes de negocios.

Los métodos empleados en la investigación fueron Analítico-Sintético que permitió analizar, descomponer el problema de estudio y conocer de qué manera se realiza un plan de negocio para mejorar el proceso den los emprendimientos propuestos.

El inductivo-deductivo permitió observar, experimentar, establecer semejanzas y diferencias para teorizar el conocimiento, en las fases que ha sido realizada la investigación, permitieron el diseño de los componentes del plan de negocio para los emprendimientos de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria en los diversos cantones del Ecuador.

Los métodos empleados en la investigación permitieron el diseño de los componentes del plan de negocio para los emprendimientos de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria en diferentes ciudades del Ecuador.

El presente estudio se desarrolló tomando en consideración una población de 32 emprendedores que habitan en los diferentes cantones de del Ecuador, los mismos que están registrados en la base de datos que pertenece al MIES en el Proyecto Impulso Joven dirigido por la Secretaría Técnica de Juventudes, considerando la totalidad de la muestra para desarrollar el estudio y a los

misimos se les aplicó el instrumento para la recolección de datos.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Contribuir con estrategias de promoción del emprendimiento adoptadas por instituciones públicas como son el Ministerio de Inclusión Social y BanEcuador permitió comprender el rol protagónico de las instituciones de educación superior como impulsoras del desarrollo local a través de la asesoría técnica a emprendedores jóvenes. A la vez se convirtió en un reto importante lograr este impulso desde la conectividad. Se realizó el proyecto de manera virtual donde se puede indicar que tuvo una gran acogida, ya que pudimos llegar a las provincias del Guayas y Los Ríos (Tabla 1).

Tabla 1. Diagnóstico.

Provincias	No.	%
Guayas	170	2%
Los Ríos	184	15%
Total	354	100%

Teniendo una base de datos de 354 emprendedores registrados en el MIES de los cuales se logró contactar a 234 emprendedores, 120 no se logró contactar, y solo se pudo capacitar a 39 quienes cumplían con los requisitos previstos por la entidad financiera logrando elaborar y entregar un total de 32 Planes de Negocios, ya que 7 de ellos desistieron continuar.

Respecto al tipo de crédito solicitado se tiene el siguiente resumen (Tabla 2):

Tabla 2. Análisis del mercado.

Tipo de microcrédito solicitado	
Artesanos	5
Buenas prácticas agropecuarias	10
Hombre emprendedor	5
Mujer Emprendedora	10
supermujer rural	2

El éxito del proyecto de vinculación radica en un apoyo eficaz al Programa Impulso Joven, a través del diseño de planes de negocio como se explica a continuación mediante un modelo (Figura 1).



Figura 1. Modelo propuesto para la elaboración del Plan de negocio.

El éxito del proyecto radica en la elaboración de planes de negocios y la capacitación a emprendedores para lograr ejecutarlo, el mismo que es una herramienta para la toma de decisiones más seguras para la ejecución de sus ideas de negocio con el respaldo de las Instituciones promotoras. Como muestra de lo realizado demostramos una idea de negocio.

Estudio de mercado

• Situación del entorno económico de la empresa

Actualmente en el sector de servicio en el país y principalmente en Guayaquil, se brinda el servicio restaurantero, en diferentes tipos de ambientes. A pesar de que existe una gran variedad de empresas que brindan este servicio en los diferentes sectores aledaños, siendo todos creados con el de satisfacer a los clientes, se ha detectado la oportunidad de realizar esta empresa brindando este servicio en el sector Fertisa, Guasmo Oeste, para ofrecer el servicio a sectores aledaños.

• Competidores

Dentro del sector Fertisa no existe otra empresa que brinde este servicio a nuestra comunidad, siendo así los primeros en ofrecerlo. Lo cual nos genera una gran ventaja. Por esta razón, y sin dejar de lado, se brindará un buen servicio captando el gusto de los clientes.

• Poder de negociación con los clientes

Para mantener una buena relación y a su vez buena clientela, se brindará precios módicos en el menú, combos y/o promociones, para la satisfacción del cliente y así llegar a obtener clientes felices.

