

INTRODUCCIÓN

La emigración es un fenómeno social que cobró un especial interés a raíz de la crisis económica que vivió nuestro país en 1999, los bajos precios del petróleo, la inestabilidad política agravada por los altos niveles de corrupción y la mala gestión financiera; más la depreciación y posterior desaparición del sucre produjo el empobrecimiento de grandes sectores de la población quienes vieron en la migración la forma más idónea para escapar de los problemas económicos. Pues desde hace una década aproximadamente tres millones de compatriotas decidieron buscar mejores oportunidades fuera del país a pesar de las consecuencias que trae consigo esta difícil decisión.

Tal es así que según las estadísticas del INEC, en su informe anual del año 2001(www.inec.gov.ec), “el número de pobres creció de 3,9 a los 9,1 millones de personas, es decir paso del 34 al 71%. En 1990 el 20% más pobre recibía el 4,6% de los ingresos, en el año 2000 se reduce al 2.5%, mientras el 20% más rico pasa a recibir el 61% de la riqueza nacional.”

Esta crisis fue directamente responsable de la segunda ola migratoria que significó la salida al extranjero de miles de ecuatorianos. Siendo España; por el idioma y por ser considerada como la puerta de entrada a Europa, Estados Unidos por su desarrollo e Italia por su ubicación geográfica los principales países de destino por parte de nuestros emigrantes.

A pesar de que el flujo migratorio actualmente ha disminuido, los ecuatorianos se sienten motivados a dejar su tierra no solo por el aspecto económico sino también en muchos casos por aspectos como: la discriminación racial; sentida significativamente por negros e indígenas en su propia tierra, mujeres que escapan de la violencia machista de su conyugue o de la familia, el desempleo; profesionales que no encuentran

espacios para su desarrollo profesional y laboral, la explotación laboral; principalmente respecto a sobre tiempos no remunerados.

En nuestra provincia según las actualizaciones del INEC (www.inec.gov.ec), se estima que el 64.6% de los emigrantes están comprendidos en edades entre 18 y 29; que es la edad en las personas empiezan la etapa de padres, por lo que el 41.6% de las personas emigrantes deja hijos menores de 18 años en sus hogares antes de salir del país.

Sin duda, el deseo de con seguir el sueño europeo o americano se da también por las oportunidades que ofrece un país desarrollado, especialmente respecto a la educación. Es así que los migrantes que han podido viajar con toda la familia tienen mayores beneficios; ya que sus hijos pueden acceder a mejores niveles de educación e incluso a mejores oportunidades de trabajo en aquellos países.

Sin embargo, cuando las personas toman la decisión de migrar se enfrentan a una situación muy difícil con sus hijas e hijos, pues deben dejar resuelto el nuevo hogar que los acogerá y este hecho supone un proceso difícil, pues la ausencia de los padres deja a los menores vulnerables a situaciones de adaptabilidad emocional y hasta legal. Es entonces, a partir de aquí de donde surge la idea de crear un centro que pueda brindar ayuda psicológica a esos niños(as) que quedan desprotegidos y desorientados.

Para una mejor comprensión de la problemática anteriormente mencionada; a continuación se describen las causas y efectos de la misma en el árbol de problemas (Ver Anexo A).

JUSTIFICACIÓN

El gran número de hombres y mujeres que han decidido salir de nuestro país principalmente lo hacen motivados por el deseo de mejorar su condición de vida y por el deseo de brindar un futuro mejor para sus hijos, sin darse cuenta que su desplazamiento deja a estos menores en una situación de mayor vulnerabilidad al abusos y violación de sus derechos, creando un ambiente de inestabilidad e inseguridad para los mismos.

Uno de los temas más preocupantes de la migración es la separación familiar puesto que conlleva altos costos sociales, debido a que la mayoría de migrantes son casados, tienen unión estable o uno o más hijos, los mismos que en ausencia de los padres quedan bajo la tutoría de los abuelos, tíos o terceros quienes no llenan el vacío emocional dejado por los progenitores. Convirtiéndose en una de las principales razones para que estos niños, niñas y adolescentes desarrollen problemas psicológicos considerables como la baja autoestima.

Según las estadísticas publicadas en la página web de la UTPL (www.utpl.edu.ec). “El estado de ánimo de los chicos en un 47% es malo después de la migración de sus familiares y, las relaciones afectivas son malas en un 57% mientras que las buenas son apenas el 19 %”.

Es por esta razón que se propone la creación de un centro de tratamiento psicológico para la ayuda a hijos de emigrantes, como una solución a su necesidad de orientación con la cual se pretende apoyar y ayudar a niños en situación de riesgo para lograr superar los problemas que tengan origen en la migración.

Para lo cual, se parte del análisis de que los padres que se encuentran fuera del país, están conscientes de las necesidades de sus hijos y se observa que las únicas satisfacciones que pueden dar a estos desde la

distancia, giran en torno al aspecto económico, a más de las comunicaciones periódicas que puedan mantener entre padres e hijos. Tomando en cuenta que en el extranjero existen centros de ayuda psicosocial para los hijos de emigrantes, que ayudan a superar problemas como la marginación en escuelas, colegios, centros de diversión, en el metro, entre otros. Este proyecto puede ser financiado con el apoyo de organismos internacionales, como la Organización Internacional para las Migraciones (OIM), y el Estado Ecuatoriano, a través del fondo del migrante que consistiría en ayuda económica, transformada en asistencia psico-social a hijos de emigrantes a través de un convenio entre en Centro y el Estado.

Con la creación del centro los beneficiarios directos serán los menores que actualmente se encuentren en esta situación, puesto que se pretende ayudar al correcto desarrollo de la personalidad; disminuir la deserción escolar y el riesgo de caer en el alcohol y las drogas. Además permitirá lograr una mejor reinserción de los menores a la sociedad y tener niñas, niños y adolescentes convencidos de sus potencialidades y virtudes. Es importante, mencionar que el dinero jamás reemplazará el cariño y afecto de los padres.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de atención Psico-social para hijos de emigrantes en la ciudad de Ibarra, con la finalidad de contribuir a disminuir los problemas de baja autoestima y problemas psicológicos en niños, niñas y adolescentes.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Identificar la situación actual de la migración en la ciudad de Ibarra mediante un diagnóstico externo para determinar aliados, oportunidades, oponentes y riesgos.

Establecer las bases teóricas y científicas que avalen el proyecto.

Realizar el estudio de mercado para determinar la factibilidad del proyecto y determinar la demanda y aceptación del proyecto

Realizar un estudio técnico para determinar la localización, el tamaño, la infraestructura e inversión, la estructura administrativa, operativa y financiera del proyecto.

Determinar la rentabilidad económica y financiera del proyecto.

Analizar los posibles impactos que se derivan del proyecto en el ámbito: Social, Económico, Ambiental y Ético.

METODOLOGÍA UTILIZADA

La presente investigación se enmarca dentro de un estudio descriptivo, pues trata de investigar la problemática identificada en el sector, ya que se busca conocer los pro y contra que afectará en la gestión del centro, como también determinar las características principales de la demanda potencial, los requerimientos técnicos, necesidades de capital entre los más importantes. Esto se alcanzará a través de la recolección de datos de fuentes primarias tales como: encuestas, observación directa, a posibles demandantes y ofertantes del servicio. Además, se utilizará fuentes secundarias de información, tales como libros actuales, tesis y otro tipo de estudios, que buscan sustentar el trabajo.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

De los datos obtenidos en la investigación de campo los ibarreños se sienten desmotivados a dejar su tierra no solo por el aspecto económico, el desempleo, la crisis económica de los hogares, el deseo de mejorar su calidad de vida; sino también por aspectos como: la discriminación racial, problemas intrafamiliares y por oportunidades laborales fuera del Ecuador las cuales hacen que busquen una vida más digna fuera del país que satisfaga las necesidades básicas propias y de sus hijos, pero sin tomar en cuenta los problemas que se derivan de dicha situación.

Los principales países de destino de los migrantes son en primera instancia España con 219 ibarreños, en segundo lugar los Estados Unidos con 25 migrantes, seguido de Italia con 11 migrantes, 15 en el resto de América y 6 en el resto de Europa.

A pesar de que el flujo migratorio actualmente ha disminuido, las remesas enviadas por los ecuatorianos siguen siendo el segundo ingreso más importante del país. Según los datos del Banco Central del Ecuador (www.bce.gov.ec), se ha registrado durante el 2009 que el Ecuador recibió por remesas un total de \$2.495.130,80 dólares de las cuales el 45% fueron procedentes de España, el 41% de Estados Unidos, el 9% de Italia y el 5% del resto del mundo.

Entre los efectos de la migración, se destaca la ruptura familiar, escenario que en un principio parecía no afectar, pero que con el pasar del tiempo esto se va evidenciando, porque no basta las conversaciones telefónicas,

o el envío del dinero o de regalos porque jamás reemplazará el cariño, afecto y amor de los padres, por el contrario acrecienta la soledad y la necesidad de afecto, y se genera un vacío afectivo que resulta imposible de sustituir, entonces es más el costo social que la ganancia económica que se obtiene de esta realidad.

Sin embargo el Gobierno Central con la finalidad de cambiar la realidad que viven los migrantes fuera del país y la situación en que quedan los familiares ha emprendido diferentes programas a través de la Secretaría Nacional del Migrante los mismos que están encaminados a facilitar el derecho de un regreso digno a nuestro país que no implica necesariamente el regreso físico sino la recuperación de las capacidades políticas; culturales; profesionales; económicas de los millones de compatriotas, incentivar y orientar las inversiones tanto productivas como sociales, brindar atención con una Red de Casas en los países de destino que favorezca una relación de cercanía; familiaridad, afectividad con el Estado y los familiares, además el apoyo a estudiantes y profesionales ecuatorianos en el exterior en el perfeccionamiento de su formación profesional.

De lo expuesto anteriormente se puede observar que no existe un programa dirigido a la asistencia psicológica para los hijos de migrantes que se localizan en el país de forma directa, tomando en cuenta que los jóvenes que al estar pasando por una edad muy conflictiva como la niñez y adolescencia quedan vulnerables sentimental y psicológicamente, por lo que resulta necesario un centro que asista a las niñas, niños y adolescentes en esta situación.

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo general

Identificar la situación actual de la migración en la ciudad de Ibarra mediante un diagnóstico externo para determinar aliados, oportunidades, oponentes y riesgos.

1.2.2. Objetivos específicos

- Investigar los factores que motivan a los ibarreños a tomar la decisión de emigrar a otros países.
- Observar la calidad de vida de los hijos menores de emigrantes bajo la tutela de familiares o terceros.
- Identificar los cambios que se manifiestan en el desarrollo psicológico de los hijos de padres migrantes en la ciudad de Ibarra.
- Identificar instituciones que trabajen con la población emigrante.

1.3. Variables diagnósticas

Como consecuencia de los objetivos diagnósticos planteados anteriormente, y con la finalidad de captar información relevante que servirá para la propuesta se ha planteado los siguientes aspectos generales o variables diagnósticas.

VARIABLE 1.	FACTORES PARA EMIGRAR
VARIABLE 2.	HIJOS DE MIGRANTES
VARIABLE 3.	FACTORES PSICOLÓGICOS DE LOS HIJOS DE MIGRANTES
VARIABLE 4.	ENTIDADES DE APOYO A LOS MIGRANTES

1.4. Indicadores

Para viabilizar y operativizar la información requerida ha sido necesario determinar los sub- aspectos o indicadores sobre la base de cada una de las variables.

VARIABLE 1. FACTORES PARA EMIGRAR

INDICADORES: Económicos
Sociales
Psicológicos

VARIABLE 2. HIJOS DE MIGRANTES

INDICADORES: Edad
Adaptabilidad
Costumbres
Rendimiento académico
Proyecto de vida (aspiraciones)

VARIABLE 3. FACTORES PSICOLÓGICOS DE LOS HIJOS DE MIGRANTES

INDICADORES: Autoestima
Valores morales
Comportamiento Social

VARIABLE 4. INSTITUCIONES DE ASISTENCIA A EMIGRANTES

INDICADORES: Gubernamentales
No gubernamentales
Normas legales

1.5. Matriz de la relación diagnóstica

Con el propósito de visualizar y relacionar los objetivos, variables e indicadores con las técnicas que se utilizarán para captar la información y con los públicos o fuentes que nos proporcionan dicha información, presentamos a continuación una matriz en la que se interrelacionan todos los componentes antes mencionados.

MATRÍZ DE LA RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	INFORMACION
1. Investigar los factores que motivan a los ibarreños a tomar la decisión de emigrar a otros países.	FACTORES PARA EMIGRAR	Económicos Sociales Psicológicos	Encuesta Encuesta Encuesta	Tutores Tutores Tutores
2. Observar la calidad de vida de los hijos menores de emigrantes bajo la tutela de familiares o terceros.	HIJOS DE MIGRANTES	Edad Adaptabilidad Costumbres Rendimiento académico Proyecto de vida (aspiraciones)	Encuesta, Observación Encuesta, Observación Encuesta, Observación Encuesta, Observación Encuesta, Observación	Menores, Tutores, DOBE Menores, Tutores, DOBE Menores, Tutores, DOBE Menores, Tutores, DOBE Menores, Tutores, DOBE
3. Diagnosticar como afecta el desarrollo psicológico de los hijos de padres emigrantes en la ciudad de Ibarra.	FACTORES PSICOLÓGICOS DE LOS HIJOS DE MIGRANTES	Autoestima Valores morales Comportamiento Social Malos Hábitos	Encuesta, Entrevista Encuesta, Entrevista Encuesta, Entrevista Encuesta, Entrevista	Tutores y el DOBE Tutores y el DOBE Tutores y el DOBE Tutores y el DOBE
4. Identificar instituciones u organizaciones que trabajen con la población emigrante.	INSTITUCIONES QUE APOYAN A EMIGRANTES	Gubernamentales No gubernamentales Normas legales	Entrevista, Observación Entrevista, Observación	Instituciones Gubernamentales

CUADRO No.1

1.6. Identificación de la población

En vista de que no se cuenta con información estadística actualizada por las instituciones competentes, se ha visto la necesidad de aplicar un censo a las Instituciones Educativas del Nivel Primario y Secundario, ya que es muy necesario determinar el número de menores que han quedado en el país como consecuencia de la migración de sus padres.

La ciudad de Ibarra está comprendida por cinco parroquias urbanas dentro de las cuales funcionan 78 Instituciones Educativas (Ver Anexo A). Sin embargo, no todas las instituciones tienen estudiantes hijos de padres emigrantes, así también fueron contados los establecimientos que rotundamente se negaron a dar información.

Para la presente investigación solo interesan los hijos de emigrantes que estudian en dichos establecimientos, los mismos que en el periodo escolar 2010-2011, son en total 980 estudiantes quienes constituyen la población objetivo del presente proyecto.

1.7. Cálculo de la muestra

La muestra es una parte representativa de la población; en este caso se acudió a los Planteles Educativos que tienen hijos de padres migrantes y se procedió a la aplicación de la fórmula.

1.8. Fórmula de cálculo

Para el cálculo de la muestra empleamos la siguiente fórmula.

$$n = \frac{N * Z^2 * d^2}{N - 1 e^2 + Z^2 d^2}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confianza

d = Varianza de la Población

N = Tamaño de la Población

e = Margen de error

Datos:

n = ?

Z = 1.96%

N = 980 hijos de migrantes

e = error al 5% = 0.05

$$n = \frac{980 * (1.96)^2 * 0.25}{N - 1 \ 0.05^2 + (1.96)^2 0.25^2}$$

$$n = \frac{941.192}{3.4079}$$

$$n = 276.17$$

$$n = 276$$

1.9. Diseño de instrumentos de investigación

La presente investigación utilizará dos tipos de encuestas dirigidas a: Tutores e Hijos de migrantes entre 8 y 19 años de edad, (Ver Anexo B, C) y una entrevista a los representantes del Departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil (DOBE)(Ver Anexo D).

1.9.1. Información primaria

Constituye las técnicas de recolección de información primaria que en relación al estudio fueron aplicadas las siguientes:

a) Observación Directa

Fue realizada por las autoras de acuerdo a los datos obtenidos mediante información que sustenta el proyecto.

b) Encuesta

Se elaboró un cuestionario que recoge la información necesaria para determinar los niveles de aceptación del proyecto por parte de la población objeto de investigación.

c) Entrevista

Se realizó una entrevista a profesores, directores de escuelas, y representantes del DOBE de las diferentes Instituciones Educativas de la ciudad.

1.9.2. Información Secundaria

En la presente investigación se ha captado información importante de diversas fuentes secundarias entre las cuales se mencionan las siguientes: el internet, boletines informativos del SENAMI, información estadística INEC, Código de la Niñez y Adolescencia.

1.10. Recolección y Análisis de la Información

1.10.1. Recolección de la Información

En el análisis de la información se siguió el siguiente procedimiento:

- a) Obtener el listado de las Instituciones Educativas existentes en la Ciudad de Ibarra en la Dirección Provincial de Educación.
- b) Solicitar el respectivo permiso en cada uno de los establecimientos para poder acceder a la información necesaria.
- c) Entrevistar a los representantes del (DOBE), para conocer sus perspectivas en cuanto a los estudiantes hijos de emigrantes, se pudo conocer también el lugar de residencia de los mismos y por lo tanto la forma para contactar a sus representantes.
- d) Reunir a los alumnos hijos de migrantes de cada plantel.
- e) Antes de encuestar a los hijos de emigrantes, se les comunicó del proyecto que se quiere implementar para este tipo de situación que se viene dando durante muchos años, posteriormente se aplicaron las encuestas.
- f) En base a la información obtenida con la aplicación de las encuestas a los estudiantes se logró que ellos mismos sean quienes colaboren con los tutores para encuestarles y para garantizar la confiabilidad de lo aplicado se pidió a los representados que firmen la hoja.

1.10.2. Tabulación de la Encuesta dirigida a Hijos de emigrantes

DATOS PERSONALES

EDAD DE LOS HIJOS DE MIGRANTES

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
< - 8	7	3
9 - 10	46	17
11 - 12	64	23
13 - 14	59	21
15 - 16	64	23
17 - 18	34	12
19 - >	2	1
TOTAL	276	100

CUADRO No.2

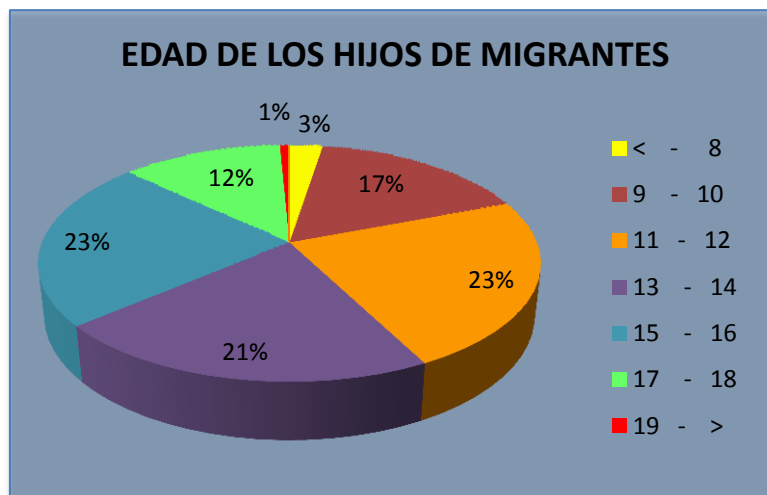


GRÁFICO No.1

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

a) ANÁLISIS

El gráfico muestra que los encuestados en su mayoría son adolescentes, los mismos que para la presente investigación pueden aportar con una opinión más acertada del tema y en un menor número se tomó en consideración a niños y niñas de ocho a doce años que cursan los últimos años de educación primaria.

GENERO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	119	43
Masculino	157	57
TOTAL	276	100

CUADRO No.3

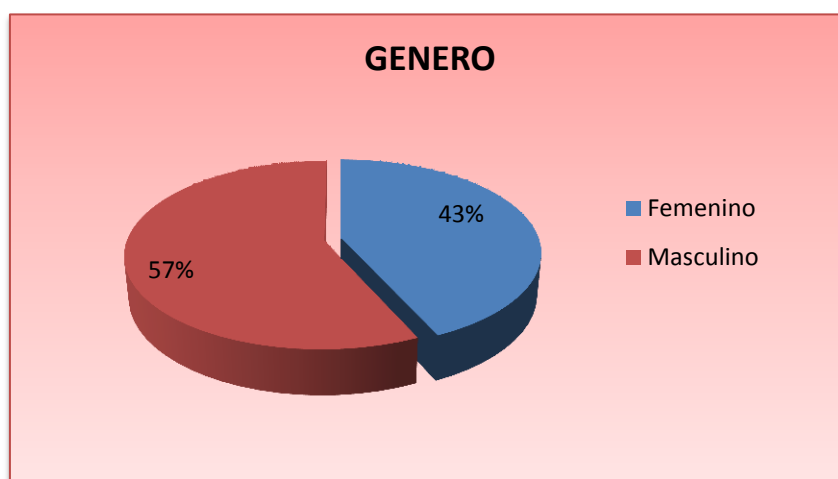


GRÁFICO No.2

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

b) ANÁLISIS

De acuerdo a lo investigado en la ciudad de Ibarra se observa mayor número de hombres hijos de emigrantes los mismos que aportan información a la investigación del proyecto.

1. ¿Qué miembro de su familia se encuentra fuera del país y en dónde vive?

FAMILIAR FUERA DEL PAÍS

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mamá	86	31
Papá	157	57
Los dos	33	12
TOTAL	276	100

CUADRO No.4

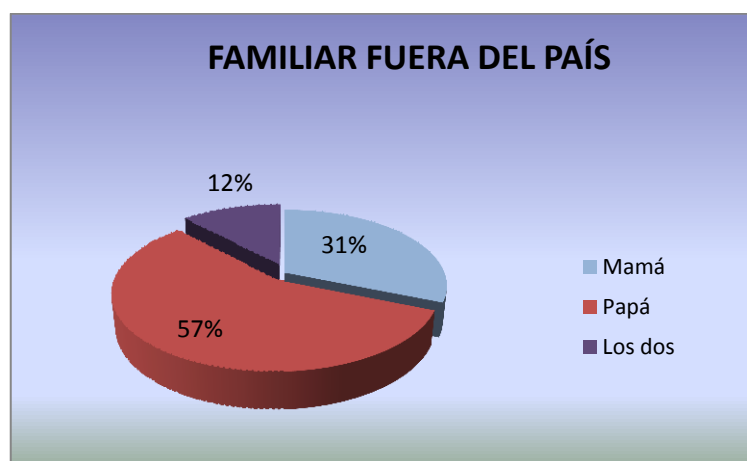


GRÁFICO No.3

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

1.1. ANÁLISIS

De acuerdo a la información obtenida son los padres quienes mayoritariamente han migrado a otros países por diferentes razones como: buscar nuevas oportunidades, mejorar las condiciones económicas actuales, a diferencia de las madres de familia que por su condición dentro del hogar lo hacen en menor porcentaje.

PAÍS DE DESTINO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
España	219	79%
Estados Unidos	25	9%
Italia	11	4%
Resto de Europa	6	2%
Resto de América	15	6%
TOTAL	276	100%

CUADRO NO.5

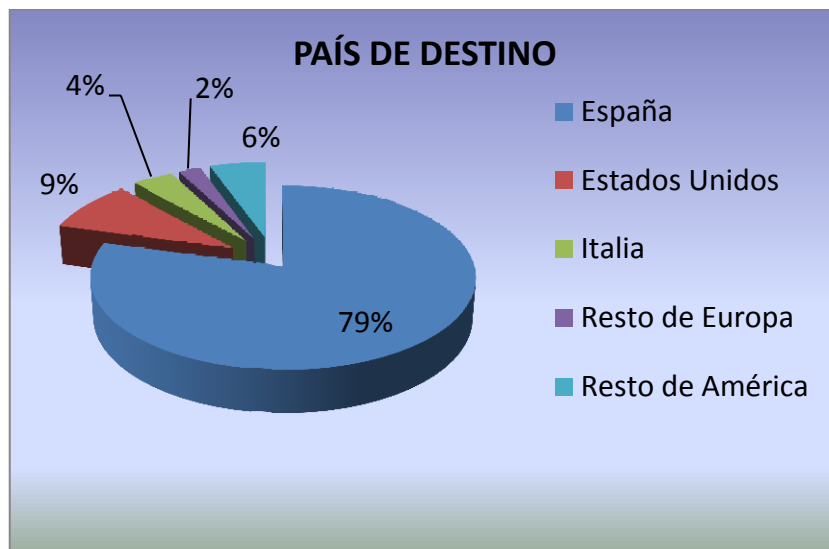


GRÁFICO No.4

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

c) ANÁLISIS

Los destinos migratorios de los Ibarreños son: España con mayor residentes ecuatorianos, seguido de Estados Unidos e Italia, esto se debe a la facilidad de idioma, el alto nivel económico y las oportunidades laborales que ofrecen estos países y fueron pocos los casos que encontramos en países de América y Europa.

Como se puede apreciar estos resultados no difieren de las estadísticas nacionales que muestran la misma tendencia en todas provincias de nuestro país.

2. ¿Con quién vive actualmente?

CON QUIÉN VIVE

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Vive con la mamá	142	52
Vive con el papá	30	11
Vive con hermanos mayores	15	5
Vive con los abuelos	59	21
Vive con los tíos	26	9
Otros	4	2
TOTAL	276	100

CUADRO No.6

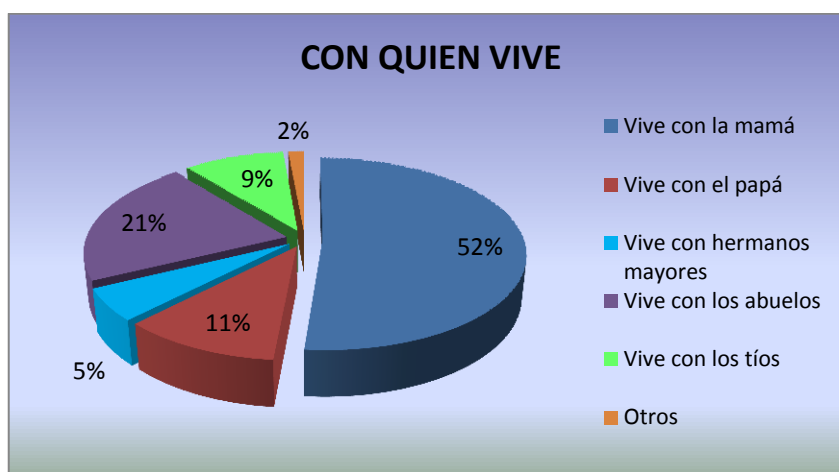


GRÁFICO No.5

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

2.1. ANÁLISIS

En su mayoría los menores hijos de padres migrantes viven con la madre porque generalmente quién toma la decisión de migrar es el papá quedando como jefe de hogar la mamá y en pocas ocasiones ocurre lo contrario, en segunda instancia son los abuelos quienes se hacen cargo de sus nietos.

