



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

**Proyecto de tesis previa la obtención del
Título de Ingeniero en Gestión Empresarial**

Título del Proyecto de Investigación

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA
INCUBADORA DE MICROEMPRESAS GAD MUNICIPAL, CANTON
EL EMPALME, AÑO 2015”**

AUTOR:

Jose Roberto Vega Adriances

Director del Proyecto de Investigación:

Ing. Fernando Suárez Núñez, M.Sc.

Quevedo – Los Ríos - Ecuador

2016

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

Yo, JOSE ROBERTO VEGA ADRIANCES, declaro que la investigación aquí descrita es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este documento, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

f. _____

JOSE ROBERTO VEGA ADRIANCES

C.C. 120452449

AUTOR

CERTIFICACIÓN DE CULMINACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

El suscrito **Ing. FERNANDO SUÁREZ NÚÑEZ, M.Sc.**, docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que el Sr. Egresado **JOSE ROBERTO VEGA ADRIANCES**, realizó el proyecto de investigación de grado del título de **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA INCUBADORA DE MICRO EMPRESAS GAD MUNICIPAL, CANTON EL EMPALME, AÑO 2015**, bajo mi dirección, cumpliendo con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

f. _____

ING. FERNANDO SUÁREZ NÚÑEZ. M.SC.
DIRECTOR DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
INFORME DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

MEMORANDO

PARA: Lcdo. Edgar Pastrano – Decano de la FCE

DE: Ing. Fernando Suárez Núñez – Tutor

ASUNTO: Informe final Urkund.

FECHA: 12-01-2016

Adjunto al presente sírvase encontrar el documento final del Proyecto de Investigación titulado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA INCUBADORA DE MICROEMPRESAS DEL GAD MUNICIPAL, CANTÓN EL EMPALME AÑO 2015", del egresado VEGA ADRIANES JOSÉ ROBERTO previo a la obtención del título de Ingeniero(a) en Gestión Empresarial el cual fue elaborado bajo mi dirección según lo asignado en la ACTA DE RESOLUCIÓN SEGUNDA con Fecha 28-06-2015, el mismo que cumple con los componentes que exige el Reglamento de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo e incluye el informe de URKUND, el cual avala los niveles de originalidad de un 92% y de similitud 8%, del trabajo investigativo.

URKUND

Document [ROBERTO.VEGA.docx](#) (D15915599)
Submitted 2015-10-29 12:29 (-05:00)
Submitted by danielbet_267@hotmail.com
Receiver ysuares@uteq@analysis.arkund.com
Message TESIS [Show full message](#)

8% of this approx. 8 pages long document consists of text present in 1 sources.

Atentamente,

Ing. Fernando Suárez Núñez
Director del proyecto de investigación



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

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Título:

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UNA
INCUBADORA DE MICROEMPRESAS GAD MUNICIPAL, CANTON
EL EMPALME, AÑO 2015”**

Presentado al Consejo Académico como requisito previo a la obtención del título de
Ingeniero en Gestión Empresarial

Aprobado por:

Ing. Miguel Herrera Vaca, M.sc.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Carlos Villacis M.sc.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Dra. Martha Arboleda Briones, M.sc.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

QUEVEDO – ECUADOR

2016

AGRADECIMIENTO

El autor deja constancia de su agradecimiento.

A la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, en cuyas aulas los maestros me dieron todo de sí para crecer en conocimientos.

A las autoridades de la Universidad.

Lcdo. Edgar Pastrano. M.Sc. Decano de la de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo.

Ing. Fernando Suárez Núñez, M.Sc. Director del proyecto de investigación

A cada uno de mis profesores que impartieran sus conocimientos para mi formación profesional.

A todas y cada una de las personas que de una u otra manera me brindaron su apoyo y ayuda para la realización de esta investigación

Jose

DEDICATORIA

A:

Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

Mi madre, por el apoyarme, por sus consejos por la motivación que me dio en el presente estudio para culminar esta importante etapa de vida y por los ejemplos de constancia y perseverancia que influirán en mí como profesional.

A mis familiares quienes son un pilar importante en mi vida por ser quienes siempre me dieron ánimos en los momentos más importantes de mi vida, también a mis amigos que cada uno ha sido la fuente de inspiración y ejemplo para la culminación de mi investigación

Jose

RESUMEN EJECUTIVO Y PALABRA CLAVES

La presente investigación se basó en realizar un estudio de factibilidad para la creación de una incubadora de microempresas en el Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón El Empalme, año 2015. Actualmente este cantón cuenta con una población 81.015 habitantes, lo cual hace atractivo para el establecimiento de algún negocio. Para encontrar la viabilidad del estudio de factibilidad se recurrió a realizar cuatro estudios los cuales son: estudio de mercado, técnico, económico y financiero, los mismos que darán la información necesaria para la toma de decisiones sobre la creación de la incubadora de microempresas. Cumpliendo con lo que manifiesta el primer objetivo de la investigación sobre la elaboración un estudio de mercado, este demostró que es alta la aceptación que tiene la población por la creación de una incubadora de microempresas debido a la demanda insatisfecha que tiene este tipo de negocio. La incubadora de microempresas EMPRODUCTIVO está ubicada en el cantón El Empalme entre la Av. Quevedo y dos de Mayo, el local contará con un espacio físico de 200 metros cuadrados. Por medio del estudio económico – financiero se obtuvo los siguientes resultado; VAN de \$ 46.001.22 dólares; TIR de 32%; Relación Beneficio – Costo de \$ 1.52 centavos, los indicadores han resultado viables para la puesta de marcha de la incubadora de microempresas EMPRODUCTIVO como se la conocerá donde hace referencia su nombre al servicio que se realizará en el cantón El Empalme

Palabra claves

- Estudio de factibilidad
- Estudio de mercado
- Estudio técnico
- Estudio económico
- Estudio financiero
- Viabilidad
- Rentabilidad
- VAN
- TIR
- Punto de Equilibrio

ABSTRACT AND KEYWORDS

This research was based on a study of feasibility for the creation of a feasibility study for the creation of an incubator of micro GADM Canton Junction, 2015. Currently the canton of El Empalme has a population of 81.015 inhabitants which it makes it attractive for establishing a business. To find the viability of the feasibility study was used to conduct four studies which are: market research, technical study, economic study and financial study, which will give them the necessary information for decision making. Manifests serving as the first objective of the research on developing a market study showed that this acceptance is high that the population by creating a micro-incubator due to unmet demand for this type of business. EMPRODUCTIVO microenterprise incubator is located on the corner of the junction between Av. Quevedo and May 2, the store will feature a physical space of 200 square meters. Through economic study - financial result was obtained as follows; they go from \$ 46.001.22 dollars: IRR of 32%; Benefit - cost \$ 1.52 cents, indicators have proven viable for the setting up of micro incubator EMPRODUCTIVO

keyword

- Feasibility study
- Market study
- Technical study
- Economic study
- Financial study
- Viability
- Cost effectiveness
- GO
- TIR
- Breakeven

ÍNDICE GENERAL

Contenido	Pág.
Portada.....	i
Certificación	ii
Autoría.....	iii
Tribunal	iv
Certificado de urkund.....	v
Dedicatoria	vi
Agradecimiento.....	vii
Resumen ejecutivo	viii
Abstract	ix
Índice general	x
Índice de tablas	xiv
Índice de gráficos.....	xv
Índice de anexos	xvi
Dublín code	xvii
Introducción.....	1
CAPITULO I. CONTEXTUALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1. Problema de investigación	4
1.1.1. Planteamiento del problema.....	4
1.1.2. Formulación del problema	5
1.2.3. Sistematización del problema.....	5
1.2. Objetivos	5
1.2.1. General	5
1.2.2. Específico	5
1.3. Justificación	6
CAPITULO II. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN	7
2.1. Marco conceptual	8
2.1.1 Estudio de factibilidad	8
2.1.2. Empresa.....	8
2.1.3. Estudio de mercado	8

2.1.3.1.	Producto	9
2.1.3.2.	Demanda	9
2.1.3.3.	Oferta	9
2.1.4.	Estudio técnico	10
2.1.4.2.	Localización	11
2.1.4.5	Ingeniería del proyecto	12
2.1.5.	Estudio económico	12
2.1.5.1.	Inversión.....	12
2.1.5.2.	Costos.....	13
2.1.6.	Estudio financiero.....	14
2.1.6.1.	Punto de equilibrio.....	14
2.1.6.3.	Ingresos	15
2.1.7.	Incubadoras de empresas	16
2.1.7.1.	Importancia de la incubación de empresas	17
2.1.7.2.	Tipos de incubadoras	18
2.2.	Marco referencial.....	20
2.2.1	Estudio de factibilidad	20
2.2.2.	Estudio de mercado.....	20
2.2.3.	El estudio técnico	22
2.2.5.	Incubadora de microempresas.....	24
2.2.5.1.	Incubadoras de microempresas y el desarrollo regional.....	24
CAPITULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN		26
3.1.	Localización de la investigación	27
3.2.	Tipos de investigación	27
3.2.1.	Exploratoria.....	27
3.2.2.	Descriptiva	27
3.2.3.	No Experimental.....	27
3.3.	Métodos de Investigación	28
3.3.1.	Analítico.....	28
3.3.2.	Deductivo	28
3.4.	Fuentes de recopilación de información	28
3.4.1.	Primaria.....	28
3.4.2.	Secundaria.....	28

3.5.	Diseño de la investigación	29
3.5.1.	Población.....	29
3.5.2.	Muestra	29
3.6.	Instrumento de la investigación.....	30
3.6.1.	Encuesta	30
3.7.	Tratamiento de los datos.	30
3.8.	Recursos humanos y materiales	30
3.8.1.	Recursos humanos	30
3.8.2.	Materiales.....	31
CAPITULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN		32
4.1.	Resultado	33
4.1.1	Estudio de mercado	33
4.1.1.1.	Identificación del producto	33
4.1.1.1.2.	Ventajas.....	33
4.1.1.1.3.	Desventajas	34
4.1.1.2.	Análisis de la demanda	34
4.1.1.3.	Análisis de la oferta	37
4.1.1.4.	Determinación de la demanda insatisfecha	39
4.1.1.5.	Análisis del precio	39
4.1.1.6.	Comercialización del producto.....	39
4.1.1.6.3.	Nombre y logotipo.....	40
4.1.2.	Estudio técnico	41
4.1.2.1.	Tamaño del proyecto	41
4.1.2.2.	Localización del proyecto	41
4.1.2.3.	Macrolocalización	42
4.1.2.4.	Microlocalización	43
4.1.2.5.	Ingeniería del proyecto	43
4.1.3.	Infraestructura	52
4.1.4.	Estudio económico	52
4.1.4.1.	Inversión	44
4.1.5.	Capital de trabajo.....	57
4.1.6.	Financiamiento	58
4.1.6.1.	Depreciaciones	58

4.1.6.2.	Ingresos	59
4.1.7.	Egresos	60
4.1.8.	Estado de pérdidas y ganancias	61
4.1.9.	Flujo de efectivo	62
4.1.10.	Punto de equilibrio.....	63
4.1.11.	Periodo de recuperación.....	64
4.1.12.	Evolución financiera.....	64
4.1.13.	Beneficio – costo	65
4.2.	Discusión	67
CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		68
5.1.	Conclusiones.	69
5.2.	Recomendaciones.	70
CAPITULO VI. BIBLIOGRAFIA		71
6.1.	Literatura citada.....	72
6.2.	linkografia	74
CAPITULO VII. ANEXOS		75
1.	Encuesta	76
2.	Tabla de amortización	77
3.	Población del Cantón El Empalme	78
4.	Población económicamente activa del cantón el empalme	79

ÍNDICE DE TABLAS

Tablas	Pág.
1. Materiales.....	31
2. Comportamiento histórico	35
3. Uso de los servicios de la incubadora de microempresas	36
4. Demanda futura	37
5. Comportamiento histórico de la oferta	38
6. Proyección de la oferta	38
7. Demanda insatisfecha	39
8. Tamaño del proyecto	41
9. Equipos de oficina	48
10. Muebles de oficina.	49
11. Materiales de oficina	49
12. Adecuación del local	53
13. Equipos de oficina	54
14. Muebles de oficina	55
15. Equipos de computación	56
16. Activos diferidos	56
17. Capital de trabajo.....	57
18. Inversión	57
19. Financiamiento	58
20. Depreciaciones	58
21. Ingresos	59
22. Egresos.....	60
23. Estado de pérdidas y ganancias.....	61
24. Flujo de efectivo.....	62
25. Punto de equilibrio	63

ÍNDICE DE FIGURAS

Figuras	Pág.
1. Población económicamente activa	34
2. Uso de los servicios de la incubadora de microempresas	36
3. Comercialización	40
4. Nombre y logotipo	40
5. Macrolocalización	42
6. Microlocalización	43
7. Flujograma	47
8. Distribución de la planta	50
9. Organigrama	51
10. Estructura de la incubadora	52

INDICE DE ANEXOS

Anexos	Pág.
1. Encuesta	76
2. Tabla de amortización	77
3. Población del Cantón El Empalme	78
4. Población económicamente activa del cantón el empalme	79

CÓDIGO DUBLÍN

Título:	Estudio de factibilidad para la creación de una incubadora de micro empresas del GAD Municipal del cantón El Empalme, Año 2015			
Autor:	Jose Roberto Vega Adriances			
Palabra clave:	Factibilidad	Ingresos	Egresos	Rentabilidad
Fecha de publicación:				
Editorial:				
Resumen:	<p>La presente investigación se basó en realizar un estudio de factibilidad para la creación de un estudio de factibilidad para la creación de una incubadora de microempresas GADM del cantón el empalme, año 2015. Actualmente el cantón de El Empalme cuenta con una población 81.015 habitantes lo cual hace atractivo para el establecimiento de algún negocio. Para encontrar la viabilidad del estudio de factibilidad se recurrió a realizar cuatros estudios los cuales son: estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico, y estudio financiero, los mismos que darán la información necesaria para la toma de decisiones. Cumpliendo como lo manifiesta el primer objetivo de la investigación sobre la elaboración un estudio de mercado este demostró que es alta aceptación que tiene la población por la creación de una incubadora de microempresas debido que por la demanda insatisfecha que tiene este tipo de negocio. La incubadora de microempresas EMPRODUCTIVO está ubicada en el cantón de El Empalme entre la Av. Quevedo y 2 de Mayo, el local contara con un espacio físico de 200 metros cuadrados. Por medio del estudio económico – financiero se obtuvo los siguientes resultado; VAN de \$ 46.001.22 dólares: TIR de 32%; Relación Beneficio – Costo de \$ 1.52 centavos, los indicadores han resultado viable para la puesta de marcha de la incubadora de microempresas EMPRODUCTIVO</p>			

	<p>This research was based on a study of feasibility for the creation of a feasibility study for the creation of an incubator of micro GADM Canton Junction, 2015. Currently the canton of El Empalme has a population of 81.015 inhabitants which It makes it attractive for establishing a business. To find the viability of the feasibility study was used to conduct four studies which are: market research, technical study, economic study and financial study, which will give them the necessary information for decision making. Manifests serving as the first objective of the research on developing a market study showed that this acceptance is high that the population by creating a micro-incubator due to unmet demand for this type of business. EMPRODUCTIVO microenterprise incubator is located on the corner of the junction between Av. Quevedo and May 2, the store will feature a physical space of 200 square meters. Through economic study - financial result was obtained as follows; They go from \$ 46.001.22 dollars: IRR of 32%; Benefit - cost \$ 1.52 cents, indicators have proven viable for the setting up of micro incubator EMPRODUCTIVO</p>
Descripción:	
URI:	

INTRODUCCIÓN

El presente estudio tiene como finalidad la creación, de una incubadora de microempresas en el cantón el empalme para el fortalecimiento de la economía, generando nuevas fuentes de empleos, ya que actual mente en el ecuador existe una inestabilidad laboral debido a la crisis económica que se atraviesa el país.

