

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE
SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UNA CONSULTORA DE PROYECTOS DE
INVERSIÓN Y RETORNO PRODUCTIVO EN ECUADOR, DIRIGIDA A
MIGRANTES ECUATORIANOS QUE RESIDEN EN ESPAÑA

AUTOR:

LEMA PAUCAR LUIS SANTIAGO

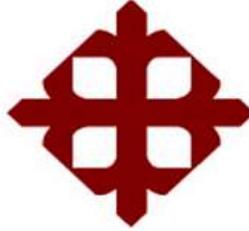
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL GRADO ACADÉMICO DE:
MAGISTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TUTOR:

ECON. NAVARRO ORELLANA ANDRES, MGS

Guayaquil, Ecuador

2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE
SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

CERTIFICACIÓN

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Ingeniero en Mecatrónica Luis Santiago Lema Paucar, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de **Magister en Administración de Empresas**

DIRECTOR DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Econ. Navarro Orellana Andrés, Mgs

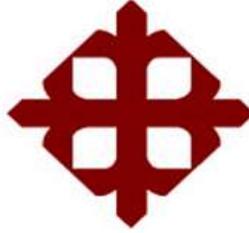
REVISORA

Econ. Shirley Segura Ronquillo, Mgs.

DIRECTORA DEL PROGRAMA

Econ. María del Carmen Lapo Maza, Ph.D.

Guayaquil, a los 16 del mes de octubre del año 2020



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE
SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Yo, **Luis Santiago Lema Paucar**

DECLARO QUE:

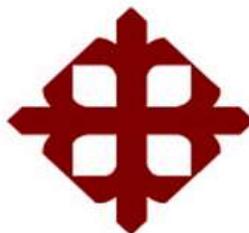
El Proyecto de Investigación: **Estudio de factibilidad de una consultora de proyectos de inversión y retorno productivo en Ecuador, dirigida a migrantes ecuatorianos que residen en España** previa a la obtención del **Grado Académico de Master en Administración de Empresas**, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las páginas correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de investigación del Grado Académico en mención.

Guayaquil, a los 16 del mes de octubre del año 2020

EL AUTOR

Luis Santiago Lema Paucar



**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE
SANTIAGO DE GUAYAQUIL**

**SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS**

AUTORIZACIÓN

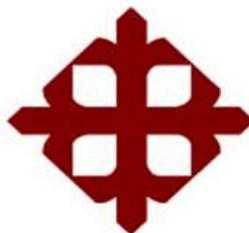
Yo, Luis Santiago Lema Paucar

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la **publicación** en la biblioteca de la institución del **Proyecto de Investigación** para el **Grado Académico de Master en Administración de Empresa** titulada: **Estudio de factibilidad de una consultora de proyectos de inversión y retorno productivo en Ecuador, dirigida a migrantes ecuatorianos que residen en España**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, a los 16 del mes de octubre del año 2020

EL AUTOR

Luis Santiago Lema Paucar



UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

REPORTE URKUND

URKUND	
Documento	Tesis Luis Santiago Lema Paucar.docx (D81578485)
Presentado	2020-10-13 17:50 (-05:00)
Presentado por	luis.lemmaoc17@alumni.eude.es
Recibido	maria.lapo.ucsg@analysis.orkund.com
Mensaje	PROCESO DE TITULACIÓN Mostrar el mensaje completo
	1% de estas 70 páginas, se componen de texto presente en 6 fuentes.

AGRADECIMIENTO

Agradezco principalmente a Dios, quien me ha ayudado a afrontar este gran reto en esta etapa de mi vida, dándome sabiduría, estabilidad emocional, familiar, salud y su bendición todos los días durante todo el proceso de maestría.

Agradezco a mis padres, quienes desde el primer día me apoyaron con sus consejos, ánimo y ayuda, lo cual va impregnado en cada hoja de este proyecto

También agradezco a mis amigos y compañeros que me han motivado a perseverar y a esforzarme por mejorar cada día.

Finalmente agradezco a la UCSG, quien nos ha impartido sus conocimientos y experiencias con un alto nivel de excelencia y calidez, siempre dispuestos a brindarnos ayuda a través de directores, tutores y maestros.

Luis Santiago Lema Paucar

DEDICATORIA

Dedico principalmente este trabajo a mi familia y amigos, considero que a través del mismo está plasmado el apoyo, las ideas, el esfuerzo y el deseo de superación y esperanza por llegar a conseguir los sueños trazados durante cada etapa de nuestra vida.

El éxito muchas veces no lo representa un título o las letras de un trabajo, sino todo lo que se queda en nuestro corazón y pensamiento, lo cual nos permite sentirnos satisfechos con cada logro que tenemos.

Luis Santiago Lema Paucar

ÍNDICE GENERAL

RESUMEN.....	XVI
ABSTRACT	XVII
Introducción	1
Antecedentes	2
Planteamiento del problema	10
Formulación del problema.....	15
Justificación.....	15
Preguntas de investigación	17
Objetivos	17
General.....	17
Específicos	17
Capítulo 1	19
Marco Teórico.....	19
Migración.....	19
Factores para la migración.....	22
Migración de retorno	25
Retorno y reintegración desde una perspectiva migrante	28
Plan de negocio	30
Análisis de mercado.....	31
Plan de marketing	32
Análisis técnico.....	33
Análisis financiero	33

Marco conceptual	34
Marco Legal	36
Capítulo 2	39
Marco Referencial	39
Antecedentes referenciales	39
Migración de Ecuador	42
Políticas de retorno de Ecuador	44
La migración de retorno en el Ecuador	48
Capítulo 3	51
Marco metodológico	51
Tipo de investigación	51
Enfoque de la investigación	51
Mixto	51
Método de investigación	52
Analítico - Sintético	52
Técnicas de investigación	52
Revisión Documental	53
Revisión Bibliográfica	53
Instrumentos de investigación	54
Encuestas	54
Población y muestra	54
Población	54
Muestra	55
Presentación de resultados	56

Conclusiones de los resultados	80
Capítulo 4.....	82
Propuesta - Plan de negocio	82
Análisis del mercado	82
Análisis del macroentorno - Pest	82
Conclusiones del análisis Pest	92
Análisis del microentorno – Análisis Porter	93
Conclusión del análisis Porter	96
Plan de marketing.....	98
Segmento de mercado.....	98
Marketing mix.....	99
Análisis técnico	106
Cultura organizacional.....	106
Estructura organizacional	108
Aspectos físicos del negocio.....	113
Análisis financiero.....	115
Inversión y financiación inicial.....	115
Ingresos y gastos	118
Análisis de estados financieros	123
Evaluación financiera	127
Conclusiones	128
Recomendaciones.....	130
Referencias.....	131

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Motivaciones de retorno desde España - 2014.....	14
Tabla 2 Motivaciones de retorno desde España - 2018.....	14
Tabla 3 Ventajas y desventajas de países origen de la migración.....	20
Tabla 4 Ventajas y desventajas de países destino de la migración	21
Tabla 5 Buyer persona	98
Tabla 6 Precio de servicios	105
Tabla 7 Sueldos	109
Tabla 8 Materiales y equipos	114
Tabla 9 Capacidad instalada.....	115
Tabla 10 Inversión inicial.....	115
Tabla 11 Presupuesto activos fijos.....	116
Tabla 12 Rubros de activos fijos.....	116
Tabla 13 Presupuesto de capital de trabajo	117
Tabla 14 Financiamiento.....	118
Tabla 15 Pago de capital e intereses	118
Tabla 16 Depreciación	119
Tabla 17 Depreciación acumulada	119
Tabla 18 Costos de operaciones.....	119
Tabla 19 Proyección de costos de operaciones	120
Tabla 20 Presupuesto de gastos de ventas.....	120
Tabla 21 Proyección de gastos de ventas.....	121

Tabla 22 Presupuesto de gastos administrativos	121
Tabla 23 Proyección de gastos administrativos	122
Tabla 24 Ingreso por ventas	122
Tabla 25 Proyección de Ingreso por ventas	122
Tabla 26 Inflación proyectada.....	123
Tabla 27 Estado de situación financiera.....	124
Tabla 28 Estado de resultado	125
Tabla 29 Estado de flujo de efectivo.....	126
Tabla 30 Evaluación financiera.....	127

ÍNDICE DE FIGURA

<i>Figura 1</i> , Flujo migratorio en miles de personas.....	4
<i>Figura 2</i> : Flujo migratorio en miles de personas, principios y destinos.....	11
<i>Figura 3</i> . Remesas recibidas en millones de dólares	12
<i>Figura 4</i> , Número de inmigrantes en España.	12
<i>Figura 5</i> , Proceso migratorio.	27
<i>Figura 6</i> , Población Inmigrante en España.....	43
<i>Figura 7</i> : Género.....	57
<i>Figura 8</i> : Edad.	57
<i>Figura 9</i> : Instrucción académica.	58
<i>Figura 10</i> : Tiempo en España.....	59
<i>Figura 11</i> : Motivo de retorno.	59
<i>Figura 12</i> : Deseo de inversión.....	60
<i>Figura 13</i> : Disponibilidad de inversión.	61
<i>Figura 14</i> : Monto de ahorro.....	61
<i>Figura 15</i> : Inversión previa.	62
<i>Figura 16</i> : Inconvenientes de inversión.....	63
<i>Figura 17</i> , Tipo de industria.	63
<i>Figura 18</i> : Contratación de servicios de empresa consultora.	64
<i>Figura 19</i> : Ámbitos de asesoramiento.	65
<i>Figura 20</i> : Dificultad en la definición de la idea,	65
<i>Figura 21</i> : Dificultad en el análisis financiero.	66
<i>Figura 22</i> : Dificultad en el estudio de mercado.....	67

<i>Figura 23:</i> Dificultad de determinación de la parte técnica.....	67
<i>Figura 24:</i> Género – España.	68
<i>Figura 25:</i> Edad – España.....	69
<i>Figura 26:</i> Instrucción académica – España.	69
<i>Figura 27:</i> Tiempo en España – España.	70
<i>Figura 28:</i> Retorno al país.	71
<i>Figura 29:</i> Motivo de retorno – España.....	71
<i>Figura 30:</i> Deseo de inversión – España.	72
<i>Figura 31:</i> Disponibilidad de inversión – España.....	73
<i>Figura 32:</i> Monto de ahorro – España.	73
<i>Figura 33:</i> Inversión previa – España.	74
<i>Figura 34:</i> Inconvenientes de inversión – España.	75
<i>Figura 35:</i> Tipo de industria – España.....	75
<i>Figura 36:</i> Contratación de servicios – España.	76
<i>Figura 37:</i> Ámbitos de asesoramiento – España.....	77
<i>Figura 38:</i> Dificultad en la definición de la idea – España.....	77
<i>Figura 39:</i> Dificultad en el análisis financiero – España.....	78
<i>Figura 40:</i> Dificultad en el estudio de mercado – España.....	79
<i>Figura 41:</i> Dificultad de determinación de la parte técnica – España.	79
<i>Figura 42:</i> Precio a pagar.....	80
<i>Figura 43:</i> PIB de Ecuador. Tomado del BCE (2020b).	86
<i>Figura 44:</i> Índice de Precios al Consumidor de Ecuador. Tomado de INEC (2020).....	87
<i>Figura 45:</i> Tasa de desempleo 2014 -2019. Adaptado de INEC (2020).	88

<i>Figura 46:</i> Tasa de pobreza. Adaptado de INEC (2020)	89
<i>Figura 47:</i> Índice de uso de internet. Adaptado de INEC (2019).....	91
<i>Figura 48:</i> Organigrama de la empresa.	108
<i>Figura 49:</i> Paquete de consultoría básico.....	110
<i>Figura 50:</i> Paquete de consultoría especializado.....	111
<i>Figura 51:</i> Ubicación.	113

RESUMEN

El objetivo del presente trabajo de investigación fue de determinar la viabilidad económica-financiera del lanzamiento de una empresa dedicada a ofertar servicios de asesoría personalizada a migrantes que han retornado al país, y cuentan con un capital para la creación de su propio negocio, pero no lo realizan por el desconocimiento para llevarlo a cabo de la forma correcta, existen factores positivos como la facilidad del ingreso al mercado, poca competencia en el sector y la aceptación del producto hacia el público objetivo. La presente investigación presenta una tipología descriptiva explicativa, manteniendo un enfoque mixto, con la aplicación de un método analítico sintético, empleando revisión documental para la estipulación de contenido para conocer el ámbito de las migraciones a nivel nacional. Por otro lado se implementó el uso de encuestas, direccionase tanto a las personas que ya retornaron de España como las que aún se encuentran en viviendo en territorio español, obteniendo como resultado relevante la aceptación de este tipo de servicio para que le brinde asesoramiento en la creación de su negocio, como propuesta se determina la estipulación del plan de negocio, el cual abarca los análisis respectivos a la constitución de la empresa de asesoría entre las que se encuentra el análisis de mercado, plan de marketing, análisis técnico y análisis financiero, abarcando así determinar la factibilidad del proyecto.

Palabras clave: Análisis de factibilidad, asesoramiento, plan de negocio, migración.

