



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE EDUCACIÓN CONTINUA



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL



CENTRO DE EDUCACION CONTINUA

DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL

VII PROMOCIÓN

PLAN DE NEGOCIOS

TEMA

**EMPRESA DE CAPACITACION A LAS MICRO
EMPRESAS Y PYMES DE LA PROVINCIA DE LOS RIOS**

AUTOR

ECON. DIGNA JUANA CARVAJAL SALAZAR

**AÑO
2006**



CONTENIDO	PAGINA
PORTADA	1
INDICE	2
RESUMEN EJECUTIVO	3-4
ANTECEDENTES	5-6
DESCRIPCION DEL SERVICIO, ANALISIS DEL SECTOR	7
AREA DE INTERVENCION DEL NEGOCIO	7
CICLO DE VIDA	7
OBJETIVOS, OBJETIVO GENERAL, OBJETIVO ESPECIFICO	8
VISION, MISION	9
CONSIDERACION DE GENERO	9-10
PRINCIPIOS ETICOS	10-11
IMPACTO SOCIAL	11
CARACTERISTICA DEL EMPRENDEDOR	12
EL SERVICIO, MERCADO ,TAMAÑO DEL MERCADO	13-14
LOS CLIENTES, LA COMPETENCIA	14
PLAN DE MERCADO, ESTRATEGIA DE PRECIO, ESTRATEGIA DE VENTA, PROMOCIONAL	15-16
ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA, FUNCIONES DEL CARGO, ORGANIGRAMA	17-18
RELACIONES COMUNITARIAS Y RESPONSABILIDAD SOCIAL, PLAN COMUNICACIONAL	19
ESTUDIO ECONOMICO	20
CEDULA DE GASTO	21-22
PRECIO DE LA PARTICIPACION DE TALLERES	23
CEDULA DE INGRESO, PUNTO DE EQUILIBRIO	24
FLUJO EFECTIVO O NORMAL, CALCULO DEL VAN, CALCULO DEL TIR, INDICE DE RENDIMIENTO	25
PERIODO DE RECUPERACION	26
CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES, GRAFICO	27-28
FODA	29-30
CONCLUSIONES	31
BIBLIOGRAFÍA	32



RESUMEN EJECUTIVO

El plan de negocio con visión de futuro, es una demanda de las organizaciones del sector Urbano marginal y rural de la Micro Región Occidental de Los Ríos (Babahoyo, Baba, Urdaneta, Pueblo Viejo, Vinces y Palenque), para identificar áreas prioritarias de acción, y solventar necesidades de capacitarse en gestión empresarial de los pequeños empresario Pymes con enfoque de género, mediante la aplicación de talleres y foros.

La gran necesidad de capacitación en el área de emprendimiento, liderazgo empresarial, técnicas y destrezas gerenciales así como en temas específicos de relevante importancia: normas de SRI, normas contables/financieras gestión empresarial en el área administrativa, comunicación.

En el entorno de la micro región occidental de Los Ríos se han establecido empresas de carácter innovador dedicadas a la producción y comercialización de diferentes productos y/o prestación de servicios con miras al fortalecimiento y desarrollo humano de las diferentes comunidades, pero no cuentan con la información oportuna de las reglamentaciones establecidas por los diferentes organismos de control, es evidente que se torna necesario crear una entidad que brinde el servicio de capacitación en el área administrativa, contable, presupuestaria, financiera y tributaria.



Durante la duración del presente plan de negocio se obtendrán los siguientes resultados con los siguientes productos:

Los participantes han fortalecido sus conocimientos y manejan instrumentos que les permiten analizar y conocer la realidad local, nacional y mundial.

Más de 120 clientes (micro-empresarios pymes, hombres, mujeres) con una cultura de conocimientos de calidad, acorde con el medio ambiente y competitivo en el área de administrar.

Un centro de capacitación, instalado y equipado con muebles y enseres, equipo de cómputo, proyectores, materiales didácticos.

ANTECEDENTES

La provincia de Los Ríos tiene una extensión de 7256 Km², la población es de 650,178.

LA PROVINCIA DE LOS RÍOS CONSTA DE LOS SIGUIENTES CANTONES:

Babahoyo, Baba, Montalvo, Pueblo Viejo, Quevedo, Urdaneta (c.c. Catarama), Ventanas, Vinces, Palenque, Buena Fe (c.c. San Jacinto de Buena fe), Valencia y Mocache.

La UTR de la Micro Región Occidental de Los Ríos consta de 6 cantones que son Babahoyo, Baba, Pueblo Viejo, Vinces, Palenque, Urdaneta.

CONDICIONES DEMOGRAFICAS:

La tasa de crecimiento de la población urbana de esta provincia es alta en relación a Guayas y Pichincha. Mas del 62% de sus habitantes se encuentra en el sector rural; la migración campo ciudad. La mayor parte de la población se encuentra entre los 15 y 29 años de edad.