Antes de iniciar las incubadoras de microempresas, deben tomar conciencia sobre la nueva realidad económica mundial y sobre todo saber que esta situación termina afectando de manera directa, a vendedores ambulantes, microempresarios, pequeños, y medianos empresarios; la nueva situación económica afecta también a las grandes y pequeñas empresas, repercutiendo a la ciudadanía en general, sobre todo en la disminución del poder adquisitivo.

La Incubación de una empresa es el proceso de recibir y almacenar en un sitio adecuado la Información o la semilla (idea), para su incubación (constitución, estructuración y organización), y posterior madurez para obtener los beneficios económicos, culturales, sociales.

Para poner en marcha una incubadora de microempresa, esencialmente se debe consolidar todos los parámetros sociales, económicos, y tecnológicos que se engloban en un proyecto a ejecutarse cuya meta es producir y aprovechar continuamente nuevos conocimientos, evitar costosos errores de planificación temporal, ofrecer resultados lógicos y prácticos en la evaluación de las microempresas, y, brindar una metodología para planificar basada en un conjunto creciente de información cada vez más sólida.

Los modelos o tipos de Incubadoras son diversos, es decir que la idea del emprendedor debe ser dinámica, y que permita la automatización de procesos, pero no es el fin o el objetivo, por eso se denominan empresas con base de desarrollo empresarial, en las cuales se realizará un proceso de negocios basado en una infraestructura, ya que las incubadoras de servicios o agrupaciones en torno a productos claves denominadas Clúster, modelo en el cual todas las micro, pequeñas y medianas empresas relacionadas en torno a un mismo producto se ven beneficiadas por la incubadora.

Son procesos, diseñados para producir microempresas determinadas a lograr objetivos económicos y sociales. Estructuralmente, un proceso de negocio está constituido por un conjunto de actividades. Así, la actividad, como elemento básico, mediante relaciones o dependencias con otras actividades conforma la estructura de un proceso de negocio.

CAPÍTULO I
CONTEXTUALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1. Planteamiento del problema

En nuestro país los Gobiernos Autónomos Descentralizados, tienen competencias de acuerdo a lo que establece la ley para crear Centros de Desarrollo Empresarial, que se constituyen en las incubadoras del emprendimiento; sin embargo aún existe escasa o limitada difusión por parte de los GADM a través de los medios de comunicación para promover el interés de la colectividad y de quienes generan ideas de emprendimiento

La escasa o limitada información y difusión de la existencia de los Centros de Desarrollo Empresarial patrocinados por el estado a través de los gobiernos locales incide en que la cantidad de Incubadoras de Microempresas cada vez sean en un número menor; y las ideas de emprendimiento en la mayoría de los casos no sean desarrolladas, y en otros casos se implementen con perfiles muy bajos

El reto de los municipios es formar gente emprendedora, capaz de crear una actividad que genere un producto o servicio para instalar negocios, dinamizando la economía mejorando la calidad de vida de las personas y su entorno; es así que se hace imperiosa la necesidad de implementar Incubadoras de Microempresas para aportar al desarrollo socioeconómico del país

El Municipio ha creado algunas áreas de producción, que buscan diversificar la oferta de servicios en armonía con las necesidades de la comunidad local, provincial y regional, respondiendo a exigencias concretas en función de los requerimientos y necesidades de los sectores productivos, buscando con esto cubrir en parte el compromiso del gobierno nacional y local con la sociedad. Sin embargo en ciertos municipios no existe un departamento encargado de brindar el asesoramiento adecuado para la creación y desarrollo de nuevos proyectos de emprendimiento

1.1.2. Formulación del problema

¿Cómo la realización de un estudio de factibilidad para la creación de una incubadora de microempresas por parte de GAD Municipal del El Empalme incide en el crecimiento socioeconómico del cantón?

1.1.3. Sistematización del problema

- ¿Cómo un estudio de mercado permitirá identificar la existencia de la demanda de una incubadora de microempresas en el cantón El Empalme?
- ¿De qué manera el estudio técnico permitirá saber el tipo de infraestructura y equipamiento para una incubadora de microempresas?
- ¿Cómo el estudio económico – financiero determinará la rentabilidad de la presente inversión?

1.2. Objetivos

1.2.1. General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una incubadora de microempresas del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del Cantón El Empalme

1.2.2. Específicos

- Efectuar un estudio de mercado para identificar la existencia de la demanda de una incubadora de microempresas en el cantón El Empalme.
- Establecer un estudio técnico para saber el tipo de infraestructura y equipamiento de una incubadora de microempresas.
- Determinar por medio del estudio económico - financiero la rentabilidad de la inversión.

1.3. Justificación

La presente investigación permitirá tener las herramientas necesarias para la toma de decisiones, en inversión, montaje y tamaño del proyecto, que aporte a la sostenibilidad del negocio, de esta manera prestar servicio a la ciudadanía, contribuyendo con el desarrollo del cantón El Empalme

Se conoce que en el cantón El Empalme existe una población urbana creciente con una gran actividad comercial, pero no existe ninguna incubadora de microempresas que permita a los ciudadanos que desean tener un emprendimiento productivo tenga todas la asesoría necesaria para no fracasar. Por tal motivo el proyecto busca cubrir esta necesidad en el Cantón, lo que justifica plenamente la ejecución del presente trabajo.

Considerando que vivimos en una época en que las condiciones económicas día a día son más apremiantes, ya que los nuevos profesionales mayormente no generan empleo sino que buscan incorporarse al aparato burocrático, el cual se encuentra saturado casi en su totalidad; esta investigación permitirá aportar con los instrumentos adecuados para la generación de nuevas plazas de trabajo mediante el impulso a las iniciativas y el emprendimiento productivo que tenga la población del cantón El Empalme por medio del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón El Empalme

Bajo estas circunstancias se considera prioritaria la creación de un organismo que oriente a la inversión y ordenamiento de la producción a la cual denominaremos incubadora de microempresas, por lo que la presente investigación está dirigida a fomentar el desarrollo local y nacional.

CAPÍTULO II
FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. MARCO CONCEPTUAL

2.1.1. Estudio de factibilidad

(Domingo, 2010). Es el estudio que incluye los objetivos, alcances y restricciones sobre el sistema, además de un modelo lógico de alto nivel del sistema actual (si existe). A partir de esto, se crean soluciones alternativas para el nuevo sistema, analizando para cada una de estas

(Chiriboga, 2011). Plan de mercado que se propone a realizar una empresa tomando en cuenta acciones técnicas, económicas o financieras del proyecto a desarrollar, en base a hechos reales y precisos, mide los beneficios o rentabilidad del proyecto

2.1.2. Empresa

(Bustamante, 2010). La empresa es la unidad económica de producción encargada de combinar los factores o recursos productivos, trabajo, capital y recursos naturales, para producir bienes y servicios que después se venden en el mercado

(Varela, 2010). Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales para satisfacer las necesidades de bienes o servicios de los demandantes, a la par de asegurar la continuidad de la estructura productivo-comercial así como sus necesarias inversiones

2.1.3. Estudio de mercado

(Flores, 2010). Generalmente todo negocio en su primer fase inicia con la identificación de sus posibles clientes, el segmento del mercado al cual se va a llegar con el bien o servicio ofrecido, la cuantificación del volumen de ventas periódicas, la proyección de ese mercado, la definición de las características y atributos del producto, el precio, el canal de distribución más indicado, la forma como se va a dar a conocer el mercado de su existencia y las estrategias de comercialización que más se ajusta al plan de negocios

(Baca G, 2010). Tiene por objeto ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha y verificar la posibilidad de penetración del bien o servicio para cubrir el requerimiento dentro de un mercado específico, analizando variables

2.1.3.1. Producto

(Rojas, 2012). Manifiesta que es el resultado natural del proceso productivo. El estudio de mercado debe abarcar no solo las especificaciones técnicas de un producto sino todos los atributos del mismo

(Vizcarra, 2010). Un producto es todo aquello que puede ofrecerse a un mercado para su uso consumo y que además, puede satisfacer un deseo o necesidad. Abarca aspectos físicos, servicios, personas, sitios organizaciones e ideas

2.1.3.2. Demanda

(Ayala, 2010). La demanda se considera como los requerimientos de bienes o servicios que harán los habitantes o consumidores de alguna zona, que le permite cubrir sus necesidades o resolver una situación de por sí deficiente para su desarrollo

(Urbina, 2010). Mide cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda

2.1.3.3. Oferta

(Vizcarra, 2010) La oferta es la relación entre la cantidad de bienes ofrecidos por los productores y el precio de mercado actual. Gráficamente se representa mediante la curva de oferta.

(Sapag N., 2010). El termino oferta se puede definir como el número de unidades de un determinado bien o servicio que los vendedores están dispuestos a ofrecer a determinados precios

2.1.3.4. Demanda insatisfecha

(Varela, 2010). El análisis de la demanda es quizá la parte más importante del estudio de mercado, consiste en analizar el público objetivo al cual nos vamos a dirigir, conocer sus principales características, y procurar descifrar qué tan dispuesto estaría en adquirir nuestros productos o servicios.

(Sapag, 2012). Las personas logran una utilidad o satisfacción a través de la utilización de bienes o servicios. Su demanda refleja las preferencias que tenga este sobre la alternativa que le ofrece el mercado, todo esto en el marco de restricciones de los presupuestos.

2.1.4. Estudio técnico

(Domingo, 2010) El estudio técnico contribuye a obtener información de las inversiones y costos dentro de un área específica

(Díaz F, 2010). Un estudio técnico tiene por objeto delimitar las condiciones operativas para la fabricación del producto y/o prestación del servicio, especificando las materias primas y la maquinaria a emplearse (tecnología disponible), el tamaño del proyecto, la localización de la planta, la estructura de la organización, así como la cuantificación de la inversión y de los costos asociados a ella

2.1.4.1. Tamaño del proyecto.

(Sánchez, 2012). El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el proyecto de funcionamiento.

(Baca G, 2010). El tamaño del proyecto con su capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.

2.1.4.2. Localización

(Miranda, 2010) Partiendo del estudio de mercado el tamaño del proyecto, el estudio de localización permitirá establecer en forma definitiva su ubicación, buscando la maximización de utilidades y una disminución de los costos.

(Córdova, 2011). Es el análisis de las variables que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes de hecho, algunas expresar solo la toman una vez en su historia.

2.1.4.3. Macrolocalización

(Muñoz, 2010). Se la considera a la Macrolocalización como de tipo general, ya que se refiere a ámbitos de nivel nacional, regional o provincial. Esto se lo identifica en factores como: tipo de clima, conocimiento de la zona, fuentes de suministros, transporte, infraestructura, entre otros.

(Miranda, 2010). Es el primer nivel de localización y se indica con una primera aproximación identificando una región, zona, provincia probables de localización. Este nivel que se realiza en el perfil y el pre factibilidad considera criterios económicos que están incidiendo en los costos globales del proyecto.

2.1.4.4. Microlocalización

(Corzo, 2011). Se la considera a la Microlocalización de una forma más puntual o específica, una vez identificada la Macrolocalización del proyecto, se podrá identificar factores importantes como: ubicación de la materia prima, mano de obra, caminos, vías de acceso, servicios básicos, precios, entre otros.

(Sapag N, 2010). La microlocalización es la que determina el lugar específico donde se instalara el proyecto.

2.1.4.5. Ingeniería del proyecto

(Sapag N., 2010) Estudio que se relaciona con la etapa técnica; es decir, con la participación de los ingenieros en las actividades de estudio, instalación, puesta en marcha y funcionamiento del proyecto.

(Miranda, 2010). El estudio de ingeniería está orientado a buscar una función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la elaboración de un bien o en la presentación de un servicio. La tecnología ofrece diferentes alternativas de utilización y combinación de factores productivos, que suponen también efectos sobre las inversiones, los costos e ingresos determinados efectos significativos en el proyecto.

2.1.5. Estudio económico

(Murcia, 2010). El estudio económico permite determinar la rentabilidad del proyecto desde el punto de vista de la economía en su conjunto a precios sombra o de eficiencia para su efecto sobre la rentabilidad de la inversión

(García, 2010). Es el que permite ordenar y sistematiza la información de carácter monetario que proporciona las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica

2.1.5.1. Inversión

(Díaz, 2011). Es el flujo del producto destinado al aumento del stock de capital, aumentando así la capacidad productiva de un país. Con esto se deduce que la inversión es necesariamente inter temporal, pues su objetivo es aumentar la capacidad de producción en el futuro.

(Murcia, 2010). La inversión es el flujo del producto destinado al aumento del stock de capital, aumentando así la capacidad productiva de un país. Con esto se deduce que la inversión es necesariamente inter temporal, pues su objetivo es aumentar la capacidad de producción en el futuro.

2.1.5.2. Costos

(Guzmán, 2011). Representan el valor de activos entregados a cambio de obtener otros activos. El costo se distingue del gasto en el que este representa el valor del activo sacrificado para generar ingresos y se clasifican en fijos y variables.

(Backer, 2011). Los costos se clasifican de acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o produce en costos directos y costos indirectos.

2.1.5.3. Costos fijos

(Backer, 2011). Son los que permanecen constantes dentro de un periodo determinado sin importar si cambia el volumen.

(Cochran, 2010). Son aquellos que se deben efectuar aunque no se produzcan nada. Se debe poner énfasis en que los costos no son fijos hasta que se incurre en ellos.