3. ¿Hace que tiempo migro su familiar?

TIEMPO QUE MIGRO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 - 3 años	73	26
4 - 6 años	45	16
7 - 10 años	98	36
10 en adelante	60	22
TOTAL	276	100

CUADRO No.7

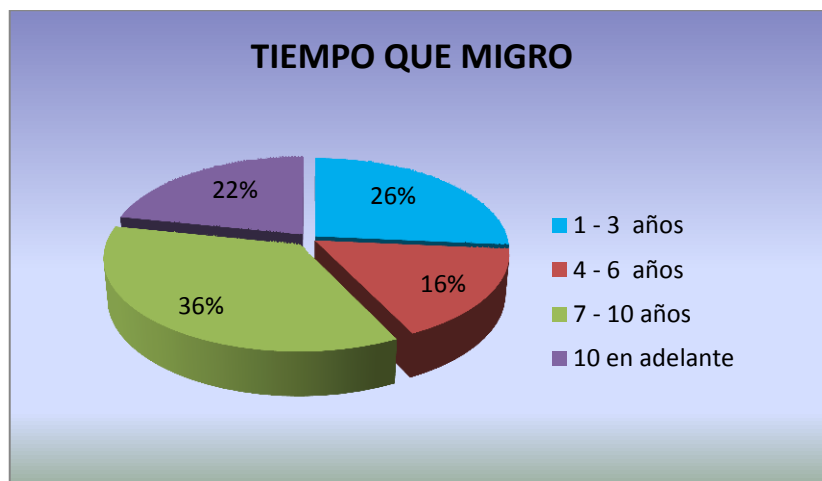


GRÁFICO No.6

Fuente: Hijos de emigrantes

Elaborado por: Las Autoras

3.1. ANÁLISIS

La mayoría de los encuestados manifiestan que sus padres se encuentran más de cinco años fuera del país, esto ha hecho que los menores se vean afectados emocionalmente.

4. ¿Planea viajar a reunirse con sus padres en el país en el que ellos viven?

PLANES DE REUNIÓN

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	83	30
No	101	37
No sabe	92	33
TOTAL	276	100

CUADRO No.8

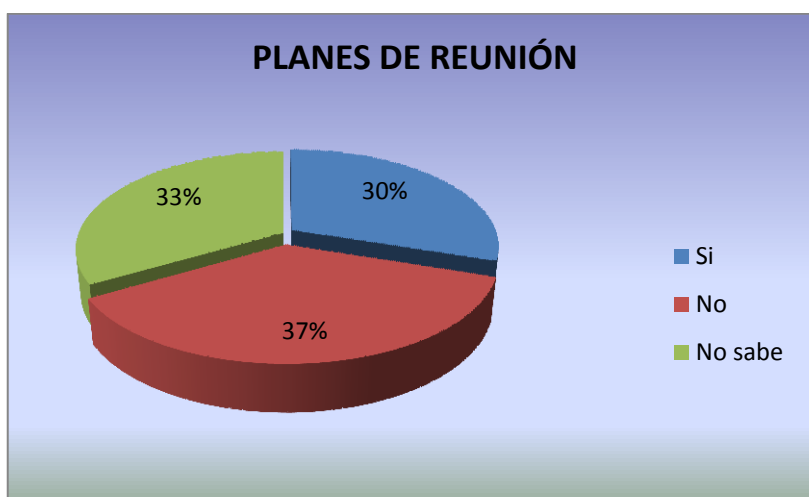


GRÁFICO No.7

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

4.1. ANÁLISIS

El presente cuadro en su mayoría muestra que los hijos de migrantes no piensan salir del país para reunirse con ellos, mientras que un porcentaje menor no sabe realmente si viajaran ya que de este tema no han hablado con sus padres.

5. ¿Cómo calificaría la relación con las personas que convive después que sus padres viajaron?

RELACIÓN DE CONVIVENCIA

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bueno	108	39
Regular	118	43
Malo	50	18
TOTAL	276	100

CUADRO No.9

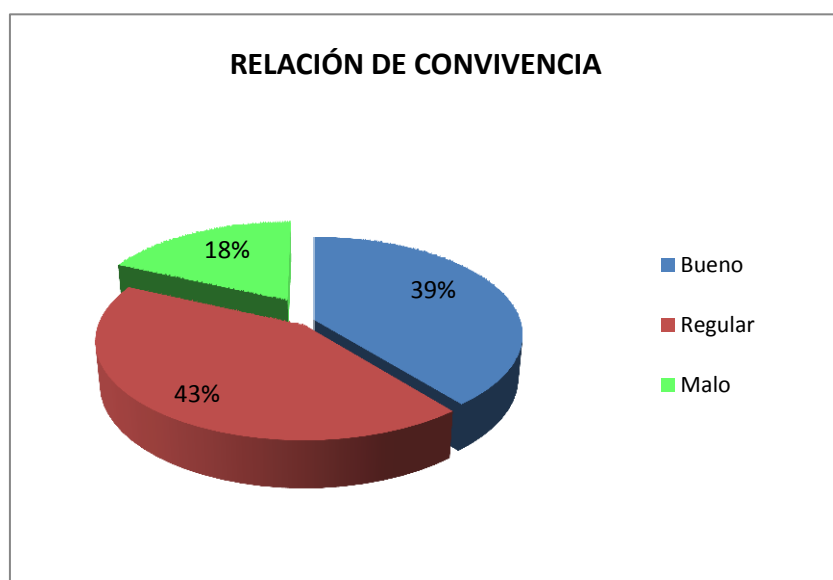


GRÁFICO No.8

Fuente: Hijos de emigrantes

Elaborado por: Las Autoras

5.1. ANÁLISIS

De acuerdo a los datos obtenidos los encuestados en su mayoría tienen una relación regular con las personas que viven, esto se debe al cambio que sufrió la estructura familiar debido a la partida de uno de sus progenitores.

6. ¿Busca la ayuda de otra persona cuando se enfrenta a problemas?

APOYO DE OTRAS PERSONAS

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Siempre	55	20
Casi siempre	168	61
Nunca	53	19
TOTAL	276	100

CUADRO No.10

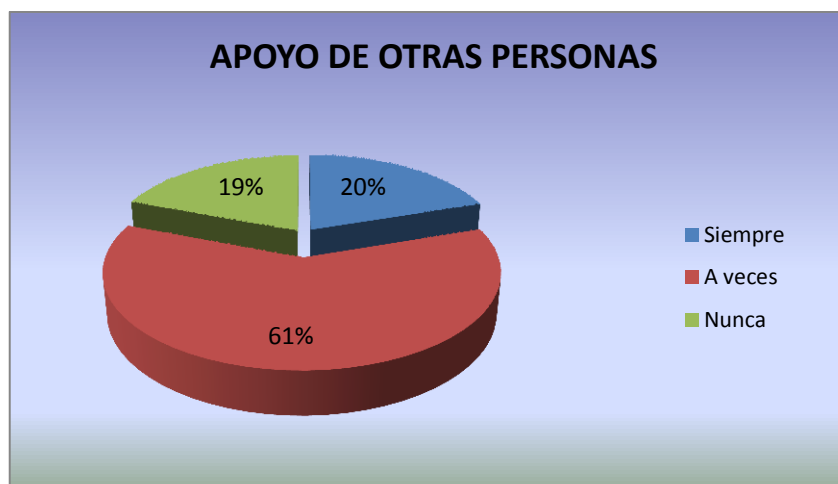


GRÁFICO No.9

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

6.1. ANÁLISIS

En su mayoría los encuestados manifiestan que casi siempre buscan la ayuda de otras personas cuando se enfrentan a problemas, sin embargo no siempre acuden a las personas adecuadas para la solución de conflictos.

7. ¿Con qué frecuencia se siente deprimido?

FRECUENCIA DE DEPRESIÓN

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Frecuentemente	51	18
Siempre	92	33
Nunca	133	48
TOTAL	276	100

CUADRO No.11

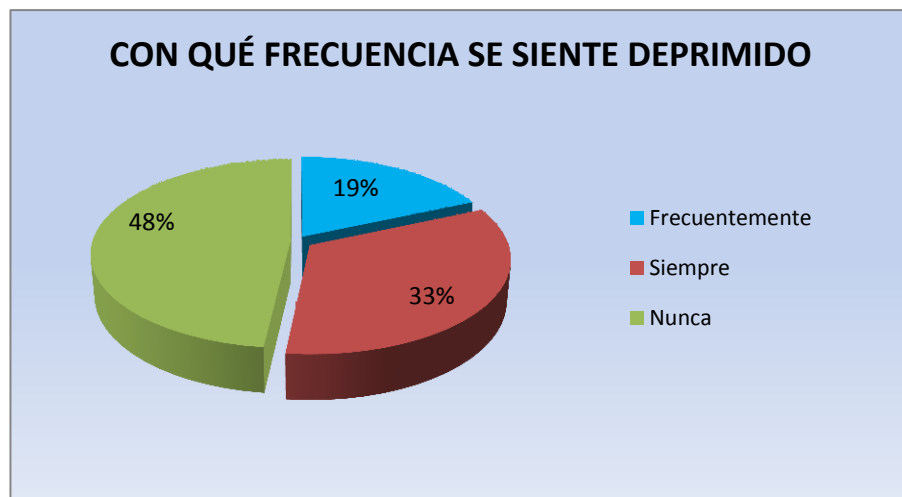


GRÁFICO No.10

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

7.1. ANÁLISIS

Como podemos observar en el gráfico la mayoría de los menores sienten la ausencia de sus padres ya que los tutores a pesar del esfuerzo jamás podrán recompensar el cariño y vacío que dejaron en cada uno de ellos.

8. ¿Participa en actividades deportivas o sociales en su escuela o Colegio?

PARTICIPACIÓN EN ACTIVIDADES

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	172	62
No	104	38
TOTAL	276	100

CUADRO No.12



GRÁFICO No.11

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

8.1. ANÁLISIS

Los encuestados manifiestan en un sesenta y dos por ciento que sí participan en actividades deportivas o sociales dentro de sus escuelas o colegios, ya que consideran que de esta manera pueden sociabilizar con el resto de estudiantes de sus respectivos planteles educativos, mientras que la diferencia dicen lo contrario.

9. ¿Se relaciona con facilidad con las personas que son ajenas a su grupo de amigos, familiares o conocidos?

RELACION CON LOS DEMAS

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A veces	105	38
Siempre	117	42
Nunca	54	20
TOTAL	276	100

CUADRO No.13



GRÁFICO No.12

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

9.1. ANÁLISIS

El gráfico muestra que para la mayoría de los encuestados no les resulta difícil relacionarse con personas ajenas a su grupo de amigos pero es importante mencionar que este hecho les hace más vulnerables e influenciables para caer en situaciones negativas.

10. ¿Con qué frecuencia se comunica con sus padres?

FRECUENCIA DE COMUNICACIÓN

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A la semana	168	61
A los quince días	27	10
Al mes	38	14
Al año	18	6
Nunca	25	9
TOTAL	276	100

CUADRO No.14

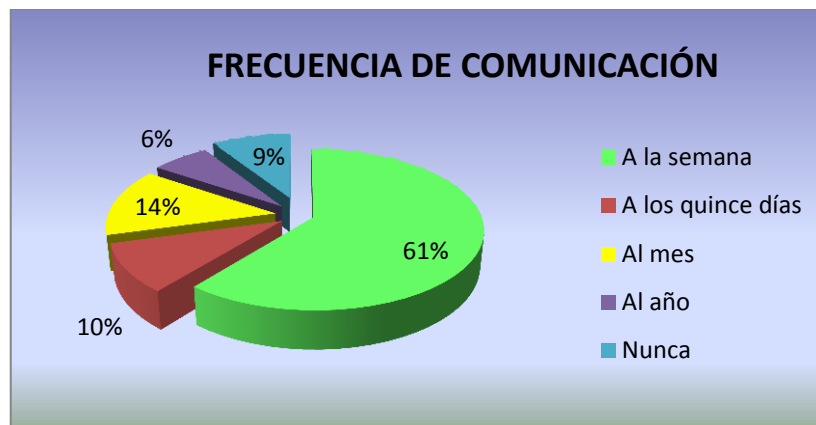


GRÁFICO No.13

Fuente: Hijos de emigrantes
Elaborado por: Las Autoras

10.1 ANÁLISIS

Por lo general los padres se mantienen comunicados con sus hijos a través de llamadas telefónicas, chat, correos electrónicos o video llamadas, las mismas que en su mayoría lo realizan de forma semanal o diaria. Sin embargo, esto no mitiga la necesidad de afecto y amor.

1.10.3. Tabulación de la Encuesta a los Tutores de Hijos de Emigrantes

DATOS PERSONALES

EDAD DE TUTORES

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
< - 18	5	2
19 - 25	15	6
26 - 35	48	17
36 - 45	107	39
46 - 60	67	24
61 - >	34	12
TOTAL	276	100

CUADRO No.15

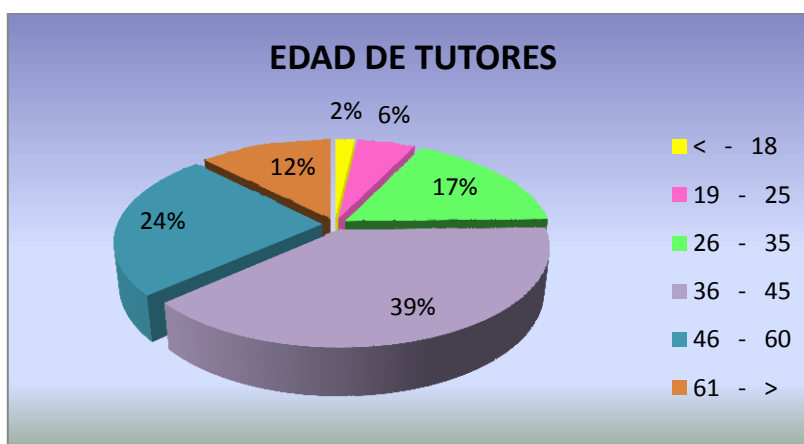


GRÁFICO No.14

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

a) ANÁLISIS

Para la presente investigación se tomó en consideración el criterio de personas de distintos grupos de edades con la finalidad de que la muestra represente a la población objeto de estudio y de esta manera lograr un diagnóstico más profundo.

GENERO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Femenino	206	75
Masculino	70	25
TOTAL	276	100

CUADRO No.16

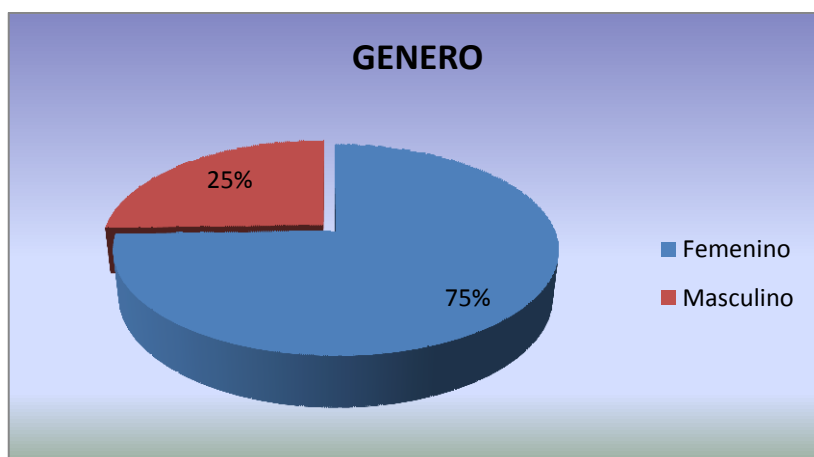


GRÁFICO No.15

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

b) ANÁLISIS

El setenta y cinco por ciento de los tutores son de sexo femenino esto se debe a que generalmente las mujeres por su condición de madres son quienes se quedan al pendiente de hijos, nietos, hermanos o sobrinos.

1. ¿Cuál es la relación de parentesco que existe con el menor a su cuidado?

RELACIÓN DE PARENTESCO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Hijo/a	174	63
Nieto/a	58	21
Hermano/a	14	5
Sobrino/a	29	11
Otro	1	0
TOTAL	276	100

CUADRO No.17

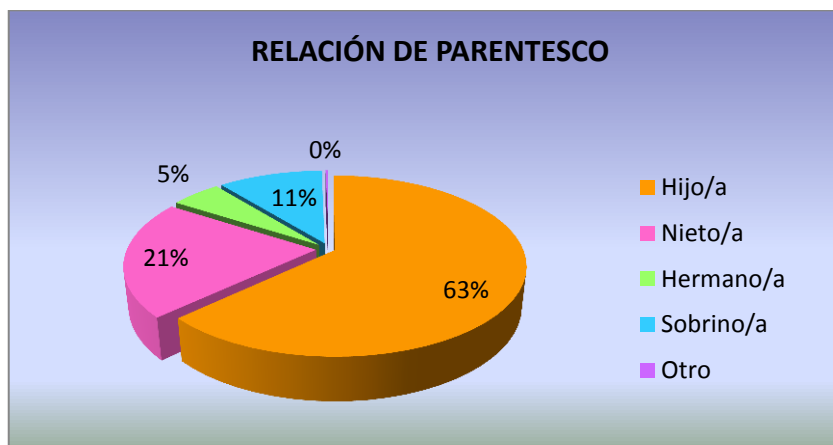


GRÁFICO No.16

Fuente: Tutores de hijos de migrantes

Elaborado por: Las Autoras

1.1. ANÁLISIS

El gráfico muestra que en un amplio número de encuestados son padres o madres quienes tienen bajo su cuidado a sus hijos, puesto que en estos hogares uno de los dos migró y existe en menor cantidad abuelos, tíos o hermanos responsables de hijos de migrantes.

2. ¿Qué factor cree usted que motivó a su pariente o conocido a emigrar?

FACTOR QUE MOTIVA A MIGRAR

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Crisis económica del hogar	87	32
Calidad de vida	84	30
Desempleo	75	27
Problemas intrafamiliares	25	9
Otros	5	2
TOTAL	276	100

CUADRO No.18

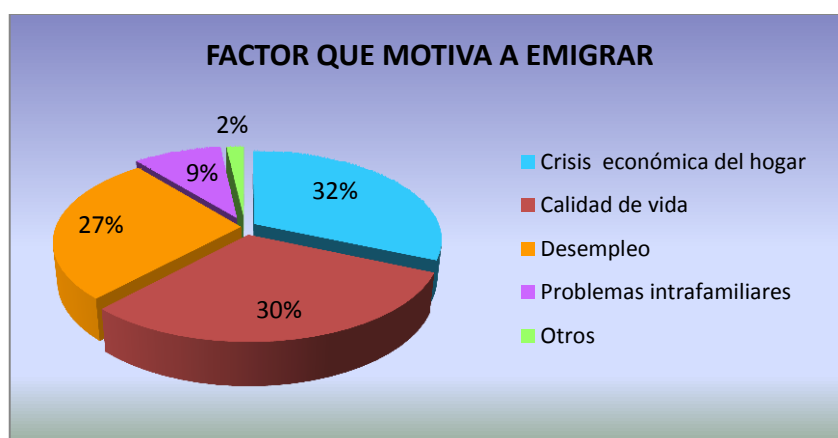


GRÁFICO No.17

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

2.1. ANÁLISIS

Los principales factores que motivaron a los Ibarreños a migrar hacia diferentes países fueron tanto la crisis económica de los hogares como también el deseo de mejorar la calidad de vida de sus familias, en menor cantidad lo hicieron por el desempleo y un mínimo porcentaje lo realizaron por problemas intrafamiliares.

Sin embargo, las personas no solo salen del país por razones negativas sino también por oportunidades laborales, de estudio y comerciales.

3. ¿Considera que su nivel socio - económico es?

NIVEL SOCIO-ECONÓMICO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Alto	17	6
Medio	219	79
Bajo	40	15
TOTAL	276	100

CUADRO No.19

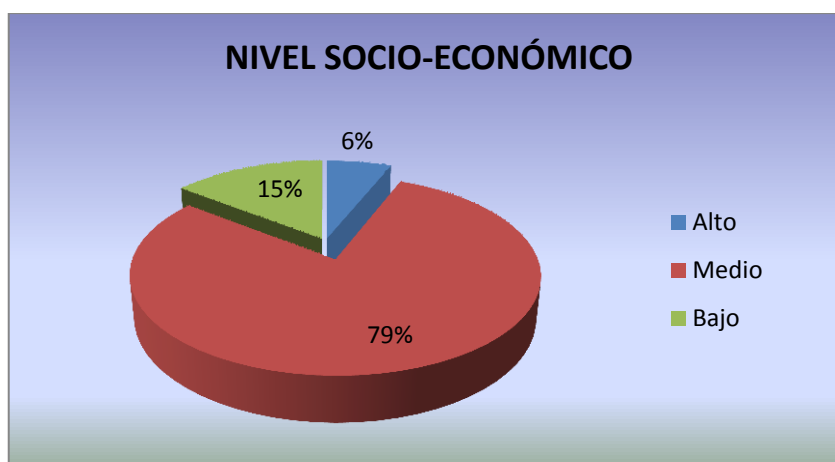


GRÁFICO No.18

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

3.1. ANÁLISIS

Como muestra el gráfico el setenta y nueve por ciento de los tutores en la ciudad de Ibarra tienen un nivel económico medio por las remesas recibidas de los migrantes, esto les ha permitido mejorar su calidad de vida con los cuales adquieren bienes y muy pocos lo invierten.

4. Cree usted que el rendimiento académico del nuevo integrante es:

RENDIMIENTO ACADÉMICO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mejor	98	35
Igual	140	51
Peor	38	14
	276	100

CUADRO No.20

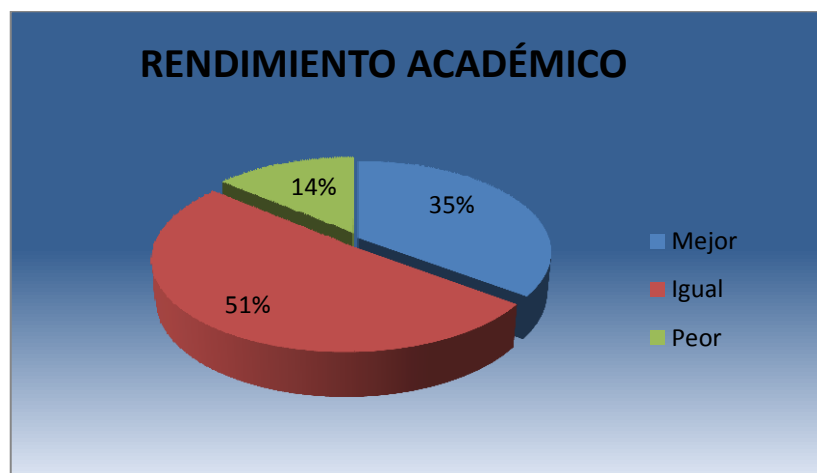


GRÁFICO No.19

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

4.1. ANÁLISIS

Como se puede apreciar el rendimiento académico de los hijos de migrantes se mantiene igual y en otros casos no han mostrado mayor interés lo que quiere decir que los tutores no siempre están pendientes de los menores.

5. ¿Cómo demuestran los padres la atención por su hijo o hija?

ATENCIÓN DE LOS PADRES

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Llamadas telefónicas	139	51
Envío de obsequios	5	2
Envío de dinero	34	12
Visitas al Ecuador	19	7
Todas las anteriores	56	20
Otros	23	8
TOTAL	276	100

CUADRO No.21



GRÁFICO No.20

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

5.1. ANÁLISIS

Como se puede apreciar en el gráfico los padres con el objetivo de mantenerse en comunicación con los menores generalmente realizan llamadas telefónicas, envío de dinero y visitas al Ecuador, sin embargo hay padres que han dejado de lado su responsabilidad.

6. ¿Según usted, considera que la presencia de los padres del menor es importante cuando tiene que enfrentar sus problemas?

PRESENCIA DE LOS PADRES

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Muy importante	219	79
Poco importante	40	15
Nada importante	17	6
TOTAL	276	100

CUADRO No.22

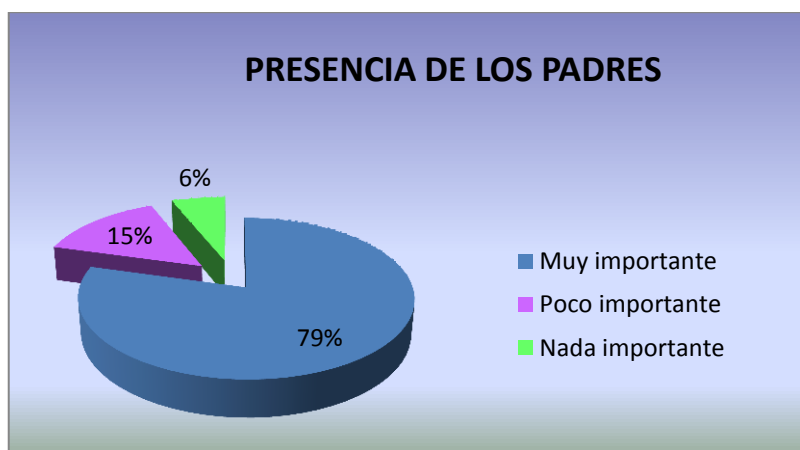


GRÁFICO No.21

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

6.1. ANÁLISIS

De acuerdo a lo investigado es muy importante la presencia de los padres cuando los menores tienen que enfrentar problemas, ya que los hijos tienen más confianza en los padres a la hora de solucionar y afrontar dificultades en la vida.