• Definición del servicio a brindar

El servicio para ofrecer consiste en preparación de platos a la carta en donde los protagonistas del plato son los mariscos. Brindando una buena imagen tanto en el plato, como local y personal, donde estos últimos brindaran sugerencias al cliente para escoger el plato que deseen, dando recomendación de cierto marisco o a su vez el marisco que se encuentre en temporada.

• Precio

Antes de establecer el precio se toma en cuenta ciertos factores del entorno en relación con el sector ubicado. Los precios para ofrecer son (Tabla 3):

Tabla 3. Precios.

Plato	Valor
Corvinas fritas	\$3.00, \$4.00, \$5.00
Camarones reventados	\$3.00, \$3.50
Conchas asadas (8 uni)	\$10.00
Ceditos de pescado	\$ 3.00
Calamar revosado	\$ 3.00
Ceviche curtido de pescado	\$ 5.00
Ceviche de camarón	\$ 5.00
Ceviche mixto (camarón y pescado)	\$ 6.00
Ceviche mixto (camarón, calamar, concha y pescado)	\$ 8.00

Estrategias de promoción

Esta es la parte del plan de negocio que junto a la calidad del servicio se posicionara y genera la participación de mercado que deseado. Se basa en estrategia de promoción en dos aspectos fundamentales del servicio, en primer lugar, atención al cliente y segundo lugar platos muy bien condimentados y coloridos con un emplatado perfecto.

Aplicando a su vez combos de acuerdo con la exigencia de los comensales.

Canales de distribución y servicios se dividen en las siguientes fases:

Fase 1: Introducción

Fase 2: Expansión

Fase 3: Posicionamiento

Estudio técnico

• Balance de equipos

El restaurante de marisco permite y facilita la atención al público, brindando un ambiente elegante y sofisticado sin

dejar de lado la esencia urbe porteña, perfecto para cumplir con el objetivo de atender la demanda del servicio (Tabla 4).

Tabla 4. Balance de equipos.

N.º	Productos	Cantidad	Precio	Total
1	Congelador Horizontal de 400 Lt	1	\$550,00	\$550,00
2	Vitrina Frigorífica de 15 Pies	1	\$650, 00	\$650, 00
3	Parlante Sonic	1	\$290,00	\$290,00
4	Lavadero de acero	1	\$300,00	\$300,00
5	Ventiladores	2	\$420,00	\$2520,00
6	Cocina de 2 pozos de 2 hornillas y 1 plancha	1	\$300,00	\$300,00
7	Mesa de trabajo de acero	1	\$220,00	\$220,00
8	Campana extractora de acero	1	\$450,00	\$450,00
9	Trampa de grasa de acero	1	\$130,00	\$130,00
10	Juegos se Sala Lunge Tipo Palt	3	\$200,00	\$1.000,00
11	Country o caja de aluminio	1	\$160,00	\$160,00
12	Letrero	1	\$120,00	\$120,00
13	Licuada Semi Industrial	1	\$100,00	\$100,00
14	Bandejas Para Freír De Aluminio	3	\$28,00	\$84,00
15	Colador	3	\$4,00	\$12,00
16	Platos De Acero	24	\$0,63	\$15,00
17	Tablas	2	\$5,00	\$10,00
18	Porta Servilletas	4	\$2,50	\$10,00
19	Charoles De Acero	3	\$2,50	\$7,50

Balance de personal

Julius'always restaurante de mariscos consiste en (Tabla 5 y 6):

Tabla 5. Balance de personal.

N.º	Personal	Cantidad	Sueldo Unitario	Total
1	Gerente general	1	\$ 200,00	\$ 200,00
2	Contador	1	\$ 200,00	\$ 200,00
3	Operarios	2	\$ 150,00	\$ 300,00
4	Barman	1	\$ 150,00	\$ 150,00

Balance de material

Otros valores para utilizarse adicional en este proyecto para brindar innovación en la empresa de mariscos, verduras y legumbres totalmente frescos y de primera calidad.

