



**Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA
COMERCIAL**

TEMA

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA
EMPRESA DEDICADA AL ASESORAMIENTO A
EMPRENDEDORES DEL CANTÓN DURÁN**

Tutor

Ing. Vicente Ordoñez Alemán, MAE, MGs

Autora

Alison Estefanía Escobar Oyola

Guayaquil, 2017

REPOSITORIO

<i>REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</i>		
FICHA DE REGISTRO DE TESIS		
TITULO Y SUBTITULO: PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA AL ASESORAMIENTO A EMPRENDEDORES DEL CANTÓN DURÁN		
AUTOR/ES: ALISON ESTEFANÍA ESCOBAR OYOLA	REVISORES: Ing. Vicente Ordoñez Alemán, MAE, MGs	
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	FACULTAD: ADMINISTRACIÓN	
CARRERA: Ingeniería Comercial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	N. DE PAGS: 136	
AREAS TEMÁTICAS: Servicios empresariales		
PALABRAS CLAVE: Emprendimientos, servicios empresariales, tejido productivo local		
RESUMEN: El plan de negocios parte de una investigación sobre la población emprendedora del cantón Durán de la provincia del Guayas, a quienes se les tomó una encuesta en que se identificaron sus principales problemas en su propuesta de emprendimiento, necesidades de servicios empresariales e intención de contratación. La población fueron emprendedores de cantón Durán, la muestra representativa al 5% de error y 95% de confiabilidad estuvo conformada por 365 individuos. Las técnicas fueron la encuesta y el instrumento utilizado para recopilar información fue el cuestionario estructurado con preguntas cerradas. Las principales conclusiones fueron: i) los servicios que se incluyen son capacitación, asesoría, consultoría empresarial e incubadora de negocios; las áreas que prefieren es formulación de planes de negocios, implementación de empresa, gestión financiera, de mercado y consultoría. Adicionalmente, en función de la oferta de servicios de programas similares se incorporó la de incubadora que es requerida por cuanto disminuye los costos de implementación; ii) La propuesta debería ser ejecutada desde una forma jurídica tipo compañía de responsabilidad limitada que tiene un techo de hasta 15 socios; iii) La evaluación financiera genera indicadores positivos que hacen viable la inversión.		
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):		
ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON AUTORES/ES: ALISON ESTEFANÍA ESCOBAR OYOLA	Teléfono: 0987179160	E-mail: alli_1993@outlook.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	DR. MSC. DARWIN ORDÓÑEZ ITURRALDE, DECANO. Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO. E-mail: dordonezy@ulvr.edu.ec MSc Econ, OSCAR MACHADO ALVAREZ DIRECTOR DE CARRERA. Teléfono: 2596500 EXT. 203, DIRECCIÓN DE CARRERA. E-mail: omachadoa@ulvr.edu.ec	

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La estudiante/egresada **Alison Estefanía Escobar Oyola**, declara bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a los/las suscritos(as) y nos responsabilizamos con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar **Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada al asesoramiento a emprendedores del cantón Durán**.

Autor(es)(as):



Alison Estefanía Escobar Oyola
C.I. 0929810752

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de Tutor(a) del Proyecto de Investigación **Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada al asesoramiento a emprendedores del cantón Durán**, nombrado(a) por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: **Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada al asesoramiento a emprendedores del cantón Durán**, presentado por la estudiante **Alison Escobar Oyola** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de Ingeniera Comercial, encontrándose apto para su sustentación


MAE MGs Ing. Vicente Ordóñez Alemán

C.I.0906519475

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: TesisFinal Alison Escobar.docx (D32392277)
Submitted: 11/13/2017 3:46:00 PM
Submitted By: vordoneza@ulvr.edu.ec
Significance: 10 %

Sources included in the report:

MEMORIAS III CONGRESO FCA-UG 958-1005.pdf (D32267035)
Esteves_Lone_tesis de grado_economia agraria.docx (D26771706)
LIBRO 2 COMPILACIÓN JURÍDICA POR ACTIVIDADES ECONÓMICAS.docx (D21782309)
<http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/246.htm>

Instances where selected sources appear:

92

AGRADECIMIENTO

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Le doy gracias a mis padres el Ing. Jorge Escobar y la Lcda. Alison Oyola por apoyarme en todo momento, por los valores que me han inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida. A mi abuela Rosa Oyola por aconsejarme y motivarme a seguir adelante, en especial por ser un ejemplo de vida a seguir.

A mis hermanos por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar. A Tatiana y Jorge por ser un ejemplo de desarrollo profesional a seguir, a Bianca y Vicente por llenar mi vida de alegría y amor cuando más lo he necesitado.

Gracias MSc. Vicente Ordoñez por creer en mí y haberme brindado la oportunidad de desarrollar mi tesis profesional.

Quiero hacer una mención especial para mis amigos por ser parte significativa de mi vida.

A mi abuelo Dr. Marcos Guillén que aunque ya no se encuentre entre nosotros físicamente, siempre estará presente en mi corazón, por haber creído en mí hasta el último momento. ¡Ya soy Ingeniera!

Alison.

DEDICATORÍA

A Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos que me han enseñado a valorarlo cada día más, a mi madre por ser la persona que me ha acompañado durante todo mi trayecto estudiantil y de vida, a mi padre que ha velado por mí durante este arduo camino para convertirme en una profesional. A mi abuela quien con sus consejos ha sabido guiarme para culminar mi carrera profesional. A mis amigos, que gracias al equipo que formamos, logramos llegar hasta el final del camino y que hasta el momento seguimos siendo amigos. A mi tutor, gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitió en el desarrollo de mi formación profesional.

Alison Escobar Oyola.

ÍNDICE GENERAL

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES	i
CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DEL TUTOR	ii
CAPÍTULO I	3
DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	3
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	6
1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	6
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	7
1.6. OBJETIVOS	8
1.6.1 Objetivo general	8
1.6.2 Objetivos específicos	8
1.7. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	9
1.7.1 Temporal	9
1.7.2 Geográfica	9
1.7.3 Contexto	9
1.8. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN O IDEAS A DEFENDER	10
1.8.1. General	10
1.8.2. Específicas	10
CAPÍTULO II	11
MARCO TEÓRICO	11
2.1 Marco referencial	11
2.2 Marco teórico	14
El espíritu emprendedor	14
Teorías de crecimiento económico	15
Teoría de la destrucción creativa	16
Innovación	17
La nueva economía del conocimiento	22
Nuevas empresas con alto potencial de crecimiento (NEAPC)	24
Competitividad	25
Plan de negocios	29

Análisis FODA	30
Análisis PEST	31
Análisis de sensibilidad	33
Modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model)	33
Evaluación social y económica de proyectos	35
2.3 Marco legal e institucional	36
Constitución Política de la República del Ecuador (2008)	36
Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010)	37
Codificación de la Ley de Compañías (1999)	38
Compañía de responsabilidad limitada	39
Plan de Desarrollo del Buen Vivir 2013-2017	40
2.4 Marco conceptual	41
CAPÍTULO III	45
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	45
3.1 Enfoque de la investigación	45
3.2 Tipo de investigación	45
3.3 Técnicas e instrumentos	46
3.4 Población y muestra	47
3.4.1 Población	47
3.4.2 Muestra	47
3.5 Resultados y análisis	48
3.5.1 Investigación documental: Emprendimiento en Ecuador	48
3.5.2 Resultados de las encuestas	52
3.5.4 Cuantificación de la potencial demanda	67
3.6 Análisis de resultados	68
Conclusiones parciales	69
CAPÍTULO IV	70
Ubicación	70
Nombre de la empresa	70
Misión y visión	71
Misión	71
Visión	71
Portafolio de servicios	72

Organización	74
Análisis PEST	74
Análisis FODA	81
Matriz de fuerzas competitivas de Porter	81
Análisis de la competencia	82
Organigrama	86
Talento humano requerido	87
Diseño de puestos	88
Presupuesto	94
Inversión inicial	94
Financiamiento	98
Precio de los servicios	98
Proyección de ventas	100
Proyección de costos de los servicios	101
Gastos por depreciación y amortización	102
Gastos de personal	103
Estado proyectado de resultados	104
Estado de flujo de fondos proyectado	105
Evaluación financiera de la propuesta	106
Análisis de sensibilidad	108
Evaluación social del proyecto	109
Conclusiones	111
Recomendaciones	113
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	115
ANEXOS	121

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tipología de innovación	21
Tabla 2. Diferencias entre la nueva y la vieja economía	23
Tabla 3. Diferencias entre las NEAPC y empresas de subsistencia en América Latina.....	25
Tabla 4. Definiciones sobre competitividad.....	26
Tabla 5. Contenidos del análisis PEST	32
Tabla 6. Requisitos de compañías de responsabilidad limitada	39
Tabla 7. Requisitos para constitución de compañías anónimas	39
Tabla 8. Detalle de población	47
Tabla 9. Fase del emprendimiento.....	52
Tabla 10. Antigüedad del emprendimiento.....	53
Tabla 11. Sector económico del proyecto/empresa	55
Tabla 12. Producción: Actividades económicas de emprendimientos	56
Tabla 13. Comercio: actividades de los emprendedores.....	57
Tabla 14. Servicios: Actividades de emprendedores.....	57
Tabla 15. Ámbito geográfico del proyecto/empresa	59
Tabla 16. Número de trabajadores del emprendimiento	60
Tabla 17. Principales problemas del emprendimiento.....	61
Tabla 18. Campo de requerimiento de asesoría profesional	63
Tabla 19. Tiempo estimado de requerimiento de asesoría.....	65
Tabla 20. Valor por hora de asesoría dispuesto a pagar.....	66
Tabla 21. Cuantificación de la demanda en cantón Durán	67
Tabla 22. Asesoría técnica: características del servicio	72

Tabla 23. Capacitación: características del servicio.....	72
Tabla 24. Consultoría: características del servicio	72
Tabla 25. Incubadora de empresas: características del servicio	73
Tabla 26. Durán: Valor Agregado Bruto cantonal por industria, 2010-2015 (US\$).....	76
Tabla 27. Proyectos de viviendas en ejecución en Durán	76
Tabla 28. Durán: Población al 2010	77
Tabla 29. Durán: Crecimiento intercensal de la población, 1999-2010, (%)	78
Tabla 30. Durán: Población por nivel de educación	79
Tabla 31. Durán: Casos de inseguridad ciudadana, 2015.....	79
Tabla 32. Acceso a tecnología de la información, 2016	80
Tabla 33. FODA del proyecto	81
Tabla 34. Centro de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE).....	82
Tabla 35. Centro de Emprendedores de la ESPOL (CEEMP	83
Tabla 36. Centro del Emprendimiento.....	84
Tabla 37. Innobis	84
Tabla 38. Detalle de personal	88
Tabla 39. Perfil de puesto de gerente general	88
Tabla 40. Perfil de puesto de recepción y comunicación	89
Tabla 41. Perfil de puesto de coordinador de administración y finanzas ..	90
Tabla 42. perfil de puesto de contador/a.....	91
Tabla 43. Perfil de puesto de coordinador de operaciones	92

Tabla 44. Perfil de puesto de asesores.....	93
Tabla 45. Detalle de inversión inicial.....	94
Tabla 46. Detalle de instalaciones	95
Tabla 47. Detalle de muebles	95
Tabla 48. Detalle de equipo de cómputo.....	96
Tabla 49. Detalle de gastos preoperativos.....	96
Tabla 50. Detalle de publicidad preoperativa	97
Tabla 51. Detalle de capital de trabajo.....	97
Tabla 52. Fuentes de financiamiento	98
Tabla 53. Inflación anual 2013-2017 (%)	99
Tabla 54. Tarifa por servicios.....	99
Tabla 55. Detalle de proyección de ventas	101
Tabla 56. Detalle de costos de servicios.....	102
Tabla 57. Detalle de depreciación de activo fijo	103
Tabla 58. Detalle de amortización de gastos preoperativos	103
Tabla 59. Detalle de personal	104
Tabla 60. Estado proyectado de resultados	105
Tabla 61. Detalle de flujo de fondos.....	106
Tabla 62. Cálculo de Tasa mínima de aceptación de rendimiento (TMAR)	106
Tabla 63. Determinación de evaluación financiera.....	107
Tabla 64. Relación costo-beneficio	108
Tabla 65. Periodo de recuperación de la inversión	108
Tabla 66. Análisis de sensibilidad en cuatro escenarios	109

Tabla 67. Evaluación social por número de empleos generados/fortalecidos	110
--	-----

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Cinco revoluciones tecnológicas en 240 años	20
Figura 2. Fuerzas competitivas de la empresa según Porter	27
Figura 3. Cronología de evolución del sistema de emprendimiento en Ecuador	50
Figura 4. Fase del emprendimiento	52
Figura 5. Antigüedad del emprendimiento	53
Figura 6. Sector económico del proyecto empresa	55
Figura 7. Ámbito geográfico del proyecto/empresa	59
Figura 8. Número de trabajadores del emprendimiento	60
Figura 9. Principales problemas del emprendimiento.....	61
Figura 10. Requerimientos de servicios empresariales	62
Figura 11. Campo de requerimiento de asesoría profesional.....	63
Figura 12. Tiempo estimado de requerimiento de asesoría	65
Figura 13. Valor por hora de asesoría dispuesto a pagar	66
Figura 14. Ubicación de la empresa	70
Figura 15. Isologotipo propuesto.....	71
Figura 16. Durán: Nuevos contribuyentes, 2010-2016	75
Figura 17. Crecimiento de la población, año 2017	78
Figura 18. Matriz de cinco fuerzas competitivas según Porter	82
Figura 19. Organigrama.....	87

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Empresas en el cantón Durán, Guayas	121
Anexo 2. Cuestionario para emprendedores.....	122
Anexo 3. Tabla de intereses CFN.....	125

RESUMEN

El plan de negocios parte de una investigación sobre la población emprendedora del cantón Durán de la provincia del Guayas, a quienes se les tomó una encuesta en que se identificaron sus principales problemas en su propuesta de emprendimiento, necesidades de servicios empresariales e intención de contratación. La población fueron emprendedores de cantón Durán, la muestra representativa al 5% de error y 95% de confiabilidad estuvo conformada por 365 individuos. Las técnicas fueron la encuesta y el instrumento utilizado para recopilar información fue el cuestionario estructurado con preguntas cerradas. Las principales conclusiones fueron: **i)** los servicios que se incluyen son capacitación, asesoría, consultoría empresarial e incubadora de negocios; las áreas que prefieren es formulación de planes de negocios, implementación de empresa, gestión financiera, de mercado y consultoría. Adicionalmente, en función de la oferta de servicios de programas similares se incorporó la de incubadora que es requerida por cuanto disminuye los costos de implementación; **ii)** La propuesta debería ser ejecutada desde una forma jurídica tipo compañía de responsabilidad limitada que tiene un techo de hasta 15 socios; **III)** En lo técnico, se trata de una estructura basada en un equipamiento y disposición de instalaciones adecuadas para construir un buen clima organizacional. No se prevé inversión en edificios, estos serán arrendados; **iv)** La evaluación financiera genera un VAN por US\$ 113.247 y TIR por 40,59%, indicadores positivos que hacen viable la inversión, el análisis de sensibilidad genera que el proyecto puede mantener una TIR del 13.75% aun con una pérdida del 30% de los ingresos.

Palabras claves: Emprendimientos, servicios empresariales, tejido productivo local.

INTRODUCCIÓN

En una economía dolarizada, esta debe realizar importantes esfuerzos para ser altamente competitiva y con una oferta de productos con alto valor agregado. Justamente en esta línea se inserta la política pública de cambio de matriz productiva que busca impulsar un tránsito de un aparato económico primario exportador caracterizado por una oferta de productos primarios y una demanda internacional de bienes manufacturados.

El surgimiento de iniciativas empresariales que cumplan este perfil de competitividad y producción con alto valor agregado requiere que la sociedad invierta en investigación, desarrollo e innovación y adicionalmente la existencia de un sistema de apoyo a los emprendedores. Esta propuesta de trabajo de grado se involucra en este desafío y busca generar una iniciativa de servicios empresariales para impulsar a emprendedores del cantón Durán. Que por su ubicación junto a Guayaquil tiene un dinámico proceso de crecimiento tanto en términos de población y de industrias.

La propuesta está estructurada en un primer capítulo en que se describa la problemática central en que la investigación busca respuestas y propuestas. Define objetivos, tanto el general y específicos y la justificación del trabajo.

El segundo capítulo aborda el marco referencial, teórico, conceptual y legal. En el primero se cita estudios relevantes sobre el Monitor Global de Emprendimientos en Ecuador que es una investigación anual sobre el tema que realiza el Graduate School of Management (Espae) de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (Espol) que obedece a una metodología desarrollada por una universidad del Reino Unido y ejecutada anualmente en más de 60 países en el mundo. Adicionalmente se cita y analiza elementos teóricos relacionados.

El tercer capítulo corresponde a la metodología y resultados. En la primera parte se define que será un trabajo de campo en que la población son jóvenes emprendedores del cantón Durán, para ello se toma una muestra representativa de 368 emprendedores. En la parte de resultados se presenta un análisis del contexto político, económico, social y tecnológico; de empresas y programas públicos y privados que prestan servicios similares en Durán y zona de influencia y se cuantifica la población objetivo del servicio.

Finalmente, el cuarto capítulo con el título de informe final presenta la propuesta que está estructurada en términos de la ubicación, identificación con el nombre comercial, elementos estratégicos como son misión y visión, seguido de la conformación en organigrama, personal, servicios y presupuestos que permitirán evaluarla financieramente.

CAPÍTULO I

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. TEMA DE INVESTIGACIÓN

Plan de negocio para la creación de una empresa dedicada al asesoramiento a emprendedores del cantón Durán

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

El Global Entrepreneurship Monitor 2015 (ESPAE, 2016) que investiga la actividad de emprendedores en Ecuador de acuerdo a una metodología internacional que se aplica en 60 países en el mundo y que en Ecuador se la ejecuta desde inicios de la década del 2000, concluye que “el 33,6 % de la población ecuatoriana entre 18 y 64 años tiene la condición de emprendedor y que este porcentaje ha estado por encima del 32 % desde el año 2012” (ESPAE, 2016, p. 36), lo que involucra a un alto número de adultos.

Los indicadores decrecientes que describen al ciclo de vida de los emprendedores indican que “los que tienen intención de emprender fueron el 49 %, los nacientes el 26 % y los nuevos apenas el 10 %” (ESPAE, 2016, p. 37), también indicó el informe que una de las causas con mayor incidencia en el cierre de los emprendimientos fue que el negocio resultó

no ser rentable y que los emprendedores del país se ubicaron por debajo de la media en el manejo de variables tales como aceptación del riesgo, absorción tecnológica, innovación de procesos e internacionalización; aspectos que podrían ser mitigados y fortalecidos mediante intervención en asesoría y asistencia técnica especializada para este segmento de la población que es generadora de puestos de trabajo y poseedora de perspectivas positivas en cuanto al refrescamiento del tejido productivo local entre otras.

El Plan Nacional del Buen Vivir en su objetivo octavo sobre la consolidación del sistema económico social y solidario de forma sostenible, define en su política 8.9, lineamiento correspondiente al literal d el impulsar los emprendimientos, aspecto que coincide con el objetivo noveno referente al mercado laboral en su política 9.1, literal g en que se buscará fortalecer programas enfocados al apoyo de emprendimientos liderados por personas del sexo femenino y grupos vulnerables. También el décimo objetivo que se refiere a la transformación del aparato productivo en su política 10.5, literales g y h, que se buscará simplificar trámites, implementar sistema integrado de información y el fomento e incentivo.

El trabajo de impulsar el desarrollo y consolidación de emprendimientos es una tarea de largo plazo en que debe participar de manera protagónica la acción pública por medio de sus programas y

proyectos de apoyo. No obstante que en el país se ha realizado importantes esfuerzos por establecer un sistema global de apoyo a emprendedores, este se ha limitado en su mayoría al ámbito financiero por medio de una línea de crédito dirigida a estos por medio de Corporación Financiera Nacional. Esto es necesario pero no es el de mayor incidencia como si lo es la asesoría.

Durán es un cantón de la provincia del Guayas, ubicado frente a Guayaquil, separado por el río Guayas. Datos del INEC (2015) proyectados al 2016 estimaron que la población de este cantón sería de 285.609 habitantes con una tasa anual de crecimiento del 2,6 % y que por los incentivos contemplados en el Código de la Producción Comercio e Inversiones (Asamblea Nacional, 2010) las empresas que contemplen determinadas características que se instalen fuera del sector urbano de Guayaquil o Quito tendrían algunos beneficios tributarios y laborales, entre estos la exención del impuesto a la Renta por los primeros cinco años, esto ha constituido en un detonante para que Durán sea el receptor de un importante número de nuevas empresas, aprovechando su cercanía a uno de los mayores conglomérados urbanos del país como es Guayaquil y cercano al mayor puerto de carga marítima del Ecuador.

El cantón Durán junto con Samborondón (parroquia satélite La Puntilla), Daule (sector La Aurora) y Guayaquil, constituyen un gran conglomerado urbano denominado el Gran Guayaquil, juntos concentran la mayor población urbana de la costa ecuatoriana y por ende constituye un espacio de convergencia y de agudización de problemas sociales en que el empleo es el factor universalmente buscado; por ello se deben organizar servicios orientados a incrementar la probabilidad de crecimiento y consolidación de las nuevas empresas.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

¿Qué servicios empresariales se requiere organizar y prestar para el fortalecimiento de los emprendedores del cantón Durán?

1.4. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

- 1 ¿Cuál es la situación y principales requerimientos de apoyo de los emprendedores del cantón Durán?
- 2 ¿Qué programas de apoyo a emprendedores existen en el conglomerado urbano del Gran Guayaquil?
- 3 ¿Cómo deberá organizarse la prestación de servicios empresariales de apoyo a emprendedores?

- 4 ¿Cómo determinar la viabilidad financiera y social de la prestación de servicios empresariales de apoyo a emprendedores en la ciudad de Durán?

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación se justifica desde el punto de vista de la pertinencia en la medida que el egresar de una carrera universitaria no necesariamente conduce a la obtención de empleo, por ello y aprovechando dos factores que disponen los jóvenes profesionales como son el entusiasmo y el conocimiento y que ambos adecuadamente combinados, contextualizados y con un enfoque empresarial pueden conducir a la generación de innovadoras propuestas empresariales. Para potenciar esta expresión del espíritu emprendedor se requiere dotarle de determinadas herramientas de información y gestión de tal forma que se incrementen sustantivamente las posibilidades de éxito.

El proyecto es socialmente relevante, por cuanto al incrementar la probabilidad de éxito de los nuevos emprendimientos, también están surgiendo nuevas plazas de trabajo, lo que es vital en una población con un alto crecimiento anual como es la ecuatoriano, que obliga a la generación de puestos de trabajo de mejor calidad que provea de ingresos para la existencia digna de los trabajadores.

Como aplicación práctica, el proyecto pretende proveer las principales orientaciones en cuanto a factibilidad técnica, comercial, organizacional y financiera, de tal forma que sea posible ejecutarlo con mínimos ajustes.