7. ¿Cuál de los siguientes problemas ha observado usted en los menores a raíz de la partida de sus padres?

PROBLEMAS EN LOS MENORES

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Soledad	34	12
Rebeldía	52	19
Aislamiento	11	4
Agresividad	13	5
Timidez	22	8
Salud	6	2
Tristeza	36	13
Vicios	10	4
Ninguno	92	33
TOTAL	276	100

CUADRO No.23

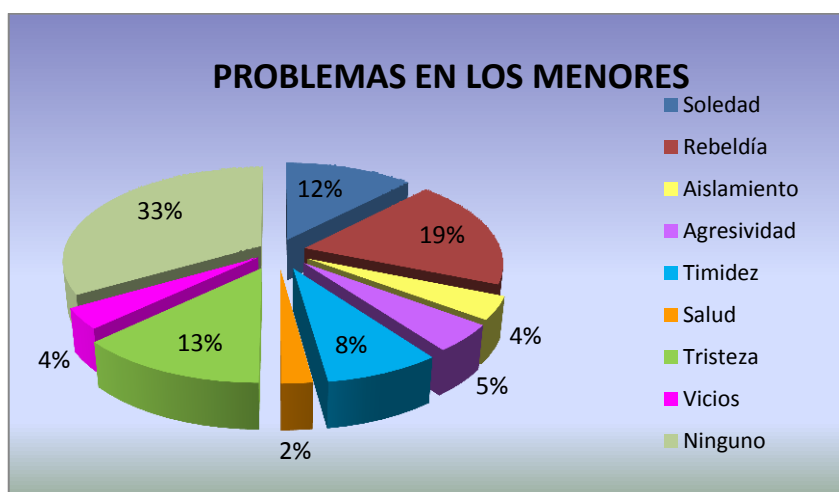


GRÁFICO No.22

Fuente: Tutores de hijos de migrantes

Elaborado por: Las Autoras

7.1 . ANÁLISIS

De acuerdo a lo investigado el sesenta y siete por ciento de los menores presentan algún tipo de problema emocional o de salud. Este estudio demuestra que la partida de los padres sí les afecta emocional y psicológicamente, es por ello que los tutores consideran que es necesario ayuda profesional.

1.10.4. Análisis de la información

Luego de tabular las encuestas aplicadas tanto a tutores como a los hijos de emigrantes se procedió a efectuar el proceso de análisis y los resultados se expresan a continuación:

Situación Actual de los hijos de padres y madres emigrantes.- Fueron encuestados 276 menores hijos de emigrantes de todas las Escuelas y Colegios cuyas edades fluctúan entre 9 y 20 años, de los cuales 119 son mujeres equivalente a un 43%, y 157 hombres igual a un 57%.

Emigración de sus padres y madres.- De los 276 menores, 157 tienen a sus padres fuera del país, 86 a sus madres y 33 a los dos.

En cuanto a las motivaciones que tuvieron los padres para salir del país.- Los tutores en su mayoría manifiestan que lo hicieron por la crisis económica del hogar, el deseo de mejorar la calidad de vida de sus familias, el desempleo y un mínimo porcentaje lo realizaron por diferentes circunstancias, como por ejemplo problemas intrafamiliares y oportunidades de trabajo.

Tiempo que viven fuera los padres.- Los emigrantes en su mayoría se encuentran más de cinco años fuera del país, esto muestra que la mayoría de emigrantes tienen mucho tiempo fuera del Ecuador y que en muchos de los casos tienen sus vidas hechas en el extranjero, mientras que los hijos que se quedan en nuestro país se han acostumbrado a su nueva realidad familiar pero esto no quiere decir que lo hayan asimilado.

Los planes a futuro.- La migración de los padres trastoca, de manera muy particular, la construcción de los planes a futuro de sus hijos, un 37% prefiere quedarse en el Ecuador pues mencionan que no quieren sufrir en un país ajeno al suyo, en un 33% no sabe si viajará o no a

reencontrarse con sus padres, este hecho se ve reflejado en el poco diálogo que existe entre padre e hijos.

De la reorganización familiar.- Del total de los menores, 142 viven a cargo de la madre, 59 a cargo de los abuelos, 30 a cargo del padre, 26 a cargo de los tíos, 15 a cargo de los hermanos mayores y 4 con otros, es decir particulares.

En cuanto a las relaciones familiares los menores manifiestan que son regulares, esto generalmente se da debido a que tienen malos hábitos o son rebeldes porque están en desacuerdo con su situación actual; ya que la emigración significa cambiar drásticamente el entorno en que se estaba formando y el convivir con una familia diferente, hace que su estado emocional afecte a sus vidas.

La situación de su vida actual en relación al colegio, escuela y a los nuevos tutores.- En este caso se buscó conocer los problemas que presentan los menores en su vida diaria y se encontró lo siguiente:

El desplazamiento de los padres a otros países; la desintegración familiar, la repartición de los hijos en diversos hogares de familiares o conocidos, ha dejado a muchos menores en situaciones de vulnerabilidad, la ausencia de alguno de los progenitores conlleva a que sus hijos caigan en depresión, tristeza, agresividad, rebeldía, aislamiento, soledad, timidez, vicios, libertad con poca responsabilidad y en ocasiones problemas de salud.

Frecuencia de los procesos comunicativos con los padres en el exterior.- La continuidad de la comunicación es fundamental a la hora de fortalecer los lazos entre familias separadas geográficamente. En la encuesta se pudo apreciar que en su mayoría los menores hablan con sus padres por lo menos diariamente o semanalmente esto se debe a

que existe en la actualidad medios de comunicación más rápidos como es el internet.

Muestras de preocupación de los padres por sus hijos.- Con el objeto de mantenerse al tanto de las actividades de sus hijos o con el afán de demostrar su afecto hacia los mismos, los padres realizan llamadas telefónicas, envían dinero y pocos casos visitas al Ecuador, sin embargo un grupo de menores manifestó que han perdido contacto con sus padres, haciendo más difícil su situación.

Nivel socio-económico de los tutores.- Sin duda lo positivo de la emigración se refleja en lo económico, ya que genera una estabilidad económica a quien lo recibe y permite que los familiares de los emigrantes salgan adelante, pues en muchos casos han podido adquirir ciertos bienes, lo que representa en la presente investigación un nivel económico Medio - Alto en la mayoría de tutores.

Hay tutores que por tener un mejor conocimiento o mayores perspectivas de inversión han podido surgir y alcanzar un nivel económico alto lo que les ha permitido que toda la familia tenga una tranquilidad económica, siendo para el emigrante muy satisfactorio mirar la situación de vida de su hijo.

De una u otra manera los emigrantes retribuyen económicamente a sus familiares por el apoyo que reciben al cuidarles los hijos. Pero no se puede decir que solo por este motivo los representantes tengan una economía mala, ya que el dinero recibido lo malgastan.

La importancia de la presencia de los padres.- En el desarrollo de un niño y adolescente es muy importante contar con un modelo a seguir en su vida para tener una visión más acertada respecto a sus aspiraciones, sueños y proyectos. Así también cuando los hijos tienen que enfrentar a problemas recurren con mayor confianza a uno de los padres, esta

situación se ve alterada cuando los menores no cuentan con los mismos y buscan a terceros (amigos) para que les guíen, lo que no siempre resulta ser una buena influencia ya que pueden caer en vicios como el alcohol y las drogas.

Entrevista a los representantes del Departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil (DOBE)

Se realizaron entrevistas a 49 profesionales (Ver Anexo E) de los planteles educativos que cuentan con mayor número de hijos de migrantes, de los cuales 21 son miembros de DOBE, 21 profesores y 7 directores los mismos que corresponden a las instituciones primarias que carecen del DOBE.

A continuación se resumen los aspectos tratados:

Respecto al desempeño académico.- El desempeño académico de los hijos de padres migrantes no puede decirse en general que es bueno o es malo puesto que hay casos que se adaptan a su realidad familiar y su desempeño es normal como cualquier otro estudiante. Pero si existe cierta despreocupación por parte de los mismos debido a que no tienen un control, motivación y hábitos de estudio en sus hogares.

Con respecto a la conducta.- Sí se ve afectada debido a la falta de amor y afecto de los padres, es así que en algunos casos los menores se vuelven inseguros, sumisos, introvertidos, tímidos, tienen problemas de autoestima e inestabilidad emocional mientras que en otros casos ocurre lo contrario, llegando a sentir una mayor libertad para hacer lo que deseen debido a la ausencia de un referente y autoridad paterno o materna.

Con relación a la discriminación.- En las instituciones educativas no existe una exclusión por parte de compañeros y profesores, sino más bien

por el hecho de ser independientes y contar con dinero se vuelven consumistas, esto hace que los compañeros quieran seguir su ejemplo.

Programas que desarrolla el DOBE dentro de las instituciones.- No todos los planteles tienen un Departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil, o un profesional que les oriente y trate estos casos u otros de índole académica y psicológica, es así que en el nivel primario son los directores o a su vez profesores los encargados de dar seguimiento a los diferentes problemas que se suscitan entre los alumnos. En cuanto a los colegios no todos cuentan con programas específicos de apoyo y sobretodo de seguimiento a hijos de emigrantes que busquen mejorar la situación emocional y psicológica del estudiante, sin embargo se halló un número minoritario que le da seguimiento profundo a estos casos y mencionaron que este grupo de estudiantes no son un problema para la institución ni tampoco existe desigualdad entre ellos.

En general la ausencia de los progenitores o de uno de ellos, hace que los hijos queden expuestos a riesgos y formas de maltrato que se ven reflejadas en frases y actitudes utilizadas a diario para corregir sus conductas que deterioran la autoestima.

1.10.5. Observación directa

La ciudad de Ibarra actualmente no cuenta con instituciones que brinden atención y ayuda directa a hijos de padres migrantes, sino más bien existen organizaciones que brindan apoyo a refugiados e inmigrantes, descuidando así a nuestra propia población.

La actual política gubernamental con el objeto de garantizar el bienestar de los ciudadanos promueve y apoya programas y proyectos encaminados a beneficiar a los migrantes ecuatorianos, tanto para facilitar

su retorno al país, como para apoyar a los mismos en el extranjero; siendo de esta manera una ventaja para el país

1.11. Determinación de Aliados, Oportunidades, Oponentes y Riesgos

a) Aliados

- Hijos de emigrantes
- Interés de los tutores por ayuda de profesionales
- Relación familiar adecuada cuando es la madre la que está a cargo
- Menores con problemas psicológicos y académicos

b) Oportunidades

- Comunicación con el DOBE
- Actual política gubernamental
- Talleres sobre el tema en las instituciones educativas
- La comunicación constante con los padres

c) Riesgos

- Problemas sociales
- Desintegración de los hogares por la ausencia prolongada de los padres
- Falsa independencia y consumismo alentado por el dinero recibido
- Retorno de los migrantes al país

d) Oponentes

- No hay planes de reagrupación familiar en el corto plazo
- Relaciones tensas cuando los tutores no son los progenitores
- Entornos no adecuados para la educación de los hijos de los emigrantes

1.12. Oportunidad de la Inversión

Los datos obtenidos en las encuestas, entrevistas y observación directa permiten establecer la oportunidad de la inversión, que está definida de la siguiente manera existe una baja autoestima que origina problemas emocionales en las niñas, niños y adolescentes los mismos que están perjudicando a la formación integral de estas personas, por lo que es importante encontrar los correctivos adecuados en el corto plazo para mejorar la personalidad y paliar riesgos como la drogadicción, el alcoholismo, las pandillas y el exacerbado consumismo.

El propósito principal del proyecto es encontrar una solución que merme la situación investigada mediante la creación de un centro psico-social, que tratara de la reinserción de las personas afectadas por el fenómeno de la emigración.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Estudio de factibilidad

www.mitecnologico.com/Main/FactibilidadInvestigacion “*El estudio de factibilidad se refiere a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas señalados, la factibilidad se apoya en tres aspectos básicos: operativo, técnico y económico. El éxito de un proyecto está determinado por el grado de factibilidad que se presente en cada una de los tres aspectos anteriores.*”

Luego de haber visualizado el problema, en sus múltiples variables, el presente trabajo de investigación es posible llevarlo a cabo, es factible de realización, a pesar de las limitantes que pueden presentarse, sin embargo se espera que los resultados justifiquen los objetivos planteados en el presente trabajo de estudio.

Se define así al conjunto de análisis que tienen que efectuarse para buscar asegurar la existencia de por lo menos una alternativa técnica y económica factible dentro de las posibles soluciones. Esto es válido tanto para proyectos que planteen una gran gama de soluciones como para aquellos de solución única.

El estudio de pre-factibilidad sirve de primer filtro para destacar soluciones, previo análisis e investigaciones, que no necesariamente conducen a resultados aceptables y que buscan proponer dentro de las soluciones las alternativas factibles.

2.2. La migración en el Ecuador

2.2.1. Antecedentes

La emigración es un fenómeno social que cobró un especial interés a raíz de la crisis económica que vivió nuestro país en 1999, los bajos precios del petróleo, la inestabilidad política agravada por los altos niveles de corrupción y la mala gestión financiera; más la depreciación y posterior desaparición del sucre produjo el empobrecimiento de grandes sectores de la población quienes vieron en la migración la forma más idónea para escapar de los problemas económicos. Pues desde hace una década aproximadamente tres millones de compatriotas decidieron buscar mejores oportunidades fuera del país a pesar de las consecuencias que trae consigo esta difícil decisión.

Tal es así que según las estadísticas del INEC, en su informe anual del año 2001(www.inec.gov.ec), “el número de pobres creció de 3,9 a los 9,1 millones de personas, es decir paso del 34 al 71%. En 1990 el 20% más pobre recibía el 4,6% de los ingresos, en el año 2000 se reduce al 2.5%, mientras el 20% más rico pasa a recibir el 61% de la riqueza nacional.”

Los datos principales que arroja el análisis del INEC a base de varias fuentes de información, señala que 1'571.450 ecuatorianos emigraron a otros países, de los cuales hasta el 2008, se concentra el 48,6% de estos se concentra en España, seguido de los Estados Unidos, con el 28,2%, e Italia con el 10,8%. Las cifras señalan que el 16,6% realiza alguna labor en hogares privados con servicio doméstico y otro 14,6% está en la industria manufacturera. Además, del total de emigrantes ecuatorianos, el 25,3% se ocupa como trabajador no calificado (sin título profesional) y el 19,7% en servicios y comercio.

Si se estudia por sexo, el 36,6% de las mujeres emigrantes están como no calificadas, en contraposición al 15,3% de hombres en esta clasificación.

En contraste, solo el 3,1% de los emigrantes trabajan como profesionales, científicos e intelectuales; el 2,0% es personal de la administración pública y empresas en el país que los recibió; y el 6,0% está como técnico y profesional de nivel medio. Solo el 1,1% labora como trabajador calificado agropecuario y/o pesquero. En términos generales, el 59,3% es empleado u obrero privado, y el 16,6% es empleado doméstico.

En nuestra provincia según las actualizaciones del INEC (www.inec.gov.ec), se estima que el 64.6% de los emigrantes están comprendidos en edades entre 18 y 29; que es la edad en las personas empiezan la etapa de padres, por lo que el 41.6% de las personas emigrantes deja hijos menores de 18 años en sus hogares antes de salir del país.

Sin duda, el deseo de con seguir el sueño europeo o americano se da también por las oportunidades que ofrece un país desarrollado, especialmente respecto a la educación. Es así que los migrantes que han podido viajar con toda la familia tienen mayores beneficios; ya que sus hijos pueden acceder a mejores niveles de educación e incluso a mejores oportunidades de trabajo en aquellos países.

2.2.2. Causas y motivaciones

Es importante tener claro que son múltiples las causas para haber llegado a esta situación, entre ellas especialmente en los últimos años están el empobrecimiento, la miseria o la desocupación de buena parte de los ecuatorianos. La realidad del país vino a agravarse con el congelamiento de fondos y otros fenómenos como consecuencia de las

políticas macroeconómicas de la globalización, la dolarización y la inestabilidad económica, social y política.

Podríamos decir que fueron mucha de las motivaciones para que nuestros compatriotas emigraran las mismas que son: el incremento de la pobreza y el desempleo; la baja calidad y acceso a servicios básicos, alimentación, educación, salud, saneamiento; entre otras razones, han marcado esta época entre la incertidumbre y la sensación de no futuro. Condiciones y situaciones que han incrementado el fenómeno social de la migración como una alternativa de superación y mejoramiento de la calidad de vida y construcción de proyectos individuales y familiares.

2.2.3. Riesgos, problemas y oportunidades de la migración

Las últimas medidas que buscan regular los procesos migratorios no han impedido que los ecuatorianos busquen cualquier fórmula para salir del país; pese a que muchos de dichos procesos están marcados por problemas de racismo, o de ilegalidad en tanto contrabando, coyoterismo, e incluso por altos costos y la pérdida de la vida. De otro lado, la migración no solo se ha vuelto una opción, sino además una industria y una forma efectiva de ingreso de recursos para el país.

Los riesgos que corre el individuo tienen que ver mucho con los valores familiares, culturales religiosos, sociales, soledad, desubicación, depresión. Peligro de repatriación, discriminación en una sociedad extraña, peligro de la vida, inseguridad, explotación, posible prostitución de la mujer migrante con el peligro latente de contraer enfermedades, baja autoestima, bajo rendimiento, individualismo.

Los riesgos para la familia sería la desorganización y desintegración familiar, infidelidad matrimonial de hombres y mujeres, abandono de los hijos, falta de cariño paternal, descuido de obligaciones familiares, intento

de suicidio de algunos hijos que se quedan en el país. Los migrantes que envían dinero, muchas veces es usado por sus hijo o nietos en diversiones mal sanas, incluso en consumo de todo tipo de drogas y licores.

Mientras los principales riegos para la patria y la sociedad serian la fuga de fuerzas laborales jóvenes, pérdida de recursos invertidos en la educación, mayor crisis económica y pérdida de identidad patria.

Las oportunidades para el individuo y la familia sería: El mejoramiento de la economía, para atender salud, educación, vestido, alimentación y bienestar, enriquecimiento de una nueva cultura, auto realización personal, nuevo idioma, tener un respaldo económico en la vejez (comprar terrenos, autos, casas, maquinarias, invertir en negocios).

Las oportunidades para la patria y la sociedad es: El aporte a la economía del país considerando que las remesas de los migrantes es el segundo ingreso más importante después del petróleo, también tenemos el intercambio cultural, la inversión en pequeños negocios y proyectos productivos.

2.2.4. Programas de asistencia a los migrantes

Si bien en el Ecuador en años anteriores se emprendían proyectos, programas y convenios con diferentes entidades encaminados a velar por los derechos de las personas emigrantes, estos carecían del apoyo del gobierno central, es en el año 2007 que se emprende una política migratoria de acompañamiento, protección y apoyo a las iniciativas de los migrantes y sus familiares tanto fuera como dentro del país.

Es así que el actual gobierno crea la Secretaria Nacional del Migrante (SENAMI) con el propósito de propiciar el ejercicio pleno de los derechos

de las personas migrantes y potenciar sus capacidades para el Buen Vivir; para ello ejerce la rectoría, planifica y gestiona la política migratoria ecuatoriana; dialoga y coordina con actores del hecho migratorio y guarda coherencia en su acción pública inmigratoria con lo que exige para sus ciudadanos en el exterior.

Entre los principales programas de asistencia a los migrantes llevados por la SENAMI podemos citar los siguientes:

❖ **PROGRAMA SENAMI MÓVIL:**

Enfocado a la construcción de sociedades de origen y destino que garanticen los derechos y libertades para la movilidad humana y permanencia; que incorporen el potencial de las migraciones para el desarrollo humano y el buen vivir, así como la interculturalidad, inclusión y convivencia plenas.

❖ **PROGRAMA VÍNCULOS**

Encaminado a consolidar y mejorar los espacios y mecanismos de participación y comunicación de las personas migrantes con su familia, comunidad, organizaciones y país; así como su identidad, interculturalidad, inclusión y convivencia plenas.

❖ **PROGRAMA DE ACOMPAÑAMIENTO AL RETORNO FÍSICO
VOLVER A CASA**

Dirigido a facilitar el derecho a un regreso digno de aquellas personas migrantes que hayan decidido volver a Ecuador para continuar sus proyectos de vida o de aquellas personas que hayan sido forzadas a hacerlo.

❖ PROGRAMA DE INCENTIVOS A LAS INVERSIONES SOCIALES Y PRODUCTIVAS

Dirigido a incentivar y orientar las inversiones productivas y sociales de las personas migrantes, sus familias y colectivos, fomentando la recuperación de capacidades y la generación de empleo de calidad.

❖ PROGRAMA DE POSICIONAMIENTO DE LA POLÍTICA MIGRATORIA INTEGRAL DEL ECUADOR:

Dirigido a posicionar la política migratoria integral del Estado ecuatoriano como un referente regional y mundial desde un abordaje humanista y de derechos.

❖ PROGRAMA DE ATENCIÓN A LA FAMILIA TRANSNACIONAL

Está dirigido a brindar servicios de información, acompañamiento y atención integral a las personas migrantes y sus familias, con una Red de Casas en el país y en el exterior que favorezca una relación de cercanía con el Estado, sus planes y programas.

❖ BANCO DEL MIGRANTE

Dirigido a constituir e implementar una institución financiera de la economía social y solidaria destinada a proveer servicios financieros y no financieros orientados a cubrir las necesidades personales, familiares y empresariales, vinculándolas a las prioridades de desarrollo del país.

❖ FORTALECIMIENTO ORGANIZACIONAL Y CONSTRUCCIÓN DE REDES SOCIALES EN EL HECHO MIGRATORIO

Dirigido a Fortalecer los lazos de familiaridad, afectividad, sentido de pertenencia y el retorno a través de la sensibilización y ejercicio de derechos de la población que ha migrado y de sus familias mediante la ejecución de propuestas para su propio desarrollo.

❖ **PROYECTO «BIENVENIDOS A CASA**

Dirigido a un retorno que no implica necesariamente el regreso físico, sino de forma más general, la recuperación de las capacidades políticas, culturales, profesionales, económicas de estos millones de compatriotas, que de forma espontánea vienen contribuyendo con su esfuerzo al progreso de nuestra sociedad, impulsa ambiciosas actuaciones para conseguir que las personas migrantes puedan desarrollar todas sus capacidades y potencialidades no sólo en beneficio de las sociedades que les acogen, sino también en beneficio de sus sociedades de origen.

❖ **APOYO A ESTUDIANTES**

Está enfocado al apoyo de estudiantes y profesionales ecuatorianos en el exterior en el perfeccionamiento de su formación profesional; y procurar su inserción en el mercado laboral, con el fin de garantizar una transferencia de conocimientos y tecnología con dignidad, tanto en el país donde realizan sus estudios como en el Ecuador cuando retornan.

2.2.5. La migración y su incidencia en el desarrollo del niño, niña y adolescente.

La migración ha venido arrastrando consigo dificultades sociales como la desintegración familiar, y por ende la ausencia de las figuras paternas, producto de lo cual es fácil deducir las consecuencias psicológicas a causa de la ruptura de los lazos afectivos familiares, siendo los más afectados los niños, niñas y adolescentes que no logran entender por qué su padre o su madre los abandonó y haberse quedado bajo la tutela de sus familiares o terceros, a quienes no pueden exigir amor y afecto.

En algunos casos los y las adolescentes, empiezan a buscar refugio en sus amigos como una forma de llenar los vacíos dejados por sus progenitores, o lo que es peor al verse faltos de ese afecto y ese calor que solo un hogar puede ofrecerles comienzan a buscar formas no muy apropiadas para resolver sus problemas, por ejemplo a través del alcohol,

o de las drogas y en otros casos muy extremos llevándolos hasta suicidios, producto de un autoestima baja y a la falta de afectividad.

La autoestima es uno de los pilares fundamentales para que exista una personalidad eficiente, ya que ella es la clave del éxito personal porque quien posee una alta autoestima tiende a ser consciente de sus rasgos físicos y psicológicos, de sus cualidades y defectos así como de su capacidad y de sus límites, lo que le permite lograr sus metas.

2.3. Entidades de asistencia social en el Ecuador

2.3.1. Organismos de protección de menores

a) Organismos gubernamentales

Las instituciones gubernamentales son todas aquellas instituciones del sector público que para su normal desenvolvimiento dependen de: financiera, administrativa y legalmente del estado y su gobierno.

Dentro de este grupo que amparan de forma directa los derechos de los menores podemos mencionar los siguientes:

- ❖ Organización de Rescate Infantil (ORI),
- ❖ Instituto Nacional de la Niñez y la Familia (INNFA),
- ❖ Concejo Nacional de la Niñez y la Adolescencia (CNNA),
- ❖ Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES),
- ❖ Presidencia de la República

b) Organismos no gubernamentales

Son aquellas organizaciones que provienen de diferentes países y mantienen una representación estable en el Ecuador, cuyo trabajo va

dirigido a sectores urbanos y rurales de la Costa, Sierra, Oriente y Galápagos en las más diversas áreas.

Son parte de la sociedad civil. Trabajan tanto en sus países de origen como en países en vías de desarrollo, en áreas tan diversas como capacitación, educación, información, derechos humanos, medio ambiente, género, entre otras.

Con esa experiencia, muchas de ellas han venido a Ecuador para trabajar en los mismos temas y con las mismas metodologías, para luchar contra las causas estructurales de la desigualdad económica y social.

✓ **Importancia**

Su papel no se limita a ser financiadores o ejecutores de proyectos, sino también a ser facilitadores de la participación popular y la construcción de ciudadanía.

Su metodología es trabajar con los gobiernos centrales y locales, organizaciones populares y de base, empresas privadas y universidades. Utilizan un enfoque creativo, innovador y flexible en la ejecución de sus actividades, para valorizar la participación de los diversos actores sociales, sobre todo de los más marginados. Además las ONG´s cuentan con recursos propios y con fondos públicos, pero no están vinculadas a la política oficial de los gobiernos.

