



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis de grado previa la
obtención del Título de Ingeniera
en Gestión Empresarial

TEMA:

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE DESARROLLO Y PROTECCIÓN SOCIAL PARA
FAMILIARES DE EMIGRANTES EN LA CIUDAD DE
QUEVEDO, AÑO 2014**

AUTORA:

ROSA VIVIANNA CEVALLOS VÉLEZ

DIRECTOR:

ING. CARLOS VILLACIS LAÍNEZ. M.SC

QUEVEDO – LOS RIOS - ECUADOR

2015



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TESIS DE GRADO

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO Y PROTECCIÓN SOCIAL PARA FAMILIARES DE EMIGRANTES EN LA CIUDAD DE QUEVEDO, AÑO 2014

Presentado al Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Empresariales como requisito previo a la obtención del título de Ingeniera en Gestión Empresarial

APROBADO:

Ing. Enrique Intriago Zamora

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Msc. Lic. Rafael Pinto Cotto

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Msc. Ing. Julia Fajardo Arriaga

MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Quevedo – Los Ríos – Ecuador

CERTIFICACIÓN

Ing. Carlos Villacis Laínez Msc., Director de Tesis de grado. **CERTIFICA:** Que la egresada **ROSA VIVIANNA CEVALLOS VÉLEZ**, realizó la Tesis de Grado previa a la obtención del Título de Ingeniera en Gestión Empresarial titulada **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE DESARROLLO Y PROTECCIÓN SOCIAL PARA FAMILIARES DE EMIGRANTES EN LA CIUDAD DE QUEVEDO, AÑO 2014**, bajo mi dirección habiendo cumplido con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Ing. Carlos Villacis Laínez. MSc
DIRECTOR DE TESIS DE GRADO

AUTORÍA

Yo, **ROSA VIVIANNA CEVALLOS VÉLEZ**, declaró que la presente investigación es de mi completa autoría, así como las conclusiones y recomendaciones establecidas en el mismo para que sea evaluada con el fin de obtener el Título de Ingeniera en Gestión Empresarial.

Por medio de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondiente a esta Tesis de grado de la Escuela de Gestión Empresarial de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo para que sirva como medio de consulta a futuras generaciones.

Rosa Vivianna Cevallos Vélez

C.I. 1206697508

DEDICATORIA

Al finalizar mi carrera profesional he logrado uno de mis objetivos en mi vida y quiero darles las gracias de manera especial a las personas que me apoyaron superando todos mis obstáculos para lograrlo. Especialmente a Dios Todopoderoso porque me dio la oportunidad de vivir y regalarme una familia maravillosa.

A mi madre

Por haber estado conmigo en todo momento y por la confianza que deposito en mí, aunque hemos pasado momentos difíciles siempre ha estado apoyándome y brindándome su amor. Gracias por todo el esfuerzo aunque estés lejos has estado a mi lado.

A mi padre

Por enseñarme desde pequeña a luchar por mis metas. Gracias por ser mi papá y por creer en mí

A mis hermanos

José, Danilo, Gabriel, Jazmín y Julissa, por haberme brindado su apoyo durante mi tiempo de estudio.

Sin olvidarme de mi novio Darío, por haber estado en cada camino de mí estudio, gracias por haberme apoyado desde un comienzo.

A mis amigas

Katherine, Lérida, Mary, Liseth, Shully Y Ingrid por brindarme su amistad, en haber compartido alegrías, solidaridad durante el proceso de nuestro trabajo y haber superado los obstáculos para alcanzar nuestro objetivo en común.

Rosa Cevallos Vélez

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis primeramente me gustaría agradecer a Dios por bendecirme por haber llegado hasta donde estoy, porque hizo realidad un sueño tan anhelado.

A mí querida madre quien a lo largo de mi vida ha velado por mi bienestar y educación siendo mi apoyo en todo momento, depositando su entera confianza en cada reto que se me presentaba sin dudar ni un solo momento en mi inteligencia y capacidad. A ella le debo lo que ahora soy.

A mi amor Darío, por ser una parte muy importante en mi vida, por haberme apoyado en las buenas y en las malas sobre todo por su paciencia y amor incondicional.

A mi prestigiosa Universidad Técnica Estatal de Quevedo por darme la oportunidad de estudiar y ser una profesional.

A mi director de Tesis, Ing. Carlos Villacis Laínez por su esfuerzo y dedicación quien con su conocimiento, paciencia y experiencia ha logrado en mí que pueda culminar con este sueño.

Son muchas las personas que han formado parte de mi vida profesional a las que les encantaría agradecerles su amistad, consejos, apoyo, ánimo y compañía en los momentos más difíciles de mi vida, gracias por formar parte de mí.

Rosa Cevallos Vélez

ESQUEMAS DE CODIFICACIÓN

(DUBLIN CORE) ESQUEMAS DE CODIFICACIÓN			
1	Título/Title	M	Estudio de Factibilidad para la Creación De un Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes en la Ciudad de Quevedo, Año 2014
2	Creador/Créate	M	Cevallos Vélez Rosa Vivianna
3	Materia/Subject	M	Ingeniera en Gestión Empresarial
4	Descripción/Description	M	El tema de tesis se eligió con la finalidad de crear un Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes en la Ciudad de Quevedo. La presente tesis contiene la Introducción, Problematicación, Justificación, Objetivos, Hipótesis, Fundamentación Teórica, Resultados de la Investigación, la Discusión diseñada para implantar el Estudio de Factibilidad, Conclusiones y Recomendación.
5	Editor/Publisher		Cevallos Vélez Rosa Vivianna
6	Colaborador/Contributor		Ing. Carlos Villacis Laínez MSc
7	Fecha/Date		
8	Tipo/Type		Tesis de Investigación
9	Formato/Format		Programas: Microsoft Word 2010; Microsoft Excel 2010; Microsoft Power Point 2010
10	Identificador/Identifier	M	rosyviviana_1990@hotmail.com
11	Fuente/ Source	O	Libros, Ley de Migración, Páginas web, Inec.

12	Lenguaje/Language	M	Español
13	Relación/Relation	O	Ninguno
14	Cobertura/Coverage	O	Área de Emprendimiento y Administración
15	Derechos/Rights	M	Ninguno
16	Audiencia/Audiencie	O	Tesis de Grado

INDICE DE CONTENIDO

Portada.....	i
Aprobado.....	ii
Certificación.....	iii
Autoría.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Esquema de Codificación.....	vii
Resumen Ejecutivo.....	xvii
Executive Summary.....	xviii

CAPITULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1	Introducción	3
1.1.1	Problematización	5
1.1.1.1	Planteamiento del Problema	5
1.1.1.2	Formulación del Problema.....	7
1.1.1.3	Sistematización del Problema	7
1.1.2	Justificación	8
1.2	Objetivos.....	9
1.2.1	General:	9
1.2.2	Específicos	9
1.3	Hipótesis.....	10
1.3.1	General:	10
1.3.2	Específicas:	10

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1	Fundamentación Teórica	12
2.1.1	Estudio de Factibilidad.....	12
2.1.1.1	Importancia del Estudio de Factibilidad	12
2.1.1.2	Estructura del Estudio de Factibilidad.....	12
2.1.1.3	Componentes del Estudio de Factibilidad	13
2.1.1.4	Estudio de Mercado	13
2.1.1.4.1	Enfoque del estudio de mercado	14
2.1.1.4.1.1	Enfoque Social.....	14
2.1.1.4.1.2	Enfoque Privado	14
2.1.1.4.2	Etapas del estudio de mercado.....	14
2.1.1.4.3	Mercado	15
2.1.1.4.4	Segmentación del mercado	15
2.1.1.4.5	Ventajas de la segmentación de mercado	15
2.1.1.4.6	Etapas del proceso de segmentación de mercados.....	16
2.1.1.4.7	Investigación de mercado	16

2.1.1.4.8	Beneficios de la investigación de mercados	17
2.1.1.4.9	Proceso de la investigación de mercado	18
2.1.1.4.10	Fuente de datos	18
2.1.1.4.10.1	Datos primarios	18
2.1.1.4.10.2	Datos secundarios	18
2.1.1.4.11	Pasos para seleccionar el tamaño de la muestra	19
2.1.1.4.11.1	Población o universo	19
2.1.1.4.11.2	Muestreo	19
2.1.1.4.11.3	Mercado meta	19
2.1.1.4.12	Demanda	19
2.1.1.4.12.1	Estructura de la demanda	20
2.1.1.4.12.2	Potencial de mercado	20
2.1.1.4.12.3	Potencial de marketing	20
2.1.1.4.12.4	Potencial de ventas	20
2.1.1.4.12.5	Dimensiones de análisis de la demanda	20
2.1.1.4.12.5.1	Dimensión producto	20
2.1.1.4.12.5.2	Dimensión comprador	20
2.1.1.4.12.5.3	Dimensión espacial	21
2.1.1.4.12.5.4	Dimensión temporal	21
2.1.1.4.12.6	Proyección de la demanda	21
2.1.1.4.12.7	Análisis de la demanda	21
2.1.1.4.12.8	Demanda Insatisfecha	21
2.1.1.4.13	Oferta	22
2.1.1.4.13.1	Análisis de la oferta	22
2.1.1.4.13.2	Fijación de los precios	22
2.1.1.4.13.3	Publicidad	22
2.1.1.4.13.4	Promoción	22
2.1.1.5	Estudio Técnico	23
2.1.1.5.1	Localización	23
2.1.1.5.2	Macro-localización	23
2.1.1.5.3	Micro-localización	24
2.1.1.5.4	Tamaño de un proyecto	24
2.1.1.5.5	Inversiones	24
2.1.1.5.6	Costos de operación y producción	25
2.1.1.5.7	Ingeniería del proyecto	25
2.1.1.6	Estudio Financiero	25
2.1.1.6.1	Fuente de financiamiento de una empresa	26
2.1.1.6.1.1	Fuentes cercanas al hogar	26
2.1.1.6.1.2	Ahorros personales	26
2.1.1.6.1.3	Amigos y familiares	26
2.1.1.6.1.4	Tarjetas de crédito	27
2.1.1.6.2	Financiamiento bancario	27
2.1.1.6.2.1	Tipos de préstamos	27
2.1.1.6.2.1.1	Líneas de crédito	27
2.1.1.6.2.1.2	Préstamos a plazo	27
2.1.1.6.2.1.3	Hipotecas	27
2.1.1.6.3	Presupuesto	27
2.1.1.6.3.1	Presupuesto de Inversión	28

2.1.1.6.3.1.1	Activos Fijos	28
2.1.1.6.3.1.2	Activos Intangibles	28
2.1.1.6.3.3	Presupuestos de Operación	29
2.1.1.6.3.4	Presupuesto de Ingresos	29
2.1.1.6.3.5	Presupuestos de Egresos.....	29
2.1.1.6.4	Punto de equilibrio.....	29
2.1.1.6.5	Estados Financieros	29
2.1.1.6.5.1	Balance General.....	30
2.1.1.6.5.2	Estado de Perdida y Ganancia	32
2.1.1.6.5.3	Flujo de Caja	32
2.1.1.6.6	Evaluación financiera.....	33
2.1.1.6.7	Determinación de la tasa de descuento	33
2.1.1.6.8	Valor Actual Neto (VAN).....	33
2.1.1.6.9	Tasa Interna de Retorno (TIR)	33
2.1.1.6.10	Razones Financieras	33
2.1.1.6.10.1	Liquidez.....	34
2.1.1.6.10.2	Apalancamiento	34
2.1.1.6.10.3	Cobertura.....	34
2.1.1.6.10.4	Actividad	34
2.1.1.6.10.5	Rentabilidad	34
2.1.2	Emigración.....	34
2.1.2.1	Razones para emigrar	35
2.1.2.1.1	Causas políticas	35
2.1.2.1.2	Causas socioeconómicas	35
2.1.2.1.3	Causas culturales.....	35
2.1.2.1.4	Causas familiares.....	36
2.1.2.1.5	Causas bélicas y otros conflictos internacionales.....	36
2.1.2.1.6	Catástrofes generalizadas	36
2.1.3	Migración	36
2.1.3.1.1	Tipos de Migración	37
2.1.3.1.1.1	Migración clandestina	37
2.1.3.1.1.2	Migración internacional.....	37
2.1.3.1.1.3	Migración irregular.....	37
2.1.3.1.1.4	Migración regular.....	37
2.1.3.2	Expectativas de lograr una aceptación social.....	37
2.1.3.3	Consecuencias de la Migración	38
2.1.3.3.1	Aspectos Positivos	38
2.1.3.3.2	Aspectos Negativos	38
2.1.4	Protección Social.....	39
2.2	Fundamentación Conceptual	41
2.3	Fundamentación Legal	44

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1	Materiales y Métodos.....	48
3.1.1	Materiales	48
3.1.2	Métodos de la Investigación	48

3.1.2.1	Método analítico	48
3.1.2.2	Método inductivo	49
3.1.2.3	Método deductivo	49
3.1.2.4	Método estadístico	49
3.1.3	Elaboración del Marco Teórico	49
3.2	Tipo de Investigación	50
3.2.1	Bibliográfica	50
3.2.2	Campo	50
3.3	Diseño de la Investigación	50
3.3.1	No Experimental	50
3.3.1.1	Encuesta	50
3.4	Población y Muestra	51
3.4.1	Población	51
3.4.2	Muestra	52

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1	Análisis y resultados de las encuestas	54
4.1.1	Estudio de Mercado	63
4.1.1.1	Objetivos del estudio de mercado	63
4.1.1.2	Descripción del Servicio	64
4.1.1.3	Mercado Meta	65
4.1.1.4	Análisis de la demanda	65
a.	Demanda actual.....	65
b.	Proyección de la demanda	66
4.1.1.5	Análisis de la oferta.....	67
a.	Oferta Actual	67
4.1.1.6	Demanda Insatisfecha.....	67
4.1.1.7	Estrategias de mercado	68
a.	Publicidad	68
b.	Precio	68
c.	Promoción.....	68
d.	Plaza.....	69
4.1.2	Estudio Técnico	69
4.1.2.1	Localización.....	69
a.	Macro-localización.....	69
b.	Micro-localización	71
4.1.2.2	Razones de la Ubicación	72
4.1.2.3	Estructura física	72
4.1.2.4	Denominación del Centro.....	74
a.	Nombre	74
b.	Logotipo	74
c.	Slogan	74
d.	Visión.....	75
e.	Misión	75
f.	Valores Corporativos	75
4.1.2.5	Organigrama Estructural	76

4.1.2.6	Descripción de cargos y funciones.....	77
a.	Gerente	77
b.	Departamento Administrativo	77
c.	Secretaría	78
d.	Contabilidad	78
e.	Departamento Educativo.....	79
f.	Departamento de Bienestar Social.....	79
4.1.2.7	Presupuesto Técnico	80
4.1.2.8	Impacto Ambiental.....	82
4.1.3	Estudio Financiero.....	83
4.1.3.1	Activos Fijos	83
4.1.3.2	Depreciaciones	85
4.1.3.3	Activos Diferidos.....	86
a.	Gastos Administrativos.....	86
b.	Gastos de Servicios Básicos	86
c.	Gastos de Publicidad	87
d.	Materiales para los cursos	87
e.	Gastos de Constitución	88
4.1.3.4	Costos del Proyecto	88
a.	Costos Fijos.....	88
4.1.3.5	Plan de Financiamiento.....	89
4.1.3.6	Financiamiento de la Inversión	90
a.	Préstamo Bancario.....	90
4.1.3.7	Ingresos	91
4.1.3.8	Estado de Pérdidas y Ganancias	92
4.1.3.9	Flujo de Caja	93
4.1.3.10	Evaluación Financiera	94
a.	Determinación de la Tasa de Descuento	94
b.	Tasa Interna de Retorno (TIR)	95
c.	Valor Actual Neto (VAN).....	96
d.	Relación Beneficio / Costo.....	97
e.	Periodo de Recuperación.....	98
4.2	Discusión	99

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1	Conclusiones	101
5.2	Recomendaciones	102

CAPITULO VI

BIBLIOGRAFIA

6.1	Literatura Citada	104
6.2	Linkografía.....	106

CAPITULO VII		
ANEXO		107

ÍNDICE DE CUADRO

Cuadro	pág.
1. Tipo de Familiar para el emigrante.....	54
2. Afecta la emigración a los niños(as) y jóvenes.....	55
3. Tipo de sentimiento al emigrar un familiar.....	56
4. Motivo de emigrar al extranjero.....	57
5. Precio de los cursos de emprendimiento.....	58
6. Tipos de cursos de emprendimiento.....	59
7. Áreas necesarias para el centro de familias de emigrantes.....	60
8. Mejoramiento personal al crear el centro.....	61
9. Aceptación del servicio.....	62
10. Demanda actual del centro social para familiares de emigrantes....	65
11. Proyección de la demanda.....	66
12. Demanda insatisfecha.	67
13. Equipos de computación.....	80
14. Equipos de oficina.....	80
15. Equipos varios.....	81
16. Equipos para el área de tutorías.....	81
17. Equipos para el área de capacitación/ cursos	81
18. Materiales de Capacitación.....	82
19. Activo fijos del centro social para familiares de emigrantes.....	84
20. Depreciación de materiales	85
21. Remuneración del personal	86
22. Gastos de servicios básicos	86
23. Gastos publicitarios	87
24. Materiales para los cursos de emprendimiento.....	87
25. Gastos constitucionales	88
26. Costos fijos del centro social para familiares de emigrantes.....	88
27. Necesidades y plan de financiamiento del centro.....	89
28. Tabla de amortización del Banco Nacional de Fomento.....	90
29. Amortización del préstamo bancario	90
30. Ingresos que obtendría el centro	91
31. Estado de pérdidas y ganancias	92
32. Flujo de efectivo del año 1 al 4 del centro	93
33. Periodo de Recuperación.....	98

INDICE DE GRÁFICO

Gráfico	pág.
1. Parientes que ha salido del país.....	53
2. Tipo de Familiar para el emigrante.....	54
3. Afecta la emigración a los niños(as) y jóvenes.....	55
4. Tipo de sentimiento al emigrar un familiar.....	56
5. Motivo de emigrar al extranjero.....	57
6. Precio de los cursos de emprendimiento.....	58
7. Tipos de cursos de emprendimiento.....	59
8. Áreas necesarias para el centro de familias de emigrantes.....	60
9. Mejoramiento personal al crear el centro.....	61
10. Aceptación del servicio.....	62
11. Proyección de la demanda.....	66

INDICE DE FIGURA

Figura	pág.
1. Ubicación geográfica del mapa del cantón Quevedo.....	70
2. Ubicación del centro social para familiares de emigrantes.....	71
3. Diseño de las instalaciones del centro.....	73
4. Logotipo del centro social para familiares de emigrantes.....	74
5. Organigrama del centro social para familiares de emigrantes.....	76

INDICE DE ANEXO

Anexo	pág.
1. Cuestionario de preguntas aplicada a la ciudadanía Quevedeña..	107
2. Cuadro del presupuesto de construcción y adecuación.....	109
3. Población de la parroquia Quevedo por edad	111
4. Población y tasa de crecimiento.....	112
5. Emigración con relación al total de la población por provincia.....	113
6. Fotos.....	114

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis tiene como objetivo primordial realizar un Estudio de Factibilidad para la Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes en la Ciudad de Quevedo, el cual a través del estudio de mercado se logró determinar que existe una gran cantidad de personas que estarían de acuerdo con la creación del mismo, lo que permitió conocer que el proyecto es aceptable en el mercado; y, además saber cuáles serían los costos y gastos necesarios para la creación del centro.

La misión que tiene el Centro para Familiares de Emigrantes es de dar atención de alta calidad a las familias, mientras que su visión es ser una institución de carácter técnico, eficiente y de calidad. Considerando que los factores claves del éxito del proyecto son los de ofrecer en un solo lugar varios servicios de calidad, haciendo énfasis en nuestro valor agregado Centro Social para Familias de Emigrantes.

Mediante esta investigación se detallan varios puntos importantes como es la definición del estudio de factibilidad, el estudio de mercado, técnico y económico financiero, con la finalidad de demostrar que para definir este proyecto se deben de aplicar cada paso del estudio de factibilidad.