2.1.5.4. Costos variables

(Sovero, 2010). Los costos variables de producción guardan una relación de causalidad con respecto a las fluctuaciones en el nivel de producción y por lo tanto dichos costos varían en total, cuando lo hace el nivel de producción.

(Backer, 2011). Fluctúan en relación directa a una actividad o volumen dado. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas.

2.1.5.5. Costos operacionales

(Sovero, 2010). Los costos variables de producción guardan una relación de causalidad con respecto a las fluctuaciones en el nivel de producción y por lo tanto dichos costos varían en total, cuando lo hace el nivel de producción.

(Backer, 2011). Fluctúan en relación directa a una actividad o volumen dado. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas.

2.1.6. Estudio financiero

(Hair, 2010). El estudio financiero permite establecer las premisas del modelo financiero, los presupuestos auxiliares, los estados Proforma, el costo de capital de las fuentes de fondeo y la valuación financiera del proyecto de inversión.

(Vizcarra, 2010). Es la que permite tomar en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, anota sus limitaciones de aplicación y los compara con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y muestra la aplicación de práctica de ambos.

2.1.6.1. Punto de equilibrio

(Varela, 2010). Es una técnica de análisis muy importante, empleada como instrumento de planificación de utilidades, de la toma de decisiones y de la resolución de problemas.

(Sarmiento, 2010). Indica que el punto de equilibrio representa el volumen de operación o nivel de utilización de la capacidad instalada, en el cual los ingresos son iguales a los costos. Por debajo de ese punto la empresa incurre pérdida y por arriba obtiene utilidades.

2.1.6.2. Capital de trabajo

(Ramírez, 2010). La inversión en capital de trabajo 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.

(Moreno, 2010). El capital de trabajo circulante o capital de trabajo al patrimonio de cuentas corrientes que necesiten las microempresas para atender las operaciones de producción o distribución de bienes o servicios de ambos.

2.1.6.3. Ingresos

(Kinneer, 2013). Comprende todos aquellos que inmediata y directamente implican aumento en el patrimonio y suelen ser por lo general directos e indirectos.

(Sapag N, 2010). Manifiesta que el ingreso es la influencia de activos que resulta de la venta de artículos o servicios en el curso normal de las operaciones implicando un aumento de capital.

2.1.6.4. Flujo de caja

(Malhotra, 2010). El flujo de caja es la herramienta que permite medir las inversiones, los costos y los ingresos de un proyecto, tiene como objetivo determinar cuánto efectivo neto (ingresos menos egresos) se genera por el proyecto, desde que se realiza el momento de la inversión y hasta el último período de operación del proyecto.

(Lecuona, 2013). El flujo de caja de un proyecto es un estado de cuenta que resume las entradas y salidas efectivas de dinero a lo largo de la vida útil del proyecto, por lo que permite determinar la rentabilidad de la inversión.

2.1.6.5. Valor actual neto (VAN)

(Baca U, 2011). El VAN se concibe como la ganancia obtenida en soles o dólares a valor actual. El VAN es la cantidad de dinero que ganamos en términos netos.

(Hair, 2011). El valor presente neto es una cifra monetaria que resulta de comprar el valor presente de los ingresos con el valor presente de los egresos. En términos concretos, el valor presente neto es la diferencia de los ingresos y los egresos en pesos de la misma fecha.

2.1.6.6. Tasa Interna de Retorno (TIR)

(Kloter & Hayes, 2010). La tasa interna de retorno puede definirse como el % de ganancia que obtienen los inversionistas por cada sol puesto en el negocio o que desea poner como inversión.

(Ferre, 2012). La tasa de interna de retorno es la tasa de interés que hace el valor presente neto sea igual a cero, o también, la tasa de interés que iguala el valor presente de los flujos descontados con la inversión.

2.1.6.7. Periodo de recuperación de la inversión

(Lecuona, 2013). Este método de Evaluación de Proyectos indica el Plazo en que la Inversión original se recupera con las Utilidades futuras.

(Hair, 2010). El principio en que se basa este método es que, en tanto más corto sea el plazo de recuperación y mayor la duración del proyecto, mayor será el Beneficio que se obtenga. El periodo de recuperación se calcula mediante la siguiente fórmula.

2.1.7. Incubadora de empresas

(José Luis Ramos 2012). La incubadora de empresas es la creación y desarrollo de un ambiente que permita la formación y promoción de nuevas empresas. El ambiente generado contribuye a la transferencia tecnológica desde la misma incubadora o proporcionada por una o varias empresas madrinadas.

(Augusto Alberto Nichols 2012). Las incubadoras de empresas son organizaciones que brindan soporte a jóvenes emprendedores, a quienes de este modo se les da la oportunidad de implementar sus propias ideas innovadoras y poner en marcha nuevas empresas, guiándolos en todas y cada una de las etapas de evolución hasta el momento que estén listos para sobrevivir por sus propios medios en el mercado

2.1.7.1. Importancia de la incubación de empresas

(Terranova, 2010). Una modalidad innovadora de apoyo y fomento a la pequeña y micro empresa es la denominada incubación de empresas. Este servicio se está desarrollando de distintas maneras de acuerdo a la realidad de cada país. Las incubadoras de empresas brindan servicios de asesoría especializada, capacitación e infraestructura administrativa a los pequeños y micro empresarios en forma compartida con la finalidad de consolidar el desarrollo de estas empresas.

El aporte novedoso de las incubadoras de empresas es que su política se orienta a la creación de nuevas empresas, y la formación de jóvenes empresarios. Durante la creación de empresas (fase de gestación) la población objetivo tiene una participación activa en el desarrollo de los estudios de factibilidad técnica, económica y de mercado, así como de la organización empresarial.

Las incubadoras de empresas ofrecen a las empresas en formación servicios compartidos de:

- Información
- Capacitación
- Trámites para acceder a servicios bancarios
- Organización
- Comercialización

Las incubadoras de empresas apoyan la formación de grupos iniciales y propicia el intercambio de experiencias en torno a los avances en diferentes campos especializados.

Existen muchas razones para el surgimiento del interés sobre las incubadoras:

- Existe un reconocimiento de que los nuevos y jóvenes empresarios juegan un papel importante en el proceso de generación de empleo.
- Las empresas locales "incubadas" cuentan con mayor capacidad para permanecer en el mercado, proporcionando una fuente de empleo a largo plazo.

- Existe una fuerte tendencia, en la que las incubadoras de empresas ayudan a reducir el alto nivel de fracaso de las nuevas empresas, así como revitalizar las economías locales.
- Contribuyen a un cambio en el desarrollo de una nación: en lugar de ser un desarrollo liderado por "grandes", es un desarrollo liderado por "pequeños."
- Aprovechan y desarrollan el potencial de los jóvenes, su tenacidad, su creatividad, su capacidad emprendedora y su actitud de cambio para promover nuevas empresas.
- Permite el desarrollo de productos de calidad y en cantidades adecuadas, que aseguran el futuro de los empresarios involucrados en la incubación.
- Facilita la transferencia tecnológica desde las empresas grandes a las empresas incubadas.

2.1.7.2. Tipos de incubadoras

(Terranova, 2010). Las incubadoras responden a la idea de generar empresas de alto contenido tecnológico, y orientadas de acuerdo al ambiente de la nueva economía.

En esa línea, existen, a su juicio, dos tipos de incubadoras empresariales: "start up" y "spin off". El primero está orientado a apoyar a personas, profesionales jóvenes que quieran desarrollar una actividad, para lo cual es fundamental un financiamiento público. De acuerdo a Arata, este esquema tiene como desventaja el mayor riesgo y el hecho de que normalmente son ideas desarrolladas por personas que no necesariamente tienen claro los canales de comercialización futura.

La incubadora "spin off" o aceleradores de proyectos, a entender del personero, trata sobre ideas que nacen desde empresas y que reciben financiamiento de estas mismas para el desarrollo de un nuevo producto o iniciativa.

Existe otro criterio de clasificación, que a continuación detallamos:

Los Centros Nacionales de Desarrollo Tecnológico Sectorial.- Se enfocan al dominio y generación de conocimientos especializados en tecnologías propias de un sector o actividad económica. Por ejemplo, en metalmecánica, el Centro Red Tecnológico Metalmecánico centra su acción en transferir tecnología de los procesos de manufactura en las empresas de fundición, siderurgia, bienes de capital y ensamble.

Los Centros Regionales de Productividad e Innovación.- Tienen una alta responsabilidad en el fortalecimiento de las capacidades empresariales de innovación y competitividad, el dominio de las tecnologías blandas de gestión organizacional, prospectiva tecnológica y social, inteligencia de mercados, mejoramiento continuo y productividad, aseguramiento de la calidad, creación de empresas con generación de empleo altamente calificado y conformación de clusters regionales.

Las Incubadoras de Empresas de Base Tecnológica.- Son que apoyan la creación de empresas y la generación de empleo, con altos valores agregados en conocimiento.

Los Parques Tecnológicos.- Corresponden a modelos organizacionales avanzados que potencian las empresas, centros tecnológicos y universidades, con visión futurista.

2.2. MARCO REFERENCIAL

2.2.1 Estudio de factibilidad

(Bazán, 2010). El estudio de Factibilidad “representa la posibilidad de llevar a cabo un proyecto, tomando en cuenta la necesidad identificada, los costos y beneficios del proyecto, los recursos técnicos y humanos, financiamiento, estudios de mercado, beneficiarios del proyecto”. Según la precitada Autor deben tenerse en cuenta tres objetivos fundamentales en toda elaboración de proyectos como son:

El Estudio de Mercado. Se refiere esencialmente a la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta. La cuantificación de la oferta y la demanda se obtendrá por medio de encuestas.

Estudio Técnico. Debe demostrar la viabilidad técnica del proyecto, además de demostrar y justificar cual es la alternativa que mejor se ajusta a los criterios de optimización que corresponda aplicar al proyecto. (Bazán, 2010).

Estudio Financiero y económico. Determina la manera de obtener los recursos económicos para cubrir los costos del proyecto; esto se desarrolla partiendo del análisis de costo, estimando el capital disponible, y luego estableciendo un plan de financiamiento para cubrir las necesidades totales de capital para determinar la vialidad financiera del proyecto. (Bazán., 2010).

Un estudio de factibilidad consiste en un conjunto de actividades vinculadas entre sí, cuya ejecución permitirá el logro de objetivos previamente definidos en atención a resolver un problema o necesidad previamente detectada en el medio. (Bazán, 2010).

2.2.2. El estudio de mercado

(Baca U. , 2010). Este estudio va más allá del sólo análisis de la oferta y demanda o de los precios del proyecto. Muchos costos de operación pueden pronosticarse simulando la

situación futura y especificando las políticas y procedimientos que se utilizarán como estrategia comercial, mediante el conocimiento de los siguientes aspectos:

El análisis de la demanda pretende cuantificar el volumen de bienes o servicios que el consumidor podría adquirir de la producción del proyecto. El estudio de la competencia es fundamental, para poder conocer las características de los productos o servicios que ofrecen el resto de los productores, con el fin de determinar las ventajas y desventajas que aporta dicha competencia. El análisis de la comercialización del proyecto depende de los resultados que se obtienen de los estudios del consumidor, la demanda, la competencia y la oferta.

(Caldas, 2011). La oferta consiste en conocer los volúmenes de producción y venta de un determinado producto o servicio, así como saber el mayor número de características de las microempresas que lo generan. Durante el proceso de recolección de datos frecuente que las organizaciones eviten dar información sobre sí mismos, por lo que hay necesidad de prever ciertos procedimientos o técnicas para obtener los datos o información que se requiere. Por ello, lo primero es determinar el número de productores y oferentes que intervienen en el área de influencia, es decir, nuestra competencia.

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio.

(Hernández, 2013). Considera que la demanda se puede definir como el número de unidades de un determinado bien y servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir durante un periodo determinado de tiempo y según determinadas condiciones de precio, calidad, ingresos, gustos de los consumidores.

La demanda para determinado producto, representa las diferentes cantidades que se pueden comprar a distintos precios en un tiempo determinado.

2.2.3. El estudio técnico.

(Baca, 2012). Esta parte del estudio puede subdivirse a su vez en cuatro partes, que son: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo.

El objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas de proyecto para producir el bien que se desea, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. A partir del mismo se determinarán los costos de inversión requeridos y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en él.

(Cochran, 2010). Todo proceso de fabricación o de prestación de servicios se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar, en tal sentido establecer las características del local o de la infraestructura en donde se van a llevar estos procesos de producción o de prestación de servicio, para lo cual se tiene que considerar: El área del local, Las características del techo, la pared y de los pisos y los ambientes.

(Bonta, 2010). El estudio del tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y nivel de operación que a su vez cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados. Varios elementos se conjugan para la definición del tamaño: la demanda esperada, la disponibilidad de insumos la localización del proyecto, el valor de los equipos, etc.

2.2.4. Estudio Económico – Financiero.

(Osorio, 2014). Este incluye la evaluación del tamaño del proyecto y de la localización. Tamaño del proyecto. Puede referirse a la capacidad teórica de diseño, a su capacidad de producción normal o a su capacidad máxima. La primera se refiere al volumen de producción que bajo condiciones técnicas óptimas se alcanza a un costo unitario mínimo

La capacidad de producción normal es la que bajo las condiciones de producción que se estimen, regirá durante el mayor tiempo a lo largo del período considerado al costo unitario

mínimo. La capacidad máxima se refiere a la mayor producción que se puede obtener sometiendo los equipos al máximo esfuerzo, sin tener en cuenta los costos de producción.

Con el estudio de microlocalización se seleccionará la ubicación más conveniente para el proyecto, buscando la minimización de los costos y el mayor nivel de beneficios. En la decisión de ubicación se pueden considerar los siguientes aspectos, según el tipo de proyecto.

(Miranda, 2010). El primer paso es identificar plenamente los ingresos y egresos en el momento en que ocurren. El "flujo neto de caja" es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados período por período. El principio básico de la evaluación es que el proyecto resulta recomendable en la medida que los beneficios superen a los costos

Las complicaciones se derivan normalmente de la dificultad de identificar adecuadamente los beneficios y los costos. Algunas parecen deliberadamente ocultos; otros que parecen importantes y relevantes, y de hecho, pueden no serlos. Es bien importante resaltar los elementos involucrados en el flujo de caja

Las erogaciones correspondientes a las inversiones que se realizan principalmente en el período de instalación del proyecto. (Es frecuente también considerar inversiones adicionales durante distintos períodos de la operación, encaminadas a reponer activos desgastados o aumentar la capacidad de producción)

(Ortega, 2010). Como secuela del punto anterior (solamente nos interesan los ingresos y egresos futuros), se desprende claramente que cualquier costo incurrido en el pasado "hundido" o "muerto", no tiene incumbencia alguna en la evaluación del proyecto y, en consecuencia, no deberá afectar para nada la decisión de invertir.