- Instalaciones físicas de la empresa

Para una buena atención al cliente, se contará con montaje de varias mesas y sillas, sillas para niños, una pequeña sala de espera, y los respectivos álbumes de menú del palto a escoger. De esta manera al brindar el servicio se espera satisfacer al consumidor (Figura 2, 3 y 4).

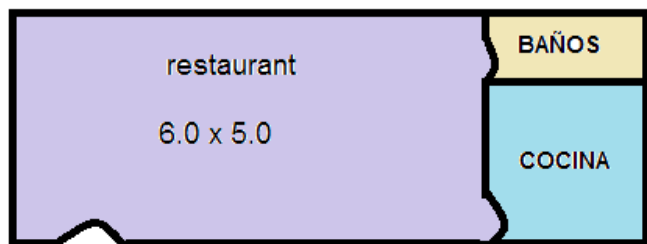


Figura 2. Instalaciones físicas de la empresa.

Estudio administrativo

Misión. Ser líder del mercado local en concepto de Mariscos y servicio al cliente reconocidos por nuestro profesionalismo, honestidad, vocación de servicio, compromiso con las necesidades de nuestros clientes.

Visión. Brindar a nuestros comensales producto de calidad y de primera necesidad, innovadores profesionales que potencien los paladares de nuestros clientes, garantizando la frescura de nuestros alimentos a servir, basándonos en una relación de confianza mutua que nos constituye como pioneros estratégicos.

Valores

Integridad

- Cumplimiento estricto de la ley.
- Ser honestos.
- Eficiencia
- Inteligencia, talento y experiencia en su totalidad.
- Ser más eficientes e incrementar los resultados.
- Ser amables y responsables.

Compromiso

- No darse por vencidos.
- Dedicados a aprender continuamente nuevas maneras de mejorar.
- Colaboración con el cliente
- Compromiso con la seguridad y el bienestar de nuestra gente, y la preservación de los recursos.
- Atención con respeto y consideración. Responsabilidad
- Ajustar el comportamiento a estándares estrictos.

Nombre del negocio: JULIUS'ALWAYS RESTAURANTE DE MARISCOS



Figura 3. Logotipo.

Slogan: Frutos del mar, para tu exquisito paladar.

Ubicación: Parroquia Ximena, Guasmo Oeste, Fertisa. Av. 6 y 3er callejón.

Objetivos

- Cubrir un 50% en el mercado de servicio.
- Atender los requerimientos del cliente con calidad y ofrecer un buen servicio con empleados capacitados.
- Posicionar el servicio en el mercado.
- Atender las necesidades del cliente con responsabilidad.

Políticas

Cumplir con los valores de la empresa, y el buen trato a los clientes.

Cumplir con los horarios establecidos por la empresa.

Ser cordial y brindar una atención de calidad al cliente.

Llevar un estricto control registro de nuestros proveedores.

Brindar un trato justo y esmerado a nuestros consumidores, por parte de nuestros colaboradores.

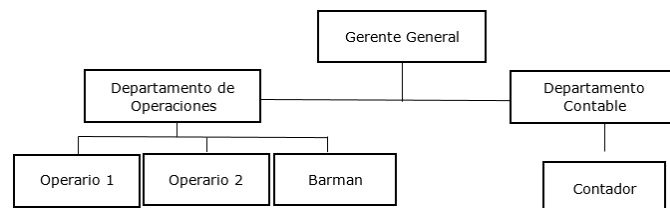


Figura 4. Estructura organizacional.

Descripción de los cargos

- 1. Gerencia general: dirigido por el dueño del local, el cual conoce a perfección las necesidades del restaurante, manipulación y uso correcto de productos alimentarios
- 2. Barman: persona capacitada y con experiencia para llevar el producto terminado hasta el comensal
- 3. Asistente contable: persona encargada de llevar la contabilidad mensual de los registros diarios del restaurant
- 4. Área operativa: ayudantes de cocina con previa experiencia.

Tabla 6. FODA.