Para el estudio financiero del Centro para Familias de Emigrantes, la puesta en marcha del proyecto es necesaria una inversión inicial de \$37.787,51 de los cuales el proyecto se financiará con aporte de capital propio de un 45% y crédito bancario del Banco Nacional de Fomento de un 55% respectivamente. Teniendo como Valor Actual Neto (VNA) de \$3.318,96 que generará el proyecto, y una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 26%.

ABSTRACT SUMMARY

The present thesis has as primordial objective to carry out a Study of Feasibility for the Center of Development and Social Protection for Family of Emigrants in the City of Quevedo, which was possible to determine through the market study that it exists a great quantity of people that you/they would agree with the creation of the same one, what allowed to know that the project is acceptable in the market; and, also to know which the costs and necessary expenses would be for the creation of the center.

The mission that has the Center for Family of Emigrants is of giving attention of high quality to the families, while its vision is to be an institution of technical, efficient character and of quality. Considering that the key factors of the success of the project are those of offering in a single place several services of quality, making emphasis in our value added Social Center for Families of Emigrants.

By means of this investigation several important points are detailed as it is the definition of the study of feasibility, the market study, technician and economic financial, with the purpose of demonstrating that to define this project they should apply you each step of the study of feasibility.

For the financial study of the Center for Families of Emigrants, the setting in march of the project is necessary an initial investment of \$37.787,51 of those which the project was financed respectively with capital contribution characteristic of 45% and bank credit of the National Bank of the Development of 55%. Having as Net Current Value (VNA) of \$3.318,96 that it generated the project, and an Internal Rate of Return (TIR) of 26%.

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN
CENTRO DE DESARROLLO Y PROTECCIÓN SOCIAL PARA
FAMILIARES DE EMIGRANTES EN LA CIUDAD DE QUEVEDO,
AÑO 2014

CAPITULO I

MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Introducción

La emigración en el mundo como todos sabemos, es una constante que se ha venido viendo a lo largo de la historia de la humanidad, esto representa un enorme problema a los propios migrantes como a sus familias, ya que constantemente sus mismos derechos son pasados por alto y se vuelven víctimas de la explotación y esclavitud.

Sin embargo la emigración en el Ecuador no constituye un proceso reciente, más bien ha pasado a ser un tema estudiado por su incidencia socioeconómica que tiene el país.

Siendo que por la falta de trabajo se ven obligados a abandonar el país, esta medida afecta directamente a la clase más desposeída de la sociedad provocando que miles de familias empezaran a emigrar, y; que esto provocara a que uno o los dos pilares de la familia emigraran, lo que afectó principalmente a sus hijos en el aspecto social, educativo y psicológico porque quedaron sin uno de sus progenitores a cargo.

Sin más decir los hermanos mayores se vieron obligados a convertirse en los jefes de hogar o en algunos casos se quedaron encargados con otros familiares o solos. Al quedar al cuidado de sus familiares no encuentran el apoyo, la motivación y el afecto necesario para superar la ausencia de sus padres.

Es así que es de vital importancia el funcionamiento de un Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes, en donde el propósito es organizar actividades de emprendimientos y a la vez ayudar en el rendimiento escolar a los niños(as), a su vez poder contarles que sus padres siguen presentes en la vida de ellos.

Este trabajo consta de siete capítulos que se detallan a continuación

En el Capítulo I se detalla el Marco Contextual en el que encontramos la Introducción, Problematización, Justificación, Objetivos e Hipótesis.

En el Capítulo II nos referimos al Marco Teórico en donde se describe la Fundamentación Teórica que sustenta toda la investigación relacionada al tema, la Fundamentación Conceptual donde definimos palabras desconocidas, y por último la Fundamentación Legal la misma que nos sirve para exponer todo sobre el ámbito legal del tema investigado.

En el Capítulo III, se muestra la Metodología de la Investigación que es utilizada para la recolección de datos en el proceso investigado y que son la base esencial de los capítulos cuatro y cinco.

En el Capítulo IV, se exponen los resultados así como el análisis de los mismos.

En el Capítulo V, se presentan las conclusiones y las recomendaciones, como resultado de un proceso sistemático y debidamente organizado.

En el Capítulo VI, se muestra la bibliografía, que es la literatura citada y la linkografía.

En el Capítulo VII encontraremos todos los anexos que fueron útiles para la realización de la investigación.

1.1.1 Problematicación

1.1.1.1 Planteamiento del Problema

A nivel de Ecuador el fenómeno de la emigración hacia países considerados del primer mundo como los europeos y los Estados Unidos es un fenómeno nacional respectivamente reciente, aunque en la vida real dicha emigración es un fenómeno social.

Entre los efectos que la emigración da lugar es en los hogares de muchas ciudades del país, puesto que se destaca la ruptura familiar y la gran falta de las figuras paternas.

Además conlleva que muchos jóvenes asuman ciertos roles y responsabilidades que están dentro de su desarrollo como personas para lograr un futuro muy provechoso.

En el Ecuador existen casi 1'022.205 ecuatorianos que han salido del país de las cuales un 51,39% (525.324) son hombres y un 48,61% (496.881) son mujeres según cifras del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) 2010, aunque el estado ha intervenido en que las salidas de los ecuatorianos al exterior sean realizadas por las vías reglamentarias, a fin de crear medidas de seguridad.

Por su parte en la Provincia de los Ríos la población de los emigrantes es de 9.013 es decir que un 1,2% es el porcentaje de emigración total de la provincia, y en el Cantón Quevedo existen 1.301 hombres y 1.660 mujeres, datos estadísticos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) 2010. Siendo que existen cantones en donde los niveles de emigración respecto a la población total son muy altos.

Además la desintegración familiar es una realidad que en principio parece no afectar pero al transcurrir el tiempo las consecuencias se van evidenciando, esto juega un papel muy importante en la personalidad de los niños y jóvenes que van desarrollando en su nueva etapa de vida y que sin la correcta y adecuada orientación de los tutores que se encuentran a cargo o de los familiares, estos corren el riesgo de tomar caminos equivocados.

Cada día los medios de comunicación relatan de capturas en el mar o en los países centroamericanos de decenas de compatriotas que viajan, en condiciones siempre precarias y que terminan siendo deportados de vuelta al Ecuador.

Por lo tanto surge la idea de realizar un estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes donde se logre realizar actividades productivas, mejoramiento del rendimiento académico; y, a la vez informarles sobre lo difícil que es la vida del emigrante en el extranjero, así con esto le damos a conocer aquellos factores tanto negativos como positivos que deben entender nuestros hermanos ecuatorianos.

CAUSA

- Crisis Económica
- Escasa fuente de trabajo
- Calidad de vida

EFFECTO

- Escaso control
- Desintegración familiar
- Carencia de afectividad

1.1.1.2 Formulación del Problema

¿Cuáles son los factores que influyen en la creación del Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes en la Ciudad de Quevedo año 2014?

1.1.1.3 Sistematización del Problema

¿Qué parámetros deben tomarse en cuenta en el estudio de mercado para poder conocer la creación del Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes?

¿Cuáles son los elementos necesarios que influyen en el estudio técnico para la identificación del tamaño, la localización y la operatividad del proyecto?

¿Cómo el estudio financiero incide en la rentabilidad financiera del proyecto a realizarse?

1.1.2 Justificación

La emigración no es un fenómeno, más bien es una realidad que ha venido afectando no sólo a una sino a muchas familias ecuatorianas y esto ha generado varios problemas como es la desintegración familiar.

Es por esto que la presente investigación es realizada con la finalidad de lograr un estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes.

Puesto que la desintegración familiar ha provocado que la sociedad sufra de tales efectos que conlleva a la delincuencia, las pandillas, el alcoholismo, entre aquellos otros males que pueden afectar a los jóvenes que quedan bajo la tutela de sus familiares o particularmente solos.

Además con la creación de este centro se aportará con la posibilidad de entender y ayudar a las familias de los emigrantes; y, así motivarlos tanto a ellos como a los niños(as) de que la emigración no es un abandono, más bien el motivo de una mejor vida.

Al entender cuántas situaciones son las que obligan a los padres y madres de familia a dejar sus hogares, pese a conocer que sus hijos son los más afectados porque sienten el vacío o ausencia de su progenitor, queremos presentar una alternativa que busca aportar con información variada a las familias de emigrantes, y así poder brindar un servicio de calidad con una alternativa diferente.

1.2 Objetivos

1.2.1 General:

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes en la Ciudad de Quevedo, año 2014.

1.2.2 Específicos

- Realizar un estudio de mercado que determine la creación del Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes.
- Desarrollar un estudio técnico para la identificación del tamaño, localización y operatividad del proyecto.
- Elaborar un estudio financiero que determine la rentabilidad financiera del proyecto.

1.3 Hipótesis

1.3.1 General:

La elaboración de un estudio de factibilidad permitirá conocer que la creación de un Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes en la ciudad de Quevedo es viable.

Variable Independiente

Estudio de Factibilidad.

Variable Dependiente

Centro de desarrollo y protección social para familiares de emigrantes.

1.3.2 Específicas:

- El estudio de mercado permitió determinar la creación del Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes.
- La aplicación adecuada de un estudio técnico permitió saber el tamaño, localización y operatividad del proyecto.
- La realización de un estudio financiero incidió en la rentabilidad financiera del proyecto.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Fundamentación Teórica

2.1.1 Estudio de Factibilidad

Es el análisis financiero, económico y social que tiene una inversión, siendo esta una fase de pre-inversión del estudio de factibilidad, tomando en cuenta los insumos de un proceso productivo que tradicionalmente son tierra, trabajo y capital.

Acevedo (2010) manifiesta que es un análisis que sirve para recopilar datos notables sobre el desarrollo de un proyecto y en base a esto tomar la mejor decisión para su estudio, desarrollo o implementación.

Palacios (2010) expresa que es la forma para ver si los procedimientos son técnicos, financieros, económicos y jurídicamente variables para poder recomendar la orden de inversión de un proyecto.

2.1.1.1 Importancia del Estudio de Factibilidad

Palacios (2010). Los estudios de factibilidad tienen como objetivo el conocer la viabilidad de implementar un proyecto de inversión, precisando al mismo tiempo los principales elementos del proyecto.

2.1.1.2 Estructura del Estudio de Factibilidad

El estudio de factibilidad tiene una estructura específica y el orden de los contenidos está enfocado a lo siguiente:

- a)** Mostrar un resumen del proyecto.
- b)** Construir cada parte por separado.
- c)** Establecer cada parte en las anteriores.
- d)** Procesar conclusiones y recomendaciones.

Es importante que sea resumido con un lenguaje sencillo y que las partes sean relacionadas.

2.1.1.3 Componentes del Estudio de Factibilidad

Los componentes de este estudio son el estudio de mercado, técnico y financiero, aquellos que profundizan la investigación por medio de análisis de los cuales se explican a continuación:

- **Estudio de Mercado**

Este estudio tiene como finalidad determinar si existe o no demanda que demuestre la puesta en marcha de un programa de producción bienes o servicios en un espacio de tiempo determinado.

- **Estudio Técnico**

Tiene por objeto facilitar todos los procesos que conformarán en el negocio, así como el proceso de transporte, de ventas y de almacenaje; información que nos servirá para cuantificar el monto de las inversiones.

- **Estudio Financiero:**

Este estudio se encarga con el único fin de:

- Ordenar y simplificar la información de tipo monetario
- Elaborar los cuadros analíticos para la evaluación del proyecto.
- Evaluar los antecedentes anteriores para determinar su rentabilidad.

2.1.1.4 Estudio de Mercado

Se detallan los productos o servicios que generará el proyecto, o a que mercado va dirigido, donde se ubica geográficamente este mercado, y cuál es la oferta y la demanda existente de productos y de materias primas.

Randall (2009). Consiste en que es reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización.

Fernández (2007). Expresa que el estudio de mercado es aquel que conoce la situación que existe entre la oferta y la demanda y los precios de un determinado, con el único fin de saber si existe una demanda potencial que pueda ser cubierta mediante un aumento de los bienes ofrecidos.

2.1.1.4.1 Enfoque del estudio de mercado

2.1.1.4.1.1 Enfoque Social

Los estudios de mercado a nivel social se basan en la existencia de un problema, por lo que deben determinar cuál es la población de referencia sobre la que está basada la existencia del problema, cual es la población afectada y a que parte de esa población estará encaminada el proyecto.

2.1.1.4.1.2 Enfoque Privado

Este busca conocer el comportamiento del mercado ante la introducción de un producto de consumo, por lo que se pretende estudiar las variables como los precios, la demanda y la oferta.

2.1.1.4.2 Etapas del estudio de mercado

Con el estudio de mercado se pueden lograr múltiples objetivos, pero en la práctica se aplican en campos bien definidos.

- ¿Cuál es el grupo de objetivo?
- ¿Qué desean los clientes?
- ¿Qué les ofrece la competencia?

2.1.1.4.3 Mercado

Es donde se encuentran las fuerzas de la oferta y la demanda, su objetivo es cumplir las transacciones a precios determinados. En consecuencia se pueden modificar en función de sus fuerzas interiores.

Fisher & Espejo (2004). Define que los mercados tienen reglas e incluso es el lugar donde se reúnen oferentes y demandantes y es donde se determinan los precios de los bienes y servicios a través del comportamiento de la oferta y demanda.

2.1.1.4.4 Segmentación del mercado

Es el proceso de identificación y caracterización mediante la aplicación de técnicas estadísticas de subgrupos de consumidores dentro de un mismo mercado que presentan distintas necesidades.

Así como la selección de aquellos que podrían ser objeto de una oferta comercial diferenciada apropiada, con el fin de incrementar la eficacia y rentabilidad de la actuación comercial de la empresa.

2.1.1.4.5 Ventajas de la segmentación de mercado

Las ventajas de la segmentación se pueden clasificar según las tres etapas básicas de este proceso de dirección. Y estas son las siguientes

Análisis del mercado: proporciona información para su conocimiento y la identificación de oportunidades y problemas.

Desarrollo y ejecución de las acciones de marketing: ayuda en la toma de decisiones de nuevos productos, así como decisiones de distribución, organización de las ventas y comunicación.

Control del programa de marketing: Facilita información para la valoración de la mezcla de marketing aplicada a cada segmento encontrado, permitiendo el reposicionamiento de variaciones en los gustos de los consumidores.

2.1.1.4.6 Etapas del proceso de segmentación de mercados

Investigación preliminar del mercado a segmentar

- Definición del mercado
- Exploración y elección de los criterios de segmentación
- Diseño del estudio de segmentación

Identificación de los segmentos

- División del mercado en segmentos
- Caracterización de los segmentos
- Validación de los segmentos resultantes

Selección de los segmentos

- Evaluación de los segmentos
- Elección de los segmentos objetivo de la empresa

Formulación de la estrategia

- Diseño de la estrategia de marketing adaptada a cada segmento seleccionado

2.1.1.4.7 Investigación de mercado

Kotler & Lane (2006). La investigación de mercado es la actitud de investigar que vincula al consumidor y su comportamiento de compra por parte del mercadólogo para poder así identificar, definir oportunidades y problemas del mercado.

Czinkota M. (2008). El principal objetivo del estudio de mercado es conseguir información que nos ayude para enfrentar las situaciones del mercado, tomando decisiones y predecir la evaluación del mismo.

La investigación de mercado proporciona información pertinente y actualizada de los diferentes agentes que actúan en él. Por tanto, su finalidad es la obtención de información útil para la toma de decisiones.

Merino (2010). De hecho, no se debe considerar a la investigación como la solución a problemas empresariales sino a un instrumento más que permita minimizar los riesgos y en consecuencias, las decisiones puedan ser más acertadas.

En síntesis, la investigación de mercados ayuda a poner en práctica la idea del marketing actual mediante la identificación de los problemas y necesidades de los consumidores y evaluando la efectividad de las estrategias de marketing.

2.1.1.4.8 Beneficios de la investigación de mercados

El mercado se forma de compradores potenciales de productos o servicios, por lo tanto la investigación de mercado da beneficios de los cuales son los siguientes:

- Ayuda a tomar decisiones más acertadas.
- Provee resultados confiables, lo más cercanos a la realidad.
- Es una estrategia para conocer al mercado consumidor y competidor.
- Disminuye los riesgos e identifica posibles problemas

2.1.1.4.9 Proceso de la investigación de mercado

Para poder realizar efectivamente un proceso de investigación, es esencial anticipar los nueve pasos del proceso.

1. Establecer la necesidad de información.
2. Especificar los objetivos de investigación y las necesidades de informaciones
3. Determinar las fuentes de datos
4. Desarrollar las formas para recopilar los datos
5. Diseñar la muestra
6. Recopilar los datos
7. Procesar los datos
8. Analizar los datos
9. Presentar los resultados de la investigación

2.1.1.4.10 Fuente de datos

2.1.1.4.10.1 Datos primarios

Baca (2004). Comenta que es necesario entrar en contacto directo con la demanda y estas se pueden obtener por observación directa, experimentación, y conservación directa.

2.1.1.4.10.2 Datos secundarios

Baca (2004). Es utilizada a menudo por los investigadores porque se puede obtener a más bajo costo y tiempo, aunque presenta desventajas como falta de disponibilidad, pertinencia, inexactitud e insuficiencia.

2.1.1.4.11 Pasos para seleccionar el tamaño de la muestra

2.1.1.4.11.1 Población o universo

McDaniel (2009). Es grupo de personas de quienes se necesita la información también llamado universo o población de interés.

2.1.1.4.11.2 Muestreo

McDaniel (2009). Es una porción de una población más grande para la cual es definir el universo.

Luego de lo cual se corresponderá a utilizar una muestra probabilística o no probabilística.

2.1.1.4.11.3 Mercado meta

McDaniel (2009). Es aquella que está conformando por los segmentos del mercado potencial que han sido seleccionados en forma específica, como destinatarios de la gestión de marketing, es el mercado que la empresa desea y decide captar.

2.1.1.4.12 Demanda

Andrade (2010). Manifiesta que es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca.

Rivera & López (2012). La demanda es una cuantificación de los deseos del mercado y está establecida por los recursos disponibles del consumidor y por los estímulos del marketing de nuestra firma y de la competencia.

2.1.1.4.12.1 Estructura de la demanda

Antes de hacer una estimación de ventas es necesario definir las características del negocio en el cual se realiza la estimación. Para esto se utiliza el uso de la estructura de la demanda.

2.1.1.4.12.2 Potencial de mercado

Es el nivel de ventas que se puede derivar la demanda actual y potencial para nuestro sector de negocios.

2.1.1.4.12.3 Potencial de marketing

Es la etapa que se refiere a nuestras ventas pasadas, también supone que es el resultado de las variables del marketing mix.

2.1.1.4.12.4 Potencial de ventas

Es la cantidad de productos/ servicios que se podrían vender en el futuro. Depende de los recursos que tendrá la empresa en el siguiente periodo y de las características del entorno competitivo.

2.1.1.4.12.5 Dimensiones de análisis de la demanda

2.1.1.4.12.5.1 Dimensión producto

Águeda (2008). Comenta que es aquel que estudia las posibilidades de agregación de los bienes y servicios comercializados y permite el reconocimiento de las demandas de marca, de línea, de empresa y global.

2.1.1.4.12.5.2 Dimensión comprador

Águeda (2008). Especifica los potenciales conjuntos de destinatarios o consumidor de los productos, base para la comprensión de la demanda individual, de segmento de mercado total, así como su utilidad final o intermedia.

2.1.1.4.12.5.3 Dimensión espacial

Águeda (2008). Reconoce las imitaciones o extensiones de los posibles consumos de los productos, diferenciando estratégicamente los territorios y dando origen a los términos de demanda total, regional, nacional, internacional y global.

2.1.1.4.12.5.4 Dimensión temporal

Águeda (2008). Considera el tiempo como variable básica de análisis, originando los conceptos de demanda a corto, medio y largo plazo.

2.1.1.4.12.6 Proyección de la demanda

Es el arte de pronosticar las posibles respuestas de los compradores en una serie de condiciones, además argumentan que muy pocos productos son sencillos de producirse y estos son cuya evolución de las ventas es más o menos constantes o carecen de competidores.