ABSTRACT

The objective of this research work was to determine the economic-financial viability of launching a company dedicated to offering personalized advisory services to migrants who have returned to the country, and have capital for the creation of their own business, but not They do it because of the lack of knowledge to carry it out in the correct way, there are positive factors such as the ease of entering the market, little competition in the sector and the acceptance of the product towards the target audience. The present research presents an explanatory descriptive typology, maintaining a mixed approach, with the application of a synthetic analytical methods, employing document review for the stipulation of content to know the scope of migration at the national level. On the other hand, the use of surveys was implemented, targeting both people who have already returned from Spain and those who are still living in Spanish territory, obtaining as a relevant result the acceptance of this type of service so that they can provide advice on the creation of your business, as a proposal the stipulation of the business plan is determined, which covers the respective analyzes to the constitution of the consulting company, among which is the market analysis, marketing plan, technical analysis and financial analysis, thus encompassing determining the feasibility of the project.

Keywords: Feasibility analysis, advice, business plan, migration.

Introducción

La migración ha sido un evento que se ha presenciado a lo largo de la historia del Ecuador, el mismo ha incidido de forma considerable en varios ámbitos, como lo son el cultural, social y económico, se registra que las personas han salido a otros países, entre ellos España con el objetivo de encontrar oportunidades de desarrollo, donde se le apertura la posibilidad de vivir un futuro mejor, sin embargo, en la actualidad existen compatriotas que retornan al país, por diversos motivos, entre estos se encuentran el cumplimiento de sus metas financieras, o por el termino laboral del mismo, se contempla que muchas de estas personas han ahorrado dinero durante los años de estancia fuera del país, y retornan con el objetivo de desarrollar su propio negocio y ser productivo para la economía del país.

Es importante mencionar, que los migrantes, los cuales optaron por desarrollar su negocio de forma empírica, han experimentado una serie de dificultades en cuanto al desarrollo de un proyecto de retorno productivo, esto debido a que no contaban en su mayoría con una planificación detallada o un estudio de factibilidad de sus proyectos, ni tampoco con el conocimiento necesario del entorno económico, social y cultural del país. Por lo tanto, el presente trabajo investigativo plantea el desarrollo de una empresa que le brinde la asesoría y acompañamiento necesario para que forjen un negocio propio con bases en los respectivos análisis para su constitución.

En el contexto de desarrollo de la investigación se desarrollaron una serie de capítulos en los cuales se abarca lo siguiente:

Capítulo 1.- En relación con esta sección se determina el desarrollo de contenido teórico, orientado a dar comprensión a los diferentes temas presentados en la investigación, como son los factores para la migración, referentes a la teoría de migración, entre otros,

Capítulo 2.- En esta sección se toma en cuenta ciertos estudios referenciales sobre propuestas y planes para la integración productiva del migrante dentro del entorno económico ecuatoriano. También se plantea el desarrollo de un marco conceptual en el cual se recogen términos que puedan ser ajenos a la comprensión.

Capítulo 3.- Esta sección abarca el desarrollo de la metodología de investigación, definición de los tipos de investigación a emplear, enfoque que maneja el proyecto, técnicas e instrumentos empleados para la recolección de la información, así como estipulación y presentación de resultados.

Capítulo 4.- en la sección final de la investigación se desarrolla la propuesta con al que se busca dar una solución a la problemática planteada, esta propuesta abarca al desarrollo de un plan de negocio para la constitución de una empresa se asesoría para migrantes que retornaron al país y buscan la constitución de un negocio propio como inversión, en esta sección se desarrollan los puntos claves pertenecientes a un plan de negocios, como el análisis del mercado, desarrollo del plan de marketing, análisis técnico y financiero.

Antecedentes

La migración en Ecuador ha influenciado notablemente en el aspecto social, cultural y económico. El flujo migratorio en Ecuador, ha tenido un crecimiento significativo en lo que se refiere a salidas del país, desde el año 1992, en el gobierno del Arq. Sixto Durán Ballén y tomó

fuerza en el año 2000 debido a la caída del sistema financiero nacional, el feriado bancario y la apertura del país a la dolarización en el gobierno de Jamil Mahuad (Grijalva, 2015), provocando una grave crisis, en la cual muchos ecuatorianos perdieron su estabilidad laboral, los fondos de ahorro y la capacidad económica y productiva, esto también afectó directamente a la falta de oportunidades y la pérdida de confianza en el mercado ecuatoriano.

Con la necesidad de encontrar oportunidades de desarrollo, y de encontrar un “futuro mejor”, muchos ecuatorianos optaron por empezar un proyecto migratorio, algunos de manera planificada, con objetivos ligeramente establecidos y otros con la única determinación de salir de un lugar en el que consideran “no haber oportunidades”. Se dirigieron a países como Estados Unidos, España e Italia principalmente.

Sin embargo, a finales del año 2007 surgió la crisis financiera internacional, en el caso de los Estados Unidos con la explosión del sistema inmobiliaria y la fractura del sistema financiero el año 2008; y en el caso de España, surgió la crisis económica que impacto en la inflación de las hipotecas en 2008. Esto incidió directamente sobre el descenso en el empleo de los inmigrantes latinoamericanos llegando a valores del 20% en España y del 9%, en Estados Unidos (Aysa-Lastra & Cachón, 2012).

A partir de este fenómeno, se generó un aumento significativo del retorno de migrantes ecuatorianos desde el extranjero, que provocaron un interés académico y gubernamental para analizar e identificar el perfil migratorio y las posibles oportunidades de impulsar una reinserción efectiva en el Ecuador, lo cual se puede ver reflejado en algunos estudios realizados con respecto a la migración de retorno.

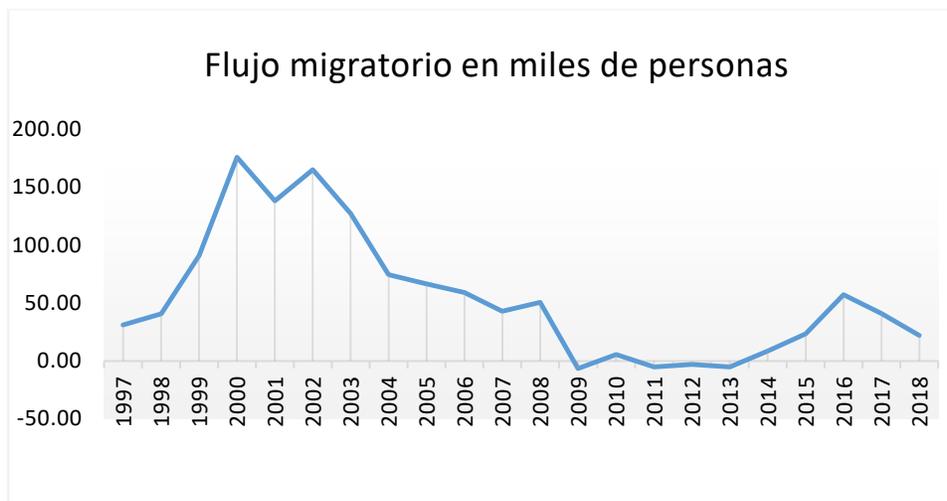


Figura 1, Flujo migratorio en miles de personas. Adoptado de Estadísticas demográficas del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2018).

En la gráfica, de las estadísticas sociodemográficas del INEC (2018), que recoge los datos históricos a partir del año 1997 hasta el 2018, se puede apreciar que en el año 2000 tiene un repunte positivo en el flujo migratorio (las salidas de ecuatorianos al extranjero fueron mayor que la entrada hacia el Ecuador) debido a la crisis económica ecuatoriana, mientras que en el año 2009 el flujo migratorio es negativo, debido a la crisis financiera internacional. Sin embargo, después de esto, volvió a incrementarse la migración de salida por la falta de garantías y de oportunidades de desarrollo y crecimiento, según se menciona a continuación.

El gobierno de Rafael Correa, en el año 2008, estableció políticas sociales enfocadas en brindar posibilidades a los migrantes interesados en retornar al país; en su plan de gobierno 2007-2011, consideraba la importancia de los migrantes en la economía ecuatoriana y motivaba su regreso, para lo cual creó la Secretaría Nacional del Migrante (SENAMI), que puso en marcha el Plan Bienvenidos a Casa. (Demera, 2019).

Dentro de este plan, se priorizaron dos programas: el primero, fue el Fondo “El Cucayo”, que ofrecía incentivos productivos a través de direccionamiento técnico especializado y facilitamiento de capital semilla, para el emprendimiento de negocios. Gracias a un concurso se otorgaban hasta \$ 15.000 para proyectos individuales o familiares y \$ 50.000 para proyectos asociativos. Para acceder a estos fondos el migrante debía haber residido en el exterior mínimo un año sin interrupciones y haber retornado desde enero de 2007 (Zurita, 2019).

Por otro lado, el segundo programa de mayor acogida ofertado por el gobierno denominado “Menaje a Casa”, se caracterizó por facilitar el retorno de los migrantes hacia el Ecuador que deseaban realizar un proyecto de retorno productivo o de reagrupación familiar. Se ofreció medidas para la disminución de las trabas económicas y legales, al momento de traer maquinaria, herramientas, automóviles y artículos de hogar nuevo o usado. (Demera, 2019).

Sin embargo, durante los trabajos que se centraron en analizar la efectividad del plan ofertado por el gobierno ecuatoriano, segmentando su estudio en las ciudades principales como Quito, Guayaquil, Cuenca y Loja, y en algunos estudios que analizaron esta situación en un contexto nacional, coincidieron como resultado de su investigación, en que dichos programas no cumplieron con los objetivos trazados, y generaron muchos conflictos y obstáculos al momento de que el migrante pueda acceder a ellos.

Esto se puede corroborar en los testimonios de las personas que optaron por esta alternativa, y que su nivel de aceptación no fue el deseado, así como las personas que no tuvieron conocimiento del programa y finalmente aquellas personas que conocían del programa ofertado, pero decidieron no acceder, debido a las barreras de entradas que este tenía y a la mala reputación

transmitida por experiencias de terceros (Zurita, 2019). A continuación, se muestran resultados concluyentes de estudios realizados usando métodos de análisis cualitativos y cuantitativos, que valoran la efectividad del mismo.

En un estudio realizado a migrantes retornados desde España, tras una década de estadía y que se acogieron al programa del gobierno, siendo beneficiarios del fondo el Cucayo, entre 2008 y 2012, se concluyó que a pesar de haber recibido el asesoramiento y asistencia técnica propuesta por el programa, no ha incidido para disminuir las dificultades que surgen por diversos factores como la inexperiencia en emprendimiento, el desconocimiento de la realidad ecuatoriana y el mal diseño de las propuestas. Por otra parte, también se han presentado varias quejas referentes al papeleo e impuestos exigidos para los migrantes retornados, que optaron por acogerse al programa mencionado. (Vega, 2014)

Según datos del viceministerio de movilidad humana en el 2014, sobre la funcionalidad referente a este programa gubernamental menciona que, debido al desconocimiento de los requerimientos necesarios para la presentación y calificación de sus proyectos de negocio, se tiene un bajo porcentaje de aprobación, de tan solo un 9%. De ese porcentaje, solo un 75% de los proyectos aprobados permanecen en funcionamiento. (Grijalva, 2015)

En un estudio realizado por un investigador de la FLACSO entre 2008 y 2012 en el cual se entrevistaron dos funcionarios del SENAMI, se obtuvieron experiencias de migrantes retornados a través de grupos focales en Quito, Guayaquil, Cuenca y Loja, y finalmente 15 entrevistas personales. Concluyeron que los proyectos de negocio de los migrantes retornados principalmente se encuentran en sectores comerciales saturados, y en los cuales no presentan

alguna ventaja competitiva notable. Estos proyectos de negocio analizados, están distribuidos porcentualmente en el sector de servicios con un 40%, el sector de la educación, principalmente en preescolar con un 17%, el sector de hoteles y restaurantes, al igual que el sector textil, principalmente en confección de ropa abarca un 13%, el sector de comercio mediante panaderías y micro mercados con un 10% y finalmente en la crianza de animales menores presenta un 7%. (Moncayo, 2011)

Finalmente, con respecto al programa ofrecido por el gobierno se tomó como referencia un estudio realizado por una estudiante de la PUCE, y que tuvo un periodo de prácticas preprofesionales en el SENAMI, en dicho estudio se realizaron entrevistas estructuradas a un grupo de 15 migrantes que ingresaron al Ecuador en el período comprendido desde 2007 a 2015, donde concluye que los programas propuestos por el gobierno, referente a impulsar los proyectos de negocio no cumplieron con las expectativas generadas en los migrantes retornados y preferían no optar por acceder a los mismos. Por otro parte, en el programa de Menaje a Casa, se presentaron varias quejas debido a la falta de información sobre la documentación necesaria e incluso de la existencia de algunos casos de extorsión económica, pues al momento de retirar sus pertenencias debían cancelar sumas altas de dinero. (Zurita, 2019)

Por otro lado, algunos trabajos se centraron en analizar el entorno global de los migrantes retornados, tomando en cuenta a las personas que no accedieron a los programas ofertados por el gobierno, a fin de tener una perspectiva más completa del retorno migratorio en el Ecuador, y en donde se tiene las siguientes conclusiones.