Fortalezas	Debilidades
Personal con experiencia Precios accesibles Productos frescos Clientes fijos	Nuevos en el mercado Carencia de publicidad Falta de local Temporadas de veda
Oportunidades	Amenazas
Expansión en el mercado Participar en concursos gastronómicos. Un amplio Local Pioneros a nivel local	Ingreso de nuevos competidores Delincuencia Aumento de los precios de insumo Actual crisis económica

Estudio financiero y estudio de factibilidad

Inversión y financiamiento

Para poner en marcha este emprendimiento se requiere de una inversión de \$9.905,00 que será financiado por BanEcuador (Tabla 7, 8, 9, 10 y 11).

Tabla 7. Presupuestos de ingresos.

Producto o servicio	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total año 1
Corvinas fritas	110	110	110	113	100	110	103	106	114	109	119	126	1.330
Camarones reventados	112	110	110	100	112	102	119	100	105	126	126	119	1.341
Conchas asadas (8uni)	114	110	110	115	112	115	110	101	110	114	119	111	1.341
Deditos de pescado	105	110	110	114	109	112	110	114	118	112	105	102	1.321
Calamar revosado	111	110	110	100	114	110	105	109	105	100	126	100	1.300
Ceviche curtido de pescado	110	110	110	114	100	112	115	117	115	110	112	104	1.329
Ceviche de camarón	112	110	110	111	112	99	119	111	109	116	109	115	1.333
Ceviche mixto (camarón y pescado)	110	110	110	120	119	112	112	114	112	106	100	126	1.351
Ceviche mixto (camarón, calamar, Concha y pescado)	115	110	110	100	109	109	118	115	118	119	100	116	1.339
													-
Total	999	990	990	987	987	981	1.011	987	1.006	1.012	1.016	1.019	11.985

Tabla 9. Presupuesto de inversiones.

JULIUS'ALWAYS SEAFOOD															
Presupuesto de Inversiones															
Periodo 1															
	Cantidad	Precio	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Dpto. de operación															
Congelador horizontal de 400 lt	1	550	550												550
Vitrina frigorífica de 15 pies	1	650	650												650
Parlante Sonic	1	290	290												290
Lavadero de acero	1	300	300												300
Ventiladores	2	420	840												840
Cocina de 2 pozos de 2 hornillas y 1 plancha	1	300	300												300
Mesa de trabajo de acero	1	220	220												220
Campana extractora de acero	1	450	450												450
Trampa de grasa de acero	1	130	130												130
Juegos de sala lunge tipo palt	3	200	600												600
Country o caja de aluminio	1	160	160												160
Licuada semi industrial	1	100	100												100
Bandejas para freír de aluminio	3	28	84												84
Colador	3	4	12												12
Platos de acero	24	1	15												15
Tablas	2	5	10												10
Porta servilletas	4	3	10												10
Charoles de acero	3	3	8												8
Inversión Dpto. Operación			4.729	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.729
Dpto. de Mercadeo															-
Redes sociales	1	25	25												25
Letrero	1	120	120												120
Inversión Dpto. Mercadeo			145	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	145
Dpto. Administrativo															
Calculadora	2	7	14												14
Inversión Dpto. Adm.		7	14	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14
Inversión Total			4.888	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4.888

Tabla 10. Presupuestos de compras.

JULIUS'ALWAYS SEAFOOD														
Presupuesto de costos de producción														
Periodo 1														
(en dólares de EE.UU.)														
Cuenta	nota #	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total año 1
Total salarios mensuales fijos	1	450	450	450	473	473	473	473	473	473	496	496	496	5.673
Total de gastos por salarios	2	241	241	241	253	253	253	253	253	253	266	266	266	3.039
Corvinas fritas	3	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395	395	4.740
Camarones reventados	4	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
Conchas asadas (8uni)	5	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	4.440
Deditos de pescado	6	323	323	323	323	323	323	323	323	323	323	323	323	3.876
Calamar revosado	7	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
Ceviche curtido de pescado	8	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	4.800
Ceviche de camarón	9	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	300	3.600
Ceviche mixto (camarón y pescado)	10	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	390	4.680
Ceviche mixto (camarón, calamar, concha y pescado)	11	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	4.560
Depreciaciones	10	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	79	946
Total Gast.General.		4.128	4.128	4.128	4.162	4.162	4.162	4.162	4.162	4.162	4.199	4.199	4.199	49.954
														49.954

Tabla 11. Presupuesto de mercadeo y ventas.