2.1.1.4.12.7 Análisis de la demanda

Evalúa las fortalezas y debilidades de la competencia y de sus productos o servicios.

Describe a los competidores quienes son, donde están, que tamaño tienen, y cuál es la participación en el mercado o volumen total de ventas.

2.1.1.4.12.8 Demanda Insatisfecha

Contreras (2010). Define que es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

Y que el mercado no puede satisfacer por razones diversas, como problemas de precio, disponibilidad del espacio suficiente para cubrir

necesidades, localización no adecuada. Aquella demanda que no ha sido cubierta en el Mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte por el proyecto.

2.1.1.4.13 Oferta

Fisher & Espejo (2008). Se refiere a las cantidades de un producto que los productores están dispuestos a producir a los posibles precios del mercado.

2.1.1.4.13.1 Análisis de la oferta

Fisher & Espejo (2008). Se refiere al comportamiento que ofrecen o pueden proporcionar quienes dentro de sus actividades comerciales se encargan de producir un bien o servicio.

2.1.1.4.13.2 Fijación de los precios

Arboleda (2009). Señala que es uno de los elementos fundamentales de la estrategia comercial en la definición de la rentabilidad del proyecto.

2.1.1.4.13.3 Publicidad

Se trata de una forma popular de promoción en especial es el caso de productos empacados de consumo y servicios.

2.1.1.4.13.4 Promoción

Muñiz (2012). Se trata de una serie de técnicas integradas en el plan de marketing, cuya finalidad consiste en alcanzar una serie de objetivos específicos a través de diferentes estímulos y acciones limitadas en el tiempo y dirigidas a un target determinado.

2.1.1.5 Estudio Técnico

Sapag & Sapag (2008). Es el análisis de la viabilidad financiera de un proyecto que tiene por objeto proporcionar información para cuantificar el monto de las inversiones y de los costos de operación pertinente.

- Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- Donde obtener los materiales o materia prima.
- Que máquinas y procesos usar.
- Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto

2.1.1.5.1 Localización

Sapag (2003). Algunos de los aspectos que deben ser tomados en cuenta para definir la ubicación del proyecto son los siguientes:

- Concentración geográfica de la población objetivo del proyecto.
- Ubicación de la materia prima y de la mano de obra calificada y no calificada.
- Estudio de impacto ambiental.
- Necesidades e intereses de la comunidad para el establecimiento de cierto tipo de proyectos.

Sapag (2003). La localización ordenada de la empresa se crearía con la factibilidad del proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio.

2.1.1.5.2 Macro-localización

Es el estudio de localización que tiene como objetivo encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, es decir cubre las exigencias o requerimientos necesarios del proyecto.

2.1.1.5.3 Micro-localización

En este nivel se llega a definir la provincia, el cantón, parroquia, zona urbana o rural.

2.1.1.5.4 Tamaño de un proyecto

Fernández (2007). El tamaño del proyecto se inicia con la elaboración de un diagrama de flujo de proceso, que muestre las diferentes etapas de producción, cantidades de insumo y de producto terminado.

Lo que se pretende es demostrar en toda su extensión el proceso productivo, donde quede clara la tecnología que más se ajusta al proyecto en los diferentes estados que irán convirtiendo los insumos en producto.

Este análisis implica tener que definir el tipo de producto, el proceso de producción, cuáles son los insumos que se requieren, cuáles y que cantidad son los equipos a emplear, así como lo requerimiento de mano de obra e instalaciones físicas y de terrenos.

Algunos de estos factores adicionales que condicionan el tamaño del proyecto son los siguientes:

- Tamaño de la demanda efectiva y la población.
- Posibilidades de financiamiento del proyecto por parte de la empresa.
- Localización del proyecto y posibilidades de expansión.
- Cercanía del proyecto a los puntos de producción de la materia prima.
- Resultados del estudio de impacto ambiental.

2.1.1.5.5 Inversiones

Fernández (2007). Describe en detalle las construcciones o remodelaciones necesarias para la puesta en marcha del proyecto. Se deben incluir las

obras de infraestructura, que sean necesarias para la operación del proyecto.

Además se deben describir y especificar las cantidades y tipos de maquinaria, equipo y mobiliario, así como su vida útil y tablas de depreciación.

2.1.1.5.6 Costos de operación y producción

Especifica los requerimientos de mano de obra tanto a nivel operacional, como administrativo y gerencial, gastos de transporte de suministros e insumos, etc.

2.1.1.5.7 Ingeniería del proyecto

Los aspectos relacionados con la ingeniería del proyecto son los que tienen mayor incidencia sobre la magnitud de los costos e inversiones que deberán efectuarse si se implementa el proyecto.

Además debe llegar a determinar la función óptima para el uso eficiente y eficaz de los recursos.

2.1.1.6 Estudio Financiero

Longenecker & Petty (2012). Es una parte primordial de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa.

Como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción.

2.1.1.6.1 Fuente de financiamiento de una empresa

Longenecker & Petty (2012). Cuando al inicio financia a su pequeña empresa, su propietario suele recurrir a sus ahorros personales y después busca financiamiento entre sus familiares y amigos.

Si estas fuentes no resultan el propietario puede recurrir en ciertos casos a canales más formales, como bancos e inversiones externas.

2.1.1.6.1.1 Fuentes cercanas al hogar

Longenecker & Petty (2012). La búsqueda de soporte financiero suele iniciar cerca de casa. El propietario de una pequeña empresa tiene básicamente tres fuentes de financiamiento inicial: ahorros personales, amigos y familiares y tarjeta de crédito.

2.1.1.6.1.2 Ahorros personales

Longenecker & Petty (2012). Para un emprendedor es indispensable tener algunas inversiones personales en la empresa, las cuales por lo general provienen de ahorros personales.

De hecho los ahorros personales son, por un gran margen, la fuente de financiamiento más común mediante capital para iniciar una nueva empresa.

2.1.1.6.1.3 Amigos y familiares

Longenecker & Petty (2012). Si bien los ahorros personales sirven como la fuente de financiamiento primaria para la mayoría de las pequeñas empresas que inician, los amigos y familiares ocupan un lejano segundo lugar como la fuente más común.

2.1.1.6.1.4 Tarjetas de crédito

Usar tarjetas de crédito para ayudar a financiar a pequeñas empresas se ha vuelto cada vez más común entre emprendedores.

2.1.1.6.2 Financiamiento bancario

La banca comercial es el principal proveedor de capital de deuda a empresas consolidadas.

2.1.1.6.2.1 Tipos de préstamos

2.1.1.6.2.1.1 Líneas de crédito

Es un convenio informal entre un prestatario o solicitante de crédito y un banco en cuanto a la cantidad máxima de crédito que el banco otorgara al prestatario en cualquier momento.

2.1.1.6.2.1.2 Préstamos a plazo

Bajo ciertas circunstancias los bancos prestaran dinero a plazo de 5 a 10 años.

2.1.1.6.2.1.3 Hipotecas

Las hipotecas que representan una fuente de capital de deuda a largo plazo, pueden ser; hipotecas mobiliarias o hipotecas inmobiliarias.

2.1.1.6.3 Presupuesto

Constituyen la expresión cuantitativa de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un periodo, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos.

2.1.1.6.3.1 Presupuesto de Inversión

Está definida como el monto de los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, los cuales comprenden: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo.

Para que el rendimiento de los recursos se considere optimo debe ser igual o mayor al rendimiento que esa misma inversión obtendrá si se la destina a una actividad alternativa de similar riesgo.

2.1.1.6.3.1.1 Activos Fijos

Las inversiones en activos fijos son aquellas que se realizan sobre bienes tangibles de naturaleza permanente, estable, no están disponibles para la venta, tienen un costo representativo y poseen un carácter operativo para la empresa.

2.1.1.6.3.1.2 Activos Intangibles

Los activos intangibles o diferidos constituyen derechos exclusivos que la empresa utilizará sin restricciones para su funcionamiento o actividades productivas.

Los activos intangibles se amortizan, la amortización es una cuota fija que se establece por periodo contable, como consecuencia de inversiones o gastos anticipados, los que no son imputables en un solo año (periodo contable); permitiendo de esta manera a la empresa la racionalización o prorrateo del gasto en función del tiempo estipulado por la ley.

2.1.1.6.3.2 Capital de Trabajo

Sapag Chain (2003). Menciona que es la inversión en capital de trabajo la cual constituye el conjunto de recursos necesarios en la forma de activos

corrientes para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

2.1.1.6.3.3 Presupuestos de Operación

Incluyen el presupuesto de todas las actividades de la empresa para el período siguiente al cual se elabora y cuyo contenido a menudo se resume en un estado de pérdidas y ganancias proyectadas.

2.1.1.6.3.4 Presupuesto de Ingresos

Se obtiene de acuerdo al precio promedio y la demanda insatisfecha del producto, derivados del estudio de mercado, el cual representa el soporte del programa de producción y constituye el crecimiento de los estimativos acerca del consumo de los usuarios.

2.1.1.6.3.5 Presupuestos de Egresos

Constituyen las diversas categorías de costos y presupuestos que asume la empresa.

2.1.1.6.4 Punto de equilibrio

Rincón (2011). Es uno de lo más indicadores financieros más importantes que un micro y pequeño empresario debe conocer, porque reconocerlo es igual a saber cómo cumplir o en qué tiempo cumplir su meta de ganar dinero o cuando no está cumpliendo la meta.

2.1.1.6.5 Estados Financieros

Los estados financieros son informes que se utilizan en las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera en una fecha o periodo determinado.

Tanawa (2005). Tiene como fin último estandarizar la información económico – financiera de la empresa de manera tal que cualquier persona con conocimiento de contabilidad pueda comprender la información que en ellos se ve reflejada.

2.1.1.6.5.1 Balance General

Amat (2008). Expresa que es la muestra de la situación financiera de la empresa, donde incluye todos los movimientos susceptibles de ser registrados contablemente, desde la fecha de constitución de la empresa hasta la fecha de su formulación.

Se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, el pasivo y el patrimonio neto.

Activo

Amat (2008). El activo contiene todas aquellas cuentas que reflejan los valores de los que dispone la entidad.

Activo Corriente

Está formado por todos los bienes y derechos del negocio y que tienen como principal característica la fácil conversión en dinero o en efectivo: efectivo, banco, cuentas por pagar, inventarios.

- **Efectivo:** La cantidad se obtiene del presupuesto de efectivo
- **Clientes:** Se obtiene: Las cuentas por cobrar iniciales más ventas al crédito menos los cobros efectuados.
- **Inventarios:** Se obtiene del presupuesto de inventarios que se hace en el presupuesto de operación.

Activo no Corriente

Está formado por todos aquellos bienes y derechos de propiedad del negocio que tienen cierta permanencia o fijeza.

Pasivo

Muestra todas las obligaciones ciertas del ente y las contingencias que deben registrarse. Estas obligaciones son, naturalmente económicas: préstamos, compras con pago diferido, etc.

Pasivo Corriente

Está formado por todas las deudas y obligaciones cuyo vencimiento sea en un plazo menor de un año.

- **Proveedores:** Al saldo inicial se suma el total de compras y al resultado se le resta los pagos efectuados.
- **Otros pasivos corrientes:** se deberá consignar las cantidades de acuerdo a las condiciones que se establezcan.

Pasivo no Corriente

Está formado por todas las deudas y obligaciones cuyo vencimiento sea en un plazo mayor de un año.

- **Hipotecas:** La cantidad inicial se le suma los aumentos y se resta los pagos o disminuciones en estas cuentas.

Patrimonio Neto

Muestra la capacidad que tiene la empresa de auto financiarse.

2.1.1.6.5.2 Estado de Perdida y Ganancia

Franco (2006). Expresa que un estado de ganancias y pérdidas efectivamente elaborado debe proporciona información importante relativa a la estructura de ingresos y gastos de la empresa. El estado de ganancias y pérdidas nos muestra que comprende de tres elementos que son los gastos, ingresos y costos.

Gastos

Son activos que se han usado o consumido en el negocio con el fin de obtener ingresos, algunos tipos de gastos son los sueldos y salarios que se pagan a los empleados.

Ingresos

Son entradas de efectivo y de otros ingresos recibidos de exterior por bienes intercambiados o servicios prestados, de ellos resulta un incremento en el total del pasivo o alguna combinación de estos.

Costos

Los costos son importes de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de obtener un bien o servicio.

2.1.1.6.5.3 Flujo de Caja

Constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evolución del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen.

La información básica para realizar esta proyección está contenida en los estudios de mercado, técnico y organizacional.

2.1.1.6.6 Evaluación financiera

La evaluación financiera, analiza las principales técnicas de medición de la rentabilidad de un proyecto individual.

Su análisis considera la inversión como el menor consumo presente y la cuantía de los flujos de caja en el tiempo como la recuperación que debe incluir esa recompensa.

2.1.1.6.7 Determinación de la tasa de descuento

Es la tasa mínima de ganancia sobre la inversión TMAR, la cual es empleada en la actualización de los flujos de caja. Constituye una de las variables que más influyen en el resultado de la evaluación de un proyecto.

2.1.1.6.8 Valor Actual Neto (VAN)

Consiste en convertir los beneficios futuros a su valor presente, considerando un porcentaje fijo que representa el valor del dinero en el tiempo.

2.1.1.6.9 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es aquella tasa que permite descontar los flujos netos de operación e igualarlos a la inversión inicial, hace que el valor presente neto sea cero o a su vez que el valor presente de los flujos de caja que genere el proyecto sea exactamente igual a la inversión realizada.

2.1.1.6.10 Razones Financieras

Van Horne (2002). Son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa o unidad evaluada.

2.1.1.6.10.1 Liquidez

Se utilizan con el fin de determinar la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

2.1.1.6.10.2 Apalancamiento

Razones que permiten conocer el grado en que las empresas son financiadas con deuda.

2.1.1.6.10.3 Cobertura

Relacionan los cargos financieros de una empresa con su capacidad para pagarlos o cubrirlos.

2.1.1.6.10.4 Actividad

Sirven para determinar la eficiencia de las empresas en el uso de sus activos.

2.1.1.6.10.5 Rentabilidad

Son de dos tipos las que presentan la rentabilidad en relación con las ventas y las que lo hacen con respecto a la inversión. Juntas permiten conocer la eficacia operativa de las empresas.

2.1.2 Emigración

(LA ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DE LAS MIGRACIONES). “El acto de salir o irse de un Estado con intenciones de radicar en otro.

Las normas internacionales de los derechos humanos establece que toda persona es libre de dejar cualquier país, incluyendo el suyo, y que

únicamente en circunstancias limitadas podría un estado imponer restricciones sobre derechos de los individuos a dejar su territorios”.

2.1.2.1 Razones para emigrar

Unas de las razones que emigran las personas se debe a:

2.1.2.1.1 Causas políticas

Migraciones debido a las crisis políticas presentes en ciertos países. En estos casos las personas huyen de venganzas o persecuciones abandonando su residencia e incluso perdiendo la vida en el intento cuando se tratan de regímenes totalitarios.

2.1.2.1.2 Causas socioeconómicas

La mayor parte de los que emigran lo hacen por motivos económicos buscando un mejor nivel de vida, mejores condiciones de trabajo y remuneración o en casos más críticos, el acceso a un empleo. La situación de hambre y miseria en muchos países subdesarrollados obliga a muchos emigrantes a arriesgar su vida.

2.1.2.1.3 Causas culturales

La base cultural de una población determinada es un factor muy importante a la hora de decidir a qué país o lugar se va a emigrar. La cultura tiene mucho peso en la decisión, por ejemplo, las posibilidades educativas suelen ser muy importantes a la hora de decidir las migraciones de un lugar a otro, hasta el punto de que, en el éxodo rural, este factor es a menudo determinante, ya que quienes emigran del medio rural al urbano suelen ser adultos jóvenes con probabilidades de tener hijos/as en un futuro.

2.1.2.1.4 Causas familiares

Los vínculos familiares también resultan un factor importante en la decisión de emigrar, sobre todo en los tiempos más recientes, en los que cualquier emigrante de algún país subdesarrollado, necesita de mucha ayuda para establecerse en otro país de mayor desarrollo económico.

2.1.2.1.5 Causas bélicas y otros conflictos internacionales

Constituyen una verdadera fuente de migraciones forzadas que han dado origen a desplazamientos masivos de la población, huyendo del exterminio o de la persecución del país o ejército vencedor.

2.1.2.1.6 Catástrofes generalizadas

Los efectos de grandes terremotos, inundaciones, sequías prolongadas, ciclones, tsunamis, epidemias y otras catástrofes tanto naturales como sociales han ocasionado grandes desplazamientos que se han venido agravando en los últimos tiempos por el crecimiento de la población y la ocupación de áreas con mayor riesgo de sufrir catástrofes naturales.

2.1.3 Migración

El término “migración” hace referencia a uno de los fenómenos más importantes de nuestra era, que forma parte del lenguaje común y cultural de nuestra sociedad.

La UNESCO la define “como los desplazamientos de la población de una delimitación geográfica a otra por un espacio de tiempo considerable o indefinido”.

2.1.3.1.1 Tipos de Migración

2.1.3.1.1.1 Migración clandestina

Migración secreta u oculta que se desarrolla en violencia de los requisitos migratorios. Puede también ocurrir cuando se viola los requisitos de entrada de un país; o pese haber entrado legalmente se queda más allá de lo permitido por reglamentos de inmigración de su país.

2.1.3.1.1.2 Migración internacional

Movimientos de personas que dejan su país de origen, o su país de residencia habitual, para establecerse de manera permanente o temporal en otro país. Por consiguiente, se atraviesa una forma internacional.

2.1.3.1.1.3 Migración irregular

Movimiento que ocurre fuera de las normas reglamentarias de los países de origen, tránsito y recepción. No existe una definición clara o aceptada mundialmente de lo que constituye la migración irregular.

2.1.3.1.1.4 Migración regular

Migración que ocurre a través de canales legales reconocidos.

2.1.3.2 Expectativas de lograr una aceptación social

La imposibilidad o la dificultad de vivir situaciones particulares, crearon insatisfacción y movilizaron a algunos ecuatorianos crear una representación de que los países europeos serían un lugar distante de tolerancia en donde vivirían tranquilos, en este sentido la emigración sería un éxito.

2.1.3.3 Consecuencias de la Migración

2.1.3.3.1 Aspectos Positivos

- La salida de muchos ha disminuido el desempleo, y ha mejorado la situación económica de las familias.
- La obtención de visas para la salida de las familias ayuda a ampliar lazos culturales entre los dos países o en el mejor de los casos fomentar la interculturalidad en un plano de mayor respeto y comprensión.

2.1.3.3.2 Aspectos Negativos

- Desintegración familiar y la pérdida de la identidad cultural, en igual sentido pérdida de profesionales y bajo estímulo hacia la preparación académica, ya que lo más importante es mejorar el nivel económico.
- Incremento de consumo de alcohol por los jóvenes, hijos de los migrantes y la apropiación de elementos culturales ajenos como la música, la vestimenta.
- Carencia de mano de obra para los trabajos agrícolas.
- Acelerado proceso de transculturación y pérdida de los valores culturales.
- Son objetos de terrible discriminación social y explotación por la condición de ser ilegales.

2.1.4 Protección Social

Son todas las actividades de organismos destinadas a aligerarlas cargas que representa para los hogares e individuos una serie determinada de riesgoso necesidades, siempre que no haya un acuerdo simultáneo ni recíproco, ni individual.

La Protección Social debe incluir las siguientes funciones:

- **Enfermedad y atención sanitaria:** actividades relacionadas al mantenimiento de la salud y al tratamiento de enfermedades.
- **Invalidez:** prestaciones de mantenimiento de la renta y las ayudas en efectivos o en servicios relacionados a atención de las personas con disminución de sus capacidades físicas o psíquicas.
- **Vejez:** prestaciones de jubilación y ayudas dinerarias o en servicios relacionados con la vejez.
- **Supervivencia:** incluye las prestaciones por viudedad y orfandad y las ayudas en efectivo o en servicios relacionados con la muerte de un miembro de la familia.
- **Familia e hijos:** prestaciones en efectivo o servicios de atención al embarazo, nacimiento, adopción y maternidad.
- **Paro:** mantenimiento de una renta mínima para los parados y servicios relacionados con la situación de paro.
- **Vivienda:** financiación de la vivienda.
- **Exclusión social no clasificada en otros apartados:** mantenimiento de renta y otros servicios relacionados con la lucha contra la exclusión social.