1.6. OBJETIVOS

1.6.1 Objetivo general

Diseñar un plan de negocios para servicios empresariales a emprendimientos del cantón Durán y área de influencia.

1.6.2 Objetivos específicos

- 1 Determinar los principales servicios de apoyo que requieren los emprendedores del cantón Durán.
- 2 Identificar los programas de apoyo a emprendedores existen en el conglomerado urbano del Gran Guayaquil.
- 3 Establecer una estructura organizacional para la prestación de servicios empresariales de apoyo a emprendedores del cantón Durán.
- 4 Determinar la viabilidad financiera y social del proyecto de prestación de servicios de apoyo a emprendedores del cantón Durán.

1.7. DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.7.1 Temporal

La delimitación temporal se circunscribirá a la fecha en que se levante la información de campo, para ello se tomará una encuesta en la población de referencia.

1.7.2 Geográfica

El ámbito de aplicación del proyecto será preferentemente el cantón Durán, por tratarse de servicios profesionales es altamente probable que estos también sean ofrecidos en las áreas de influencia como son los emprendedores de cantones cercanos, como son Guayaquil, Daule y Samborondón.

1.7.3 Contexto

La investigación se realizará en un contexto de un cantón con un significativo incremento poblacional como es Durán, y sobretodo bajo previsiones de mayor crecimiento sostenido, basado en los incentivos tributarios establecidos en el Código de la Producción, Comercio e Inversiones; además de la proximidad con Guayaquil y una mayor intervención del municipio de este último cantón en la problemática del emprendimiento.

1.8. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN O IDEAS A DEFENDER

1.8.1. General

El plan de negocios para servicios de apoyo a emprendedores del cantón Durán adecuadamente diseñado será viable en lo técnico, de mercado, financiero y social.

1.8.2. Específicas

1. Los emprendedores del cantón Durán tienen una demanda de servicios empresariales que potenciarían sus iniciativas que actualmente no son atendidas por el mercado.
2. En el cantón Durán no existe una significativa oferta de servicios empresariales para emprendedores.
3. El proyecto de apoyo a emprendedores con una estructura organizacional liviana aportará a la prestación de servicios eficaces.
4. Una empresa privada de apoyo a emprendedores puede ser sociable y financieramente viable.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

Este capítulo tiene como objetivo una adecuada contextualización de la investigación en cuanto a su marco referencial en que se incluirán estudios relacionados, el marco teórico que contendrá un conjunto de teorías relacionadas directamente con la propuesta como son inicialmente la de crecimiento económico, de innovación, de organización empresarial y de gestión empresarial. Adicionalmente se incluirá un marco conceptual y legal.

2.1 MARCO REFERENCIAL

Tema: Comparación de los perfiles de emprendedores de las ciudades de: Ottawa, Canadá y Guayaquil, Ecuador.

Autor: García, Raul

Año: 2013

El estudio tuvo como objetivo determinar el perfil de una población de emprendedores de las ciudades de Ottawa (Canadá) y Guayaquil (Ecuador), para ello se realizó una encuesta a dos muestras representativas de cada una de las localidades referidas. La recopilación de la información fue tanto por encuesta como por entrevistas. Los principales resultados son: **i)** se determinó que las competencias claves del

perfil de los emprendedores son la motivación, liderazgo y creatividad, Alta autoestima, intuición, afines al riesgo, con alta creatividad que impulsa la innovación, además de constancia y perseverancia para lograr sus metas; **ii)** en los emprendedores de Guayaquil el factor externo con mayor incidencia es la existencia de una oportunidad de mercado. En Ottawa algunos empresarios iniciaron su actividad al salir de la escuela. Como una determinación más de formación y cultural.

Tema: Formación de emprendedores como parte de la capacitación profesional de los estudiantes del tecnológico superior Vicente Rocafuerte y propuesta de un módulo para estudiantes del 5to y 6to. Semestre.

Autor: Lcda. María Tobar Bohórquez

Año: 2013

El objetivo general de la investigación es Diseñar un módulo de Formación de Emprendedores para estudiantes de los dos últimos semestres, donde se promueva la actitud de emprendimiento, y se fortalezca con tópicos relacionados a la administración.

El estudio obedece a un diseño de cuantitativo de campo. La población fueron 219 estudiantes matriculados entre el 5to y 6to. Semestre de las carreras técnicas, además de 6 directivos y 21 docentes, totalizando 246 personas. Se aplicó una encuesta al total de la población. Las principales conclusiones fueron: **i)** los encuestados relacionan el éxito

profesional con la formación académica que aporta al desarrollo del talento empresarial; la capacitación permanente impulsa el perfeccionamiento. **ii)** Debe existir apoyo a los estudiantes emprendedores para que estos desarrollen sus ideas y utilicen tecnologías de información. **iii)** Los módulos relacionados con la formación de los emprendedores estimularan el espíritu empresarial, en esto coinciden la mayoría de los encuestados.

Tema: Determinantes del crecimiento económico

Autor: Cooperación y Desarrollo Económico (OECD)

Año: 2002

La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) estableció los determinantes del crecimiento de la economía de los países que son los siguientes:

- i)** El incremento del empleo de la mano de obra, así como la mejora continua de su calificación por cuanto esto genera un incremento de la productividad laboral;
- ii)** la productividad multifactorial, donde el crecimiento de las tecnologías de información y comunicación (TIC) juegan un papel fundamental;
- iii)** un tercer aspecto lo constituye el conjunto de políticas macroeconómicas que orienten la economía hacia la estabilidad, entre estas son relevantes las variables macroeconómicas de inflación controlada en un dígito bajo

como máximo, significativa inversión nacional en investigación y desarrollo (I+D).

- iv) un cuarto aspecto es lo que se denomina la “destrucción creativa” que se caracteriza por constituir un estímulo a la productividad, en este aspecto se cita lo siguiente:

2.2 MARCO TEÓRICO

El espíritu emprendedor

En toda persona emprendedora existe el denominado espíritu emprendedor que constituye su vocación aptitud, algo que es estructural al individuo, y está estrechamente ligado a la iniciativa y acción. “Estas personas son creativas, con voluntad de aprender y probar cosas nuevas o su realización de manera diferente” (Caldas, Carrión, & Heras, 2014, p. 8). Son cualidades del emprendedor la iniciativa, autonomía, innovación, creatividad, visión de futuro, tenacidad, responsabilidad, sentido crítico, autodisciplina, autoconfianza y motivación al logro.

Teorías de crecimiento económico

Las teorías del crecimiento económico constituyen una de las principales justificaciones de la necesidad de surgimiento de empresas modernas e innovadoras y estas son artífices del crecimiento de la economía de la nación, esto ha sido afirmado desde la Escuela Clásica de la economía hasta los economistas contemporáneos.

La escuela clásica: Se identifica de esta manera al periodo correspondiente a la fase final de la Revolución Industrial, sus autores de mayor relevancia son Adam Smith, David Ricardo y Jean-Baptiste Say.. En el año 1776, Adam Smith presentó un conjunto de reflexiones que explicaban el origen de la riqueza de las naciones, uno de ellos es el relativo a la mano invisible cuya idea central es que “el mercado de manera autónoma tiende a buscar su equilibrio, de esta manera se hace irrelevante e innecesario la intervención del estado regulador” (Hidalgo, 1998, pp. 16-18). Para los clásicos el crecimiento de la economía de un país era el resultado del progreso tecnológico y demográfico. Para Joseph Schumpeter, “la acumulación de capital se potencia por las innovaciones que son resultantes de la investigación científica; por tanto, en su teoría del crecimiento, la ciencia y la tecnología juegan un papel preponderante” (Galindo, 2008, p. 86).

Teorías neoclásicas: Uno de los investigadores de mayor relevancia en la teoría neoclásica del crecimiento es Solow¹ quien incorpora la innovación tecnológica e inversión de capital como elementos que contrastan a la Ley de los Rendimientos Decrecientes, en este modelo, una economía con una producción de un único bien homogéneo con dos tipos de factores, capital y trabajo, en que el trabajo crece por determinación de fuerzas ajenas a la economía y no se ve afectado por las variables económicas, bajo el supuesto de una economía competitiva que se encuentra en pleno empleo (Samuelson, 1996).

Teoría de la destrucción creativa

Un análisis a la contribución de la redistribución de los recursos dentro de las industrias estrechamente definidas, como resultado de la expansión de las empresas más productivas, la entrada de nuevas empresas y la salida de las obsoletas. Un hallazgo clave de este análisis a nivel empresarial es que una parte importante del crecimiento de la productividad laboral del colectivo se impulsa por lo que sucede en cada empresa, mientras que los cambios en las cuotas de mercado desde las empresas de baja productividad a las de alta productividad parecen desempeñar sólo un modesto papel. Además, el análisis indica un grado importante y en gran medida similar de 'agitación empresarial' entre los países de la OCDE. Más concretamente, la alta correlación entre las tasas de entrada y de salida a través de las industrias indica un proceso de 'destrucción creativa' en el que un gran número de empresas nuevas desplazan a un elevado número de empresas ineficaces. Esto no impide que la posibilidad de fracaso de las empresas entrantes sea elevada, especialmente referido a empresas pequeñas, lo cual indica que la 'destrucción creativa' también implica una gran experimentación del mercado. No obstante, las empresas que sobreviven tienden a crecer rápidamente hacia el tamaño medio (eficiente) (Montoya, 2012, pp. 213-216).

1 Robert Solow, premio Nobel de Economía 1987.

El concepto de la destrucción creativa está estrechamente vinculado al crecimiento económico de un país y emprendimientos, y la esencia es que para que se produzca innovación debe haber una previa destrucción de actores empresariales de mayor antigüedad y tamaño para dar paso a nuevos actores, de tamaño más liviano donde la estructura permite el cambio.

Innovación

Innovar es la acción de introducir modificaciones sucesivas en la manera de hacer las cosas con el objetivo de mejorar el resultado final, de esta forma una innovación puede ser desde una acción sobre el precio de un artículo para cubrir determinado mercado, la mejora de un producto de diseño antiguo, la aplicación de nuevos usos para un producto existente, es amplia en términos generales puede ser mejoras en el producto, proceso o nuevos mercados (Ferrer Salat, 1984, citado en CEIM. 2001)

La innovación es el resultado de la especialización y no es un proceso puntual sino que es sucesivo basado en pequeñas mejoras y es realizado no por un solo individuo sino que son acciones de la industria y clúster en que una pequeña mejora en alguna parte de la cadena desencadena multiplicadores de innovación.

La evolución tecnológica: Una mirada a los procesos innovadores de la industria y tecnología en general es posible revisarla en los últimos 250 años en que se ha sucedido un conjunto de cambios radicales en la industria iniciados con la Revolución Industrial, según se esquematiza en la figura 1.

El recorrido de los últimos 250 años de innovación hace retroceder al año 1771 con la denominada Revolución Industrial en que el mundo tuvo un crecimiento sostenido a partir el surgimiento de la máquina de vapor y su impacto en la industria y el transporte, los principales países tuvieron un súbito proceso de urbanización y tomo protagonismo el sector secundario (industrial).

Año 1829, en continuidad de una época innovadora corresponde a la época del hierro y la máquina es particular en este periodo la creación del motor de combustión interna y un segundo impacto en la industria y el transporte, coincide o es desencadenada con la producción comercial de petróleo

La tercera corresponde al periodo de 1875 conocida como la época del acero y la ingeniería y desencadenada a partir de la producción en serie de acero y su impacto en la gran obra de infraestructura como ser puentes, maquinaria, transporte, entre otros.

En 1908 está la cuarta, con el surgimiento de la época del petróleo y su aplicación en la transportación individual por medio del automóvil, se genera otra gran ola de innovación industrial y surgimiento de nuevas industrias basada en la metalmecánica el automóvil.

1971 es la quinta revolución y es la época de las telecomunicaciones, con una revolución de ambas y que se mantiene en forma de redes de comunicación por telefonía celular y otras formas y la cultura digital.

El siglo XXI se le atribuye el nuevo paradigma de tecnología y comunicaciones y son ampliamente conocidos los avances en cuanto a biotecnología, nanotecnología, bioelectrónica, materiales a la medida el control inteligente que está llegando al campo del transporte. Este recorrido por la historia reciente de la innovación invita a reflexionar del rol protagónico de los emprendimientos emergentes, mismos que en muchos casos aportaron y desencadenaron al proceso de cambio.

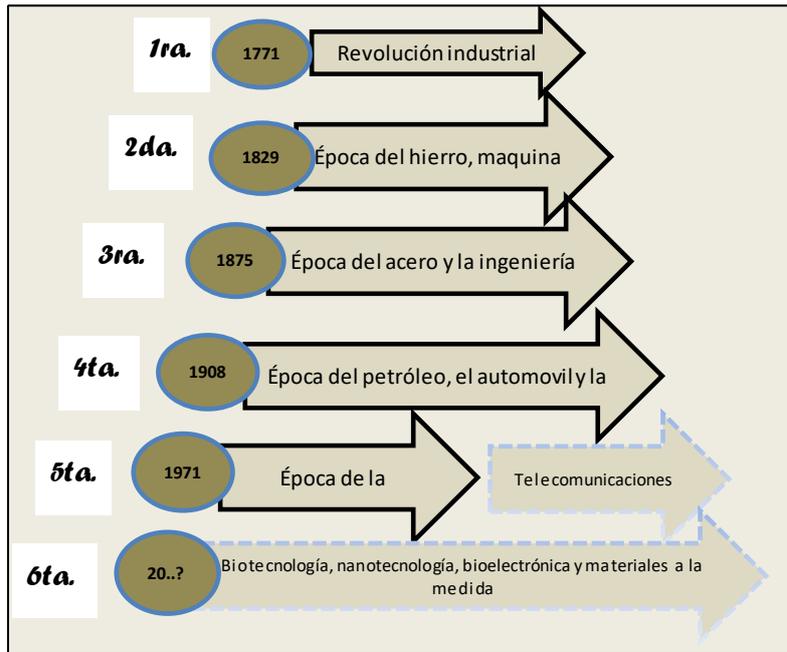


Figura 1. Cinco revoluciones tecnológicas en 240 años

Nota: Pérez, Carlota, 2009, Innovación y competitividad en la sociedad del conocimiento, Plaza y Valdez

Cultura innovadora: La innovación no es algo que surge de manera natural sino que debe ser impulsada e incentivada y generar lo que se conoce como la cultura de la innovación, esto es un medio ambiente en que se invite a la mejora continúa

La cultura está formada por un conjunto de valores que comparte un grupo de individuos, que se transmite socialmente y que condiciona el comportamiento del colectivo y que cambia en el largo plazo. En este contexto la innovación es el resultado de las decisiones humanas o del comportamiento, en cierto sentido. A la innovación se le atribuyen las propiedades de novedad, incertidumbre, riesgo, ambigüedad, es decir un conjunto de rasgos que están asociados a los valores culturales de los grupos sociales. Así los distintos comportamientos innovadores de las empresas pueden depender, al menos en parte, del disfrute de distintas culturas innovadoras (Galindo, 2008, pp. 155-156).

Tipología de la innovación: No es de tipo lineal o unilateral, sino que puede presentar algunos tipos y según estos ser clasificados, cabe destacar que lo innovador es relativo de acuerdo al contexto y al sujeto que la analiza. Por su naturaleza u objeto puede ser de producto, proceso, método o técnica comercial o de gestión y organizativa. Por el grado de novedad, podría ser de tipo radical o de ruptura, incremental o adaptativa. Por el impacto económico podría ser básica o de mejora (tabla 1).

Tabla 1. Tipología de innovación

Clasificación	Tipo de innovación
a) Por su naturaleza u objeto	• De producto (bien o servicio)
	• De proceso
	• De método o técnicas de comercialización (comerciales)
	• De métodos o técnicas de gestión
	• Organizativas
b) Por su grado de novedad	• Radicales o de ruptura
	• Incrementales
	• Adaptativas
c) Por su impacto económico	• Básicas
	• De mejora

Nota: Benavides C.A. 1998 (citado en CEIM. 2001. p. 22)

La empresa innovadora: Según el Manual de Oslo, “la empresa innovadora es aquella que desarrolla productos, procesos, gestión que incorpora mejoras tecnológicas de cualquier tipo en un determinado periodo de referencia” (citado en CEIM. 2001, p. 28).

Desde un enfoque diferente y con mayor precisión, el Instituto Nacional de Estadística (INE) de España define a la empresa innovadora con mayor amplitud en cuanto que ha incorporado por lo menos una de las siguientes actividades: **i)** Investigación + desarrollo (I & D); **ii)** diseño industrial; **iii)** adquisición y modificación de máquinas y herramientas de producción, procedimientos, de producción y control de calidad, métodos y normas indispensables para la fabricación de un nuevo producto o proceso; **iv)** lanzamiento de la fabricación (modificación de productos o procesos, rotación del personal y fabricación de prototipos), **v)** lanzamiento comercial de nuevos productos; **vi)** Adquisición de tecnologías inmateriales (patentes, invenciones no patentadas, licencias, know-how, marcas, diseños, modelos de utilidad y compras de servicios con contenidos tecnológico); **vii)** adquisición de tecnologías materiales, tales como maquinaria y bienes de equipo con contenido tecnológico que se ajusten a las innovaciones introducidas por la empresa (CEIM, 2001, p. 28).

La nueva economía del conocimiento

Otro factor que impulsa y hace necesaria la presencia de entidades que apoyen a los emprendedores es en lo que respecta a la nueva economía y como esta incorpora cambios radicales en el entendimiento del contexto económico y cambios en los modelos de negocios, todo esto basado en la información y comunicación, “La nueva economía se basa en el conocimiento y es aquella en la que su generación y explotación

constituye el rol predominante en la creación de bienestar (Departamento de Industria y Comercio del Reino Unido, citado en CEIM, 2001, p. 20). A continuación las diferencias más relevantes entre la vieja y la nueva economía:

Tabla 2. Diferencias entre la nueva y la vieja economía

Descripción	Vieja economía	Nueva economía
Características generales		
Mercados.....	Estables.	Dinámicos
Ámbito de competencia...	Nacional.	Global.
Estructura organizativa....	Jerárquica, burocrática.	En red.
Industria		
Organización de la producción	Producción en masa.	Producción flexible
Principales motores del crecimiento	Capital/mano de obra.	Innovación/conocimiento
Principales motores tecnológicos	Mecanización.	Digitalización
Fuentes de ventajas competitivas	Reducción de costos vía economías de escala.	Innovación, calidad, tiempo de acceso a mercados.
Importancia de la investigación y la innovación	Bajo/moderado.	Alto
Relaciones con otras empresas	Muy poco frecuente.	Alianzas, colaboraciones
Capital humano		
Objetivos políticos	Pleno empleo	Salarios e ingresos más elevados.
Aptitudes	Específicas al puesto de trabajo.	Aptitudes más generales.
Requisitos educativos	Titulación o técnica concreta.	Formación continua
Relaciones laborales	Jefe-empleado.	Colaborativas
Empleo	Estable	Marcado por el riesgo y la oportunidad
Gobierno		
Relaciones gobierno-empresarios.	Requerimientos impositivos.	Fomentar las oportunidades de crecimiento
Reglamentación.....	Dominar y controlar	Flexibilidad

Nota: Atkinson R.D. & Court R. H. (1998). Citado en CEIM. 2001, p. 19.

Nuevas empresas con alto potencial de crecimiento (NEAPC)

Es la nueva generación de empresas que son el resultado de la economía del conocimiento, son aquellas con expectativa y posibilidades de alcanzar los 20 empleados en un plazo de cinco años, son un concepto diferente a las empresas de subsistencia, con alto porcentaje de presencia en el Ecuador y América Latina,

Las NEAPCs no son empresas informales, sino que son producto del sector moderno de la economía; por tanto, sus fortalezas están en la calificación laboral de sus integrantes, sus principales áreas de acción son **i)** Tecnología de información y comunicación (TICS); **ii)** Medio ambiente; **iii)** Desarrollo de software; y **iv)** Biotecnología. Los subsectores mencionados tienen altas perspectivas de crecimiento, por cuanto es el espacio donde se buscan respuestas para los problemas de gestión ambiental, suficiencia alimentaria, automatización y comunicación. a continuación las diferencias más relevantes entre las NEAPC y las empresas de subsistencia:

Tabla 3. Diferencias entre las NEAPC y empresas de subsistencia en América Latina

Descripción	NEAPC	Empresas de subsistencia
Impacto económico y social	Principalmente crecimiento económico, empleo e innovación	Principalmente reducción de la pobreza, empleo y construcción social.
Desempeño	Alto conocimiento en ventas y empleo Más de US\$ 1 millón de ventas y más de 20 empleados después de cinco años de operaciones	Empleo e ingreso de subsistencia para el emprendedor y ocasionalmente para otros miembros de la familia.
Liderazgo	Equipo de emprendedores con experiencia laboral previa y educación universitaria	Emprendedor individual o autoempleado, en ciertos casos expulsado del mercado laboral.
Producto/servicio	Diferenciación de un producto/servicio existente. En algunos casos innovación	Imitación y menor costo. Sectores con bajas barreras de entrada e informalidad elevada.
Inversión inicial	Entre US\$ 10.000 y 200.000	Menor de US\$ 5.000

Nota: Echeopar et al. (2006): Capital semilla para el financiamiento de nuevas empresas. BID: Washington.

Competitividad

El concepto de competitividad es relativo, siempre estará en función de un contexto o de un colectivo, entre pares y puede referirse a un profesional, a una empresa a una industria o inclusive a un país o región.

A continuación alguna definiciones:

Tabla 4. Definiciones sobre competitividad

Tipo	Definición
De la firma o sector	Capacidad de las empresas de un determinado país para diseñar, desarrollar, producir, y colocar productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países (Alic, 1997)
Industrial	Medida de la capacidad inmediata y futura de un sector industrial determinado para diseñar, producir y vender bienes con atributos de mayor atractivo que sus pares ofrecidos por la competencia (European Management Forum, 1980)
Economía nacional	Es competitiva en la un bien o industria cuando por lo menos puede igualar patrones de eficiencia vigentes en el resto del mundo en términos de utilización de recursos y calidad del bien.
Comercial	Capacidad de un país para competir eficazmente con la oferta extranjera de bienes y servicios en el mercado doméstico y extranjeros

Nota: Barepcultural.org

Cinco fuerzas competitivas de la empresa según Porter: Identificó la existencia de cinco fuerzas que determinan el atractivo de un mercado o segmento de mercado que son los siguientes: **i)** amenaza de rivalidad intensa; **ii)** Entrada de nuevos participantes; **iii)** amenaza de productos sustitutos; **iv)** poder de negociación de los compradores; **v)** poder de negociación de los proveedores. Estos conceptos son básicos y establecen la viabilidad real de los proyectos empresariales y son el sustento de los indicadores financieros sobre los que se basan las decisiones.