JULIUS'ALWAYS SEAFOOD														
NOTAS AL PRESUPUESTO DE COSTOS DE MERCADEO Y VENTAS														
PERIODO 1														
Detalle		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total año 1
Salarios														
Se prevé un gasto en salarios de la siguiente manera	Enero a Dic													
Salarios de operaciones			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Aumento en abril	5%													
Aumento en octubre	5%													
Total salarios mensuales fijos	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0
Vacaciones	4,16%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Aguinaldo	8,33%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Cargas sociales	26,00%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Cesantía	5,33%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Preaviso	8,33%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Seguros	1,41%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Total de gastos por salarios	53,56%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
Redes sociales	25	25												25

Letrero	120	120												120
Depreciaciones	Mensual		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Se calcula una depreciación anual del Mobiliario y equipo														
Tasa de depreciación anual	20%													

Se pudo determinar y realizar el plan de negocio deseado por el emprendedor, siendo factible para presentarlo y obtener financiamiento en cualquier institución financiera, ya que cumple con todo lo estructurado para poder iniciar el negocio.

El impacto positivo se dio tanto en los jóvenes estudiantes de UNIANDES Quevedo, como en los beneficiarios del programa Impulso Joven. Los estudiantes lograron la concientización y sensibilización frente a las condiciones de desempleo de jóvenes ecuatorianos de escasos recursos, así como fortalecer sus competencias en la elaboración de planes de negocios que involucra actividades relacionadas a los estudios de mercado, técnico y financiero. Además de contribuir con material para retroalimentación de temas de asesoría.

Incentivar la implantación de emprendimientos, a través del diseño de un plan de negocio (Galindo-Martín, et al., 2016), que contribuya con la productividad y competitividad de los actores y organizaciones de economía popular y solidaria.

Planes de negocios elaborados 32 y 15 planes de negocios entregados y respaldados por las entidades cooperantes. Los emprendedores cuentan con un instrumento de planificación de sus ideas de negocio y cumplen un requisito exigido para crédito productivo como financiamiento por parte de BanEcuador.

Fortalecer las capacidades emprendedoras en los jóvenes mediante la utilización de herramientas técnicas y administrativas, para la correcta gestión y toma de decisiones en el entorno que se desarrollará el negocio.

Se pone a disposición de los emprendedores y el público en general pastillas educativas como Diapositivas, videos cortos respecto a aspectos relevantes a considerar al momento de elaborar un plan de negocios.

Facilitar el acceso a los procesos de BANEQUADOR para el financiamiento de plan de negocios mediante acompañamientos virtuales.

Se planificó 32 acompañamientos a emprendedores sin embargo al tratarse de una base de datos de 354 inscritos y durante el proceso se tuvo referencia de nuevos participantes; como recomendados de los participantes que estaban dispuestos a proporcionar información y conectarse con regularidad, lo que permitió que cada

alumno realice al menos un plan de negocio con el cual pueda justificar sus horas de vinculación con la colectividad, considerando que inicialmente se distribuyeron beneficiarios por alumno, de los cuales se fue descartando aquellos que no contestaron o constaban con teléfonos erróneos y otros que no tenían disponibilidad de conexión virtual o telefónica.

CONCLUSIONES

A través de la planificación en este proyecto se pudo trabajar con varios beneficiarios de las zonas 3, 5, 8 e incluso con la zona 1, los cuales tuvieron una excelente predisposición y que cumplían con todo lo solicitado por UNIANDES y las entidades cooperantes como MIES y BanEcuador mediante la vinculación, logrando de esta manera que los estudiantes de UNIANDES Quevedo pudieran compartir sus conocimientos y experiencias de enseñanza - aprendizaje con los emprendedores.