En ocasiones se incluyen equívocamente costos incurridos que son claramente irre recuperables. Los recursos gastados en la introducción de un producto en el mercado son costos irre recuperables, pues si el producto no se vende el gasto se pierde. Los recursos utilizados para comprar tierras en un mercado abierto de finca raíz no es un costo irre recuperable, dado que la inversión puede ser recuperada al vender el terreno.

2.2.5. Incubadoras de microempresa

(Sarmiento, 2010). La Incubadora de Microempresas es una plataforma integral para la creación y desarrollo de microempresas, que busca facilitar las herramientas y recursos necesarios para que estudiantes, egresados y comunidad empresarial, tengan mejores oportunidades de concretar y hacer crecer sus proyectos de empresa en el corto plazo.

Se considera como incubadora un espacio o ambiente en el que un nuevo emprendimiento puede ubicarse y acceder a las herramientas, recursos y relaciones que necesita para crecer y desarrollar su capacidad de sobrevivir en el mercado abierto. En este sentido la incubadora es un espacio de negocios, un ambiente que estimula la creatividad y la innovación, un lugar en que los usuarios se instalan a término, una base de apoyo para la solución de los problemas de las pequeñas microempresas en las primeras etapas de su desarrollo. Es un centro de servicios cuyo inmueble cumple la función de agrupar una masa crítica de emprendedores, favoreciendo así la sinergia entre sus actividades.

También se concibe a una incubadora como una entidad que pone a disposición de nuevos empresarios ideas innovadoras o de alto contenido tecnológico, un ambiente protegido en el que pueden desarrollarse con más seguridad que estando directamente en el mercado

La incubadora de microempresas es la creación y desarrollo de un ambiente que permita la formación y promoción de nuevas microempresas. El ambiente generado contribuye a la transferencia tecnológica desde la misma incubadora o proporcionada por una o varias microempresas madrinadas.

2.2.5.1. Las incubadoras de empresas y el desarrollo regional

(Sarmiento, 2010). Una estrategia para alcanzar el desarrollo regional son las Incubadoras de Empresa de base Tecnológica, que pueden operar dentro o fuera de un Parque Tecnológico. Esta es una opción que puede ser utilizada por todas las universidades interesadas en investigación y desarrollo.

El Parque y las Incubadoras son dos estrategias diferentes que pueden complementarse. Mientras el Parque fundamentalmente atrae las Casas-Base de las multinacionales con sus tecnologías de punta, las Incubadoras se caracterizan por la búsqueda de innovación.

Los factores de éxito de un proyecto de Incubadoras de Empresas, entre otros son:

- a) Acometer principios básicos con la incubadora como componente catalítico.
- b) Reconocer que la incubadora requiere subsidio inicial.
- c) Iniciar con encuestas de demanda, análisis de factibilidad y plan de negocios.
- d) Escoger sitio y espacios físicos que faciliten la incubación y generación de ingresos.
- e) Estructurar gobierno para minimizar interferencia, maximizar asistencia y reforzar petición y rendición de cuentas.
- f) Seleccionar, entrenar, remunerar y motivar a los administradores de las incubadoras.
- g) Seleccionar empresas que estén en sus primeras fases y que tengan potencial de crecimiento.
- h) Desarrollar un rango de servicios de: consultoría, información, desarrollo de empresas, finanzas y redes orientado a las necesidades de la empresa.
- i) Promover a la incubadora como plataforma de convergencia de soporte por universidades, parques tecnológicos y redes externas.
- j) Reingeniería para tomar ventaja del potencial de Internet para acelerar empresas relacionadas con Internet.
- k) Crear asociaciones, cámaras, clubes y otras estructuras que puedan promover el respaldo a las incubadoras.
- l) Instalar Sistemas de Información para recolección de datos que permitan el monitoreo y la evaluación del comportamiento, efectividad y sustentabilidad del proyecto.

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Localización de la investigación

La presente investigación se desarrolló en el cantón El Empalme, provincia del Guayas, con ubicación geográfica en la zona central del país dentro de las coordenadas 1°02'46"S de Latitud sur y 79°38'01"O de Longitud Occidental a una altura promedio de 100 metros sobre el nivel del mar, con una población de 74.451 según lo estipula el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC) en su censo poblacional del 2010. El cantón El Empalme se fundó el 22 de Julio de 1971 y tiene una superficie de 711km².

3.2. Tipo de investigación

3.2.1. Exploratoria

Este tipo de investigación se utilizó para realizar una encuesta a los habitantes del cantón El Empalme para conocer su preferencia sobre la creación de una incubadora de microempresas.

3.2.2. Descriptiva

Se refirió a la etapa preparatoria del trabajo, que permitió especificar los cumplimientos del estudio de factibilidad para la creación de una incubadora de microempresas en el cantón El Empalme.

3.2.3. No Experimental

Se refirió a las investigaciones relacionadas con el estudio de factibilidad y con el aspecto de los consumidores, no se modificará nada, es información real, se la obtuvo con la ayuda de la observación directa del fenómeno en estudio.

3.3. Métodos de investigación

3.3.1. Deductivo

A través de este método se utilizó el razonamiento lógico a partir de la información obtenida a través de la observación, las encuestas y demás datos aceptados como válidos; cuya aplicación sirvió en la elaboración del estudio de factibilidad para finalmente obtener las conclusiones en la investigación.

3.3.2. Analítico

Con el método analítico se obtuvo la información de las encuestas que se realizaron a los habitantes del cantón El Empalme para la elaboración del estudio de factibilidad.

3.4. Fuentes de recopilación de información

3.4.1. Primaria

Como fuente primaria se estableció una encuesta a los habitantes del cantón El Empalme la cual permitió obtener información para las expectativas de los habitantes sobre la creación de una incubadora de microempresas.

3.4.2. Secundaria

Se refirió a la obtención de la información por medio de libros, tesis, revistas, periódicos, artículos científicos, folletos acerca de incubadoras de microempresas.

3.5. Diseño de la investigación

3.5.1. Población

La población proyectada para el año 2015 según INEC para Cantón El Empalme es de 81.915 habitantes, de la cual la población económicamente activa es la siguiente 47.697

3.5.2. Muestra

DATOS.

N = Población (47.697)

n = La muestra (lo que vamos a conocer)

E² = Limite Aceptable de error (0.0025)

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

$$n = \frac{47.697}{(0.0025)(47.697 - 1) + 1}$$

$$n = \frac{47.697}{120.24}$$

$$n = \frac{47.697}{120.24}$$

$$n = 396.68$$

$$n = 397$$

3.6. Instrumento de la investigación

Encuesta

La encuesta fue aplicada a los habitantes del cantón El Empalme para recopilar toda la información necesaria sobre la creación de una incubadora de microempresas.

3.7. Tratamiento de los datos

Para el tratamiento de la información se utilizó el programa informático de EXCEL, en el cual se tabularon las encuestas tomadas a los habitantes del Cantón El Empalme, así mismo se pudo realizar las proyecciones de los ingresos, egresos, demanda y oferta que tendrá la incubadora de microempresa

3.8. Recursos humanos y materiales

3.8.1. Recursos Humanos

- ❖ Roberto Vega (Egresado)
- ❖ Ing. Fernando Suarez
- ❖ Encuestadores
- ❖ Población del cantón El Empalme

3.8.2. Materiales.

Para la realización del presente proyecto de creación de una incubadora de microempresas se necesitó los siguientes materiales los cuales se detalla a continuación.

Tabla 1.- Materiales usados para la realización del estudio de factibilidad.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Impresiones	800	0.10	80.00
Cuadernos	1	3.50	3.50
Capetas	5	1.25	6.25
Marcadores	2	0.75	1.50
Lapiceros	4	0.50	2.00
Copias	200	0.02	4.00
Anillados	8	1.00	8.00
Cd	1	1.00	1.00
Pen drive	1	10.00	10.00
Computadora	1	500.00	500.00
Internet	200	0.50	100.00
TOTAL			716.25

Fuente: Mercado

Elaborado: Autor

CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

4.1.1. Estudio de mercado

El sector donde se implementaría la incubadora de microempresas está en pleno desarrollo, crece día a día y tiene mucho que ofrecer hacia el futuro. Este proyecto pretende demostrar la viabilidad de la creación de una incubadora de microempresas donde se prestará el servicio de la incubación de las ideas de las microempresas a establecerse y la capacitación para la ejecución del proyecto.

4.1.1.1. Identificación del producto

Podemos identificar las incubadoras de microempresas como un servicio que se presta a la sociedad ya que mantiene las siguientes ventajas que son, asesoría comercial, Asesorías Marketing, Asesoría Legal, Asesoría en la Ejecución e Implementación del Plan de Negocios, Formulación de programas y proyectos de investigación, Asesoría en Desarrollo Organizacional que permitirán un desarrollo cultural y económico.

- Plan de desembolsos y ejecución.
- Seguimiento de programas o proyectos.
- Asesoría Comunicacional.
- Evaluación de Posicionamiento Comercial.

4.1.1.1.2. Ventajas.

5. Se ponen a disposición de los emprendedores conocimientos eficaces para un buen desenvolvimiento en el mercado.
6. Aportar un espacio en el que los miembros de la pyme puedan trabajar
7. Ofrecer recursos diferentes en función del perfil de la empresa. Este trato, más a pequeña escala, contribuye al rápido desarrollo del proyecto.

4.1.1.1.3. Desventajas.

5. Costo de la inversión son altos para las personas que habitan en el cantón El Empalme
6. Escasa fuente de financiamiento para la implementación de microempresas en el cantón El Empalme
7. El servicio de las incubadoras es limitado

4.1.1.2. Análisis de la demanda

Tomamos como referencia la población urbana y rural del cantón el empalme entre edades de 17 a 60 años ya que constan con capacidad y empeño de emprendimiento los cuales serán parte del auge socioeconómico en el cantón ya que podrá desarrollar su idea de creación de una microempresa con el respaldo de una institución capacidad para guiar en la creación de la misma.

Tabla 1. Población económicamente activa

EDADES	ZONA URBANA	ZONA RURAL
17-60	68.70%	22.30%

Fuentes: datos proporcionados por el INEC
Elaborado: Autor.

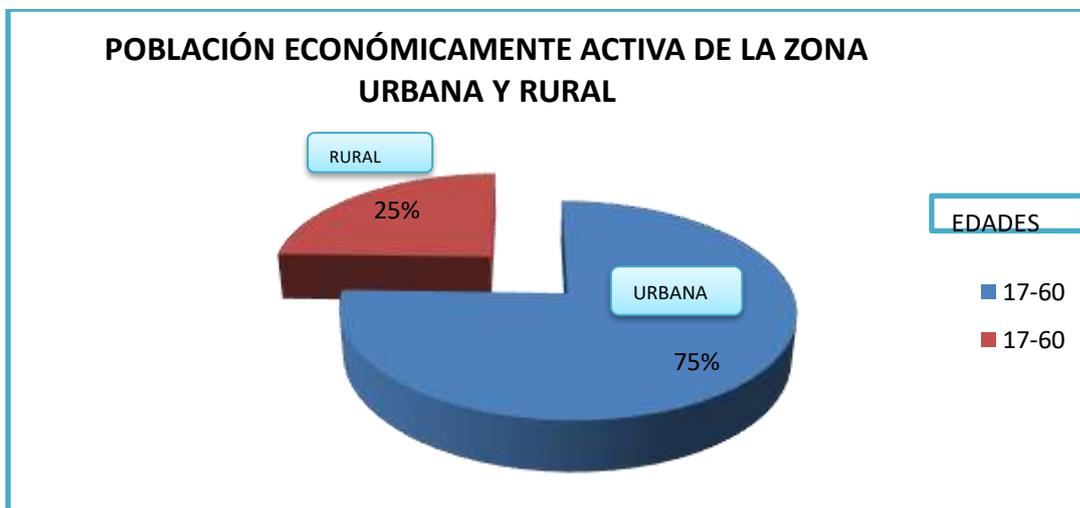


Figura. 1 población económica mente activa sectores rural y urbano.

4.1.1.1.2.1. Necesidad del servicio

La incubadora de microempresas del GAD del cantón El Empalme radica su creación debido muchas de las microempresas creadas tienden a desaparecer debido que sus propietarios no tienen el suficiente conocimiento sobre administración, negocios, contabilidad, ventas y finanzas lo cual hace de mucha importancia para las personas que desean realizar un emprendimiento productivo

4.1.1.1.2.2. Distribución Geográfica

La incubadora de microempresas estará ubicada en el cantón El Empalme la cual cuenta con una población económicamente activa de 24513 personas, la cual la hace atractiva para el establecimiento de cualquier tipo de negocio: de los cuales el 68.7% de la población habitante en el sector urbano y el restante 22.3% en los diferentes sectores rurales del cantón

4.1.1.1.2.3. Comportamiento histórico

Depende de la necesidad de la ciudadanía y se basa en la ley de la demanda para poder conocer a los emprendedores capaces de lograr nuevas microempresas.

Tabla 11. Demanda histórica

DETALLE	DEMANDA HISTORICA
2010	41748
2011	42875
2012	44033
2013	45222
2014	46443
2015	47697

Fuente: INEC

Elaborado: Autor

4.1.1.2.4. Proyecciones de la demanda

Para conocer la demanda futura que tendrá la incubadora de microempresas del GAD del cantón El Empalme se tomará como referencia a la demanda histórica de la población económicamente activa que es de 47697 personas en el 2015. Además por medio de las encuestas realizadas se determinó que el 94% de las personas encuestadas tienen la disposición por adquirir los servicios de la incubadora de microempresas. Por lo que se determinará de la siguiente manera la demanda actual:

Tabla 9. Uso de los servicios de la incubadora de microempresas

RESPUESTAS	FRECUENCIAS	PORCENTAJE
Si	373	94%
No	24	6%
TOTAL	398	100%

Fuente: Encuesta población cantón El Empalme

Elaborado: Autor



Figura 9. Uso de los servicios de la incubadora de microempresas

Tabla 12. Demanda futura

DETALLE	DEMANDA FUTURA
2016	47.749
2017	50.853
2018	54.616
2019	57.679
2020	61.428

Fuente: INEC206

Elaborado: Autor

La demanda futura se la determino por medio del porcentaje de crecimiento determinado en la demanda histórica que ha tenido el cantón El Empalme del 2.7%

4.1.1.3. Análisis de la oferta

La oferta de la creación de una incubadora de microempresas que presta el servicio de receptar ideas ayuda a fomentar la actividad emprendedora, en la provincia y en el cantón, la misma que se crea mediante convenio con el GAD del cantón el empalme, ya que por medio de esta entidad daremos todo el respaldo y capacitación para la creación de la microempresa, cuando se realizó las encuesta se pudo verificar una total aceptación de la incubadora.