CLIMA:

La temperatura media oscila entre 22 y 33 grados centígrados. En verano, desde junio a noviembre, el clima es seco y la temperatura fresca. El invierno, de diciembre a julio, es muy lluvioso y caluroso.

OROGRAFIA:

La mayor parte del terreno es plano, las mayores elevaciones no superan los 500 metros sobre el nivel del mar. En las estribaciones de la cordillera de los Andes hacia el Noroeste se encuentra elevaciones como los cerros de Semana, Mube, el ramal de Sibimbe y el cerro Cachari. En síntesis, el relieve de Los Ríos diferencia dos zonas: la de las sabanas y la de las lomas.

HIDROGRAFIA:

La red fluvial de esta provincia es extensa; los ríos nacen en la cordillera occidental de los Andes, el principio es el Babahoyo con sus afluentes San Pablo y Caracol; también recibe las aguas de los ríos de Puebloviejo, Vinces, Zapotal y Yaguachi, con lo que se une al Daule y forman el Guayas.

Estación Biológica Pedro Vicente Maldonado en la reserva Jauneche.

INDUSTRIA:

Agrícola, ganadera, papelería, de muebles de madera y azucareras.

COMERCIO:

Productos agrícolas de exportación y para el abastecimiento del mercado interno como maíz, fréjol, cacao, café, banano, sorgo y soya, entre otros.



1.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

La empresa de capacitación a los micros empresarios y pymes de la Provincia de Los Ríos dará servicio de capacitación en el área de gestión empresarial y contable, el servicio de capacitación será utilizado de una manera eficaz y oportuna

1.2 Análisis del sector

La asociación Agrícolas LAS PALMAS esta ubicada en el cantón Babahoyo en la parroquia Febres Cordero, Provincia Los Ríos, la empresa de capacitación estará ubicada en la ciudad de Babahoyo.

AREA DE INTERVENCION DEL PLAN DE NEGOCIO

La asociación Agrícolas Las Palmas será la ejecutora de dicho plan tendrá su oficina en el ciudad de Babahoyo,

CICLO DE VIDA

La vida de la nueva empresa será de 5 años gracias, a que en la región occidental no existen estas empresas que otorguen servicios para el área rural y va dirigidas a los nuevos pymes y micro empresas del sector.



1.2 OBJETIVOS

1.2.1 OBJETIVO GENERAL

Capacitar a líderes del sector microempresarial, con especial énfasis en el sector empresarial, mediante la utilización de metodología participativa, que promueva el desarrollo del microempresario con mira a mejora la competitividad de sus empresas e inculcar una cultura organizativa y empresarial en los pymes productores

1.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICO

Proporcionar un servicio de atención integral y especializado a las empresa pymes con problemas de administrar, focalizando la atención a personas y asociaciones de escasos recursos económico

Elaborar un plan de capacitación continua acorde a las necesidades de la zona de influencia del cantón Babahoyo.

Captar a 120 clientes de los diferentes cantones de los pequeños y medianos productores pymes.

Formar y capacitar en el área administrativa a 120 actores-sociales vinculadas a organizaciones sociales.

Impulsar procesos de formación y capacitación en el área humano, administrativo financiera y gerencial.



1.3 VISION

Empresa Líder Especializada en promover la autosustentabilidad de microempresas y pymes de la provincia de Los Ríos.

1.4 MISION

Impulsar la conformación y gestión de Microempresas, mediante la capacitación permanente e innovadora, garantizando por credibilidad y calidad dentro de un marco de equidad, justicia y solidaridad con un recurso humano altamente capacitado y humanista.

1.5 CONSIDERACION DE GENERO

La naturalización de estos roles in visibiliza las inequidades que están mayormente marcadas en las mujeres, cuyas consecuencias es el limitado uso, acceso y control de los recursos. El poder, la toma de desiciones mayoritariamente esta concentrado en los hombres. A pesar de esta situación, las desigualdades no son visualizadas como un problema sino que se la entiende como algo natural, es decir, como algo propio de la cultura local.

Las mujeres de la zonas urbana y rural del cantón tienen un bajo nivel de conciencia sobre la situación de inequidad de genero que se vive en los recintos y organizaciones campesinas, las mujeres tienen menos posibilidades de acceder a la educación que los varones, si una familia campesina no tiene posibilidad económicas para que todos sus hijos continúen estudiando, por lo general, se decide sacrificar a una o a varias de sus hijas continúen estudiando, por lo general, se decide a sacrificar a una o varias de sus hijas mujeres, para que los varones puedan

terminar la educación primaria, o continuar los estudios secundarios y universitarios

(TOMADO DEL PDL. PALENQUE, GUARE, PUEBLOVIEJO)

La globalización y universalización de la educación, y la reducción de la discriminación de la mujer dentro de la sociedad han permitido un aumento vertiginoso de mujeres profesionales en diferentes ramas de conocimientos siendo unas de esta el área financiera, administrativa y contable, donde la mujer actualmente tiene una participación de un 45 %

La empresa de capacitación a las micro empresas y pymes de la Provincia de Los Ríos tendrá una influencia desde la perspectiva del género, dentro del área que opera se pretende tener una influencia y motivación directa del 30 % de mujeres de la zona.