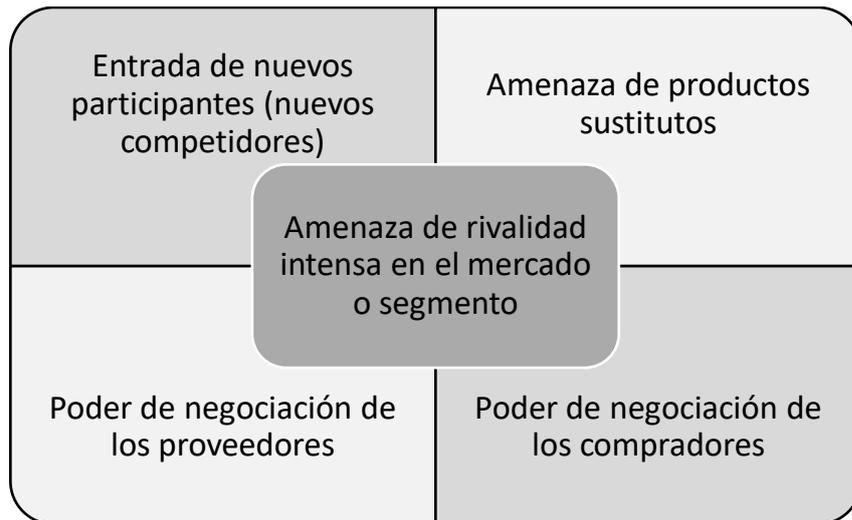


Figura 2. Fuerzas competitivas de la empresa según Porter

Nota: Adaptado de Kotler & Keller, 2009, p. 342

Elaborado por: Alison Escobar

Amenaza de rivalidad intensa en el mercado o segmento: Un mercado atractivo en que existe una rentabilidad por encima a la media, con altas barreras de salida, y con significativas inversiones y costos fijos elevados lo caracterizarán como conflictivo en la convivencia de los actores oferentes en que aplicarán herramientas ofensivas como son guerra de precios, publicidad agresiva, permanente lanzamiento de nuevos productos y ofertas, con el objetivo de mantenerse y ampliarse.

Amenaza de entrada de nuevos participantes: Esto lo determina la presencia el tipo de barreras de entrada y salida. El mercado con menor amenazas de este tipo será el que tenga altas barreras de entrada y bajas de salida, donde pocas empresas puedan entrar y las que deseen se pueden salir. En caso de barreras altas tanto de entrada como salida el

nivel de rentabilidad es alto, aunque con mayor riesgo empresarial debido a que las que no tienen una adecuada estructura no le será fácil la salida por lo que tendrá que quedarse y mantenerse en la lucha.

Para los mercados con bajas barreras de entrada y salida; las empresas pueden ingresar y salir por lo que la rentabilidad se mantiene baja aunque estable en los mercados con bajas barreras de entrada y altas de salida las empresas ingresan en periodos de auge, pero por la dificultad de salir se genera un exceso de capacidad y la rentabilidad promedio cae.

Amenaza de productos sustitutos: La existencia de sustitutos reales o potenciales le quita atractivo comercial a un segmento de mercado, por cuanto estos fijan límites de precios y de ampliación de cobertura; la aparición de sustitutos puede ser de improviso y está en relación con la evolución de la tecnología, lo cual puede causar problemas porque para este tipo de transporte se debe cumplir con lo establecidos en los reglamentos de los entes reguladores.

Poder de negociación de los compradores: Este factor disminuye el atractivo comercial de un segmento, y se debe al poder de negociación de los compradores, propio de mercados de uno, dos o pocos compradores (oligopsonios).

Poder de negociación de los proveedores: Es una amenaza real en mercados de uno, dos o pocos proveedores (monopólicos), lo que resta atractivo al segmento comercial, más aún cuando estos pocos proveedores estén organizados de tal forma que pueden imponer precios por medios colusorios.

Plan de negocios

El término plan de negocios acerca dos conceptos, el primero es sobre la planificación definido como una forma organizada de afrontar el futuro y las actividades que se realizarán en función de los objetivos a seguir. En términos empresariales “es la forma de anticipar el futuro, y estimar el entorno al cual se enfrentará su empresa o negocio y las decisiones que requerirá asumir para el alcance de sus metas” (Viniegra, 2007, p. 13).

Un segundo concepto que alude el término es sobre negocios, en ello “el plan de negocios aporta a visualizar un futuro objetivo en que se desea este la empresa, para ello se define las estrategias y ruta a seguir” (Viniestra, 2007, p.18). Lo anterior indica la importancia que tiene el plasmar la idea del emprendedor en un formato organizado que requiere de información objetiva que es producto de una investigación especializada a diferentes niveles. En términos de otro autor se presenta el contenido del plan a continuación:

El plan de negocios debe ser integral, por ello “contiene el plan de mercadotecnia, de operaciones, financiero, apéndices y un resumen ejecutivo, todos ellos deben tener coherencia y vinculación entre sí, en que el principal supuesto deberá ser información debidamente soportada y el conservadurismo de las cifras como principio rector. (Tokan, 2016)

Análisis FODA

El análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) es una técnica para sistematizar la situación actual de una entidad de cualquier tipo de tal forma que permita la construcción de un diagnóstico situacional. En términos de Zambrano

Es una herramienta gerencial válida para las organizaciones sean públicas o privadas, facilita su evaluación situacional y determina los factores que influyen y exigen desde el exterior hacia la institución gubernamental. Los factores se convierten en amenazas u oportunidades que condicionan en mayor o menor grado el desarrollo o alcance de la misión, visión, objetivos y las metas de la organización. (Zambrano, 2006, p. 84)

El análisis FODA incluye el análisis de los factores internos como son las fortalezas y debilidades, a manera de inventario y en un enfoque de cómo afectará la actividad. También incluye factores externos como son las oportunidades y amenazas, la primera como un insumo que puede aprovecharse y fortalecer a la organización. El segundo como un factor que debe evaluarse adecuadamente para tomar las previsiones del caso.

Análisis PEST

El análisis del entorno político, económico, social y tecnológico (PEST) constituye la base para la definición de las estrategias y la planificación de la empresa y es parte constituyente del diagnóstico situacional, junto al FODA.

Es una metodología que consiste en examinar el impacto de aquellos factores externos que están fuera del control de la empresa, pero que pueden afectar a su desarrollo futuro. La organización debe ser un ente activo en la exploración del entorno, vigilancia de las tendencias y anticipación de la posición de sus competidores en el futuro. (Martinez & Milla, 2012, p. 34)

Los autores plantean que este análisis debe responder a cuatro interrogantes básicas que son: **i)** ¿Cuáles son los factores que pueden tener relevancia en el sector en el que desarrollo su actividad mi sociedad? **ii)** ¿Cuáles de entre estos factores relevantes tienen un impacto importante en la organización? **iii)** ¿Cuál es la evolución prevista de estos factores en un horizonte temporal de 3-5 años? **iv)** ¿Qué oportunidades o desventajas

genera para mi la evolución prevista de dichos factores? Las dimensiones del análisis PEST son las siguientes:

Tabla 5. Contenidos del análisis PEST

Factores	Variables a identificar y describir
Políticos	<ul style="list-style-type: none"> • Cambios políticos previstos que apunten a modificar un ambiente de certidumbre, • Cambios en la legislación laboral, • Incentivos por parte del gobierno como política pública que afecte directa o indirectamente la actividad de la organización analizada, • Legislación referente al medio ambiente, seguridad y prevención de riesgos, • Legislación sobre protección del consumidor, • Incentivos públicos. • Otros que se considere relevante para el análisis de la organización
Económicos	<ul style="list-style-type: none"> • Evolución del Producto Interno Bruto y del ciclo económico, • Demanda del producto, • El empleo • Inflación, • Costos de energía • Costos de materia prima, • Otras variables y agregados macroeconómicos de influencia directa e indirecta en la organización.
Sociales y demográficos	<ul style="list-style-type: none"> • Población e información de evolución demográfica y espacial, • Estilos de vida y tendencias, • Nivel de escolaridad y evolución, • Otros de relevancia para la organización.
Tecnológicos	<ul style="list-style-type: none"> • Innovaciones tecnológicas en comunicación y transferencia de datos, • Acceso a Internet y comercio virtual, • Acciones del gobierno en el campo de la tecnología, • Incentivos públicos afirmativos para la tecnología.

Fuente: Martínez & Milla, 2012, Análisis del entorno

Análisis de sensibilidad

Toda proyección es una formulación de un plan bajo un conjunto de supuestos considerados altamente probables; no obstante ello siempre existe un factor de incertidumbre que debe ser incorporado en el plan de negocios o proyecto y este es el análisis de sensibilidad.

Determina que tan sensible es la tasa interna de retorno (TIR) o valor actual neto (VAN) a cambios en las estimaciones del precio unitario, los costos, la inflación o el horizonte de vida del proyecto, pueden ser todos o los que se considere relevante para el equipo de analistas. (Coss, 2005)

Un análisis de sensibilidad tiene como objetivo determinar qué tan sensible es el proyecto ante por ejemplo una caída de un porcentaje de ingresos con el resto de variables constante o ante un crecimiento de los costos ante el resto de variables constante. El objetivo es revisar que tanto se modifican los indicadores de rentabilidad, de tal forma se conozca la tolerancia del proyecto.

Modelo CAPM (Capital Asset Pricing Model)

Este modelo que fue desarrollado por William Sharpe, John Lintner y Jan Mossin en 1964 parte del modelo de Sharpe y del de Markowitz. Es ampliamente utilizado en el proceso de evaluación financiera de los proyectos, representa el precio del activo con respecto al riesgo asumido. Con esta relación se determina la rentabilidad esperada en función del riesgo que enfrenta el inversionista.

El modelo CAPM es suponiendo condiciones de equilibrio, determinar la rentabilidad que debe ofrecer un activo o una cartera en función de su nivel de riesgo. La rentabilidad esperada de un activo se expresa mediante: $E(r_i) = r_f + \beta_i + (E(r_m) - r_f)$. (Brun & Moreno, 2012, p. 84)

Donde: $E(r_i)$ = Rentabilidad esperada del activo i

r_f = Rentabilidad del activo libre de riesgo

β_f = Coeficiente beta del activo

$E(r_m)$ = Rentabilidad esperada del índice de mercado

En esta definición es importante remarcar lo que se entiende como riesgo, en finanzas es observado en términos de diferencias o variación entre la rentabilidad obtenida y la esperada de un activo, por lo que, para un inversor, un activo libre de riesgo debería ser aquel en el que la rentabilidad esperada y la efectivamente obtenida siempre coincidieran. (Milla, 2011. p. 39)

El concepto de riesgo está presente y finalmente es el factor que se pondera y para ello se conjunta las partes constituyentes del plan de negocios. Siempre lo que se busca es disponer de información suficiente y objetiva para evaluar este riesgo.

Evaluación social y económica de proyectos

A diferencia de la evaluación privada de proyectos que consiste en una definición universal en función de la naturaleza del capital que es global y en que el principio es la maximización de la renta. La evaluación social de proyectos está en función de la determinación de una sociedad que invierte en función de un beneficio de las mayorías. Por ello para este tipo de evaluación no existe una fórmula financiera, sino que es determinado en función de los objetivos de los rubros de inversión pública.

En una evaluación social y económica de proyectos se revisarán los efectos directos e indirectos. Entre los directos se revisará la incidencia sobre el empleo, el ingreso, valor agregado, divisas, dieta alimenticia, asignación de recursos de divisas, uso de la tierra. Los efectos indirectos repercuten sobre las agroindustrias e industrias y el tejido social local. (IICA, 1979, pp. 85-89)

Un estudio de la Comisión Económica para América Latina (Cepal, 2015) en que se recopila y compara los criterios para la evaluación social de cada uno de los países que la conforman indica en resumen que “una inversión es socialmente más rentable en la medida que cumplan con los criterios redistributivos como función social del Estado” (Candia, Perrotti, & Aldunate, 2015).

2.3 MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL

Constitución Política de la República del Ecuador (2008)

Art. 39 establece que el Estado impulsará la incorporación al trabajo por parte de jóvenes uno de estos medios será la promoción de las habilidades de emprendimiento.

Establece los principios generales sobre los que se regirá, para este caso es de interés el sistema económico, mismo que se lo define como social y solidario, donde el ser humano es el sujeto y fin y se busca un equilibrio social (Art. 283).

Art. 284.- la política económica tendrá como objetivos el incentivar la producción, productividad y competitividad nacional, además de acumulación del conocimiento tanto científico como tecnológico, impulsar el pleno empleo.

Art. 319.- Para efectos de la economía se reconocen formas diversas de organización de la producción como son las comunitarias, cooperativas, empresariales, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. En cuanto al régimen de la propiedad se reconocen las formas privadas y públicas, además de las mixtas.

Art. 329.- Se protegerá e impulsará el trabajo autónomo y por cuenta propia.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (2010)

Art. 2.- Define la actividad productiva como un proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en productos, también incluye comercio y servicios.

Art. 4.- Uno de los fines de esta legislación es la transformación de la matriz productiva para que esta contenga mayor valor agregado, que es potenciadora de servicios y que se base en el conocimiento e innovación, todo bajo en un esquema de sustentabilidad ambiental y social. Otro de los fines contemplados en el literal c es el fomento de la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios.

El literal e del citado artículo establece que uno de los fines del citado Código es el generar un sistema integral que propicie la innovación y el emprendimiento para el cambio de la matriz productiva y la construcción de una sociedad de emprendedores.

Art.5: establece como rol del Estado la generación de un ecosistema de innovación, emprendimiento y asociatividad mediante la articulación y coordinación de las iniciativas públicas, privadas y populares y solidarias de innovación y transferencia tecnológica.

El Título III del Código describe al Sistema de Innovación, Capacitación Técnica y Emprendimiento. En su artículo Art. 11: El Consejo Sectorial de la Producción diseñará cada año un plan de capacitación técnica para la planificación de sistema de emprendimiento vinculada con la Agenda de Transformación Productiva y del Plan Nacional de Desarrollo.

Codificación de la Ley de Compañías (1999)

Art. 1.- Esta ley define al contrato de compañía como aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales e industrias con el objetivo de emprender en operaciones mercantiles y participar del lucro generado.

Art. 2.- indica que existen cinco tipos de compañías que son la compañía en nombre colectivo, comandita simple y dividida por acciones, de responsabilidad limitada, compañía anónima y compañía de economía mixta, todas ellas constituyen personas jurídicas, adicionalmente se reconoce la compañía de cuentas en participación. A continuación sus principales características:

Compañía de responsabilidad limitada

Tabla 6. Requisitos de compañías de responsabilidad limitada

Razón social	Razón social objetiva y se le agrega la frase “compañía limitada”
Número de socios	2 o más
Capital	Mínimo US\$ 400,00 Capital dividido en participaciones
Resoluciones	Por mayoría de votos, salvo condición de unanimidad establecida en el contrato de constitución.

Asamblea Nacional, 1999, ley de Compañías

Compañía anónima

Tabla 7. Requisitos para constitución de compañías anónimas

Razón social	Nombre de todos los socios o alguno de ellos y las palabras “compañía anónima”
Número de socios	2 o más accionistas
Capital	Mínimo US\$ 800,00

Nota: Asamblea Nacional, 1999, ley de Compañías

Plan de Desarrollo del Buen Vivir 2013-2017

Objetivo 8 *Consolidar el sistema económico social y solidario de forma sostenible*

En su política 8.9 estableció el profundizar las relaciones del Estado con el sector popular y solidario, en su lineamiento h

Objetivo 9: Garantizar el trabajo digno en todas sus formas

Este objetivo impulsa el empleo, bien por medio de un fortalecimiento del tejido empresarial y su ampliación vía emprendimientos de todo tipo, sobre todo, aquellos vinculados con la agenda productiva del país. El lineamiento 9.2 es “Promover el trabajo juvenil en condiciones dignas y emancipadoras que potencie sus capacidades y conocimientos”. Para su concreción se tiene el literal “c” que es “Implementar incubadoras de proyectos, vinculadas a las prioridades del país, que fomenten una cultura de emprendimiento”. El literal “d” se refiere a “Profundizar el conocimiento emancipador, como fuente de innovación y desarrollo de formas de producción alternativas que generen trabajos con valor agregado”; y el “e”. “Priorizar el desarrollo de iniciativas económicas vinculadas al desarrollo de las TIC, aprovechando las capacidades desarrolladas en software y de los recursos de la biodiversidad, creando espacios e infraestructura pertinente, que sustenten su productividad”.

Objetivo 10: Impulsar la transformación de la matriz productiva

Este es uno de los objetivos de fondo y que aportará a darle un orden orientado a fines macroeconómicos al proceso productivo, sus principales lineamientos son el “10.1” que es “Diversificar y generar mayor valor agregado en la producción nacional”; y “10.2” “Promover intensidad tecnológica en la producción primaria, de bienes intermedios y finales”.

2.4 MARCO CONCEPTUAL

Actividad emprendedora en etapas iniciales (TEA, por sus siglas en inglés): Es un indicador que es parte de la metodología del Monitor Global de Emprendimientos, es un porcentaje de la población (18 a 64 años) que es un emprendedor naciente o dueño y gestor de un nuevo negocio (Lasio, 2013).

Población económicamente activa (PEA): Es una de las medidas universales de las estadísticas de empleo, está conformada por las personas de 10 años y más que trabajaron al menos una hora en la semana de referencia, o que no laboraron, pero tuvieron empleo (ocupados), o bien, aquellas personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscaban empleo denominados desocupados (INEC, 2013) .

Ocupados plenos: La población con ocupación plena está constituida por personas ocupadas de 10 años y más, que trabajan como mínimo la jornada legal de trabajo y tienen ingresos superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones), o bien que trabajan menos de 40 horas y sus ingresos son superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (INEC, 2013).

Subempleados: Son las personas que han trabajado o han tenido un empleo durante el periodo de referencia considerado, pero estaban dispuestas y disponibles para modificar su situación laboral a fin de aumentar la "duración o la productividad de su trabajo". Este conjunto se divide en subempleados visibles y en otras formas de subempleo (INEC, 2013).

Desempleo abierto.- Personas de 10 años y más que, en el periodo de referencia, presentan, simultáneamente, las siguientes características (INEC, 2013): **i)** Sin empleo (no estuvo ocupado en la semana pasada; **ii)** buscaron trabajo (realizaron gestiones concretas para conseguir empleo o para esta establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores).

Microempresa: Es la unidad productiva que se reconoce por tener entre uno a nueve trabajadores; ingresos anuales no mayor a US\$ 100.000 (Presidencia de la República, 2011, Art. 106, literal a).

Pequeña empresa: Es la unidad de producción con una plantilla laboral compuesta de 10 a 49 trabajadores e ingresos brutos anuales entre US\$ 100.001 a US\$ 1'000.000 (Presidencia de la República, 2011, art. 106, literal b).

Mediana empresa: Es la unidad de producción con una plantilla laboral compuesta entre 50 a 199 trabajadores e ingresos brutos entre US\$ 1'000.001 hasta US\$ 5'000.000 (Presidencia de la República, 2011, art. 106, literal c).

Networking: “Es la actividad mediante la cual se desarrolla y alimenta una red de contactos personales con el objetivo de ampliar posibilidades de encontrar socios, clientes, proveedores u otra clase de apoyo para el crecimiento de la empresa” (Caldas, Carrión, & Heras, 2014, p. 29).

Coworking: También se lo denomina al trabajo cooperativo, “es una modalidad que permite a profesionales independientes, emprendedores, pymes de diferentes sectores compartir un espacio de trabajo, tanto físico como virtual para desarrollar sus proyectos profesionales de manera autónoma, a la vez que se genera sinergias y proyectos conjuntos” (Caldas, Carrión, & Heras, 2014, p. 29).

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

La investigación tendrá un enfoque mixto, a partir de un dimensionamiento del mercado y caracterización de tipo cuantitativo, y por el lado cualitativo será el diseño de servicios a ofrecer a los emprendedores del cantón Durán. Desde el enfoque temporal será transversal, esto es que no requerirá análisis histórico ni prospectivo, por el manejo de las variables será no experimental.

3.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación será de tipo descriptiva que se define como aquella “que busca especificar las propiedades, perfiles y características de la población sujeta del estudio” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010, p. 77).

En cuanto al enfoque espacial, será de campo definida como “aquella que extrae información directamente del terreno en que ocurren los hechos, para ello utiliza alguna de las técnicas de recolección de datos como son encuesta, entrevista, observación directa, grupos focales u otras” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010). En este caso el grupo de donde se obtuvo información fueron los emprendedores.

Paralelamente también cumple con un perfil de investigación documental “al obtenerse información proveniente de fuentes estadísticas tales como el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Sistema de Indicadores Sociales del Ecuador (Siise) y bibliográficas en general” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2010).

3.3 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

La investigación utilizó como técnicas para la recopilación de la información en la investigación de campo en que se recogieron datos directamente de la población, para ello se utilizó como técnica la encuesta para toda la muestra y la entrevista para informantes seleccionados. Los instrumentos para ejecutar las técnicas fueron el cuestionario (anexo 2) y el guión de entrevista respectivamente.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1 Población

Población de ambos sexos, en edad comprendida entre 20 hasta 64 años, con actividad empresarial que según la tasa emprendedora temprana fue del 31,80% (ESPAE, 2016), que asciende a 41.461 personas.

Tabla 8. Detalle de población

Sexo	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Hombres	63.464	48,68%
Mujeres	66.916	51,32%
Total población entre 20 y 64 años	130.380	100,00%
Tasa emprendedora temprana (Espol, GEM, 2016)	31,80%	
Población emprendedora	41.461	

Nota: INEC, Directorio de empresas 2015
Elaborado por Alison Escobar

Nota: Se estimó que las empresas con antigüedad de hasta tres años es del 62,89 %, según situación en el Censo económico del cantón.

3.4.2 Muestra

La muestra a investigar se calculó al 95 % de significación y 4,7 % de error, será de conveniencia y no probabilístico, de acuerdo al siguiente cálculo general:

$$n = \frac{N*(\infty*0,5)^2}{1+(e^2*(N-1))} = n = \frac{41.461*(1.96*0,5)^2}{1+(0.047^2*(41461-1))} = 365$$

Donde:

n = Muestra

N= Población

∞ = nivel de confianza

e = Error de estimación

3.5 RESULTADOS Y ANÁLISIS

3.5.1 Investigación documental: Emprendimiento en Ecuador

Tema: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Ecuador-2016

Autor:Lasio, Virginia; Caicedo, Guido; Ordeñana, Xavier; Samaniego, Andrea.

Año: 2017

El proyecto GEM fue iniciado en el año 1999 por el Babson College y la London Business School, se lo realiza anualmente en 66 países. En Ecuador es realizado desde el año 2004 por el ESPAE Graduate School of Management de la Escuela Superior Politécnica del Litoral. El objetivo del GEM es medir el nivel de emprendimiento de la población ecuatoriana y sobre su diagnóstico difundir y proponer medidas de política pública para impulsarlos.

La metodología que se utiliza es un estudio de campo con una muestra de dos mil adultos a nivel nacional y 36 expertos nacionales. Al año 2016 el informe indica que el índice de Actividad Emprendedora Temprana (TEA) para Ecuador fue del 31,8%, bastante superior al promedio de economías de eficiencia. Ecuador tiene la TEA más alta en la región y el segundo entre los países participantes del GEM. La generación de empleo de estos negocios es baja. Y alrededor del 50% no espera generar ninguna plaza de empleo.