Un estudio publicado en la Revista Internacional de Estudios Migratorios (RIEM) de España, en el cual analizaron los datos de la Encuesta de Condiciones de Vida de Ecuador del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC) en 2014, concluyeron que poco más del 60% de los migrantes retornados que están en edad de trabajar, poseen un trabajo y dentro de ese porcentaje las mujeres presentan una mayor dificultad para conseguir un rol laboral. (Iturralde R., 2017)

También tomando como referencia el estudio ya mencionado, sobre los datos del viceministerio de movilidad humana, indica que las diferencias en cuanto a las normas sociales entre Ecuador y España, dificultan una reinserción adecuada en la sociedad por parte de los migrantes, y esto a su vez incide sobre la probabilidad de un retorno productivo exitoso. (Grijalva, 2015)

Un estudio realizado por estudiantes de la UCSG, realizando encuestas a una muestra representativa es de 72 emigrantes retornados en la Región Costa, obtuvieron como resultado a las respuestas presentadas, que solamente un 23% de los migrantes retornados, han emprendido algún proyecto de negocio. Por otra parte, con respecto a su situación económica actual, solo un 25% de migrantes encuestados consideran que su situación económica ha mejorado, un 49% indica que su situación económica sigue igual, y un 25% restante afirma que su situación económica ha empeorado, dentro de este último porcentaje incluso se encuentra migrantes retornados que están desempleados. (Encalada & Flores, 2014)

En una publicación realizada por la Revista Latinoamérica de antropología de Trabajo, muestra parte de los hallazgos de una tesis doctoral sobre las experiencias de reinserción laboral de un grupo de ecuatorianos que residieron en España e Italia y regresaron a la ciudad de

Guayaquil. Esta investigación empleó una metodología cualitativa, consistente en 30 entrevistas a profundidad realizadas en 2016, y en la elaboración de una tipología de estrategias. Los informantes fueron de ambos sexos, 20 de España y diez de Italia, En este estudio se concluyó que los emprendimientos de pequeños negocios propios es una alternativa por la que optan la mayoría de los informantes, en varios casos sin una planificación previa o sin contar con capitales económicos importantes, sino más bien, esto responde a la dificultad por conseguir empleos asalariados y que la mayoría de los informantes son el sustento de sus hogares. (Iturralde L. C., 2019)

Por otra parte, otros estudios muestran que una satisfactoria reinserción social, cultural y laboral, depende de muchos factores, entre los cuales destaca, su capacidad económica previo al retorno, la existencia de una planificación con objetivos definidos, la experiencia en temas de emprendimiento, el conocimiento adquirido durante su migración y la existencia de redes sociales tanto en el país de destino como de retorno (Scharmm, 2008; Vega, 2014).

A pesar de esto un porcentaje menor de personas logran direccionar esos factores potenciales para vencer los obstáculos que les presenta un entorno, y otros no logran concebirlo. Esto debido a que la expectativa de los migrantes respecto a la situación de su país de origen, difiere notablemente de la situación real. Al pasar del tiempo en el que se establecieron en el extranjero, el país fue evolucionando en sus diferentes rasgos sociales, económicos, culturales, esto hace que el plan de retorno de los migrantes, presente una elevada incertidumbre y por consiguiente tenga una alta tasa riesgo frente a un proyecto de inserción exitoso.

En consecuencia, los programas ofertados por el gobierno ecuatoriano, se revisaron en ciertos aspectos, pero presentan poca evolución, y no lograrían responder satisfactoriamente a la

necesidad de los migrantes ecuatorianos. Programas como el menaje a casa 2020, que fue actualizado y muestran que se han reducido las barreras en procedimientos de legalización y tramites (Humana, 2020), también, la obtención de fondos de financiación en las entidades bancarias públicas, como BanEcuador y la Corporación Financiera Nacional, presentan varios requisitos ente capitales y garantías pero además estudios de factibilidad de los proyectos, los cuales podrían no ser desarrollados correctamente debido a falta de capacitación, asesoría o desconocimiento del mercado productivo ecuatoriano (Demera, 2019).

Como referencia adicional, se presentó la alternativa ofrecida por el gobierno español, que tienen una mayor percepción de confianza y acogida por parte del migrante ecuatoriano, pero tiene por contraparte la perdida de los derechos de los migrantes que han adquirido la nacionalidad española, significando esto para muchos, el perder una garantía que le permitirá tener activas sus redes sociales y empresariales.

Planteamiento del problema

Los flujos migratorios que presenta el Ecuador como se muestra en la Tabla 2, en el periodo de 1997 al 2018, vienen marcados principalmente por la migración hacia Estados Unidos y España, que son los países de destino con mayor acogida y volumen de migrantes ecuatorianos, según los datos presentados por las estadísticas sociodemográficas del INEC (2018). Se puede notar, además, que la tendencia del flujo migratorio total es influenciada, en cuanto a sus rasgos característicos, por el flujo migratorio hacia España.

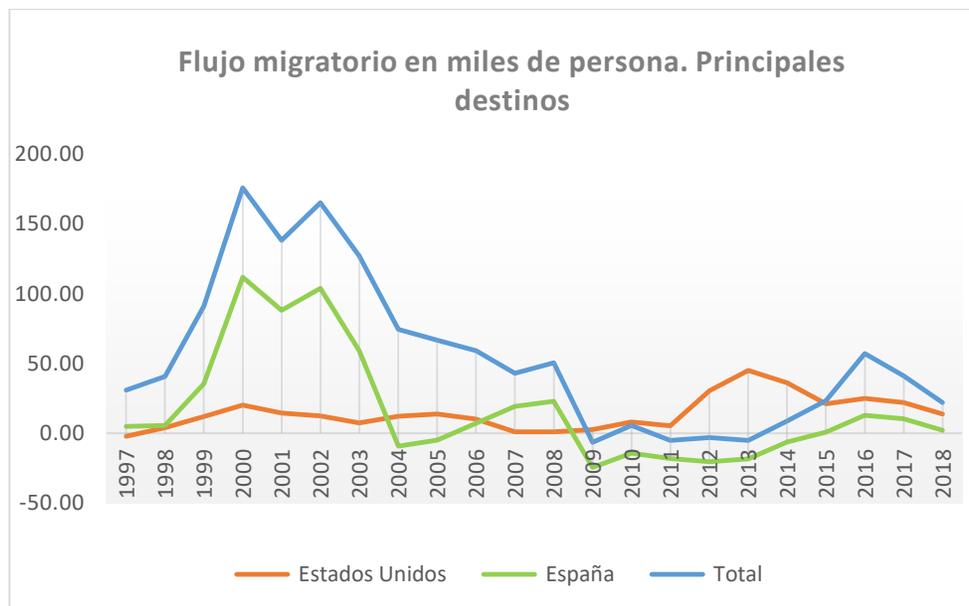


Figura 2: Flujo migratorio en miles de personas, principios y destinos. Adoptado de Estadísticas demográficas, por INEC (2018).

Por otro lado, según datos estadísticos presentados en el boletín anual 2019 por el Banco Central del Ecuador, sobre la evolución del flujo de remesas, muestran a Estados Unidos y España como los países con mayores flujos de dinero enviados por los migrantes a sus familiares en el Ecuador. A pesar de haber presentado una tendencia a la baja debido a la crisis económica mencionada anteriormente, se aprecia un relativo crecimiento en el dinamismo económico registrado por estos países, a partir del 2010 para Estados Unidos y en el 2015 para España. Esto se ve reflejado también en representatividad de las remesas recibidas, siendo el 3.01% del PIB (Producto Interno Bruto) ecuatoriano en el 2019.



Figura 3. Remesas recibidas en millones de dólares. Adoptado del Banco Central del Ecuador (2019)

Para poder delimitar el problema en el cual se centrará este trabajo, se tomará como área de estudio al grupo de migrantes que residen en España, debido a la influencia que posee sobre flujos migratorios, los flujos en remesas enviadas hacia el Ecuador y al ser el tercer grupo de migrantes con mayor representatividad en territorio español, según los datos estadísticos presentados por el Real Instituto Elcano en el boletín 2018/2019. (Enríquez, 2019), los cuales se muestran en la siguiente gráfica.

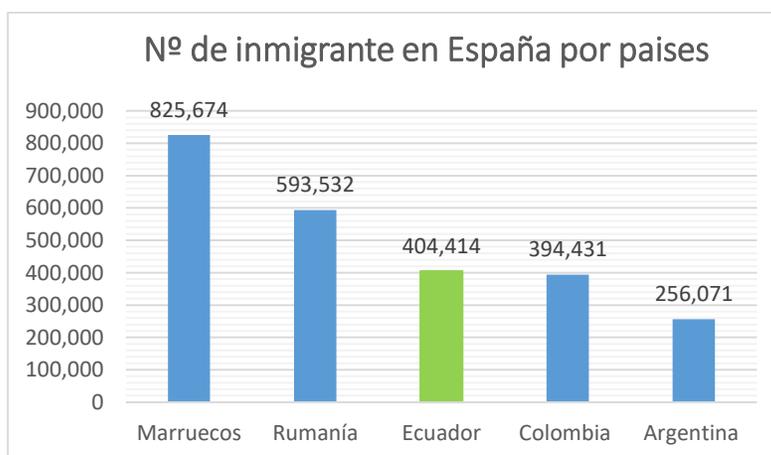


Figura 4. Número de inmigrantes en España. Adoptado de Enríquez (2019)

Es importante mencionar, que los migrantes han experimentado una serie de dificultades en cuanto al desarrollo de un proyecto de retorno productivo, como se mostró en los antecedentes. Estos debido a que las diferentes alternativas que plantearon no contaban en su mayoría con una planificación detallada o un estudio de factibilidad de sus proyectos, ni tampoco con el conocimiento necesario del entorno económico, social y cultural del país, y en algunos casos tampoco contaban con garantías que les permitan acceder a las fuentes de financiación.

A esto se suma la desconfianza generada en los programas ofertados por el gobierno ecuatoriano debido a los innumerables problemas mencionados que han marcado una disminución en el interés por escoger algunos programas gubernamentales que aún permanecen activos, tal como son: el programa Menaje a Casa 2020 y el programa crediticio ofertado por determinados bancos públicos. A pesar de estas dificultades, aún existen móviles que motivan a los migrantes a realizar un emprendimiento en el Ecuador como parte de proyectos de inversión o retorno productivo, como son, los lazos emocionales con su familia en el país de origen, lo cual se evidencia en la fluctuación de los viajes de ida y vuelta, sumado a un marcado sentido de pertenencia y colaboración para el desarrollo de su país de origen (Vega, 2014).

Tomando como referencia un estudio realizado sobre el perfil de migración de los retornados desde España, en el cual analizaron la VI Ronda de la Encuesta de Condiciones de Vida, elaborada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos; en dicho estudio se identificaron las motivaciones o razones de los migrantes retornados, dentro del cual la mayor representatividad son los relacionados con motivos familiares, como lo es la reagrupación familiar (Iturralde, 2017).

Tabla 1
Motivaciones de retorno desde España - 2014

Motivaciones de retorno desde España, 2014	No. Personas	%
Motivos personales / familiares	26,057	35.9
Se vino con la familia	25,751	35.5
Trabajo	5,530	7.6
Para mejorar los ingresos	3,746	5.2
Estudio	2,042	2.8
Matrimonio	2,807	3.9
Compró o le dieron casa / terreno	1,649	2.3
Salud o enfermedad	817	1.1
Seguridad personal o familiar	757	1.0
Otro, cuál	3,467	4.8

Nota. Tomado de Iturralde (2017).

Otra referencia para identificar las motivaciones de retorno, se obtiene analizando la Encuesta de Condiciones de Vida del 2018, en la que se destaca la variable “Residencia”, la cual se refiere a los migrantes ecuatorianos que desean establecerse de forma temporal o definitiva, debido a motivaciones de carácter familiar, o un proyecto de reagrupación familiar.

Tabla 2
Motivaciones de retorno desde España - 2018

Motivaciones de retorno desde España, 2018	No. Personas	%
Turismo	7.022	6,5%
Negocios	16	0,0%
Eventos	11.387	10,5%
Estudios	4	0,0%
Residencia*	80.785	74,4%
Otros	9.430	8,7%
Total	108.644	100,0%

Nota. Adoptado del INEC (2018).

Después de todo lo investigado, no se ha identificado estadísticamente la existencia de una motivación relacionada a la realización un proyecto de inversión o de retorno productivo, y cuáles serían los requerimientos de los migrantes. Además, en todos los estudios mencionados anteriormente que se realizaron sobre los migrantes retornados, se analizaron los resultados que se obtuvieron en base a un enfoque temporal posterior a la ejecución de sus proyectos de retorno productivo. Tampoco existe una oferta adecuada en la actualidad por parte del sector público o privado, que pueda responder a dichos requerimientos de los migrantes ecuatorianos, específicamente de los que residen en España.

Formulación del problema

¿Cuál es el interés del migrante ecuatoriano que reside en España, sobre la propuesta de realizar un proyecto de inversión o retorno productivo en el Ecuador?

Justificación

Esta investigación resulta relevante en un contexto de carácter social y económico; los migrantes han sido considerados como un grupo en vulnerabilidad, debido a los problemas que presentan para una reinserción integral en su país de origen, pero también han sido importantes como una fuente de inyección de liquidez debido a las remesas enviadas, con montos incluso mayores a los de la inversión extranjera.

Actualmente no existe un estudio que permita conocer cuáles son los requerimientos de los migrantes que residen en España y que estén pensando en realizar un proyecto inversión o retorno productivo. Acceder a esta información, sumado a una correcta interpretación de la realidad del entorno económico, social y cultural del Ecuador, permitirá diseñar planes estratégicos que beneficien a todos los migrantes, y que por el momento no contaban de una guía,

o asesoría con respecto al estudio y valoración de la efectividad de sus proyectos. De esta manera, se lograría generar un impacto positivo sobre la perspectiva del migrante sobre mercado ecuatoriano y promoviendo un enfoque para la inversión de capitales para la micro producción.