1.6 PRINCIPIOS ETICOS

Principales principios éticos de la empresa son:

HONRADEZ

- ❖ Deberá anteponerse la honradez y eficiencia del mercado ,al lucro personal
- ❖ Su conducta debe ser idónea y no debe transigir con incorrecciones que impidan el libre juego del mercado.

LEALTAD

Los participantes del mercado deben observar en todos sus actos los principios de lealtad del honor indispensables para la buena convivencia.



PROFESIONALISMO Y CAPACITACION

Es indispensable la existencia de un alto grado de profesionalismo y permanente capacitación, que asegure la conducción adecuada de los negocios propios. El desconocimiento no excusa a persona alguna.

1.7 IMPACTO SOCIAL

La empresa de capacitación a las micro empresas y pymes de la Provincia de Los Ríos, tendrá un alto impacto social en la sociedad de la Provincia de Los Ríos, debido básicamente, a que en la actualidad el genero femenino y masculino de los cantones de la Provincia, no cuenta con este tipo de servicio de capacitación en donde la mujer y el hombre puedan recibir una capacitación eficaz y eficiente con una atención de calidad que garanticen una buena atención a un costo relativamente bajo.

La empresa de capacitación a las micro empresas y pymes de la Provincia de Los Ríos, tendrá un perfil social cuya labor social será la atención a los pequeño y mediano empresarios, organizaciones, sin descuidar la atención a las mujeres de nuestros cantones

1.8 Características del emprendedor

Empresa de capacitación a los micros empresas y pymes de la provincia de Los Ríos, en pro de que tengan posibilidades propicias de éxito, pueden mencionarse las siguientes características:

- *Social debe ser una persona social para poder desarrollar sus actividades empresariales, sino es social es un ser inerte por lo tanto, no podrá trabajar en grupo.*
- Cultural tiene que saber adaptarse a las diversas situaciones y saberse comportarse ante las circunstancias.
- Conocimientos, ser emprendedor requiere de conocimientos en los temas que se van a desarrollar en los planes de negocio de empresas.
- *Habilidades* debe ser una persona que sepa organizar los recursos humanos o físicos.
- Capacidad de vender
- Capacidad de comunicarse
- Capacidad de liderazgo
- Que le guste trabajar en equipo y disfrute con la puesta en común del trabajo,
- Que conozca y aplique su capacidad de hacer alianzas estratégicas en el desarrollo de la actividad

2. El servicio

2.1 Descripción general del Servicio

Empresa de capacitación a las micros empresas y pymes de la provincia de Los Ríos, brindara servicios de capacitación en el área del sector educativo a las organizaciones campesinas, pequeñas y medianas que han recibidos plan de fortalecimientos, subproyectos y las demás organizaciones que se encuentren localizadas en la Provincia. Ofrecerá talleres con una duración de dos días con un número de horas de ocho, los talleres tendrán una capacidad de treinta participantes.

3. MERCADO

3.1 Tamaño de Mercado

En Los 6 cantones de la provincia de Los Ríos existen 544 asociaciones constituidas legalmente que están distribuidas de la siguiente manera

En el cantón de Babahoyo tiene 224 asociaciones, Urdaneta 41, Vinces 95, Baba 65, Pueblo Viejo 63, Palenque 56

FRACCION DE MERCADO

	Primer Trimestre			Segundo Trimestre			Tercer Trimestre			Cuarto Trimestre			primer ano
	1m	2m	3m	1m	2m	3m	1m	2m	3m	1m	2m	3m	
Mercado Total (unidades)	467	467	467	467	467	467	467	467	467	467	467	467	5600
Fraccion de mercado (%)	2,14	2,14	2,14	2,14	2,14	2,14	2,14	2,14	2,14	2,14	2,14	2,14	25,71
Volumen estimado de ventas	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1440



El cantón Babahoyo tiene 224 asociaciones cada asociación esta compuesta de 25 persona que nos da como resultado un promedio de 5600 personas, la fracción de nuestro mercado por mes es de 2.14 %, anual será de 25,71%

3.2 LOS CLIENTES

Los clientes de la Empresa de capacitación a las micros empresas y pymes de la provincia de Los Ríos, esta dirigidos al sector agrícola de las organizaciones de los 6 cantones de la micro región occidental de Los Ríos, que esta comprendido en una edad entre los 15 años -65 años, su nivel educativo la mayor parte el 60% es primaria

Actividades de producción son productores que la mayoría se dedican al cultivo de ciclo corto de arroz, maíz, soya. Etc. y el 10% se dedican a la siembra de cacao.