✓ **Requisitos para la constitución del organismo no gubernamental**

Para que una organización no gubernamental se constituya jurídicamente se deberá presentar una solicitud en el Ministerio de Inclusión Económica

y Social (MIES), firmada por el Representante Legal, adjuntando los siguientes documentos debidamente certificados:

- a) Una copia certificada del acta constitutiva del organismo no gubernamental
- b) Nómina de la directiva provisional, copias de las actas de sesiones realizadas en números de tres (3), durante los cuales se discutió y aprobó el estatuto, debidamente certificado por el secretario
- c) Nombre completos, números de los documentos de identificación, domicilio y firma de todos los socios fundadores.
- d) Estatuto original y una copia, el mismo que deberá contener al final la certificación del secretario provisional, en la que indique con exactitud las dos fechas de estudio y aprobación del mismo, las que además deberán ser posteriores a la fecha de asamblea del Acta Constitutiva.
- e) Nómina de los miembros fundadores, especificando nombres y apellidos, número de cedula de ciudadanía y firmas, en el caso de las personas jurídicas el documento que acredite su existencia legal y el nombramiento de quien comparece en su nombre con poder suficiente para poder ejercer y contraer obligaciones, como miembro de la ONG's.
- f) Plan inicial de Trabajo para el primer año.
- g) Dirección domiciliaria de la Organización no Gubernamental.
- h) Las fundaciones deberán abrir una cuenta de integración de capital a nombre de la organización por un valor de cuatrocientos dólares

americanos (400), para lo cual se deberá solicitar una certificación de que la documentación se halla en trámite en el MIES.

Recibida la solicitud y los requisitos, el MIES resolverá sobre la constitución de la ONG's en término de quince días, este término se suspenderá si se solicita aclaración o ampliación de los requisitos.

2.3.2. Normativa Legal que rige a Niñas, Niños y Adolescentes

Constitución de la República del Ecuador Asamblea Constituyente 2008.

Sección Quinta

Niñas, Niños y Adolescentes

Art. 44.- El Estado, la sociedad y la familia promoverán de forma prioritaria de manera integral el desarrollo de las niñas, niños y adolescentes, y asegurarán el ejercicio pleno de sus derechos; se atenderá al principio de su interés superior y sus derechos prevalecerán sobre los demás persona.

Las niñas, niños y adolescentes tendrán a su desarrollo integral, entendido como proceso de crecimiento, maduración y despliegue de su intelecto y de sus capacidades, potencialidades y aspiraciones, en un entorno familiar, escolar, social y comunitario de afectividad y seguridad.

Este entorno permitirá la satisfacción de sus necesidades sociales afectivo-emocionales y culturales, con el apoyo de políticas intersectoriales nacionales y locales.

Art. 45.- Las niñas, niños y adolescentes gozarán de los derechos comunes del ser humano, además de los específicos de los de su edad.

El Estado reconocerá y garantizará la vida, incluido el cuidado y protección desde la concepción.

Las niñas, niños y adolescentes tienen derecho a la integridad física y psíquica; a su identidad, nombre y ciudadanía; a la salud integral y nutrición; a la educación y cultura, al deporte y recreación; a la seguridad social; a tener de una familia y disfrutar de la convivencia familiar y comunitaria, a la participación social; al respecto de su libertad y dignidad, a ser consultados en los asuntos que les afecte; a educarse de manera prioritaria en su idioma y en los contextos culturales propios de sus pueblos y nacionalidades; y a recibir información acerca de sus progenitores o familiares ausentes, salvo que fuera perjudicial para su bienestar.

El Estado garantizará su libertad de expresión y asociación, el funcionamiento libre de los consejos estudiantiles y demás formas asociativas.

Art. 46.- El Estado adoptará entre otras, las siguientes medidas que aseguren a las niñas, niños y adolescentes:

1. Atención a menores de seis años que garantice su nutrición, salud, educación y cuidado diario en un marco de protección integral de sus derechos.

2. Protección especial contra cualquier tipo de explotación laboral o económica. Se prohíbe el trabajo de menores de quince años y se implementarán políticas de erradicación progresiva del trabajo infantil. El trabajo de las adolescentes y los adolescentes será excepcional y no podrá conculcar su derecho a la educación ni realizarse en situaciones nocivas o peligrosas para su salud o su desarrollo personal. Se respetará,

reconocerá y respaldará su trabajo y las demás actividades siempre que no atente a su formación y a su desarrollo integral.

3. Atención preferente para la plena integración social para quienes tengan discapacidad. El Estado garantizará su incorporación en el sistema de educación regular y en la sociedad.

4. Protección y atención contra todo tipo de violencia, maltrato, explotación sexual o de cualquier otra índole o contra la negligencia que provoque tales situaciones.

5. Prevención contra el uso de estupefacientes o psicotrópicos y el consumo de bebidas alcohólicas y otras sustancias nocivas para su salud y desarrollo.

6. Atención prioritaria en caso de desastre, conflictos armados y todo tipo de emergencias.

7. Protección frente a la influencia de programas o mensajes difundidos a través de cualquier medio, que promuevan la violencia o la discriminación racial o de género. Las políticas públicas de comunicación priorizarán su educación y el respeto a sus derechos de imagen, integridad y los demás específicos de su edad. Se establecerán limitaciones y sanciones para hacer efectivos estos derechos.

8. Protección y asistencia especiales cuando la progenitora o progenitor, o ambos, se encuentran privados de su libertad.

9. Protección, cuidado y asistencia especial cuando sufran enfermedades crónicas y degenerativas.

2.4. Gerencia

2.4.1. Definición

Según COULTER, Mary 2000. Manifiesta: *“La gerencia es un cargo que ocupa el director de una empresa lo cual tiene dentro de sus múltiples funciones, representar a la entidad frente a terceros y coordinar todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización, dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos”.*

Se establece que la gerencia es representada por un profesional capaz de liderar una entidad y llevar a cabo amplias actividades bien p0lanificadas y organizadas de tal forma que los objetivos planteados alcancen la ejecución deseada en beneficio de la entidad.

2.4.2. Funciones Gerenciales

Es necesario considerar a la gerencia como un proceso y cuando esta es vista como un proceso, puede ser analizada y descrita en términos de varias funciones fundamentales. Al discutir el proceso gerencial es conveniente y a un necesario, describir y estudiar cada función del proceso separadamente.

En la práctica, un gerente puede ejecutar simultáneamente, o al menos en forma continuada, todas o algunas de las siguientes cuatro funciones: Planeamiento, organización, dirección y control.

a) Planeamiento

Cuando la gerencia es vista como un proceso, el planeamiento es la primera función que se ejecuta. Una vez que los objetivos han sido determinados, los medios necesarios para lograr estos objetivos son presentados como planes. Los planes de una organización determinan su curso y proveen una base para estimar el grado de éxito probable en el cumplimiento de sus objetivos. Los planes se preparan para actividades que requieren poco tiempo, años a veces, para completarse así como también son necesarios para proyectos a corto plazo. Los planes de largo alcance podemos encontrarlos en programas de desarrollo de productos y en proyecciones financieras de una compañía.

b) Organización

Par poder llevar a la práctica y ejecutar los planes, una vez que estos han sido preparados, es necesario crear la organización. Es la gerencia quien determina la forma de llevar a cabo los objetivos mediante la coordinación de los recursos disponibles y la aplicación de técnicas tendientes a la simplificación del trabajo. Además esta función aporta múltiples ventajas a las empresas:

- ✓ Reduce los costos e incrementa la productividad
- ✓ Facilita las actividades eficientemente con un mínimo de esfuerzo
- ✓ Reduce o elimina la duplicidad de actividades

c) Dirección

Esta función gerencial envuelve los conceptos de motivación, liderazgo, estímulo y actuación a pesar de que cada una de estos términos tiene una connotación diferente, todos ellos indican claramente que esta función gerencial tiene que ver con los factores humanos de una organización. Puesto que el éxito de cualquier empresa se deriva en gran parte de una

acertada dirección, además es proceso comprende los siguientes elementos:

- ✓ Ejecución de actividades
- ✓ Toma de decisiones
- ✓ Comportamientos, actitudes y conductas adecuadas
- ✓ Influir, guiar o dirigir a grupos de trabajo.

d) Control

La última fase del proceso gerencial es la función del control, su propósito inmediato es medir, cuantitativamente y cualitativamente, la ejecución en relación de los patrones de actuación y como resultado de esta comparación determina si es necesario tomar acción correctiva o remediar que encause la ejecución en línea con las normas establecidas y de acuerdo con lo planeado. Esta etapa es importante por:

- ✓ Sirve para comprobar la efectividad de la gestión
- ✓ Promueve el aseguramiento de la calidad
- ✓ Establece las medidas para prevenir errores, reducir costos y tiempo

2.5. Las Empresas

MUNCH, Lourdes (2007) manifiesta: *“La empresa es la unidad económica- social en el cual a través de su capital, el trabajo y la coordinación de recursos se producen bienes y servicios para satisfacer las necesidades de la sociedad”*.

Podemos decir desde el punto de vista económico que la empresa es una fuente de abastecimiento de bienes para el consumo y la impulsadora de las fuerzas productivas. Sin embargo, no solo ese debe ser su rol también debe tener un alto grado de responsabilidad social, retribuir en lo posible

al entorno social donde se desenvuelve, como por ejemplo buscar mejorar el nivel de vida de una población al utilizar la fuerza laboral del sector, coadyuvar al mejoramiento de un servicio público, comunicaciones, red vial, tecnología, etc.

Tomando en cuenta que el fin de la empresa es satisfacer las necesidades humanas, el primer objetivo de la misma es el servicio a la sociedad, ya sea a través de la producción de bienes o de servicios. El segundo la satisfacción personal, quien se siente a gusto en ese servicio lo hará bien; en caso contrario no la hará, entonces debe haber una efectiva satisfacción para garantizar que ese servicio atienda verdaderamente una necesidad de la sociedad. El tercero es la permanencia, nadie crea una empresa para verla morir, sino que busca su crecimiento y por ende la permanencia por largo tiempo en el mercado. El último objetivo es la generación de riqueza económica, un rendimiento económico que garantice la continuidad del servicio y su permanencia a largo plazo.

2.5.1. Las Empresas de Servicio

Son aquellas unidades económicas dedicadas a vender o prestar servicios, en la mayoría de los casos un cliente de servicio no puede expresar su grado de satisfacción hasta que lo consume debido a que se tratan de experiencias vividas.

2.5.2. Tipos de Servicios

El servicio de productos, el mismo que tiene dos componentes, el grado de despreocupación y el valor añadido para el cliente. El comprador de un producto valora además del producto y el rendimiento técnico, lo que este le va a costar en tiempo, esfuerzos y dinero. Es decir, mide los efectos en cuanto a: entregas y reparaciones, hacer funcionar el aparato,

comprender su funcionamiento, utilizarlo a pleno rendimiento y el costo de mantenimiento, instalación y transporte. Por otro lado, también examina el estatus social que el producto representa, la ayuda para resolver problemas, el apoyo financiero (ayudarle al cliente a conseguir un crédito) y el apoyo postventa.

El servicio de servicios, al revés que los productos, los servicios son poco o nada materiales. Solo existen como experiencias vividas. En la mayoría de los casos el cliente de un servicio no puede expresar su grado de satisfacción hasta que lo consume. El servicio de los servicios dos dimensiones: la prestación que buscaba el cliente y la experiencia que vive en el momento que hace el uso de su servicio.

Es importante tomar en cuenta que la actitud del cliente con respecto a la calidad cambia a medida que va conociendo el producto ofrecido. En un principio suele contentarse con un producto base, y por tanto más barato, pero poco a poco sus exigencias aumentan para terminar deseando lo mejor.

2.6. Diagnóstico

El diagnóstico es el examen de una situación determinada que permite conocer las causas del problema y sus posibles consecuencias o conocer los aspectos relevantes de un tema a investigar.

Con respecto a las empresas es el examen de la organización y el entorno, ya que de este último es de donde se obtienen los insumos y al cual se entregan los productos. Es entonces mediante este análisis que se identifican las ventajas y desventajas de una situación.

Cuando se trata de proyectos de inversión se debe realizar un análisis del ambiente en el que radican las oportunidades para el negocio a

implementarse, con el objeto de garantizar una rentabilidad. Entre los aspectos a examinar dentro de un diagnóstico están: aspectos sociales, legales; situación política; indicadores financieros y económicos; tecnología; materias primas en el sector y el país; infraestructura disponible; entre otros.

2.7. Estudio de Mercado

Según KOTLER, Philip. (2008). En su libro. Principios de Marketing manifiesta. *“Es la información que se usa para identificar y definir oportunidades y problemas de mercado, para generar, afinar y evaluar actos de mercadotecnia, para vigilar la actuación de esta función y para perfeccionar la comprensión del proceso mercadotécnico”*. Pág. 127

La investigación de mercados es el diseño sistemático de recolección, procesamiento, análisis y presentación de los hallazgos relevantes acerca de una situación de mercadotecnia específica que enfrenta una unidad productiva o empresa.

Su objetivo básico es estimar la cantidad de productos y/o servicios que podría adquirir el mercado al cual se desea proveer. Por ejemplo, si el estudio determina que es preciso hacer modificaciones a los productos o servicios, la organización deberá valorar la conveniencia de hacerlos. Asimismo, proporciona un perfil de los canales de distribución más adecuados para colocar el producto en el mercado. Los elementos que se deben analizar en este estudio son los siguientes:

2.7.1. Producto

Según CORDOBA, Marcial (2006). Manifiesta: *“Es la idea de que los consumidores prefieren los productos que ofrecen la mejor calidad, desempeño y características, y por lo tanto la organización debe dedicar su energía a mejorar continuamente sus productos”* Pág. 157

Es cualquier cosa que se pueda ofrecer en el mercado para satisfacer un deseo o una necesidad. Es decir un producto puede ser una mercancía, un servicio, una idea, experiencias, eventos, personas, lugares, información, una idea, etc. Es un bien que contiene un conjunto de atributos que el cliente espera. Cuando se compra un producto lo que se adquiere finalmente son los beneficios y la satisfacción que se logran con él.

2.7.2. Demanda

NÚÑEZ, Z. Rafael (2007) en su obra Manual de Evaluación de Proyectos de Inversión, manifiesta: *“La demanda es la cantidad de productos o servicios que se requiere o solicita en el mercado con el fin de satisfacer una necesidad específica a un precio determinado”*. Pág. 27.

Se entiende por demanda a la cantidad de productos que los consumidores están dispuestos a adquirir a un precio determinado con la finalidad de satisfacer una necesidad.

El estudio de la demanda tiene como propósitos, por ejemplo: cuantificar la cantidad de productos que el mercado está dispuesto a adquirir, conocer las características del producto que requiere el mercado, determinar si el producto puede satisfacer las necesidades del mercado, conocer con detalle las necesidades de la población e identificar las características de los consumidores.

Es importante que en el estudio de la demanda también se efectuara la proyección de la demanda, ya que permitirá tener un pronóstico de las ventas a futuro. Para lo cual se debe considerar la evolución del consumo del producto y el uso de técnicas estadísticas apropiadas.

2.7.3. Oferta

JACOME, Walter. (2005). Afirma que: *Es el conjunto de proveedores que existen en el mercado de un producto o servicio y éste constituye competencia para el proyecto. Pág. 101.*

La oferta es la cantidad de productos que los diversos fabricantes, productores o prestadores de servicios ponen en los mercados a disposición de los consumidores para satisfacer sus necesidades, la misma que debe ser flexible a los requerimientos de los consumidores, puesto que en ciertos periodos las personas realizan mayores compras que en otros, entonces los oferentes se ven en la obligación de producir más.

2.7.4. Precio

Para BACA Gabriel. (2006): *Es la expresión monetaria de los productores que están dispuestos vender, y por ende los consumidores compran los bienes y servicios. Pág.53.*

El precio es el valor de los productos expresado en términos monetarios, el cual debe ser satisfactorio tanto para el oferente como para el consumidor. El comprador generalmente quiere que los precios sean bajos, aunque en algunos casos prefiere que sean similares, debido a que si son más bajos que los otros productos similares se puede poner en duda la calidad del producto tener la percepción de que los materiales que lo conforman sean de menor calidad o que no cumplen con los requisitos mínimos legales.

2.7.5. Distribución

Según MONTAÑO, S. Francisco (2005). Denomina que: *“Son unidades de la organización, que pueden ser internos, como la fuerza de ventas propia; y externos como mayoristas,*

minoristas, detallistas, distribuidores, para acercar el producto al mercado ”. Pág. 103.

Los canales de distribución están constituidos por organizaciones independientes que participan en el proceso de colocar un producto o servicio para uso o consumo. Los intermediarios logran una mayor eficiencia en la tarea de colocar bienes al alcance de los consumidores a través de sus contactos, experiencia, estabilización y escala de operación. Es importante considerar dentro de la distribución que los productos deben estar disponibles en las cantidades necesarias, en el lugar correcto y en el momento oportuno para tantos consumidores como sea posible. Al mismo tiempo la empresa debe mantener niveles de inventarios óptimos con el fin de satisfacer la demanda.

2.7.6. Promoción

Así lo afirma Staton William, (2005): La promoción es el elemento de la mezcla de marketing de una organización, que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto y / o su venta, con la intención de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento del receptor o destinatario. Pág. 482.

La promoción es una actividad, material o ambas cosas que actúan como un estímulo directo brindando al producto un valor adicional y un incremento para los productores, revendedores, vendedores o consumidores. Incluye todas las actividades y materiales promocionales, independientemente de la venta personal, la publicidad, la propaganda y el empaque.

El objetivo de la promoción es identificar y atraer nuevos clientes, introducir un nuevo producto, aumentar el número total de usuarios de productos, estimular un mayor uso entre los usuarios, dar a conocer a los consumidores las mejoras del producto, llevar más clientes a las tiendas minoristas, aumentar las existencias, reducir o anular los esfuerzos de

mercado de las empresas compartidoras y obtener mejor ubicación en las estanterías y exhibidores.

2.8. Estudio Técnico

BACA Urbina, Gabriel (2010). Afirma: *“El estudio técnico presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo administrativo y legal”*. Pág.7

Esta etapa comprende aquellas actividades en que se definen las características de los activos fijos que son necesarios para llevar a cabo el proceso de producción de determinado bien o servicio. También incluye la definición de la materia prima y de los insumos necesarios para elaborar el producto y poner en marcha el funcionamiento de toda la maquinaria, con lo cual se garantiza la fabricación del producto, además es una herramienta para determinar el monto de inversión.

Mediante este estudio se determina mejor la localización de las instalaciones, esto es, se debe detectar un sitio que ofrezca todas las características que permitan que el proceso de producción se desarrolle de manera eficiente, el mismo que deberá estar a una distancia óptima del mercado, de los consumidores y de la materia prima, circunstancia que ayuda a minimizar costos y gastos. Asimismo debe tener un acceso adecuado y barato a todos los elementos que influyen en los procesos de fabricación y de ventas de los productos o servicios, tales como vías de comunicación, energía eléctrica, seguridad, instituciones de salud y educativas para los empleados, etc.

2.9. Evaluación Económica - Financiera

2.9.1. Evaluación Económica

JACOME, Walter (2005). Afirma: *“Es la asignación óptima de los recursos y la identificación de las variables y efectos sobre situaciones de carácter social, buscando la eficiencia de su distribución”*. Pág.161

La evaluación económica es un estudio detallado de la administración, ventas y financiación en relación a sus costos, precios en productos, como parte de las erogaciones que requiere un proyecto en un periodo de tiempo.

2.9.2. Evaluación Financiera

GITMAN, Lawrence J. (2000). Señala: "Procedimiento que mide, compara e interpreta las relaciones a base de datos presentados en los estados financieros establecidos a través de índices financieros sobre el comportamiento de los elementos que lo conforman".
Pág.439

Permite la correcta interpretación de los estados financieros proporcionando un sentido realista a las decisiones de un proyecto o inversión de los interesados (entidades o personas) para que asegure un flujo productivo del medio y contribuir a resultados óptimos de gestión.

2.9.3. Inversiones

a) Inversión Fija

Corresponde a los activos productivos sujetos a depreciación.

b) Inversión Diferida

Estos implican los trámites de constitución que se necesita realizar para dar inicio al proyecto.

c) Inversión Variable

Es la referente a activos menores y que generalmente constituyen el capital de trabajo que debe estimarse para poner en marcha el proyecto

2.9.4. Estructura de los Costos

a) Costos Fijos

Se refieren a obligaciones independientes de los niveles de ventas o de producción, estos costos permanecen constantes para la producción.

b) Costos Variables

Corresponden a la materia prima, mano de obra directa y los gastos generales de fabricación.

2.9.5. Estado de Resultados

ORTIZ, Alberto G. (2005). Enuncia que: *“Representa un componente del sistema de información financiera que refleja el dinamismo de la actividad empresarial durante un periodo, al contener la expresión monetaria de las realizaciones asociadas con el ejercicio comercial”*. Págs. 29 y 30.

El estado de resultados está formado por las cuentas de ingresos y gastos en donde se determinaran los costos y gastos que se hayan realizado durante el tiempo en el que se ha realizado los respectivos balances, de manera directa demuestra en qué nivel se encuentra la situación financiera de la empresa; si existen pérdidas o ganancias.

2.9.6. Balance de General

Según. ROMERO, Javier (2006): *“Es un estado financiero que muestra los recursos que dispone la entidad para la realización de sus fines (activo) y las fuentes externas e internas de dichos recursos (pasivo más capital contable)”*. Pag.45

El balance general cuenta de todos los recursos que dispone la empresa, presenta en forma ordenada el inventario de cuentas de Activos, Pasivo, Patrimonio, de manera clara para informar la posición económica que atraviesa el ente económico.

2.9.7. Estado de Flujo de Efectivo

ZAPATA, S. Pedro. (2008), En su libro Contabilidad General, manifiesta que: *“Es el informe contable principal que presenta de manera significativa, resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura”*. Pág. 423.

Representa el comportamiento del efectivo en la base operativa prevista para el proyecto, son datos basados en pronósticos, en los proyectos se utilizan dos flujos de caja, con protección y sin protección.

a) Con protección

Contiene provisiones del 15% participación trabajadores y el 25% de Impuesto a la renta porque solo valen en balances y no proyectados.

b) Sin protección

En donde se contrasta los ingresos y los egresos previstos, para determinar el flujo de caja neto.

2.9.8. Indicadores financieros

a) Valor actual neto (VAN)

BLOCK, Stanley B. y HIRT, Geoffrey A. (2005). Manifiestan es aquel que: *“Vuelve a descontar los flujos de entrada a lo largo de la vida de la inversión para determinar si son iguales o si exceden a la inversión requerida”*. Pág. 345.

El Valor Actual Neto está representado por el valor de los flujos de caja netos e incluso se toman en cuenta a todos los ingresos y egresos tanto presentes como futuros. Lo importantes es que la inversión que se realiza sea con el valor actual neto sea mayor a cero.

El VAN es la diferencia del valor presente neto de los flujos de efectivo y el valor actual de la inversión, cuyo resultado se expresa en dinero. Se define como la suma de los valores actuales o presentes de los flujos netos de efectivo, menos la suma de los valores presentes de las inversiones netas.

Un proyecto de inversión se considera aceptable cuando el VAN de los flujos netos de efectivo (utilidad) supera a la inversión que se realizó, es decir, si el VAN es mayor o igual a cero.

b) Tasa interna de retorno

FONTAINE R. Ernesto, (2008). Manifiesta: Es aquella tasa de interés que hace igual a cero el valor actual de un flujo de beneficios netos hace que el beneficio al año cero sea exactamente igual a cero. Pág.100

La Tasa Interna de Retorno es un método muy conocido y aplicado en la evaluación financiera de los proyectos, este método se refiere a la tasa de interés producida por un proyecto de inversión, que incurre en periodos regulares. La TIR es donde el valor presente es igual a cero, ósea aquella

tasa donde el valor presente de los flujos de caja esperada sean igual con la inversión inicial.

SU FORMULA ES:

$$\text{TIR} = \text{Ti} + (\text{Ts} - \text{Ti}) \frac{\text{VAN Ti}}{\text{VAN Ti} - \text{VAN Ts}}$$

La tasa mínima de rendimiento se utiliza para calcular el VAN y debe incluir un análisis del entorno donde se desarrollara el proyecto, principalmente en cuanto a las características de las fuentes de recursos a las que se incurrió para reunir los fondos necesarios para adquirir los activos.

c) Costo – beneficio

Según El escritor SAPAG, CH. Nassir (2007). Manifiesta *que: “Compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión”. Pág. 256*

Este indicador mide la cantidad de los flujos netos de efectivo que se obtienen después de recuperar la tasa de interés exigida en el proyecto. La relación beneficio-costos está encaminado a obtener los mejores resultados al menor tiempo posible, pone en práctica la eficiencia y eficacia del talento humano que labora en la empresa, esperando obtener como resultado que los beneficios sean superiores a los costos realizados.

Para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$\text{BENEFICIO-COSTO} = \frac{\text{FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS}}{\text{INVERSIÓN INICIAL}}$$

d) Punto de equilibrio

NÚÑEZ, Z. Rafael (2007). Manifiesta: “El punto de equilibrio es una herramienta usada en el estudio económico para determinar el punto a partir del cual la empresa comienza a tener ganancias, considerando sus funciones de costo total y de ingreso total”. Pág. 85.

El punto de equilibrio permite realizar el análisis de las ventas para conocer en qué condiciones está y así cubrir los gastos realizados, además está pendiente de las utilidades que la empresa está logrando dependiendo de las ventas que ha tenido en el periodo, lo que significa que demuestra la situación económica-financiera de la entidad.

Es importante su aplicación ya que ayuda a conocer el equilibrio en el que se encuentra en ese momento la empresa, puede ser que esté en un punto donde no existe ni pérdidas ni ganancia, lo que quiere decir que hay que tomar nuevas decisiones de trabajo.

Para su cálculo se considera la siguiente fórmula:

$$PEP = \frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Contribución}}$$

e) Tiempo de recuperación de la inversión

GITMAN, Lawrence J. 2003 menciona: “El periodo de recuperación de la inversión es el tiempo requerido para que una empresa recupere su inversión inicial en un proyecto y se calcula a partir de los flujos positivos de efectivo”. Pág. 342.

Permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión inicial de acuerdo al comportamiento de flujos de caja proyectados. Los periodos de recuperación comúnmente se utilizan para evaluar las inversiones proyectadas, sin embargo en muchas empresas la emplean como un criterio de decisión o como suplemento para los criterios que representa

una medida de riesgo a la que se somete el empresario al momento de formar parte de la organización.