Con respecto a la motivación para emprender, 20,8% de la población adulta iniciaron el emprendimiento por aprovechar una oportunidad y 8,9% por necesidad. La edad promedio de los emprendedores es de 36 años y su escolaridad promedio de 11 años. Los propietarios de negocios establecidos tienen en promedio 42 años de edad y nueve años de escolaridad.

Tema: Cimientos de Emprendimiento en Ecuador

Autor: Catapulta

Año: 2012

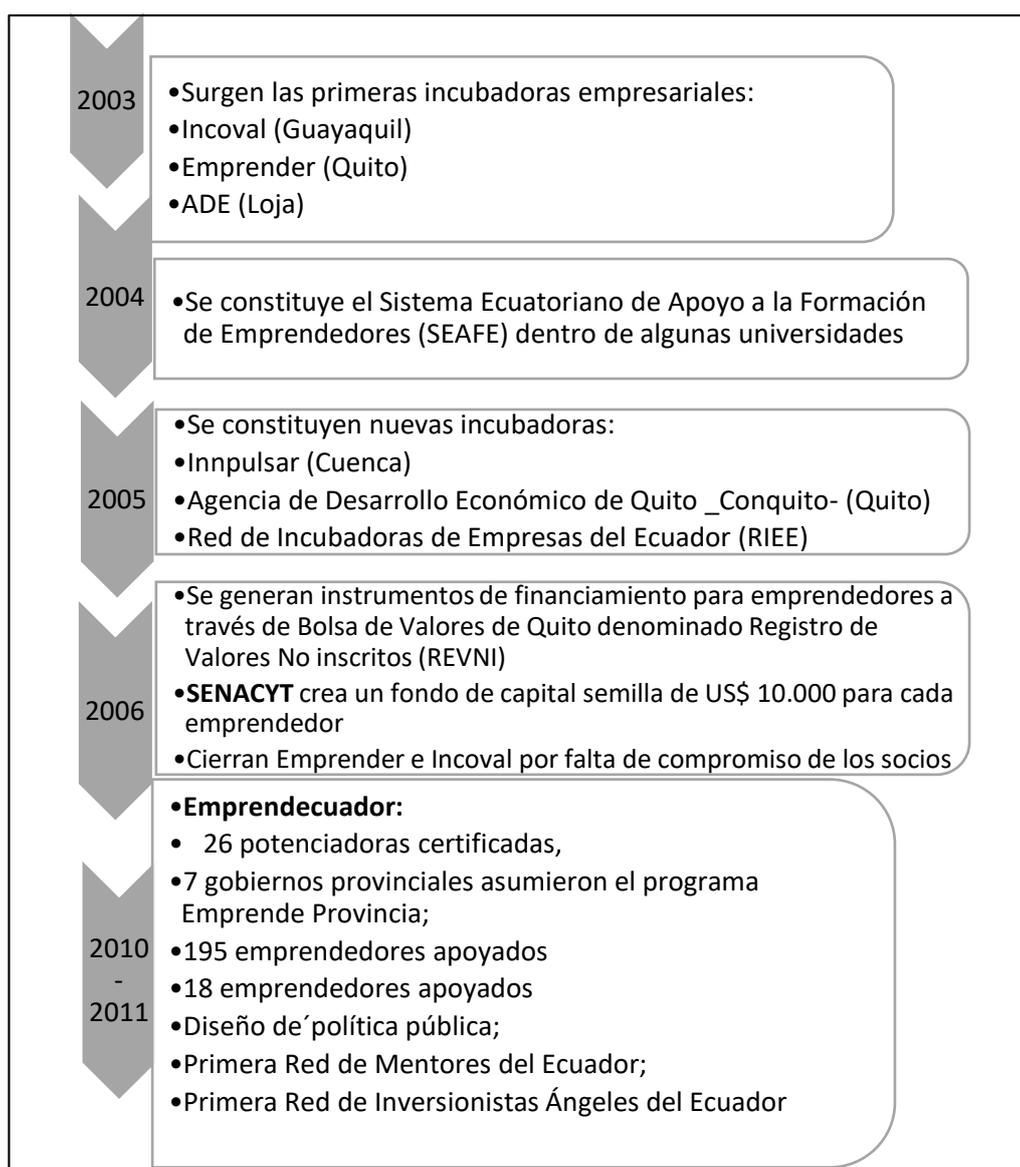


Figura 3. Cronología de evolución del sistema de emprendimiento en Ecuador

El apoyo a los emprendimientos fue iniciativa que surgió en Ecuador desde inicios del presente siglo, en el año 2003 surgieron tres incubadoras de empresas en Guayaquil, Loja y Quito. En el año 2004 se constituyó el SEAFE al interior de algunas universidades. En el año 2005 se constituyen otras incubadoras en Cuenca y Quito. En el año 2006 se genera el REVNI como mecanismo de financiamiento en la Bolsa de Valores de Quito. En el año 2010 hasta el 2011 Emprendecuador intervino de manera importante en el fortalecimiento del sistema de apoyo a emprendedores.

3.5.2 Resultados de las encuestas

1) En qué fase está su emprendimiento?

Tabla 9. Fase del emprendimiento

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Proyecto en estudio	160	43,84%
En proceso de implementación	92	25,21%
Implementado	113	30,96%
TOTAL	365	100,00%

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

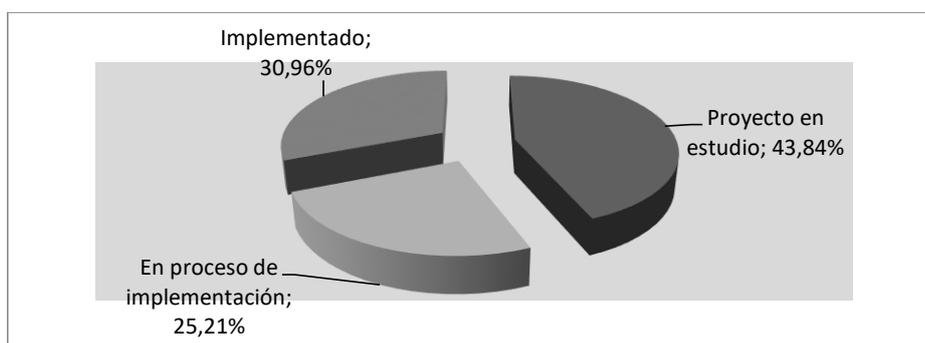


Figura 4. Fase del emprendimiento

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

De total de encuestados, la mayoría está en fase de proyecto en estudio, buscando información y aprendiendo técnicas. En proceso de implementación están el 25,21% de los encuestados y en puesta en marcha están el 30,96% del total. (Tabla 20, figura 6)

Cabe destacar que la opción emprendedora es una idea que está en la mayoría de los ecuatorianos y tal vez latinoamericanos como respuesta a un mercado laboral donde a septiembre del 2017 el 40,44% de la población económicamente activa no tuvo empleo adecuado (INEC, 2017), esto es subempleo y otras formas precarias.

2) Tiempo de implementación y puesta en marcha de la empresa/proyecto

Tabla 10. Antigüedad del emprendimiento

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Menos de un año	62	30,24%
Un año	101	49,27%
Dos años	30	14,63%
Tres años	7	3,41%
Cuatro años	4	1,95%
Más de cuatro años	1	0,49%
TOTAL	205	100,00%

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

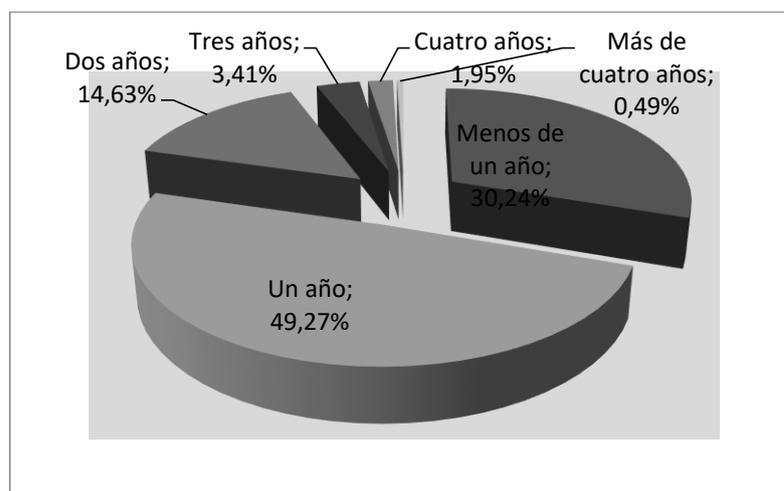


Figura 5. Antigüedad del emprendimiento

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

Los emprendedores que respondieron que su proyecto ya está en fase de implementación y puesta en marcha tienen una antigüedad del mismo menor a un año en un 30,24% de los casos. Para un 49,27% es de un año y para el 14,63% de dos años, de tres años en adelante es un porcentaje del 5,85%. (Tabla 21, figura 7)

La dilatación del proceso de implementación en muchas ocasiones depende de los recursos disponibles, un eventual retraso puede generar un desfase y desactualización del proyecto, de tal forma que cuando entre a fase de puesta en marcha posiblemente los factores que generaban factibilidad pueden estar ausentes. Esto implica que un proyecto que tiene mucho tiempo en implementación deberá ser actualizado.

3) Sector económico de la empresa o proyecto

Tabla 11. Sector económico del proyecto/empresa

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Producción de bienes	22	6,03%
Comercio	32	8,77%
Mantenimiento	127	34,79%
Servicios	184	50,41%
Otros	0	0,00%
TOTAL	365	100,00%

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

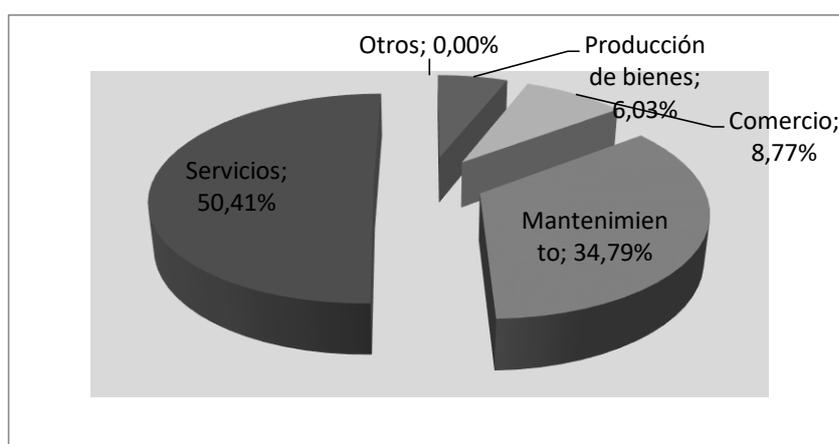


Figura 6. Sector económico del proyecto empresa

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

La mayoría de los emprendedores tienen proyectos/empresas en el sector servicios varios (50,41%) y de servicios de mantenimiento en el 34,79%. En producción está apenas el 6,03%. El comercio es el 8,77%, el inicio en el sector comercio es un proceso natural por cuanto le ofrece al emprendedor la posibilidad de conocer el mercado a mayor profundidad y una posibilidad a futuro de iniciar un proceso de producción. (Tabla 22, figura 8)

4) Subsectores y ramas

Los subsectores y ramas a las que se orientan los emprendimientos son las siguientes:

Tabla 12. Producción: Actividades económicas de emprendimientos

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Taller metalmecánica	5	22,73%
Bordados	1	4,55%
Tapicería	8	36,36%
Tejido	1	4,55%
Carpintería	3	13,64%
Confecciones	3	13,64%
Construcción	1	4,55%
Total	22	100,00%

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

Como se observa en la tabla 23, las actividades que buscan realizar los emprendedores corresponden en el ámbito de la producción a la línea metalmecánica que es variada. En servicios de mantenimiento a piscinas, línea blanca, acondicionadores de aire, vehículos, de computadoras y otros.

Tabla 13. Comercio: actividades de los emprendedores

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Distribución	1	3,13%
Florería	1	3,13%
Uniformes	1	3,13%
Repuestos automotrices	6	18,75%
Alimento balanceado	1	3,13%
Ropa	5	15,63%
Teléfonos	1	3,13%
hogar	1	3,13%
Limpieza	1	3,13%
Bazar	2	6,25%
Papelería	2	6,25%
Equipo electrónico	1	3,13%
Ferretería	6	18,75%
Farmacéuticos	1	3,13%
Zapatos	1	3,13%
Cuidado personal	1	3,13%
	0	0,00%
Total	32	100,00%

Nota: Encuesta a emprendedores

Tabla 14. Servicios: Actividades de emprendedores

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Agencia de publicidad	3	0,96%
Alimentos y bebidas	7	2,25%
Arquitectura	1	0,32%
Belleza	17	5,47%
Catering	1	0,32%
Compras web	2	0,64%
Organización de eventos	5	1,61%
Fotografía	1	0,32%
Hospedaje	1	0,32%
Inmobiliaria	4	1,29%
Lavada de alfombras	1	0,32%
Lavada de vehículos	31	9,97%
Lavandería	5	1,61%
Limpieza alfombras	3	0,96%
Limpieza muebles	6	1,93%

Lubricadora	1	0,32%
Mantenimiento de puertas automáticas	3	0,96%
Manicurista	16	5,14%
Mantelería	6	1,93%
Mantenimiento de a/a	6	1,93%
Mantenimiento ascensores	6	1,93%
Mantenimiento calefones	3	0,96%
Mantenimiento computadoras	3	0,96%
Mantenimiento de bombas de agua	6	1,93%
Mantenimiento de computadoras	20	6,43%
Mantenimiento de línea blanca	29	9,32%
Mantenimiento de piscinas	11	3,54%
Mantenimiento de vehículos	15	4,82%
Mantenimiento parques	3	0,96%
Mantenimiento radiadores	3	0,96%
Mantenimiento transformadores eléctricos	3	0,96%
Mantenimiento y limpieza	2	0,64%
odontología	2	0,64%
odontología	2	0,64%
Peluquería	1	0,32%
Peluquería canina	5	1,61%
Planos	1	0,32%
Rectificadora motores	2	0,64%
Alimentos y bebidas	7	2,25%
Agencia de viajes	3	0,96%
Salon de eventos	1	0,32%
Sistemas hidráulicos	1	0,32%
Soldadura	1	0,32%
Spa	14	4,50%
Mantenimiento de cocinas	5	1,61%
taller mecánico	6	1,93%
veterinaria	5	1,61%
vulcanizadora	31	9,97%
Total	311	100,00%

5) **Ámbito geográfico de cobertura que tiene o tendrá la empresa/proyecto**

Tabla 15. **Ámbito geográfico del proyecto/empresa**

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Local	337	92,33%
Provincial	17	4,66%
Costa	3	0,82%
Nacional	8	2,19%
Internacional	0	0,00%
TOTAL	365	100,00%

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

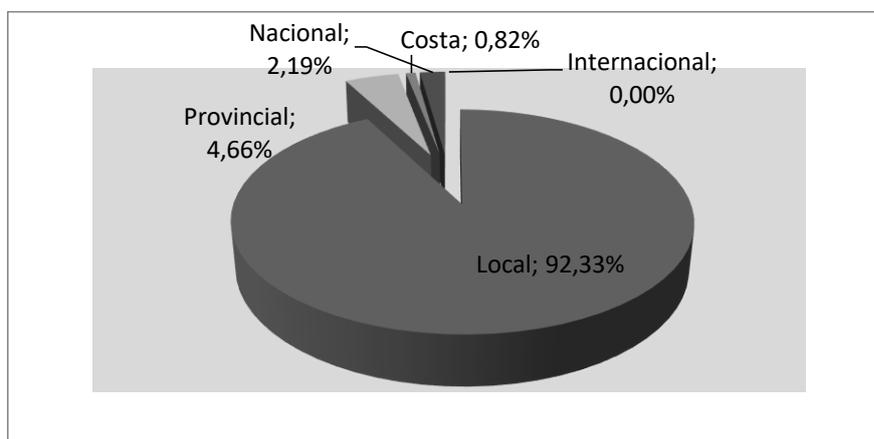


Figura 7. **Ámbito geográfico del proyecto/empresa**

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

La cobertura de los proyectos es de tipo local, no tienen mayor alcance e inclusive en lo local atienden a una población inmediata, no están enfocados en áreas modernas en que se demande alta calificación laboral o alta inversión por el tipo de tecnología que requiere. Este ámbito geográfico implica que el proyecto o empresa busca si no lo tiene expandirse en el corto plazo.

6) ¿Cuántos trabajadores participan o participarán en su empresa?

Tabla 16. Número de trabajadores del emprendimiento

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
1-3 personas	141	38,63%
4-6 personas	156	42,74%
7-9 personas	53	14,52%
10-12 personas	12	3,29%
Más de trece personas	3	0,82%
TOTAL	365	100,00%

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

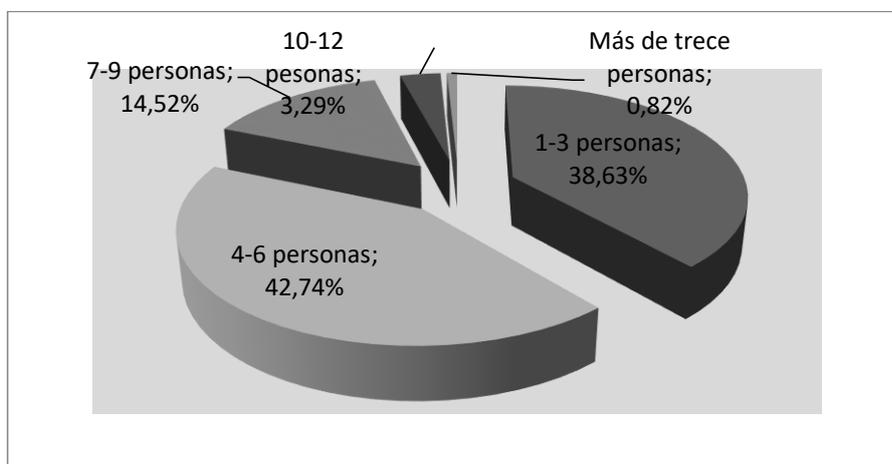


Figura 8. Número de trabajadores del emprendimiento

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

Por su condición de micro y pequeña empresa, la mayoría de los proyectos estiman que generarán entre 1 a 3 puestos de trabajos (38,63), los que generen entre 4 a 6 puestos serán el 42,74%, los que generen de 7 a 9 serán el 14,52 y los demanden entre 10-12 puestos de trabajo serán el 3,29%, un 0,82% adicional espera generar más de 13 puestos de trabajo.

7) ¿Cuál es el principal problema para su proyecto o empresa?

Tabla 17. Principales problemas del emprendimiento

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Falta de financiamiento	130	27,08%
Ventas o clientes insuficientes	177	36,88%
Falta de conocimiento en la gestión del negocio	86	17,92%
Problemas informáticos	12	2,50%
Campaña de gestión de mercadeo ineficaz o inexistente	67	13,96%
Problemas de contabilidad	6	1,25%
Otros	2	0,42%
TOTAL	480	100,00%

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

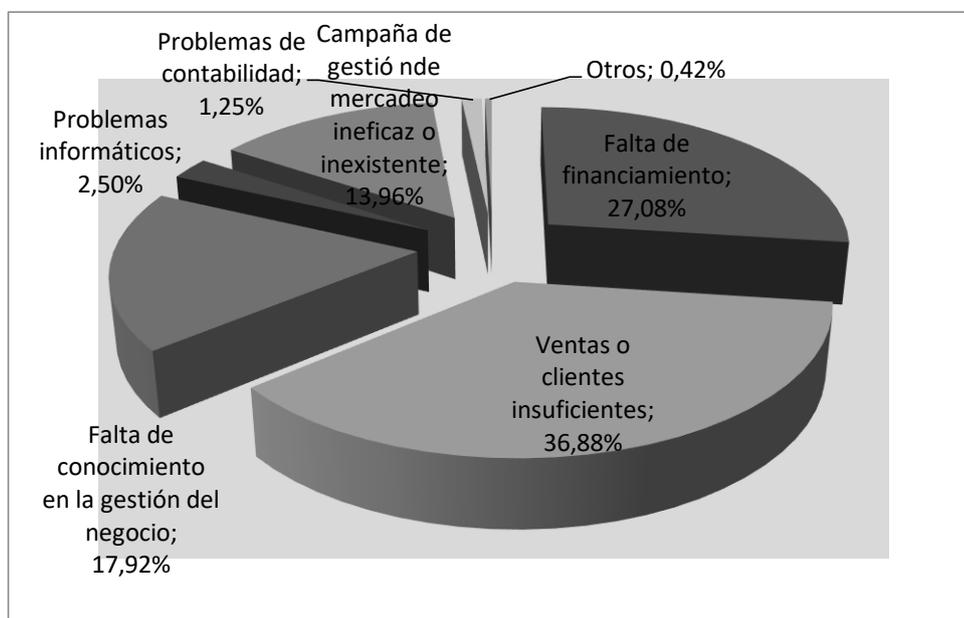


Figura 9. Principales problemas del emprendimiento

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

Esta es una pregunta de respuestas múltiples por ello el total de frecuencia absoluta es superior al tamaño de la muestra. Los emprendedores indican que los principales problemas que han enfrentado o enfrentarán primeramente es la falta de financiamiento (27,08%), seguido

por la insuficiencia de ventas o clientes (36,88%), un porcentaje del 17,92% se enfrentan a que tienen pocos conocimientos de la gestión del negocio. Los que presentan como principal problema los informáticos ascienden al 2,50%. Mientras que los que tienen problemas en la gestión marketing son el 13,96%.

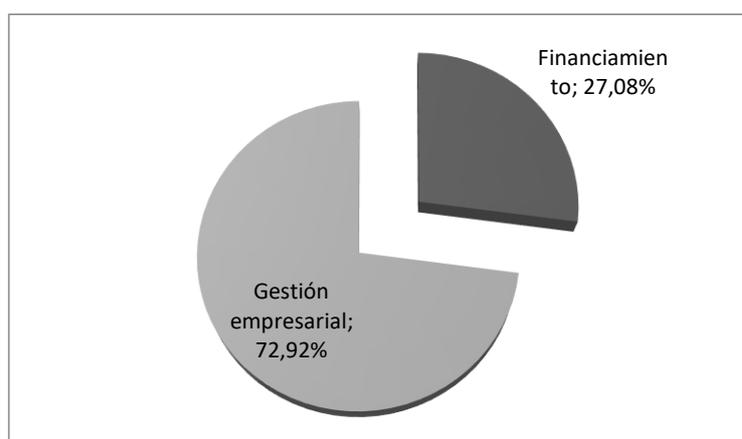


Figura 10. Requerimientos de servicios empresariales

En una clasificación por tipo de servicios, el 27,08% manifestó tener problemas de financiamiento, mientras que el 72,92% tiene problemas de gestión empresarial, lo que implica que desarrollen capacidades de gestión para ello será necesarios servicios de formación, capacitación y asesoría técnica especializada.