Es importante también, tomar en cuenta que, a partir del año 2015, se presentó una inflexión en la curva de remesas, mostrando una tendencia de crecimiento. Anteriormente el capital inyectado por el migrante a través de remesas se centraba principalmente en una economía de consumo, denotada con la adquisición de bienes y servicios, pero hoy es necesario debido a la pandemia del COVID 19, una reconfiguración de ese mecanismo de inversión, convirtiéndolo en una economía de desarrollo, que permita promover los proyectos y emprendimientos de los migrantes como elementos de productividad que puedan generar nuevas propuestas para la generación de recursos, productos o servicios, y por efecto directo, la generación de plazas de trabajo.

Por otra parte, es necesario mencionar que este trabajo se alineó al objetivo 5 del Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021-Toda una Vida, que pretende “impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento económico sostenible de manera redistributiva y solidaria, mediante la transformación de la matriz productiva, y dando como resultado la generación de trabajo y empleo, la dinamización del mercado laboral, programas de incentivos para la producción y créditos para la generación de nuevos emprendimientos” (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017, pág. 10).

Finalmente, esta investigación se encuentra desarrollada dentro de lo que involucra la administración de empresas, por lo que se plantea con el fin de alcanzar el beneficio posible que puede obtener dicho proyecto de inversión, pues de acuerdo a lo que se expone a través de este

estudio se puede establecer como línea de investigación, la transformación de la matriz productiva, por lo que esto puede crear una diversificación a nivel productivo, ya que se puede promover la sustitución en cuanto a importaciones y exportaciones, además de contribuir con el desarrollo de nuevas áreas dentro del entorno empresarial.

Preguntas de investigación

- ¿Cuál es el perfil de las personas que han migrado hacia España?
- ¿Existen propuestas que se orienten al impulso de proyectos dirigidos para los migrantes que retornan al país?
- ¿Cuáles son los principales inconvenientes que presentan los migrantes ecuatorianos, para realizar un proyecto de inversión o de retorno productivo?
- ¿Cómo se determina la factibilidad de la creación de una empresa consultora para la realización de proyectos de inversión?

Objetivos

General

Analizar el interés del migrante ecuatoriano que reside en España, sobre la propuesta de realizar un proyecto de inversión o de retorno productivo en el Ecuador.

Específicos

- Analizar el perfil que presentan los ecuatorianos que han migrado hacia España
- Investigar la existencia de propuestas relacionado al impulso de proyectos de retorno o inversión productiva, por parte de los migrantes ecuatorianos en España

- Identificar cuáles son los principales inconvenientes que presentan los migrantes ecuatorianos, para realizar un proyecto de inversión o de retorno productivo
- Desarrollar un plan de negocios para la creación de una empresa consultora para la realización de proyectos de inversión por parte de los migrantes que retornan al país.

Capítulo 1

Marco Teórico

Migración

La definición de la migración es bastante amplia, debido a las diferentes perspectivas y efectos que pueden producir desde el contexto con el que se analice, el alcance del estudio, la línea temporal o los objetivos de la investigación. La creciente cantidad de estudios corresponde al aumento en el flujo migratorio internacional, mostrando así la importancia y la influencia que la migración genera a nivel mundial en el aspecto, económico, cultural y social; provocando con esto una gran diversidad de conceptos asignados a la migración. Dichos conceptos se han recolectado en algunos estudios o publicaciones, los cuales se menciona a continuación:

Es una actividad humana común, en la cual los habitantes de un país o estado salen su lugar de residencia para establecerse en otro lugar, ya sea como un desplazamiento dentro de los límites territoriales propios o fuera de ellos (International Organization for Migration, 2019). La mayoría de registros están relacionadas con el tipo de migración que es entre países, donde las personas han migrado y continúan migrando por una variedad de razones, siendo el motivo más común para la migración el deseo de alcanzar un mejor estilo de vida.

. La migración ha aportado a que un sin número de personas en todo el mundo tengan una mejor oportunidad de forjarse una vida segura y plena en el extranjero, y con esto ha impulsado el concepto de desarrollo sostenible, que es llevado por los migrantes desde los países de destino

desarrollados hacia su país de origen o comunidades. (Organización Internacional para las Migraciones, 2018b).

A veces las personas tienen la opción de elegir si se mueven, pero a veces se ven obligadas a hacerlo. Las razones por las que las personas dejan un lugar se denominan factores de presión, mientras que las razones por las cuales las personas se sienten atraídas por nuevos lugares para vivir se denominan factores de atracción (Gasper & Sinatt, 2016). La migración puede traer ventajas y desventajas, siendo consideradas tanto para el país de origen como también para el país de destino. En relación con el país de origen de los emigrantes, es decir, del país natal de las personas, se presentan las siguientes ventajas y desventajas:

Tabla 3
Ventajas y desventajas de países origen de la migración

Ventajas	Desventajas
Dinero enviado a casa por migrantes	Las personas en edad de trabajar se mudan reduciendo el tamaño de la fuerza laboral potencial del país
Disminuye la presión sobre empleos y recursos.	Los desequilibrios de género son causados, ya que generalmente son los hombres quienes buscan encontrar empleo en otro lugar. Quedan mujeres y niños
Los migrantes pueden regresar con nuevas habilidades	'Fuga de cerebros' si muchos trabajadores calificados se van

Nota. Adaptado de Gasper & Sinatt (2016).

Por otro lado, en relación con el país de destino, es decir, la nación que acoge a estas personas, se plantea las siguientes ventajas y desventajas:

Tabla 4
Ventajas y desventajas de países destino de la migración

Ventajas	Desventajas
	Incremento en el costo de servicios tales como atención médica y educación.
Presentan una cultura más rica y diversa.	De ser el caso, aumenta la tasa de desempleo, pues los extranjeros pueden ocupar las plazas laborales a un menor costo de mano de obra.
De ser el caso, podría ayudar a reducir cualquier escasez de mano de obra.	Puede existir una sobrepoblación Desacuerdos entre diferentes religiones y culturas.

Nota. Adaptado de Gasper & Sinatt (2016)

Esta puede ser ocasionada por factores sociales, económicos, políticos y ecológicos o una mezcla de las mismas. Dentro de estos factores, uno de los más importantes es buscar mejores condiciones de vida (Borisovna, 2002). Muchos factores que influyen en la migración son difíciles de predecir. Si bien los desarrollos sociales, políticos y económicos son excepcionalmente difíciles de predecir con precisión, los juicios se pueden hacer en función de las situaciones actuales. Entre los puntos a considerar para la ejecución de la migración se disponen:

- Los factores sociopolíticos, económicos y ecológicos son las principales fuerzas que impulsan la migración.
- El aumento de la violencia comunitaria en todo el mundo, a menudo como resultado de la intolerancia étnica o religiosa, ha llevado a mayores niveles de migración.

- La disparidad económica entre las economías en desarrollo y desarrolladas fomenta el movimiento de mano de obra calificada de la primera a la segunda. Las visas de migración temporal permiten un aumento en la tasa de migración circular.
- Los cambios en el entorno ecológico tienen el potencial de empeorar la inseguridad alimentaria y del agua en varias partes del mundo. Esto influye a la decisión de las personas por trasladarse a otros países donde se pueden encontrar estos recursos más fácilmente disponibles.

Factores para la migración

Factor sociopolítico

Los factores de empuje social pueden incluir persecución étnica, religiosa, racial y cultural. Situaciones de guerra o la amenaza de conflicto, se convierten en un factor de impulso importante; dentro de esto, los países que han politizado las identidades religiosas y étnicas tienen el potencial de causar niveles significativos de conflicto dentro de los estados. La evidencia empírica sugiere que los estados que experimentan una transición política del gobierno autoritario a la democracia corren un mayor riesgo de inestabilidad y conflicto interno, a menudo, estos estados carecen de la capacidad de responder adecuadamente a la inestabilidad social (Palacios, 2016).

En estados socialmente diversos, el potencial de conflicto puede ser mayor que en sociedades más homogéneas o inclusivas. El nivel futuro de migración desde estos países

depende totalmente de la longevidad y la gravedad de cualquier conflicto que pueda surgir de las quejas sociales.

Las personas que migran debido a condiciones sociales o políticas tienen más probabilidades de hacerlo como migrantes humanitarios, esto tendrá un impacto sobre dónde se asientan, ya que algunos países tienen enfoques más liberales para los migrantes humanitarios que otros (Canales, Fuentes, & De Leon, 2019). Por lo que es probable que estas personas se muden al país seguro más cercano que acepte solicitantes de asilo. Sin embargo, esto no les impide realizar una segunda migración a un país que ofrece una gama más amplia de derechos legales a los solicitantes de asilo y refugiados.

Factor económico

Los factores económicos se relacionan con los estándares laborales de un país, su situación de desempleo y la salud general de su economía. Si las condiciones económicas no son favorables y parecen correr el riesgo de caer aún más, un mayor número de individuos probablemente emigrará a uno con una mejor economía. A menudo, esto provocará que las personas se trasladen de las zonas rurales a las urbanas mientras permanezcan dentro de los límites de sus fronteras estatales, por lo general a medida que los países de bajos y medianos ingresos de hoy continúan desarrollándose y los países de altos ingresos experimentan un crecimiento económico más lento, la migración de los primeros podría disminuir (ONU, 2018).

Los migrantes económicos se sienten atraídos por la migración internacional debido a la perspectiva de salarios más altos, mejores oportunidades de empleo y, a menudo, un deseo de

escapar de la situación social y política interna de su país de origen. Es más probable que estos migrantes provengan de países de ingresos medios donde la población está cada vez mejor educada. Sin embargo, es probable que los salarios sigan siendo relativamente bajos en comparación con los de personas con antecedentes educativos similares en otros países de ingresos más altos, esta disparidad tiene el potencial de llevar a algunas personas altamente calificadas de países en desarrollo a emigrar a países más desarrollados (Fernandez & Del Carpio, 2017).

En general, las fuerzas económicas motivan a las personas a trasladarse a países donde las perspectivas de empleo son mejores antes de regresar a su país de origen. Los estudios han demostrado que la migración puede presentar factores positivos, ya que los migrantes envíen remesas a su país de origen (Garcia, 2016). Los migrantes económicos tienen un mayor grado de elección para determinar su destino que los migrantes humanitarios. Muchos solicitantes de asilo huirán al país seguro más cercano que los acepte, mientras que los migrantes económicos se mudarán a países que requieren sus habilidades o tienen mejores condiciones que su país de origen. Por lo tanto, los factores de atracción dentro del país de destino tienen más probabilidades de influir en el proceso de toma de decisiones de los migrantes económicos.

Factor ambiental (recursos y clima)

De los factores ecológicos que empujan a las personas a migrar, el cambio climático es, posiblemente, el más grave. Durante la próxima década, el cambio climático tiene el potencial de intensificar los impactos de los factores de impulso social, político y económico descritos anteriormente en este documento. Incluso si las personas afectadas por el cambio climático se

mueven solo distancias cortas, esto tiene el potencial de alterar las dinámicas sociales, políticas y económicas (Ortiz & Perez, 2017).

La posibilidad de que surjan problemas sociales aumenta cuando los grupos tribales, étnicos y religiosos que estaban históricamente separados se ven obligados a mezclarse debido a que las tierras tradicionales ya no pueden apoyar el asentamiento humano. Las personas dedicadas a la agricultura, por ejemplo, podrían verse obligadas a buscar formas alternativas de empleo, ya que sus tierras ya no son capaces de producir o mantener cantidades viables de bienes (Perez, 2016). Es probable que los precios de los alimentos y el agua aumenten en partes de la región debido a la mayor escasez de estos recursos. Estas cargas ejercen una presión adicional sobre la capacidad del estado para garantizar el bienestar de todos y, en algunos casos, mantener su estabilidad.

Las personas que se encuentran afectadas debido a desastres naturales más frecuentes o más destructivos pueden optar por ser denominados como refugiados climáticos y buscar asilo o refugio en otros países menos afectados por las condiciones extremas climáticas (Sanchez, 2019). Los refugiados climáticos se definen como personas que tienen que abandonar sus hábitats de inmediato o en el futuro cercano, debido a alteraciones repentinas o graduales en su entorno natural relacionadas con al menos uno de los tres impactos del cambio climático: aumento del nivel del mar, eventos climáticos extremos y sequía y escasez de agua.

Migración de retorno

La migración se le puede analizar a través de su proceso migratorio, desde que el migrante toma la decisión de salir de hacia el lugar de destino, hasta que decide retornar al país de origen, es última parte del proceso es conocido como migración de retorno. La migración de retorno es considerada a menudo por los migrantes como una estrategia calculada, en la que se predisponen a trabajar por un período de tiempo limitado, con el objetivo de acumular recursos económicos y físicos que sustentaran una futura planificación de retorno a su país de origen, una vez que han logrado sus objetivos (Díaz, 2014)

La Organización Internacional para las Migraciones (OIM) define la migración de retorno como el acto o proceso de volver al punto de partida. Varía de espontáneo, voluntario, voluntario asistido y deportación / retorno forzado, este se considera voluntario cuando el migrante regresa espontáneamente o asistido donde se beneficia de apoyo administrativo, logístico, financiero y de reintegración (OIM, 2017). Esto podría estar dentro de los límites territoriales de un país, como en el caso de los desplazados internos y los combatientes desmovilizados; o entre un país anfitrión (tránsito o destino) y un país de origen, como en el caso de los trabajadores migrantes, refugiados, estudiantes, entre otros

El retorno voluntario incluye a los trabajadores que regresan a sus hogares al final de sus arreglos laborales, los estudiantes al finalizar sus estudios, los refugiados y los solicitantes de asilo que realizan repatriaciones voluntarias ya sea espontáneamente o con asistencia humanitaria y los migrantes que regresan a sus áreas de origen después de la residencia en el extranjero (Maldonado & Martinez, 2018).