3.3 LA COMPETENCIA

En la actualidad el servicio de capacitación en la ciudad de Babahoyo y otros cantones donde abarca el área de intervención de PROLOCAL, el servicio de capacitación en el zona rural se da muy poco y a costos muy elevados, razón por la cual Empresa de capacitación a las micros empresas y pymes de la provincia de Los Ríos, dará este servicio en el sitio donde sea necesario.

En la ciudad de Babahoyo y demás cantones, existen alrededor de 4 empresas que se dedican al asesoramiento y capacitación a las grandes empresas olvidándose del los pequeños empresarios, agricultores de esta provincia.



4. PLAN DE MERCADEO

4.1 ESTRATEGIAS DE PRECIOS

Los precios de la competencia de los servicios de capacitación son de \$ 50,00 por persona por día.

La Empresa de capacitación a los micros empresas y pymes de la provincia de Los Ríos, el servicio de capacitación tendrá un valor mínimo de \$ 40,00 por persona, el taller podrá ser de dos días, a cada taller asistirán no más de 30 participantes

4.2 ESTRATEGIAS DE VENTAS

Para iniciar nuestras actividades contaremos con las organizaciones que son las que están organizadas legalmente en el cantón Babahoyo que la mayoría están trabajando PROLOCAL, en el primer año luego ampliaremos nuestro servicio a los 5 cantones restante de la Micro-Región Occidental de Los Ríos, para alcanzar mayor números de clientes los talleres se dictaran con profesionales.

4.3 ESTRATEGIA PROMOCIONAL

- Radio emisoras que son sintonizadas por los agricultores.
- Trípticos que se entregara en las ferias en los eventos de las fiestas patronales de los 6 cantones.
- Hojas volantes.



- Se realizara un evento donde se explicara la metodología y se realizara un taller por cantón.
- Visitar a las organizaciones que hallan recibido proyectos con PROLOCAL

5.- ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVAS

COORDINADOR/A

FUNCIONES DEL CARGO

➤ **COORDINADOR/A**

- ❑ Reportar a la Junta General de accionistas
- ❑ Vigilara por el cumplimiento de los objetivos y actividades de la empresa y el buen funcionamiento de la empresa.
- ❑ Autorización de pagos compras (varios).
- ❑ Aprobar el balance financiero y presupuesto de la empresa.
- ❑ Supervisar las actividades del Jefe Administrativo Financiero y facilitadores.
- ❑ Conseguirá nuevos clientes.
- ❑ Evaluara y difundirá los talleres, capacitación.

➤ **OBJETIVO**

- ❑ Será responsable de coordinar, manejar, administrar el manejo financiero

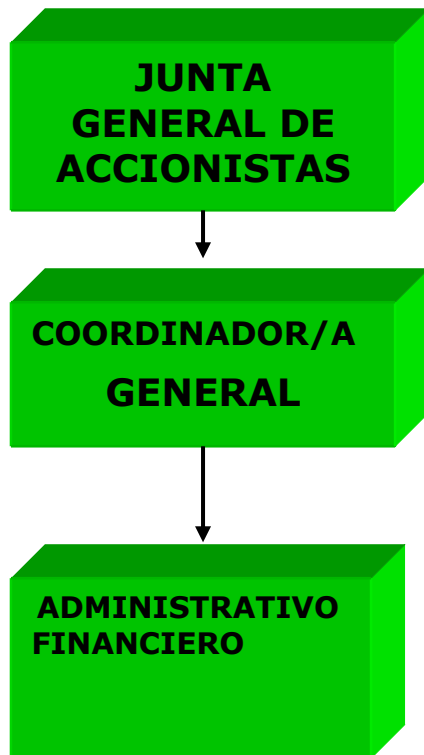
➤ **JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO**

- ❑ Reportar al coordinador/ a
-
- ❑ Llevar el respectivo registro y asientos contables.
- ❑ Elaborar los reportes financieros, seguimientos de caja y presupuesto, pago del personal.
- ❑ Elaboración de cálculos para pagos de impuesto y cancelar los impuesto de la ley.
- ❑ Efectuar depósitos en bancos.
- ❑ Elaborar diverso escritos.
- ❑ Operar en el sistema paquete contable.
- ❑ Mantener organizado y al día el archivo.
- ❑ Entrega de informes, balances de situación, estado de perdidas y ganancias

➤ **OBJETIVO**

- ❑ Será responsable de elaboración de reportes financieros y presupuesto, velara por el cumplimiento de las normas contables.