8) En cuál campo requiere o requerirá asesoría profesional

Tabla 18. Campo de requerimiento de asesoría profesional

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Confección de plan de negocios o de empresa	131	24,53%
Puesta en funcionamiento de la empresa	187	35,02%
Desarrollo de productos	16	3,00%
Informática y diseño web	21	3,93%
Gestión contable	13	2,43%
Gestión financiera	48	8,99%
Gestión laboral	7	1,31%
Gestión de mercadeo	77	14,42%
Consultoría empresarial	32	5,99%
Otros	2	0,37%
TOTAL	534	100,00%

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

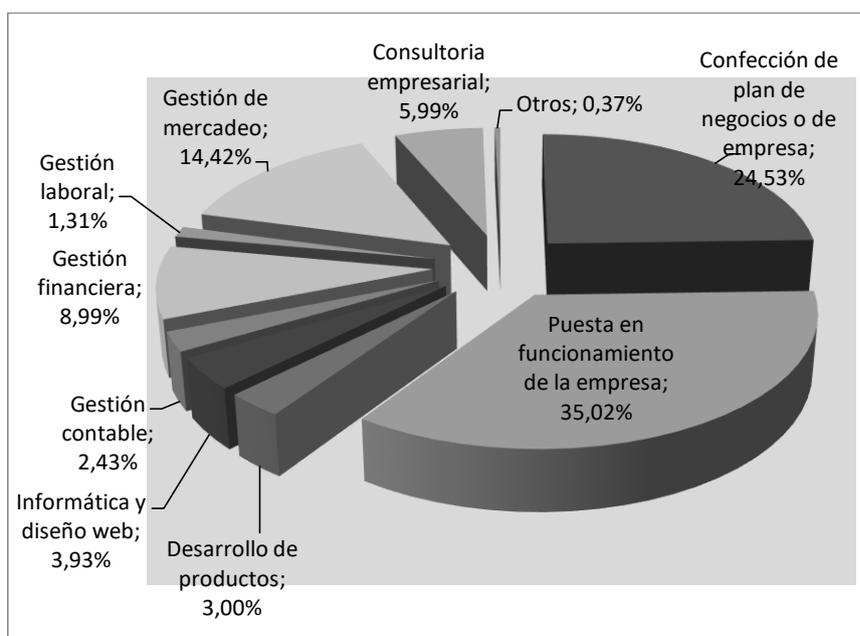


Figura 11. Campo de requerimiento de asesoría profesional

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

Esta es una pregunta con respuestas múltiples, por ello el total de las frecuencias es superior a la muestra. Los principales campos en que los emprendedores requerirán asesoría será sobre la puesta en funcionamiento de la empresa (35,02%), esto implica cada uno de los aspectos legales que requieren, la estructuración del portafolio de servicios, precios y costos, así como la definición de procesos racionales para una prestación eficiente.

La formulación del plan de negocios para su proyecto es otra preocupación y objeto de demanda para un 24,53% de los emprendedores, el apoyo a gestión financiera también requerirán apoyo en un 18,99% sobre todo en la fase de búsqueda de financiamiento para la implementación y puesta en marcha.

9) ¿Por cuánto tiempo requeriría servicios de asistencia profesional especializada?

Tabla 19. Tiempo estimado de requerimiento de asesoría

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Entre 1 y 5 días	3	0,82%
Entre 6 y 10 días	111	30,41%
Entre 11 y 15 días	5	1,37%
Entre 16 y 20 días	61	16,71%
Entre 21 y 25 días	0	0,00%
Entre 26 y 30 días	41	11,23%
Entre 31 días en adelante	144	39,45%
TOTAL	365	49,32%

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

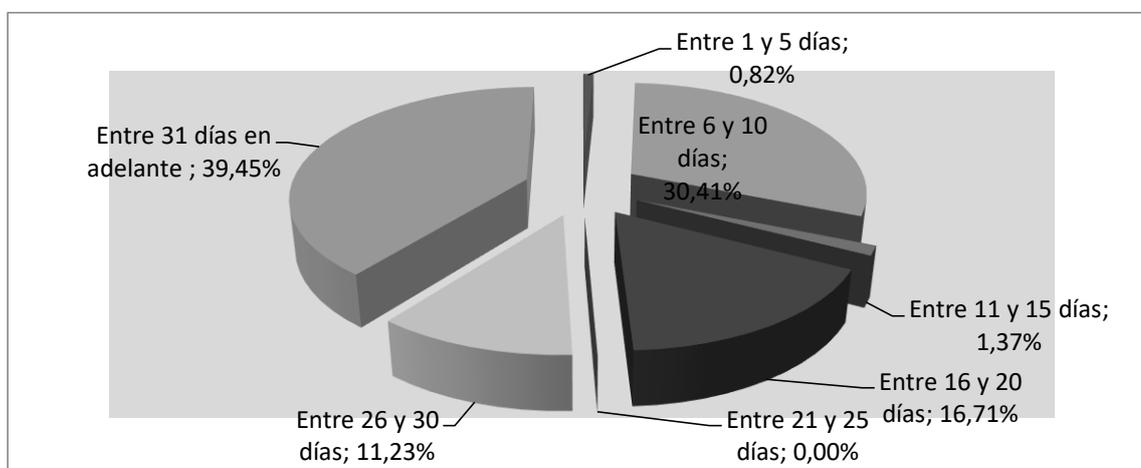


Figura 12. Tiempo estimado de requerimiento de asesoría
Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

Sobre el tiempo estimado de requerimiento de apoyo, la mayoría (39,45%) requerirá más de 31 días al año, otro porcentaje significativo del 30,41% requerirá entre 6 y 10 días al año. Un 16,71% requerirá entre 16 y 20 días al año. y 11,23% requerirá entre 26 y 30 días al año.

10) ¿Cuánto sería el valor de la hora de la asesoría profesional que estaría dispuesto a pagar?

Tabla 20. Valor por hora de asesoría dispuesto a pagar

Opciones	Frecuencias absolutas	Frecuencias relativas
Desde US\$ 1 hasta 5	65	17,81%
Desde US\$ 6 hasta 8	136	37,26%
Desde US\$ 9 hasta 12	109	29,86%
Desde US\$ 13 hasta 16	23	6,30%
Desde US\$ 17 hasta 20	7	1,92%
Desde US\$ 21 en adelante	25	6,85%
TOTAL	365	100,00%

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

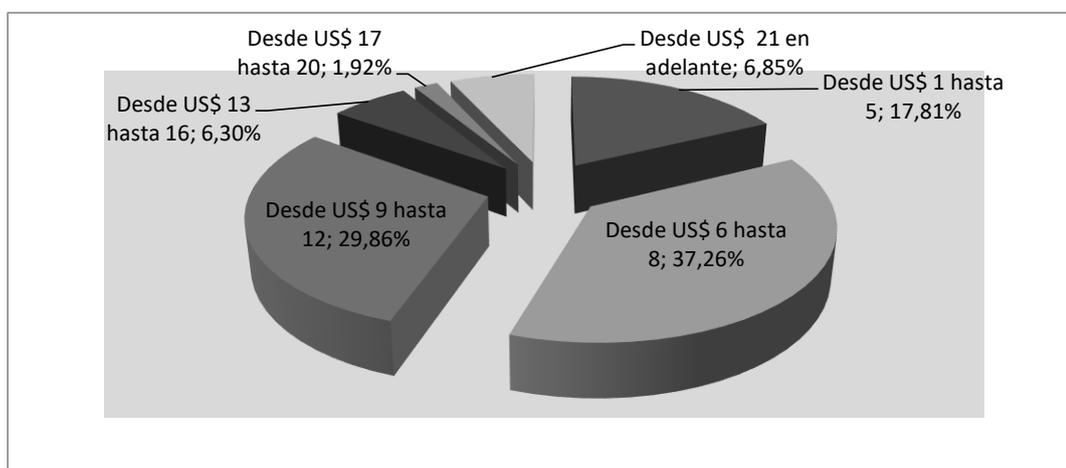


Figura 13. Valor por hora de asesoría dispuesto a pagar

Nota: Encuesta a muestra representativa de la población

Todos están de acuerdo que si es un servicio que les agregará valor deberá tener una tarifa que sea una contrapartida al esfuerzo del profesional que la imparte. Los que pagarían entre US\$1 hasta 5 ascienden al 17,81%. Un 37,26% estaría dispuesto a reconocer una tarifa de entre US\$ 6 hasta 8 la hora. 29,86% reconocería entre US\$ 9 hasta 12. Otro 6,30% pagaría entre US\$ 13 hasta 16.

3.5.4 Cuantificación de la potencial demanda

La cuantificación de la demanda de servicios de apoyo al emprendedor se la estimo en base a la población de un rango etario entre 20 y 64 años que ascienden a 130.380. El porcentaje de emprendedores según el Monitor Global de Emprendimiento es del 31,8% como lo refirió Lasso et al, 2017. (Tabla 15)

Con los argumentos presentados la población potencialmente demandante de los servicios de apoyo en Durán sería por 30.233 emprendedores para el año 2017. (Tabla 14)

Tabla 21. Cuantificación de la demanda en cantón Durán

Sexo	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Hombres	63.464	48,68%
Mujeres	66.916	51,32%
Total población entre 20 y 64 años	130.380	100,00%
Tasa emprendedora temprana (Espol, GEM, 2016)	31,80%	
Población emprendedora	41.461	
Población con necesidades de apoyo en gestión empresarial	72,92%	
Potenciales clientes de servicios	30.233	

Nota: TEA 31,8% según Lasso et al, 2017;
Población 2017 según INEC, 2013

2 Se está tomando la población al año 2010 como último dato censal oficial. No obstante que existen proyecciones de crecimiento de la población para Durán no se considera por no disponer de segmentación por rango etario. En todo caso no afecta negativamente la investigación, sino que fortalece el principio de conservadurismo que debe guardar todo proyecto.

3.6 ANALISIS DE RESULTADOS

Durán presenta un crecimiento de la población más alto que Guayaquil, Guayas y el país. Esto aunado al incentivo de exoneración de impuesto a la renta para sociedades que realicen inversiones productivas fuera del perímetro urbano de Guayaquil y Quito ha generado que Durán sea uno de los principales destinos de nuevas empresas de manufactura en la Costa. Adicional como lo indica Geografía Urbana, 2015 que la importancia de Durán también obedece a su articulación ejes principales de la región como son El Santo Domingo.-Quevedo-Babahoyo- Guayaquil con un peso de 3'7 millones de habitantes, el de Machala-Naranjal-Guayaquil y Manabí-Guayaquil. Además de su interacción con los flujos Sierra-Costa.

Lo anterior ha generado un el crecimiento del sector de manufactura en las cuentas nacionales que presenta el Banco Central del Ecuador que al año 2015 ya tuvo un Valor Agregado Bruto (VAB) de US\$ 1,4 miles de millones, y una participación de la manufactura del 70,3%. Significativamente superior al declarado por Geografía Urbana (2015) que lo estimó en US\$ 834 millones y una participación de la manufactura del 49,26% como fue al año 2010.

CONCLUSIONES PARCIALES

- El diagnóstico realizado para el cantón Durán indica que es el nuevo polo de crecimiento de las empresas industriales de la región Costa, como parte de la interacción urbana que tiene con Guayaquil y Samborondón con las cuales conforma una unidad metropolitana, esta dinámica es producto de incentivos tributarios, disponibilidad de superficie para crecimiento industrial y poblacional y nuevos programas de vivienda existentes en el sector que orientará la dirección del crecimiento hacia ese cantón.
- La demanda fue cuantificada en 13.595 emprendedores con base en Durán, a esto se deberá sumar los que concurran al cantón como parte del crecimiento poblacional. La encuesta a emprendedores indicó que la demanda de servicios esta principalmente en puesta en funcionamiento de la empresa, formulación del plan de negocio, gestión financiera, de mercadeo, consultoría empresarial, desarrollo de productos y diseño web.
- No existe una oferta de servicios a emprendedores en la ciudad de Durán, la oferta se concentra en Guayaquil en que está el del Mipro con la Prefectura, del Municipio de Guayaquil, de la Espol y como iniciativa privada Innovis del Grupo Nobis. Estos se orientan a proporcionar servicios de asesoría, coaching, capacitación, orientación general y espacios con servicios de apoyo para la incubación de empresas.

CAPÍTULO IV

PROPUESTA

UBICACIÓN

Las instalaciones de la empresa deberán ser ubicadas en el sector aledaño al shopping y al terminal terrestre del cantón Durán, por ser una ubicación central y que facilite la visita de los emprendedores.



Figura 14. Ubicación de la empresa

Nota: Google Earth

NOMBRE DE LA EMPRESA

Innovaldeas Cía. Ltda.

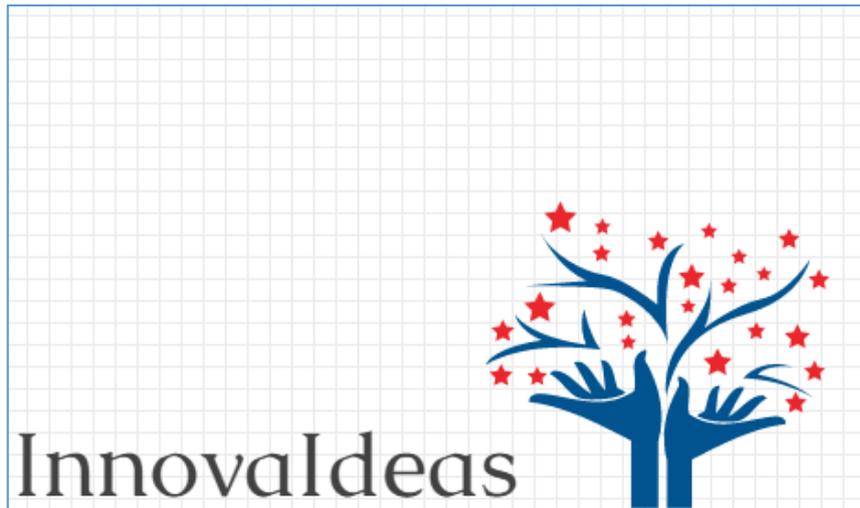


Figura 15. Isologotipo propuesto

MISIÓN Y VISIÓN

Misión

Somos una empresa que ofrece servicios a emprendedores orientada a la generación de formas empresariales eficientes y eficaces y con alto impacto en la economía de los propietarios, trabajadores, proveedores, clientes y comunidad en general.

Visión

Al año 2025, Innovaldeas C. Ltda. será una empresa privada que conforma la red de apoyo a emprendedores del cantón Durán y zona de influencia y que incidirá en el mejoramiento de los índices de éxito de las nuevas empresas.

PORTAFOLIO DE SERVICIOS

El detalle de cada uno de los servicios es el siguiente:

Tabla 22. Asesoría técnica: características del servicio

Servicio:	Asesoría técnica
<i>Clientes:</i>	Emprendedores
<i>Descripción del servicio:</i>	Asesoría específica en problemas particulares que presenten los emprendedores
<i>Tiempo de duración del proceso:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Evento de alrededor 45 minutos de duración cada uno.
<i>Lugar:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Cubículo del asesor
<i>Valor del servicio:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • US\$ 8 por sesión
<i>Servicio prestado por:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Asesor de planta

Tabla 23. Capacitación: características del servicio

Servicio:	Capacitación
<i>Clientes:</i>	Emprendedores
<i>Descripción del servicio</i>	Capacitación en aspectos de gestión administrativa, comercial, marketing y otros
<i>Tiempo de duración del proceso</i>	<ul style="list-style-type: none"> • módulos de 24 horas
<i>Lugar:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Sala de capacitación
<i>Valor del servicio</i>	<ul style="list-style-type: none"> • US\$ 60 por participante
<i>Servicio prestado por:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Profesional especializado contratado por evento

Tabla 24. Consultoría: características del servicio

Servicio:	Consultoría en estudios de mercado y plan de negocios
<i>Clientes:</i>	Emprendedores
<i>Descripción del servicio</i>	Estudios específicos en mercados y plan de negocios conforme solicitud de los emprendedores

<i>Tiempo de duración del proceso</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Conforme propuesta
<i>Lugar:</i>	Investigación documental y de campo
<i>Valor del servicio</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Estudios de mercado US\$ 2.800 (con trabajo de campo) • Plan de negocios US\$ 800,00 (sin trabajo de campo)
<i>Servicio prestado por:</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Profesional especializado contratado por obra.

Tabla 25. Incubadora de empresas: características del servicio

Servicio:	Incubadora de empresas
<i>Clientes:</i>	Emprendedores
<i>Descripción del servicio</i>	Se entrega al emprendedor un cubículo conformado por un espacio de trabajo de 12 metros cuadrados con un puesto de trabajo, una mesa de trabajo y cuatro sillas. Adicionalmente se dispone de apoyo secretarial y comunicaciones. El espacio es compartido con otros emprendedores.
<i>Tiempo de duración del proceso</i>	<ul style="list-style-type: none"> • La estadía será un año como máximo, al término de este tiempo el emprendedor se independizará
<i>Lugar:</i>	Instalaciones de la empresa
<i>Valor del servicio</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Canon anual del servicio US\$120,00, no incluye llamadas telefónicas realizadas.
<i>Servicio prestado por:</i>	Directo

ORGANIZACIÓN

Análisis PEST

Entorno político: La política pública impulsa el desarrollo empresarial fuera de los polos tradicionales, por ello el Código de la Producción, Comercio e Inversiones en su disposición reformativa numeral 2.2 estableció que todas las nuevas empresas productivas que se instalen fuera de las áreas urbanas de los cantones Guayaquil y Quito tendrían una exoneración del pago del Impuesto a la Renta durante los primeros cinco años. (Asamblea Nacional, 2010)

La norma referida ha sido de alto impacto por ello durante los últimos seis años se abrieron 695 nuevos registros de contribuyentes de sociedades en Durán que equivale a nuevas empresas o sucursal de sociedades que se instalaron en el cantón durante el periodo 2013-2015. Para el caso de personas naturales, el año de mayor inscripción fue el 2013, a partir de ese momento fue decreciente.

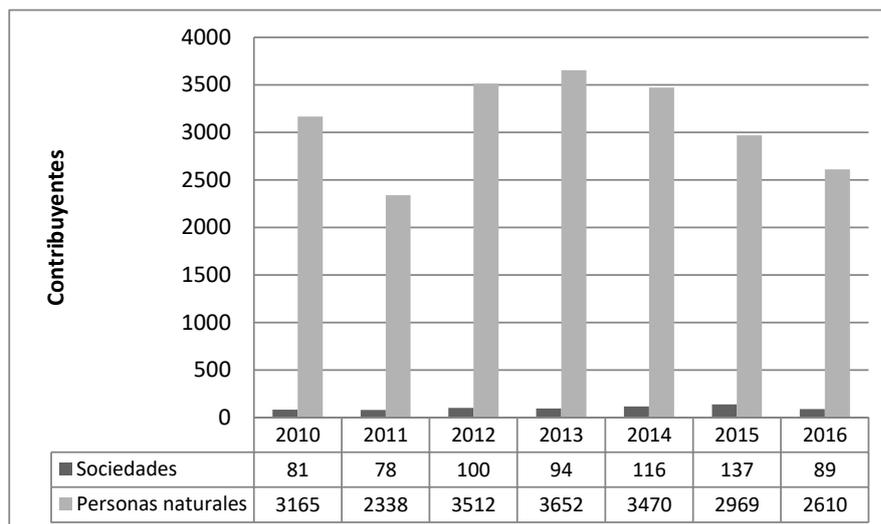


Figura 16. Durán: Nuevos contribuyentes, 2010-2016

La política pública beneficia tributariamente a las empresas que se instalen en Durán, su cercanía con la ciudad de Guayaquil y su puerto marítimo está generando un importante crecimiento del sector industrial en el cantón.

Entorno económico: En lo económico, el cantón Durán está atravesando una época de crecimiento, progresivamente está incrementando su participación en la economía nacional al pasar de un 1,25% en el año 2010 hasta el 1,52% en el año 2015. El sector de mayor participación es la manufactura donde participó al año 2015 con US\$ 992.4 millones y constituir el 70,3% del total cantonal. Adicionalmente, es importante el subsector comercio con un monto movilizado de US\$ 113.326, otro sector importante es la industria de la construcción y la enseñanza. (Tabla 26)

Tabla 26. Durán: Valor Agregado Bruto cantonal por industria, 2010-2015 (US\$).

Sectores/subsectores	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	12.573	15.944	11.494	12.409	12.686	15.721
Explotación de minas y canteras	2.060	3.840	5.439	4.751	5.111	7.151
Manufactura	410.982	474.841	608.515	742.852	1.047.810	992.419
Suministro de electricidad y de agua	3.799	10.013	10.652	11.543	10.774	14.823
Construcción	127.576	141.449	159.463	140.284	101.986	85.186
Comercio	111.002	100.623	89.126	84.235	109.054	113.326
Actividades de alojamiento y de comidas	7.438	8.597	8.662	10.182	11.686	13.487
Transporte, información y comunicaciones	66.175	33.747	33.773	29.258	24.664	31.088
Actividades financieras	3.863	4.594	6.082	6.094	7.213	6.741
Actividades profesionales e inmobiliarias	8.095	36.002	27.616	22.732	30.119	31.804
Administración pública	24.897	24.533	24.603	16.615	17.609	15.316
Enseñanza	50.300	50.173	57.493	68.350	70.232	78.648
Salud	2.855	4.298	3.371	2.365	2.246	2.679
Otros servicios	2.531	1.437	1.496	1.769	2.365	2.941
Total Duran	834.146	910.092	1.047.785	1.153.440	1.453.555	1.411.329
Total VAB nacional	66.499.460	76.536.215	83.856.171	90.533.862	97.316.932	92.746.412
Participación de Duran en VAB nacional	1,25%	1,19%	1,25%	1,27%	1,49%	1,52%

Nota: BCE, Cuentas Nacionales regionales.

Como complemento, el crecimiento está acompañado por los proyectos de construcción de vivienda de interés social en Durán tanto en ejecución como en estudios. Esto implicaría un total de 118.000 nuevos habitantes en 29.500 unidades habitacionales (Tabla 27) que son las más grandes pero no los únicos. Adicionalmente, existen otros proyectos de menor tamaño.