4.1.1.3.1. Números de oferentes y localización

Por medio del estudio de campo que se recurrió a la Cámara del comercio y al GAMD del cantón El Empalme se pudo conocer no cuenta con ninguna incubadora de microempresas que preste los servicios de capacitaciones y apoyo a emprendimientos productivos en el cantón El Empalme, por lo cual la oferta actual para el proyecto será de cero

4.1.1.3.2 Importancia de la oferta

La oferta se la considera importante en el mercado debido que las microempresas incubadoras podrán mejorar continuamente por lograr captar la mayor parte de clientes que estén en busca de los servicio

4.1.1.3.3. Calidad de la oferta

Como se determinó que en el cantón El Empalme no existe oferta no se puede medir la calidad de su servicio

4.1.1.3.4. Comportamiento histórico de la oferta

Tabla 13. Oferta histórica

DETALLE	OFERTA HISTORICA
2010	0
2011	0
2012	0
2013	0
2014	0

Fuente: INEC

Elaborado: Autor

4.1.1.3.5. Proyecciones de la oferta

Tabla 14. Oferta futura

DETALLE	OFERTA FUTURA
2016	0
2017	0
2018	0
2019	0
2020	0

Fuente: INEC

Elaborado: Autor

4.1.1.4. Determinación de la demanda insatisfecha del proyecto

La demanda insatisfecha del mercado se determinó que es negativa por lo cual en el cantón El Empalme existe la necesidad por la creación de una incubadora de microempresas debido que no se cuenta actualmente

Tabla 15. Demanda insatisfecha

DETALLE	OFERTA	DEMANDA	DEMANDA INSATISFECHA
2016	0	47749	-47749
2017	0	50853	-50853
2018	0	54616	-54616
2019	0	57679	-57679
2020	0	61428	-61428

Fuente:

Elaborado: Autor

4.1.1.5. Análisis del precio

El precio de las asesorías y capacitaciones que brindará la incubadora de microempresas, será mediante un aporte mensual de los clientes de \$ 1,50, así registrando un aporte anual de \$ 18.00 por cada persona que desee el servicio ya al momento de solicitarlo se firmara un contrato donde la incubadora de microempresa estará dando asesoramiento por un tiempo mínimo de un año

4.1.1.6. Comercialización

El plan de la comercialización, que el servicio de incubación de ideas llegue de manera directa a los emprendedores donde se podrán establecer condiciones óptimas para el beneficio de las dos partes afín de poder satisfacer las necesidades de los usuarios

4.1.1.6.1. Promoción

Para la promoción se realizará estrategias publicitarias a través de los medios de difusión más utilizados como radio, prensa escrita y televisión en donde se pueda hacer conocer a la población del cantón El Empalme sobre el servicio que brindará la incubadora de microempresas del GADM del cantón El Empalme.

4.1.1.6.2. Canales de comercialización

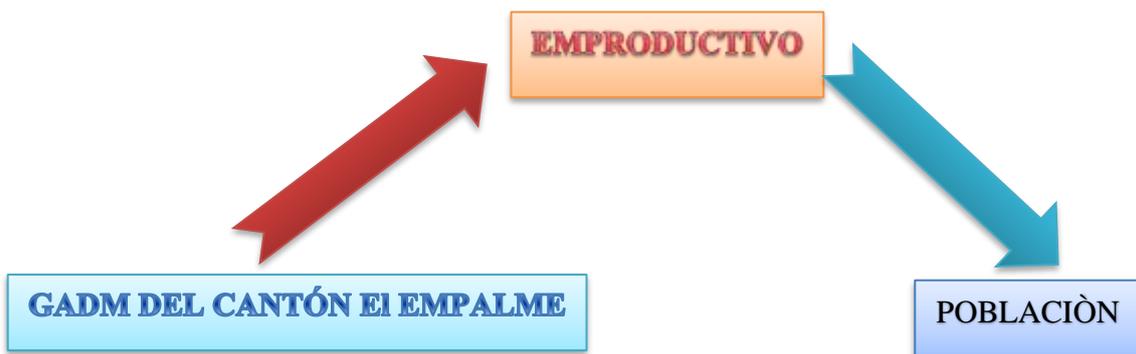


Figura 10. Comercialización del servicio

Los canales de comercialización se contempla de la siguiente manera: El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón El Empalme será el ejecutor del proyecto para posterior este servicio ser brindado por la incubadora de microempresas emprendimiento productivo “EMPRODUCTIVO” que será la intermediaria y por último éstos ofrecidos a la población del cantón El Empalme

4.1.1.6.3. Nombre y logotipo



Figura 11. Nombre y logotipo

4.1.2. Estudio técnico

Luego de haber establecido mediante el estudio de mercado la existencia de demanda insatisfecha, es importante la utilización del, es decir, el saber cómo hacerlo, con el fin de especificar: dónde, cuándo, cuánto, cómo y con qué ofrecer el producto, buscando obtener buena calidad, que satisfaga la necesidad del cliente.

4.1.2.1. Tamaño de proyecto.

Al ser un proyecto económico comercial, para establecer su tamaño se parte de la capacidad de alcance a cubrir una parte de la demanda insatisfecha, determinada en el estudio de mercado.

DETALLE	DEMANDA INSATISFECHA	%	TAMAÑO
2016	47748	10%	4.775
2017	50853	10%	5.085
2018	54616	10%	5.462
2019	57679	10%	5.768
2020	61428	10%	6.143

Fuente:

Elaborado: Autor

4.1.2.2. Localización del proyecto

La localización óptima de un proyecto, contribuye a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital, con la finalidad de obtener el costo unitario mínimo.

- En base al estudio de mercado se llegó a determinar que las instalaciones del GAD es el sitio adecuado para comercializar nuestro servicio.
- No existe competencia como en la ciudad.
- La demanda insatisfecha es aceptable.
- Una instalación adecuada y cómoda, que permita un adecuado proceso de incubación de la idea.
- Se debe contar con adecuada estructura organizacional.

4.1.2.3. Macrolocalización

El Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón El Empalme se encuentra Ubicado en la Provincia del Guayas, ocupa el extremo Norte, está localizado en la siguiente posición astronómica: 1° 3 minutos de Latitud Sur y 79° con una población de 81.915 habitantes y con una superficie de 1.194 km².



Figura 13. Macrolocalización

4.1.2.4. Microlocalización

La oficina de la incubadora de microempresa del Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal del cantón El Empalme tendrá su oficina en el centro del cantón entre la Av. Quevedo y dos de Mayo

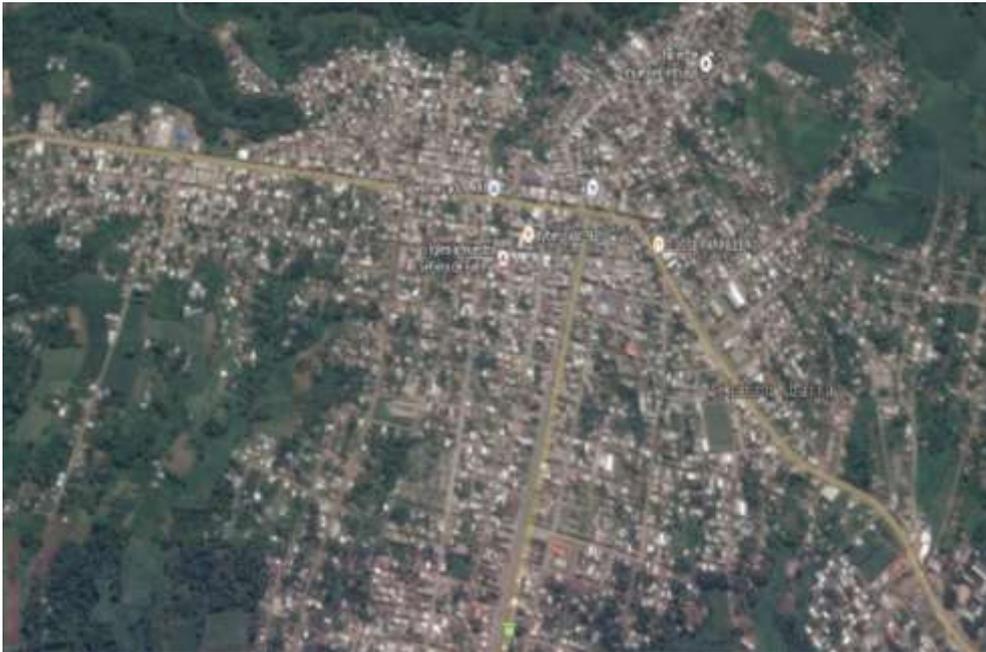


Figura 14. Microlocalización

4.1.2.5. Ingeniería del proyecto

Es importante tener en cuenta que para establecer los diferentes niveles de producción, se debe analizar aspectos como los procesos, características y los recursos necesarios, identificando las actividades técnicas relacionadas con el equipo, la planta, dimensiones, capacidad, materias primas, etc.

4.1.2.6. Descripción del servicio

La incubadora de microempresas se articulará a través de los siguientes servicios brindados:

- Servicios de Secretaria y Comunicaciones
- Servicios de Recepción y secretaria
- Recepción de llamadas, fax, visitas y correo.
- Fotocopias.
Servicio de Comunicaciones
- Servicio de Fax
- Central telefónica
- Mensajería y Cafetería
- Conexión a Internet
- Página web y uso de internet
- Servicios de local y mantenimiento
- Áreas para oficinas, negocios.
- Instalación eléctrica y red de datos.
- Servicios locativos
- Sala de reuniones y de capacitación con equipamiento para proyección.
- Limpieza de áreas comunes.
- Seguridad.
- Seguridad y vigilancia en distintos horarios.
- Servicios de información y negocios
- Servicios de Información empresarial y relacionamiento externo
- Acceso informático a centros de información de negocios nacionales e internacionales.
Curso básico de comercialización.
- Servicios de Asistencia técnica y capacitación.
- Servicio de búsqueda de financiación
- Asesoramiento sobre la financiación de los proyectos empresariales.

4.1.2.7. Proceso de generación del servicio

Pre-incubación, (3 meses).- Durante esta etapa los emprendedores aprenden a desarrollar su plan de negocios, ofreciéndoles todas las herramientas necesarias para que puedan concretar y plasmar su idea en este, donde la calidad, profesionalismo y el espíritu emprendedor sea un sello distintivo. Por lo que la capacitación empresarial, asesoría, enlaces de negocios y la vinculación son de vital importancia durante el proceso de aprendizaje del emprendedor.

Para el cumplimiento de lo antes expuesto, se debe realizar:

- Investigación de las necesidades de la región o sector donde se constituirá la incubadora, o en su defecto, en base a las deficiencias o necesidades del país.
- Realización de talleres de formación de emprendedores.
- Convocatoria a concurso de ideas.
- Pre-selección de las mejores ideas con perspectivas de ser incubadas.
- Convocatoria a presentación de perfiles de proyecto entre los grupos o personas preseleccionados.
- Selección de los proyectos que formarán parte de la etapa de incubación.

Incubación (5 meses).- Una vez que el emprendedor haya desarrollado su idea en un plan de negocios definido y aprobado, las ahora empresas en incubación reciben todo el soporte para que esta tenga las facultades y habilidades indispensables para el desarrollo, operación y consolidación de su empresa, a través de una serie de servicios integrales que van desde una instalación física hasta un soporte empresarial (capacitación empresarial, tutorio personalizado, asesorías especializadas, entre otros).

Para ello es importante:

- Desarrollo de infraestructura física y de comunicaciones para el proyecto.
- Entrenamiento general en diferentes áreas, tales como, financiera, administrativa, legal, comercio exterior, etc.
- Soporte en el desarrollo del plan de negocios.

- Entrenamiento específico, asistencia y evaluación continua del incubado.
- Revisión final y aceptación del plan de negocios.

Post-incubación (6 meses).- Es cuando la empresa emprende su desarrollo y crecimiento fuera de la Incubadora Física de Empresas, en la que el apoyo ofrecido es una capacitación empresarial especializada, tutorio personalizado, además de un diagnóstico empresarial por parte de un organismo público o privado, entre otros servicios (considerando sobre todo el caso de empresas en incubación física, ya que para las empresas virtuales, esta fase se va viviendo conforme concluyen su etapa de incubación).

Básicamente comprende:

- Seguimiento a los incubados y determinación de las necesidades de asistencia técnica que tenga cada uno de ellos.
- Asistencia técnica al inicio de las actividades de producción, comercialización y exportación.
- Evaluación de los índices de administración e impactos generados por los proyectos incubados.