ORGANIGRAMA



6. RELACIONES COMUNITARIAS Y RESPONSABILIDAD SOCIAL

Se desarrollara programas de capacitación para mujeres, jóvenes, líderes para el desarrollo de mejorar la calidad de vida.

LOGROS Y PLANES DE ÉXITO

La empresa de Capacitación a las Micro Empresas y Pymes de la Provincia de Los Ríos lograra su asentamiento en el cantón de Babahoyo, multiplicará sus cliente a través a las apertura de 5 sucursales en los demás cantones de la Micro Región Occidental de Los Ríos de esta manera ofrecerá los servicios de talleres mas eficientes.

Para que la empresa tenga un auge de expansión se aumentara el segmento del mercado a los pequeños y medianos empresarios de los cantones ya mencionados.

6.1 PLAN COMUNICACIONAL

El plan de comunicación que tiene planeado para impulsar el desarrollo de esta nueva empresa se realizara por medios de visitas a las organizaciones o empresarios Pymes, se repartirá hojas volantes a los 6 cantones, ciudades, parroquias. Para arrancar la empresa esta previsto realizar 6 talleres gratis para darse a conocer en los 6 cantones de la micro Región Occidental de Los Ríos

Publicidad radial, hoja volantes, prensa escrita, trípticos.

Fomentar la participación de todos para lograr nuestra misión, compartiendo los conocimientos

ESTUDIO ECONOMICO				
INVERSION FIJA	%	Cantidad	VALOR	
			Unitario	Total
Equipo	Dep			
Computadora portatail	33.33%	2	1000	2000
Computadora de escritorio	33.33%	1	700	700
Proyector	33.33%	1	1200	1200
Impresora	33.33%	1	250	250
Telefax	33.33%	1	150	150
Subtotal				4300
Muebles y Enseres				
Sillas	10%	30	30	900
Mesas	10%	7	40	280
Escritorio tipo secretaria	10%	2	250	500
Escritorio Tipo Ejecutivo	10%	1	350	350
Archivadores	10%	2	300	600
Silla tipo secretaria	10%	2	50	100
Sillon ejecutivo	10%	1	100	100
Pantalla de proyeccción	10%	1	150	150
Pizarra acrílica	10%	1	100	100
Subtotal				3080
Intangible				
Adquisición de línea telefonica		1	150	150
Subtotal				150
Gastos preoperativos				
Gastos de tramites legales		1	300	300
Gastos por lanzamiento de servicio			600	600
Gastos de publicidad			100	100
Subtotal				1000

DETALLES	CANTIDAD	VALOR	
		Unitario	Total
CAPITAL DE TRABAJO			
Costos de Producción			
Facilitadpr (4 talleres mensuales)	4	300	120
Arriendo de local para taller	1	150	15
Material didactico	120	5	60
Refrigerio	246	2,5	61
Otros materiales		55	5
movilizaciòn	8	15	12
Subtotal			274
Gastos de Ventas			
Publidad radial		100	10
Publicidad hoja volante	100	0,05	5
Publicidad preinsa escrita		50	5
Tripticos	500	0,15	7
movilizaciòn			5
Subtotal			28
Gastos administrativos			
Remuneraciones		801,93	801,9
Servicios básicos		50	5
movilizacion		40	4
Arriendo para oficina		100	10
Suministro de oficina		40	4
Permisos de funcionamiento		30	3
Costos de mantenimiento de equipos y oficina		90	9
Subtotal			1151,9
COSTO FIJO			1431,9
Total			4171,9



CEDULA DE PERSONAL								
Orden	CARGO	# PERSONAL	S. MENSUAL	B. SOCIALES	T. MENSUAL	S. ANUAL		
01	COORDINADOR	1	\$ 350,00	\$ 106,89	\$ 456,89	\$ 5.482,70		
02	JEFE ADMINISTRATIVO- FINANCIERO	1	\$ 250,00	\$ 95,04	\$ 345,04	\$ 4.140,50		
					\$ 801,93	\$ 9.623,20		
BENEFICIOS SOCIALES								
Orden	CARGO	V/. MENSUAL	13vo	14vo	Aporte Patronal	F.Reserva	Vacaciones	TOTAL
01	COORDINADOR	\$ 350,00	\$ 20,83	\$ 13,33	\$ 41,48	\$ 20,83	\$ 10,42	\$ 106,89
02	JEFE ADMINISTRATIVO FINANCIERO	\$ 250,00	\$ 20,83	\$ 13,33	\$ 29,63	\$ 20,83	\$ 10,42	\$ 95,04