Tabla 27. Proyectos de viviendas en ejecución en Durán

Descripción	Hectáreas	Número de urbanizaciones	Número de unidades habitacionales	Ubicación	Dirección
Villa Hermosa	170	10	8.000	Frente al Recreo	www.villahermosa.ec
Santa Marianita	23		1.500	4,5 Vía Durán Boliche	http://www.eluniverso.com/noticias/2013/05/12/nota/918966/duran-se-construye-nuevo-plan-habitacional
Casa para Todos			20.000	El Dorado y Panorama	http://www.eluniverso.com/noticias/2017/08/29/nota/6354661/plan-levantar-20-mil-casas-duran
Total			29.500		
Beneficiarios por vivienda			4		
Total población			118.000		

Entorno Social y demográfico: Una de los principales factores económicos es la población por constituir uno de los determinantes de la producción. El cantón Durán presentó al último Censo de Población y Vivienda del año 2010 un registro de 235.769 habitantes con un 49,4% del sexo masculino y 50,6% del femenino. Del total, la porción en el rango etario entre 18 a 64 años fue del 55,30% (Tabla 28). Al año 2017 la población fue estimada en 293.005 (INEC, 2013).Tabla 28. Durán: Población al 2010

Grupos de edad	Hombre	Mujer	Total	%
Menor de 1 año	1.912	1.934	3.846	1,63%
De 1 a 4 años	9.758	9.676	19.434	8,24%
De 5 a 9 años	12.354	11.834	24.188	10,26%
De 10 a 14 años	12.911	12.490	25.401	10,77%
De 15 a 19 años	11.066	11.151	22.217	9,42%
De 20 a 24 años	10.088	10.665	20.753	8,80%
De 25 a 29 años	9.700	10.277	19.977	8,47%
De 30 a 34 años	9.171	9.865	19.036	8,07%
De 35 a 39 años	8.262	8.746	17.008	7,21%
De 40 a 44 años	7.131	7.878	15.009	6,37%
De 45 a 49 años	6.594	7.086	13.680	5,80%
De 50 a 54 años	5.363	5.420	10.783	4,57%
De 55 a 59 años	4.257	4.163	8.420	3,57%
De 60 a 64 años	2.898	2.816	5.714	2,42%
De 65 a 69 años	1.928	1.960	3.888	1,65%
De 70 a 74 años	1.282	1.363	2.645	1,12%
De 75 a 79 años	831	911	1.742	0,74%
De 80 a 84 años	536	621	1.157	0,49%
De 85 a 89 años	241	311	552	0,23%
De 90 a 94 años	82	135	217	0,09%
De 95 a 99 años	31	55	86	0,04%
De 100 años y mas	5	11	16	0,01%
Total	116.401	119.368	235.769	100,00%

Nota: INEC, Censo de Población y Vivienda 2010.

Durante el periodo intercensal 1999-2001 la población creció un 219,5% y en el periodo 2001-2010 fue del 63,9% (Tabla 29), esto implica que Durán tuvo uno de los mayores crecimientos poblacionales del país, principalmente por la desaceleración del crecimiento en Guayaquil por menor disposición de terrenos para edificaciones y planes de viviendas.

Tabla 29. Durán: Crecimiento intercensal de la población, 1999-2010, (%)

Sexo	2001	2010
Hombres	107,5%	32,0%
Mujeres	112,0%	31,9%
Total	219,5%	63,9%

Nota: INEC, Censos de población y Vivienda 1999, 2001 y 2010.

Al año 2017, la figura 17 muestra que Durán experimentó un crecimiento anual de su población calculado en 2,60%, que es inferior al de Samborondón (3,90%) pero superior al de Guayaquil (1,10%), Guayas (1,46%) y el País (1,30%).

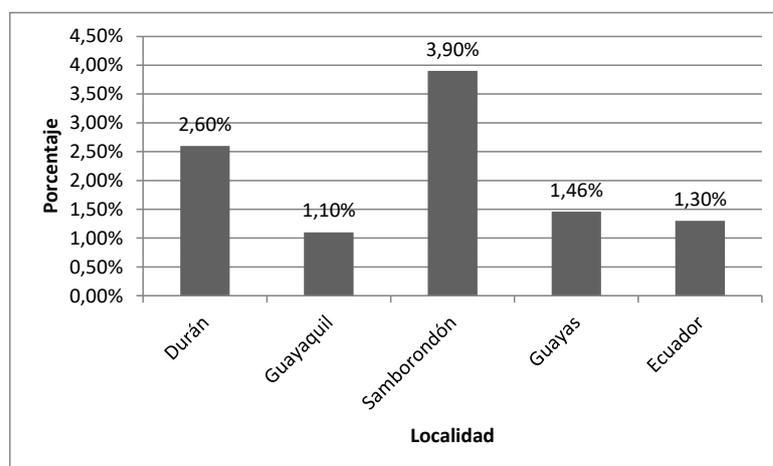


Figura 17. Crecimiento de la población, año 2017

Nota: INEC, 2013, Proyección de la población por cantón y provincia.

Otro aspecto relevante de la población como factor económico es su nivel educativo. Los que han concluido el bachillerato fue del 31,64%, postbachillerato el 1,51%, superior el 12,52% y postgrado un 0,56%. Cabe destacar que para el proyecto objeto de esta investigación la población que sería cliente potencial son los que tienen niveles superiores al postbachillerato que totalizarían 31.005 personas. (Tabla 30)

Tabla 30. Durán: Población por nivel de educación

Educación	Población	Porcentaje	% acumulado
Ninguno	6.190	2.91	2.91
Centro de Alfabetización/(EBA)	682	0.32	3.23
Preescolar	2.323	1.09	4.33
Primario	64.531	30.37	34.70
Secundario	67.242	31.64	66.34
Educación Básica	12.315	5.80	72.14
Educación Media	18.815	8.85	80.99
Ciclo Postbachillerato	3.211	1.51	82.50
Superior	26.599	12.52	95.02
Postgrado	1.195	0.56	95.58
Se ignora	9.386	4.42	100.00
Total	212.489	100.00	100.00

Nota: INEC, Población de Durán por nivel educativo, 2010

Como entorno social, el cantón tuvo al año 2015 un total de 23.640 casos atendidos de inseguridad ciudadana; de estos, 10.464 (44,3%) se relacionaron a conflictos de violencia intrafamiliar; 2.275 (9,6%) por derechos de niños y adolescentes; 1.339 (5,7%) por criminalística y 9.562 (40,4%) relacionados con la Policía Comunitaria. (Tabla 31)

Tabla 31. Durán: Casos de inseguridad ciudadana, 2015

Años	Eventos	Porcentaje
Problemas intrafamiliares	10.464	44,3%
Niños y adolescentes	2.275	9,6%
Criminalística	1.339	5,7%
Policía Comunitaria	9.562	40,4%
Total	23.640	100,0%

Nota: <http://www.ministeriointerior.gob.ec/policia-fortalece-y-fomenta-la-seguridad-ciudadana-en-uvc-de-duran/>

Entorno tecnológico: El acceso a la información y comunicación es determinante en cuanto a oportunidades para una población, aunque las estadísticas nacionales no cuentan con datos desagregados en cantones, se inferirían los datos de la provincia para la población de Durán misma que es del 53,6% de acceso de la población a uso de computadoras, 59,3% a Internet y 57,2% a telefonía celular (Tabla 32). La cobertura de esta última es alta en el cantón de tal forma que la mayoría de los adultos disponen de un dispositivo telefónico.

Tabla 32. Acceso a tecnología de la información, 2016

Provincia/región	Computadora	Internet	Telefonía celular
Azuay	59,3%	61,1%	57,5%
Bolívar	40,6%	42,4%	46,2%
Cañar	48,9%	51,8%	55,9%
Carchi	48,3%	48,9%	56,8%
Cotopaxi	50,4%	49,2%	50,9%
Chimborazo	44,4%	43,4%	44,0%
El Oro	55,5%	59,7%	57,8%
Esmeraldas	39,5%	40,2%	44,6%
Guayas	53,6%	59,3%	57,2%
Imbabura	54,1%	55,4%	59,5%
Loja	53,7%	55,0%	57,4%
Los Ríos	35,4%	41,5%	54,3%
Manabí	41,5%	47,2%	56,6%
Pichincha	65,2%	67,1%	64,6%
Tungurahua	55,6%	55,9%	56,3%
Galápagos	68,4%	78,7%	70,2%
Santo Domingo	53,4%	58,2%	57,1%
Santa Elena	46,2%	49,3%	49,4%
Amazonía	47,9%	47,7%	38,6%

Nota: INEC, Tabulados de Tecnología de la Información y Comunicaciones

Análisis FODA

Tabla 33. FODA del proyecto

Fortalezas	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none">• Equipo promotor del proyecto con formación profesional empresarial,• Experiencia en área de marketing y comercial en el sector manufactura y servicios.• Aptitudes para relacionarse y transferencia de conocimientos.• Capacidad analítica y sistémica para resolución de problemas.• Disponibilidad de recursos financieros.• Propiedad disponible en cantón Durán donde podría funcionar las oficinas.	<ul style="list-style-type: none">• La población de Durán tienen un ritmo de crecimiento superior al cantón Guayaquil,• Por incentivos establecidos en el Código de la Producción, Comercio y Servicios, el cantón Durán está siendo elegido como sede de nuevas empresas,• Existen tres proyectos de parques industriales, dos de ellos en el cantón Durán y uno próximo en Yaguachi.• La población de Durán es principalmente joven.• El municipio de Durán no tiene servicios de apoyo a emprendedores.• La Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales financia un porcentaje de alrededor del 80% de eventos de formación y capacitación para grupos vulnerables, entre ellos jóvenes emprendedores.
Debilidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none">• Poca experiencia del equipo promotor en servicios a emprendedores,• El equipo promotor no tiene contactos con las entidades públicas de Durán.	<ul style="list-style-type: none">• Los servicios gratuitos a emprendedores que hipotéticamente en algún momento puede ofrecer el municipio de Durán.

Matriz de fuerzas competitivas de Porter

El análisis de las cinco fuerzas competitiva de Porter revela que a nivel microeconómico, esto es el mercado específico en que se desenvolverá el proyecto no existe un ambiente de amenazas contra la iniciativa empresarial, más bien revela la ausencia de servicios y oferentes con el enfoque propuesto, lo que constituye una oportunidad.

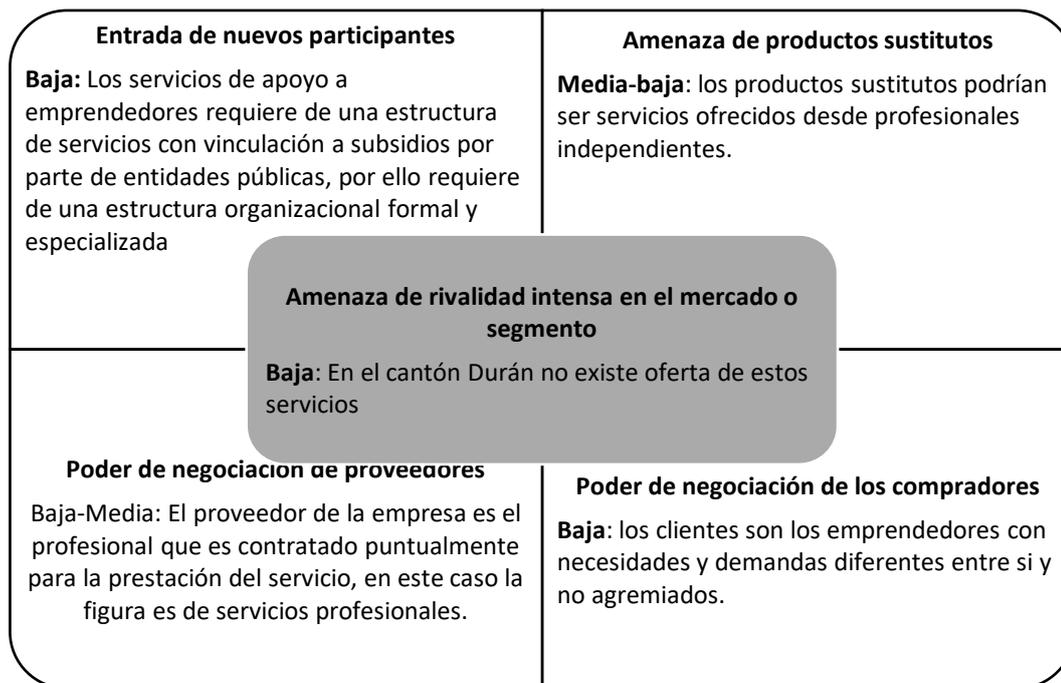


Figura 18. Matriz de cinco fuerzas competitivas según Porter

Análisis de la competencia

La competencia está conformada por empresas u organizaciones que proveen servicios similares en el cantón Durán y su área de influencia que es Guayaquil y Samborondón. Al respecto, existe la siguiente oferta de servicios:

Tabla 34. Centro de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE)

Organización:	Centro de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CDEAE)
Ubicación:	Guayaquil
Dirección:	Av. Pedro Menéndez Gilbert, mz. 7, solar2
Entidad responsable	Prefectura del Guayas
Servicios ofrecidos	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación, • asesoramiento técnico, • apoyo a nuevos emprendimientos

Nota: Mipro, 2017

El Centro de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento (CEDEAE) es una organización inicialmente surgida del Ministerio de Industrias y Productividad (Mipro) y asumida por los gobiernos autónomos descentralizados sean provinciales o cantonales y universidades. (Mipro, 2017)

Tabla 35. Centro de Emprendedores de la ESPOL (CEEMP)

Organización:	Centro de Emprendedores de la ESPOL (CEEMP)
Ubicación:	Guayaquil
Dirección:	Ed. FIEC, Campus Prosperina, Km.30,5 vía Perimetral
Entidad responsable	Escuela Superior Politécnica del Litoral
Servicios ofrecidos	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de la cultura emprendedora; • Proveer red de contactos para emprendedores; • Asesoría técnica en desarrollo empresarial y de productos; • Capacitación. • Laboratorio de innovación y creatividad Asirilabs

Nota: ceemp.org

El CEEMP de la ESPOL fue constituido en marzo del 2003 fuertemente impulsado desde la Escuela de Postgrado (Espae) como un medio para coadyuvar al desarrollo de la cultura emprendedora. Está directamente vinculado con la mayoría de las facultades y empresas patrocinadoras. (CEEMP, 2017)

Tabla 36. Centro del Emprendimiento

Organización:	Centro de Emprendimiento
Ubicación:	Guayaquil
Dirección:	Av. Carlos Julio Arosemena, km. 1,5 frente a Universidad Católica Santiago de Guayaquil, parque Lineal
Entidad responsable	Municipio de Guayaquil
Servicios ofrecidos	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de la cultura emprendedora; • Talleres de emprendimiento; • Servicios de consultoría; • Capacitación para emprendedores

Nota: <http://www.guayaquil.gob.ec/noticias-actuales/1318>

El Centro del Emprendimiento es una iniciativa del Municipio de Guayaquil que recién abrió sus puertas a inicios del año 2017 y espera atender a 4.000 emprendedores y por lo menos 300 emprendimientos.

Tabla 37. Innobis

Organización:	Innobis
Ubicación:	Guayaquil
Dirección:	Calle Leopoldo Benítez y Joaquín Orrantía, Edif. Trade Building, torre B, PB.
Entidad responsable	Grupo Nobis
Servicios ofrecidos	<ul style="list-style-type: none"> • Coworking (incubadora); • Capacitación.
Tarifas	<ul style="list-style-type: none"> • 1) Conexión= US\$ 19 mes <ul style="list-style-type: none"> ○ 10 horas coworking, ○ Acceso a áreas lúdicas del campus, ○ Internet de alta velocidad; ○ Servicio de impresión color (\$0,25) y blanco y negro (\$0,10) ○ Agua y café incluido.

-
- **2) Básico = US\$ 49 mes**
 - 40 horas coworking,
 - Acceso a áreas lúdicas del campus,
 - Internet de alta velocidad;
 - 1 hora de sala de reuniones;
 - 25% descuento de alquiler de salas;
 - 10% de descuento a eventos Innobis;
 - Recepción;
 - Servicio de impresión color (\$0,25) y blanco y negro (\$0,10)
 - Agua y café incluido.
 - Alquiler de locker US\$ 5,00
 - **3) Premium: US\$ 99,00 por mes**
 - Acceso ilimitado al coworking,
 - Acceso a áreas lúdicas del campus,
 - Internet de alta velocidad;
 - 2 horas de sala de reuniones;
 - 25% descuento en alquiler de salas;
 - 15% de descuento a eventos Innobis;
 - Recepción;
 - Servicio de impresión color (\$0,25) y blanco y negro (\$0,10)
 - Agua y café incluido.
 - Alquiler de locker US\$ 5,00
 - **4) Ilimitado: US\$ 149,00 por mes**
 - Acceso ilimitado al coworking,
 - Acceso a áreas lúdicas del campus,
 - Internet de alta velocidad;
 - 4 horas de sala de reuniones;
 - 25% descuento en alquiler de salas;
 - 20% de descuento a eventos Innobis;
 - Recepción;
 - Servicio de impresión color (\$0,25) y blanco y negro (\$0,10)
 - Agua y café incluido.
 - Locker incluido;
 - Extensión telefónica.
 - **5) Alquiler de sala de reuniones**
 - US\$ 19,00

Nota: Innobis-ec

Innobis es una propuesta desde el sector privado impulsado por el grupo Nobis el objetivo general es promover el emprendimiento y la innovación desde el Ecuador para ello dispone de instalaciones modernas con servicios tanto para los emprendedores registrados como para el público en general.

ORGANIGRAMA

La organización de la empresa está estructurada en función de tres niveles, uno primero de gobierno conformado por la Asamblea de socios y la gerencia general. El segundo abarca las áreas de apoyo como es la jefatura financiera y administrativa y una de contabilidad. El tercero es de operaciones, está encabezado por un coordinador, mismo que dirige la prestación de los diferentes servicios que se ofrecerá a los clientes

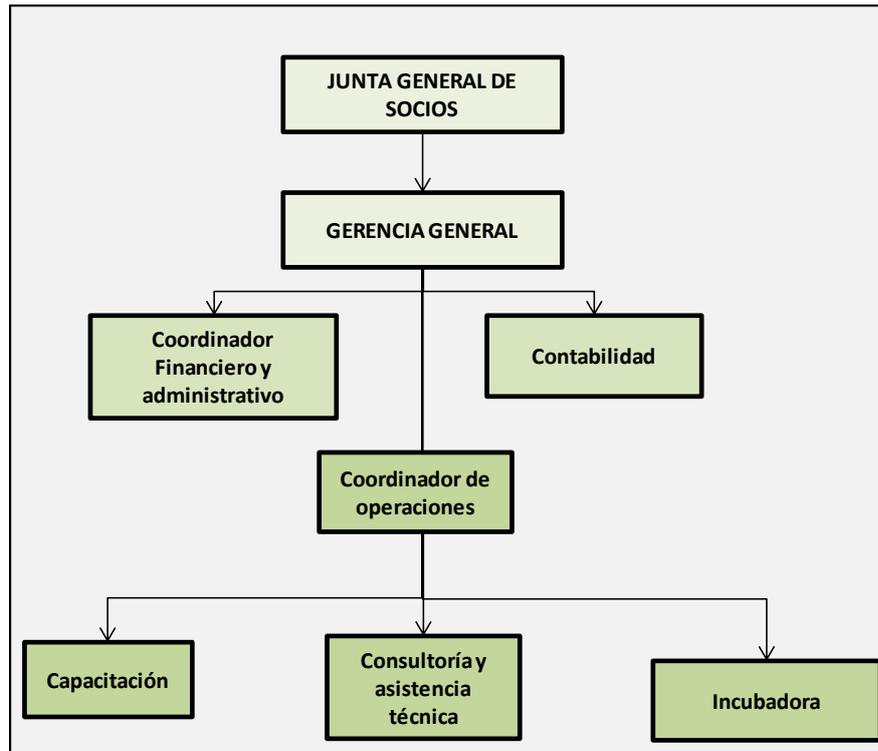


Figura 19. Organigrama

Talento humano requerido

La empresa iniciará con nueve colaboradores/as en su fase de implementación y puesta en marcha, asumirán todas las áreas establecidas en el organigrama. Cabe destacar que eventualmente una persona podrá ser poli funcional, por cuanto en los primeros meses por inicio de actividades aún no existe intensidad de trabajo en ninguna.

Tabla 38. Detalle de personal

Número	Cargo
1	Gerente
1	Recepción e información
1	Asistencia administrativa financiera
1	Contabilidad
1	Coordinador de operaciones
2	Asesores empresariales
1	Auxiliar de servicios varios (Mensajería y limpieza)
9	Total

Diseño de puestos

Tabla 39. Perfil de puesto de gerente general

1. Identificación del puesto			
Cargo:	Gerente general	Se subordina a:	Junta General de socios
Número de puestos	1		
		Supervisa a:	Todo el personal de la empresa
Perfil personal			
Edad:	Indistinta	Sexo:	Indistinto
Capacidades especiales:		Residencia:	Durán o área de influencia
Perfil profesional			
Grado:	Carreras empresariales	Postgrado:	Administración de negocios
Experiencia general:	5 años en área de servicios empresariales	Experiencia específica:	Jefatura media o alta en empresa de servicios de Capacitación y asesoría técnica

2. Funciones del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Representar legal y extralegal a la empresa. • Proponer presupuestos anuales, plan de trabajo y planificación estratégica para aprobación de la Junta General de socios, • Presentar a la Junta informes de trabajo y estados financieros para su sanción. • Ejecutar los lineamientos, políticas y otros establecidos por la Junta, 	<ul style="list-style-type: none"> • Participar en calidad de secretario de la Junta, • Liderar la ejecución de la planificación aprobada por la Junta • Supervisar el trabajo de los jefes de área de la empresa; • Realizar la planificación de corto, mediano y largo plazo de la empresa, • Otros vinculados con su nombramiento.
Competencias requeridas	
<ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento crítico • Comunicación • Autocontrol 	<ul style="list-style-type: none"> • Creatividad • Iniciativa • Intuición
<ul style="list-style-type: none"> • Planificación • Negociación • 	

Tabla 40. Perfil de puesto de recepción y comunicación

3. Identificación del puesto			
Cargo:	Asistente en recepción e información	Se subordina a:	Gerente general
		Supervisa a:	Auxiliar de servicios varios
Perfil personal			
Edad:	Indistinta	Sexo:	Femenino
Capacidades especiales:		Residencia:	Durán o área de influencia
Perfil profesional			
Bachillerato/Grado:	Bachillerato	Postgrado:	No aplicable
Experiencia general:	1 año en área de administración	Experiencia específica:	1 años en recepción e información

4. Funciones del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Atender llamadas telefónicas y derivarlas según necesidad, • Atender visitas a la empresa, • Archivar documentos, • Supervisión de limpieza de instalaciones, • Custodio y administrador de fondo rotativo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Emitir comunicaciones solicitadas, • Recepción y control de comunicaciones, • Planificación y supervisión de entrega de comunicaciones externas, • Otras funciones relacionadas.
Competencias requeridas	
<ul style="list-style-type: none"> • Explorar, buscar y filtrar información. • Evaluar información. • Habilidades en software procesador de palabras y hoja electrónica • 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de comunicación, • Manejar adecuadamente relaciones interpersonales. • Pensamiento analítico

Tabla 41. Perfil de puesto de coordinador de administración y finanzas

5. Identificación del puesto	
Cargo:	Se subordina a: Gerente general
Coordinador/a de administración y finanzas	Supervisa a: Recepción y comunicación
Número de puestos: 1	
Perfil personal	
Edad: Indistinta	Sexo: Indistinto
Capacidades especiales:	Residencia: Durán o área de influencia
Perfil profesional	
Bachillerato/Grado: Grado en ciencias empresariales (ingeniería comercial, o similares)	Postgrado: No necesario

Experiencia general:	3 año en área de administración y finanzas	Experiencia específica:	2 años en liderazgo de administración y finanzas
-----------------------------	--	--------------------------------	--

6. Funciones del puesto

<ul style="list-style-type: none"> • Control y supervisión de cuentas bancarias, • Recepción de cobros y emisión de pagos, • Emisión de informes diarios de estado bancario, 	<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de cobranzas, • Control de proveedores, • Adquisiciones de materiales e insumos, • Encargado del sistema de talento humano.
---	--

Competencias requeridas

<ul style="list-style-type: none"> • Gestión de cobranzas, • Evaluar información. • Habilidades en software procesador de palabras y hoja electrónica 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de comunicación, • Manejar adecuadamente relaciones interpersonales. • Pensamiento analítico
--	--

Tabla 42.perfil de puesto de contador/a

7. Identificación del puesto

Cargo: Contador/a	Se subordina a: Gerente general
Número de puestos: 1	Supervisa a: n/a
Perfil personal	
Edad: Indistinta	Sexo: Indistinto
Capacidades especiales:	Residencia: Durán o área de influencia
Perfil profesional	
Bachillerato/Grado: Grado en Contador Público Autorizado	Postgrado: No necesario
Experiencia general: 5 años en contabilidad	Experiencia específica: 2 años como contador/a general

8. Funciones del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar y controlar plan de cuentas, • Asignar codificación contable a transacciones diarias, • Dirección general del proceso contable, • Custodia de archivos de contabilidad, • Emisión periódica de estados financieros, 	<ul style="list-style-type: none"> • Administración del sistema de impuestos y obligaciones de la empresa, • Liderar sistema de control interno, • Emitir políticas de control interno, • Supervisar el cumplimiento de las políticas de control interno.
Competencias requeridas	
<ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento analítico. • Habilidades en software procesador de palabras y hoja electrónica • Capacidad organizativa, • Conocimiento de marco normativo y aplicativo de impuestos 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de comunicación, • Manejar adecuadamente las relaciones interpersonales. • Manejo de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) • Pensamiento analítico

Tabla 43. Perfil de puesto de coordinador de operaciones

9. Identificación del puesto			
Cargo: Coordinador de operaciones		Se subordina a:	Gerente general
		Supervisa a:	Áreas de servicios empresariales
Perfil personal			
Edad:	Indistinta	Sexo:	Indistinto
Capacidades especiales:		Residencia:	Durán o área de influencia
Perfil profesional			
Bachillerato/Grado:	Grado en ciencias empresariales	Postgrado:	Innovación y emprendimiento
Experiencia general:	5 años en Servicios empresariales	Experiencia específica:	3 años en dirección de programas de emprendimientos

10. Funciones del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Diseñar y controlar planificación periódica de área de servicios, • Participar en selección de capacitadores y consultores, • Diseñar, organizar y ejecutar talleres de capacitación, • Establecer parámetros de calidad de servicios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisar informes de consultorías, • Promover marketing de servicios, • Contratar venta de servicios, • Mantener contacto con programas de emprendimientos.
Competencias requeridas	
<ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento analítico, • Habilidades en software procesador de palabras y hoja electrónica, • Capacidad organizativa, • Habilidades de diseño curricular, 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de comunicación, • Manejar adecuadamente las relaciones interpersonales, • Pensamiento sistémico, • Pensamiento analítico.