4.1.2.8. Flujograma

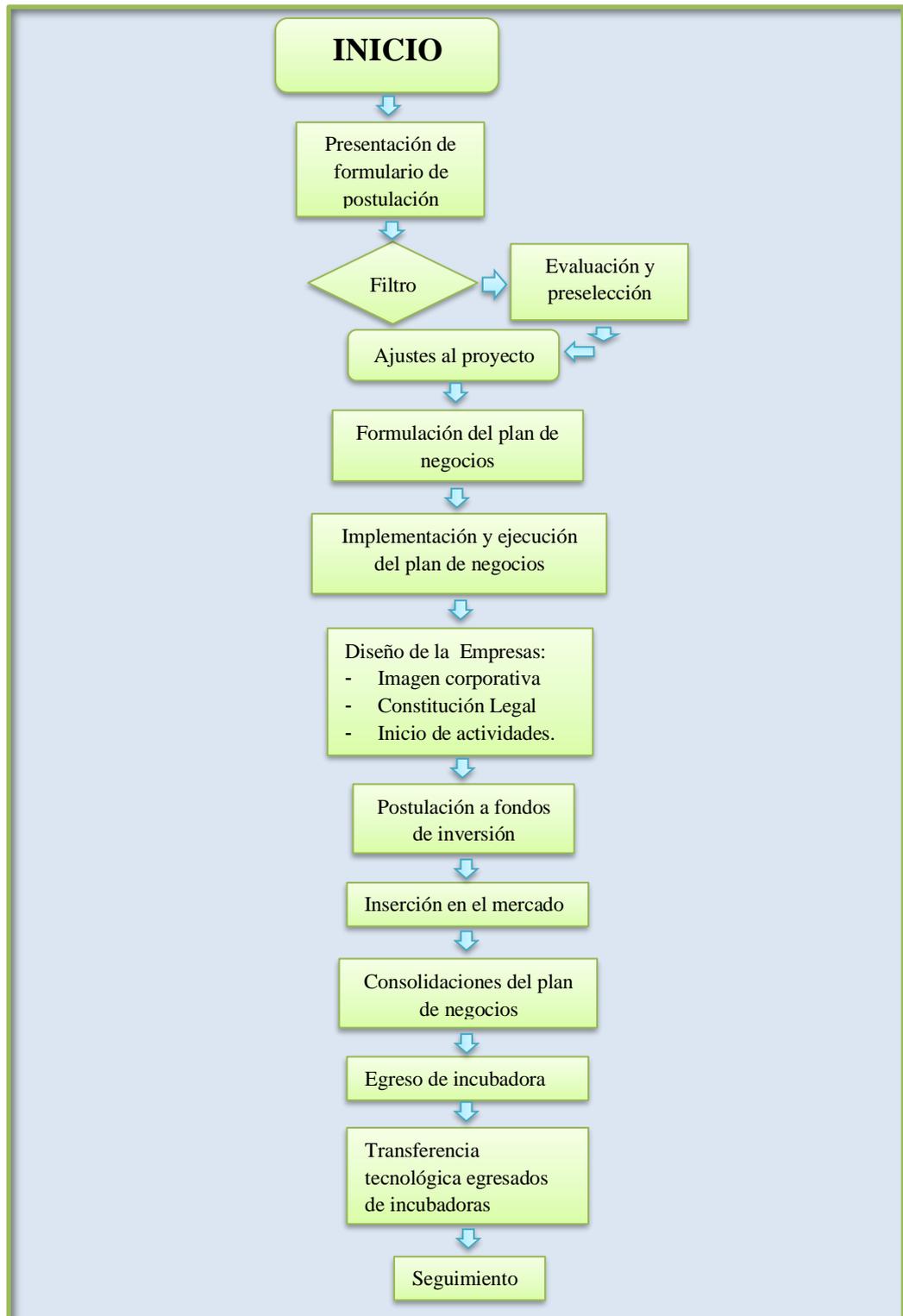


Figura 15. Proceso de generación del servicio

4.1.2.9. Infraestructura

La incubadora de microempresas funcionara en un local de propiedad del GADM. Que consta con las siguientes medidas 10 metros de frente y 20 metros de profundidad que da un total de 200 metros cuadrados de construcción, además contara con las siguientes instalaciones:

- Sala de capacitaciones
- Bodega
- Sala de reuniones
- Cuatro oficinas
- Baños

4.1.2.10. Equipos de oficina.

Los equipos de oficina están compuestos de computadoras, teléfonos, impresoras con escáner. Formando parte del ambiente de la misma; sin embargo, es necesario tomar en cuenta la evolución tecnológica ya que cambian constante mente su capacidad de procesar y almacenamiento.

4.1.2.10.1. Cuadro de Equipos de computación.

DESCRIPCIÓN	CANT.	CARACTERÍSTICAS
Laptop	3	Es de fácil transportación, posee un microprocesador, La Memoria, RAM, disco duro, es un dispositivo de almacenamiento magnético y dos puertos USB y un FireWire
Computadoras de escritorio	5	Esta computadora se mantiene fija en la oficina posee un microprocesador, La Memoria, RAM, disco duro, es un dispositivo de almacenamiento magnético y 4 puertos USB y un FireWire posee
Impresora laser	2	Velocidad de impresión, Calidad de impresión, Bajos costo en consumible,
Impresora multifunciones	1	Impresión, copia, escaneado, Conveniente puerto USB
Infocus	1	Capacidad inalámbrica para permitir la máxima libertad a la hora de hacer proyecciones, rápida instalación y operación intuitiva.

Fuente: Internet

Elaboración: Autor.

4.1.2.10. 2. Muebles de oficina.

DESCRIPCIÓN	CANT.	CARACTERÍSTICAS
Escritorio	5	Contiene bandeja de teclado tres cajones un espacio inferior para el CPU espacio para la impresora,
Escritorio gerencial	1	Tiene forma de una (L) bandeja para el teclado cuatro cajones espacio para la impresora y el CPU
Mesa de reuniones	1	La mesa es redonda capacidad para 12 personas de madera fina teca
Archivador gerencial	1	Los archivadores constan con cinco cajones de metal y con llave de seguridad
Archivadores	4	constan con seis cajones de metal y con llave de seguridad
Sillón gerencial	1	Sistema basculante por perilla para variación de ángulos de inclinación de respaldo-asiento giratorio
Silla tipo escritorio	6	Lasilla es giratoria confortables inclinarle
Sillas para mesas de reuniones	6	giratorias con llantas y confortables
Sillas atención a usuarios	12	fijas acojinadas
Pizarra	1	Acrílica para marcadores
Counter recepción	1	madera pdf con metal amplio para el recibimiento de los clientes

Fuente: Internet

Elaboración: Autor.

4.1.2.10. 3. Materiales de oficina.

DESCRIPCIÓN	CANT.	CARACTERÍSTICAS
Marcadores	24	Los marcadores son de color azul y negro de marca big
Remas de papel	24	Las remas son de tamaño A4 medida especial para las impresoras
Borradores	12	Los borradores son blancos de marca pelikan
Lapiceros	12	Los lapiceros son azules, negro de punta fina marca big
Lápices	12	Los lápices son tipo H1 especiales para dibujo y escritura
Liquid paper	4	El liquid peper es blanco de marca big
Sacapuntas	6	Es metálico
Grapadoras	4	Son metálicas recubiertas con base plantica

Fuente: Internet

Elaboración: Autor.

4.1.2.10. 4. Tecnología.

En el ámbito tecnológico existe constante innovación, la cual permite aprovechar el tiempo, dándonos mayores oportunidades de crecimiento a las empresas y microempresas, ya que nos ayuda a reducir costos futuros.

4.1.2.11. Distribución de la planta

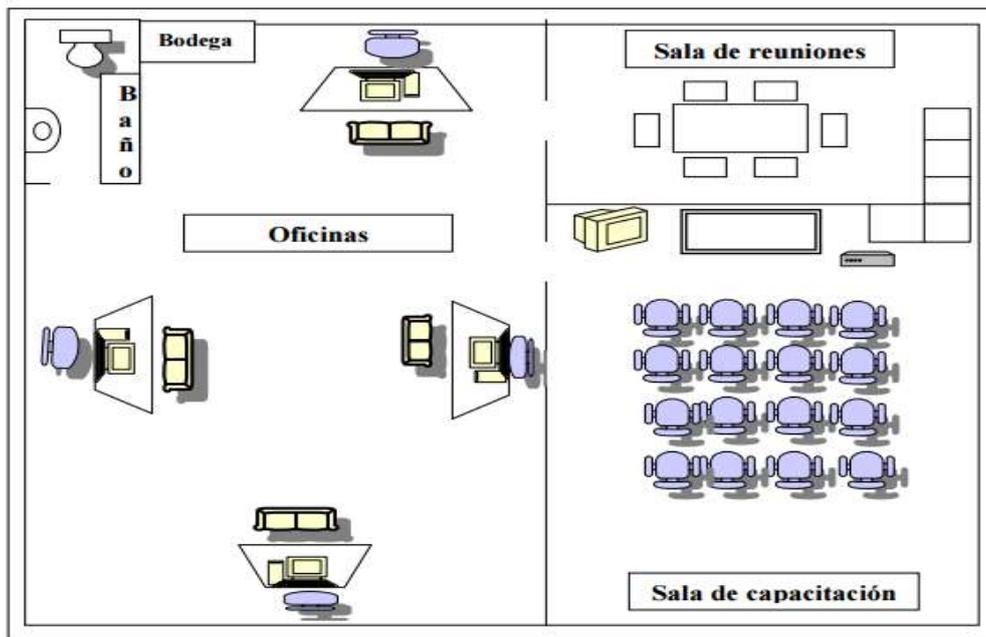


Figura 16. Estructura del local

En cuanto al desplazamiento hacia las oficinas de la incubadora de microempresas existen vías de tránsito en buen estado, para el caso de vehículos particulares de los clientes y paraderos para la transportación pública de buses que realizan sus recorridos diarios por el sector.

La distribución interna de la incubadora constara de la siguiente manera una sala de reuniones, sala de capacitaciones, oficinas, bodega donde se guardara materiales tales como hojas carpetas marcadores etc. Y baño

4.1.2.12. Recursos humanos

Al inicio las actividades se necesitan contar con el apoyo del siguiente talento humano, un líder de proyecto (jefe del departamento de desarrollo productivo), dos asesores, un analista, una secretaria, ya que son muy importante para el desenvolvimiento de la incubadora con el cual se desarrollara un buen ambiente de trabajo

4.1.2.12.1. Organigrama

El organigrama representa de forma gráfica los distintos niveles de jerarquía de la empresa y la relación que existe entre ellos, debe ser fácil de comprender y sencillo de utilizar

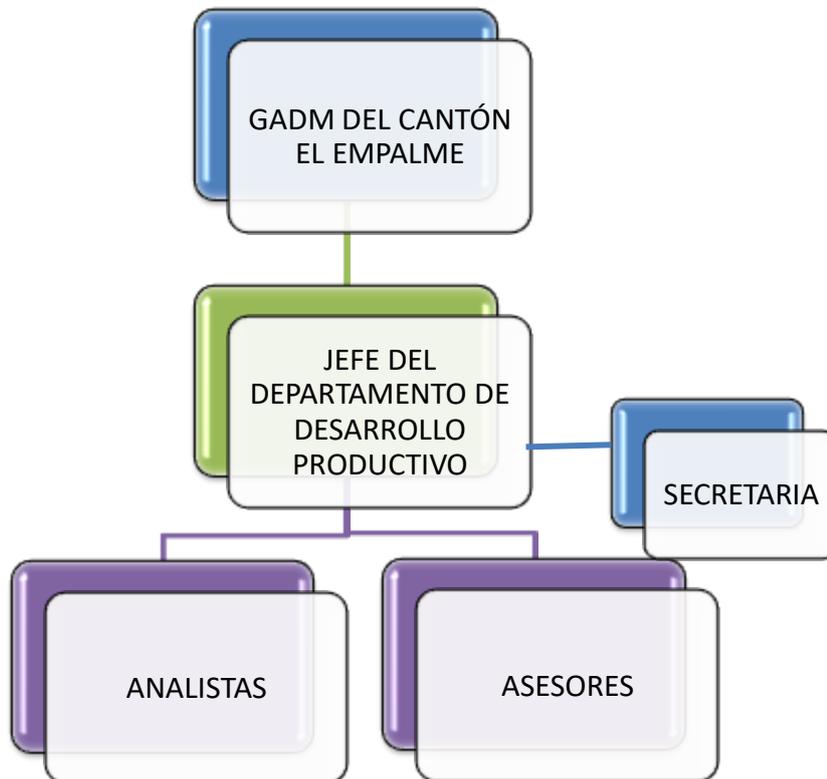


Figura 17. Estructura organizacional

JEFE DE DEPARTAMENTO

- Establecer las estrategias de publicidad y comercialización del servicio
- Analizar los proyectos de inversiones que se puedan emprender
- Hacer cumplir con las políticas y reglamentos que se establezcan para las microempresa
- Realizar reuniones de trabajo con los trabajadores y emprendedores

SECRETARIA

- Ordenar toda la información financiera y económica
- Receptar los mensajes y llamadas de los usuarios
- Receptar las recomendaciones de los usuarios
- Presentar periódicamente informes sobre el desarrollo de las microempresas

ASESORES Y ANALISTAS

- Serán las personas quienes realicen las asesorías a las personas que desean realizar emprendimientos productivos
- Impulsaran el desarrollo productivo mediante estrategias financieras.

4.1.3. Infraestructura – adecuación del local

La infraestructura o adecuación del local se establece de la siguiente manera, oficina gerencial salón de capacitación, sala de recepción para los cliente, aire acondicionado, agua potable, luz, teléfono, estacionamiento.

4.1.4. Estudio económico

Al analizar la existencia de un mercado potencial, en el cual se va a ofrecer el producto, y al no existir problemas para el desarrollo del proyecto, el estudio económico busca establecer el monto necesario de recursos, el costo total de operación e indicadores que servirán de base para la evaluación financiera del proyecto.

4.1.4.1. Inversión

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto se pueden agrupar en tres tipos: activos fijos, activos intangibles y capital de trabajo.

4.1.4.2. ACTIVOS FIJOS

Los activos fijos son todos los bienes que posee la empresa ya sean tangibles o intangibles que no se pueden convertir en dinero a corto plazo, y normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a ventas.

4.1.4.2.1. Local.

Es el espacio físico donde funcionarán las oficinas de nuestra empresa las cuales se distribuirán de la siguiente manera, La distribución interna de la incubadora constará de una sala de reuniones, una sala de capacitaciones, tres oficinas, una bodega donde se guardara materiales tales como hojas, carpetas, marcadores etc. Y dos baños.

4.1.4.2.1.1. Adecuación del local.

La infraestructura donde funcionara la incubadora de microempresas se realizara algunas adecuaciones, tales como pintura, implementación de Cielo Razo, y otras adecuaciones Etc.

Tabla 15. Adecuación del local

DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR	TOTAL
Pintura	5 Galones	15	75.00
Cielo Razo	9 Dólares el metro	200	1.800.00
Gastos de mano de obra	8 Días	25	200.00
Gastos adicionales	10	25	250.00
TOTAL			2.325.00

Fuente: Mercado

Elaboración: Autor.

4.1.4.2.2. Equipo de oficina

Los equipos de oficina son importantes en las empresas ya que se los utiliza frecuentemente y están compuestos por, teléfono, calculadora, dispensador de agua, centrales telefónicas, etc.,

Tabla 16. Equipo de oficina

DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR	TOTAL
Central telefónica	1	450.00	450.00
Teléfono	3	50.00	150.00
Calculadora	5	50.00	250.00
Dispensador de agua	1	130.00	130.00
TOTAL			980.00

Fuente: Mercado

Elaboración: Autor.

4.1.4.2.3. Muebles de oficina.

Son los diseñados exclusivamente para trabajo en casa u oficina ya que facilitan las actividades a desempeñarse en ellos.

Tabla 17. Muebles de oficina

DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR	TOTAL
Escritorio	5	130.00	650.00
Escritorio gerencial	1	220.00	220.00
Mesa de reuniones	1	250.00	250.00
Archivador gerencial	1	150.00	150.00
Archivadores	4	100.00	400.00
Sillón gerencial	1	120.00	120.00
Silla tipo escritorio	6	40.00	240.00
Sillas para mesas de reuniones	6	35.00	210.00
Sillas atención a usuarios	10	25.00	250.00
Pizarra	1	80.00	80.00
Counter recepción	1	200.00	200.00
TOTAL			2.770.00

Fuente: Mercado

Elaboración: Autor.