CEDULA DE GASTOS DE VENTAS			
Orden	DESCRIPCION	V/MENSUAL	V/ ANUAL
01	Publicidad Radial	\$ 100,00	\$ 1.200,00
02	Publicidad hojas volantes	\$ 5,00	\$ 60,00
03	Pública en prensa escrita	\$ 50,00	\$ 600,00
04	Tripticos*		\$ 75,00
5	Movilización	\$ 50,00	\$ 600,00
	TOTAL	\$ 205,00	\$ 2.535,00
	* solo una vez al año		
CEDULA DE GASTOS DE ADMINISTRACION			
Orden	DESCRIPCION	V/MENSUAL	V/ ANUAL
01	Remuneraciones	\$ 801,93	\$ 9.623,16
02	Servicios Básicos	\$ 50,00	\$ 600,00
03	Movilización	\$ 40,00	\$ 480,00
04	Arriendo para funcionamiento oficina	\$ 100,00	\$ 1.200,00
	Suministros de Oficina	\$ 40,00	\$ 480,00
	Permisos funcionamiento	\$ 30,00	\$ 360,00
05	Costos de mantenimiento equipo ofic	\$ 90,00	\$ 1.080,00
	TOTAL ANUAL	\$ 1.151,93	\$ 13.823,16



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL LITORAL
CENTRO DE EDUCACIÓN CONTINUA



CEDULA DE COSTOS DE PRODUCCION TALLERES DE CAPACITACION			
Orden	DESCRIPCION	V/MENSUAL	V/ ANUAL
01	Facilitador	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00
02	Arriendo local talleres	\$ 150,00	\$ 1.800,00
03	Material Didactico	\$ 600,00	\$ 7.200,00
05	Refrigerio	\$ 615,00	\$ 7.380,00
06	Otros gatos	\$ 55,00	\$ 660,00
07	Movilización	\$ 120,00	\$ 1.440,00
	TOTAL	\$ 2.740,00	\$ 32.880,00

CEDULA DE DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS CON SALVAMENTO						
DESCRIPCION	CANTIDAD	C. UNITARIO	C. PARCIAL	DEP. ANUAL	DEP. ACUMULA	V/. DE SALV.
EQUIPOS						
Computara Portátil	2	\$ 1.000,00	\$ 2.000,00	\$ 600,00	\$ 1.800,00	\$ 200,00
COmputadora	1	\$ 700,00	\$ 700,00	\$ 210,00	\$ 630,00	\$ 70,00
Proyector	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00	\$ 360,00	\$ 1.080,00	\$ 120,00
Impresora	1	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 75,00	\$ 225,00	\$ 25,00
Equipo de Telefax	1	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 13,50	\$ 67,50	\$ 82,50
Subtotal			\$ 4.300,00	\$ 1.258,50	\$ 3.802,50	\$ 497,50
MUEBLES Y ENSERES						
Sillas	30	\$ 30,00	\$ 900,00	\$ 81,00	\$ 405,00	\$ 495,00
Mesas	7	\$ 40,00	\$ 280,00	\$ 25,20	\$ 126,00	\$ 154,00
Escritorio tipo secretaria	2	\$ 250,00	\$ 500,00	\$ 45,00	\$ 225,00	\$ 275,00
Escritorio tipo Ejecutivo	1	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 30,00	\$ 150,00	\$ 200,00
Archivadores	2	\$ 300,00	\$ 600,00	\$ 54,00	\$ 270,00	\$ 330,00
Sillas tipo secretaria	2	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 8,40	\$ 42,00	\$ 58,00
Sillon Tipo Ejecutivo	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 7,20	\$ 36,00	\$ 64,00
Pantalla de Proyección	1	\$ 150,00	\$ 150,00	\$ 13,50	\$ 67,50	\$ 82,50
Pizarra acrilica	1	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 8,50	\$ 42,50	\$ 57,50
Subtotal			\$ 3.080,00	\$ 272,80	\$ 1.364,00	\$ 1.716,00
TOTAL			\$ 7.380,00	\$ 1.531,30	\$ 5.166,50	\$ 2.213,50