Además, con lleva tres objetivos principales que reflejan las tres dimensiones fundamentales de la protección social.

1. Aumentar la eficacia y extender la cobertura de los sistemas de seguridad social.
2. Promover la protección de los trabajadores, que incluye: condiciones de trabajo decentes, como salarios, tiempo de trabajo y salud y seguridad en el trabajo, todos componentes esenciales del trabajo decente.
3. Promover la protección de grupos vulnerables, como los trabajadores migrantes, sus familias y los trabajadores en la economía informal, mediante programas y actividades específicos.

La protección que la sociedad proporciona a sus miembros, mediante una serie de medidas públicas, contra las privaciones económicas y sociales que, de no ser así, ocasionarían la desaparición o una fuerte reducción de los ingresos por causa de enfermedad, maternidad, accidente de trabajo, o enfermedad laboral, desempleo, invalidez, vejez y muerte; y también la protección en forma de asistencia médica y de ayuda a las familias con hijos

2.2 Fundamentación Conceptual

Factibilidad

Es la disponibilidad de los recursos necesarios que lleva a cabo los objetivos o metas señaladas.

Acciones

Es un título emitido por una sociedad que representa el valor de una de las fracciones iguales en que se divide su capital social, generalmente, confieren a su titular, llamado accionista, derechos políticos, como el de voto en la junta de accionistas de la entidad, y económicos, como participar en los beneficios de la empresa.

Inversión

Es una colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable.

Insumo

Es todo aquello disponible para el uso y el desarrollo de la vida humana, desde lo que encontramos en la naturaleza, hasta lo que creamos nosotros mismos.

Mercado

Conjunto de transacciones o acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre individuos o asociaciones de individuos.

Financiamiento

Es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores.

Préstamo

Es una operación por la cual una entidad financiera pone a nuestra disposición una cantidad determinada de dinero mediante un contrato.

Mercadólogo

Persona especialista en mercadeo o mercadotecnia

Servicio al cliente

La relación que hay entre un proveedor de productos o servicios y aquellas personas que utilizan o compran sus productos o servicios.

Presupuesto

La cantidad de dinero que se estima que será necesaria para hacer frente a ciertos gastos.

Emigrante

Persona que por emigración se ha trasladado al país donde reside.

Amortización

Es la representación contable de la pérdida de valor o depreciación de carácter irreversible que experimenta el activo no corriente o activo fijo, constituido por el inmovilizado material, el inmovilizado intangible o inmaterial y las inversiones inmobiliarias.

Rentabilidad

Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

Migrante

Persona que se desplaza de una zona geográfica hasta otra, situación que conlleva un cambio en las costumbres y un proceso de readaptación a las nuevas circunstancias.

Desempleo

Situación en la que se encuentran las personas que teniendo edad, capacidad y deseo de trabajar no pueden conseguir un puesto de trabajo viéndose sometidos a una situación de paro forzoso.

Hegemónico

La hegemonía es la supremacía de un pueblo sobre otros, es decir, la superioridad que un país o nación tiene sobre los demás, y por lo tanto se convierte en un Estado soberano.

2.3 Fundamentación Legal

LEY EXTRANJERA

TITULO I

REGISTRO DE EXTRANJEROS

Art. 13.

Todo extranjero sujeto al fuero territorial y mayor de dieciocho años que hubiere sido admitido en calidad de inmigrante o de no inmigrante con excepción de los transeúntes, deberá inscribirse en el Registro de Extranjeros del Departamento Consular del Ministerio de Relaciones Exteriores, dentro de los treinta días siguientes al de su desembarque en el territorio nacional.

Art. 14.

Los menores de edad que ingresen al país junto con sus representantes legales, quedarán amparados en la condición de ellos o con la inscripción de éstos, hasta la edad de dieciocho años en que deberán inscribirse por separado, dentro de los treinta días siguientes.

Art. 15.

Los menores de dieciocho años de edad que ingresen solos, deberán ser inscritos por su representante legal domiciliado en el país, dentro de los treinta días siguientes al de su admisión en el país.

Art. 16.

Los extranjeros que están obligados a inscribirse, deberán notificar al Departamento Consular del Ministerio de Relaciones Exteriores, personalmente o por correo certificado, todos los hechos que modifiquen sus declaraciones en la inscripción, dentro de los treinta días siguientes a la fecha que se produzca el cambio.

LEY DE MIGRACIÓN

CODIFICACIÓN DE LA LEY DE MIGRACIÓN

Capítulo I

Conceptos fundamentales

Art. 1.- Las normas de esta Ley regulan la organización y coordinación de los servicios relativos a la entrada y salida de nacionales o extranjeros del país

Capítulo II

Organización y competencia

Art. 5.- Los agentes de policía del Servicio de Migración tendrán las siguientes facultades discrecionales en el cumplimiento de los deberes fundamentales que establece esta Ley:

I.- Inspeccionar las naves o vehículos de transporte local o internacional en que presuman la concurrencia de personas sujetas al control migratorio;

II.- Interrogar a todo extranjero sujeto al fuero territorial y revisar sus efectos personales, cuando presuman la existencia de alguna causa de exclusión o deportación del país

Capítulo III

Normas para el tránsito internacional en el Ecuador

Art. 6.- El tránsito internacional sólo podrá efectuarse a través de los puertos internacionales del país, dentro de los horarios reglamentarios establecidos y con la intervención de las autoridades y agentes de sanidad, policía y aduana, en el orden indicado.

Art. 7.- Con las excepciones establecidas, toda persona que solicite su admisión o autorización para salir del país, deberá llenar los siguientes requisitos:

I.- Identificarse por medio de documentos conducentes y en su caso acreditar su calidad y categoría migratorias;

II.- Satisfacer el examen de las autoridades de salud pública y exhibir el certificado internacional de vacuna antivariólica;

III.- Llenar el formulario estadístico para el control migratorio; y,

IV.- Satisfacer el examen de los agentes del Servicio de Migración de la Policía Nacional.

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Materiales y Métodos

El presente trabajo de investigación se lo realizó en la Ciudad de Quevedo, Provincia de los Ríos.

3.1.1 Materiales

Los materiales utilizados para el proceso de esta Investigación son los siguientes:

- Computadora de Escritorio
- Impresora
- Impresiones Negro/ Color
- Esfero
- Lápiz
- Libros - Biblioteca UTEQ
- Pendrive
- Resaltador
- Calculadora
- Hojas Inen A4
- Cuaderno

3.1.2 Métodos de la Investigación

Los métodos que se utilizó para la realización de la presente tesis son los siguientes:

3.1.2.1 Método analítico

Mediante este método se analizó la estructura y puesta en marcha del Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes, fundamental para sus campos problemáticos, y los objetivos planteados en la investigación.

3.1.2.2 Método inductivo

A través del método inductivo se pudo analizar y reflexionar sobre el problema planteado en la investigación, que permitió extraer información y lograr conclusiones de carácter válido para así poder determinar la creación del centro.

3.1.2.3 Método deductivo

A través de este método se logró realizar los cálculos de los estudios financieros, información que sirvió con el fin de conocer la viabilidad del proyecto.

3.1.2.4 Método estadístico

Sirvió para poder registrar, procesar y tabular todos los datos que se pudieron lograr y obtener en los resultados planteados.

3.1.3 Elaboración del Marco Teórico

Para la elaboración del marco teórico se ha detallado información fundamental para el buen desenvolvimiento del tema, en donde se encuentra dividido en dos categorías los cuales son:

- Estudio de Factibilidad
 - Estudio de mercado
 - Estudio Técnico
 - Estudio Financiero
- Emigración

3.2 Tipo de Investigación

3.2.1 Bibliográfica

Para la elaboración de la Tesis se procedió a recopilar información importante a través de la lectura científica para elaborar el marco teórico, ya que permitió analizar, evaluar y buscar fuentes de consultas primarias y secundarias de libros, informes, internet, entre otros.

3.2.2 Campo

Esta investigación se la efectuó exactamente en Quevedo, donde se permitió extraer datos mediante la recolección de información a la encuesta. Estableciendo en si una interacción entre los objetivos del estudio y la realidad.

3.3 Diseño de la Investigación

3.3.1 No Experimental

Se utilizó el diseño no experimental ya que se alcanzó cumplir con todos los objetivos planteados y además se pudo comprobar las hipótesis diseñadas en la investigación.

3.3.1.1 Encuesta

Para adquirir la información relacionada con la creación del Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes, se realizaron las encuestas a las personas de la ciudad de Quevedo, donde se elaboró un cuestionario diseñado con preguntas cerradas y de opción múltiple.

3.4 Población y Muestra

3.4.1 Población

El universo poblacional de la investigación fue la población económicamente activa de Quevedo que tiene 158.694 habitantes de acuerdo a la información obtenida por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC), la cual se tomó como base la población de las 2.961 personas que han emigrado en Quevedo para el año 2010, y para obtener la PEA 2014 se realizó una proyección tomando como referencia la tasa de crecimiento poblacional 2.41%.

Proyección de la población

Datos:

***Pob*₂₀₁₄**= Población en el año 2014

***X*₂₀₁₀**= Población en el año 2010

T = Tasa de crecimiento de la población

***t*₁**= Tiempo inicial

***t*₂**= Tiempo final

Población año 2014

Datos:

***Pob*₂₀₁₄**=?

***X*₂₀₁₀**= 2.961 personas emigradas

T = 2.41%

***t*₁**= 2010

***t*₂**= 2014

Fórmula:

$$\text{Pob.}_{2014} = X_{2010} * (1 + T)^{t_2 - t_1}$$

$$\text{Pob.}_{2014} = 2.961 * (1 + 0,0241)^{2014 - 2010}$$

$$\text{Pob.}_{2014} = 2.961 * (1 + 0,0241)^4$$

$$\text{Pob.}_{2014} = 3.257 \text{ personas emigradas}$$

3.4.2 Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se consideró el muestreo probabilístico simple para calcular el número de familias que deben ser encuestadas, tomando como universo objetivo la población de 3.257 personas que han emigrado de Quevedo.

Formula de la muestra.

Datos:

n= Tamaño de la muestra

N= Universo Objetivo o tamaño de la población (3.257)

E= Error de muestreo (0,05)

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

$$n = \frac{3.257}{(0,05)^2(3.257 - 1) + 1}$$

$$n = 356$$

Teniendo como resultado final un total de 356 familias a encuestar en la Ciudad de Quevedo.

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 Análisis y resultados de las encuestas

Análisis de la investigación obtenida a través de las encuestas realizadas a 356 encuestados de la Ciudad de Quevedo.

1.- ¿Qué tipo de familiar eres para la persona que se encuentra en el extranjero?

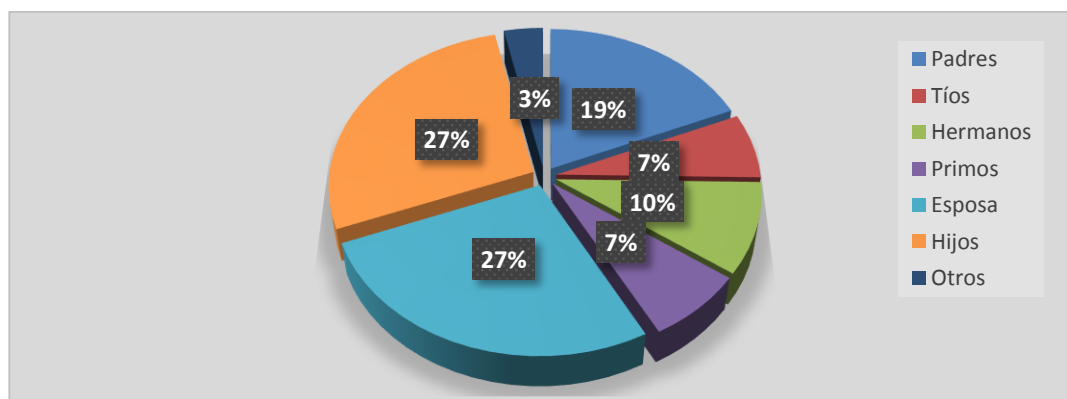
Cuadro 1. Tipo de familiar para el emigrante

ITEMS	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO 100%
Padres	66	19%
Tíos	24	7%
Hermanos	34	10%
Primos	26	7%
Esposo(a)	96	27%
Hijos	98	27%
Otros	12	3%
Total	356	100%

Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Gráfico 1. Tipo de familiar para el emigrante



Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

ANÁLISIS:

El 27% de los encuestados señalaron que son esposo(a) e hijos de los emigrantes; un 19% padres; un 7% tíos; el 10% hermanos; 7% primos. Concluyendo que la mayor parte son esposo(a) las que se encuentran sin sus conyugues porque se encuentran en el extranjero y sus hijos de la misma forma encontrarse sin uno de sus padres.

2.- ¿Crees que la emigración afecta a los niños(as) y jóvenes en el ámbito social, psicológico y educativo?

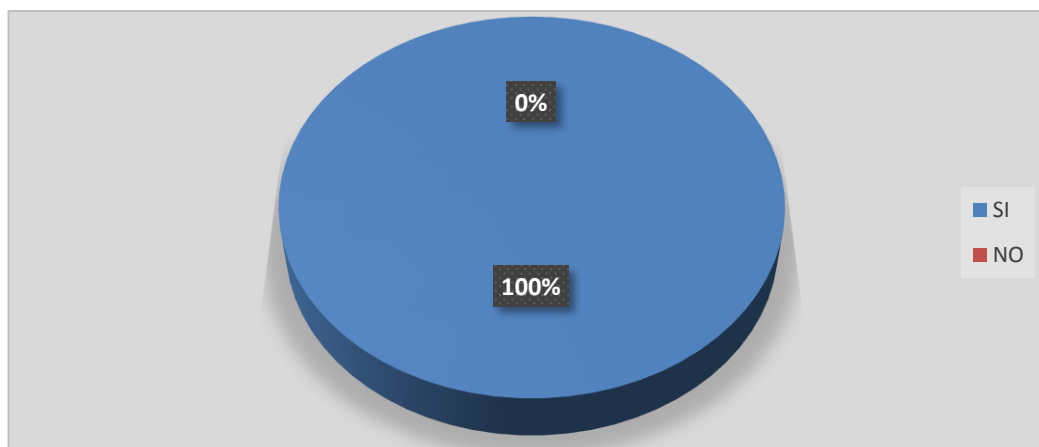
Cuadro 2. Afecta la emigración a los niños(a) y jóvenes

ITEMS	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO 100%
Si	356	100%
No	0	0%
Total	356	100%

Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Gráfico 2. Afecta la emigración a los niños(a) y jóvenes



Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

ANÁLISIS:

A través del gráfico podemos visualizar que el 100% de los encuestadas, manifestaron que la emigración si afecta en general a los niños(as) y jóvenes.

Por lo cual se concluye que al emigrar los padres de los niños(as) y jóvenes estos afectan con mayor exactitud en el ámbito social, psicológico y en lo educativo que es donde los estudiantes en los primeros meses comienzan a tener una baja autoestima.

3.- ¿Qué sentimientos tienes, cuando un familiar emigra al extranjero? identifícalos

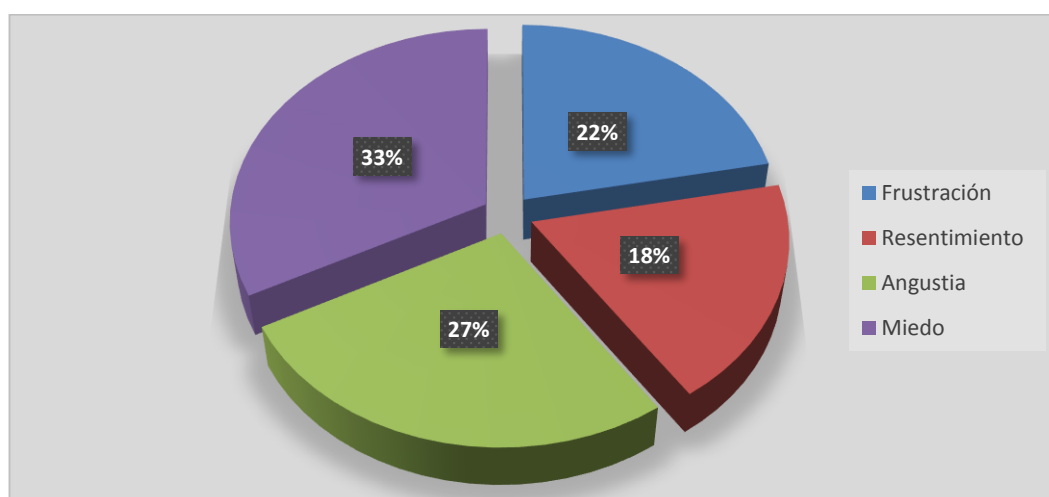
Cuadro 3. Tipo de sentimiento al emigrar un familiar

ITEMS	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO 100%
Frustración	78	22%
Resentimiento	66	18%
Angustia	96	27%
Miedo	116	33%
Total	356	100%

Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Gráfico 3. Tipo de sentimiento al emigrar un familiar



Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

ANÁLISIS

Del total de las personas encuestadas el 33% manifestó que tienen miedo por sus familiares en el extranjero; mientras que el 27% con angustia; un 22% frustración y obteniendo tan solo un 18% en resentimiento.

Analizando los resultados obtenidos se puede decir con mayor porcentaje que las familias de los emigrantes sienten miedo al no saber si sus parientes pueden enfermar, sufrir alguna violencia o adoptar malos hábitos.

4.- ¿Qué aspectos influyen para que un miembro de su familia emigre al extranjero?

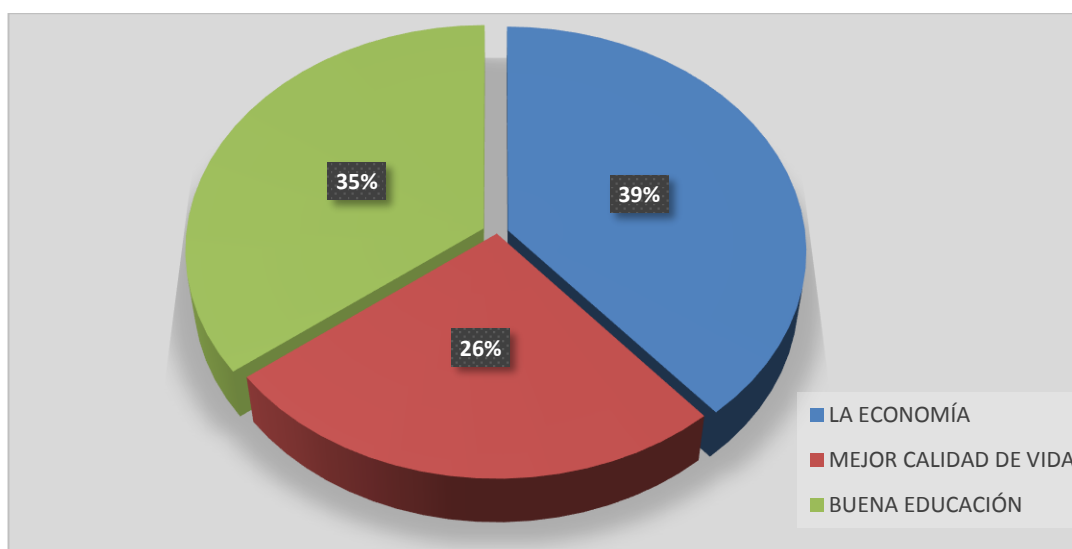
Cuadro 4. Motivo de emigrar al extranjero

ITEMS	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO 100%
La economía	138	39%
Mejor calidad de vida	92	26%
Buena Educación	126	35%
Total	356	100%

Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Gráfico 4. Motivo de emigrar al extranjero



Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

ANÁLISIS

Mediante el gráfico podemos observar que el 39% de las personas encuestadas manifestaron que la salida de sus parientes hacia el extranjero es por motivo de la economía; mientras que un 26% es sobre tener una mejor calidad de vida, y teniendo como un 35% la buena educación ya que para ellos, una mejor educación es esencial para sus hijos.