2.10. Análisis de impactos

Son las posibles consecuencias que pueden presentarse cuando se implante el proyecto, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificado y cuantificado, porque permite establecer las posibles bondades o los posibles defectos que tiene el producto.

Entre los impactos a analizarse están: geográficos, sociales, económicos, educativo, cultural, empresarial, de comercialización, ambiental, de salud, equidad y género. Se debe mencionar que su análisis depende del proyecto.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Presentación

Es la parte crítica que sustenta al proyecto, ya que se establece la demanda potencial que tendría para que se torne factible la propuesta. El estudio de mercado tratara de analizar los niveles de aceptación y los procesos que deberán ser implementados para lograr el éxito de proyecto.

Para la presente investigación se aplicó dos tipos de encuestas dirigidas a tutores e hijos de emigrantes y una entrevista a los profesores, directores y representantes del DOBE de los Plantes Educativos primarios y secundarios del sector urbano del cantón Ibarra. Luego de aplicar las encuestas se procedió a efectuar el proceso de análisis y los resultados se expresan a continuación:

La muestra aplicada es la misma que se aplicó en el diagnóstico pero con preguntas específicas.

3.2. Investigación de campo

3.2.1. Tabulación de la encuesta aplicada a los Hijos de Emigrantes.

1. ¿Estaría usted dispuesto a asistir a un centro de atención social y psicológica donde se brinde servicios de nivelación de conocimientos, atención psicológica y recreación?

ASISTENCIA AL CENTRO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	192	70
No	84	30
TOTAL	276	100

CUADRO No.24

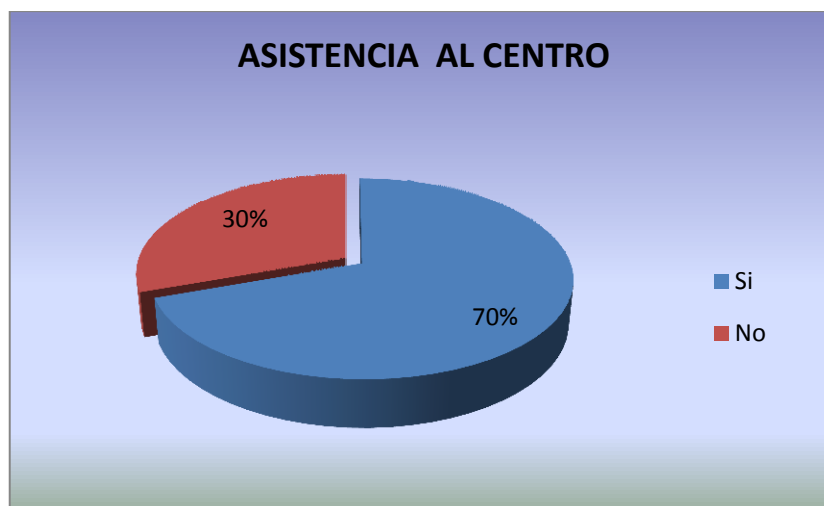


GRÁFICO No.23

Fuente: Hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

1.1. ANÁLISIS

De acuerdo a la investigación realizada se puede señalar que el mayor porcentaje de la población encuestada está dispuesta a beneficiarse de los servicios que el centro ofrece.

2. ¿Por cuál de los siguientes servicios le gustaría asistir?

PREFERENCIA DEL SERVICIO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Nivelación de conocimientos	80	29
Atención psicológica	24	9
Recreación	88	32
Ninguno	84	30
TOTAL	276	100

CUADRO No.25

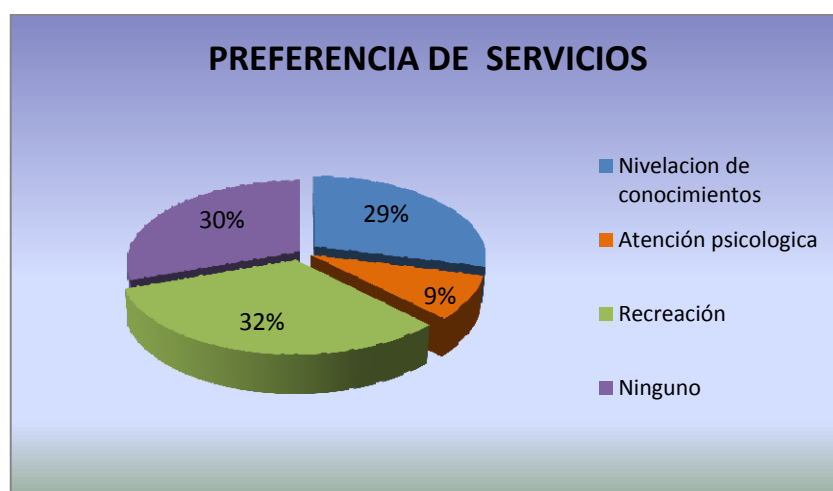


GRÁFICO No.24

Fuente: Hijos de migrantes

Elaborado por: Las Autoras

2.1. ANÁLISIS

Los hijos de migrantes en su mayoría están dispuestos a asistir al centro para que se les nivele en las materias que se encuentran con bajo rendimiento, recibir atención psicológica o por recreación, son pocos los menores que no están interesados en este tipo de servicio.

3. ¿Qué relación debería mantener el centro con el departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil (DOBE) de las diferentes instituciones educativas de la Ciudad de Ibarra?

RELACIÓN DEL CENTRO CON EL DOBE

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Permanente	141	51
Ocasional	135	49
TOTAL	276	100

CUADRO No.26

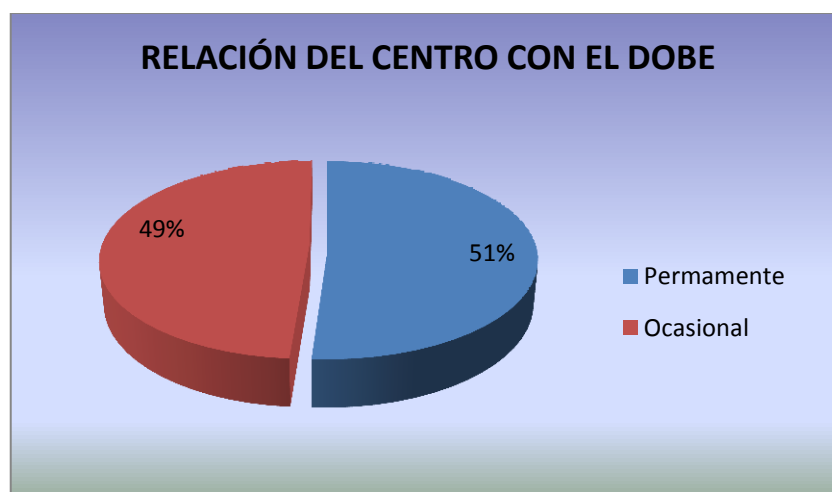


GRÁFICO No.25

Fuente: Hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

3.1. ANÁLISIS

Más del cincuenta por ciento de los encuestados consideran que es de gran importancia que exista comunicación entre el centro y la Institución Educativa para ayuda de los mismos. Además esto permitirá realizar el seguimiento a los menores.

4. ¿Conoce usted de un centro de similares características que funcione en la Ciudad de Ibarra?

CENTRO CON SIMILARES CARACTERÍSTICAS

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	19	7
No	257	93
TOTAL	276	100

CUADRO No.27

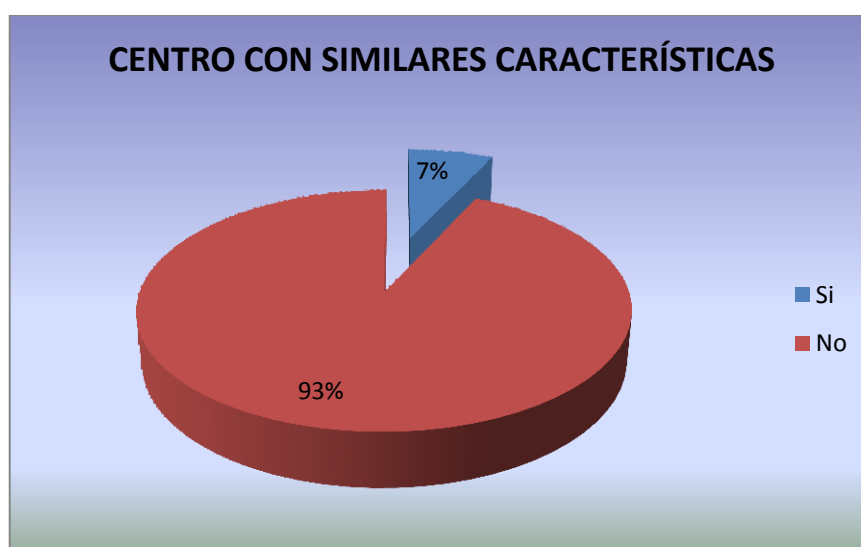


GRÁFICO No.26

Fuente: Hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

4.1. ANÁLISIS

De acuerdo a los datos obtenidos la gran mayoría desconoce de una institución que brinde estos servicios, es así que consideran necesaria y oportuna la creación del centro.

3.2.2. Tabulación de la Encuesta aplicada a Tutores de Hijos de Emigrantes

1. Le gustaría enviar a su representado a un centro que le preste atención a los problemas descritos anteriormente?

ASISTENCIA AL CENTRO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	146	53
No	130	47
TOTAL	276	100

CUADRO No.28

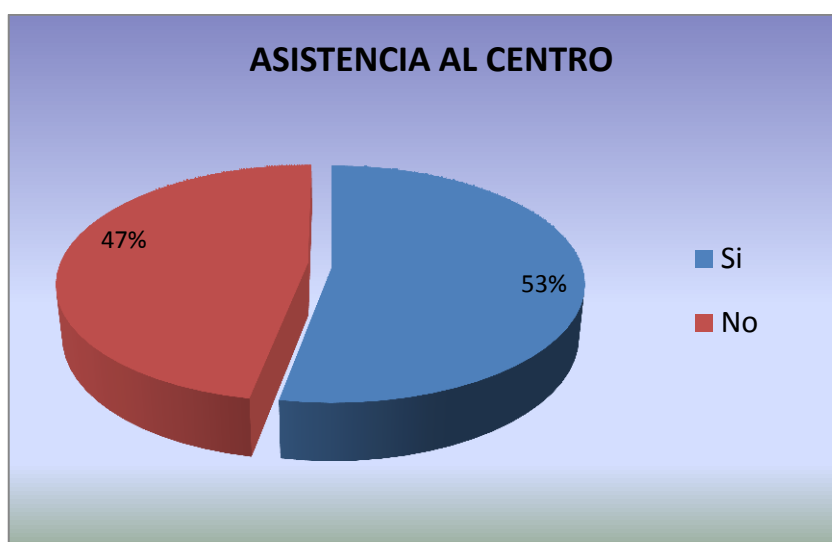


GRÁFICO No.27

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

1.1. ANÁLISIS

Más de la mitad de los encuestados están dispuestos a enviar a su representado a una institución que brinde servicios psicológicos y académicos con el propósito de mejorar tanto el rendimiento escolar como su situación emocional y afectiva.

2. ¿Cuánto usted estaría dispuesto a pagar por los servicios?

COSTO DEL SERVICIO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De 10 a 15 dólares	171	62
De 16 a 20 dólares	45	16
De 21 a 30 dólares	11	4
De 31 a 40 dólares	4	2
De 41 a 50 dólares	1	0
Ninguna	44	16
TOTAL	276	100

CUADRO No.29

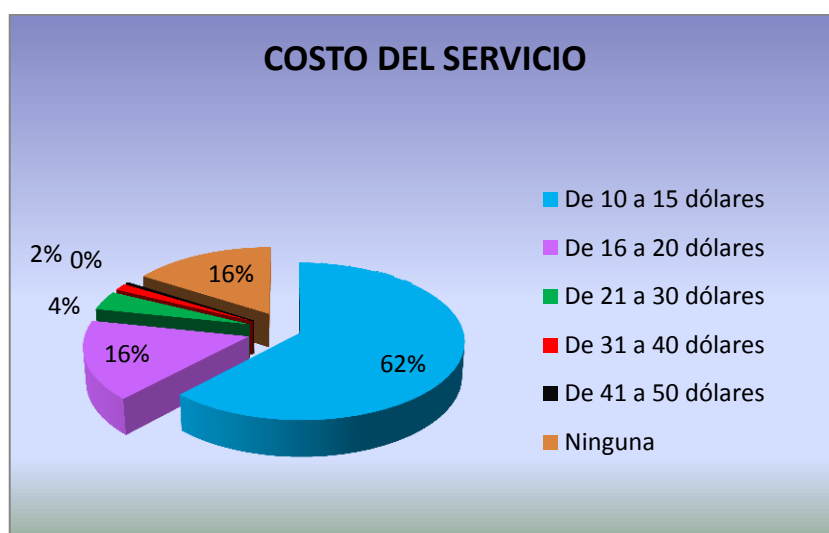


GRÁFICO No.28

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

2.1. ANÁLISIS

Como muestra el gráfico existe una gran mayoría de encuestados que está dispuesto a cancelar por el servicio recibido una cantidad económica entre 15 y 20 dólares por sesión; puesto que la consideran más accesible de acuerdo a su situación socio-económica.

3. ¿Dónde le gustaría que esté ubicado el centro?

UBICACIÓN DEL CENTRO

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Centro de la ciudad	186	67
Sur de la ciudad	30	11
Norte de la ciudad	18	7
Ninguna	42	15
TOTAL	276	100

CUADRO No.30

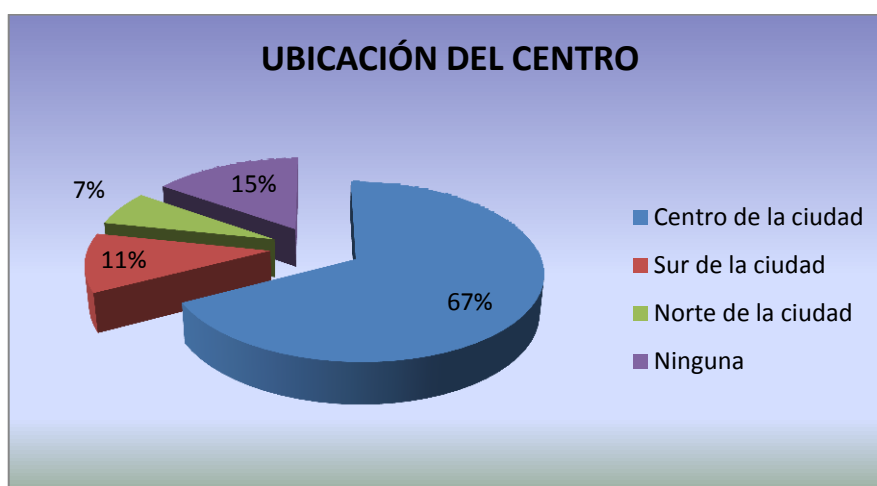


GRÁFICO No.29

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

3.1. ANÁLISIS

Los tutores manifiestan que el centro para atención de hijos de emigrantes debería estar ubicado en la parte céntrica de la ciudad de Ibarra, debido a la facilidad de transporte y a la cercanía con otras instituciones. Pocos representantes opinan que debería ubicarse en la zona perimetral o rural.

4. La jornada laboral debería ser:

JORNADA LABORAL

VARIABLES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
En la mañana	25	9
En la tarde	90	33
Todo el día	14	5
Fines de semana únicamente	107	39
Ninguna	40	14
TOTAL	276	100

CUADRO No.31

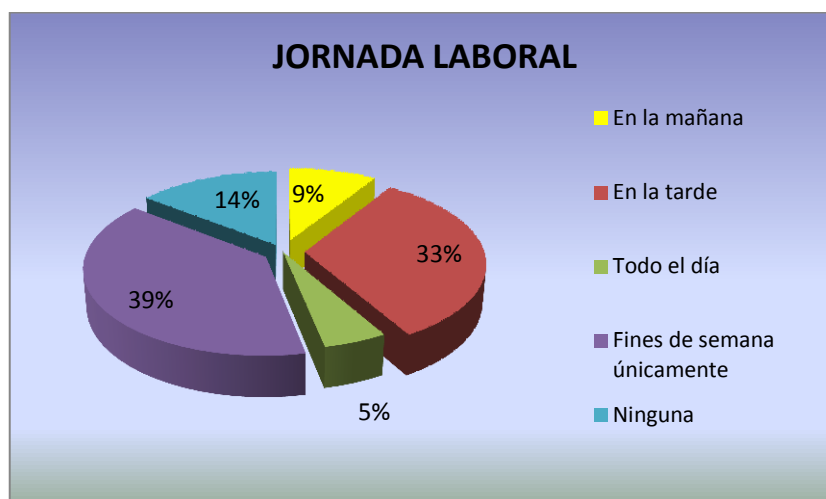


GRÁFICO No.30

Fuente: Tutores de hijos de migrantes
Elaborado por: Las Autoras

4.1. ANÁLISIS

De acuerdo a los datos obtenidos los tutores opinan que la jornada laboral del centro debería ser los fines de semana únicamente, para no interrumpir en las tareas escolares de los menores, así también existen representantes que prefieren enviar a los menores ya sea en la mañana o tarde de acuerdo al horario de clases de las diferentes Instituciones Educativas.

3.2.3. Conclusiones de la investigación de campo

- En la ciudad de Ibarra no existe una institución que brinde ayuda y apoyo directo a familiares y especialmente a hijos de emigrantes.
- La mayoría de tutores tienen una gran aceptación en enviar a los menores a su cargo a una entidad donde les ayuden en sus actividades diarias, puesto que no siempre están preparados para orientar solos a los niños, niñas y jóvenes.
- De acuerdo a los datos obtenidos el 70% de los menores está dispuesto a asistir al centro, por otra parte más de la mitad de los tutores manifiestan que tienen los recursos económicos para pagar por los servicios que ofrece el centro, al mismo que lo consideran como positivo.
- La población que demuestra mayor aceptación está entre un nivel económico medio.
- La jornada laboral del centro debería ser todos los días puesto que existen representantes que están dispuestos a enviar a los menores en la mañana, tarde y fines de semana.
- Inexistencia de competencia en cuanto a instituciones que brinden atención social directa a los familiares y especialmente a hijos de padres emigrantes.
- De conformidad con la información recopilada se observó la necesidad de nivelación en materias generales como: matemática, inglés, computación y lenguaje.

- La necesidad de contar con una institución apropiada que cuente con profesionales idóneos que brinden el tratamiento adecuado en cuanto a los diferentes problemas psico-sociales que se originan en los menores a partir de la ausencia de los progenitores.
- Competencia casi nula puesto que no existe una institución que brinde servicios similares.

3.3. Identificación del servicio.

El servicio propuesto por el proyecto consiste en brindar apoyo psico-social a los hijos de los migrantes con la participación de profesionales competentes y de experiencia para que desarrollen en los jóvenes valores y fortalezcan el auto estima, por otra parte se propone un plan de seguimiento para dar asistencia oportuna de acuerdo a los requerimientos.

Para facilitar el desarrollo del servicio y propender a la comodidad de los clientes, se trabajara en dos jornadas atendiendo a dos grupos de jóvenes en el día, la primera sesión se realizara de 9:00 am a 12:00 am y la segunda de 14:00 pm a 17:00 pm.

El servicio que se va ofertar básicamente propone:

- Charlas de motivación
- Talleres de reforzos de conocimientos
- Juegos interactivos
- Trabajos grupales.
- Exposiciones de trabajo, entre otros.

3.4. Mercado meta

El mercado meta del proyecto son los hijos de los migrantes de la ciudad de Ibarra, los cuales tienen problemas de estabilidad emocional e inserción en los hogares y centros de educación, constituyendo esto un problema que está afectando a las buenas relaciones que deben existir en el entorno en donde ellos están inmersos.

3.5. Análisis de la Demanda

El análisis de la demanda corresponde a la población potencial que demanda el servicio de atención psico-social, para esto se ha tomado en cuenta los hallazgos de la investigación de campo, donde en la actualidad se han identificado 980 jóvenes (Ver anexo A), que necesitan de este servicio.

DEMANDA POTENCIAL

AÑO	DEMANDA POTENCIAL
2011	980

CUADRO No.32

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

3.6. Análisis de la Oferta

En lo referente a la competencia, en la ciudad no existe un lugar similar al propuesto por el proyecto, razón por la cual no se ha realizado un análisis ni tampoco investigación de campo.

3.7. Demanda a captar por el proyecto

Tomado como referencia la demanda potencial identificada en el año 2011, el proyecto plantea captar el 25%, porque se considera esta

cantidad es la adecuada para iniciar el proyecto en condiciones reales y poder brindar un servicio con calidad garantizada.

De acuerdo a lo explicado en el párrafo anterior el número de personas que serán atendidas inicialmente es de 20 en promedio mensual, divididas en dos grupos de 10 cada uno para atención en la mañana y en la tarde.

DEMANDA A CAPTAR POR EL PROYECTO

AÑO	DEMANDA A CAPTAR POR EL PROYECTO
2012	245

CUADRO No.33

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

Se considera que la propuesta logrará una demanda potencial de 245 personas en el año 2012, siguiendo la tendencia explicada.

3.7.1. Proyección de la demanda potencial a captar

Tomando como punto de partida el año 2012 se proyecta un crecimiento del 10% anual hasta lograr la capacidad máxima en el año 5. Cuando el proyecto funcione de acuerdo a las exigencias existentes deberá ser reajustado.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL A CAPTAR

AÑO	PROYECCIÓN DE LA DEMANDA
2012	245
2013	270
2014	296
2015	326
2016	359

CUADRO No.34

Elaborado por: Las Autoras

3.8. Análisis de precios

Al no existir competencia para el proyecto el análisis de precios se basa en la investigación de campo, donde se determinó la cantidad que los usuarios están dispuestos a pagar tomando en cuenta su capacidad económica es de 20 dólares iniciales por sesión del servicio prestado, que implica cuatro sesiones psicológicas y dos talleres de motivación que mensualmente el precio total será de 120 dólares, calculado tomando en cuenta los costos de operación y la rentabilidad deseada, para los siguientes años se ha tomado como parámetro la inflación siguiendo las políticas que el estado ha estado aplicando.

PROYECCIÓN DEL PRECIO

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRECIO DEL SERVICIO	120	125	130	135	140

CUADRO No.35

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: Las autoras

3.9. Conclusiones del estudio

Después de haber analizado las variables del estudio de mercado se llega a las siguientes conclusiones.

- Actualmente existe una demanda potencial por el servicio ofertado en el proyecto de 980 jóvenes en la ciudad de Ibarra.
- No existe competencia de servicios similares.

- Los precios que están dispuestos a pagar los usuarios es un promedio tomando en cuenta la capacidad económica y los costos de operación, fijado inicialmente en 120 dólares mensuales.
- El pronóstico de crecimiento de la demanda se fundamenta en la capacidad instalada del proyecto que de acuerdo a las condiciones previstas se inicia con el 25% (245 anual) de la demanda potencial identificada para ir creciendo en el 10% en los años siguientes hasta llegar a cubrir la capacidad máxima en el año 5.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Presentación

Este capítulo tiene la finalidad de responder las siguientes interrogantes básicas:

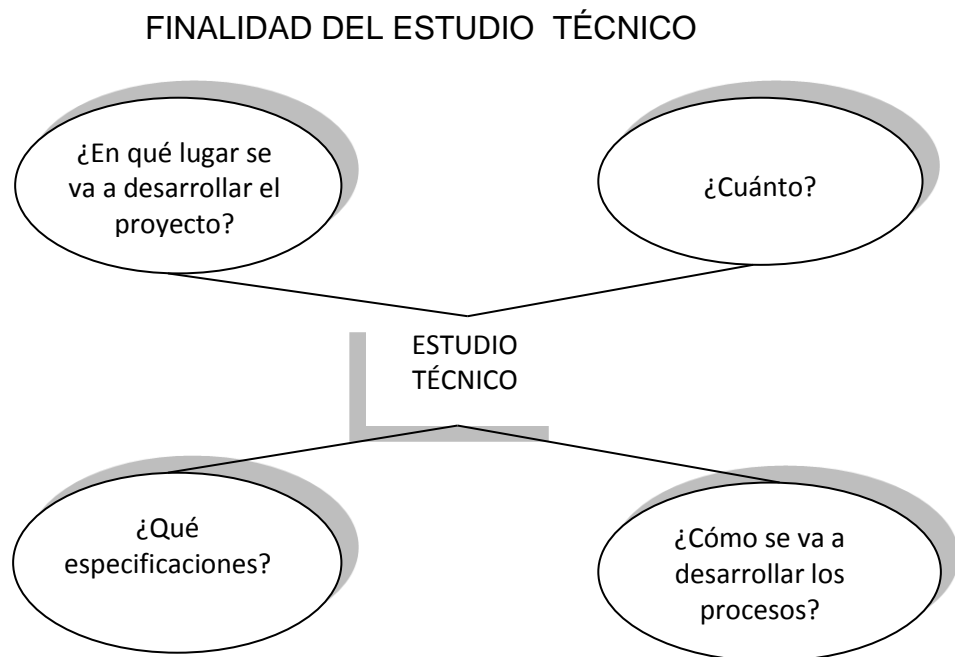


ILUSTRACIÓN No.1

Fuente: Bibliográfica, Baca Urbina, Evaluación de Proyectos.
Elaborado por: Las autoras

Para lo cual se debe determinar, localización óptima, tamaño, diseño de instalaciones, proceso del servicio y el presupuesto de inversión.

4.2. Localización del Proyecto

En esta parte se realiza un análisis de la macro localización y micro localización del proyecto:

4.2.1. Macro localización del proyecto

La macro localización del proyecto es:

País: Ecuador

Provincia: Imbabura

Cantón: San Miguel de Ibarra

Ciudad: Ibarra.

MAPA DE LA PROVINCIA DEL IMBABURA



ILUSTRACIÓN No.2

Fuente: Internet.
Elaborado por: Las autoras

4.2.2. Micro localización del proyecto

Para definir la micro localización se utilizó el método cualitativo por puntos ponderados: planteando primeramente una alternativa de ubicación para luego analizar a través de factores la mejor opción.