4.1.4.2.4. Equipo de computación.

Los equipos de computación están compuestos de computadoras, teléfonos, impresoras con escáner. Formando parte del ambiente de la misma; sin embargo, es necesario tomar en cuenta la evolución tecnológica ya que cambian constante mente su capacidad de procesar y almacenamiento.

Tabla 18. Equipo de computación

DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR	TOTAL
Laptop	3	800.00	2.400.00
Computadoras de escritorio	5	500.00	2.500.00
Impresora laser	2	250.00	500.00
Impresora multifunciones	1	300.00	300.00
Infocus	1	850.00	850.00
TOTAL			6.550.00

Fuente: Mercado

Elaboración: Autor.

4.1.4.2.5. ACTIVOS DIFERIDOS.

Los activos diferidos representan costos o gastos que a su vez facilitan el mejoramiento y el buen desempeño de la empresa.

Tabla 19. Activos intangibles.

DESCRIPCIÓN	VALOR	TOTAL
Software	1.300.00	1.300.00
Licencias software	500.00	500.00
Gastos de constitución	350.00	350.00
Permisos	250.00	250.00
TOTAL		2.400.00

Fuente: Mercado

Elaboración: Autor.

4.1.5. CAPITAL DE TRABAJO

Es la capacidad que tiene la microempresa para llevar a cabo las actividades económicas con normalidad en un corto plazo.

Tabla 20. Capital de trabajo

DESCRIPCIÓN	MENSUAL	ANUAL
Sueldos y salarios	3.361.73	40.340.76
Servicios básicos	100.00	1.200.00
Suministro de limpieza	475.00	5.700.00
Suministro de oficina	972.20	11.666.40
TOTAL		58.907.16

Fuente: Ministerio del trabajo

Elaboración: Autor.

4.1.5.1. TOTAL DE INVERSIÓN

Tabla 21. Inversión

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Activos fijos	12.625.00
Activos diferidos	2.400.00
Capital de trabajo	58.907.16
TOTAL	73.932.16

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: Autor.

4.1.6. Financiamiento

El financiamiento bancario se lo realizará mediante un crédito a una entidad bancaria del estado como es la Corporación Financiera Nacional a una tasa del 10.5% a 60 meses

Tabla 22. Financiamiento

DETALLE	%	VALOR
Financiamiento bancario	80%	59.145.73
Aporte del GAD	20%	14.786.43
TOTAL	100%	73.932.16

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: Autor.

4.1.6.1. Depreciaciones

$$\text{DEPRECIACIÓN ANUAL} = \frac{\text{VALOR DE ADQUISICIÓN} - \text{VALOR RESIDUAL}}{\text{AÑOS VIDA UTIL}}$$

Tabla 23. Depreciaciones

DESCRIPCIÓN	Valor Adquisición	Año Vida útil	Valor Residual	TOTAL
Equipo de oficina	1.195.00	5	5%	227.05
Equipo de Computación	6.550.00	5	10%	1.179.00
Muebles de oficina	3.082.00	10	10%	277.38
TOTAL				1.683.43

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: Autor.

4.1.6.2. Ingresos

El costo que tendrán que cancelar los clientes de la incubadora de microempresas por el servicio será de \$18.00 anuales por persona que desee el servicio el cual tendrá el derecho del uso de las instalaciones para asesoría por el tiempo estipulado en el contrato, y se estima que el 10% de la demanda insatisfecha que existente en el cantón El Empalme demande el servicio durante un año

Tabla 24. Ingresos anuales.

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Costo de asesoría anual	18.00 dólares
Tamaño del proyecto	4.775 personas
TOTAL	85.950.00

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: Autor.

Tabla 25. Ingresos Proyectados

DESCRIPCIÓN	TOTAL
2016	85.950.00
2017	94.545.00
2018	104.000.00
2019	114.400.00
2020	126.540.00

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: Autor.

4.1.7. Egresos

Tabla 26. Proyecciones de egresos

DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	2016	2017	2018	2019	2020
Gastos fijos					
Sueldos y Salarios	40.340,70	42.357,74	44.475,62	46.699,40	49.034,37
Servicios Básicos	100,00	105,00	110,25	115,76	121,55
Suministros de oficina	972,20	1.020,81	1.071,85	1.125,44	\$1.181,72
Suministros de limpieza	475,00	498,75	523,69	549,87	577,37
Depreciación	1.683.43	1.767.60	1.855.98	1.948.78	2.046.22
Amortización	16.189.49	16.189.49	16.189.49	16.189.49	16.189.49
Total de gastos fijos	59.760.12	61.939.39	64.226.88	66.628.74	69.150.72
Gastos variables					
Contrato limpieza	1.000,00	1.050,00	1.102,50	1.157,63	1.215,51
Total de gastos variables	1.000,00	1.050,00	1.102,50	1.157,63	1.215,51
TOTAL DE EGRESOS	61.760.12	64.039.39	66.431.88	68.944.00	71.581.74

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: Autor.

4.1.8. Estado de pérdidas y ganancias

Tabla 27. Estado de pérdidas y ganancias

DESCRIPCIÓN	AÑOS				
	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos	85.950.00	90.247.50	94.759.88	99.497.87	104.472.76
Egresos	61.760.12	64.039.39	66.431.88	68.944.00	71.581.74
Utilidad bruta	24.189.88	26.208.11	28.328.00	30.553.87	32.891.02
15% de utilidad de participación empleados	3.629.83	3.931.22	4.249.20	4.583.08	4.933.65
Utilidad antes de impuestos	20.530.05	22.276.89	24.078.80	25.970.79	27.957.37
25% Impuesto a la renta	5.132.51	5.569.22	6.019.70	6.492.70	6.989.34
UTILIDAD NETA	15.397.54	16.707.67	18.059.10	19.478.09	20.968.03

4.1.9. Flujo neto de caja

Tabla 28. Flujo de efectivo

DESCRIPCIÓN	AÑOS					
	0	2016	2017	2018	2019	2020
Ingresos		85.950.00	90.247.50	94.759.88	99.497.87	104.472.76
Total de Ingresos		85.950.00	90.247.50	94.759.88	99.497.87	104.472.76
Egresos						
Inversión inicial	-	73.932.16				
Gastos administrativos		40.340.76	42.357.98	44.475,88	46.699,67	49.034,66
Amortización		16.189.49	16.189.49	16.189.49	16.189.49	16.189.49
Depreciaciones		1.683.43	1.683.43	1.683.43	1.683.43	1.683.43
Total de egresos	-	73.932.16	58.213.68	60.230.90	64.572.59	66.907.58
FNE	-	73.932.16	27.736.32	30.016.60	34.925.28	37.565.18

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: Autor.

4.1.10. Punto de equilibrio

Cuadro 29. Punto de equilibrio

DETALLE	VALORES
Egresos	61.760.12
Costo variables	1.000.00
Costo fijo	60.760.00
Ingresos	85.950.00
PUNTO DE EQUILIBRIO	75.040.08

Fuente: Estudio de mercado

Elaboración: Autor.

$$PE = \frac{\text{COSTO FIJO}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\text{INGRESOS}}}$$

$$PE = \frac{60.760.00}{1 - \frac{1.000.00}{85.950.00}}$$

$$PE = \frac{60.760.00}{1 - 0.011660448}$$

$$PE = \frac{60.760.00}{0.98833965}$$

$$PE = 61.476.84$$

4.1.11. Periodo de recuperación

$$PRI = a + \frac{(b - c)}{d}$$

$$PRI = 3 + \frac{(34.925.28 - 85.950.00)}{32.411.08}$$

$$PRI = 2 + \frac{51.024.72}{32.411.08}$$

$$PRI = 2 + 1.57.429867$$

$$PRI = 3.57429867$$

Como resultado el Periodo de Recuperación de la Inversión es en tres años, cinco meses y un día (2 años, 5 meses y 1 día).

4.1.12. Evaluación financiera

4.1.12.1. Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = -I \left(\frac{FNE}{(1+i)} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5} \right)$$

$$VAN = -73.932.16 \frac{27.736.32}{(1+10.5\%)} + \frac{30.016.60}{(1+10.5\%)^2} + \frac{32.411.08}{(1+10.5\%)^3} + \frac{34.925.28}{(1+10.5\%)^4} + \frac{37.565.18}{(1+10.5\%)^5}$$

$$VAN = -73.932.16 + 25.100.74 + 24.583.12 + 24.021.86 + 23.425.60 + 22.802.06$$

$$VAN = 46.001.22$$

4.1.12.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

$$VAN = -I \left(\frac{FNE}{(1+i)} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5} \right)$$

$$0 = -73.932.16 \frac{27.736.32}{(1+32\%)} + \frac{30.016.60}{(1+32\%)^2} + \frac{32.411.08}{(1+32\%)^3} + \frac{43.925.28}{(1+32\%)^4} + \frac{37.565.18}{(1+32\%)^5}$$

$$0 = -73.932.16 + 21.012.36 + 17.227.16 + 14.091.97 + 11.503.88 + 9.373.80$$

$$0 = 0$$

4.1.13. Relación Beneficio Costo (B/C)

VAN DE INGRESOS

$$VAN = -I \left(\frac{FNE}{(1+i)} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5} \right)$$

$$VAN(I) = -73.932.16 \frac{85.950.00}{(1+10.5\%)} + \frac{90.247.50}{(1+10.5\%)^2} + \frac{94.759.88}{(1+10.5\%)^3} + \frac{99.497.87}{(1+10.5\%)^4} + \frac{104.472.76}{(1+10.5\%)^5}$$

$$VAN(I) = -73.932.16 + 77.782.81 + 73.911.26 + 70.232.43 + 66.736.69 + 63.414.95$$

$$VAN(I) = \$ 278.145.98$$

VAN DE EGRESOS

$$VAN = -I \left(\frac{FNE}{1+i} + \frac{FNE}{(1+i)^2} + \frac{FNE}{(1+i)^3} + \frac{FNE}{(1+i)^4} + \frac{FNE}{(1+i)^5} \right)$$

$$VAN (E) = -73.932.16 \frac{61.760.12}{(1+10.5\%)} + \frac{64.039.39}{(1+10.5\%)^2} + \frac{66.431.88}{(1+10.5\%)^3} + \frac{68.944.00}{(1+10.5\%)^4} + \frac{71.581.74}{(1+10.5\%)^5}$$

$$VAN (E) = -73.932.16 + 55.891.51 + 52.447.24 + 49.236.79 + 46.243.15 + 43.450.11$$

$$VAN (E) = \$ 183.336.64$$

$$B/C = \frac{VAN \text{ INGRESOS}}{VAN \text{ EGRESOS}}$$

$$B/C = \frac{278.145.98}{183.336.64}$$

$$B/C = \$1.52$$

4.2. Discusión

Mediante la realización del estudio de mercado se observó que los habitantes en el cantón El Empalme, expresaron su aceptación por la creación de una incubadora de microempresas, lo que concuerda con (Blanco, 2010), que busca probar que existe un número suficiente de consumidores, microempresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo

EMPRODUCTIVO estará ubicado en el centro de El Empalme en la Av. Quevedo y dos de Mayo dentro de un mercado neutro para cubrir con todas las condiciones referente a su servicio, concordando con (Miranda, 2010) Estudio técnico permitirá establecer en forma definitiva su ubicación, buscando la maximización utilidades y disminuyendo costos

Por medio del estudio económico se obtuvieron los siguientes resultados: El VAN es de \$ 46.001.22 lo cual resulta positivo y el proyecto presenta que es viable, lo que concuerda con (Baca, 2012), “el valor actual neto es el resultado de la diferencia entre los ingresos actualizados y los costos actualizados”. La TIR del proyecto es de 32%, lo cual resulta rentable el proyecto, debido que la TIR es mayor que la tasa de interés del préstamo 10.5%. (Baca, 2012), “La tasa interna de retorno está definida como aquella tasa de interés o descuento que hace que el valor actual neto de una inversión sea igual a cero”. La B/C es de \$ **1.52**, es decir que por cada dólar invertido se obtendrá cincuenta y dos de ganancias, lo que concuerda con (Sapag, 2010), quien manifiesta “que la relación beneficio costo compra el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluido la inversión”. El método lleva a la misma regla de decisión del VAN, ya que cuando este es cero, la relación beneficio costo será igual a uno. Si el VAN es mayor que cero la relación beneficio será mayor que uno y si el VAN es negativo, esta será menor que uno

CAPITULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

1. En el estudio de mercado realizado a los habitantes del cantón El Empalme, el 94% de los encuestados indican que se debe crear una incubadora de microempresas por parte de GADM del cantón El Empalme para poder así tomar decisiones acordes a sus interés
2. La incubadora de microempresas EMPRODUCTIVO estará ubicada en el cantón de El Empalme entre la Av. Quevedo y dos de Mayo, el local contará con un espacio físico de 200 metros cuadrados, el cual estará dividido con tres oficinas, una sala de conferencia, una bodega y dos baños.
3. La infraestructura vial; y medios de transporte dan la facilidad y acceso a la incubadora de microempresas de todos los servicios básicos que tiene la ciudad. Ya que se cuenta con una ubicación estratégica y excelente para la incubadora, la misma que responden a las necesidades y expectativas del mercado, de forma adecuada y eficiente.
4. En el estudio económico – financiero se obtuvo los siguientes resultado; VAN de \$ **46.001.22** dólares; TIR de 32%; Relación Beneficio – Costo de \$ 1.52 centavos, los indicadores han resultado viable para la puesta de marcha de la incubadora de microempresas EMPRODUCTIVO
5. Se determinó también, que en el cantón El Empalme, existe gran Aceptación por el proyecto siempre y cuando cumpla las exigencias y las necesidades del mercado, resaltando fundamentalmente que la calidad el servicio y precio; sean convenientes.

5.2. Recomendaciones

1. Efectuar el presente proyecto debido que GADM del cantón El Empalme no dispone de un departamento que de apoyo y asesoría a proyectos de emprendimientos productivos y existe la necesidad de los habitantes para este tipo de servicio como lo indican las encuestas
2. Manejar adecuadamente los procesos y políticas de la incubadora de microempresas para que los usuarios permitan cumplir con las disposiciones emitidas para su correcta aplicación
3. Manejar adecuadamente cada una de las áreas que conforman la Empresa y los procesos de las que se encargan las mismas, para Cumplir con los objetivos que se ha planteado la empresa.
4. Una vez realizado la evaluación económica – financiera del proyecto se puede tomar la decisión de poner en marcha la incubadora de microempresas EMPRODUCTIVO en el cantón El Empalme, ya que se demostró que beneficiaría a los habitantes por su alto porcentaje de aceptación.
5. Se recomienda que “la incubadora de micro empresas, tenga como principal arma de competencia la capacitación periódica del personal y la innovación tecnológica, de manera que el éxito de la Empresa se fundamente en la innovación constante y la atención al cliente.