La migración de retorno también puede ser forzada cuando los migrantes se ven obligados por un acto administrativo o judicial a regresar a su país de origen. Los retornos forzados incluyen la deportación de solicitantes de asilo fallidos y personas que han violado las leyes de migración en el país anfitrión. Cuando esté respaldada por políticas e implementación apropiada y un enfoque basado en los derechos, la migración de retorno puede ser beneficiosa para el migrante. Por otra parte, los migrantes que regresan con éxito a su país de origen se beneficiarán de la reunificación con la familia, la protección del estado y la posibilidad de mejores oportunidades de carrera debido a las habilidades avanzadas adquiridas en su proceso migratorio (Larios, 2017).

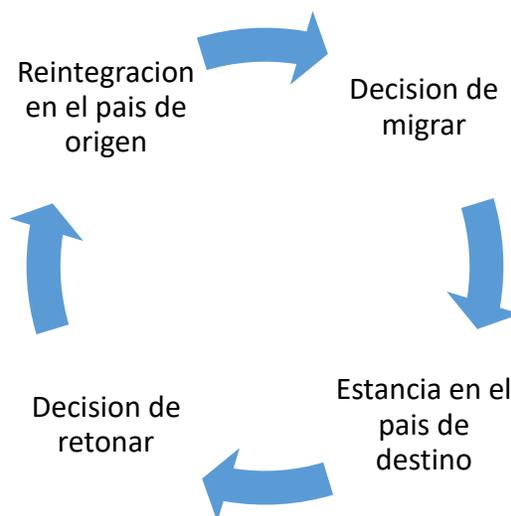


Figura 5, Proceso migratorio. Tomado de Larios (2017).

En consecuencia, la migración de retorno ha provocado un gran interés a nivel académico, institucional y gubernamental, por lo cual se realizaron varios estudios para identificar y analizar este proceso, dando como resultado varias definiciones, tipologías y características que permiten conocer con una mayor claridad la realidad del mismo.

Dentro de este marco de investigación, indican que, para una migración de retorno exitosa, primero se deben examinar los impulsores de la migración. Además, los países anfitriones y los países de origen deberían implementar un marco legal y de políticas que facilite retornos seguros y sostenibles. Esto podría basarse en acuerdos bilaterales o regionales sobre readmisiones, la creación de agencias de recepción e integración para retornos a gran escala, el reconocimiento y la garantía del estatus legal de los migrantes.

Retorno y reintegración desde una perspectiva migrante

Los migrantes regresan por diferentes razones voluntarias o involuntarias, después de diferentes períodos de estadía en sus países de destino, y pueden o no disfrutar de redes y vínculos con actores en sus países de origen (Lozano & Martínez, 2015). Las perspectivas y los requisitos previos para la reintegración también varían considerablemente, destacando los aspectos clave en el proceso de retorno, proporcionando tipologías de migrantes de retorno, entre los que se encuentra los siguientes tipos de migrantes que regresan:

Migrantes de retorno involuntario.

Por lo general, se trata de personas sin residencia legal, cuya integración económica y social fracasó, lo que ocasiona que sean deportados a sus hogares. La mayoría no puede movilizar recursos como el capital, las redes o algún bien de su propiedad en el regreso al país de origen, donde su reintegración estará determinada por las circunstancias individuales, incluida una situación económica cambiante o inestable, el acceso limitado al mercado laboral, y reconocimiento de títulos extranjeros (Parella, Petroff, & Speroni, 2017).

Además, el hecho mismo de que el retorno no se eligió voluntariamente puede conducir a problemas psicosociales, ya que va en contra de las preferencias personales. Muchos migrantes que regresan habrán experimentado marginación en los países de destino debido a su condición irregular, y a menudo enfrentan estigmatización y marginación en sus países de origen después del retorno.

Migrantes de retorno involuntario por término de residencia

Esta forma de retorno puede parecer voluntaria, pero generalmente es la consecuencia inevitable de las experiencias fallidas de migración e integración en los países de acogida, por lo general, el estado de residencia de estos migrantes caducará en el futuro previsible, el retorno también se puede elegir debido a las regulaciones que impiden la reunificación familiar en el país de destino (Herrera G. , 2016).

Estos retornados a menudo pueden aprovechar algún tipo de recurso, como las primas de devolución de los países anfitriones o, en ocasiones, los ahorros personales. De lo contrario, sus perspectivas de reintegración se parecen a las de los retornados involuntarios, y muchas sufren al menos inicialmente problemas personales falta de motivación para reintegrarse.

Migrantes de retorno voluntario

Estos migrantes tienen una intención explícita de regresar, especialmente una vez que han alcanzado sus objetivos de ahorro, o han adquirido habilidades, educación superior o redes comerciales en sus países de acogida que pueden transferir y aplicar a sus países de origen. Su reintegración puede estimular el desarrollo empresarial o crear empleos mediante inversiones. No

obstante, un clima empresarial desfavorable o la burocracia gubernamental pueden plantear desafíos de reintegración (Moreno & Alvarez, 2017).

En consecuencia, los migrantes retornados voluntarios tienen una mayor disponibilidad y facilidad para una reintegración exitosa en el mercado laboral, debido a su motivación, una planificación más detallada, la preparación de recursos y un más sólido conjunto de redes personales y comerciales tanto en el país de destino como el de origen.

Plan de negocio

Un plan de negocios es una hoja de ruta que proporciona direcciones para que una persona con visión de un negocio pueda planificar su futuro y le ayuda a evitar obstáculos en el camino, el tiempo que invierte en hacer su plan de negocios completo y preciso, y mantenerlo actualizado, es una inversión que paga grandes dividendos a largo plazo, al tener éxito en el negocio.

El plan de negocios debe ajustarse a las pautas generalmente aceptadas en cuanto a forma y contenido, cada sección debe incluir elementos específicos y abordar información relevante, para que los socios o personas interesadas que lean su plan probablemente requieran conocer (McKeever, 2016). Generalmente, un plan de negocios tiene los siguientes componentes:

- Análisis de mercado
- Plan de marketing
- Análisis técnico

- **Análisis financiero**

Aunque son especialmente útiles para nuevos negocios, todas las empresas deben tener un plan de negocios, idealmente, el plan se revisa y actualiza periódicamente para ver si las metas se han cumplido o si han cambiado y evolucionado. Los planes de negocios ayudan a las empresas a identificar sus objetivos y mantenerse en el camino correcto. Pueden ayudar a las empresas a comenzar y administrarse por sí mismas, y ayudar a crecer una vez que estén en funcionamiento.

Análisis de mercado

El estudio de mercado se entiende por el proceso de recopilación de información sobre un mercado dentro de una industria determinada, su estudio se enfoca en el análisis de la dinámica que presenta el entorno y lo que motiva a los clientes potenciales, un análisis de mercado puede parecer complejo, pero es necesario para darle dirección al negocio.

Un análisis de mercado ayudará a definir los prospectos de clientes a los que se debe acoger la empresa, así como a establecer estrategias las que le permitirán tener éxito frente a la competencia, tanto a corto como a largo plazo, analizar los mercados influye en la reducción de los riesgos, ya que brinda una mejor comprensión de los clientes y las condiciones del mercado (Salazar, Aceves, & Valdez, 2017).

Existen ciertas dimensiones que nos ayudan a realizar un análisis de mercado, esto ayuda a comprender mejor el mercado en el que operara la empresa. Para Lozano (2016) estas dimensiones incluyen:

- **Tamaño del mercado.** - el tamaño del mercado es un factor clave en un análisis de este tipo.
- **Tendencias del mercado.** - las tendencias del mercado son una parte importante del análisis de mercado, pues se basan conocimiento sobre los gustos y preferencias de los clientes.
- **Canales de distribución.** – se orienta a la determinación de los medios bajo los cuales se tratará de llegar a los posibles clientes potenciales.

Plan de marketing

Un plan de marketing es un documento operativo que describe una estrategia publicitaria que una organización implementará para generar clientes potenciales y llegar a su mercado objetivo. Este es eficaz, ya que ayuda a una empresa a comprender el mercado al que se dirige y la competencia en ese espacio, también le permite comprender el impacto y los resultados de las decisiones que toma para promocionar el producto o servicio, y proporciona orientación para futuras iniciativas (Vidal, 2016).

Aunque los planes de marketing pueden variar según la industria, el tipo de productos o servicios y los objetivos que desea alcanzar, este tipo de planes se orienta a:

- Investigar el mercado para respaldar decisiones de precios y nuevas entradas de mercado
- La creación de mensajes personalizados que se dirigen a ciertas áreas demográficas y geográficas.
- Seleccionar los medios indicados para la promoción de productos y servicios.

- Determinar métricas para la evaluación de los resultados que se pueden obtener.

Análisis técnico

El análisis técnico de un plan de negocio por su parte trata sobre aspectos técnicos los cuales existen en diversos procesos productivos, que van orientados a los procesos de producción de un producto o la ejecución de un servicio, en este apartado se incluyen estudios, como el análisis de la parte administrativa y organizacional, la ingeniería del proyecto, la selección de los equipos dependiendo de la tecnología elegida y por consiguiente, la distribución física de dichos equipos dentro de la planta, así como la propuesta de la distribución en general, donde se establecen cada una de las áreas con las que contara la empresa (Baca, 2015).

Cada uno de estos apartados permiten mejorar y optimizar la idea original, dando como resultado final una propuesta que sea técnicamente viable, que se ajuste a los criterios aplicados al proyecto, que tenga un diseño óptimo de su productivo, que permita un uso eficiente de los recursos disponibles y principalmente que cumpla con el objetivo propuesto de poner a disposición un producto o servicio.

Análisis financiero

El análisis financiero es reconocido como un instrumento que facilita la determinación de la capacidad económica, como parte del proceso de evaluación de la idea de proyecto al momento de inicializar una empresa, esta herramienta contable se considera una sección importante en el contexto de desarrollo del plan de negocio, la cual permitirá constatar si la empresa en constitución posee los recursos y el capital necesarios para poder iniciar. Este tipo de análisis se

encuentra directamente relacionado con la planeación financiera, ya que se estructura la utilización de los recursos monetarios, para la obtención de la rentabilidad esperado (Baca, 2015).

Este análisis comienza con la obtención de información de carácter monetario; básicamente los costos necesarios para realizar la inversión inicial, los cuales son determinados a partir de los estudios realizados en el análisis técnico del proyecto. A continuación, toda la información es analizada, ordenada y presentada a través de cuadros contables que sirven como base para evaluar económicamente el proyecto y para la posterior toma de decisiones.

Marco conceptual

Condición migratoria: Se refiere a las condiciones de residente o visitante permitidas por la Oficina de Inmigración y también depende del lugar de origen. Dependiendo de dónde sea, puede estar en un estado de inmigrantes, inmigrantes domésticos o inmigrantes de países vecinos o no adyacentes (OIM, 2015).

Flujo migratorio: es el número de personas que migran a diferentes lugares en un período determinado, el flujo migratorio actual, ha alcanzado niveles de inventario (Aceves, 2015).

Desplazamiento forzoso: aborda a las personas que se trasladan a la fuerza a otra ubicación. Las razones de esta decisión son violencia, peligro y desastre. La migración forzada es un factor negativo en el desarrollo y los problemas sociales, culturales y económicos están aumentando en un mundo globalizado (Jimenez & Bebianno, 2015).

Emigrante: se considera emigrante a toda persona que sale de su país natal para radicarse en el exterior (Gasper & Sinatti, 2016).

Inmigrante: es inmigrante todo aquel que se desplaza de un lugar a otro dentro del mismo país en busca de mejores condiciones (Lopez, 2015).

Migrante: es toda persona que sale de su país o lugar de residencia para radicarse en otro lugar. Un migrante sufre varios cambios a los cuales debe adaptarse como un modo de subsistencia (Eguiguren, 2017).

Menaje: El movimiento de artículos para el hogar al regreso de los ciudadanos ecuatorianos estará bajo la aprobación del Ministerio de Movilidad Humana si el movimiento de viaje ha registrado una estadía en el extranjero por un período de tiempo y se han cumplido los requisitos pertinentes (Buraschi, 2017).

Remesas: se define remesa a los fondos financieros que anualmente los migrantes envían a sus familiares, estas remesas se generan en todo el mundo, en algunos países el flujo es mayor (Stefoni, 2015).

Personas en movilidad humana: es la persona que se mueve o traslada de un lugar a otro, en busca de mejores condiciones de vida (Arce, 2017).

Movilidad humana: corresponde a los movimientos migratorios de las personas, familias u organismos (Peña & Ausin, 2015).

Marco Legal

A continuación, se adjunta la normativa legal que ampara, la constitución de una empresa de servicios de consultoría.

Según la Codificación de la Ley de Consultoría del Ecuador (2004, 05 de noviembre) en su Capítulo I, presenta los siguientes artículos:

Art. 1.- Para los efectos de la presente Ley, se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de prefactibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación.

Art. 2.- La consultoría podrá ser ejercida por personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras de conformidad con la presente Ley y su reglamento. Cuando esta Ley utilice la palabra "Consultores", se entenderá que comprende indistintamente a las personas indicadas.

Art. 3.- Son servicios de apoyo a la consultoría los auxiliares que no implican dictamen o juicio profesional, tales como los de contabilidad, topografía, cartografía, aerofotogrametría, la realización de ensayos y perforaciones geotécnicas sin interpretación, la computación, el procesamiento de datos y el uso auxiliar de equipos especiales.