Los factores que se utilizaron fueron los siguientes:

a) Concentración Poblacional:

Hay que tomar en cuenta en el análisis de la localización del proyecto, la concurrencia de personas por el lugar de la posible ubicación. El lugar donde se ubique debe estar visible por el mercado meta al cual se pretende llegar con el servicio.

b) Infraestructura:

La infraestructura que brinda el lugar de ubicación del proyecto debe tener todas las comodidades y facilidades para la prestación del servicio, tales como luz, agua, teléfono, recolección de basura, vías en buen estado, facilidad para transportarse, etc.

c) Seguridad:

El factor seguridad que brinda el lugar donde se localiza un establecimiento debe ofrecer la suficiente garantía y tranquilidad para que el posible demandante del servicio concurra a un sitio determinado.

d) Ubicación estratégica:

Para determinar la micro localización se analizó tres posibles sectores como son: sur, centro y norte de la ciudad.

MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS

Factores	Peso	Sur de la Ciudad	Suma	Centro de la ciudad	Suma	Norte de la ciudad	Suma
Ubicación estratégica	35%	8	2,8	8	2,8	6	2,1
Infraestructura	30%	6	1,8	7	2,1	8	2,4
Seguridad	20%	7	1,4	8	1,6	6	1,2
Concentración poblacional	15%	7	1,05	7	1,05	7	1,05
Total	100%		7,05		7,55		6,75

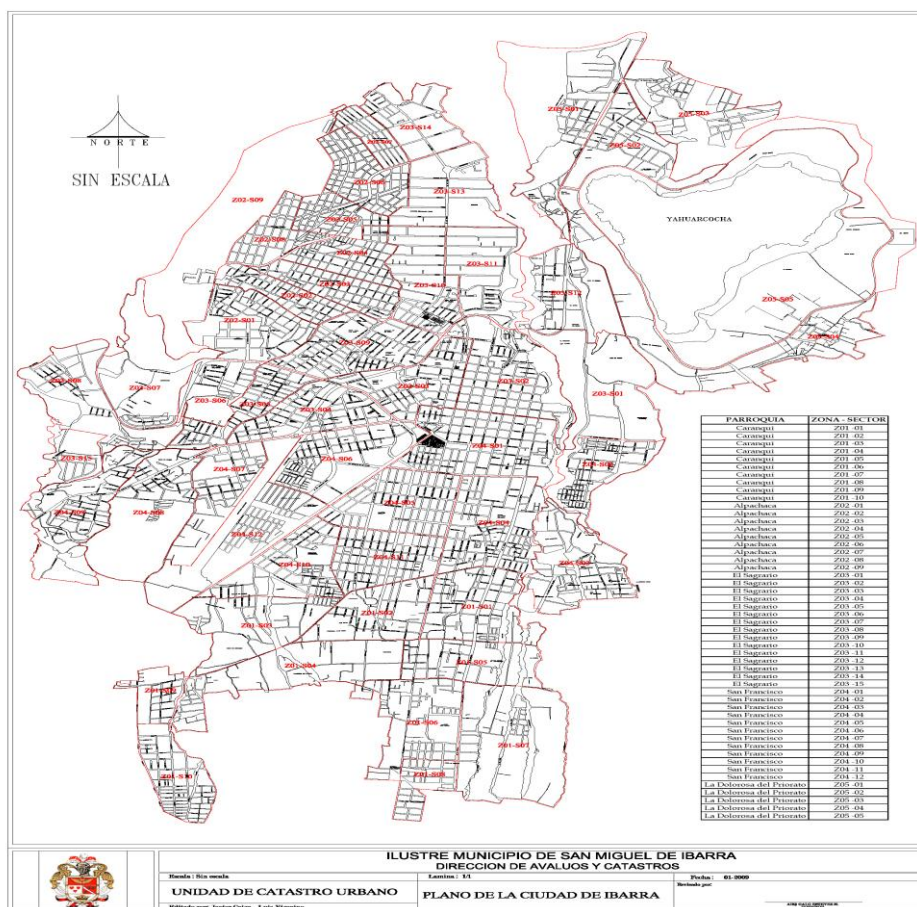
CUADRO: No.36

Fuente: Método Cualitativo por Puntos Baca Urbina

Elaboración: Las autoras

De acuerdo al análisis de micro localización, el proyecto estará ubicado en el centro de la ciudad específicamente en las calles: Chica Narváez y Pedro Moncayo.

CRÓQUIS DE LA UBICACIÓN



ILUSTRACION No. 3

4.3. Tamaño del Proyecto

Para definir el tamaño del proyecto existen varios factores que lo condicionan.

4.3.1. Factores condicionantes del tamaño del proyecto.

a) Dimensión del mercado.

El objetivo del proyecto es la creación de un centro de atención psicosocial, según los resultados de la investigación de mercados realizada en el capítulo anterior, para el inicio de las operaciones del local se contaría con una demanda potencial inicial de 245 jóvenes que contratarían el servicio

b) Capacidad financiera.

El capital propio disponible para la iniciación del proyecto es mínimo, por lo cual la capacidad financiera estará atada de los financiamientos de entidades financieras locales como también del aporte propio.

c) Capacidad administrativa.

La gestión adecuada del centro requiere del buen uso de las capacidades administrativas para el montaje y el manejo del mismo siguiendo el enfoque deseado.

d) Problemas de orden institucional

Desde su inicio la empresa contará con un manual de funciones específico para cada uno de los cargos. Así mismo se dará a conocer desde el principio la misión, visión, objetivos y políticas del centro para que de esta manera se genere una cultura organizacional favorable y positiva que estimule el buen funcionamiento.

En función de las consideraciones anteriores el tamaño máximo del proyecto está previsto para atender 359 personas anualmente o 30 personas en promedio mensual.

4.4. Distribución de la Planta

DISTRIBUCIÓN DE INSTALACIONES

N°	ÁREA	m ²
1	ADMINISTRACIÓN	12
2	RECEPCIÓN	15
3	SERVICIOS	60
4	BAÑO	9
TOTAL		96

CUADRO No. 37

Elaborado por: Las autoras.

4.4.1. Diseño de la planta

DISEÑO DE INSTALACIONES

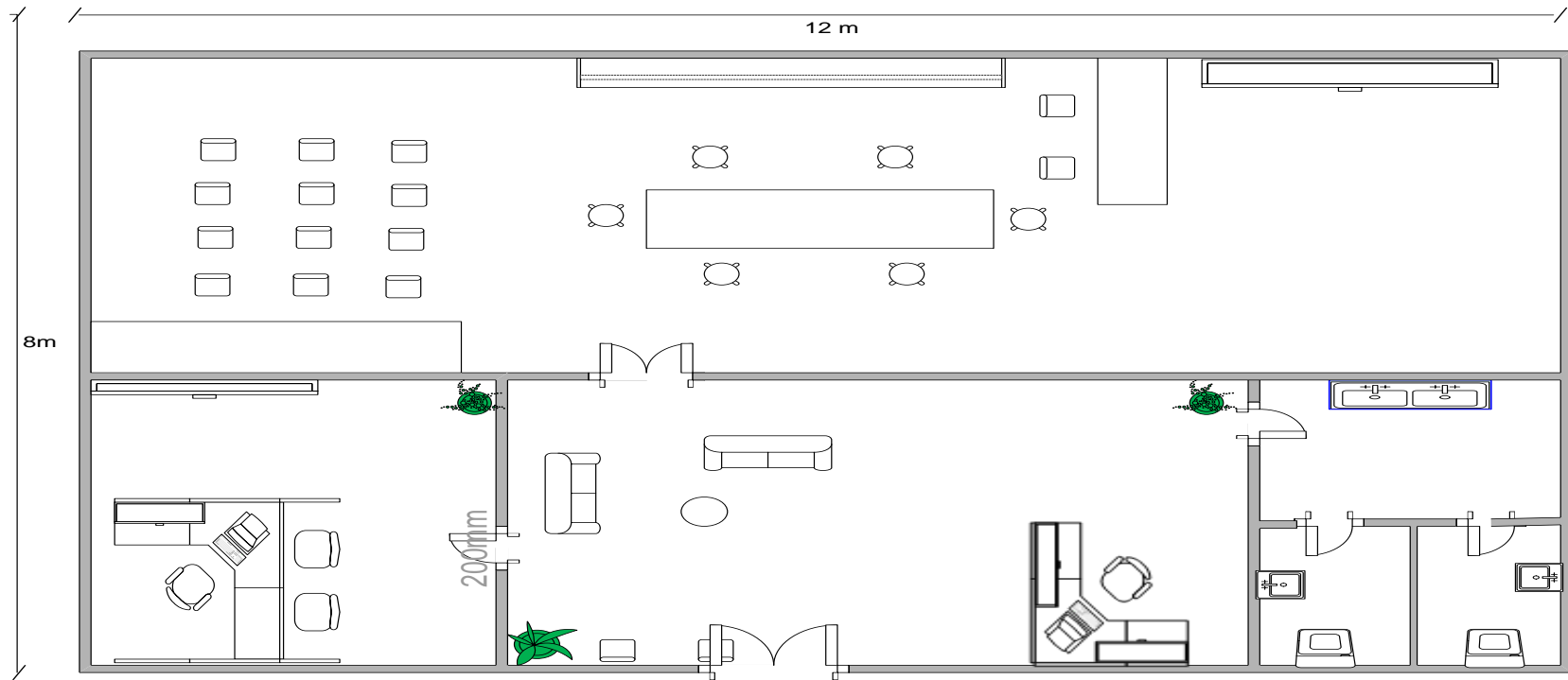
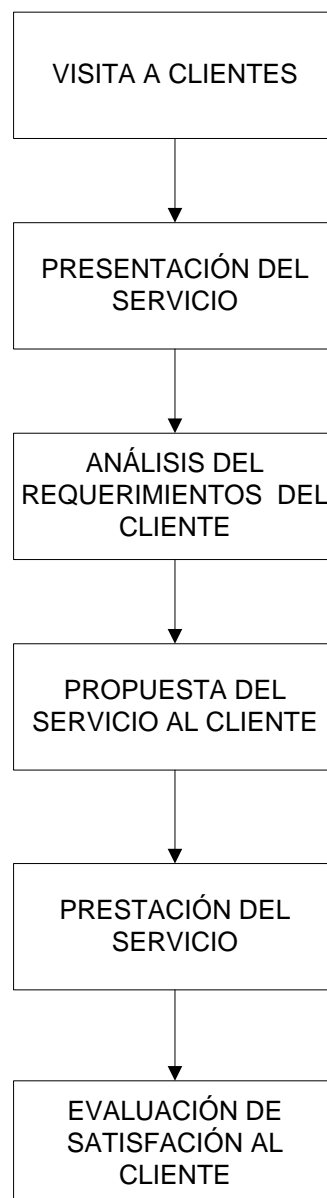


ILUSTRACIÓN No. 4

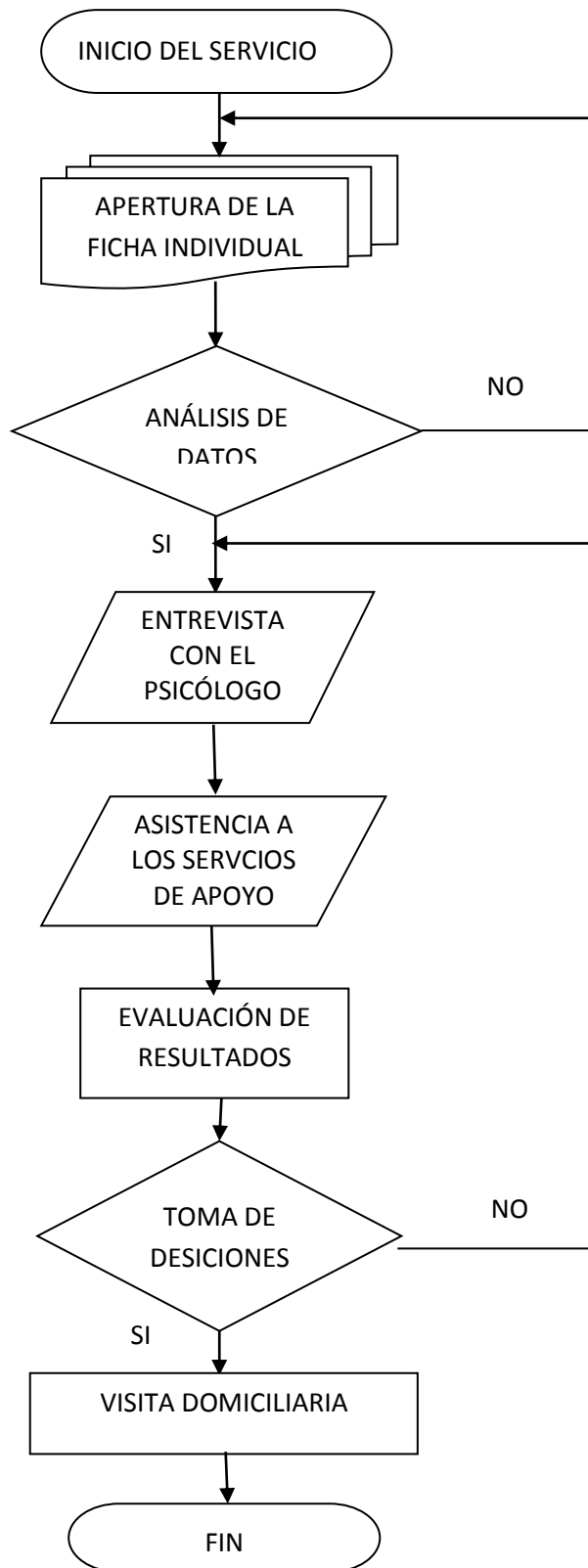
Elaborado por: Las Autoras

4.5. Proceso de prestación del servicio.

Es la representación general de las actividades más importantes de la prestación del servicio, que están visualizadas en el siguiente diagrama de bloques.



Flujograma del servicio:



4.6. Requerimiento en activos fijos

Para el buen funcionamiento del centro se necesita:

4.6.1. Requerimiento en equipos de computación.

El centro necesita para su trabajo un equipo de cómputo, el mismo que es indispensable para el desarrollo de las actividades

REQUERIMIENTO EN EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Computador completo	3
Proyector de imagen	1

CUADRO No.38

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras

4.6.2. Requerimiento en equipo de oficina

REQUERIMIENTO EN EQUIPO DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Teléfono	2
Televisión	1
Minicomponente	1
Calculadora	2

CUADRO No.39

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras

4.6.3. Requerimiento en muebles y enseres

Es necesario la adquisición de muebles y enseres que se designarán a cada área, para mejorar la presentación de los mismos

REQUERIMIENTO EN MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Escritorios Ejecutivos	3
Sillones giratorios	2
Archivador	2
Silla visitante	20
Juego de Sala	1

CUADRO No.40

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras

4.7. Requerimiento de talento humano

El talento humano que se requiere para este tipo de negocio es el siguiente: 1 Gerente administrador, 1 secretaria, 2 psicólogos, 1 guardia.

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

En este capítulo se encuentra toda la información financiera como: el monto óptimo de inversión, los respectivos presupuestos tanto de ingresos como egresos, los balances y finalmente la evaluación de la inversión, la misma que confirmará la rentabilidad del proyecto.

5.1. Estructura de la Inversión.

INVERSIÓN INICIAL

DESCRIPCIÓN	VALOR	%
Activos Fijos	7.218	57,22%
Activos Diferidos	280	2,22%
Capital de Trabajo	5.117,18	40,56%
TOTAL	12.615,41	100%

CUADRO No.41

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las autoras

5.2. Coste de oportunidad y tasa de rendimiento medio

El costo de oportunidad consiste en dar a conocer el rendimiento que va obtener la inversión que está representada por el 40% que en la actualidad genera un rendimiento financiero del 7% y el crédito corresponde al 60% que genera el 16% de interés anual.

COSTE DE OPORTUNIDAD

DESCRIPCIÓN	VALOR	%	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
Capital Propio	5.046,17	40,00	7,00	280,00
Capital Financiado	7.569,25	60,00	16,00	960,00
TOTAL	12.615,41	100,00	23,00	1240,00

CUADRO No.42

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras

Ck (costo de oportunidad)=12,40%

5.2.1. Determinación de la tasa de rendimiento medio

Datos:

Ck (costo de oportunidad)= 12,40%

If (inflación)= 4%

$$\text{TRM} = ((1+Ck)(1+If)-1)$$

$$\text{TRM} = 0,1690$$

$$\text{TRM} = 16,90\%$$

5.3. Inversiones

5.3.1. Activos Fijos.

Para el desarrollo del proyecto es necesario la compra de equipos de computación, equipos de oficina y muebles y enseres.

a) Equipos de computación.

El centro necesita para su trabajo un equipo de cómputo, el cual es indispensable para el desarrollo de las actividades

EQUIPO DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
Computador completo	3	767,00	2301,00
Proyector de imagen	1	1200,00	1200,00
TOTAL			3501,00

CUADRO No.43

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras

b) Equipo de oficina

EQUIPO DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
Teléfono	2	87,99	175,98
Televisión	1	776,99	776,99
Minicomponente	1	209,99	209,99
Calculadora	2	30,00	60,00
TOTAL			1222,96

CUADRO No.44

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras

c) Muebles y Enseres

Es necesario la adquisición de muebles y enseres que se designarán a cada área, para mejorar la presentación de los mismos

MUEBLES Y ENSERES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL
Escritorios Ejecutivos	3	189,29	567,87
Sillones giratorios	2	75,89	151,78
Archivador	2	176,79	353,58
Silla visitante	20	33,04	660,80
Juego de Sala	1	550,00	550,00
TOTAL			2284,03

CUADRO No. 45

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras

RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Equipo de computación	3501,00
Equipo de oficina	1222,96
Muebles de oficina	2284,03
Imprevistos 3%	210,24
TOTAL	7218,23

CUADRO No.46

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.3.2. Activos Diferidos

Estos gastos implican los trámites de constitución que se necesita realizar para dar inicio a las actividades del centro.

GASTOS DE CONSTITUCIÓN

DESCRIPCION	VALOR
Trámites de constitución	280
TOTAL	280

CUADRO No.47

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.3.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo es el dinero que está destinado para dar inicio al proyecto, dinero con el que se cuenta para seguir desarrollando las actividades necesarias para su ejecución. Se ha presupuestado para 4 meses.

CAPITAL DE TRABAJO

DESCRIPCIÓN	VALOR PARCIAL	VALOR TOTAL
COSTOS DE OPERACIÓN		320,00
Tutores juveniles	320	
GASTOS ADMINISTRATIVOS		4398,81
Sueldos		
Gerente	2252,12	
Secretaria	1736,85	
Servicios básicos	80,00	
Servicios de comunicación	216,00	
Mantenimiento computación	80,00	
Útiles de oficina	33,83	
GASTOS DE VENTAS		249,33
Publicidad	249,33	
Subtotal		4968,14
Imprevistos 3%		149,04
TOTAL		5117,18

CUADRO No. 48

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras

5.4. Ingresos.

Corresponde a la venta de servicios del centro. La dinámica de oferta del servicio es de la siguiente manera:

En el primer año de funcionamiento se captará 20 clientes mensuales, 10 por la mañana y 10 por la tarde, para el segundo año de proyección crece en un 5% anual hasta el tercer año, el cuarto y quinto se conserva del tercero.

El precio está establecido en función de los costos y gastos que incurrirá el centro, este se incrementa anualmente al 4% según la inflación de los últimos 5 años.

5.4.1. Proyección de Ingresos

PROYECCIÓN DE INGRESOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Cientes	245	270	296	296	296
Precio del servicio por cliente	120	125	130	135	140
TOTAL	29400	33750	38480	39960	41440

CUADRO No.49

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Las Autoras

5.5. Egresos.

Son todos los costos y gastos que el centro debe realizar para efectuar sus operaciones. La proyección de los egresos está basado en el 4% de la inflación: A continuación se detalla:

5.5.1. Costos Operativos

a) Honorarios profesionales

Se contratará a dos profesionales que trabajarán en jornada parcial

HONORARIOS PROFESIONALES

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Tutores juveniles	3840,00	3993,60	4153,34	4319,48	4492,26

CUADRO No.50

Elaborado por: Las Autoras

5.5.2. Gastos Administrativos.

En los gastos administrativos se encuentran los sueldos del personal administrativo, suministros de oficina, servicios básicos y mantenimiento de equipos de computación.

GASTOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gerente	6756,36	7026,61	7307,68	7599,99	7903,99
Secretaria	5210,56	5418,98	5635,74	5861,17	6095,62
Guardia	4344,91	4518,71	4699,46	4887,44	5082,93
TOTAL	16311,83	16964,31	17642,88	18348,59	19082,54

CUADRO No.51

Elaborado por: Las Autoras

5.5.3. Arriendo

El arriendo del local tendrá un valor de 400 dólares mensuales

ARRIENDO

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendo	4800,00	4992,00	5191,68	5399,35	5615,32

CUADRO No.52

Elaborado por: Las Autoras

5.5.4. Servicios básicos

SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Agua	60,00	62,40	64,90	67,49	70,19
Luz	180,00	187,20	194,69	202,48	210,57
TOTAL	240,00	249,60	259,58	269,97	280,77

CUADRO No.53

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.5.5. Servicios de comunicación

SERVICIOS DE COMUNICACIÓN

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicio de teléfono	360,00	374,40	389,38	404,95	421,15
Servicio de internet	288,00	299,52	311,50	323,96	336,92
TOTAL	648,00	673,92	700,88	728,91	758,07

CUADRO No.54

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.5.6. Útiles de oficina

UTILES DE OFICINA

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNIT.	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Resma de papel bond	12	4,00	48,00	49,92	51,92	53,99	56,15
Carpetas archivadoras	10	2,00	20,00	20,80	21,63	22,50	23,40
Grapadora	3	1,50	4,50	4,68	4,87	5,06	5,26
Perforadora	3	3,00	9,00	9,36	9,73	10,12	10,53
Útiles varios	1	20,00	20,00	20,80	21,63	22,50	23,40
TOTAL			101,50	105,56	109,78	114,17	118,74

CUADRO No. 55

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.5.7. Mantenimiento de equipos de computación

MANTENIMIENTO DE COMPUTACIÓN

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mantenimiento computación	240,00	249,60	259,58	269,97	280,77

CUADRO No. 56

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.5.8. Gastos de Ventas.

En la proyección de los gastos de venta, se da a conocer el gasto generado por publicidad, estos rubros se incrementan en un 4% cada año según la inflación. En seguida se detalla lo expuesto:

GASTOS DE VENTAS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Prensa escrita	240,00	249,60	259,58	269,97	280,77
Radio	360,00	374,40	389,38	404,95	421,15
Hojas volantes	48,00	49,92	51,92	53,99	56,15
Página web	100,00	104,00	108,16	112,49	116,99
TOTAL	748,00	777,92	809,04	841,40	875,05

CUADRO No. 57

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.5.9. Gastos Financieros.

En los gastos financieros se encuentra el rubro de los intereses generados por el préstamo:

GASTOS FINANCIEROS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Interés	1286,77	1103,32	888,69	637,57	343,76

CUADRO No.58

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.5.10. Financiamiento

El financiamiento del préstamo se lo efectuará al Banco del Austro a una tasa del 17% a un plazo de 5 años.

DATOS

CAPITAL = 7.569,25

TASA= 17,00%

TIEMPO= 5

CUOTA= ANUAL

TABLA DE AMORTIZACIÓN

PERIODO	CUOTA DE PAGO	INTERES	PAGO AL PRINCIPAL	SALDO INSOLUTO
0				7569,25
1	2.365,87 \$	1.286,77 \$	1.079,10 \$	6.490,15 \$
2	2.365,87 \$	1.103,32 \$	1.262,55 \$	5.227,60 \$
3	2.365,87 \$	888,69 \$	1.477,18 \$	3.750,42 \$
4	2.365,87 \$	637,57 \$	1.728,30 \$	2.022,11 \$
5	2.365,87 \$	343,76 \$	2.022,11 \$	0,00
TOTAL	11.829,37 \$	4.260,12 \$	7.569,25 \$	

CUADRO No.59

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.5.11. Depreciación y Amortización

Los activos fijos pierden su valor por el uso o por la absorberencia, para compensar esta pérdida se utilizó la fórmula de línea recta

DEPRECIACIÓN

ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	AÑO 0	VR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipo de Computación	3.501,00	1167,00	778,00	778,00	778,00		
Renovación de equipo de Computación	3.641,04	1213,68				809,12	809,12
Equipo de Oficina	1.222,96	122,296	110,0664	110,07	110,07	110,07	110,07
Muebles y Enseres oficina	2.284,03	228,403	205,5627	205,5627	205,5627	205,5627	205,5627
TOTAL	10.649,03	2.731,38	1.093,63	1.093,63	1.093,63	1.124,75	1.124,75

CUADRO No.60

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

La amortización diferida es el 20% anualmente.

AMORTIZACIÓN

DETALLE	VALOR INICIAL	AMORTIZACIÓN ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activos Diferidos	280,00	20%	56	56	56	56	56

CUADRO No.61

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

RESUMEN DE EGRESOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos operativos	3840,00	3993,60	4153,34	4319,48	4492,26
Gastos administrativos	22341,33	23234,99	24164,38	25130,96	26136,20
Gastos de ventas	748,00	777,92	809,04	841,40	875,05
Gastos financieros	1286,77	1103,32	888,69	637,57	343,76
Gasto depreciación	1093,63	1093,63	1093,63	1124,75	1124,75
Gasto amortización	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00
TOTAL	29365,73	30259,46	31165,09	32110,16	33028,02

CUADRO No.62

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.6. Estados Proforma.

Estos balances sirven para conocer aspectos financieros del centro, ya que es importantes para la toma de decisiones.

5.6.1. Balance de Arranque

En este balance se refleja la posición financiera de los activos y pasivos con los que inicia las actividades el centro.