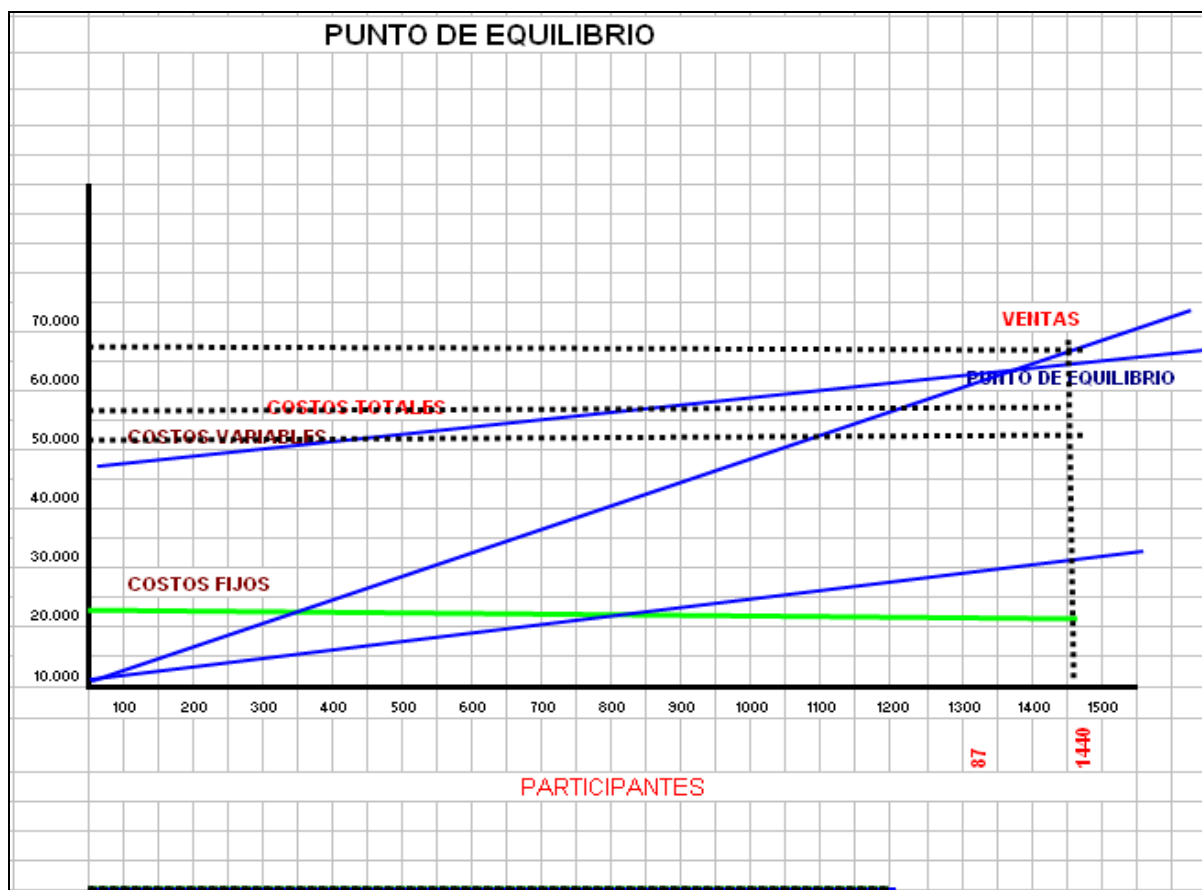
PRECIO UNITARIO DE PARTICIPANTE POR TALLER	
Precio venta unitario	32,61
Costo variable unitario	$2740/120 = 22,83$
Margen de contribución	42%
Pvu	Costo Variable
	- Margen de contribución
	22,83
	$1 - 0,42$
Pvu =	$22,83/0,58$
Pvu =	39,36
	Precio de venta = \$40,00

VENTAS DEL MERCADO ANUAL

TAMAÑO DEL MERCADO PARA EL SERVICIO DE CAPACITACION	
CONCEPTO	UNIVERSO
PARTICIPANTE	4.160
NO PARTICIPANTE	1.440
SUMAN	5.600

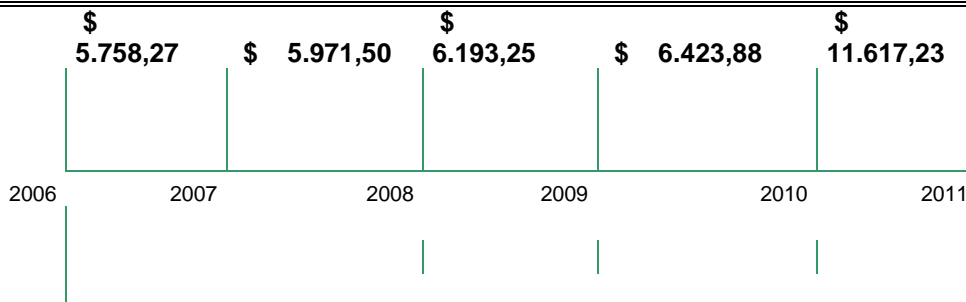


CEDULA DE INGRESOS					
Orden	DESCRIPCION	CANTIDAD	V/ UNITARIO	V/ MENSUAL	V/ ANUAL
01	TALLER	\$ 120,00	\$ 40,00	\$ 4.800,00	\$ 57.600,00
TOTAL				\$ 4.800,00	\$ 57.600,00