Art. 4.- Los actos relacionados con el ejercicio de la consultoría, así como los contratos de servicios de consultoría o de apoyo a la consultoría que realicen las dependencias, entidades u organismos del sector público, se registrarán por esta Ley, su reglamento y en lo que no estuviere previsto, por las demás normas legales aplicables. (pág. 1)

En su Capítulo II, referente a DE LOS CONSULTORES presenta los siguientes artículos:

Art. 5.- Para que una compañía nacional pueda ejercer actividades de consultoría, deberá estar constituida de conformidad con la Ley de Compañías.

Las compañías consultoras nacionales sólo pueden constituirse como compañías en nombre colectivo o de responsabilidad limitada y sus socios deberán reunir los requisitos establecidos en el artículo siguiente.

Las compañías consultoras nacionales deberán establecer en sus estatutos, como su objeto social exclusivo, la prestación de servicios en uno o varios de los campos determinados en el artículo 1 de esta Ley.

Las personas jurídicas extranjeras, para ejercer actividades de consultoría, demostrarán que existen en el país de su constitución como compañías consultoras y se inscribirán en el Registro de Consultores, luego de domiciliarse en el Ecuador de conformidad con la Ley.

Las compañías extranjeras que se hubieren registrado como consultoras no podrán ejercer en el país ninguna otra actividad que no sea la consultoría.

Las universidades y escuelas politécnicas podrán también ejercer la consultoría, de conformidad con las disposiciones legales o estatutarias que normen su vida jurídica.

Art. 6.- Para que los consultores individuales, nacionales o extranjeros, puedan ejercer actividades de consultoría, deberán reunir los siguientes requisitos:

a) Tener título profesional conferido por un Instituto de Educación Superior del Ecuador, o del extranjero, en cuyo caso deberá estar revalidado en el país conforme a la Ley; y,

b) Cumplir con las leyes respectivas que regulan el ejercicio profesional. Los consultores individuales extranjeros que sean contratados por compañías consultoras nacionales o extranjeras, deberán comprobar su calidad de profesionales, así como la experiencia en los campos de su especialización. (Ley de Consultoría del Ecuador, 2004, 05 de noviembre, pág. 1-2)

Capítulo 2

Marco Referencial

Antecedentes referenciales

Para el análisis respectivo del ámbito referencial se plantea el estudio presentado por Solorzano (2017), que lleva por título: “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora de administración estratégica y financiera para la creación de pymes”, el cual coloca a disposición el servicio de consultoría como herramienta, para que todo aquel que desee implementar su propio negocio y presente falencias en esta área, reciba la guía de un personal capacitado que lo guíe por el camino correcto, así también determinaron que la forma adecuada para ofrecer los servicios y de manera que pueda alcanzar la satisfacción del cliente, es mediante la creación de paquetes de asesoría con un enfoque innovador y que presentan estrategias funcionales y aplicables a la creación de PYMES.

La pertinencia obtenida del estudio de la investigación presentada corresponde a ser una guía para la estipulación de servicios, abarcando a la correcta detección del problema y realización de asesoría correspondiente a los inversores, dictaminando las correcciones a tomar y de esta manera pueda realizar la correcta constitución de la empresa.

El anterior análisis se presentó debido a la evaluación de la factibilidad de la creación de empresas consultoras para la inversión en un negocio, sin embargo, no se encuentra un esquema que incluya la interacción de migrantes ecuatorianos que deseen regresar a su país. Por lo tanto, se presentan a continuación estudios sobre políticas o planes para el retorno de migrantes a

Ecuador, que de alguna manera pudiera relacionarse o ser relevante para la consecución del presente estudio.

En este sentido los autores Oralla & Zambrano (2017) en su trabajo titulado: “Incidencia de la implementación del plan retorno voluntario de migrantes al Ecuador 2012 – 2014”, indican que los migrantes presentaron diversas dificultades al momento de acoplarse al plan retorno. De manera que basaron su proyecto en analizar si la inversión del país hacia los migrantes, se encuentra bien estructurada, teniendo como base en el respeto y ejercicio de los derechos humanos, económico, social y cultural.

Entre sus principales conclusiones se pueden destacar que las causas principales que impulsaron a la migración están relacionadas con factores económicos, sociales y políticos. La incidencia de estos factores tomó fuerza en la crisis que atravesó en el año 1999, y que impulsó la salida de muchos ecuatorianos hacia los países en desarrollo en busca de mejores oportunidades. En consecuencia, se diseñaron políticas y programas que colocaban al migrante como un actor importante dentro del crecimiento económico, social y productivo

Por otro lado, la autora Guevara (2017), llevó a cabo un estudio que tituló: “Análisis de la aplicación de políticas para retorno de Migrantes en el Ecuador, periodo 2012-2015”, en el cual se lleva a cabo una revisión análisis de las políticas relacionadas al retorno de los migrantes aplicadas por iniciativa gubernamental y otras por la recomendación de la Organización Internacional para Migraciones (OIM). El estudio está relacionado con las experiencias del migrante ecuatoriano cuando retornó al país, por ello tiene el objetivo de ofrecer la debida

orientación en la reinserción laboral y la planificación de emprendimientos que les pueda ayudar a mejorar sus condiciones económicas, sociales y culturales.

En su estudio busca analizar el resultado de la aplicación de políticas que incentivan y facilitan el retorno de migrantes al Ecuador, con el objetivo de poder identificar las posibilidades de mejora que pueden ser implementadas para mejorar los resultados. Esto lo pretende lograr a través de la diferenciación de los programas de incentivos para retorno voluntario de migrantes que han sido implementados por el gobierno ecuatoriano en cuanto a su objetivo y alcance, la examinación de los resultados obtenidos por los programas, así como las estrategias de seguimiento implementadas y por último realizar una propuesta de mejoras de los programas y los mecanismos de seguimiento que son dirigidos a los migrantes retornados.

En última instancia se hace referencia a continuación un estudio de factibilidad llevado a cabo por el autor Borja (2011), llamado: “Estudio de factibilidad para la creación de una agencia de inversión de remesas situada en el distrito metropolitano de Quito. Caso piloto: agencia sur de la ciudad”, en él se llevó a cabo un análisis de la importancia que tiene la migración en el Ecuador y de los problemas que se pueden desencadenar debido al frecuente uso de las remesas en gastos suntuarios. Los autores plantean la posibilidad de que el Municipio de Quito establezca una Agencia de Inversión de Remesas, en el sur de la ciudad debido a su alta incidencia de emigración, que pueda ofrecer servicios a los migrantes retornados y familiares de migrantes con la finalidad de identificar posibilidades de inversiones que permitan un uso alternativo de remesas, ofreciendo así, la posibilidad del mejoramiento de las condiciones de vida de los involucrados y de la vinculación de estos recursos a la economía de Quito.

Entre las conclusiones del estudio anteriormente citado se pueden destacar que la mayor parte de las remesas se destina para gastos básicos (alimentación, vestimenta, educación, arriendo, servicios básicos), llegando hasta el 53% del presupuesto. Otro factor importante es el pago de deudas, que puede llegar hasta el 20% del presupuesto. Por último, un 12% de las remesas se destina para inversiones, valor que se espera que con el proyecto se incremente a mayores porcentajes. Sobre el tipo de negocios que las personas a quienes le realizaron la encuesta desearían emprender, la mayoría indicó su inclinación por actividades de servicios, mientras que una minoría por actividades de producción. Para cambiar la tendencia de estos valores, se planteó como estrategia principal, la promoción y capacitación de la Agencia, para generar nuevas actividades que crean valor agregado.

Estos estudios mencionados son de gran importancia para el estudio que se lleva a cabo puesto que permite el conocimiento de factores que deben tenerse en consideración al momento de la creación de una consultora de proyectos de inversión y retorno productivo en Ecuador, a modo de que las experiencias de estos autores puedan servir de ayuda para la construcción óptima del presente estudio.

Migración de Ecuador

Históricamente, la migración de Ecuador se caracterizó por tener a los Estados Unidos como su principal destino, pero desde 1990 este proceso de migración se ha extendido a Europa, principalmente a España y, en menor medida, a Italia. Según las estadísticas, en 2000, el 53% de esta población fue a España y el 30% a los Estados Unidos (Ramírez J. , 2005).

De acuerdo a Puig (2007) las profesiones más comunes de los migrantes ecuatoriano incluyen servicios de limpieza, descarga, construcción de bares y restaurantes y servicios turísticos. Todos estos pasan un tiempo excesivos y a menudo tienen salarios bajos. El mercado laboral en la comunidad ecuatoriana muestra características de género. En otras palabras, los servicios domésticos eran administrados por mujeres, y la construcción, la estiba y la agricultura eran principalmente ocupaciones masculinas.

El gráfico a continuación muestra la población inmigrante ecuatoriana en España de 1998 a 2014. Los datos fueron publicados por el Instituto Nacional de Estadística de España (INE) en enero de 2015. Se puede apreciar que el crecimiento notable de la población migrante ocurre entre 2000 y 2005 cuando la población del país aumenta de 22,734 a 505,060. Siendo el 2001 donde presenta la tasa más alta de crecimiento relativo, 526.7% con respecto al año 2000 (Instituto Nacional de Estadística de España, INE., 2014)

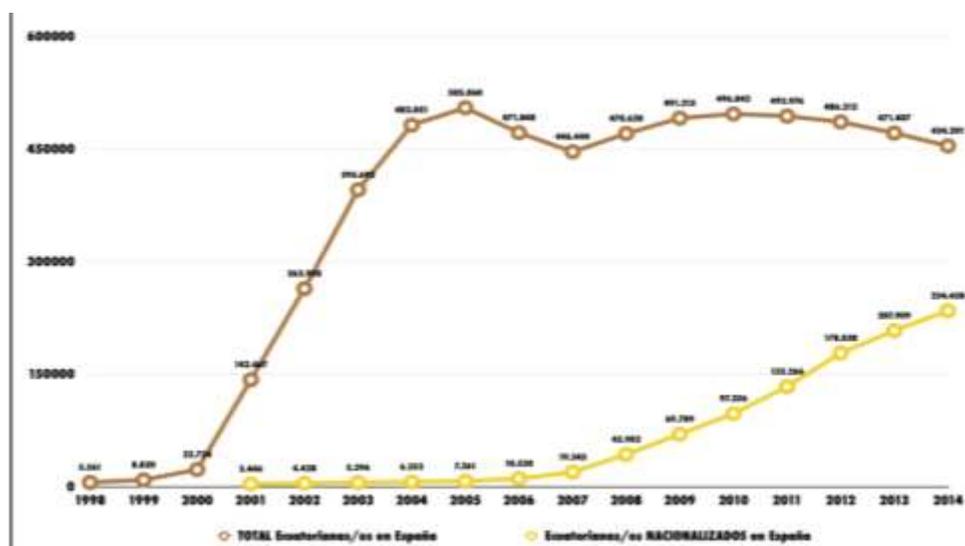


Figura 6, Población Inmigrante en España. Tomado de Instituto Nacional de Estadística de España (INE, 2014).

Según el INE, a partir del 1 de enero de 2014, la población de Ecuador en España era de 454,201 5, de las cuales 234,458 tenía nacionalidad española. Entonces, el 51.6% de los residentes de Ecuador son ciudadanos con doble nacionalidad.

La crisis financiera española ahora estaba afectando directamente a los inmigrantes residentes y no residentes en el país. Esto incluye a la mayoría de los ecuatorianos y ecuatorianos que han perdido sus empleos en áreas como la construcción y la agricultura, que han sido sectores clave de su trabajo durante muchos años. La tasa de desempleo aumentó del 7,5% al 31,2%. Este hecho también ha reducido significativamente el poder adquisitivo, el gasto y el ahorro de espacio.

El impacto de una crisis se puede vislumbrar en los mismos elementos básicos que la vivienda. Por lo tanto, a medida que aumentaba el peso de las viviendas de alquiler, también aumentaba el número de personas que vivían en viviendas propias. El fenómeno de evacuación no es ajeno al grupo, ya que aproximadamente el 13,5% sufre esta situación en cierta medida, o ha sido objeto de una resolución judicial para obligarlos a abandonar su hogar. Para Levante, estos porcentajes son aún más altos, (Iglesias, Moreno, Fernández, Oleaga, & Vega de la Cuadra, 2015).

Políticas de retorno de Ecuador

Ecuador es uno de los pocos países con una alta incidencia de inmigrantes y esto ha influenciado a que una de sus prioridades sea la creación y desarrollo de políticas que faciliten y promueva un retorno seguro para los ciudadanos ecuatorianos que se encuentran extranjero. Con

el surgimiento de una crisis en el país de inmigrantes, estas políticas tienen más sentido, y consistían en la implementación de dispositivos de incentivos para el reembolso por parte de algunos países donde residen los migrantes ecuatorianos. En el caso de España, especialmente a través del programa PREVIE (Programa de Retorno Voluntario de Inmigrantes desde España, puesto en marcha por el gobierno español).