Tabla 44. Perfil de puesto de asesores

11. Identificación del puesto			
Cargo: Asesor empresarial		Se subordina a: Coordinador de operaciones	
Número de puestos: 2		Supervisa a: n/a	
Perfil personal			
Edad:	Indistinta	Sexo:	Indistinto
Capacidades especiales:		Residencia:	Durán o área de influencia
Perfil profesional			
Bachillerato/Grado:	Grado en ciencias empresariales	Postgrado:	n/a
Experiencia general:	2 años en Servicios empresariales	Experiencia específica:	2 años en asistencia técnica a emprendedores

12. Funciones del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> Ofrecer asistencia técnica en áreas de especialización, 	<ul style="list-style-type: none"> Elaborar informes periódicos de actividades
Competencias requeridas	
<ul style="list-style-type: none"> Pensamiento analítico, Capacidad de comunicación, Habilidades en software procesador de palabras y hoja electrónica, 	<ul style="list-style-type: none"> Pensamiento analítico. Manejar adecuadamente las relaciones interpersonales, Capacidad organizativa, Actualización en área de especialidad Pensamiento sistémico,

PRESUPUESTO

Inversión inicial

La inversión inicial se la calculó en US\$ 85.577,70; de ella, el mayor porcentaje será para cubrir capital de trabajo (45,5%), seguida del equipo de cómputo (19,9%), publicidad preoperativa (15%) y muebles (14,7%), entre los principales. Cada uno de los rubros está detallado en los cuadros correspondientes

Tabla 45. Detalle de inversión inicial

No.	Descripción	Valor	Porcentaje
1	Instalaciones	1.680,00	2,0%
2	Muebles	12.605,00	14,7%
3	Equipo de computo	17.000,00	19,9%
4	Gastos preoperativos	2.550,00	3,0%
5	Publicidad preoperativa	12.810,00	15,0%
6	Capital de trabajo	38.932,70	45,5%
Total inversión inicial		85.577,70	100,0%

Las instalaciones corresponden a trabajo físico en la adecuación de los 21 módulos para el personal y 63 puntos eléctricos, entre telefonía, electricidad e Internet; los montos incluyen mano de obra y materiales.

Tabla 46. Detalle de instalaciones

Cant.	Descripción	Unidad de medida	Valor unitario	Total
21	instalación de módulos de trabajo	Unidad	35	735,00
63	Instalaciones eléctricas, teléfono e Internet	Unidad	15	945,00
Total US\$				1.680,00

Los muebles son las estaciones de trabajo para el personal y usuarios, se conforma de escritorios, sillas de trabajo y para visitantes, mobiliario para sala de capacitación y mesas de reuniones; se estima que consumirá US\$ 12.605.

Tabla 47. Detalle de muebles

Cant.	Descripción	Unidad de medida	Valor unitario	Total
1	Estación de trabajo gerente	unidad	400	400,00
1	Escritorio de recepción	Unidad	350	350,00
5	Estaciones de trabajo para asesores y facilitadores	Unidad	350	1.750,00
7	sillas de trabajo	Unidad	80	560,00
14	sillas visitante	Unidad	30	420,00
2	Sillones sala recepción	Unidad	250	500,00
1	Mesa de reuniones con 12 sillas	Unidad	650	650,00
50	Sillas para sala de reuniones y capacitación	Unidad	35	1.750,00
15	Muebles para cubículo para incubadora empresas	Unidad	415	6.225,00
Total US\$				12.605,00

En equipo de cómputo se invertirá US\$ 17.000, son los dispositivos para el uso del personal y para los módulos de emprendedores, incluye impresoras y proyectores para salas de capacitación.

Tabla 48. Detalle de equipo de cómputo

Cant.	Descripción	Unidad de medida	Valor unitario	Total
7	Computadores de escritorio	Unidad	700	4.900,00
3	Impresoras	Unidad	350	1.050,00
2	Proyectores	unidad	650	1.300,00
15	Equipo para incubadora empresas	Unidad	650	9.750,00
Total US\$				17.000,00

Al inicio se incurrirá en gastos preoperativos para la constitución de la persona jurídica en rubros como son depósito por arriendo de oficinas y permisos varios, ascenderá a US\$ 2.550,00.

Tabla 49. Detalle de gastos preoperativos

Cant.	Descripción	Unidad de medida	Valor unitario	Total
1	Constitución	Unidad	700	700,00
1	Deposito arriendo de oficinas	Unidad	1.600	1.600,00
1	Permisos varios	Unidad	250	250,00
TOTAL				2.550,00

Un rubro importante al inicio de las operaciones, antes de la generación de ingresos propios serán las acciones de marketing que se realice, para ello se estima que se requerirá US\$ 12.810 conforme el detalle.

Tabla 50. Detalle de publicidad preoperativa

No.	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL (US\$)
1	Diseño de imagen corporativa	Portafolio	1	800	800,00
2	Diseño de flyer	Unidad	20	8	160,00
3	Diseño e impresión de volantes	Carpeta	10000	0,015	150,00
4	Diseño de página web	Unidad	1	500	500,00
5	Producción de imágenes	Unidad	50	10	500,00
6	Diseño de Fan Page en redes sociales	Unidad	3	200	600,00
7	Contratación de publicidad Internet				
	Adwords	20 vistas	2000	1	2.000,00
	Facebook	12 vistas	2000	1	2.000,00
	Análisis patrocinado	500 vistas	2000	1	2.000,00
	Publicidad in-text	40 vistas	2000	1	2.000,00
	Buscador google	20 vistas	2000	1	2.000,00
8	Dominio y hosting de página web	Unidad	1	100	100,00
Total gastos de marketing US\$					12.810,00

Adicionalmente, se espera contar con un capital de trabajo mínimo de US\$ 38.932,70 para atender los pagos a realizar hasta la generación de excedentes.

Tabla 51. Detalle de capital de trabajo

Egresos	Valores
Costo de servicios	124.439
Gastos de administración y ventas	142.379
(-) Reservas por depreciación	-5.395
(-) Reservas por amortización	-3.084
Total de egresos US\$	258.339
Rotación (Días)	
Preparación de eventos	5
Duración del evento	5
Política de cobranzas (anticipado)	0
Pago a proveedores	-5
Rotación del proceso (días)	5
Total días al año	365
Alícuota de rotación	0,01369863
Capital de trabajo por rotación	3.538,89
Déficit de primeros meses	35.393,81
Total de capital de trabajo requerido	38.932,70

Financiamiento

Las fuentes de financiamiento serían de dos tipos, una por aporte de socios sea en efectivo, activos o bienes que se requiera en la inversión y otra por préstamo bancario. En este caso se sugiere sea solamente mediante aporte de socios, de esta forma no se tiene presiones sobre el flujo de caja. Otro factor relevante en la decisión es que la empresa no dispone de mayores activos que puedan servir como garantías para el crédito bancario.

Tabla 52. Fuentes de financiamiento

DESCRIPCIÓN	TOTAL		FUENTES DE FINANCIAMIENTO	
	Valor	Porcentaje	Financiamiento bancario	Aporte de socios
Adecuación de local	0,00	0,0%		0,00
Instalaciones	1.680,00	2,0%		1.680,00
Muebles	12.605,00	14,7%		12.605,00
Equipo de computo	17.000,00	19,9%		17.000,00
Gastos preoperativos	2.550,00	3,0%		2.550,00
Publicidad preoperativa	12.810,00	15,0%		12.810,00
Capital de trabajo	38.932,70	45,5%		38.932,70
Porcentaje de participación	85.577,70	100,0%	0,0%	100,0%

Precio de los servicios

Cada uno de los servicios tiene una tarifa en función de la capacidad de pago del usuario y el mercado. Los únicos servicios de cortesía son las charlas cortas. Estas no involucran costos para la empresa más allá de la coordinación y utilización de instalaciones porque son dictadas por expertos profesionales de instituciones relacionadas con intereses compartidos en

el tema, por ejemplo entidades de servicios financieros que están interesadas en captar clientes, profesionales en impuestos, en coyuntura económica, entidades públicas que ofrecen servicios complementarios, entre los varios tipos de instituciones y profesionales que participarían.

Tabla 53. Inflación anual 2013-2017 (%)

Año	Inflación anual (%)
2013	2,74
2014	3,57
2015	3,97
2016	1,12
2017 (octubre)	-0,10
Promedio (2013-2017)	2,26

Fuente: BCE/Inflación acumulada

Para efectos de proyección e incremento de precios, se asume que la inflación será del 2,5% anual, esto se realiza en base al promedio de tal agregado durante el periodo 2013-2017 que fue del 2,26%. La tabla 54 presenta la evolución de los mismos en cada uno de los cuatro años subsiguientes.

Tabla 54. Tarifa por servicios

Descripción	Unidad	Total año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Asesoría presencial	Evento 2 hrs.	8,00	8,20	8,41	8,62	8,83
Asesoría a distancia	Evento 2 hrs.	4,00	4,10	4,20	4,31	4,42
Charlas presencial	Evento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Charlas a distancia	Evento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capacitación presencial	Evento taller 24 hrs.	80,00	82,00	84,05	86,15	88,31
Capacitación a distancia	Evento taller 24 hrs.	40,00	41,00	42,03	43,08	44,15
Formulación de estudios de mercado	Estudios	2.800,00	2.870,00	2.941,75	3.015,29	3.090,68
Formulación de proyectos	Estudios	800,00	820,00	840,50	861,51	883,05
Incubación de empresas	Mes-cubículo	120,00	123,00	126,08	129,23	132,46

Proyección de ventas

La proyección de ventas está calculada para un horizonte de planificación del proyecto de cinco años. Consta de tres partes, la primera corresponde a las unidades vendidas, la segunda son las tarifas por cada uno de los servicios y la tercera es el monto de ventas por año en US dólares.

La proyección está en cantidades conservadoras, considerando que un usuario puede demandar servicios de capacitación, asesoría, consultoría y unos pocos los espacios de incubación. Se parte desde una base de potenciales demandantes en el cantón Durán de 30.233 (ver cuadro de potenciales demandantes).

Durante el primer año se espera atender a 962 usuarios presenciales y 633 a distancia para los servicios de capacitación, en charlas se estima 317 presenciales y 633 a distancia. En capacitación se espera 1.283 participantes presenciales y 476 a distancia. En cuanto a estudios de mercado y planes de negocio se espera realizar 36 de cada uno y 61 meses netos de incubadora de empresas. Se estima que la participación en el mercado será de alrededor el 5,8%, esto constituye el 5,26% del potencial mercado lo que se considera una cifra conservadora.

En las cantidades previstas, se espera que en el primer año se coloque US\$ 268.828 en ventas de servicios. Para los años subsiguientes se estima un crecimiento en las unidades vendidas del 0,5% anual que es bastante conservadora.

Tabla 55. Detalle de proyección de ventas

Descripción	Unidad	Total año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Unidades de servicios a vender						
Asesoría						
Usuarios asesoría presencial	Evento 2 hrs.	962	1.287	1.293	1.299	1.305
Usuarios asesoría a distancia	Evento 2 hrs.	633	846	850	854	858
Charlas						
Usuarios evento corto presencial	Evento	317	423	425	427	429
Usuarios evento corto distancia	Evento	633	846	850	854	858
Capacitación						
Usuarios capacitación presencial	Evento taller 24 hrs.	1.283	1.710	1.719	1.728	1.737
Usuarios capacitación a distancia	Evento taller 24 hrs.	476	630	633	636	639
Estudios						
Formulación de estudios de mercado	Estudios	36	54	54	54	54
Formulación de proyectos	Estudios	36	54	54	54	54
Incubadora de empresas						
Arriendo de espacio incubación	Mes-cubículo	61	156	157	158	159
Tarifa de servicios (US\$)						
Asesoría presencial	Evento 2 hrs.	8,00	8,20	8,41	8,62	8,83
Asesoría a distancia	Evento 2 hrs.	4,00	4,10	4,20	4,31	4,42
Charlas presencial	Evento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Charlas a distancia	Evento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capacitación presencial	Evento taller 24 hrs.	80,00	82,00	84,05	86,15	88,31
Capacitación a distancia	Evento taller 24 hrs.	40,00	41,00	42,03	43,08	44,15
Formulación de estudios de mercado	Estudios	2.800,00	2.870,00	2.941,75	3.015,29	3.090,68
Formulación de proyectos	Estudios	800,00	820,00	840,50	861,51	883,05
Incubación de empresas	Mes-cubículo	120,00	123,00	126,08	129,23	132,46
Proyección de ingresos por venta de servicios (US\$)						
Asesoría a distancia	Evento 2 hrs.	7.696,00	10.553,40	10.867,67	11.191,05	11.523,81
Asesoría a presencial	Evento 2 hrs.	2.532,00	3.468,60	3.572,13	3.678,66	3.788,29
Charlas presencial	Evento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Charlas a distancia	Evento	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Capacitación presencial	Evento taller 24 hrs.	102.640,00	140.220,00	144.481,95	148.869,36	153.385,84
Capacitación a distancia	Evento taller 24 hrs.	19.040,00	25.830,00	26.601,83	27.396,10	28.213,46
Formulación de estudios de mercado	Estudios	100.800,00	154.980,00	158.854,50	162.825,86	166.896,51
Formulación de proyectos	Estudios	28.800,00	44.280,00	45.387,00	46.521,68	47.684,72
Incubadora de empresas	Mes-cubículo	7.320,00	19.188,00	19.793,78	20.417,85	21.060,75
Total de ventas		268.828,00	398.520,00	409.558,84	420.900,55	432.553,37

Proyección de costos de los servicios

Los costos de los servicios son variables por tratarse de contratación sobre la demanda de los mismos, en casos de capacitación se considera los honorarios del facilitador (35% de la tarifa cobrada). En asesoría del profesional se contratará por sesión (40% de la tarifa cobrada). En

formulación de proyectos el costo de los consultores (60% de la tarifa cobrada). Se considera en este rubro exclusivamente los desembolsos directos para el profesional, la empresa asume directamente los otros gastos por diseño curricular, marketing, coordinación de eventos, ejecución del evento, utilización de instalaciones entre otros. No se considera costos directos en el caso de incubadora de empresas por tratarse de instalaciones compartidas y sus gastos ya están considerados en los egresos de la empresa.

Tabla 56. Detalle de costos de servicios

Descripción	Costo/ventas	Total año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de servicios						
Costos de capacitación y charlas	35%	42.588,00	58.117,50	59.879,32	61.692,91	63.559,75
Costos de asesoría	40%	4.091,20	5.608,80	5.775,92	5.947,88	6.124,84
Formulación de estudios de mercado	60%	60.480,00	92.988,00	95.312,70	97.695,52	100.137,91
Formulación de proyectos	60%	17.280,00	26.568,00	27.232,20	27.913,01	28.610,83
Total costos de estudio		124.439,20	183.282,30	188.200,14	193.249,31	198.433,33

Gastos por depreciación y amortización

La inversión fija presupuestada en el detalle de inversión inicial es de US\$ 28.000, distribuida entre muebles de oficina, instalaciones y equipo de cómputo. El valor de salvamento se estableció en 10% del equipo de cómputo que por su vida útil de tres años aún tiene un valor residual de mercado para ser utilizado en trabajos menores.

El resto no tendrá valor de salvamento por tratarse de una vida útil de 10 años, que en el caso de los muebles es madera y aglomerado que luego de un periodo tan extenso está obsoleto por desgaste y sobre todo por estilo, los muebles tienden a pasar de moda en un plazo tan largo.

En el caso de instalaciones no es un bien transable por estar fijo en la infraestructura. La depreciación mensual sería por US\$ 449,60 y la anual por US\$ 5.395,17, estos valores se incorporan al estado de resultados como gastos operativos.

Tabla 57. Detalle de depreciación de activo fijo

No.	Partida	Monto	Plazo de depreciación (años)	Porcentaje anual	Valor de salvamento	Valor	
						Valor anual	Valor mensual
1	Muebles de oficina	12.605,00	10	10%	0,00	1.260,50	105,04
2	Instalaciones	1.680,00	10	10%	0,00	168,00	14,00
3	Equipo de cómputo	17.000,00	3	33%	1.700,00	3.966,67	330,56
TOTAL		31.285,00			1.700,00	5.395,17	449,60

Los gastos de amortización se realizarán en un periodo de cinco años con un valor anual de US\$ 3.072,00.

Tabla 58. Detalle de amortización de gastos preoperativos

No.	Partida	Monto	Porcentaje anual	Valor anual	Valor mensual
1	Gastos preoperativos	2.550,00	20%	510,00	43,00
2	Presupuesto de marketing	12.810,00	20%	2.562,00	214,00
Total		15.360,00		3.072,00	257,00

Gastos de personal

La plantilla básica que se dispondrá es de ocho puestos de trabajo, que conformaran el equipo de gestión y de apoyo por un monto mensual de US\$ 7.806,33 y constituyen gastos fijos. Los servicios que la empresa ofrece como son capacitación, asesoría, consultoría serán sobre contratación puntual del profesional requerido según la rama del conocimiento del evento, es un costo variable y considerado como tal en el cuadro de costos de los servicios.

Tabla 59. Detalle de personal

Puesto	Número	Salario	13er	14to.	Fondo	Aporte	Total costo				Total costo	
	de	nominal	suelo	Sueldo	Vacaciones	de	partronal	IECE	CNCF	mensual	mensual	total
Gerente	1	1.100,00	92,00	31,00	46,00	91,67	123,00	6,00	6,00	1.495,67	1.495,67	
Recepción e información	1	400,00	33,00	31,00	17,00	33,33	45,00	2,00	2,00	563,33	563,33	
Coordinador de administración y finanzas	1	700,00	58,00	31,00	29,00	58,33	78,00	4,00	4,00	962,33	962,33	
Contabilidad	1	700,00	58,00	31,00	29,00	58,33	78,00	4,00	4,00	962,33	962,33	
Coordinador de operaciones	1	1.000,00	83,00	31,00	42,00	83,33	112,00	5,00	5,00	1.361,33	1.361,33	
Asesores	2	700,00	58,00	31,00	29,00	58,33	78,00	4,00	4,00	962,33	1.924,67	
Mensajería y limpieza	1	380,00	32,00	31,00	16,00	31,67	42,00	2,00	2,00	536,67	536,67	
TOTAL COSTO	8	4.980,00	414,00	186,00	208,00	415,00	556,00	27,00	27,00	6.844,00	7.806,33	

Estado proyectado de resultados

Con todos los elementos anteriores y el cálculo de gastos de administración y marketing como son de arriendo, limpieza, servicios básicos, Internet, custodio de instalaciones y otros gastos de administración se estima que desde el primer año se alcanzará el punto de equilibrio. En los cinco años de planificación del proyecto se alcanzarán ingresos por US\$ 1.929.727,75, resultado operativo de US\$ 285.505,64, distribución de utilidad a trabajadores por US\$ 42.825,85, pago de impuesto a la renta por US\$ 53.389,56 y una utilidad neta por US\$ 189.290,24.