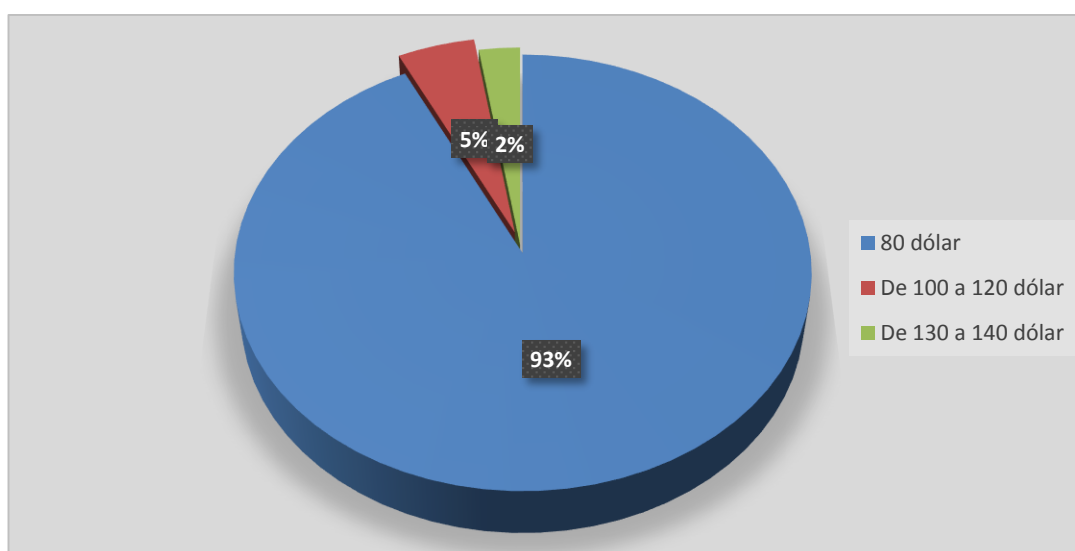
5.- En caso de crearse el centro de desarrollo social para familiares de emigrantes ¿Qué valor estaría dispuesto a cancelar por recibir los cursos de emprendimiento?

Cuadro 5. Precios de los cursos de emprendimientos

ITEMS	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO 100%
80 dólar	330	93%
De 100 a 120 dólar	17	5%
De 130 a 140 dólar	9	2%
Total	356	100%

Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo
Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Gráfico 5. Precios de los cursos de emprendimientos



Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo
Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

ANÁLISIS:

Mediante el gráfico podemos observar que el 93% de los encuestados están totalmente dispuestos a cancelar \$80,00 dólares; mientras que un 5% manifestaron que están dispuestos a cancelar de \$100 a \$120 dólares y dándonos como 2% de \$130 a \$140 dólares. Analizando los resultados se concluye que el precio disponible para los cursos es de \$80,00 dólares.

6.- ¿Qué tipos de cursos le gustaría que se implementen en el centro?

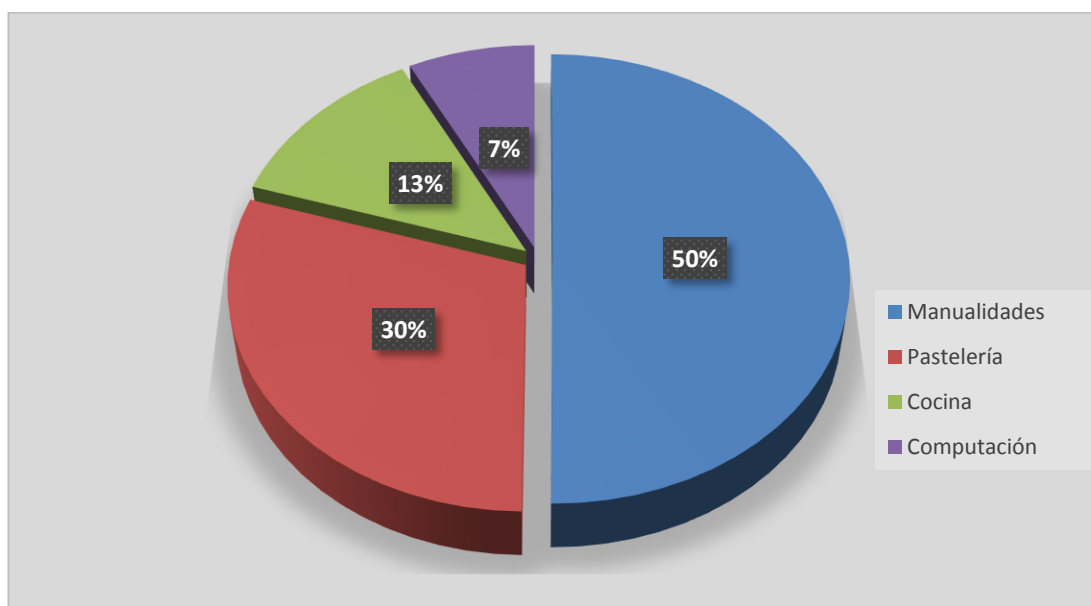
Cuadro 6. Tipos de cursos de emprendimiento

ITEMS	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO 100%
Manualidades	178	50%
Pastelería	106	30%
Cocina	45	13%
Computación	27	7%
Total	356	100%

Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Gráfico 6. Tipos de cursos de emprendimiento



Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

ANÁLISIS:

Del total de las personas encuestadas el 50% manifestó que les agradaría que el centro implemente el curso de manualidades, mientras que el resto del grupo manifestaron que también sería el curso de pastelería, y teniendo con porcentaje mínimos el de cocina y de computación. Concluyendo que los cursos con mayor porcentaje son los de manualidades y pastelería.

7.- ¿Qué áreas considera usted que debe tener el Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes?

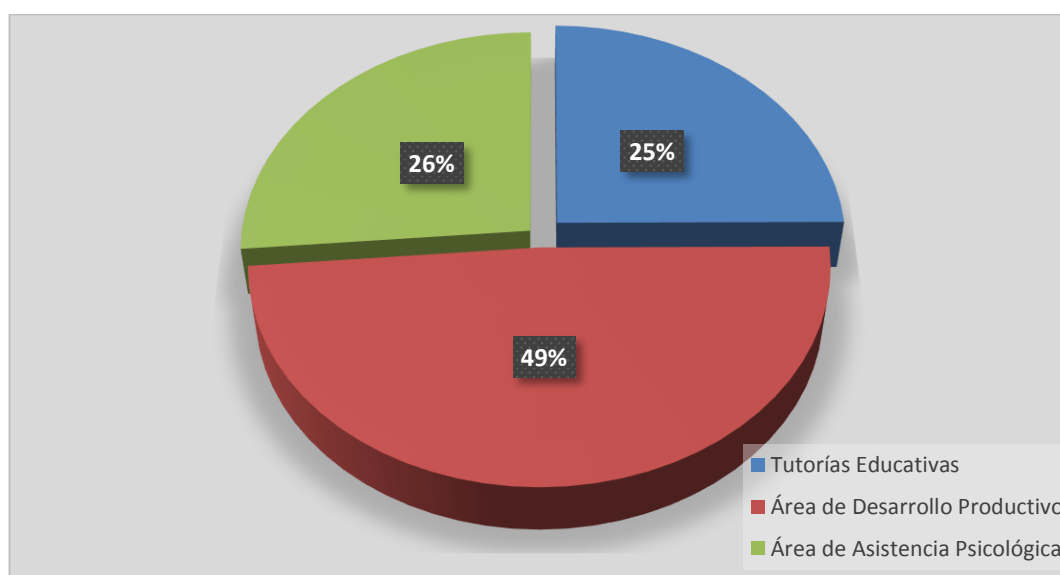
Cuadro 8. Áreas necesarias para el centro de familias de emigrantes

ITEMS	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO 100%
Tutorías Educativas	89	25%
Área de Desarrollo Productivo	173	49%
Área de Asistencia Psicológica	94	26%
Total	356	100%

Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Cuadro 7. Áreas necesarias para el centro de familias de emigrantes



Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

ANÁLISIS

Del total de los encuestados el 25% contestaron que prefieren que el centro debiera tener tutorías educativas; mientras que un 49% que tenga un área de desarrollo productivo; y un 26% que prefieren un área de asistencia psicológica.

Por tal motivo se concluye que tiene más porcentaje de aceptación es el área de desarrollo productivo, aunque las otras áreas son necesarias para el centro.

8.- Al realizar el centro de desarrollo y protección social para familiares emigrantes ¿Se ayudaría a los familiares?

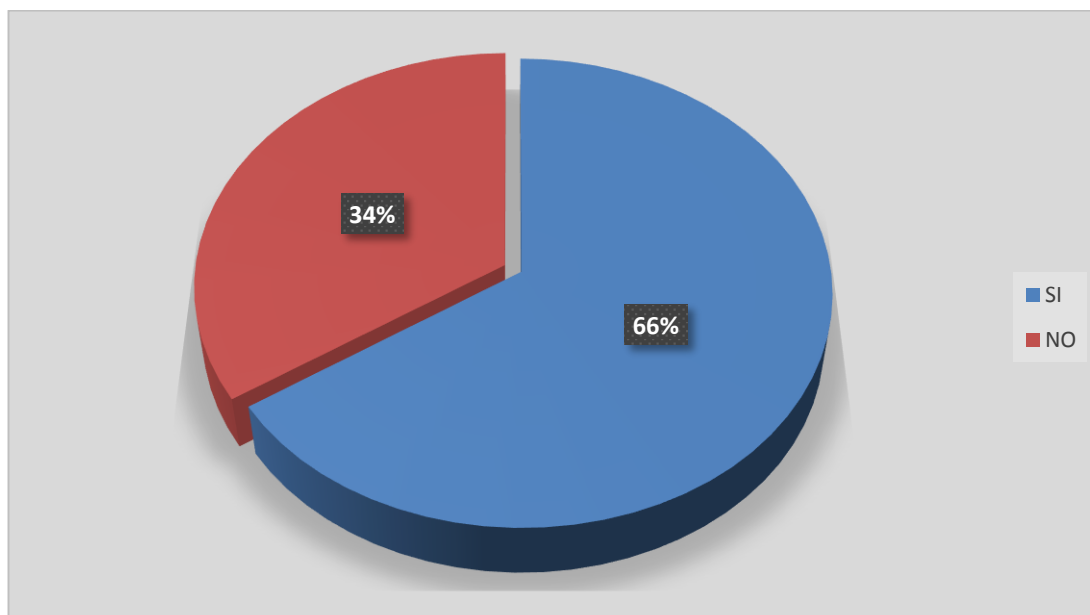
Cuadro 8. Mejoramiento personal al crear el centro

ITEMS	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO 100%
Si	214	66%
No	112	34%
Total	356	100%

Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Gráfico 8. Mejoramiento personal al crear el centro



Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

ANÁLISIS

Los resultados indican que el 66% manifiestan que al realizarse el centro para familiares de emigrantes este sí ayuda al mejoramiento de ellos, y el 34% manifestaron que esto no ayuda para nada al mejoramiento de las familias. Por lo que se concluye que existe una gran mayoría que están de acuerdo que al crearse el centro, este ayudaría al mejoramiento personal.

9.- En caso de crearse el Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de emigrantes ¿Estaría dispuesto a adquirir el servicio?

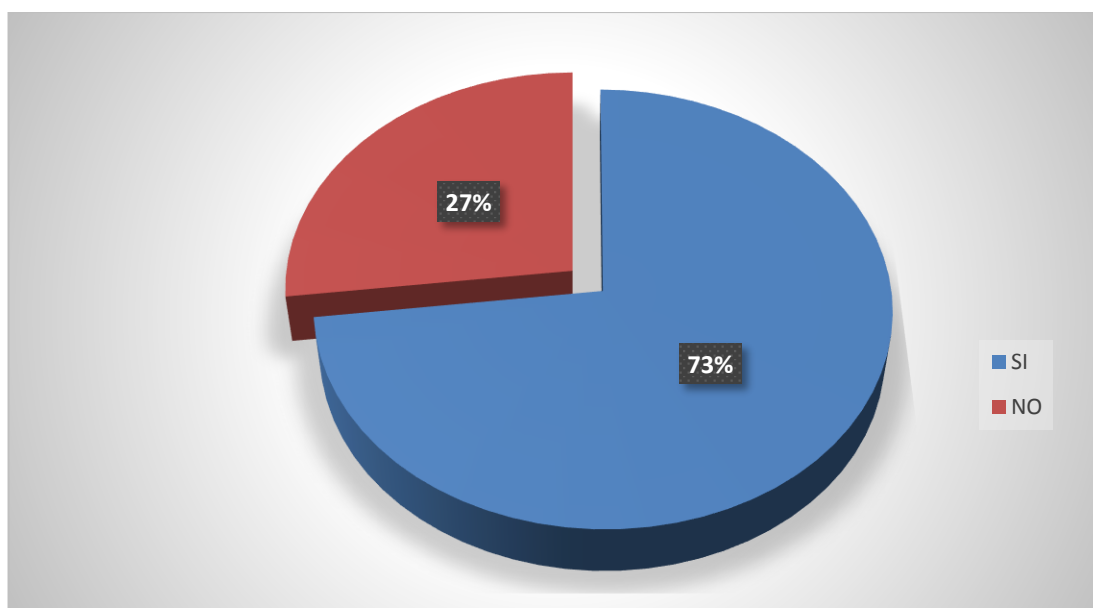
Cuadro 9. Aceptación del servicio

ITEMS	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO 100%
Si	261	73%
No	95	27%
Total	356	100%

Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Gráfico 9. Aceptación del servicio



Fuente: Encuesta a familias de parientes emigrantes, de la ciudad de Quevedo

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

ANÁLISIS

En su mayoría el 73% manifestaron que al crearse el centro para familiares de emigrantes, ellos sí están dispuestos a adquirir el servicio, ya que existe un 27% que no están dispuestos a adquirirlo.

Por lo que se concluye que existe una gran mayoría de personas que están interesadas en adquirir el servicio del proyecto.

4.1.1 Estudio de Mercado

En la ciudad de Quevedo, provincia de Los Ríos no existe un Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes.

La aplicación del estudio de mercado tiene una gran importancia ya que se definirá lo que ofrecerá el centro, además dará a conocer el precio, publicidad, plaza y promoción que se implementará para la ejecución de este centro.

La encuesta efectuada para este estudio de factibilidad se lo realizó a 356 personas que comprende de nueve preguntas enfocadas a obtener información y datos básicos de lo cual servirá para analizar y guiar este estudio.

Esta investigación tiene como propósito obtener una idea, de qué tan factible es crear un Centro de desarrollo y protección social para familiares de emigrantes en esta ciudad.

4.1.1.1 Objetivos del estudio de mercado

El objetivo es captar información que nos permita afrontar las situaciones del mercado, así como tomar decisiones y prever el progreso de la misma dentro de un espacio definido.

Esta información debe ser clara y los objetivos son:

- 1.** Conocer la oferta, la demanda que existirá y así el grado de aceptación que obtendrá la creación del Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes.

2. Dar a conocer el servicio que va a brindar el Centro para Familiares de Emigrantes.
3. Mostrar estrategias de mercado para establecer las políticas más útiles en cuanto al precio, promoción, plaza, que además me permita introducir con éxito.

4.1.1.2 Descripción del Servicio

El Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes procura ser una institución, que brindará servicios de calidad a las familias de los emigrantes que viven en la Ciudad de Quevedo, y aquellas familias que tienen bajo su cuidado a niños(as) o jóvenes de padres emigrantes.

Según las encuestas aplicadas a las personas de la Ciudad de Quevedo que son parte las familias de emigrantes, al tener parientes en el exterior les gustaría la idea de que en el centro se implementen unos que otros tipos de emprendimientos tales como, el taller de manualidades, taller de pastelería, para que a través de este puedan realizar esas delicias y teniendo aceptación también en las tutorías educativas para los hijos de emigrantes para que puedan mantener un rendimiento escolar estable en los centro educativos.

Otro servicio que prestaría el centro es darles asesoría a los familiares de los emigrantes en la adecuada administración de sus remesas que son recibidas desde sus parientes del extranjero. También la asistencia psicológica para que los familiares de los emigrantes tomen desde otro punto de vista, la ausencia de un ser querido que emigra hacia una mejor calidad de vida.

El Centro contará con un equipo humano responsable, además ofrecerá un servicio de calidad con el fin de que las personas al recibir el servicio se sientan sumamente satisfechas.

4.1.1.3 Mercado Meta

Se planea contar como meta inicial de **261** personas (familiares de emigrantes), quienes serán aquellos que demanden nuestro servicio, estas personas están dispuestas a adquirir nuestro servicio que se ofertará en el Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes en la ciudad de Quevedo.

4.1.1.4 Análisis de la demanda

a. Demanda actual

Conociendo según datos del INEC que la población de la Ciudad de Quevedo es de 158.694 habitantes de las cuales se tomó las 2.961 personas que han emigrado de Quevedo (2010), luego de la proyección se obtuvo que es de 3.257 personas que han salido del país quienes son la población objetiva.

El tamaño de la muestra es de 356 familias de emigrantes, en el que se podrá apreciar que el 73% de los encuestados estarían dispuestos adquirir los servicios del centro.

Cuadro 10. Demanda actual del centro social para familiares de emigrantes

	VALOR ABSOLUTO	VALOR RELATIVO 100%
Familiares de Emigrantes	261	100%
Total	261	100%

Fuente: Resultados de las encuestas

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Análisis: La demanda actual para el centro social de familias de emigrantes es de 261 personas (familias/miembros), que podrían adquirir los servicios que prestaría el centro.

b. Proyección de la demanda

La proyección de la demanda se la utilizó tomando en cuenta la tasa de crecimiento proporcionada por el INEC la misma que es de 2.41%.

Además al no haber competencia en el mercado se consideró tomar como meta las 261 personas que están de acuerdo en la realización del centro.

Para las proyecciones o pronóstico utilizamos la siguiente formula:

$$DF = \text{Cantidad demandada} \times \text{Tasa de crecimiento} + \text{cantidad demanda}$$

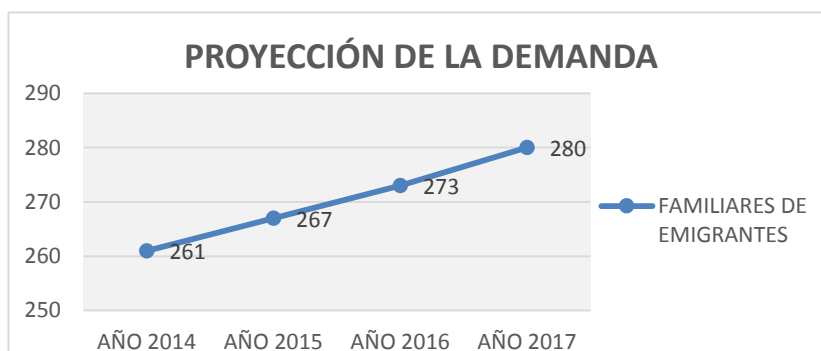
Cuadro 11. Proyección de la demanda

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA	
Periodo	Familiares de emigrantes
2014	261
2015	267
2016	273
2017	280

Fuente: Datos de las encuestas

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Gráfico 10. Proyección de la demanda



Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Análisis:

Mediante el gráfico se puede analizar que la proyección estimada de este año 2014 para el centro, es de 261 personas, teniendo ya un incremento en el 4to año (2017) de 280 personas que estarían recibiendo nuestros servicios.

4.1.1.5 Análisis de la oferta

a. Oferta Actual

El estudio de la oferta actual se lo realizó tomando en cuenta las encuestas implementadas donde se determinó que no existe competencia en el mercado, en cuanto a un Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes en la Ciudad de Quevedo.