BALANCE DE ARRANQUE

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTE	5.117,18	PASIVOS LARGO PLAZO	7.569,25
Caja - bancos	5.117,18	Préstamo por pagar	7.569,25
ACTIVOS FIJOS	7.218,23	CAPITAL	5.046,17
		Inversión propia	5.046,17
Equipo de Computación	3.501,00		
Equipo de oficina	1.222,96		
Muebles de oficina	2.284,03		
	210,24		
ACTIVO DIFERIDO	280,00		
Gastos de constitución	280,00		
TOTAL ACTIVOS	12.615,41	TOTAL PASIVOS Y CAPITAL	12.615,41

CUADRO No.63

Elaborado por: Las Autoras

5.6.2. Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos Proyectados	29.400,00	33.750,00	38.480,00	39.960,00	41.440,00
Costos Operativos	3.840,00	3.993,60	4.153,34	4.319,48	4.492,26
Utilidad Bruta	25.560,00	29.756,40	34.326,66	35.640,52	36.947,74
Gastos Administrativos	22.341,33	23.234,99	24.164,38	25.130,96	26.136,20
Gastos de Ventas	748,00	777,92	809,04	841,40	875,05
Depreciación	1.093,63	1.093,63	1.093,63	1.124,75	1.124,75
Amortización Diferidos	56,00	56,00	56,00	56,00	56,00
Utilidad Operativa	1.321,04	4.593,87	8.203,61	8.487,41	8.755,74
Gastos Financieros Intereses	1.286,77	1.103,32	888,69	637,57	343,76
Utilidad Neta Proyectada	34,27	3.490,54	7.314,91	7.849,84	8.411,98

CUADRO No.64

Elaborado por: Las Autoras

Como se pudo apreciar en el estado financiero anterior el centro tendrá una utilidad neta en el primer año de funcionamiento de 34,27 dólares.

5.7. Flujo de Caja con Protección

Son los movimientos de efectivo del centro, este estado proforma sirve de base para la evaluación financiera.

FLUJO DE CAJA CON PROTECCIÓN

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Inversión Inicial	-12.615,41					
(=) Utilidad Neta		34,27	3.490,54	7.314,91	7.849,84	8.411,98
Depreciación		1.093,63	1.093,63	1.093,63	1.124,75	1.124,75
Reinversión					3.641,04	
Valor de Rescate						2.731,38
Otros						
(=) Total Ingresos		1.127,90	4.584,17	8.408,54	12.615,63	12.268,11
EGRESOS						
Pago al Principal		1079,10	1262,55	1477,18	1728,30	2022,11
Otros						
(=) Total Egresos		1079,10	1262,55	1477,18	1728,30	2022,11
(=) FLUJO DE CAJA NETO PROYECTADO	-12.615,41	48,79	3.321,62	6.931,36	10.887,33	10.246,00

CUADRO No.65

5.8. Evaluación de la Inversión.

Para la evaluación de la inversión se aplicó evaluadores clásicos financieros que toman en cuenta el valor del dinero en el tiempo, entre ellos se tiene:

5.8.1. Valor Actual Neto.

El valor presente neto es el valor medio en dinero a tiempo real.

VALOR ACTUAL NETO

AÑO	INVERSIÓN INICIAL	ENTRADAS DE EFECTIVO	FACTOR DE DESCUENTO 16,9%	ENTRADAS ACTUALES
0	-12.615,41			-12.615,41
1		48,79	0,8554320	41,74
2		3.321,62	0,7317639	2.430,64
3		6.931,36	0,6259742	4.338,85
4		10.887,33	0,5354784	5.829,93
5		10.246,00	0,4580654	4.693,34
VAN				4.719,09

CUADRO No.66

Fuente: Investigación bibliográfica

Elaborado por: Las Autoras

$$VAN = -II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} \dots + \frac{FNE}{(1+r)^n}$$

$$VAN = 4.719,09$$

Con el análisis del VAN se puede decir que el proyecto es factible, ya que arroja como resultado 4.719,09, valor que cumple las condiciones de factibilidad de este índice.

5.8.2. Tasa Interna de Retorno

TASA INTERNA DE RETORNO

AÑO	ENTRADAS EN EFECTIVO	FACTOR 16,9%	ENTRADAS ACTUALIZADAS	FACTOR 28%	ENTRADAS ACTUALIZADAS
0	-12.615,41		-12.615,41		-12.615,41
1	48,79	0,855	41,74	0,781	38,12
2	3.321,62	0,732	2430,64	0,610	2.027,36
3	6.931,36	0,626	4338,85	0,477	3.305,13
4	10.887,33	0,535	5829,93	0,373	4.055,85
5	10.246,00	0,458	4693,34	0,291	2.981,98
VAN			4.719,09		-206,98

CUADRO No. 67

Fuente: Investigación bibliográfica

Elaborado por: Las Autoras

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VANTi}{VANTi - VANTs}$$

$$TIR = 16,9 + (28 - 16,9) \frac{4.719,09}{4.719,09 - (-206,98)}$$

$$\mathbf{TIR = 27,42\%}$$

La Tasa Interna de Retorno que se obtuvo determina que existe rentabilidad en el proyecto a una tasa del 27,42% positiva en los años de vigencia del proyecto.

5.8.3. Periodo de recuperación de Inversión

➤ Recuperación de la inversión con valores corrientes

PRI CON VALORES CORRIENTES

AÑOS	CAPITAL	FNE	RECUP. CAPITAL	PRI	
1	12.615,41	48,79	48,79	1	Año
2		3.321,62	3.321,62	2	Año
3		6.931,36	6.931,36	3	Año
4		10.887,33	2.313,64	2	Meses

CUADRO No. 68

Fuente: Investigación bibliográfica

Elaborado por: Las Autoras

El cálculo con valores corrientes el PRI arroja como resultado que la inversión se recupera en 3 años 2 meses lo que es muy bueno

➤ Recuperación de la inversión con valores constantes

FLUJOS DEFLACTADOS

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR	FLUJO DEFLACTADO
1	49	0,855	41,7
2	3.322	0,732	2.430,6
3	6.931	0,626	4.338,9
4	10.887	0,535	5.829,9
5	10.246	0,458	4.693,3

CUADRO No.69

Fuente: Investigación bibliográfica

Elaborado por: Las Autoras

PRI CON VALORES CONSTANTES

AÑOS	CAPITAL	FLUJO NETO DEFLACTADO	RECUP. CAPITAL	PRI	
1	12.615,41	41,74	41,74	1	Año
2		2.430,64	2.430,64	2	Años
3		4.338,85	4.338,85	3	Años
4		5.829,93	5.829,93	11	Meses

CUADRO No.70

Fuente: Investigación bibliográfica

Elaborado por: Las Autoras

El cálculo con valores constantes el PRI arroja como resultado que la inversión se recupera en 3 años 11 meses lo que es más real.

5.8.4. Costo beneficio

COSTO BENEFICIO

AÑO	FNE	FACTOR 16,9%	FNEA
1	48,79	0,855	41,74
2	3.321,62	0,732	2.430,64
3	6.931,36	0,626	4.338,85
4	10.887,33	0,535	5.829,93
5	10.246,00	0,458	4.693,34
			17.334,50

CUADRO No.71

Fuente: Investigación bibliográfica

Elaborado por: Las Autoras

$$C/B = \frac{\sum \text{FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS}}{\text{INVERSIÓN INICIAL}}$$

$$C/B = \frac{17.334,50}{17.334,50}$$

$$C/B = 1,37$$

El análisis del costo beneficio indica que por cada dólar invertido se genera 0,37 dólares.

5.8.5. Punto de equilibrio

$$PEP = \frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Contribución}}$$

$$PEP = \frac{\text{Inversión Fija} + \text{Costos Fijos}}{PVu - CVu}$$

Inversión Fija = 7.218,23
 Costos F= 24.376,1

Precio de Venta = 120
 Costo de venta = 15,67

$$PEP = \frac{7.218,23 + 24.376,1}{120 - 15,67}$$

PE= 303

El punto de Equilibrio del proyecto indica que el centro necesita atender a 303 clientes, para empezar a recuperar los activos fijos y costos fijos.

5.8.6. Resumen de evaluación de la inversión

RESUMEN DE LA EVALUACIÓN DE LA INVERSIÓN

EVALUACIÓN FINANCIERA	CRITERIO DE EVALUACIÓN	VALOR	DECISIÓN
TRM =		16,9%	
VAN =	VAN > 0	4.719,09	Aceptable
TIR % =	TIR > TRM	27,42%	Aceptable
PRI con valores corrientes		3,2	Años muy bueno
PRI con valores constantes		3,11	Años bueno
B/C =	R B/C > 1	1,37	Aceptable

CUADRO No.72

Fuente: Investigación bibliográfica

Elaborado por: Las Autoras

Finalmente como conclusión general de este capítulo se puede decir que el proyecto es factible de implantarlo siempre y cuando se mantengan los escenarios analizados, caso contrario se deberá hacer ajustes.

CAPÍTULO VI

6. ORGANIZACIÓN DEL CENTRO PSICO-SOCIAL

6.1. Presentación

El objetivo central de este estudio es definir la organización del centro, la estructura y estilos de dirección, los mecanismos de control, las políticas de administración del personal.

6.2. Nombre del Centro

FUNDACION CENTRO PSICO SOCIAL IBARRA”

6.3. Base legal

Según la organización del Estado, el Ministerio de Inclusión Económica y Social – MIES es el organismo gubernamental que tiene a su cargo la autorización para el funcionamiento de Organizaciones sin fines de lucro, su preocupación está en que se dé una atención de calidad a los niños que asisten a estos centros.

La administración del presente proyecto deberá realizarse por medio de una fundación la misma que para constituirse y ejercer sus actividades tendrá que cumplir con los requisitos dispuestos por el MIES, los cuales se detalla en el capítulo II del Reglamento para las Fundaciones, Registro Oficial Nro. 660 del 11 de septiembre del 2002.

6.4. Requisitos para la Creación de la Fundación Centro de Atención Psicosocial

- Solicitud dirigida al Señor Ministro, suscrita por el Presidente y Secretario respectivos y su abogado patrocinador.
- Construir la organización con un mínimo de 5 personas.
- Acta de la Asamblea Constitutiva.
- Estatuto original y copia, el mismo que deberá contener al final la certificación del Secretario provisional.
- Lista de socios Fundadores debidamente firmada y certificada, por el Secretario, indicando nombres y apellidos completos en orden alfabético, número de cédula de ciudadanía y/o pasaporte, domicilio y nacionalidad.
- Copias de cédulas de identidad de todos los miembros de la organización y certificados de votación
- La organización deberá abrir una cuenta de integración de capital, a nombre de la organización, por un valor de CUATROCIENTOS DOLARES AMERICANOS.

6.4.1. Permisos de funcionamiento.

Mediante las investigaciones realizadas en el Ilustre Municipio de Ibarra, en los departamentos respectivos, se pudo establecer, que no existiría ningún impedimento para su funcionamiento en esta zona, los requisitos son los siguientes: El Registro único de contribuyentes (RUC), Patente Municipal, y el respectivo permiso de funcionamiento de las entidades correspondientes.

✓ **Requisitos para obtener el registro único de contribuyentes**

- a) Cédula del representante legal
- b) Copia del certificado de votación
- c) Recibo del pago de agua, luz o teléfono

✓ **Requisitos para obtener la patente municipal por primera vez**

- a) Copia de la cédula y certificado de votación
- b) Nombre (Apellidos y nombres) del dueño del predio donde funciona la actividad económica
- c) Copia del RUC
- d) Declaración juramentada de inicio de actividades
- e) Escritura de compra-venta
- f) Copia de cédula de identidad del representante legal
- g) Inspección

✓ **Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento en el ministerio de salud pública**

- a) Permiso de la Intendencia.
- b) Ficha de Inspección.
- c) Permiso del Cuerpo de Bomberos.
- d) Copia del RUC.
- e) Certificado de Salud (Original y copia)
- f) Copia de cédula y papeleta de votación.

6.5. ESTRUCTURA ESTRATÉGICA

6.5.1. Misión

Somos un Centro de Atención Psico-Social orientado a la reinserción y reforzamiento de la autoestima de los jóvenes con inestabilidad emocional provocada por el fenómeno de la migración.

6.5.2. Visión

Para el 2015 el Centro de Atención Psico-Social será reconocido localmente y a nivel provincial por la calidad del servicio y por los resultados obtenidos durante su desarrollo y operación

6.5.3. Objetivos Empresariales

- a) Satisfacer a los clientes completamente en la prestación de nuestros servicios.
- b) Modernizar las áreas físicas y mantener en constante mantenimiento para que el cliente se sienta cómodo y satisfecho.
- c) Incrementar el número de clientes en un tiempo determinado pensando siempre en dar a conocer nuestra empresa a nivel nacional.
- d) Buscar el crecimiento constante en el tiempo que llevará al centro darse a conocer.

6.5.4. Políticas del Centro

- a) Tener un trato de calidad con los clientes y que sus reclamos y solicitudes sean atendidos inmediatamente.
- b) Mantener constantemente en capacitación al personal que labora en el centro.
- c) Tener reuniones cada mes en donde se pueda coordinar y evaluar planes y programas fijados por el personal.
- d) Conservar un buen ambiente de trabajo.
- e) Trabajar constantemente en equipo para el alcance de los objetivos.
- f) Evaluar siempre el desarrollo del centro y como se va consiguiendo los objetivos planteados.
- g) Preocuparse por los problemas de los empleados y dar solución.

6.5.5. Principios y Valores

a) Principios

- El centro considera a sus colaboradores como principal recurso, y como tal se le ofrecerá un ambiente organizacional en el cual tendrá remuneraciones justas y acorde con su desempeño, seguridad, comunicación amplia y oportunidad, estabilidad laboral, confianza y solidaridad.
- Respetará las creencias religiosas y políticas, así como la opinión personal de sus colaboradores y de sus clientes externos.

- La gestión organizacional contará con una estructura que promueva el trabajo en equipo, los empleados deben estar dispuestos a colaborar con sus compañeros en el caso de ser necesario aunque sean actividades no asignadas a ellos mismos.
- Proporcionará a sus colaboradores las herramientas y materiales de trabajo adecuados y necesarios para el cumplimiento de sus funciones.
- La empresa buscará un mejoramiento continuo, basándose en la calidad del servicio y de los resultados finales que busque el cliente.

b) Valores

- **Honestidad.-** Con los compañeros de trabajo.
- **Servicio de excelencia.-** Cumpliendo con las demandas de nuestros clientes y satisfaciendo a lo máximo.
- **Calidad.-** Demostrar la calidad en el servicio y la atención.
- **Compromiso con el cliente.-** El cliente es muy importante para el centro
- **Calidad humana.-** Compromiso personal por ser mejores cada día
- **Sinceridad.-** Sinceridad con el cliente tanto externo como interno.
- **Compañerismo.-** Apoyar a los compañeros en los momentos difíciles.

- **Ética.-** Actuamos en base a normas morales que rigen a la conducta humana.
- **Responsabilidad.-** Saber reconocer y aceptar las consecuencias de un hecho realizado libremente.

6.6. ESTRUCTURA ORGANICA

6.6.1. Niveles Jerárquicos

Los niveles administrativos del organigrama del centro propuesto son los siguientes:

a) Nivel Ejecutivo

Este nivel representa a la máxima autoridad de la empresa, está estructurada por la gerencia que deberá establecer la necesidad de mantener o incrementar el personal y las posiciones de acuerdo a la dinámica del crecimiento y desarrollo de la empresa.

b) Nivel Operativo

Corresponde a las secciones en las que se divide el centro constituidos por la asistencia psicológica, refuerzo académico y trabajo social donde se ejecuta el servicio.

c) Niveles de Apoyo

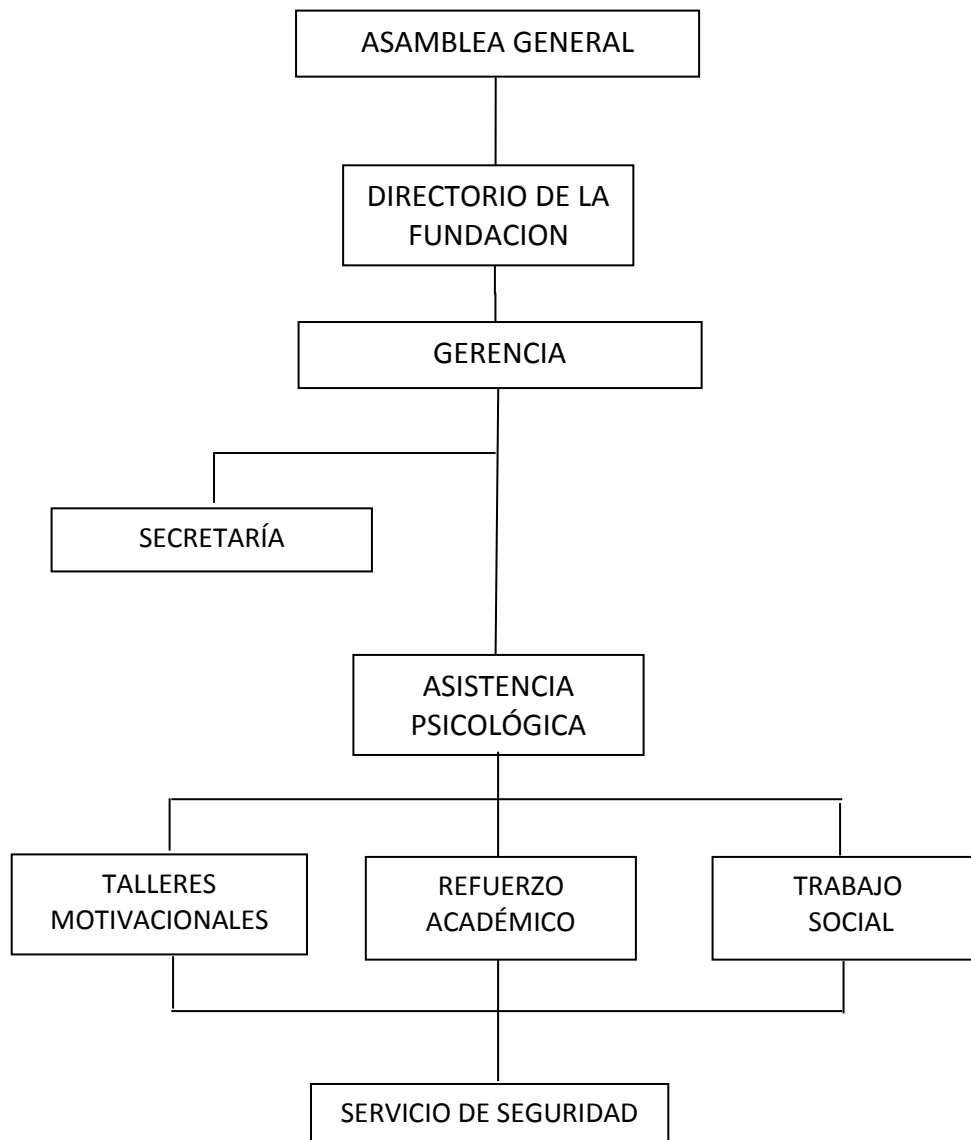
Se encarga de manejar las actividades administrativas, recepción, elaboración y entrega de documentos, registro diario y mensual de cuentas, transacciones financieras, capacitación. Bajo este nivel consta el área de secretaría.

6.6.2. Organigrama Estructural

El organigrama representa en forma gráfica los niveles jerárquicos y las posiciones en la empresa con la cual los socios, directivos, personal de

trabajo y terceros pueden tener una apreciación rápida de qué forma el centro de atención psico-social se encuentra organizado.

**ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DE LA FUNDACION
CENTRO DE ATENCIÓN PSICO-SOCIAL IBARRA.**



6.6.3. Matriz de competencias

PUESTO	COMPETENCIAS	PERFIL/ROL	FUNCIONES	REQUISITOS
<p style="text-align: center;">GERENTE ADMINISTRADOR</p>	<p>ESTRUCTURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ética profesional <ul style="list-style-type: none"> • Honestidad • Responsabilidad <ul style="list-style-type: none"> • Autocontrol • Compromiso con la organización <p>LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para liderar • .Capacidad para tomar decisiones • Trabajar en equipo • Conocimiento de programas contables 	<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo. • Trabajo bajo presión. • Buen manejo de las relaciones humanas. • Disponibilidad de tiempo. • Habilidad para comunicarse. 	<ul style="list-style-type: none"> • Representante legal del centro. • Formular los planes y programas que debe cumplir el centro. • Dirigir y coordinar las actividades del centro y velar por la correcta realización. • Controlar el desempeño del personal. • Realizar la evaluación sobre el desarrollo de las actividades empresariales. 	<p>Instrucción Formal: Estudios en Administración de Empresas, o carreras afines.</p> <p>Edad: De preferencia de 25 a 35 años.</p> <p>Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares.</p>

Elaborado por: Las autoras

PUESTO	COMPETENCIAS	PERFIL/ROL	FUNCIONES	REQUISITOS
SECRETARIA	<p>ESTRUCTURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ética profesional • Confidencialidad • Organización <p>LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo • Destreza en computación y contabilidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Buenas relaciones humanas. • Trabajo a presión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Velar por el orden y la seguridad de los documentos de la empresa. • Preparar y realizar los documentos e informes de contabilidad y tributación. • Recibir las llamadas telefónicas y correos electrónicos e informar al administrador. • Orientar a los clientes que acuden a la administración con buen trato y calidez. 	<p>Instrucción Formal: Estudios en secretariado ejecutivo</p> <p>Edad: Entre 20 a 25 años.</p> <p>Experiencia: Mínimo 1 años en cargos similares.</p>

Elaborado por: **Las autoras**

PUESTO	COMPETENCIAS	PERFIL/ROL	FUNCIONES	REQUISITOS
<p>PSICOLOGO</p>	<p>ESTRUCTURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ética profesional • Organización • Autocontrol • Confianza en sí mismo <p>LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dirección de personas • Trabajo en equipo • Monitoreo y control 	<ul style="list-style-type: none"> • Profesional de Psicología Clínica. • Buenas relaciones humanas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar las actividades del centro. • Verificar que los clientes cuenten en todo momento con los recursos necesarios para el éxito de sus actividades. • Planificar y organizar el desarrollo de los servicios. 	<p>Instrucción Formal: Estudios en Psicología</p> <p>Edad: No mayor a 40 años.</p> <p>Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares.</p>

Elaborado por: Las autoras

PUESTO	COMPETENCIAS	PERFIL/ROL	FUNCIONES	REQUISITOS
Guardia	<p>ESTRUCTURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Autocontrol • Confianza en sí mismo <p>LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dirección de personas • Trabajo en equipo • Monitoreo y control 	<ul style="list-style-type: none"> • Buenas relaciones humanas. • Disponibilidad de tiempo completo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar las actividades de seguridad del centro. • Brindar seguridad a los clientes que acuden al centro. • Planificar y organizar el desarrollo de sus actividades. • Velar por los bienes del centro 	<p>Instrucción Formal: Estudios secundarios</p> <p>Edad: Entre 25a 30 años.</p> <p>Experiencia: Mínimo 1 años en cargos similares.</p>

Elaborado por: **Las autoras**

6.7. Estrategias del servicio

Con la finalidad de socializar la propuesta del proyecto y lograr una imagen y posicionamiento en el mercado, se han diseñado las siguientes estrategias.

6.7.1. Atención personalizada:

- a) Apertura de fichas individuales para poder hacer el seguimiento personalizado.
- b) Asistencia psicológica en forma individual mediante la participación de profesionales con experiencia.
- c) Seguimiento posventa del servicio mediante visitas a los hogares y a las respectivas instituciones educativas de la ciudad.

6.7.2. Servicios de apoyo

- a) Cursos remediales para recuperación académica en materias básicas.
- b) Talleres de entretenimiento
- c) Tareas dirigidas para el uso óptimo del tiempo libre
- d) Prácticas de bailes de salón, teatro y deportes, utilizando instructores especializados.

6.7.3. Socialización

- a) Alianzas estratégicas con los DOBE de los colegios para la promoción de los servicios.

- b) Mantener comunicación constante con el DOBE, representantes de Instituciones Educativas e instituciones del estado, para brindar servicios integrales a jóvenes con problemas como: drogadicción, alcoholismo, desenvolvimiento social, entre otros.

- c) Efectuar alianzas con instituciones gubernamentales para brindar el apoyo a los niños, niñas y jóvenes en el ámbito deportivo, académico y social, como son: SENAMI, MIES, INNFA, FDI.

CAPÍTULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

El análisis de impacto revela las consecuencias que trae por el desarrollo del proyecto mediante la generación de diversos impactos. Para determinar el nivel que genera se aplica una matriz que ayudará a dar valor a cada una de las variables.

MATRIZ DE IMPACTOS

(-3)	(-2)	(-1)	0	1	2	3
IMPACTO	IMPACTO	IMPACTO		IMPACTO	IMPACTO	IMPACTO
ALTO	MEDIO	BAJO	NO HAY IMPACTO	BAJO	MEDIO	ALTO
+	NEGATIVO			+	POSITIVO	+

CUADRO No.73

Fuente: investigación directa
Elaborado por: las autoras

Se utilizará la siguiente fórmula de valoración de impacto:

$$\text{NIVEL DE IMPACTO} = \frac{\text{SUMATORIA TOTAL}}{\text{NUMERO DE INDICADORES}}$$

7.1. IMPACTO SOCIAL

MATRIZ DE IMPACTO SOCIAL

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Ayuda social.							X
Solución a problemas familiares.							X
Mejor rendimiento escolar.						X	
Mejoramiento en su autoestima.						X	
TOTAL	-	-	-	-		4	6

CUADRO No.74

Fuente: investigación directa
Elaborado por: las autoras

NI (SOCIAL) = 10/4

7.1.1. ANÁLISIS

A través del análisis realizado se determina que el impacto que genera es medio positivo, porque está encaminado a mejorar el ambiente familiar donde los niños se encuentran, también uno de los objetivos es dar soluciones a los problemas que se presentan por la ausencia de los padres en los hogares, con el apoyo se mejorará el rendimiento escolar de los niños y se mejorará visiblemente su autoestima.

7.2.IMPACTO ÉTICO

MATRIZ DE IMPACTO ÉTICO

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Atención al cliente							X
Buenos profesionales							X
Calidad en el Servicio							X
TOTAL	-	-	-	-			9

CUADRO No.75

Fuente: investigación directa
Elaborado por: las autoras

$$NI (\text{ÉTICO}) = 9/3 = 3$$

7.2.1. ANÁLISIS

El impacto ético va a generar resultados positivos porque se contará con personal que reúnan una serie de requisitos que garanticen que los pacientes van estar en manos profesionales, que les den una atención de calidad esperando a futuro que los resultados sean buenos y se vea cambios en los niños.