Tabla 60. Estado proyectado de resultados

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Ingresos						
Ventas por servicios	268.195,00	398.520,00	409.558,84	420.900,55	432.553,37	1.929.727,75
(-) Costo de servicios	124.439,20	183.282,30	188.200,14	193.249,31	198.433,33	887.604,28
Margen bruto en ingresos	143.755,80	215.237,70	221.358,70	227.651,23	234.120,04	1.042.123,47
Gastos						
Nómina	93.676,00	96.017,90	98.418,35	100.878,81	103.400,78	492.391,83
Arriendo	9.600,00	9.840,00	10.086,00	10.338,15	10.596,60	50.460,75
Gastos de marketing (2% ventas)	5.363,90	7.970,40	8.191,18	8.418,01	8.651,07	38.594,56
Gastos de limpieza	1.200,00	1.230,00	1.260,75	1.292,27	1.324,58	6.307,59
Servicios básicos	3.600,00	3.690,00	3.782,25	3.876,81	3.973,73	18.922,78
Internet	660,00	676,50	693,41	710,75	728,52	3.469,18
Depreciación de activo fijo	5.395,17	5.395,17	5.395,17	5.395,17	5.395,17	26.975,83
Amortización de gastos preoperativos	3.084,00	3.084,00	3.084,00	3.084,00	3.084,00	15.420,00
Mantenimiento de instalaciones	600,00	615,00	630,38	646,13	662,29	3.153,80
Custodio de instalaciones	16.800,00	17.220,00	17.650,50	18.091,76	18.544,06	88.306,32
Otros gastos de administración	2.400,00	2.460,00	2.521,50	2.584,54	2.649,15	12.615,19
Total gastos operativos	142.379,07	148.198,97	151.713,48	155.316,39	159.009,93	756.617,83
Resultado operativo	1.376,73	67.038,73	69.645,22	72.334,84	75.110,11	285.505,64
15% trabajadores	206,51	10.055,81	10.446,78	10.850,23	11.266,52	42.825,85
Impuesto a la renta 22%	257,45	12.536,24	13.023,66	13.526,62	14.045,59	53.389,56
Utilidad neta antes de reserva legal	912,77	44.446,68	46.174,78	47.958,00	49.798,00	189.290,24
Reserva legal	45,64	2.222,33	2.308,74	2.397,90	2.489,90	9.464,51
Utilidad repartible	867,14	42.224,35	43.866,04	45.560,10	47.308,10	179.825,73
Inflación anual estimada:	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	2,50%	

Estado de flujo de fondos proyectado

Para la proyección del flujo de fondos se tomó la información del estado de resultados, al mismo que se incrementó los gastos que no constituyen desembolsos anuales como son la depreciación y amortización. Adicionalmente, se incorporó en el inicio del cronograma al monto de inversión inicial como desembolso que es. En términos anuales el resultado es de superávit desde el primer año calculado en US\$ 9.391,94.

Tabla 61. Detalle de flujo de fondos

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	0	85.577,70				
Valor remanente en el último año						
Margen bruto por venta de servicios		143.755,80	215.237,70	221.358,70	227.651,23	234.120,04
TOTAL INGRESOS DE FONDOS	85.577,70	143.755,80	215.237,70	221.358,70	227.651,23	234.120,04
(-) Gastos operativos		142.379,07	148.198,97	151.713,48	155.316,39	159.009,93
(-) Gastos financieros		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Depreciación de activo fijo		5.395,17	5.395,17	5.395,17	5.395,17	5.395,17
(+) Amortización		3.084,00	3.084,00	3.084,00	3.084,00	3.084,00
(-) Participación de trabajadores		206,51	10.055,81	10.446,78	10.850,23	11.266,52
(-) Impuesto a la renta		257,45	12.536,24	13.023,66	13.526,62	14.045,59
(-) Servicio de la deuda (Capital)		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
(+) Recuperación de activo fijo (valor de salvamento)						1.700,00
(+) Recuperación de capital de trabajo (valor de salvamento)						38.932,70
Superávit/déficit de fondos	-85.577,70	9.391,94	52.925,85	54.653,95	56.437,17	98.909,87
Superavit acumulado	-85.577,70	-76.185,76	-23.259,92	31.394,03	87.831,20	186.741,07

Evaluación financiera de la propuesta

Para la evaluación de la propuesta se procedió al cálculo de la Tasa mínima de aceptación de rendimiento (TMAR) que es del 9,13%. Para su cálculo se tomó como costo de fondos propios a la tasa de colocación de Bonos Soberanos del Ecuador emitidos en diciembre del 2016. El costo de la deuda es la tasa activa de crédito productivo para Pymes de Corporación Financiera Nacional a octubre del 2017 (anexo), el porcentaje de impuestos para sociedades es del 22%.

Tabla 62. Cálculo de Tasa mínima de aceptación de rendimiento (TMAR)

Sigla	Descripción	Valor
TMAR		9,13%
Ke	Costo de fondos propios	9,125%
Kd	Costo de deuda (tasa activa)	11,83%
E	Fondos propios	85.577,70
D	Deuda financiera	0
T	Impuestos	22,00%

Para la evaluación financiera se calculan dos indicadores relevantes el primero es el valor actual neto (VAN) y el segundo es la tasa interna de retorno (TIR). Para el cálculo del primero se toma como TMAR el 9,13%, con esto el VAN es de US\$ 113.247 que por ser positivo y superior a cero se considera como una inversión atractiva.

La TIR resultante es del 40,59% que es cuatro veces la tasa de oportunidad por ello ya es un proyecto que merece ser revisado y considerado seriamente como una opción de inversión viable desde lo técnico, organizacional y financiero, además del alto valor agregado a la sociedad por medio del impulso empresarial.

Tabla 63. Determinación de evaluación financiera

Periodos	Flujos nominales	Flujos descontados
Inversión inicial	-85.578	-85.577,70
Año 1	9.392	8.606,59
Año 2	52.926	44.444,63
Año 3	54.654	42.058,02
Año 4	56.437	39.798,63
Año 5	98.910	63.917,29
TMAR	9,13%	
VAN	113.247	
TIR	40,59%	

La relación costo beneficio del proyecto se la calculo en base a los ingresos que proveyó el flujo de fondos a valor actual, y el egreso a la inversión inicial, el resultado es que por cada dólar de costo hubo 2,323 de ingreso, generando un beneficio de 1,323 por cada dólar invertido.

Tabla 64. Relación costo-beneficio

Beneficio	198.825
Costos	85.578
Relación costo-beneficio	2,323

Otro indicador es el periodo de recuperación de la inversión que en los términos propuestos será de dos años y diez meses.

Tabla 65. Periodo de recuperación de la inversión

Año	Flujo Fondos	Van	Recuperación de la Inversión
0	\$ (85.577,70)	\$ (85.577,70)	\$ (85.577,70)
1	\$ 9.391,94	\$ 8.606,59	\$ (76.971,11)
2	\$ 52.925,85	\$ 44.444,63	\$ (32.526,48)
3	\$ 54.653,95	\$ 42.058,02	\$ 9.531,53
4	\$ 56.437,17	\$ 39.798,63	\$ 49.330,17
5	\$ 98.909,87	\$ 63.917,29	\$ 113.247,46
Recuperación		Años	2
		Meses	10

Análisis de sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se expuso el proyecto a tres escenarios pesimistas además del conservador. En el primero los ingresos disminuyen en 10%, un segundo al 20% y un tercero al 30%, aun en estas condiciones se mantienen indicadores de evaluación financiera positivos, esto implica que el proyecto es bastante vigoroso y eventualmente las ventas pueden caer en esos porcentajes y mantenerse por encima de la TMAR.

Tabla 66. Análisis de sensibilidad en cuatro escenarios

OPCIONES	VAN	TMAR	TIR	Costo/ beneficio
Conservador	\$ 113.247	9,13%	40,59%	2,323
Pesimista 1 (-10% de ingresos)	\$ 83.138	9,13%	30,03%	1,948
Pesimista 2 (-20% ingresos)	\$ 52.604	9,13%	21,16%	1,585
Optimista 3 (-30% de ingresos)	\$ 22.069	9,13%	13,75%	1,240

Evaluación social del proyecto

Aunque se trata de una inversión privada, la propuesta tiene un beneficio público, el beneficio social se expresa en el número de empleos generados con el consiguiente aporte de ingresos al trabajador y su familia, tanto directamente como es el personal fijo que contrata (ocho), los profesionales eventuales que se contratan para prestar los servicios empresariales (4.304 si se considera un profesional por cada evento). El número de empresas fortalecidas y el puesto de trabajo de su propietario (4.304, si se considera una empresa por evento), el total de empleos generados por estas empresas (6.886, considerando que en promedio cada empresa tiene 1,6 trabajadores. Adicionalmente como beneficiarios indirectos están los miembros de las familias de los empleos directos (tres por empleado).

Tabla 67. Evaluación social por número de empleos generados/fortalecidos

Directo	Base	Al 5to. año
Número de empleos fijos generados	Nómina	8
Número de eventos empresariales		4.304
Número de empresas fortalecidas		4.304
Número de puestos creados/fortalecidos por empresa		1,6
Total empleos generados/fortalecidos		6.886
Total empleo generado/fortalecido		15.502
Indirecto		
Miembros de la familia por empleo (adicionales al trabajador)		3
Miembros de la familia por empleo (adicionales al trabajador)		46.506
Total de beneficiarios del proyecto		62.008

CONCLUSIONES

- El plan de negocios presentado como propuesta contempla servicios de capacitación, asesoría, consultoría empresarial e incubadora de negocios; estos parten de la intención de demanda expresada por los emprendedores por medio de la encuesta en que indican que los campos que prefieren es en formulación de planes de negocios, implementación de empresa, gestión financiera, de mercado y consultoría. Adicionalmente en función de la oferta de servicios de programas similares se incorporó la de incubadora que es requerida por cuanto disminuye los costos de implementación del negocio para el emprendedor.
- La propuesta debería ser ejecutada desde una forma jurídica tipo compañía de responsabilidad limitada que tiene un techo de hasta 15 socios. En lo organizativo es una estructura con un costo fijo de nueve puestos de trabajo. Adicionalmente los servicios se ejecutan con profesionales en una relación laboral de obra cierta. Esto es necesario por tratarse de eventos de capacitación, estudios y asesoría de diferentes tópicos que requerirán especialistas.

- En lo técnico, se trata de una estructura basada en un equipamiento y disposición de instalaciones adecuadas para construir un buen clima organizacional. No se prevé inversión en edificios, estos serán arrendados.
- En lo financiero se estimó un presupuesto ampliamente detallado y en términos conservadores de tal forma que exista un margen de incremento sustancial. La evaluación financiera genera indicadores positivos que hacen viable la inversión, el cálculo del valor actual neto es positivo (US\$ 113.247) y la tasa interna de retorno (40,59%) es sustantivamente superior a la tasa de oportunidad o tasa mínima de aceptación de rentabilidad (9,13%).

RECOMENDACIONES

- En el cantón Durán deben orientarse de manera importante los diferentes programas de apoyo a emprendedores de todo nivel. Esto por la creciente población, de ellas normalmente un alto porcentaje de gente joven con mayor afectación del desempleo. Adicionalmente por las nuevas empresas industriales que están instalándose se requerirán servicios complementarios tales como de mantenimiento, alimentación, provisión de bienes y servicios, servicios de eventos entre otros.
- Aunque la empresa propuesta en esta investigación es de tipo privada, la misma deberá realizar esfuerzos para establecer alianzas estratégicas con el Municipio de Durán, Prefectura del Guayas, Cámara de Comercio e industrias del cantón, colegios técnicos y tecnológicos y las universidades de Guayaquil y Samborondón, para sobre esta base realizar un trabajo suficientemente relacionado que ofrezca un mayor valor agregado a los clientes emprendedores.
- Se deberá realizar un diseño específico de los servicios acotado a la particularidad de los proyectos en Durán, se sugiere que para disminuir la tarifa de los talleres de capacitación se realice una calificación como operador de capacitación ante la Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones, de tal forma que se otorgue un subsidio de los talleres por esa vía.

- La empresa deberá iniciar un proceso de calificación ante la Secretaría de Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones Profesionales (Setec) para ser acreditada como operador de calificación y de esa manera ampliar su espectro de mercado a la par que disminuye la tarifa a los emprendedores por el subsidio que se otorgaría desde la instancia pública.
- El proyecto debe iniciar su ejecución mediante la construcción de una base de datos de emprendedores. Para ello debe iniciar con charlas sobre espíritu emprendedor y coordinar con universidades para identificar los estudiantes de niveles superiores (postbachillerato, licenciaturas y postgrado) que están gestando ideas de negocios.
- La promoción de la entidad se deberá realizar mediante participación en ponencias sobre emprendimientos en las entidades de educación superior, además de participación en ferias de las diferentes instituciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Asamblea Constituyente. (2008). *Constitución Política de la República del Ecuador*. Montecristi, Manabí, Ecuador: Asamblea Constituyente.

Asamblea Nacional. (2010). *Código de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito: Asamblea Nacional.

Banrepcultural. (2016). *Banco de la República*. Recuperado el 3 de Enero de 2017, de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/246.htm>

BCE. (2017). *Banco Central del Ecuador*. Recuperado el 10 de Octubre de 2017, de Sistema de Información Macroeconómica: www.bce.fin.ec/

Brun, X., & Moreno, M. (2012). *Análisis y selección de inversiones en mercados financieros*. Barcelona, Catalunya, España: Profit.

Caldas, M. E., Carrión, R., & Heras, A. (2014). *Empresa e Iniciativa Emprendedora* (2da. ed.). Madrid, España: EDITEX.

Candia, J., Perrotti, D., & Aldunate, E. (2015). *Evaluación social de proyectos*. Comisión Económica para América Latina. Santiago de Chile: Cepal.

Catapulta. (2012). *Cimientos de Emprendimiento en Ecuador*. Quito: Catapulta.

- CEEMP. (2017). *Centro de Emprendedores de la ESPOL*. Recuperado el 25 de Octubre de 2017, de <http://ceemp.org/>
- CEIM. (2001). *La innovación: Un factor clave para la competitividad de las empresas*. Madrid: CEIM.
- Coss, R. (2005). *Análisis y evaluación de proyectos de inversión*. México: Limusa.
- ESPAE. (2016). *Global Entrepreneurship Monitor 2015*. Guayaquil: ESPAE.
- Falcones, K., & Robalino, E. (2016). *Análisis del comportamiento de compra de endulzantes en la ciudad de Guayaquil, caso de estudio hogares*. Guayaquil: UCSG.
- Galindo, M. C. (2008). *Diccionario de Economía Aplicada: Política económica, economía mundial y estructura económica*. Madrid: Ecobook.
- García, R. (2013). *Comparación de los perfiles de emprendedores de las ciudades de Ottawa, Canadá y Guayaquil, Ecuador*. Universidad Casa Grande. Guayaquil: UCG.
- Geografía Urbana. (2015). *Plan Cantonal de Desarrollo*. Durán: GAD Durán.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). México, México: McGraw-Hill.

- Hidalgo, A. (1998). *El pensamiento económico sobre desarrollo*. Huelva: Universidad de Huelva.
- IICA. (1979). *Proyectos Agrícolas Metodología para su Formulación y Evaluación*. Lima, Perú: IICA.
- INEC. (2013). *Estadísticas, glosario de conceptos y definciiiones*. (INEC, Editor) Recuperado el 2 de Julio de 2013, de www.inec.gob.ec: www.inec.gob.ec
- INEC. (2013). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado el 5 de Agosto de 2017, de Proyección cantonal de población ecuatoriana 2010-2020: www.inec.gob.ec
- INEC. (2015). *Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos*. Recuperado el 25 de Octubre de 2016, de www.inec.gob.ec/tabulados_CPV/1_POBL_PROV_CANT_PARR_AREA.xls
- INEC. (2017). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Recuperado el 5 de Noviembre de 2017, de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/empleo-septiembre-2017/>
- Innobis. (2017). *Innobis*. Recuperado el 25 de Octubre de 2017, de <http://www.innobis.ec/coworking>
- Kotler, P., & Keller, K. (2006). *Dirección de marketing* (12da. ed.). México: Pearson.

- Lasio, V. C. (2013). *Global Entrepreneurship Monitor: Ecuador 2012*. ESPAE, Graduate School of Management. Guayaquil: ESPAE-ESPOL.
- Lasio, V., Caicedo, G., Ordeñana, X., & Samaniego, A. (2017). *Global Entrepreneurship Monitor, Ecuador-2016*. Guayaquil: Espae.
- Martinez, D., & Milla, A. (2012). *Análisis del entorno*. Madrid, Comunidad de Madrid, España: Díaz de Santos.
- Milla, A. (2011). *Creación de valor para el accionista*. Madrid, Comunidad de Madrid, España: Díaz de Santos.
- Ministerio del Interior. (2017). *Ministerio del Interior*. Recuperado el 25 de Octubre de 2017, de <http://www.ministeriointerior.gob.ec/policia-fortalece-y-fomenta-la-seguridad-ciudadana-en-uvc-de-duran/>
- Mipro. (2017). *Ministerio de Industrias y Productividad*. Recuperado el 25 de Octubre de 2017, de Centros de Desarrollo Empresarial y Apoyo al Emprendimiento : <http://www.industrias.gob.ec/centros-de-desarrollo-empresarial-y-apoyo-al-emprendimiento/>
- Montoya, C. (Julio de 2012). Destrucción creativa. *Ciencias Estratégicas*, 20(28), 213-216.
- Municipio de Guayaquil. (2017). *Municipio de Guayaquil*. Recuperado el 25 de Octubre de 2017, de <http://www.guayaquil.gob.ec/noticias-actuales/1318>

OCDE. (2002). *Las fuentes del crecimiento económico, resumen*. Paris: OCDE.

Presidencia de la República. (2011). *Reglamento a la estructura e institucionalidad de desarrollo productivo de la inversión y de los mecanismos e instrumentos de fomento productivo establecidos en el Código Orgánico de la Producción Comercio y Servicios*. Quito: Presidencia de la República del Ecuador.

Samuelson, P. &. (1996). *Economía* (15ta. ed.). Madrid: McGraw-Hill.

Senplades. (2013). *Plan Nacional del Buen Vivir 2013-2017*. Quito: Senplades.

Smith, A. (1958). *La Riqueza de las Naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.

Tobar, M. (2013). *Formación de emprendedores como parte de la capacitación profesional de los estudiantes del Tecnológico Superior Vicente Rocafuerte y propuesta de un módulo para estudiantes del 5to y 6to. Semestre*. Universidad de Guayaquil, Unidad de Postgrado, Investigación y Desarrollo. Guayaquil: UG.

Tokan, B. (2016). *El plan de negocios perfecto; que se gana el corazón de los inversionistas*. Madrid: Babelcube.

Viniegra, S. (2007). *Entendiendo el Plan de Negocios*. México: Lulu.

Zambrano, A. (2006). *Planificación estratégica, presupuesto y control de la gestión pública*. Caracas, Venezuela: UCAB.

ANEXOS

Anexo 1. Empresas en el cantón Durán, Guayas

Descripción	Frecuencia absoluta	Frecuencia relativa
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	335	2,8%
Explotación de minas y canteras	7	0,1%
Industrias manufactureras	1.192	9,8%
Comercio	5.387	44,5%
Construcción	564	4,7%
Servicios	4.634	38,2%
Total	12.119	100,0%

Nota: INEC, Directorio de empresas 2015

CUESTIONARIO PARA EMPRENDEDORES

Presentación: Buenos días/tardes, esta es una encuesta a emprendedores para conocer las características del proyecto, problemas y demanda de servicios que puedan tener, la información es absolutamente confidencial y será llenado de manera anónima.

1. ¿Cuánto tiempo hace que desarrolla su Proyecto Emprendedor (PE)?

- Menos de un año
- Un año
- Dos años
- Tres años
- Más de tres años

2. ¿En qué sector está su PE?

- Servicios
- Comercio
- Manufactura
- E-Commerce
- TICs

3. ¿Cuál es el ámbito geográfico de cobertura de su PE

- Local (ciudad y alrededores)
- Provincia

- Costa
- Nacional
- Internacional

4. ¿Cuántas personas o socios (no trabajadores) participan en su PE?

- Menos de un año
- Un año
- Dos años
- Tres años
- Más de tres años

5. ¿Cuántos trabajadores tiene su PE?

- Solo yo
- Entre dos y tres
- Entre cuatro y cinco
- Más de cinco

6. ¿En el momento actual cuál es su principal problema para su PE?

- Falta de financiamiento
- Ventas o clientes insuficientes
- Falta de conocimiento en la gestión del negocio

- Problemas informáticos
- Campaña de marketing ineficaz o inexistente
- Problemas de contabilidad
- Otros (detallar)

.....

7. ¿En cuál campo requiere asistencia por parte de un experto profesional?

- Confección de plan de negocios o de empresa
- Puesta en funcionamiento de la empresa
- Informática y diseño web
- Gestión contable
- Gestión financiera
- Gestión laboral
- Marketing
- Consultoría empresarial

Detalle:.....

**MATRIZ DE TASAS DE INTERÉS
DEL 1 AL 31 DE OCTUBRE DEL 2017**

TASAS REFERENCIALES

TASA EFECTIVA	% ANUAL
TAR DÓLARES	4.8000%
TAR DÓLARES	7.8000%
TASA BASICA	4.8000%
LEGAL	7.8000%
MAXIMA CONVENCIONAL	9.3300%
PRIME	4.2500%
TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO CORPORATIVO	9.3300%
TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO EMPRESARIAL	10.2100%
TASA EFECTIVA MÁXIMA PRODUCTIVO PYMES	11.8300%
TASA EFECTIVA MÁXIMA COMERCIAL ORDINARIO	11.8300%
TASA EFECTIVA MÁXIMA COMERCIAL PRIORITARIO CORPORATIVO	9.3300%
TASA EFECTIVA MÁXIMA COMERCIAL PRIORITARIO EMPRESARIAL	10.2100%
TASA EFECTIVA MÁXIMA COMERCIAL PRIORITARIO PYMES	11.8300%
TASA EFECTIVA MÁXIMA CONSUMO ORDINARIO	17.3000%
TASA EFECTIVA MÁXIMA CONSUMO PRIORITARIO	17.3000%
TASA EFECTIVA MÁXIMA EDUCATIVO	9.5000%
TASA EFECTIVA MÁXIMA INMOBILIARIO	11.3300%
TASA EFECTIVA MÁXIMA VIVIENDA INTERÉS PÚBLICO	4.9900%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO MINORISTA	30.5000%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO ACUMULACION SIMPLE	27.5000%
TASA EFECTIVA MAXIMA MICROCREDITO ACUMULACION AMPLIADA	25.5000%
TASA EFECTIVA MÁXIMA INVERSIÓN PÚBLICA	9.3300%
LIBOR 30 DÍAS	1.2350%
LIBOR 90 DÍAS	1.3350%
LIBOR 180 DÍAS	1.5094%

Fuente: Banco Central del Ecuador

TASAS DE MORA

DÍAS DE RETRASO HASTA EL DÍA DE PAGO	RECARGO POR MOROSIDAD HASTA
0	0.0000%
1 - 15	5.0000%
16 - 30	7.0000%
31 - 60	9.0000%
60 +	10.0000%

Fuente: Resolución JPRMF No. 133-2015 M

INTERMEDIACIÓN BURSÁTIL

TÍTULOS DE RENTA FIJA

• 0,15%* (flat sobre el valor efectivo) para títulos mayores a 360 días.

• 0,20%* (anualizado sobre el valor efectivo) para títulos con plazo menores a 360 días.

Comisión mínima de USD 250.00

TÍTULOS DE RENTA VARIABLE

• 0.25% calculado flat sobre el valor efectivo

Comisión mínima de USD 250.00

*Nota: La comisión corresponde por cada operación realizada.

Estas tarifas no incluyen la comisión de piso vigente de Bolsa de Valores

Anexo 3. Tabla de intereses CFN