CAPITULO VI
BIBLIOGRAFÍA

6.1. LITERATURA CITADA

- Baca, G. (2010). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill.
- Baca, U. (2010). *Administración y evaluación de proyectos*. Colombia: Ecoe ediciones.
- Bonta, P., & Farber, M. (15 de Julio de 2010). *Preguntas sobre marketing y publicidad de grupo*. Obtenido de Promonegocios: <http://www.promonegocios.net/>
- Bustamante, E. S. (15 de Julio de 2010). *Monografía*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml>
- Cochran, W. (2010). *Técnicas de muestreo*. México: Editorial Continental S.A.
- Cordova. (2012). *Formulación y evaluación del proyecto*. Bogotá: Ecos ediciones.
- Díaz, D. C. (5 de Octubre de 2009). *Distribución comercial (segunda edición)*. Madrid - España: Mc Graw Hill. Obtenido de *Distribución comercial (segunda edición)*: <http://www.wikipedia.org/>
- Domingo, A. A. (2010). *Dirección y gestión de proyecto un enfoque práctico (segunda edición)*. México: Editorial alfa omega Ra - Ma.
- Flores, U. J. (2010). *Proyecto de inversión para las PYMES, creación de microempresas (primera edición)*. Bogotá - Colombia: Ecoe ediciones.
- Hair&Bush. (2011). *Investigación de mercados*. México: Mc Graw Hill.
- Hernandez, H. (2010). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión (cuarta edición)*. México: Thomson learning.
- Ilpes, J. (2009). *Guía de preparación de proyectos*. México: Ediciones siglo XXI.

- Iniesta, I. (2010). *Maester en marketing, Gestión 2000*. Barcelona - España: Editorial madre santa.
- Iniesta, I. (2010). *Master de marketing*. Barcelona - España: Prentice hall.
- Kotler, P., Bloom, P., & Hayes, T. (20 de febrero de 2010). *Promonegocios*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercado/estudios-mercados.html>
- Merino, J. (2010). *Administración de la pequeña y mediana empresa*. México: Mc Graw Hill.
- Miranda Miranda, J. J. (2010). *Gestión de proyectos IDENTIFICACIÓN - FORMULACIÓN - EVALUACIÓN fFinanciera - Económica - Social - Ambiental*. México: Mc Grac Hill.
- Miranda, M. J. (2010). *Gestión de proyectos: Identificación - Formulación - Evaluación Financiera - Económica - Social - Ambiental*. México: Mc Graw Hil.
- Murcia, J. (2010). *Proyectos, formulación y evaluación de criterios*. Colombia: Editorial Alfa - Omeda colombiana S.A.
- Ortega, A. (2010). *Proyectos de inversión* . México: Compañía editorial continetal.
- Sarmiento, R. (2010). *Contabilidad general (septima edición)*. Ecuador: editorial voluntad.
- Tarrago, J. (2010). *Fundamentos de economía de la empresa*. México: Mx Graw Hill.
- Terranova, C. (2010). *Economía, Administración y mercadeo agropecuario*. Colombia: Ediciones ECOE.
- Varela, V. (2010). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión, estudio de mercado (cuarta edición)*. México: Edición D.F México.
- Vargas, J. (2010). *MAD*. Quito : Kuz de america.

Vizcarra, J. (2010). *Economía - terminos, ideas y fenomenos económicos*. México :
Prentice Hill.

Weier, S. (2010). *Investigación de mercados*. México: Prentice Hall.

Zapata, S. P. (2010). *Contabilidad de costos*. Colombia: Mc Graw Hill.

CAPÍTULO VII
ANEXOS

ANEXO 1. Encuesta.

UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

ENCUESTA

Edad

Genero F
M

Lugar donde reside:

El Empalme

Valencia

La Maná

Quevedo

Buena Fe

Otra

Cual _____

1.- Cual es su desempeño laboral actual:

1.1 No tiene empleo

1.2 Trabajo eventual

1.3 Trabajo en empresa privada

1.4 Trabajo en empresa pública

1.5 Negocio propio

2.- ¿Cómo le gustaría desempeñarse en campo laboral?

2.1 Dependiente

2.2 Independiente

Si señala la respuesta primera indique porque

3.- ¿Ha pensado emprender su propio negocio?

SI NO

Si su respuesta es negativa, explique porqué _____

4.- ¿Cuáles han sido los factores que le han impedido crear su propia empresa?

4.1 Factor Económico

4.3 Falta de conocimiento

4.2 Demasiada burocracia

4.4 Inestabilidad Política

4.5 Otro:

Cual _____

5.- ¿Estaría de acuerdo usted que debería existir un lugar adecuado que brinde asesoría y apoyo a las personas que desean tener su propia microempresa?

5.1 Es necesario

5.2 Es imprescindible

5.3 No hace falta

Si su respuesta es 5.3, describa porque _____

6.- ¿Le gustaría conocer cuáles son los servicios que brinda una incubadora de empresas?

SI

NO

UN POCO

7.- ¿Cree usted que es de vital importancia implementar una incubadora de empresas en El Cantón El Empalme, la cual estará destinada a brindar asesoramiento, capacitación para crear su propia empresa?

SI NO

8.- ¿Si existiera una incubadora de empresas en el Cantón haría uso de los servicios que brinda?

SI NO

9.- ¿Cuáles son los beneficios que usted considera que brinda una incubadora de empresas?

9.1 Incremento de fuentes de empleo

9.2 Variedad en bienes y servicios

9.3 Mejoramiento de la economía local

9.4 Nuevas oportunidades

9.5 Otro:

Cuales: _____

ANEXO 2. Tabla de Amortización

BENEFICIARIO		EMPRODUCTIVO			
INSTIT. FINANCIERA		CFN			
MONTO EN USD		\$ 62.767,76			
TASA DE INTERES	10,50%	T. EFECTIVA	11,0203%		
PLAZO	5 años				
GRACIA	0 años				
FECHA DE INICIO	21/12/2015				
MONEDA	DOLARES				
AMORTIZACION CADA	30 días				
Número de períodos	60 para amortizar capital				
No.	VENCIMIENTO	SALDO	INTERES	PRINCIPAL	DIVIDENDO
0		62.767,76			
1	20-ene-2016	61.967,85	549,22	799,91	1.349,12
2	19-feb-2016	61.160,95	542,22	806,91	1.349,12
3	20-mar-2016	60.346,98	535,16	813,97	1.349,12
4	19-abr-2016	59.525,90	528,04	821,09	1.349,12
5	19-may-2016	58.697,62	520,85	828,27	1.349,12
6	18-jun-2016	57.862,10	513,60	835,52	1.349,12
7	18-jul-2016	57.019,27	506,29	842,83	1.349,12
8	17-ago-2016	56.169,07	498,92	850,21	1.349,12
9	16-sep-2016	55.311,42	491,48	857,64	1.349,12
10	16-oct-2016	54.446,27	483,97	865,15	1.349,12
11	15-nov-2016	53.573,55	476,40	872,72	1.349,12
12	15-dic-2016	52.693,20	468,77	880,36	1.349,12
13	14-ene-2017	51.805,14	461,07	888,06	1.349,12
14	13-feb-2017	50.909,31	453,29	895,83	1.349,12
15	15-mar-2017	50.005,64	445,46	903,67	1.349,12
16	14-abr-2017	49.094,07	437,55	911,57	1.349,12
17	14-may-2017	48.174,52	429,57	919,55	1.349,12
18	13-jun-2017	47.246,92	421,53	927,60	1.349,12
19	13-jul-2017	46.311,21	413,41	935,71	1.349,12
20	12-ago-2017	45.367,31	405,22	943,90	1.349,12
21	11-sep-2017	44.415,15	396,96	952,16	1.349,12
22	11-oct-2017	43.454,66	388,63	960,49	1.349,12
23	10-nov-2017	42.485,76	380,23	968,90	1.349,12
24	10-dic-2017	41.508,39	371,75	977,37	1.349,12
25	09-ene-2018	40.522,46	363,20	985,93	1.349,12
26	08-feb-2018	39.527,91	354,57	994,55	1.349,12
27	10-mar-2018	38.524,65	345,87	1.003,25	1.349,12
28	09-abr-2018	37.512,62	337,09	1.012,03	1.349,12
29	09-may-2018	36.491,73	328,24	1.020,89	1.349,12
30	08-jun-2018	35.461,91	319,30	1.029,82	1.349,12
31	08-jul-2018	34.423,08	310,29	1.038,83	1.349,12
32	07-ago-2018	33.375,16	301,20	1.047,92	1.349,12
33	06-sep-2018	32.318,06	292,03	1.057,09	1.349,12
34	06-oct-2018	31.251,72	282,78	1.066,34	1.349,12
35	05-nov-2018	30.176,05	273,45	1.075,67	1.349,12
36	05-dic-2018	29.090,97	264,04	1.085,08	1.349,12

37	04-ene-2019	27.996,39	254,55	1.094,58	1.349,12
38	03-feb-2019	26.892,24	244,97	1.104,16	1.349,12
39	05-mar-2019	25.778,42	235,31	1.113,82	1.349,12
40	04-abr-2019	24.654,86	225,56	1.123,56	1.349,12
41	04-may-2019	23.521,46	215,73	1.133,39	1.349,12
42	03-jun-2019	22.378,15	205,81	1.143,31	1.349,12
43	03-jul-2019	21.224,84	195,81	1.153,32	1.349,12
44	02-ago-2019	20.061,43	185,72	1.163,41	1.349,12
45	01-sep-2019	18.887,84	175,54	1.173,59	1.349,12
46	01-oct-2019	17.703,99	165,27	1.183,86	1.349,12
47	31-oct-2019	16.509,77	154,91	1.194,21	1.349,12
48	30-nov-2019	15.305,11	144,46	1.204,66	1.349,12
49	30-dic-2019	14.089,90	133,92	1.215,20	1.349,12
50	29-ene-2020	12.864,07	123,29	1.225,84	1.349,12
51	28-feb-2020	11.627,50	112,56	1.236,56	1.349,12
52	29-mar-2020	10.380,12	101,74	1.247,38	1.349,12
53	28-abr-2020	9.121,82	90,83	1.258,30	1.349,12
54	28-may-2020	7.852,51	79,82	1.269,31	1.349,12
55	27-jun-2020	6.572,10	68,71	1.280,41	1.349,12
56	27-jul-2020	5.280,48	57,51	1.291,62	1.349,12
57	26-ago-2020	3.977,56	46,20	1.302,92	1.349,12
58	25-sep-2020	2.674,64	34,80	1.314,32	1.349,12
59	25-oct-2020	1.360,32	23,40	1.325,72	1.349,12
60	24-nov-2020	34,60	11,90	1.337,22	1.349,12

ANEXO 3. Población del Cantón El Empalme.



PROYECCIONES REFERENCIALES DE POBLACIÓN CANTONAL SEGÚN AÑOS EN GRUPOS DE EDADES

PERIODO 2010 - 2020

Fuente: Censo de Población y Vivienda 2010

Código	Cantón	GRUPOS DE EDADES	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
908	EL EMPALME	1 año	2.003	1.991	1.976	1.962	1.949	1.937	1.925	1.914	1.904	1.895	1.886
908	EL EMPALME	1 - 4	7.522	7.511	7.482	7.440	7.392	7.342	7.293	7.246	7.202	7.161	7.122
908	EL EMPALME	5 - 9	9.774	9.831	9.878	9.913	9.930	9.925	9.900	9.855	9.797	9.732	9.666
908	EL EMPALME	10 - 14	8.704	8.788	8.866	8.938	9.003	9.060	9.111	9.154	9.185	9.200	9.194
908	EL EMPALME	15 - 19	7.477	7.557	7.638	7.719	7.800	7.879	7.956	8.027	8.093	8.152	8.204
908	EL EMPALME	20 - 24	6.140	6.185	6.236	6.294	6.357	6.424	6.494	6.564	6.635	6.705	6.774
908	EL EMPALME	25 - 29	5.601	5.639	5.674	5.708	5.743	5.781	5.823	5.871	5.925	5.985	6.048
908	EL EMPALME	30 - 34	5.196	5.268	5.331	5.387	5.435	5.477	5.514	5.548	5.581	5.614	5.650
908	EL EMPALME	35 - 39	4.886	4.979	5.071	5.161	5.246	5.326	5.398	5.463	5.519	5.567	5.609
908	EL EMPALME	40 - 44	4.324	4.406	4.490	4.577	4.667	4.757	4.849	4.939	5.026	5.110	5.188
908	EL EMPALME	45 - 49	3.596	3.673	3.748	3.822	3.895	3.969	4.045	4.122	4.202	4.284	4.368
908	EL EMPALME	50 - 54	2.974	3.064	3.151	3.234	3.313	3.390	3.463	3.535	3.605	3.675	3.745
908	EL EMPALME	55 - 59	2.488	2.586	2.684	2.781	2.877	2.971	3.062	3.149	3.233	3.314	3.391
908	EL EMPALME	60 - 64	2.097	2.188	2.282	2.380	2.480	2.582	2.685	2.789	2.892	2.993	3.092
908	EL EMPALME	65 - 69	1.596	1.660	1.729	1.804	1.883	1.967	2.055	2.147	2.242	2.339	2.438
908	EL EMPALME	70 - 74	1.168	1.198	1.235	1.277	1.325	1.379	1.437	1.501	1.570	1.643	1.720
908	EL EMPALME	75 - 79	763	769	779	793	810	832	857	887	921	960	1.002
908	EL EMPALME	80 y M	987	958	939	926	919	917	920	927	939	956	977
908	EL EMPALME	OTAS	77.297	78.250	79.190	80.115	81.024	81.915	82.787	83.639	84.472	85.284	86.073

ANEXO 4. Población Económicamente Activa del Cantón El Empalme.

Empalme	El Rosario	358	2334	2692
	Guayas (Pueblo Nuevo)	422	4893	5315
	Velasco Ibarra	2546	10295	12841
Total Empalme		3326	17522	20848
General Antonio Elizalde	General Antonio Elizalde	716	2372	3088
	Total General Antonio Elizalde		716	2372
Guayaquil	Guayaquil	247294	515806	763100
	Juan Gómez Rendón (Progreso)	381	1924	2305
	Morro	182	1222	1404
	Posorja	1562	4667	6229
	Puná	260	2046	2306
	Tenguel	596	3000	3596
Total Guayaquil		250275	528665	778940