Este centro pretende que las familias de los emigrantes puedan estar tranquilos en la ausencia de sus familias que han emigrado, además con los talleres que se van a implementar puedan tener su microempresa y de este modo saber cómo poder administrar sus remesas que les son enviadas.

4.1.1.6 Demanda Insatisfecha

La demanda es mucho mayor que la oferta por lo que constituye un punto de gran beneficio para continuar con este proyecto. Además se puede determinar que la mayoría de las personas que son familiares de emigrantes requieren que sea creado el centro. Por tal razón está la total posibilidad de captar aquel mercado insatisfecho.

Cuadro 12. Demanda Insatisfecha

DEMANDA INSASTIFECHA			
Año	Oferta Proyectada	Demanda Proyectada	Demanda Insatisfecha Proyectada
2014	0	261	-261
2015	0	267	-267
2016	0	273	-273
2017	0	280	-280

Fuente: Cuadro N° 13

Elaborado por: Rosa Cevallos Vélez

Análisis:

Dado que la demanda ha sido mayor que la oferta se puede concluir que el proyecto fue beneficioso en los años analizados desde el punto de vista del mercado.

4.1.1.7 Estrategias de mercado

a. Publicidad

De acuerdo a los recursos económicos disponibles en el centro se utilizarán las siguientes actividades publicitarias:

- Cuña Radial
- Hojas Volantes
- Valla Publicitaria
- Publicidad vía internet (página de “ME GUSTA” a través de la red social Facebook)

Esta publicidad será de mucha ayuda para que toda la población conozca acerca de los servicios que ofrecerá el centro, donde estará ubicada y todos aquellos puntos importantes para que se haga reconocer.

b. Precio

Las personas que están dispuestas a asistir en el centro y a colaborar en el son conscientes que deben de cancelar un valor estimado por el cual se ha establecido de \$80,00 dólar para los que asistan a los cursos establecidos de los cuales se encuentra dividido en \$10,00 costo de matrícula y \$70,00 dólares para los materiales y certificados que dará el curso.

Además las tutorías tendrán un valor promedio de \$40,00 dólares mensuales que incluye que el niño podrá asistir al centro con el único fin de poder reforzar sus tareas educativas.

c. Promoción

El centro para familiares de emigrantes, no se encuentra dispuesto a ofrecer promociones, pero si beneficia conocimientos a sus clientes.

d. Plaza

El Centro de desarrollo y protección social para familiares de emigrantes estará situado en la ciudad de Quevedo; en la ciudadela el Guayacán 2da Etapa, básicamente en un lugar estratégico de fácil acceso.

Además se utilizara el marketing directo, ya que de esta manera nuestros servicios serán ofrecidos directamente a nuestros clientes.

4.1.2 Estudio Técnico

Mediante este estudio examinaremos todos los aspectos técnicos para la ejecución del negocio tales como el lugar en donde se instalará la empresa.

También el punto donde se considera el tamaño que debe tener esta empresa de servicios para un buen funcionamiento. Además se considera cual debería ser la tecnología a usar, la misma que ayudará a tomar las mejores decisiones financieras del proyecto.

4.1.2.1 Localización

a. Macro-localización

El Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes estará ubicado en la Ciudad de Quevedo, Provincia de Los Ríos, teniendo como límites al Norte con los Cantones de Buena Fe y Valencia, al Este con los Cantones de Quinsaloma y Ventanas, al Sur con el Cantón Mocache y al Oeste con la Provincia del Guayas.

El nombre de Quevedo se debe al topógrafo Sr. Timoteo Quevedo que llegó a medir estas tierras por petición de su propietaria la Sra. Catalina Estupiñán.

A partir del año 1857 en esta zona se empieza a explotar el caucho, y es desde entonces que se formó una pequeña población en las tierras de Quevedo.

Los habitantes de esta ciudad se caracterizan por ser personas amables, entregadas, trabajadoras y con muchas ganas de triunfar. Además se encuentra situado en un hermoso lugar en el corazón del Litoral por su posición geográfica y vial ha beneficiado al país, tiene un intenso tráfico terrestre. Posee un clima que beneficia sumamente para el cultivo.

Figura 1. Ubicación Geográfica del Cantón Quevedo

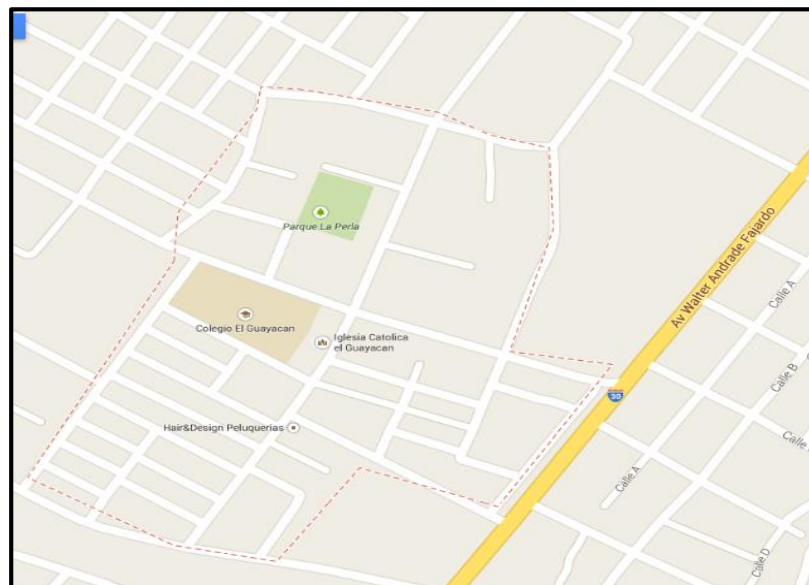


Fuente: www.quevedo.gob.ec

b. Micro-localización

El Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes, estará ubicado en el Cantón Quevedo en la Ciudadela el Guayacán – 2da Etapa. A continuación se mostrará dónde estará ubicado el centro.

Figura 2. Ubicación del Centro Social para Familiares de Emigrantes



Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

4.1.2.2 Razones de la Ubicación

El lugar donde se va a desarrollar el centro cuenta con los servicios básicos requeridos, en cuanto a obra de infraestructura cuenta con alcantarillado, agua potable, luz eléctrica, etc. Además donde se ubicará el centro es un sector que es conocido por toda la población de Quevedo, una zona poblada y transitable el servicio de los buses es de tan solo a pocos pasos, lo que le permitirá a que las personas se percaten de la existencia del centro y de los servicios que ofrecerá.

4.1.2.3 Estructura física

El Centro para Familiares de Emigrantes contará con una adecuada infraestructura, teniendo además una excelente iluminación, seguridad y otros aspectos importantes relacionados con una buena comodidad.

Además tendrá un adecuado espacio en cada área establecida del centro, dando una mejor movilización para las personas que lleguen al centro. En lo que se basa al tamaño, este será apropiado para la instalación de los equipos que se manejarán, teniendo un adecuado espacio para los mismos.

Dentro del Centro para Familiares de Emigrantes habrá cinco departamentos los cuales estarán distribuidos de la siguiente forma:

- **Área Administrativa**
 - Dirección / gerencia
 - Secretaria
 - Contabilidad
- **Área de Tutorías Educativas**
- **Área de Bienestar Social**
 - Sala de Asistencia Psicológica
 - Vínculo Familiar
- **Área de desarrollo Productivo**
- **Baños**

Figura 3. Diseño de las Instalaciones del Centro Social para Familiares de Emigrantes



Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

4.1.2.4 Denominación del Centro

a. Nombre

Se pensó en un nombre sencillo y que sea fácil de recordar, es por ello que la entidad tendrá un nombre que irradie confianza, originalidad por lo que se decidió poner el nombre de: Centro Social para Familias de Emigrantes

b. Logotipo

El logotipo que se mostrará para identificar el Centro Social para Familias de Emigrantes, es el siguiente:

Figura 4. Logotipo del Centro Social para Familias de Emigrantes



Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

c. Slogan

Con el slogan del Centro Social para Familias de Emigrantes, se pretende mostrar una imagen profunda y que esta sea de fácil recordación.

“Emigrar es desaparecer para después renacer”

d. Visión

Ser una Institución de carácter técnico, eficiente y de calidad, con un manejo en las amenazas que afecta la emigración a las familias de emigrantes, produciendo la seguridad necesaria a los hijos de emigrantes y sus familias.

e. Misión

El Centro Social para Familias de Emigrantes dará atención de alta calidad a las familias de emigrantes a través de actividades, estrategias y métodos adecuados que ayuden a mejorar su calidad de vida causada por la emigración, buscando la integración social y familiar en ellos.

f. Valores Corporativos

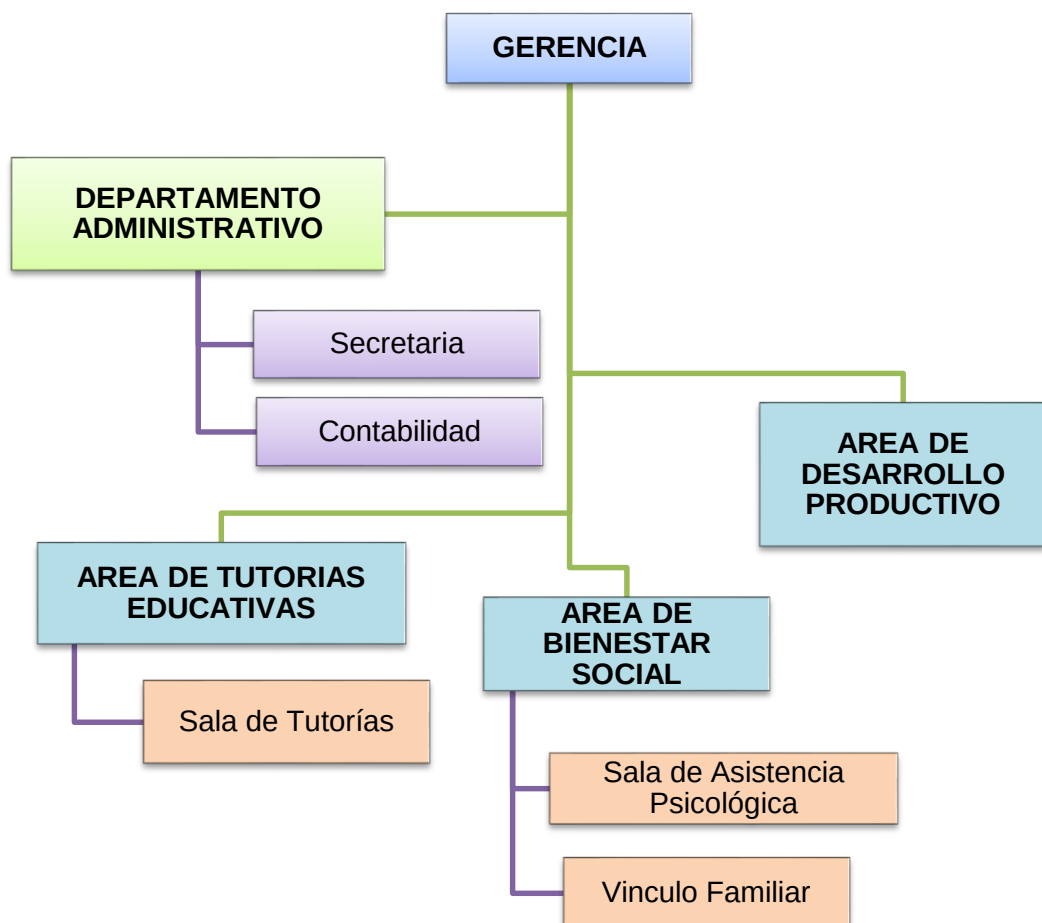
Los valores corporativos del Centro Social para Familias de Emigrantes son:

- Responsabilidad
- Respeto
- Compromiso
- Trabajo en Equipo
- Confianza
- Disciplina
- Amor
- Mejora Continua
- Eficiencia
- Superación

4.1.2.5 Organigrama Estructural

El organigrama estructural refleja la jerarquía, del personal administrativo y técnico que tiene el Centro Social para Familiares de Emigrantes.

Figura 5. Organigrama del Centro Social para Familias de Emigrantes



Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

4.1.2.6 Descripción de cargos y funciones

a. Gerente

Es la persona que está encargada de dirigir, gestionar o administrar ya sea una sociedad, empresa, institución u otra entidad. Además lleva a la empresa al éxito anhelado con todas las virtudes de una persona triunfadora, utiliza tan eficientemente como sea posible todos los recursos para obtener el beneficio de los mismos.

Funciones:

- Ejerce el liderazgo para guiar y motivar a las personas, así como trabajar y velar por el logro de los objetivos de la organización.
- Toma decisiones y dirige el rumbo de la empresa hacia sus objetivos.
- Fomenta la responsabilidad social de la empresa.
- Fija consignas de trabajo.
- Crea climas adecuados que permitan el desarrollo de la creatividad, la motivación y el desarrollo de las personas en la empresa.
- Estar enterado de cualquier anomalía que suceda en el negocio o empresa para poder solucionarla.
- Establece planes de desarrollo de la empresa o negocio.

b. Departamento Administrativo

Es el encargado de la planeación y ejecución de las actividades administrativas relacionadas con:

- La contratación
- Compras y suministro
- Manejo de personal
- Manejo contable, financiero y tributario

c. Secretaría

Es la encargada de varias funciones tales como llamadas telefónicas, recepción de documentos y de más.

Funciones:

- Redactar correspondencia, oficios, actas memorándum, y otros documentos varios.
- Actualizar la agenda de su superior.
- Realiza y recibe llamadas telefónicas.
- Actualiza el archivo de la unidad
- Transcribe oficios, informes, actas, trabajos, y otros documentos diversos.
- Llena órdenes de pago, recibo, órdenes de compra, etc.
- Lleva registro de la entrada y salida de la correspondencia.
- Atender y orientar al público que solicite los servicios de una manera cortes y amable para que la información sea más fluida y clara.

d. Contabilidad

Este departamento se encarga de instrumentar y operar políticas, necesarios para garantizar la exactitud y seguridad de las operaciones financieras y presupuestales.

Funciones:

- Elaborar, analizar y consolidar los estados financieros del centro.
- Establecer y operar las medidas necesarias para garantizar el sistema de contabilidad del centro.

e. Departamento Educativo

En este departamento se mantiene la información que se quiere ofrecer y la intencionalidad educativa y didáctica que se ofrece.

Sala de tutorías

Apoya al estudiante en el desarrollo de actitudes relevantes como la necesidad de conocimientos de explorar aptitudes y habilidades.

Funciones:

- Provee las herramientas necesarias para el desempeño del alumnado.
- Gestiona acciones que favorezcan en el desempeño académico.

f. Departamento de Bienestar Social

El departamento de bienestar social es el macro institucional donde se emiten las funciones de orientación y tutoría.

Funciones:

- Intervenir en el entorno social para mejorar los contextos y mejorar los efectos de la orientación.
- Establecer y mantener relación con la familia.
- Capacitar a las familias para que puedan participar en la orientación y desarrollo personal de sus hijos de una forma creativa.
- Fomentar relaciones positivas para optimizar el estudio y la resolución de los problemas de sus hijos.

4.1.2.7 Presupuesto Técnico

Aquí detallaremos todos los equipos que vamos a utilizar para la creación del Centro para Familias de Emigrantes.

a. Equipo de Computación

Se detallan los equipos necesarios para obtener en cada área:

Cuadro 13. Equipos de computación del centro social para familias de emigrantes

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Computador AIO COMPAQ-HP	5
Impresora Epson Multifuncional L355	2
TOTAL	7

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

b. Equipo de Oficina

El equipo de oficina que se utilizara es dispensable para el centro, porque esto ayudara a tener organizado y de una mejor manera atender al público en general. A continuación se detallara.

Cuadro 14. Equipos de oficina del centro social para familias de emigrantes

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Sillones de espera	2
Escritorio en L, estación de trabajo	5
Counter metálico para recepción	1
Muebles de espera	3
Sillas giratorias para oficina	5
Archivadores metálicos de oficina de 4 gavetas	4
TOTAL	20

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

c. Equipos Varios

Cuadro 15. Equipos varios del centro social para familias de emigrantes

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Televisor Plasma de 32' pulgadas Daewoo	1
Dispensador de agua	2
TOTAL	3

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

d. Equipos para el Área de Tutorías

Se detallará los equipos que se utilizarán dentro del área de tutorías, los mismos que serán de gran utilidad para la ejecución.

Cuadro 16. Equipos para el área de tutorías del centro social para familias de emigrantes.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Sillas plásticas con estructura metálica	14
Mesas	7
Pizarra acrílicas grande	1
Aire Acondicionado Split Magic Queen MQ-09S	1
TOTAL	31

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

e. Equipos para el Área de Capacitación/ Cursos

A continuación se detallan los equipos necesarios dentro del área de capacitación los mismos que serán de gran utilidad para la ejecución del mismo.

Cuadro 17. Equipos del área de capacitación/ cursos

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Sillas plásticas con estructura metálica	14
Laptop HP- COMPAQ	1
Infocus	1
TOTAL	16

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

f. Materiales para los Cursos de Emprendimientos

A continuación se detallan los materiales que se les dará a las personas que asistan a recibir los cursos.

Cuadro 18. Materiales de capacitación

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Cuadernos Academias de 100 hojas	261
Caja de marcadores acrílicos (12 unidades)	5
Borradores Pelikan	261
Caja de lápices (12 unidades)	5
Caja de esferográficos negro (24 unidades)	6
Certificados (culminación del curso)	261
Fotocopias (de acuerdo al área de trabajo)	261
Tijeras	200
Goma grande	200
TOTAL	1.455

Elaborado por: Rosa Viviana Cevallos Vélez

4.1.2.8 Impacto Ambiental

El proyecto no afectará de ninguna manera tanto directa como indirectamente al medio ambiente, porque las operaciones del centro no causarán problemas de tipo ambiental.

Además el centro hará que las personas tomen en cuenta un punto muy esencial que es el reciclaje, que hoy en día es importante, siendo que en cada ejecución de los cursos a realizarse sean reciclados o reutilizados los residuos.

4.1.3 Estudio Financiero

El presente capítulo tiene por objetivo examinar la información previamente obtenida a través del estudio de mercado y técnico, con la finalidad de poder encontrar el presupuesto que se necesita para invertir en el proyecto.

La importancia de este estudio se debe a que se necesita conocer si realmente es factible poder crear el Centro para Familias de Emigrantes, así como también conocer la rentabilidad que generará la utilización de recursos en este proyecto a realizarse.

Además poder establecer si el proyecto es viable o no, como herramienta para alcanzar este resultado se utilizará la Tasa Interna de Retorno y el Valor Actual Neto, la Relación Beneficio Costo y Periodo de Recuperación

4.1.3.1 Activos Fijos

Todos los activos fijos son los materiales para la realización de las actividades del Centro para Familias de Emigrantes, en donde se mostrará a continuación un cuadro que indicará los cálculos realizados de los activos fijos que se invertirán para la ejecución del proyecto.