La elaboración de planes de negocios sirvió para fortalecer el conocimiento de los jóvenes emprendedores para el desempeño en sus negocios, pues a través de las enseñanzas en temas financieros y administrativos logren que sus emprendimientos se consoliden en el medio y puedan mejorar su calidad de vida.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amayo Gonzales, J. A. (2019). Gestión de calidad y eficacia de los procesos administrativos en las Mypes del sector comercial, artículos de limpieza. Callería, año 2019. (Trabajo de titulación). Universidad Los Ángeles de Chimbote.

Ayaviri Nina, V. D., Chucho Morocho, D. D., & Romero Flores, M. (2017). Emprendimientos y clúster empresarial. Un estudio en la Provincia Chimborazo, Ecuador. Revista Perspectivas, (40), 41-64.

Campo-Tenera, L., Amar-Sepúlveda, P., & Vega, E. (2018). Emprendimiento e innovación como motor del desarrollo sostenible: Estudio bibliométrico (2006-2016). Revista de Ciencias Sociales (Ve), 24(4), 26-37.

- Ecuador. Presidencia de la República. (2010). Ley Orgánica de Educación Superior. Registro Oficial N. 298. https://www.educacionsuperior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/03/LEY_ORGANICA_DE_EDUCACION_SUPERIOR_LOES.pdf
- Ecuador. Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021. Toda una vida. SENPLADES. https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2017/10/PNBV-26-OCT-FINAL_OK.compressed1.pdf
- Estévez Pichs, M. A., & Rojas Valladares, A. L. (2018). Gestión de proyectos de vinculación con la sociedad. Un tema preciso en la profesionalización del docente. *Conrado*, 14(64), 139-145.
- Galindo-Martín, M. Á., Méndez-Picazo, M. T., & Castaño-Martínez, M. S. (2016). Crecimiento, progreso económico y emprendimiento. *Journal of Innovation & Knowledge*, 1(1), 62-68.
- León Burgos, G. P., & Nobillo Jara, C. F. (2017). La destitución de los servidores públicos en las entidades educativas de nivel superior, frente al derecho constitucional de recurrir. (Tesis de maestría). Universidad Regional Autónoma de Los Andes.
- Losada González, S., & García Triviño, M. Á. (2018). Las estrategias didácticas en la práctica docente universitaria. Profesorado. Revista de Currículum y Formación del Profesorado, 22(2), 371-388.
- Martínez Garcés, J., & Garcés Fuenmayor, J. (2020). Competencias digitales docentes y el reto de la educación virtual derivado de la Covid-19. *Educación y Humanismo*, 22(39), 1-16.
- Molina López, A., & Schimtt, C. (2016). Factores que influyen en los problemas del emprendimiento de las MiPymes: Una percepción de los expertos. *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 9(1), 95-113.
- Moreno Zacarías, H. M., & Espíritu Olmos, R. (2010). Análisis de las características del emprendimiento y liderazgo en los países de Asia y Latinoamérica. *Portes*, Revista Mexicana de Estudios sobre la Cuenca del Pacífico, 4(8), 101-112.
- Novillo Díaz, L. A. (2019). La inclusión de grupos de atención prioritaria en proyectos de vinculación de la sociedad. *Conrado*, 15(67), 75-80.
- Ocampo Eljaiek, D. (2016). El emprendimiento social en la formación integral. *Revista EAN*, (81), 175-190.
- Polaino, C., & Romillo, A. (2017). Vinculación con la Sociedad en la Universidad de Otavalo, Ecuador. *Formación universitaria*, 10(3), 21-30.
- Ramírez Zaldívar, H. L., & Gainza González, M. (2020). Procedimiento para la evaluación del desempeño de los asesores jurídicos en la empresa de asesoramiento jurídico de Holguín. *RILCO DS: Revista de Desarrollo sustentable, Negocios, Emprendimiento y Educación*, (10), 1-16.
- Romero, D., Sánchez, S., Rincón, Y., & Romero, M. (2020). Estrategia y ventaja competitiva: Binomio fundamental para el éxito de pequeñas y medianas empresas. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(4), 465-475.
- Sánchez Briones, A., & Moreira Zambrano, J. (2015). Vinculación con la sociedad: una realidad cambiante en el paradigma universitario, desde la escuela de administración de empresas. *ECA Sinergia*, 6(1), 138-150.