7.3.IMPACTO AMBIENTAL

MATRIZ DE IMPACTO AMBIENTAL

INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3
Contaminación del Medio Ambiente							X
Trato de desechos							X
Reciclaje							X
TOTAL	-	-	-	-	-	-	9

CUADRO No.76

Fuente: investigación directa
Elaborado por: las autoras

$$NI (\text{AMBIENTAL}) = 9/3 = 3$$

7.3.1. ANÁLISIS

El impacto ambiental genera un nivel alto positivo porque desde un inicio se realizará el manejo adecuado con los desechos tóxicos, de igual manera se reciclará todos los desperdicios que se consideren perjudiciales se les clasificará dependiendo su efectos, estas medias se toman en cuenta con el único propósito de no afectar de ninguna manera al medio ambiente.

7.4.IMPACTOS GENERALES

Se analiza de forma general a los impactos que el proyecto presenta tomando en cuenta cada uno de sus efectos.

MATRÍZ DE IMPACTOS GENERALES

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	- 1	0	1	2	3
Impactos							
Social						X	
Ético						X	
Ambiental						X	X
TOTAL						6	3

CUADRO No.77

Fuente: investigación directa
Elaborado por: las autoras

$$\text{Nivel de Impactos} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{NumerodeImpactos}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{3 + 2 + 3}{3}$$

$$\text{Impacto general} = 2.75 = 3 = \text{Alto positivo}$$

7.4.1. ANÁLISIS

El análisis general de los impactos generados por el proyecto tienen un nivel alto positivo lo que se significa que la Creación del Centro Psico-Social beneficia directamente al sector porque brindará varios servicios que ayudarán a mantener un ambiente familiar más

cómodo, también está encaminado a la ayuda social de los niños de personas que han migrado a otros lugares por trabajo.

CONCLUSIONES

- Del diagnóstico realizado se llega a concluir que en la ciudad de Ibarra existe la necesidad de un centro Psico-Social que esté encaminado exclusivamente a la atención de los hijos de migrantes.
- A través del estudio de mercado realizado se puede identificar en qué nivel se encuentra la aceptación de este centro el mismo que está encaminado a resolver los problemas psicológicos de los jóvenes.
- Con el estudio técnico, se considera que el centro de la ciudad es el lugar más idóneo para la creación de este Centro, ya que cuenta con muchos factores que son parte del proyecto a realizarse.
- A través del análisis financiero se determinó que el capital con el que debe contar para dar inicio este proyecto es mínimo el cual será para adquirir recursos como materiales, recursos humanos entre los más importantes para su funcionamiento.
- Los impactos que genera el proyecto son buenos porque están encaminados al mejoramiento psicológico de los jóvenes que sufren la falta de sus padres por causa de la migración a otros países.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda la creación del centro y llevar una administración eficiente utilizando estrategias innovadoras para poder atraer a clientes dentro y fuera de la ciudad.
- La aceptación del proyecto tanto en niños y jóvenes como de tutores es del 70% por lo que se recomienda la creación del Centro Psico-social para mejorar la calidad de vida de los mismos.
- Aprovechar el lugar donde se ubicará el centro porque este lugar es muy conocido por varios aspectos que la califican como una ciudad desarrollada.
- Se recomienda en caso de no contar con el capital suficiente para su desarrollo buscar ayuda de las autoridades porque este proyecto está encaminado a la ayuda social.
- Aplicar las medidas preventivas más acertadas para evitar posibles daños que pueden representar un desprestigio para el centro Psico-Social, porque el propósito es conservar desde un inicio una buena imagen.

BIBLIOGRAFÍA

BACA URBINA, Gabriel. (2006) EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Quinta Edición Mac Graw Hill, México.

COULTER, Mary (2000); ADMINISTRACION, Editorial Prentice Hall, Sexta Edición, México.

CORDOBA Marcial, FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Primera Edición, Ecoe Ediciones, Colombia 2006

CHARLES W. Lamb, (2006) OBRA MARKETING Octava Edición Thomson - México.

FLORES U. Juan, (2007). PROYECTOS DE INVERSIÓN PARA LAS PYME, Primera Edición, Editorial Ecoe Ltda. Colombia.

FONTAINE R. Ernesto, (2008) EVALUACIÓN SOCIAL DE PROYECTOS, Decimotercera Edición, Editorial PEARSON.

GITMAN, Lawrence J. (2000) ADMINISTRACION FINANCIERA BÁSICA; Tercera Edición, Editorial Mexicana.

JÁCOME V. Walter, Año 2005, BASES TEÓRICAS Y PRÁCTICAS PARA EL DISEÑO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS PRODUCTIVOS Y DE INVERSIÓN, Primera edición, Editorial Universitaria, Ibarra-Ecuador.

KERIN, Roger A., HARTLEY, Steven W., RUDELIUS William, Año 2006, MARKETING "CORE", Segunda edición en español, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA DE ESPAÑA S. A. U., Aravaca (Madrid).

KOTLER, Philip. (2008) PRINCIPIOS DE MARKETING. Doceava Edición, Prentice Hall, México.

MONTAÑO, S. Francisco. A., Año 2005, MERCADOTECNIA, INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS PARA EL ÉXITO, Primera edición, Editorial TRILLAS, S.A. de C.V., México, D.F.

NÚÑEZ, Z. Rafael (2007) MANUAL DE EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, Primera Edición, Editorial Trillas. México

ORTIZ, Alberto G., Año 2005, GERENCIA FINANCIERA Y DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO, Segunda edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA, S.A., Bogotá-Colombia

ROMERO Javier, (2006) PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD, Tercera Edición Editorial McGraw-Hill Interamericana México.

STATON, William, (2000) FUNDAMENTOS DE MARKETING, McGraw-Hill, Undécima Edición, México

SCOTT Besley y BRIGHAM, Eugene F., Año 2009, FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Decimocuarta edición, Editorial CENGAGE LEARNING S.A. de V.C., México.

TORRES Hernández Zacarías, TEORIA GENERAL DE LA ADMNISTRACION, Grupo Editorial Patria, Primera Edición, 2007.

VÁSQUEZ Lola y SALTOS Napoleón: ECUADOR SU REALIDAD, fundación José Peralta, Quito Ecuador, 2006

ZAPATA, Sánchez Pedro, Año 2008, CONTABILIDAD GENERAL, Sexta edición, Editorial McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S. A. de C. V., México, D. F.

LINCOGRAFÍA

<http://www.promonegocios.net/empresa/regalos-empresas.html>

www.monografias.com

www.inec.gov.ec

www.lideres.com

ANEXOS

ANEXO A

DIRECCION DE EDUCACION DE IMBABURA
LISTADO DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS DE EDUCACIÓN REGULAR AÑO ESCOLAR 2010 - 2011
CANTON IBARRA

N°.	PARROQUIA	NOMBRE INSTITUCIÓN	HIJOS DE MIGRANTES		
			Mujeres	Hombres	Total
1	CARANQUI	ACADEMIA MILITAR SAN DIEGO	0	19	19
2	CARANQUI	AGUSTIN CUEVA DAVILA	0	0	0
3	CARANQUI	COLEGIO ATAHUALPA	6	10	16
4	CARANQUI	EDUARD SPRANGER	1	4	5
5	CARANQUI	JOSE NICOLAS VACAS	7	4	11
6	CARANQUI	JUAN MIGUEL SUAREZ	2	5	7
7	CARANQUI	MADRE TERESA BACQ			
8	CARANQUI	MARIA OLIMPIA GUDIÑO VASQUEZ	1	5	6
9	CARANQUI	MEDARDO PROAÑO ANDRADE	0	0	0
10	CARANQUI	OSCAR EFREN REYES	0	0	0
11	CARANQUI	SANTA MARIANITA DE JESUS	0	0	0
12	CARANQUI	SUDAMERICANO	4	6	10
13	GUAYAQUIL DE ALPACHACA	24 DE JUNIO	0	0	0
14	GUAYAQUIL DE ALPACHACA	JOSE TOBAR TOBAR	0	0	0
15	GUAYAQUIL DE ALPACHACA	LINCOLN LARREA	0	0	0
16	GUAYAQUIL DE ALPACHACA	NUESTRA SEÑORA DE LA MERCED	4	0	4

17	GUAYAQUIL DE ALPACHACA	COLEGIO YAHUARCOCHA	4	8	12
18	LA DOLOROSA DEL PRIORATO	COLEGIO 28 DE SEPTIEMBRE	2	3	5
19	LA DOLOROSA DEL PRIORATO	ÁLAMOS	0	3	3
20	LA DOLOROSA DEL PRIORATO	LICEO ADUANERO	14	16	30
21	LA DOLOROSA DEL PRIORATO	MARTIN ZUMETA	6	4	10
22	LA DOLOROSA DEL PRIORATO	SEBASTIAN DE BENALCAZAR	0	0	0
23	SAGRARIO	28 DE ABRIL	8	8	16
24	SAGRARIO	17 DE JULIO	1	1	2
25	SAGRARIO	28 DE SEPTIEMBRE	0	25	25
26	SAGRARIO	AMERICA	3	2	5
27	SAGRARIO	ANA LUISA LEORO	18	0	18
28	SAGRARIO	COLEGIO CIUDAD DE IBARRA	1	5	6
29	SAGRARIO	CIUDAD DE IBARRA	15	9	24
30	SAGRARIO	DIOSESANO BILINGÜE	2	16	18
31	SAGRARIO	DR. ALFREDO PEREZ GUERRERO	5	2	7
32	SAGRARIO	ESCUELA FE Y ALEGRIA	9	9	18
33	SAGRARIO	FUNDACION EDUCATIVA IBARRA			
34	SAGRARIO	INSTITUTO TECNOLOGICO 17 DE JULIO	3	49	52
35	SAGRARIO	COLEGIO JUAN PABLO SEGUNDO	6	1	7
36	SAGRARIO	LA MERCED	6	17	23
37	SAGRARIO	LA VICTORIA			
38	SAGRARIO	LIDIA SEVILLA LEON	0	0	0
39	SAGRARIO	LUIS ZULETA VINUEZA	1	1	2
40	SAGRARIO	MARIA ANGELICA IDROBO	9	0	9
41	SAGRARIO	COLEGIO NUESTRA SEÑORA DE FATIMA	11	15	26
42	SAGRARIO	NUESTRA SEÑORA DE FATIMA	1	6	7
43	SAGRARIO	OVIEDO	34	0	34
44	SAGRARIO	PRESIDENTE VELASCO IBARRA	0	6	6
45	SAGRARIO	RAFAEL LARREA	4	11	15

46	SAGRARIO	RAFAEL TROYA	0	3	3
47	SAGRARIO	RICARDO SANCHEZ	1	1	2
48	SAGRARIO	COLEGIO SAN PEDRO PASCUAL	16	13	29
49	SAGRARIO	COLEGIO UNIVERSITARIO UTN	3	6	9
50	SAN FRANCISCO	4 DE JULIO	10	11	21
51	SAN FRANCISCO	AIDA LEON	0	0	0
52	SAN FRANCISCO	ALEJANDRO PASQUEL MONJE	2	2	4
53	SAN FRANCISCO	ALFREDO ALBUJA GALINDO	18	17	35
54	SAN FRANCISCO	COLEGIO ELOY ALFARO	0	3	3
55	SAN FRANCISCO	FABIAN JARAMILLO DAVILA	1	2	3
56	SAN FRANCISCO	COLEGIO IBARRA	72	0	72
57	SAN FRANCISCO	JEAN PIAGET	0	0	0
58	SAN FRANCISCO	LA INMACULADA CONCEPCION			
59	SAN FRANCISCO	LOS ARRAYANES	0	0	0
60	SAN FRANCISCO	LUIS LEORO FRANCO	0	0	0
61	SAN FRANCISCO	MARIA GUILLERMINA GARCIA ORTIZ	3	0	3
62	SAN FRANCISCO	COLEGIO MARIANO SUAREZ VEINTIMILLA	12	28	40
63	SAN FRANCISCO	MERCEDES TROYA DE SUAREZ	5	2	7
64	SAN FRANCISCO	PEDRO MONCAYO	9	0	9
65	SAN FRANCISCO	RAFAEL SUAREZ MENESES	5	7	12
66	SAN FRANCISCO	SAGRADO CORAZON DE JESUS	29	0	29
67	SAN FRANCISCO	COLEGIO SANCHEZ Y CIFUENTES	5	24	29
68	SAN FRANCISCO	COLEGIO SAN FRANCISCO	0	5	5
69	SAN FRANCISCO	SAN JUAN BOSCO	5	10	15
70	SAN FRANCISCO	SAN JUAN DIEGO	5	6	11
71	SAN FRANCISCO	SUBOFICIAL 2°. EDISON MENDOZA ENRIQUEZ	6	11	17
72	SAN FRANCISCO	TEODORO GOMEZ DE LA TORRE	19	40	59
73	SAN FRANCISCO	UNIDAD EDUCATIVA LA SALLE	9	27	36
74	SAN FRANCISCO	UNIDAD EDUCATIVA PENSIONADO MIXTO ATAHUALPA	0	0	0

75	SAN FRANCISCO	COLEGIO VICTOR MANUEL GUZMAN	25	6	31
76	SAN FRANCISCO	COLEGIO VICTOR MANUEL PEÑAHERRERA	9	17	26
77	SAN FRANCISCO	VICTOR MANUEL PEÑAHERRERA	4	8	12
78	SAN FRANCISCO	VICTORIA BILINGUAL CHRISTIAN ACADEMY			
TOTAL			461	519	980

NOTA: Los cuadros que están en color gris corresponden a las Instituciones que se negaron a dar información, puesto que manifestaron que una de sus prioridades es velar por la integridad de los estudiantes.

ANEXO B

UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
ENCUESTA A LOS TUTORES DE HIJOS DE EMIGRANTES

La presente encuesta tiene por objeto determinar la situación actual de los hijos de migrantes que existe en la ciudad de Ibarra. Sírvase responder con sinceridad.

Marque una X en la respuesta que considera apropiada.

Datos Personales

Edad:

Sexo: F

M

Cuestionario

1. ¿Cuál es la relación de parentesco que existe con el menor a su cuidado?

- a) Hijo/a
- b) Nieto/a
- c) Hermano/a
- d) Sobrino/a
- e) Otro.....

2. ¿Qué factor cree usted que motivó a su pariente o conocido a emigrar?

- a) Crisis económica del hogar
- b) Calidad de vida
- c) Desempleo
- d) Problemas intrafamiliares
- e) Otros.....

3. ¿Considera que su nivel socio - económico es?

- a) Alto
- b) Medio/Alto
- c) Bajo

4. **¿Cree usted que el rendimiento académico del nuevo integrante es:**

- a) Mejor
- b) Igual
- c) Peor

5. **¿Cómo demuestran los padres la atención por su hijo o hija?**

- a) Llamadas telefónicas
- b) Envío de Obsequios
- c) Envío de dinero
- d) Visitas al Ecuador
- e) Otros.....

6. **¿Según usted, considera que la presencia de los padres del menor es importante cuando tiene que enfrentar sus problemas?**

- a) Muy importante
- b) Poco importante
- c) Nada importante

7. **¿Cuál de los siguientes problemas ha observado usted en los menores a raíz de la separación de sus padres?**

- a) soledad
- b) rebeldía
- c) aislamiento
- d) agresividad
- e) timidez
- f) salud
- g) tristeza
- h) Vicios
- i) Ninguna

8. **¿Le gustaría enviar a su representado a un centro que le preste atención a los problemas descritos anteriormente?**

- a) Si
- b) No

9. **¿Cuánto usted estaría dispuesto a pagar por los servicios?**

- a) De 10 a 15 dólares
- b) De 16 a 20 dólares
- c) De 21 a 30 dólares
- d) De 31 a 40 dólares
- e) De 41a 50 dólares

10. ¿Dónde le gustaría que esté ubicado el centro?

- a) En el centro de la ciudad
- b) En la zona Perimetral
- c) En la zona rural

11. La jornada laboral debería ser:

- a) En la mañana
- b) En la tarde
- c) Todo el día
- d) Fines de semana únicamente

Gracias por su colaboración ya que para nosotros su información es de mucha importancia.

ANEXO C

UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
ENCUESTA A LOS HIJOS EMIGRANTES

La presente encuesta tiene por objeto recopilar información sobre la migración que existe en la ciudad de Ibarra. Sírvase responder con sinceridad. Marque una X en la respuesta que considera apropiada.

Datos Personales

Edad:

Sexo: F

 M

Cuestionario

1. ¿Qué miembro de su familia se encuentra fuera del país y en donde vive?

a) Mamá

b) Papá

c) Los Dos

d) Destino.....

2. ¿Con quién vive actualmente?

a) Vive con la mamá

b) Vive con el papá

c) Vive con los hermanos Mayores

d) Vive con los abuelos

e) Vive con los tíos

f) Otros.....

3. ¿Hace que tiempo migro su familiar?

a) 1 – 3 años

b) 4 – 6 años

c) 7 – 10 años

d) 10 en adelante

4. ¿Planea viajar a reunirse con sus padres en el país en el que ellos viven?

a) Si

b) No

c) No sabe

5. **¿Cómo calificaría la relación con las personas que convive después que sus padres viajaron?**

- a) Excelente
- b) Bueno
- c) Malo

6. **¿Busca la ayuda de otra persona cuando se enfrenta a problemas?**

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

7. **¿Con qué frecuencia se siente deprimido?**

- a) A veces
- b) Casi siempre
- c) Casi nunca

8. **¿Participa en actividades deportivas o sociales en su escuela o colegio?**

- a) Si
- b) No

9. **¿Se relaciona con facilidad con las personas que son ajenas a su grupo de amigos, familiares o conocidos?**

- a) Frecuentemente
- b) Casi siempre
- c) Casi nunca

10. **¿Con qué frecuencia se comunica con sus padres?**

- a) A la semana
- b) A los quince días
- c) Al mes
- d) Al año
- e) Nunca

11. **¿Estaría usted dispuesto a asistir a un centro de atención social y psicológica donde se brinde servicios de nivelación de conocimientos, atención psicológica y recreación?**

- a) Si
- b) No

12. ¿Por cuál de los siguientes servicios le gustaría asistir?

- a) Nivelación de conocimientos
- b) Atención psicológica
- c) Recreación
- d) Ninguna

13. ¿Qué relación debería mantener el centro con el departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil (DOBE) de las diferentes instituciones educativas de la Ciudad de Ibarra?

- a) Permanente
- b) Ocasional

14. ¿Conoce usted de un centro de similares características que funcione en la Ciudad de Ibarra?

- a) Si
- b) No

Gracias por su colaboración ya que para nosotros su información es de mucha importancia.

ANEXO D

**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS
ENTREVISTA A LOS DEPARTAMENTOS DE ORIENTACION Y
BIENESTAR ESTUDIANTIL
(DOBE)**

La presente entrevista tiene por objeto recopilar información sobre las características psicológicas, emocionales y educativas de los estudiantes hijos de emigrantes en la ciudad de Ibarra.

Datos

Institución Educativa:.....

Encargada del (DOBE):.....

Cuestionario

- 1. ¿Cómo es el desempeño de los estudiantes hijos de emigrantes en el desarrollo de las actividades académicas?**

.....
.....
.....

- 2. ¿La conducta estudiantil de un hijo de migrante se ve afectada por la partida de los padres?**

.....
.....
.....

- 3. ¿Cuáles son las aspiraciones y proyectos de vida de un estudiante hijo de padres migrantes?**

.....
.....
.....

- 4. ¿Cuáles son los principales problemas psicológicos que se presentan en los estudiantes hijos de emigrantes debido a la ausencia de los padres?**

.....
.....
.....

5. ¿Cómo es el comportamiento social de los estudiantes cuando emigran:

- a) El Padre b) La Madre c) Padre y Madre

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

6. ¿Los estudiantes hijos de emigrantes son discriminados por sus compañeros?

- a) Si b) No

¿De qué manera?

.....
.....
.....
.....

7. ¿En qué aspectos negativos son más propensos a caer los hijos de emigrantes?

.....
.....
.....
.....
.....

8. Cite los anti-valores que desarrolla un estudiante hijo de padres migrantes y un estudiante hijo de padres no migrantes.

Hijos de padres migrantes

Hijos de padres no migrantes

.....
.....
.....
.....
.....

9. ¿Qué actividades o programas ha desarrollado el DOBE con respecto a los temas antes mencionados?

.....
.....
.....
.....

10. ¿Conoce usted de un centro de asistencia social y psicológica para hijos de emigrantes en la ciudad de Ibarra?

a) Si b) No

11. ¿Le parece importante la creación de un centro de asistencia social y psicológica para hijos de emigrantes en la ciudad de Ibarra?

a) Si b) No

¿Por qué?

.....
.....
.....
.....

12. ¿Debería este centro mantener una relación con el Departamento de Orientación y Bienestar Estudiantil de las diferentes Instituciones Educativas de la ciudad de Ibarra?

a) Si b) No ¿Por qué?

.....
.....
.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO E**INSTITUCIONES OBJETO DE ESTUDIO**

No.	INSTITUCIÓN	NOMBRE	CARGO
1	Unidad Educativa Academia Militar San Diego	Lic. Silvia Garrido	Departamento DOBE
2	Colegio Atahualpa	Dr. Jorge Núñez	Departamento DOBE
3	Escuela Eduard Spranger	Lcda. Jacqueline Carvajal	Directora
4	Escuela José Nicolás Vacas	Lcda. Ana López	Profesora
5	Escuela Juan Miguel Suarez		
6	Escuela María Olimpia Gudiño Vásquez	Lic. Rubén Quintana	Director
7	Unidad Educativa Sudamericano	Lic. Patricio Acosta	Departamento DOBE
8	Colegio Yahuarcocha	Lic. Ligia Jácome	Departamento DOBE
9	Colegio 28 de Septiembre	Lic.	Profesor
10	Unidad Educativa Liceo Aduanero	Lic. Carla Gudiño	Departamento DOBE
11	Escuela Martin Zumeta		
12	Escuela 28 de Abril	Lic.	Profesora
13	Escuela 28 de Septiembre	Lic.	Profesor
14	Escuela Ana Luisa Leoro	Lic.	
15	Colegio Ciudad De Ibarra	Lic. Marcelo	Profesor
16	Escuela Ciudad De Ibarra		
17	Unidad Educativa Diocesano Bilingüe		
18	Escuela Dr. Alfredo Pérez Guerrero	Sra. Paola Martínez	Directora
19	Escuela Fe Y Alegría		
20	Instituto Tecnológico 17 De Julio	Psicóloga. Silvia López	Departamento DOBE
21	Colegio Juan Pablo Segundo		
22	Unidad Educativa San Pedro Pascual	Lic. Mayra Espinosa	Departamento DOBE
23	Escuela María Angélica Idrobo		
24	Unidad Educativa Nuestra Señora De Fátima	Lic. Silvia Veloz	Departamento DOBE
25	Unidad Educativa Oviedo	Lic. Victoria Espín	Departamento DOBE
26	Escuela Presidente Velasco Ibarra		
27	Escuela Rafael Larrea		
28	Colegio Universitario UTN	Lic. Hernán Sarmiento	Departamento DOBE

29	Unidad Educativa 4 De Julio	Lic. Alejandra Cadena	Departamento DOBE
30	Escuela Alejandro Pasquel Monje		
31	Unidad Educativa Alfredo Albuja Galindo		
32	Colegio Eloy Alfaro	Lic. Washington Estrella	Departamento DOBE
33	Escuela Fabián Jaramillo Dávila		
34	Colegio Nacional Ibarra	Lic. María Elena Patiño	Departamento DOBE
35	Escuela María Guillermina García Ortiz	Lic. Lucía Chalá	Profesora
36	Colegio Mariano Suarez Veintimilla	Lic. Miriam Vásquez	Departamento DOBE
37	Escuela Mercedes Troya De Suarez		Director
38	Escuela Pedro Moncayo		
39	Escuela Rafael Suarez Meneses	Lic. Mayra Yépez	Directora
40	Unidad Educativa Sagrado Corazón De Jesús	Mgs. Jimena Miranda	Departamento DOBE
41	Colegio Sánchez Y Cifuentes – Escuela Juan Bosco	Dr. Marco Jaramillo	Departamento DOBE
42	Colegio San Francisco	Dr. Alexis Galindo	Departamento DOBE
43	Escuela San Juan Diego	Lic. Libardo Rodríguez	Director
44	Escuela Suboficial 2°. Edison Mendoza Enríquez	Lic. Elizabeth Cabrera	Directora
45	Unidad Educativa Teodoro Gómez De La Torre	Lic. Rosa Aguirre	Trabajadora Social
46	Unidad Educativa La Salle	Srta. Ana Karent Cuchala	Departamento DOBE
47	Colegio Víctor Manuel Guzmán	Dr. Jorge Oña	Departamento DOBE
48	Colegio Víctor Manuel Peñaherrera	Lic. Luis Farinango	Departamento DOBE
49	Escuela Víctor Manuel Peñaherrera		

ANEXO F

COSTOS Y GASTOS MENSUALES

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Tutores Juveniles	2	160	3840

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo	400	4800
TOTAL		4800

SERVICIOS BÁSICOS

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua	5	60
Luz	15	180
TOTAL		240

SERVICIO DE COMUNICACIÓN

DESCRIPCIÓN	Valor Mensual	Valor Anual
Servicio de teléfono	30	360
Servicio de internet	24	288
TOTAL		648

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento computación	20,00	240,00
TOTAL		240,00

PUBLICIDAD

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Prensa escrita	80,00	240,00
Radio	90,00	360,00
Hojas volantes	24,00	48,00
Página web	100,00	100,00
TOTAL		748,00

ANEXO G**ROL DE PAGOS**

SUELDO BÁSICO 264
APORTE PATRONAL 12,15%

N° EMPLEADOS	CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	DÉCIMO IV SUELDO	DÉCIMO III SUELDO	APORTE PATRONAL 12,15%	FONDOS RESERVA	TOTAL
1	Gerente	420	5040	264	420	612,36	420	6756,36
1	Secretaria	320	3840	264	320	466,56	320	5210,56
1	Guardia	264	3168	264	264	384,912	264	4344,912

ANEXO H

TENDENCIA DE LA INFLACIÓN

AÑOS	INFLACIÓN
2006	2,87
2007	3,32
2008	8,83
2009	4,31
2010	3,33
2011	4,23