Cuadro 19. Activos fijos del Centro Social para Familias de Emigrantes

ACTIVOS FIJOS	Cant.	Costo Unitario	Costo Total
Construcción y adecuaciones			
Terreno (240m ²)	1	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00
Adecuación e Instalaciones	1	\$ 10.814,03	\$ 10.814,03
Total de construcción y adecuaciones			\$ 25.814,03
Equipo de oficina			
Sillones de espera	2	\$ 140,00	\$ 280,00
Escritorio en L, estación de trabajo	5	\$ 200,00	\$ 1.000,00
Counter metálico para recepción	1	\$ 220,00	\$ 220,00
Muebles de Espera	3	\$ 130,00	\$ 390,00
Sillas giratorias para oficina	5	\$ 45,00	\$ 225,00
Archivadores metálicos de oficina de 4 gavetas	4	\$ 115,00	\$ 460,00
Total de equipo de oficina			\$ 2.575,00
Equipo de Computación			
Computador AIO COMPAQ-HP	5	\$ 520,00	\$ 2.600,00
Impresora Epson Multifuncional L355	2	\$ 230,00	\$ 460,00
Total de equipo de computación			\$ 3.060,00
Equipos para el Área de tutorías			
Sillas plásticas con estructura metálica	14	\$ 20,00	\$ 280,00
Mesas	7	\$ 22,00	\$ 154,00
Pizarra acrílicas grande	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Aire Acondicionado Split Magic Queen MQ-09S	1	\$ 713,48	\$ 713,48
Total de Equipos para el área de tutoría			\$ 1.202,48
Equipos para el Área de Capacitación/ Cursos			
Sillas plásticas con estructura metálica	14	\$ 20,00	\$ 280,00
Laptop HP-COMPAQ	1	\$ 530,00	\$ 530,00
Infocus	1	\$ 160,00	\$ 160,00
Total de Equipos para el área de orientación			\$ 970,00
Equipos Varios			
Televisor plasma	1	\$ 918,00	\$ 918,00
Dispensador de agua	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Total de equipos varios			\$ 978,00
TOTAL DE INVERSION DE ACTIVOS FIJOS			\$ 34.599,51

Elaborado por: Rosa Viviana Cevallos Vélez

4.1.3.2 Depreciaciones

Todos los activos de la empresa debido a su uso al que están sometidos, están sujetos a una baja del valor. El método de cálculo se lo ha realizado por el método lineal el cual ha sido en base al tiempo de vida útil de cada bien que tiene el centro el mismo que varía. Se puede observar el valor de la depreciación de los activos.

Cuadro 20. Depreciación de los materiales del centro social para familias de emigrantes

Descripción	USD	Tiempo de Vida (en años)	Depreciación (%)	Depreciación Mensual	Depreciación Anual (Años 1-4)(en USD)
Sillones de espera	\$ 140,00	5	20%	\$ 2,33	\$ 28,00
Escritorio en L estación de trabajo	\$ 200,00	5	20%	\$ 3,33	\$ 40,00
Counter Metálico para recepción	\$ 220,00	5	20%	\$ 3,67	\$ 44,00
Muebles de espera	\$ 130,00	5	20%	\$ 2,17	\$ 26,00
Sillas giratorias para oficina	\$ 45,00	5	20%	\$ 0,75	\$ 9,00
Archivador metálico de oficina de 4 gavetas	\$ 115,00	5	20%	\$ 1,92	\$ 23,00
Computador AIO COMPAQ-HP	\$ 520,00	5	20%	\$ 8,67	\$ 104,00
Impresora Epson Multifuncional L355	\$ 230,00	3	33,33%	\$ 6,39	\$ 76,67
Pizarra acrílica grande	\$ 55,00	3	33,33%	\$ 1,53	\$ 18,33
Aire Acondicionado Split Magic Queen MQ-09S	\$ 713,48	10	10%	\$ 5,95	\$ 71,35
Laptop HP-COMPAQ	\$ 530,00	5	20%	\$ 8,83	\$ 106,00
Infocus	\$ 160,00	3	33,33%	\$ 4,44	\$ 53,33
Televisor plasma 32 pulgadas Daewoo	\$ 918,00	5	20%	\$ 15,30	\$ 183,60
Dispensador de agua	\$ 30,00	3	33,33%	\$ 0,83	\$ 10,00
TOTAL	\$ 4.006,48			\$ 66,11	\$ 793,28

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

4.1.3.3 Activos Diferidos

El activo diferido pertenece a un conjunto de gastos en los que hay que incurrir de una manera obligatoria para poder crear la empresa.

a. Gastos Administrativos

Se detalla los sueldos y salarios de las personas que trabajarán dentro del Centro Social para Familias de Emigrantes.

Cuadro 21. Remuneración del personal del centro social para familias de emigrantes

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	SUELDO	VALOR MENSUAL
Gerente	1	\$ 500,00	\$ 500,00
Secretaria	1	\$ 340,00	\$ 340,00
Contador	1	\$ 400,00	\$ 400,00
Tutor Educativo	2	\$ 310,00	\$ 620,00
Psicólogo	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Instructor Guía	1	\$ 400,00	\$ 400,00
VALORES TOTAL	7	\$ 2.400,00	\$ 2.710,00

Elaborado por: Rosa Viviana Cevallos Vélez

b. Gastos de Servicios Básicos

Los servicios básicos son muy necesarios para el funcionamiento del Centro, por lo que se ha realizado una estimación de los costos.

Cuadro 22. Gastos de los servicios básicos del centro social para familias de emigrantes

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Luz	\$ 50,00	\$ 600,00
Agua	\$ 15,00	\$ 180,00
Teléfono / Internet	\$ 43,00	\$ 516,00
VALORES TOTALES	\$ 108,00	\$ 1.296,00

Elaborado por: Rosa Viviana Cevallos Vélez

c. Gastos de Publicidad

Los medios de publicidad que se utilizarán para dar a conocer al público el centro social para familias de emigrantes, se detallan a continuación.

Para la publicidad radial será en “Audiorama” de la Ciudad de Quevedo

Cuadro 23. Gastos publicitarios del centro social para familias de emigrantes

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	VALOR TOTAL
Cuña Radial	1 mensual	\$ 120,00	\$ 120,00
Hojas Volantes	200	\$ 0,20	\$ 40,00
Valla Publicitarias	1	\$ 300,00	\$ 300,00
VALORES TOTALES		\$ 420,20	\$ 460,00

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

d. Materiales para los cursos

Cuadro 24. Materiales para los cursos de emprendimiento

DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Cuadernos Academias de 100 hojas	261	\$ 1,25	\$ 326,25
Caja de marcadores acrílicos (12 unidades)	5	\$ 3,20	\$ 16,00
Borradores Pelikan	261	\$ 0,05	\$ 13,05
Caja de lápices (12 unidades)	5	\$ 2,50	\$ 12,50
Caja de esferográficos negro (24 unidades)	6	\$ 2,20	\$ 13,20
Certificados (culminación del curso)	261	\$ 0,30	\$ 78,30
Fotocopias (de acuerdo al área de trabajo)	261	\$ 0,20	\$ 52,20
Tijeras	200	\$ 0,75	\$ 150,00
Goma grande	200	\$ 0,50	\$ 100,00
TOTAL			\$ 761,50

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

e. Gastos de Constitución

Se detalla los gastos de constitución, ya que estos están conformados por todos aquellos pagos necesarios para la creación del centro.

Cuadro 25. Gastos constitucionales del centro social para familias de emigrantes

GASTOS CONSTITUCIONALES	VALOR
Impuestos prediales	\$ 50.00
Permiso de Funcionamiento	\$ 120.00
Patente Municipal	\$ 50.00
VALORES TOTALES	\$ 220,00

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

4.1.3.4 Costos del Proyecto

Debido a su amplio estudio los costos son muy utilizados en el estudio financiero, pero estos costos son más bien una forma de mencionar el gasto necesario para un proyecto.

a. Costos Fijos

Detallaremos los costos fijos que tiene el proyecto.

Cuadro 26. Costos fijos del centro social para familias de emigrantes

COSTOS FIJOS	MENSUAL	ANUAL
Sueldos y Salarios	\$ 2.400,00	\$ 28.800,00
Servicios Básicos	\$ 108,00	\$ 1.296,00
Depreciación	\$ 66,11	\$ 793,32
VALORES TOTAL	\$ 2.574,11	\$ 30.889,32

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

4.1.3.5 Plan de Financiamiento

El proyecto es financiado de la siguiente forma:

La inversión inicial para la implementación del Centro Social para Familias de Emigrantes es de \$ 37.787,51

La entidad financiera para el préstamo es el Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 15% anual.

Cuadro 27 Necesidades y plan de financiamiento del centro social para familias de emigrantes.

Necesidades de Capital (USD)		Plan de Financiamiento (USD)	
Construcción y Adecuaciones	\$ 25.814,03	Patrimonio	
Equipo de Oficina	\$ 2.575,00	Recursos Personales	\$ 17.787,51
Equipo de Computación	\$ 3.060,00	Préstamos Bancarios	\$ 20.000,00
Equipo del área de tutoría	\$ 1.202,48		
Equipo para el área de capacitación	\$ 970,00		
Equipos varios	\$ 978,00		
Sueldos y Salarios	\$ 2.400,00		
Servicios Básicos	\$ 108,00		
Gastos de Constitución	\$ 220,00		
Gastos de Publicidad	\$ 460,00		
TOTAL	\$ 37.787,51	TOTAL	\$ 37.787,51

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

4.1.3.6 Financiamiento de la Inversión

El monto del financiamiento de la inversión inicial se lo realizó por medio del Banco Nacional de Fomento con una tasa de interés del 15%, a un plazo de cuatro años.

Se presenta la tabla de amortización del presente préstamo.

Cuadro 28. Tabla de amortización del banco nacional de fomento

Datos del Préstamo

Monto: \$20.000,00

Plazo: 4 años

Forma de Pago: Cuotas anuales

Tasa: 15.00%

Cuota	Saldo Inicial	Interés	Cuota de Amortiz.	Capital Amortizado	Valor a Pagar
1	\$ 20.000,00	\$ 3.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 8.000,00
2	\$ 15.000,00	\$ 2.250,00	\$ 5.000,00	\$ 10.000,00	\$ 7.250,00
3	\$ 10.000,00	\$ 1.500,00	\$ 5.000,00	\$ 15.000,00	\$ 6.500,00
4	\$ 5.000,00	\$ 750,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00	\$ 5.750,00

Elaborado por: Rosa Viviana Cevallos Vélez

a. Préstamo Bancario

Se muestra la tabla de amortización del préstamo bancario.

Cuadro 29. Amortización del Préstamo Bancario

AÑO	1	2	3	4
Monto del préstamo	\$ 20.000,00	\$ 15.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.000,00
Abono Capital	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00
Saldo	\$ 15.000,00	\$ 10.000,00	\$ 5.000,00	\$ -
Interés Anual	\$ 3.000,00	\$ 2.250,00	\$ 1.500,00	\$ 750,00
Cuota Mensual	\$ 250,00	\$ 187,50	\$ 125,00	\$ 62,50

Elaborado por: Rosa Viviana Cevallos Vélez

4.1.3.7 Ingresos

Para la obtención del pronóstico de los ingresos se estableció que asistirían 261 personas al centro, especificando el servicio recibido y el precio que tendría, además se pudo establecer un costo de tutorías educativas.

Se presenta los ingresos que se tendrían al inicio del centro.

Cuadro 30. Ingresos que obtendría, el centro social para familias de emigrantes.

DESCRIPCIÓN	COSTO	INSCRITOS	TOTAL
Valor por Matricula	\$ 10,00	261	\$ 2.610,00
Ingresos de los Cursos	\$ 70,00	261	\$ 18.270,00
Ingreso de tutorías Educativas	\$ 40,00	261	\$ 10.440,00
TOTAL			\$ 31.320,00

Elaborado por: Rosa Vivianna Cevallos Vélez

4.1.3.8 Estado de Pérdidas y Ganancias

Los valores del estado de pérdidas y ganancias muestran la utilidad adquirida del ciclo contable en una forma ordenada y detallada, es decir que debe aplicar perfectamente al comienzo de su periodo contable para que la información sea útil y a su vez confiable.

Cuadro 31. Estado de pérdidas y ganancias del centro social para familias de emigrantes.

DESCRIPCION	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	TOTAL
Ingresos	\$ 31.320,00	\$ 31.320,00	\$ 31.320,00	\$ 31.320,00	\$ 125.280,00
(-) Costos Variables	\$ 761,50	\$ 761,50	\$ 761,50	\$ 761,50	\$ 3.046,00
(-) Costos Fijos	\$ 2.574,11	\$ 2.574,11	\$ 2.574,11	\$ 2.574,11	\$ 10.296,44
UTILIDAD BRUTA	\$ 27.984,39	\$ 27.984,39	\$ 27.984,39	\$ 27.984,39	\$ 111.937,56
(-) Costos de Constitución	\$ 220,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 220,00
(-) Intereses del Crédito Bancario	\$ 250,00	\$ 187,50	\$ 125,00	\$ 62,50	\$ 625,00
Depreciaciones	\$ 793,28	\$ 793,28	\$ 793,28	\$ 793,28	\$ 3.173,12
UTILIDAD BRUTA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 26.721,11	\$ 27.003,61	\$ 27.066,11	\$ 27.128,61	\$ 107.919,44
Participaciones de Trabajadores (15%)	\$ 4.008,17	\$ 4.050,54	\$ 4.059,92	\$ 4.069,29	\$ 16.187,92
UTILIDADES DESPUES DE PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 22.712,94	\$ 22.953,07	\$ 23.006,19	\$ 23.059,32	\$ 91.731,52
Impuesto a la Renta (25%)	\$ 5.678,24	\$ 5.738,27	\$ 5.751,55	\$ 5.764,83	\$ 22.932,88
UTILIDAD NETA	\$ 17.034,71	\$ 17.214,80	\$ 17.254,65	\$ 17.294,49	\$ 68.798,64

Elaborado por: Rosa Viviana Cevallos Vélez

4.1.3.9 Flujo de Caja

La información obtenida del flujo de caja servirá de gran utilidad para el centro porque suministra las bases para poder evaluar la capacidad que tiene.

Cuadro 32. Flujo de efectivo del año 1 al 4 del centro social para familias de emigrantes

DESCRIPCION		AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016	AÑO 2017	TOTAL
Ingresos		\$ 31.320,00	\$ 31.320,00	\$ 31.320,00	\$ 31.320,00	\$ 125.280,00
Recursos Personal		\$ 17.787,51	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 17.787,51
Prestamos Bancario		\$ 20.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 20.000,00
TOTAL INGRESOS		\$ 69.107,51	\$ 31.320,00	\$ 31.320,00	\$ 31.320,00	\$ 163.067,51
Construcción y Adecuaciones		\$ 25.814,03	0,00	0,00	0,00	\$ 25.814,03
Costos de Constitución		\$ 220,00	0,00	0,00	0,00	\$ 220,00
Costos Fijos		\$ 2.574,11	\$ 2.574,11	\$ 2.574,11	\$ 2.574,11	\$ 10.296,44
Intereses por Prestamos		\$ 250,00	\$ 187,50	\$ 125,00	\$ 62,50	\$ 625,00
TOTAL EGRESOS		\$ 28.858,14	\$ 2.761,61	\$ 2.699,11	\$ 2.636,61	\$ 36.955,47
FLUJO OPERACIONAL		\$ 40.249,37	\$ 28.558,39	\$ 28.620,89	\$ 28.683,39	\$ 126.112,04
Participación de Trabajadores	15%	\$ 6.037,41	\$ 4.283,76	\$ 4.293,13	\$ 4.302,51	\$ 18.916,81
UTILIDAD ANTE IMPUESTO A LA RENTA		\$ 34.211,96	\$ 24.274,63	\$ 24.327,76	\$ 24.380,88	\$ 107.195,23
Impuesto a la Renta	25%	\$ 8.552,99	\$ 6.068,66	\$ 6.081,94	\$ 6.095,22	\$ 26.798,81
FLUJO DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 25.658,97	\$ 18.205,97	\$ 18.245,82	\$ 18.285,66	\$ 80.396,43
Préstamo (abono Capital)		\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 5.000,00	\$ 20.000,00
FLUJO DE CAJA NETO		\$ 20.658,97	\$ 13.205,97	\$ 13.245,82	\$ 13.285,66	\$ 60.396,43
Flujo de Caja Acumulado			\$ 33.864,95	\$ 47.110,76	\$ 60.396,43	

Elaborado por: Rosa Viviana Cevallos Vélez

4.1.3.10 Evaluación Financiera

Los valores adquiridos de la evaluación financiera establecen que desde un punto de vista de estos indicadores, el centro es viable y a la vez rentable.

a. Determinación de la Tasa de Descuento

La tasa de descuento para un proyecto de inversión es denominada como *tasa mínima aceptable de rendimiento* (TMAR), que se utiliza para actualizar los flujos de caja proyectados.

Además esta tasa es la medida de rentabilidad mínima que se le puede exigir al proyecto tomando en cuenta el riesgo para que esta sea rentable.

Para poder obtener la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Actual Neto (VAN), se tuvo que calcular la tasa de descuento mediante el cual utilizamos la siguiente fórmula.

TMAR= %Tasa Activa Efectiva Referencial BCE + %Riesgo País + % de Inflación

Tasa Activa Efectiva Referencial BCE	10,99%
Riesgo País	3,99%
Inflación	4,11%

TMAR= 10,99 + 3,99 + 4,11

TMAR= 19,09%

b. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) mide la rentabilidad del dinero que se mantendrá dentro del proyecto a ejecutarse.

En resumidas cuentas esta tasa hace que el valor presente neto de un flujo sea igual a cero.

Además los criterios son:

TIR > i: Cuando el TIR es mayor que la TMAR, conviene realizar la inversión puesto que es más alta.

TIR < i: Si la tasa es menor que la TMAR, el proyecto debe rechazarse.

TIR = i: Cuando el TIR es igual a la TMAR, el proyecto es indiferente.

Para calcular la Tasa Interna de Retorno, se utilizó la fórmula financiera que facilita el programa Microsoft Excel, demostrando que el valor obtenido del TIR es del 26%.

Inversión	AÑO (flujo de caja neto)			
	2014	2015	2016	2017
\$ (\$ 34.599,51)	\$ 20.658,97	\$ 13.205,97	\$ 13.245,82	\$ 13.285,66

=+TIR(B25:F25)

- **TIR > Tasa de descuento**
- 26% > 19.09%

Concluyendo que el TIR para el presente proyecto alcanza el 26%, siendo éste mayor a la tasa de interés que es de 19,09% demuestra que el proyecto es viable.

c. Valor Actual Neto (VAN)

El VAN consiste en actualizar a valor presente los flujos de caja que a generar el proyecto descontando en un cierto tipo de interés la tasa de descuento, comparando con el importe inicial de la inversión.

Los criterios de aceptación del VAN son:

Si el VAN > 0 el proyecto es factible

Si el VAN < 0 se rechaza el proyecto

Si el VAN = 0 el proyecto es indiferente

La fórmula del VAN es la siguiente.

Dónde:

I = inversión

FNE = flujo neto efectivo

i = tasa de descuento

n = número de periodos

$$VAN = -I + \frac{FNE1}{(1+i)^1} + \frac{FNE2}{(1+i)^2} + \frac{FNE3}{(1+i)^3} + \frac{FNE4}{(1+i)^4}$$

$$VAN = -(37.787,51) + \frac{20.658,97}{(1+0.1909)^1} + \frac{13.205,97}{(1+0.1909)^2} + \frac{13.245,82}{(1+0.1909)^3} + \frac{13.285,66}{(1+0.1909)^4}$$

$$VAN = -(37.787,51) + \frac{20.658,97}{(1.1909)^1} + \frac{13.205,97}{(1.1909)^2} + \frac{13.245,82}{(1.1909)^3} + \frac{13.285,66}{(1.1909)^4}$$

$$VAN = \$ 3.318,96$$

El valor actual neto del proyecto es aceptable ya que el VAN es mayor que cero y es de \$ 3.318,96, lo que indica que es el monto adicional que se tiene disponible después de que el inversionista recupera la inversión realizada.

d. Relación Beneficio / Costo

El indicador beneficio / costo se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio es decir por cada dólar invertido, para la toma de decisiones se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

B/C > 1 Se da cuando los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es rentable.

B/C = 0 Se da cuando los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto no tiene ni pérdidas ni ganancias.

B/C < 1 Nos indica que los ingresos son menores que los egresos, en este caso el proyecto no es rentable.

Para poder calcular la relación beneficio / costo se debe realizar la siguiente fórmula:

$$\mathbf{B/C = \sum INGRESO / \sum ENGRESO}$$

$$\mathbf{B/C = \$ 69.107,51 / \$ 28.858,14}$$

$$\mathbf{B/C = \$ 2.39}$$

La relación Costo Beneficio del proyecto es de \$2,39; es decir que por cada dólar invertido en el proyecto se percibe \$1,39 centavos de ganancia.

e. Periodo de Recuperación

El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo en el que el accionista recupera el valor invertido en la creación del Centro para familiares de emigrantes.