En Ecuador, desde fines de la década de 1990, especialmente entre 2000 y 2007, han surgido políticas y directrices que generalmente muestran preocupaciones públicas y sociales sobre los problemas de migración. El tema de los inmigrantes y la asistencia a los inmigrantes se abordó en el año 2000 en el discurso y las acciones políticas relacionadas considerando la notoria presencia internacional de los trabajadores ecuatorianos, especialmente en España, y el impacto de las remesas recibidas en el país. Ya en las elecciones presidenciales de 2007, en las propuestas de todos los candidatos a candidatos presidenciales, los inmigrantes y los inmigrantes serán referencias obligatorias en sus planes y ofertas de campaña. Después de ganar las elecciones, el Gobierno del Estado de Rafael Correa lideró el cambio constitucional en 2008 e implementó una política integral de inmigración incluida en el Plan Nacional de Desarrollo para Inmigrantes, un programa que incluyó proyectos, protección de la inmigración y tratamiento integral de los migrantes, independientemente de su lugar de origen o estado administrativo. (Espinosa, 2008). Dentro de esta política, se contempla como objetivos: el solventar los vacíos con respecto a política migratoria, reducir los efectos negativos de la migración, proveer de ayuda integral a los migrantes y aprovechar las oportunidades generadas por el proceso migratorio.

La constitución de 2008 reconoce los derechos básicos de las personas en el extranjero e incluye el término "movilidad" para tratar de superar la grave carga de la migración en el país anfitrión. Una indicación de preocupación con este nuevo enfoque fue que había un artículo sobre movilidad en la Constitución ecuatoriana anterior, pero la Constitución actual presenta un tema de manera integrada y transversal que incorpora estos elementos básicos. Hay alrededor de 57 artículos que conciben temas como el concepto de "refugio" y "tránsito". La Constitución de 2008 se basa en esta nueva orientación política (que no puede separarse de los nuevos proyectos nacionales relacionados con una mayor independencia del extranjero, incluida la dependencia causada por la propia inmigración), en virtud del artículo 40. Y Ecuador promueve la reunificación familiar y estimula el retorno voluntario. Como parte de eso, el Artículo 338 establece incentivos para que el estado promueva y proteja el ahorro interno como fuente de inversión productiva interna, y aliente el ahorro de los migrantes y el retorno de los activos, ahorrando las unidades económicas y de ahorro de las personas. Esto está dirigido a la inversión productiva de calidad.

Del mismo modo, el Plan Nacional 2007-2010 para el Desarrollo Humano para las Migraciones establece en su objetivo: "Fomentar y establecer las condiciones que permiten la perpetuidad de los ecuatorianos en su país y garantizar la dignidad y el retorno voluntario sostenible de los inmigrantes" (SENAMI, 2007). Este objetivo se especifica en la siguiente política. Desarrollar planes para el retorno voluntario, digno y sostenible de los migrantes y su reintegración, corregir las desigualdades geográficas mediante la mejora de las condiciones de vida, la construcción de infraestructura y las oportunidades de empleo para reducir la tendencia de la migración nacional e internacional, apoyar a entidades en diferentes países eliminando todas

las causas económicas, sociales y políticas de desplazamiento forzado, ayudar a los hogares de bajos ingresos a crear oportunidades de empleo mediante la creación de un sistema financiero que ayude a los hogares de bajos ingresos a invertir y crear recursos en el país y ayudarlos a apreciar ser ecuatorianos.

En este sentido, el principal medio de la política migratoria ecuatoriana relacionada con la diáspora en el extranjero fue el Plan Bienvenid@s a casa planeado en 2007, justo antes de que ocurriera la crisis financiera internacional, e incluye tres programas: un programa de enlace, un programa de regreso a casa, un incentivo para los inmigrantes para la inversión social y productiva y un programa de orientación. Según datos de SENAMI, entre fines de 2008 y agosto de 2011, 14,623 ecuatorianos regresaron a Ecuador con el apoyo directo del Plan de Bienvenid@s a Casa. Durante el mismo período, 6,157 personas regresaron al país con artículos para el hogar y herramientas de trabajo exentas de impuestos, 1,630 préstamos fueron otorgados a través de un operador financiero calificado y 4,772 inmigrantes recibieron capacitación y asesoramiento. Finalmente, en el tercer programa, se formó el Fondo de Competencia Cucayo, con el objetivo de facilitar la inversión de los migrantes repatriados, beneficiando a un total de 357 empresas en todo el país. El fondo proporciona asistencia financiera no canjeable y asistencia técnica para el lanzamiento de microempresas que facilitan la reintegración económica de los migrantes reembolsados. La Fundación Cucayo es válida entre 2008 y 2012, y los proyectos presentados son elegibles para recibir hasta \$ 15,000, incluido el tipo de proyecto, la innovación, la viabilidad de su implementación, la demanda potencial, la disponibilidad seleccionada de acuerdo a los fondos disponibles, financiación, revisión de perfiles preseleccionados y sus calificaciones. Después de seleccionar el proyecto, se estableció un acuerdo de dos años entre los

beneficiarios y la institución, que se firmó y la institución prometió otorgar capital semilla y llevar a cabo consultas y apoyo, monitoreo del proceso de incubación y monitoreo y soporte del proceso posterior a la incubación.

En detalle, el desarrollo del fondo implicó tres etapas: La primera etapa es una oferta pública realizada a través de la Plataforma Virtual SENAMI, que es una solicitud abierta de 30 días para completar un formulario de solicitud que solicita información y datos generales. Los proponentes, la información de inmigración y las preguntas relacionadas con ideas o iniciativas comerciales; el formulario también incluía criterios para evaluar la experiencia de las partes interesadas en las actividades propuestas, así como su competencia y visión comercial. La siguiente fase fue la pre-incubación y hubo varias fases: Recepción de ideas de negocios, seleccione ideas de negocios (preselección), asignación de mentores externos, creación de perfiles de proyectos, selección de proyectos por comité técnico (rentabilidad y factibilidad basada en estándares técnicos), verificación de documentos, comité ejecutivo de aprobación al perfil, firma de contrato y transferencia de capital semilla. Finalmente, la fase de incubación, la cual consiste en el acompañamiento en un lapso de 6 a 8 meses por parte de los mentores externos, que brindaron su asesoría en gestión de productividad, gestión de recursos humanos, sistemas de calidad, planificación, marketing y análisis financiero. (Correa, Lacomba, & Ochoa, 2016)

La migración de retorno en el Ecuador

En el Ecuador se han realizado varios estudios referentes a la migración de retorno, principalmente en los años 2008-2015, donde se aprecia un crecimiento en el retorno de los

migrantes hacia el Ecuador. En este proceso de retorno los migrantes afrontaron diversas situaciones y utilizaron diferentes estrategias y planes con el fin de materializar un proyecto de retorno exitoso.

En varios estudios se pudieron analizar cuales tipologías, estrategias y el perfil migratorio de manera que se pueda tener una perspectiva sobre las dificultades de reinserción laboral y las capacidades intelectuales, económicas y sociales, que tienen los migrantes para enfrentar todos los obstáculos y lograr el “éxito” en sus proyectos de inversión o retorno productivo.

Dentro de las distintas investigaciones que se pudieron evaluar, se pudo identificar que parte de los factores que inciden en el retorno de ecuatoriano se fundamenta características socioeconómicas y motivos de la migración, pues parte de migrantes retornantes encuestados manifestaron que su regreso se debe a la familia, otra razón que motivo el retorno fue la situación inestable de la economía en el país al cual emigraron, estas dos son las más resaltantes, sin embargo otras razones son enfermedad, problemas legal y decisión propia.

Pese a las distintas razones que señala la población de migrantes retornados, este efecto genera sin duda alguna un cambio en el ámbito económico, social y por ende cultural, pues inicialmente gran parte de esta la población hizo uso de sus ahorros para poder adquirir bienes materiales, que les brindara una mejora en su calidad de vida dentro del Ecuador, por otra parte esto también influyo en la capacidad de optar a la educación privada, parte importante que vale recalcar es el emprendimiento generado de estos migrantes retornados, pues de acuerdo a lo que indica Alarcón & Ordoñez (2015) el 44% de ellos posee un trabajo por su cuenta o es empleador, para el 2015

los emprendedores alcanzaban una remuneración de 360 dólares mensual, sin embargo muchos de ellos para poder alcanzar la estabilidad no percibía tal ingreso.

Por otra parte, respecto al estudio realizado por Vega (2016) se pudo conocer que parte de la población que retorno al Ecuador efectivamente pudo emprender, sin embargo algunos de estos ya contaban con su propio negocio de manera que su retorno trajo mayor inversión y estabilidad, esto se evidencio mucho más a aquellas personas que poseen un entorno familiar más extenso y con mayor optimización a nivel progresivo.

Capítulo 3

Marco metodológico

El presente trabajo de titulación propone un estudio de factibilidad de la creación de una consultora de proyectos de inversión y retorno productivo, dirigida a migrantes ecuatorianos que residen en España. Mediante la aplicación de una investigación descriptiva se busca caracterizar la realidad de los migrantes ecuatorianos con perspectivas de retorno productivo, y para lo cual se hará uso de un enfoque mixto que permitirá recolectar, contrastar y analizar la información para finalmente validarla dentro de la propuesta de negocio y así demostrar su factibilidad.

Tipo de investigación

La investigación descriptiva se enfoca en identificar y caracterizar un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su perfil, comportamiento o estructura. Los resultados que se pueden obtener con esta investigación nos permiten tener un alcance de nivel intermedio en lo que se refiere a la profundidad de los conocimientos. (Arias, 2006)

En este trabajo se pretende realizar una descripción del mercado de una consultora de proyectos de inversión y retorno productivo, con un público objetivo que abarca tanto a los migrantes retornados como a los migrantes que residen en España actualmente, con el fin de analizar la viabilidad económica financiera y social de la puesta en marcha del proyecto analizando.

Enfoque de la investigación

Mixto

El enfoque mixto se centra en la obtención de datos cuantitativos y cualitativos para su posterior análisis y discusión conjunta, de manera que se pueda lograr una interpretación correcta del fenómeno en estudio. (Hernández, Fernández, & Batista, 2014). Se trabaja bajo un enfoque mixto porque la investigación amerita la comprensión de datos recabados acerca del estado de los ecuatorianos en el exterior y de sus estados económicos a miras de la prestación del servicio propuesto.

Método de investigación

Analítico - Sintético

El método analítico-sintético utiliza el análisis y la síntesis como unidad para que entre ambos y mediante razonamientos y argumentaciones, se pueda llegar a la verdad. El análisis se produce mediante la síntesis de las propiedades y características de cada parte del tema estudiado, mientras que la síntesis es realizada sobre las bases de los resultados de análisis. (Rodríguez & Pérez, 2017)

Este método es empleado para facilitar el análisis y la clasificación de la información recabada de las fuentes que proporcionaron los datos acerca de la situación de los emigrantes que retornan al Ecuador y de la creación de la propuesta seleccionada

Técnicas de investigación

Las técnicas de investigación son la forma o el procedimiento que permite obtener datos e información.

Revisión Documental

La investigación documental se define como la investigación realizada mediante el uso de documentos oficiales o documentos personales como fuente de información, su ejecución de determina principalmente para evaluar varios documentos en interés de la investigación (Gomez & Carranza, 2017).

La revisión documental facilita la recolección de datos cualitativos y cuantitativos, que permiten entender la situación de los migrantes ecuatorianos en España, así como de los factores o elementos que inciden en ella, mediante la revisión de antecedes y otras fuentes de información que contengan información sobre ella.

Revisión Bibliográfica

Una revisión de la literatura es un resumen exhaustivo de investigaciones previas sobre un tema, analizando artículos académicos, libros y otras fuentes relevantes para un área particular de investigación. Una revisión bibliográfica debe tener en cuenta todo el conocimiento científico previo de un tema determinado para poder definir los objetivos de un proyecto de investigación o intervención clínica (Gomez & Navas, 2015).

Con la revisión bibliográfica se obtiene información sobre el tema, además permite hacer un encuentro entre otras bibliografías que se han usado en cada uno de los pasos donde se trataron los temas.

Instrumentos de investigación

Encuestas

La encuesta se define como una técnica que tiene por objetivo el obtener información sobre una muestra o un grupo; esto mediante la aplicación de un cuestionario diseñado en base a un tema en particular o una información que posean en común. (Arias, 2006).

Población y muestra

Población

Se determina como población de una investigación, la totalidad de un grupo de elementos que comparten determinada característica con respecto al tema definido de la investigación, siendo estos los elementos a ser evaluados para la obtención de información (Sampieri, 2014). Por tanto, para el desarrollo del presente trabajo investigativo se determina como referente para determinar la población de estudio las estadísticas presentadas en el anuario de entradas y salidas internacionales correspondiente al INEC.

Este informe presenta la totalidad de entradas y salidas de ecuatorianos categorizado de acuerdo con el país de procedencia y al país de origen, donde se indica que los ecuatorianos que retornaron al país provenientes de España corresponden a un total de 134.594 personas (INEC, 2018).

Adicionalmente, se busca conocer la perspectiva de los migrantes que aún se encuentran viviendo en España, por lo tanto, se plantea el análisis de una segunda población, constituida por

un grupo de compatriotas ecuatorianos residentes en España, con un total de 14 personas participantes.

Muestra

Se considera a la muestra como un segmento representativo de la población entera, el mismo que debe ser determinado mediante métodos de muestreo para que este logre ser considerado como fiel representante de la población, lo que le brinda la posibilidad de ser tomada a consideración para la obtención de resultados (Sampieri, 2014).

Por lo tanto, el tipo de muestreo a aplicar en la presente investigación es el muestreo probabilístico, debido a que la población determinada para el análisis respectivo del presente trabajo es considerablemente grande, la misma deber ser procesada mediante la aplicación de la siguiente muestra:

$$n = \frac{Z^2 * N * p * q}{e^2 * (N - 1) + (Z^2 * p * q)}$$

El nivel de confianza representa la probabilidad de que los resultados de la investigación sean ciertos.