PERIODO RECUPERACION DESCONTADO DE LA INVERSION



\$ -
11270,00

Costo de Oportunidad = 14%
lal

Año	V/en el Tiempo	V/ actual	V/ ACUMULADO
2006	\$ -11.270,00	\$ - 11.270,00	
2007	\$ 5.758,27	\$ 5.051,11	\$ 5.051,11
2008	\$ 5.971,50	\$ 4.594,87	\$ 9.645,98
2009	\$ 6.193,25	\$ 4.180,27	\$ 13.826,25
2010	\$ 6.423,88	\$ 3.803,46	\$ 17.629,71
2011	\$ 11.617,23	\$ 6.033,63	\$ 23663,34

$$Pr = 3 + \frac{11.270,00 - 13.826,25}{4.180,27}$$

$$Pr = 3 - 0,61$$

$$Pr = 2,39$$



8. Plan de implantación

8.1 PLAN DE ACTIVIDADES

PLAN DE ACTIVIDADES

A. - MARCHA DEL NEGOCIO

Alquiler de oficina
Compra de los bienes
Selección del personal
Visitas a los clientes

B. - SALON DE CAPACITACION

Alquiler del salón de capacitación
Compra de equipo y contratación del personal
Publicidad

C. - COMERCIALIZACION

Diseño del material didáctico
Selección del personal
Talleres
Evaluación y seguimiento talleres



PLAN DE ACTIVIDADES																																																								
	año 1										año 2										año 3										año 4										año 5															
ACTIVIDADES	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	1	2	3	4	5	6	7	8	9	#	#	
Marcha del negocio																																																								
Alquiler de La Oficina																																																								
compras de los bienes																																																								
selección del personal																																																								
visitas de los clientes(comunidade																																																								
B.Salon de Capacitacion																																																								
Alquiler del salon de capacitacion																																																								
compras de equipo y contratacion																																																								
publicidad																																																								
C. Comercialización																																																								
Diseño del Material Didactico																																																								
selección del personal																																																								
talleres																																																								
evaluacion y seguimiento talleres																																																								

FODA

Debilidades <ul style="list-style-type: none">Ⓢ Falta de personal suficiente para atender las demandasⓈ Falta de recursos económicos	Fortalezas <ul style="list-style-type: none">Ⓢ Personas especializadas y conocedoras del áreaⓈ Empresa seria y de reconocido prestigio
Amenazas <ul style="list-style-type: none">Ⓢ Indiosicracia e indiferencia de los pequeños y mediados micro empresarios en el área empresarial.Ⓢ Efectos del TLC en este campo	Oportunidades <ul style="list-style-type: none">Ⓢ Introducción de nuevas disposiciones legales en el área de tributos y empresarial por parte del estadoⓈ Establecer alianzas con instituciones públicas, privadas, gubernamentales y no gubernamentales que presten asistencia en esta área a pequeños y medianos empresarios

OBJETIVO DE POSESIONAMIENTO CAPACITACION:

Formar nuevos emprendedores en el área micro empresarial con un criterio de alto rendimiento, y efectividad

Debilidades Ⓢ No conocer profundidad las metodologías de trabajo con personas adultas(andragogía) Limitantes en cuanto a aulas pedagógicas	Fortalezas Ⓢ Contar con profesionales nativos de la zona Ⓢ optimización de los recursos disponibles, a fin de dar un servicio de calidad
Amenazas Ⓢ Presencia de competidores - Negativa de los microempresarios a capacitarse	Oportunidades Ⓢ Vinculación directa con pequeños y microempresarios de la provincia. Ⓢ Establecer alianzas con instituciones públicas, privadas, gubernamentales y no gubernamentales que presten asistencia en es área a pequeños y medianos empresarios



9 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este plan de negocio está diseñado para capacitar y fortalecer a las organizaciones pymes para poder mejorar la administración y a su vez tendrán herramientas para poder competir dentro del campo empresarial.

Los talleres se desarrollarán con una metodología participativa.

La inversión a realizarse para la ejecución de este plan de negocios se recuperará a partir del segundo año. Siempre y cuando este plan lo complementen con la buena ejecución tanto como relaciones humanas y administrativas, la ejecución de este plan debe ser manejado por profesionales para el buen uso del recurso humano, financiero, que sea responsable e imparta políticas o normas en la empresa.

En el área social cumpliremos con la meta que exista una equidad de género que asistan a los talleres tanto hombres como mujeres para que se capaciten.



BIBLIOGRAFIA

LIDERES SOCIALES EN EL SIGLO XXI
F. Rosero Garcés

FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS
Ing. Cristóbal Mariscal Díaz
Segunda edición junio 2004
Centro de Difusión y Publicaciones ESPOL

MUJERES POR UNA NUEVA ECONOMIA
Ediciones Abya-Yala
2002

INEC,

SIISE VERSION 3.5

MATEMATICA FINANCIERA
SCHAUM

MATERIALES PROVISTOS POR INSTRUCTORES ESPOL

DATOS DE ARCHIVOS DEL MBS-PROVINCIA LOS RIOS

PDL BABAHOYO, GUARE, PUEBLOVIEJO, PALENQUE,
PFI DE LA ASOCIACION LA PALMA CANTON BABAHOYO