Cuadro 33. Periodo de recuperación

FLUJO	INVERSIÓN	F.N.E	F.N.E ACTUALIZADO
0	(37.787,51)		
2014		20.658,97	-17.128,54
2015		13.205,97	30.334,51
2016		13.245,82	43.580,33
2017		13.285,66	56.865,99

Elaborado por: Rosa Viviana Cevallos Vélez

Inversión= \$ 37.787,51

P.R.C = 37.787,51/ 13.205,97 = 2.86 2 años

P.R.C = 0.86 * 12 = 10.32 10 meses

P.R.C = 0.32 * 30 = 9.60 9 días

De acuerdo al cálculo realizado el tiempo de recuperación de la inversión será de 2 años, 10 meses y 9 días.

4.2 Discusión

Esta investigación tuvo como propósito determinar si es factible o no la creación de un centro de protección social para familiares de emigrantes. Además se identificó aquellos factores que son por los que las personas deben de emigran a otro país y dejar a sus familias.

Según Randall (2009) establece que el estudio de mercado es aquel que reúne, planifica, analiza y comunica de manera sistemática los datos relevantes para la situación de un mercado. Es de esta manera que al realizar las encuestas a las familias de emigrantes se pudo identificar cuáles son sus gustos y preferencias que tienen para el centro, y a la vez se conoció la gran aceptación que se tendría por parte de las familias.

Sapag & Sapag (2008) menciona que el estudio técnico es el análisis de viabilidad de un proyecto que tiene por objeto proporcionar información para cuantificar el monto de la inversión, a través de esta técnica se logró conocer la micro-localización exacta para la creación del centro, tomando de esta manera la infraestructura adecuada y así poder considerar el monto de inversión necesario para el debido funcionamiento del centro.

Para Longenecker & Petty (2012) el estudio financiero es una parte primordial de la evaluación de un proyecto de inversión, el cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, a través de esta técnica se pudo conocer el presupuesto necesario para la creación del centro social para familiares de emigrantes, donde la inversión inicial es de \$37.787,51 la cual se la obtuvo a través del Banco Nacional de Fomento con un valor de \$20.000,00 y de recursos personales de \$17.787,51

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- A través del estudio de mercado se determinó que en la Ciudad de Quevedo no se cuenta actualmente con un centro de protección social para familiares de emigrantes por lo que no existe competencia alguna que tenga el centro, por lo tanto se da a conocer que existe un 74% de aceptación en el mercado.
- Mediante la aplicación del estudio técnico se logró conocer el lugar más idóneo para la creación del centro de protección social para familiares de emigrantes, la misma que estará ubicado en la ciudadela el guayacán segunda etapa, el diseño organizacional que ubicó de una forma organizada los cargos que se desempeñaran en el centro, y también los equipos necesarios para el desarrollo de sus actividades.
- A través del estudio financiero se logró conocer el monto necesario de la inversión que es de \$ 37.787,51, ya que cuenta con una Tasa Interna de Retorno del 26%, un Valor Actual Neto de \$3.318,96 dólares, logrando determinar que es conveniente la inversión para la creación del centro social para familiares de emigrantes, el periodo de recuperación de la inversión será en 2 años, 10 meses y 9 días, y la relación beneficio costo es de \$2.39 lo que significa que por cada dólar invertido se recuperará adicionalmente \$1,39 centavos. Por tal motivo se considera que el proyecto a ejecutarse es viable.

5.2 Recomendaciones

- Después de los cuatro años que se ha proyectado el centro, innovar nuevos servicios que permitan de esta manera alcanzar con mayor éxito la visión que tiene el centro social para familiares de emigrantes, y que además realizar constantemente un estudio de mercado que muestre si dicho lugar es el indicado.
- De acuerdo al crecimiento que valla teniendo el centro social para familiares de emigrantes ampliar la infraestructura, y que para la contratación y elección del personal se deberá realizarla de acuerdo a cada una de los diferentes cargos que tiene dicho centro.
- Tener en cuenta que la inversión a realizar para la puesta en marcha del centro social para familiares de emigrantes, debe ser administrada de la mejor manera para alcanzar los resultados esperados.

CAPITULO VI

BIBLIOGRAFIA

6.1 Literatura Citada

- Acevedo E. Karen. (2010). Estudio de Factibilidad de un Proyecto. Edit. Universidad del Atlántico
- Águeda Estebal T. (2008). *Principios de marketing*. Madrid, España: Editorial ESIC. 3era edición.
- Águeda Talaya, E. (2008). *Principios de Marketing*. Madrid: Edit. ESIC. 3era edición
- Amat, O. (2008). *Análisis de estados financieros, fundamentos y aplicaciones*. Ediciones Gestión S.A, 8va edición.
- Andrade, S. *Diccionario de Economía*. Edit. Andrade. 3era Edición
- Arboleda, German. (2009). *Proyectos; Formulación, Evaluación y Control*. Colombia: edit. Car-Grafic. 4ta edición.
- Baca Urbina G. (2004). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: Edt. Mc Graw Hill.
- Burbano Ruiz .J. *Presupuestos enfoque de planeación y control de recursos*. 2da edición.
- Contreras, C. (2010). *Estudio de Mercado*. Fischer Laura., & Espejo, J. *Mercadotecnia*. Edit. Mc Graw Hill. 3era Edición.
- Czinkota M. (2008). *Dirección de Marketing*. Ed. ESIC. 4ta edición.
- Fernández E. Saúl. (2007). *Proyecto de Inversión: Evaluación Financiera*. Costa Rica: Ed. Tecnológica de Costa Rica-Cartago. 1era edición.
- Franco, P. (2006). *Evaluación de estados financieros*. Lima: edit. Paraninfo. 3era edición
- Kotler P. & Lane K. (2006). *Dirección de marketing*. México: Ed. Pearson Education. 20ma edición.
- Longenecker, Justin. G., & Petty, J.W. (2012). *Administración de pequeñas empresas lanzamiento y crecimiento de iniciativas de emprendimiento*. México: Edit. Cengage Learning S.A. 16ª. Edición.
- Mac Daniel C. (2009). *Metodología de la Investigación*. México: Eds. Thomson. 6ta edición.

- Merino S. María Jesús. (2010). *Introducción a la investigación de mercados*. Madrid: Editorial ESIC. 4ta edición.
- Muñiz G., Rafael. (2012). *Marketing en el Siglo XXI*. 3era edición
- Palacio I. (2010). Edit. Universidad del Rosario. 1era edición.
- Randall, Geoffrey. (2009). *Principios de Marketing*. Madrid, España: Eds. Thomson. 2da edición.
- Rincón Soto. C.A. (2011). *Costos para pyme: Guía de los costos para micro y pequeños empresarios una manera fácil y sencilla de crecer*. Bogotá: Ediciones ECOE. 1era edición.
- Rivera, J., & López-Rúa, M. (2012). *Dirección de Marketing fundamentos y aplicaciones*. Madrid: Edit. ESIC. 3era edición
- Sapag Chain, S. (2003). *Preparación y evaluación de proyectos*. Bogotá: Edit. McGraw-Hill Interamericana. 4ta edición
- Sapag Chain. N. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyecto*. Edit. McGraw-Hill Interamericana. 4ta edición
- Sapag, N., & Sapag, R. (2008). *Fundamentos de preparación y evaluación de proyectos*.
- Tanawa Nakasone G, (2005). *Análisis de Estados Financieros para la toma de decisiones*. Perú: Edit. Pontifica Universidad Católica de Perú. 2da edición.
- Van Horne, J.C., & Wachowicz, J.A. (2002). *Fundamentos de administración financiera*. México: Edit. Pearson Educación. Undécimo edición.

6.2 Linkografía

- <http://www.unicef.org>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Estudio_de_factibilidad
- <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
- <http://estudiodefactibilidadyproyectos.blogspot.com/2010/09/factibilidad-y-viabilidad.html>
- http://www.degerencia.com/tema/investigacion_de_mercado
- www.eumed.net/libros-gratis/2006c/210/1k.htm
- <http://www.monografías.com/trabajos13/mercado/mercado.shtml>
- <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>
- http://es.wikipedia.org/wiki/Estados_financieros
- <http://www.iom.int/cms/es/sites/iom/home/about-migration/key-migration-terms-1.html#Emigraci%C3%B3n>
- <http://www.unesco.org/new/es>

CAPITULO VII

ANEXO

ANEXO 1 CUESTIONARIO DE PREGUNTAS APLICADA A LA CIUDADANÍA QUEVEDEÑA



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA GESTIÓN EMPRESARIAL**

A continuación le presentan una serie de ítems, los cuales le agradecemos su colaboración en responderlas con la mayor precisión, ya que con esto le dará un gran aporte a un estudio de investigación llevada a cabo.

Marque con una X en los cuadros de la(s) opción(es) de su preferencia.

1.- ¿Qué tipo de familiar eres para la persona que se encuentra en el extranjero?

- | | |
|----------|-----|
| Padres | () |
| Tíos | () |
| Hermanos | () |
| Primos | () |
| Esposa | () |
| Hijos | () |
| Otros | () |

2.- ¿Crees que la emigración afecta a los niños(as) y jóvenes en el ámbito social, psicológico y educativo?

- | | |
|----|-----|
| Si | () |
| No | () |

3.- ¿Qué sentimientos tienes, cuando un familiar emigra al extranjero? identifícalos

- | | |
|---------------|-----|
| Frustración | () |
| Resentimiento | () |
| Angustia | () |
| Miedo | () |

4.- ¿Qué aspectos influyen para que un miembro de su familia emigre al extranjero?

- | | |
|-----------------------|-----|
| La economía | () |
| Mejor calidad de vida | () |
| Buena Educación | () |

5.- En caso de crearse el centro de desarrollo social para familiares de emigrantes ¿Qué valor estaría dispuesto a cancelar por recibir los cursos de emprendimiento?

\$80 dólar ()

De \$100 a \$120 dólar ()

De \$130 a \$140 dólar ()

6.- ¿Qué tipos de cursos les gustaría que se implementen en el centro?

Manualidades ()

Pastelería ()

Cocina ()

Computación ()

7.- ¿Qué áreas considera usted que debe tener el Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de Emigrantes?

Tutorías Educativas ()

Área de desarrollo productivo ()

Área de asistencia psicológica ()

8.- Al realizar el centro de desarrollo y protección social para familiares emigrantes ¿Se ayudaría a los familiares?

Si ()

No ()

9- En caso de crearse el Centro de Desarrollo y Protección Social para Familiares de emigrantes ¿Estaría dispuesto a adquirir el servicio?

Si ()

No ()

ANEXO 2 CUADRO DE DETALLES DEL PRESUPUESTO DE CONSTRUCCION Y ADECUACION.

CASA FERRETERIA FONG S.A FERREFONG Proforma 			
Quevedo - Ecuador RUC: 0992685236001 Telf.: 2750540 - 2753711 - 2753712 Fecha: 13-10-2014 Cliente: Consumidor Final			
Descripción	Cantid.	Precio	Total
Varilla corrugada 8mm x 12mt	10	\$ 4,71	\$ 47,14
Varilla corrugada 12mm x 12mt	15	\$ 10,58	\$ 158,70
Cemento fuerte tipo IP saco kg	250	\$ 6,81	\$ 1.702,50
Alambre recocido #18 x kg	15	\$ 1,66	\$ 24,90
Varilla corrugada 14mm x 12mt	15	\$ 14,40	\$ 216,00
Manguera Negra 1" x roll (100mts)	10	\$ 31,82	\$ 318,20
Manguera Negra 3/4" x roll (100mts)	10	\$ 22,28	\$ 222,80
Tuvo Rosc. Plastigama 1/2" x 6mts	6	\$ 6,75	\$ 40,50
Teflón Alemán (rojo)	10	\$ 0,54	\$ 5,40
Codo Rosc. (hidro3) 1/2" plastigama	15	\$ 0,35	\$ 5,25
Tee Rosc. (hidro3) 1/2" plastigama	2	\$ 0,77	\$ 1,54
Tubo desagüe 4"x3mts plastigama	3	\$ 11,24	\$ 33,72
Tubo desagüe 2"x3mts plastigama	2	\$ 4,49	\$ 8,98
Te desagüe 2" Plastigama	3	\$ 1,00	\$ 3,00
Codo desagüe 50mm x 90 Plastigama	7	\$ 0,43	\$ 3,01
Clavos para madera 2-1/2" x lb.	350	\$ 0,58	\$ 203,00
Clavo para cemento 1/2 x lb.	100	\$ 0,60	\$ 60,00
Bondex Premium 1 25kg	300	\$ 11,98	\$ 3.594,00
Cinta engomada Abro (24mm x 40Yds)	5	\$ 1,02	\$ 5,10
P. Unidas Latex Sup. Blanco Gl	6	\$ 14,73	\$ 88,38
P. Unidas Esm. Sup. Blanco Gl	6	\$ 13,39	\$ 80,34
Brocha Wilson 6" rojo Premier	5	\$ 11,07	\$ 55,35
Sikatop Empaste p/interior 20kg. g/r.	10	\$ 8,40	\$ 84,00
Sikatop Empaste p/interior 20kg. g/r.	10	\$ 17,59	\$ 175,90
Supr techo 5m	15	\$ 13,80	\$ 207,00
Súper techo 4m	20	\$ 11,20	\$ 224,00
Foco Ahorrador 20w Osram	10	\$ 20,00	\$ 200,00
Interruptores Tisino	12	\$ 1,46	\$ 17,52
Toma corriente Tisino	21	\$ 2,80	\$ 58,80
Inodoro OASIS PLUS	3	\$ 160,00	\$ 480,00

Cerámica Graiman (piso) x metro	125	\$ 9,80	\$ 1.225,00
Urinario de pared	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Lavamanos de baño	4	\$ 75,00	\$ 300,00
TOTAL			\$ 9.990,03

Descripción	Cantid.	Precio	Total
Lastre	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Arena	2	\$ 60,00	\$ 120,00
Bloques	2000	\$ 0,20	\$ 400,00
Tablas de encofrado	40	\$ 2,30	\$ 92,00
Panelones	600	\$ 0,12	\$ 72,00
TOTAL			\$ 824,00

**ANEXO 3 POBLACION DE LA PARROQUIA DE QUEVEDO POR EDAD
CORRESPONDIDA ENTRE 15 – 64 AÑOS**

Población de la Parroquia Quevedo de: Edad años:	Hombre	Mujer	Total
Población de la Parroquia Quevedo de: 15 años:	1692	1696	3388
Población de la Parroquia Quevedo de: 16 años:	1657	1610	3267
Población de la Parroquia Quevedo de: 17 años:	1612	1605	3217
Población de la Parroquia Quevedo de: 18 años:	1534	1512	3046
Población de la Parroquia Quevedo de: 19 años:	1488	1480	2968
Población de la Parroquia Quevedo de: 20 años:	1416	1518	2934
Población de la Parroquia Quevedo de: 21 años:	1349	1499	2848
Población de la Parroquia Quevedo de: 22 años:	1468	1538	3006
Población de la Parroquia Quevedo de: 23 años:	1353	1431	2784
Población de la Parroquia Quevedo de: 24 años:	1321	1419	2740
Población de la Parroquia Quevedo de: 25 años:	1345	1344	2689
Población de la Parroquia Quevedo de: 26 años:	1182	1274	2456
Población de la Parroquia Quevedo de: 27 años:	1169	1339	2508
Población de la Parroquia Quevedo de: 28 años:	1302	1375	2677
Población de la Parroquia Quevedo de: 29 años:	1244	1296	2540
Población de la Parroquia Quevedo de: 30 años:	1273	1343	2616
Población de la Parroquia Quevedo de: 31 años:	1173	1216	2389
Población de la Parroquia Quevedo de: 32 años:	1150	1172	2322
Población de la Parroquia Quevedo de: 33 años:	1103	1110	2213
Población de la Parroquia Quevedo de: 34 años:	1057	1128	2185
Población de la Parroquia Quevedo de: 35 años:	1025	1058	2083
Población de la Parroquia Quevedo de: 36 años:	1072	1085	2157
Población de la Parroquia Quevedo de: 37 años:	990	1012	2002
Población de la Parroquia Quevedo de: 38 años:	1033	1099	2132
Población de la Parroquia Quevedo de: 39 años:	1003	1036	2039
Población de la Parroquia Quevedo de: 40 años:	1057	1047	2104
Población de la Parroquia Quevedo de: 41 años:	881	954	1835
Población de la Parroquia Quevedo de: 42 años:	997	993	1990
Población de la Parroquia Quevedo de: 43 años:	941	941	1882
Población de la Parroquia Quevedo de: 44 años:	800	828	1628

Población de la Parroquia Quevedo de: 45 años:	930	927	1857
Población de la Parroquia Quevedo de: 46 años:	888	833	1721
Población de la Parroquia Quevedo de: 47 años:	818	899	1717
Población de la Parroquia Quevedo de: 48 años:	858	814	1672
Población de la Parroquia Quevedo de: 49 años:	720	756	1476
Población de la Parroquia Quevedo de: 50 años:	803	815	1618
Población de la Parroquia Quevedo de: 51 años:	686	641	1327
Población de la Parroquia Quevedo de: 52 años:	640	589	1229
Población de la Parroquia Quevedo de: 53 años:	643	623	1266
Población de la Parroquia Quevedo de: 54 años:	609	619	1228
Población de la Parroquia Quevedo de: 55 años:	586	589	1175
Población de la Parroquia Quevedo de: 56 años:	561	544	1105
Población de la Parroquia Quevedo de: 57 años:	519	497	1016
Población de la Parroquia Quevedo de: 58 años:	516	524	1040
Población de la Parroquia Quevedo de: 59 años:	453	427	880
Población de la Parroquia Quevedo de: 60 años:	486	512	998
Población de la Parroquia Quevedo de: 61 años:	382	372	754
Población de la Parroquia Quevedo de: 62 años:	383	374	757
Población de la Parroquia Quevedo de: 63 años:	390	362	752
Población de la Parroquia Quevedo de: 64 años:	356	333	689
Total	48.914	50.008	98.922

ANEXO 4 POBLACIÓN Y TASA DE CRECIMIENTO

	Población	Tasa crecimiento
Hombre	79.218	2.39 %
Mujer	79.476	2.42%
Total	158.694	2.41%

ANEXO 5 EMIGRACION CON RELACION AL TOTAL DE LA POBLACIÓN POR PROVINCIA

Provincia	Emigrantes	Población total	Porcentaje de emigración en la Población	Porcentaje total Emigrantes en la población emigrante
Cañar	13.454	225.184	6,0 %	4,8 %
Azuay	27.503	712.127	3,9 %	9,8 %
Loja	10.849	448.966	2,4 %	3,9 %
Pichincha	62.736	2.576.287	2,4 %	22,4 %
El Oro	13.529	600.659	2,3 %	4,8 %
Morona Santiago	3.420	147.940	2,3 %	1,2 %
Zamora Chinchipe	2.094	91.376	2,3 %	0,7 %
Guayas	71.779	3.645.483	2,0 %	25,6 %
Tugurahua	10.015	504.583	2,0 %	3,6 %
Chimborazo	8.633	458.581	1,9 %	3,1 %
Imbabura	7.605	398.244	1,9 %	2,7 %
Santo Domingo	6.549	368.013	1,8 %	2,3 %
Esmeraldas	6.746	534.092	1,3 %	2,4 %
Pastaza	1.051	83.933	1,3 %	0,4 %
Los Rios	9.013	778.115	1,2 %	3,2 %
Galápagos	282	25.124	1,1 %	0,1 %
Manabí	13.975	1.369.780	1,0 %	5,0 %
Cotopaxi	3.773	409.205	0,9 %	1,3 %
Napo	900	103.697	0,9 %	0,3 %
Sucumblos	1.565	176.472	0,9 %	0,6 %
Zonas no delimitadas	272	32.384	0,8 %	0,1 %
Bolívar	1.234	183.641	0,7 %	0,4 %
Orellana	892	136.396	0,7 %	0,3 %
Carchi	1.019	164.524	0,6 %	0,4 %
Santa Elena	1.549	308.693	0,5 %	0,6 %
País	280.437	14.483.499	1,9 %	100,0 %
Fuente: INEC, CPV 2010.				

ANEXO 6 FOTOS