Donde:

N =	Población =	134.594
P =	Probabilidad de éxito =	0,5
Q =	Probabilidad de fracaso =	0,5
P*Q=	Varianza de la Población=	0,25
E =	Margen de error =	5,00%

$$\begin{aligned} \text{NC } (1-\alpha) = \text{ Confiabilidad} &= 95\% \\ \text{Z} = \text{ Nivel de Confianza} &= 1,96 \end{aligned}$$

$$\frac{1,96^2 * 134.594 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (134.594 - 1) + (1,96^2 * 0,5 * 0,5)}$$

$$\frac{3,84 * 134.594 * 0,5 * 0,5}{336,48 + 0,96}$$

$$= \frac{129264,07}{337,44} = 383$$

Posterior a la aplicación de la fórmula de muestreo, se logró determinar que la muestra se encuentra conformada por 383 elementos, que hacen referencia a los ecuatorianos que han ingresado al país proveniente de España. Con respecto, a la determinación de la muestra para la segunda población, se considera la utilización de la totalidad de los 14 elementos.

Presentación de resultados

Cabe recalcar que, bajo el contexto de la determinación de resultados, esta fue realizada con la respectiva participación de 383 elementos, correspondientes personas migrantes ecuatorianos que ya han retornado al país.

1. Género

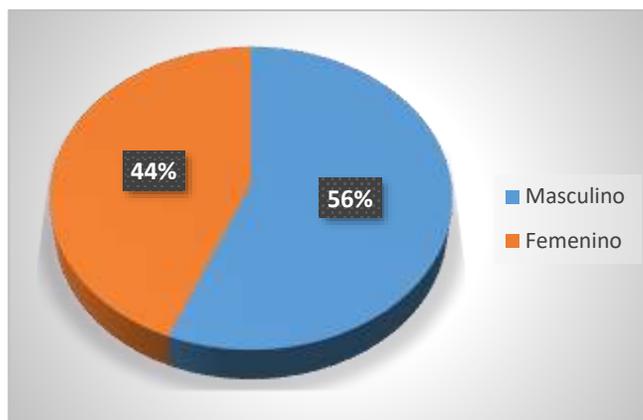


Figura 7: Género.

Análisis:

Según la figura evidenciada, muestra los resultados obtenidos en la aplicación de las encuestas, determinando que el 56% de las personas encuestadas pertenecen al género masculino, mientras que el 44% restante de los ecuatorianos provenientes de España pertenecen al género femenino.

2. Edad

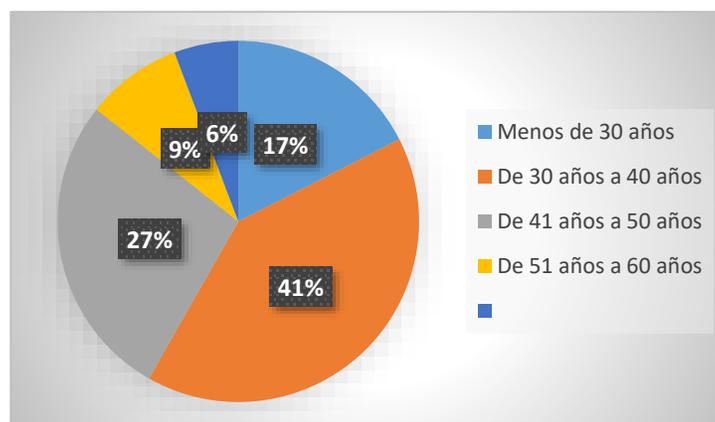


Figura 8: Edad.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas realizadas permite constatar que el 41% de los elementos procesados determinaron que se encuentran en el rango etario de 30 a 40 años, el 27% dispuso que se encuentra entre las edades de 41 y 50 años, el 17% dispuso que se encuentra por debajo de los 30 años, el 9% dispuso que se encuentra entre el rango de 51 y 60 años, mientras que el 6% restante dispuso que se encuentra sobre los 60 años.

3. ¿Con que nivel de instrucción académica cuenta?

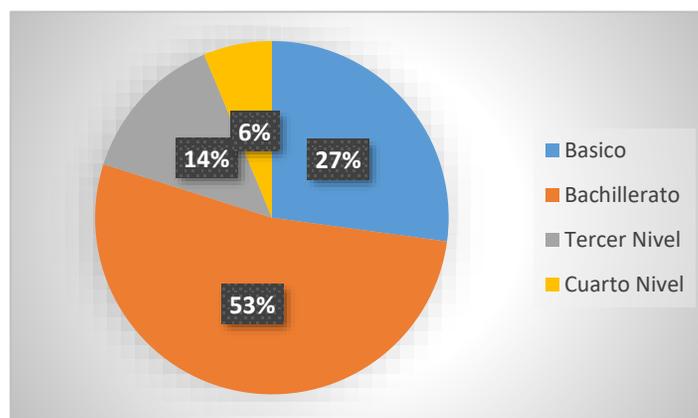


Figura 9: Instrucción académica.

Análisis:

Según se encuentra determinado en los resultados procesados, permite constatar que el 53% de las personas encuestadas determinaron que su nivel de instrucción académica corresponde al bachillerato, el 27% dispuso que su nivel de instrucción corresponde al nivel básico, el 24% sostuvo que dispone de una educación de tercer nivel académico, mientras que el 6% restante sostuvo que dispone de un cuarto nivel de instrucción académica.

4. ¿Cuánto tiempo se estuvo en España?

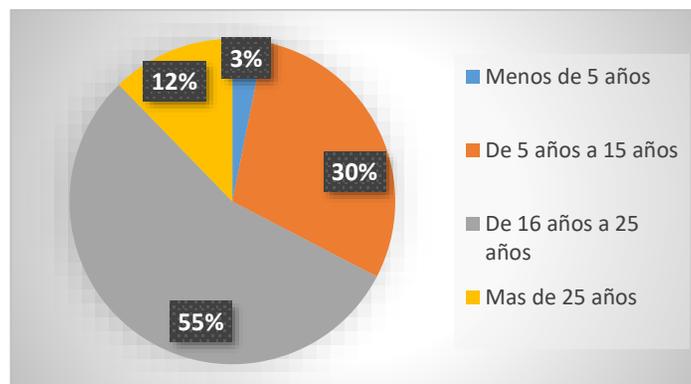


Figura 10: Tiempo en España.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos a partir de la información recopilada, se pudo constatar que el 55% de las personas participantes se mantuvieron en España por un periodo anual entre 16 y 25 años, el 30% dispuso que se mantuvo en España entre un lapso de 5 y 15 años, el 12% dispuso que se erradico en este país por más de 25 años, mientras que el 3% dispuso que estuvo menos de 5 años.

5. ¿Cuál fue el motivo de retorno al país?

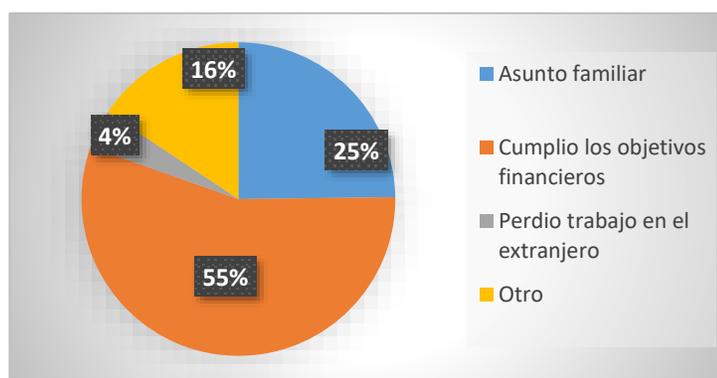


Figura 11: Motivo de retorno.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas, permite constatar que el 56% de las personas participantes expresaron que retornaron al país porque cumplieron su meta financiera, el 25% dispuso que su retorno al país fue por asunto familia, el 16% sostuvo que regreso por otros motivos, mientras que el 4% restante sostuvo que retorno por la pérdida de su trabajo en el exterior.

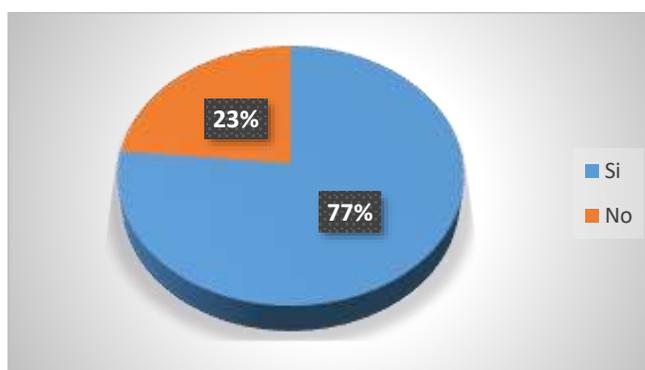
6. ¿Quisiera realizar una inversión en un negocio propio?

Figura 12: Deseo de inversión.

Análisis:

Según se muestra en la gráfica presentada como resultado, permite constatar que el 77% de las personas encuestadas determinaron que, si tienen pensado realizar una inversión en un negocio propio, mientras que el 23% restante sostuvo que no se encuentra interesado en este tipo de inversión.

7. ¿Dispone de un capital ahorrado para invertir?

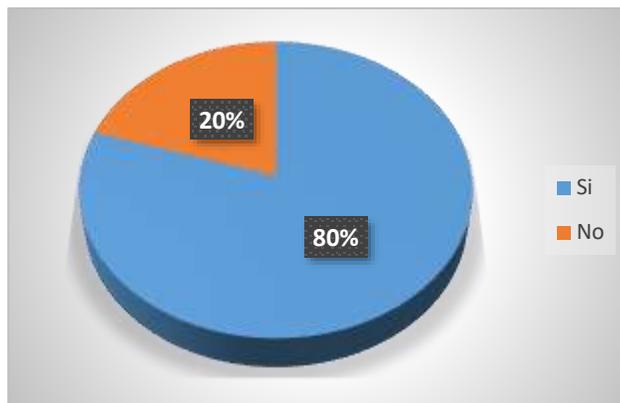


Figura 13: Disponibilidad de inversión.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas realizadas, permite constatar que el 80% de las personas participantes indican que, si cuentan con un capital ahorrado para poder invertir, mientras que el 20% dispuso que no cuenta con este tipo de ahorros.

8. ¿Cuál es el monto aproximado de ahorro del que dispone para realizar una inversión?

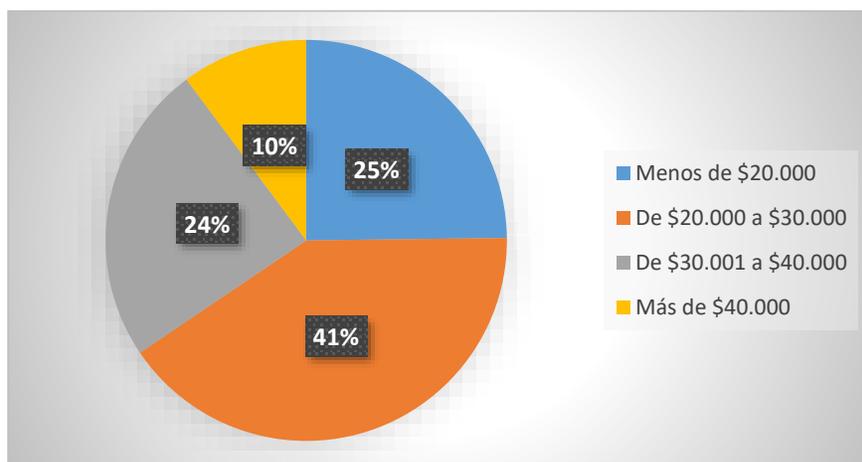


Figura 14: Monto de ahorro.

Análisis:

Respecto al monto aproximado de ahorro de los encuestados se dio a conocer que, el 41% posee ahorros entre \$20.000 y \$30.000, un 25 % posee ahorros de menos de \$20.000, por otra parte, un 24 % posee ahorros de entre \$30.001 a \$40.000, mientras que solo un 10 % posee ahorros mayores a los \$40.000.

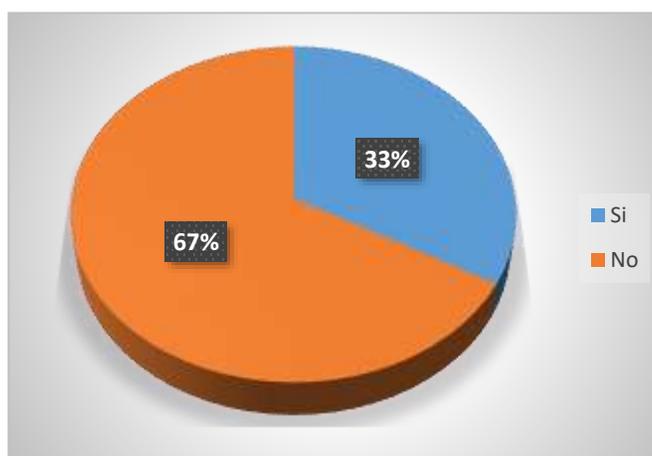
9. ¿Ha realizado antes alguna inversión?

Figura 15: Inversión previa.

Análisis:

Según se encuentra estipulado en los resultados obtenidos, permite constatar que el 67% de las personas encuestadas dispusieron que no han realizado ningún tipo de inversión en el pasado, mientras que el 33% restante dispuso que si ha realizado algún tipo de inversión.

10. ¿Cuáles serían sus principales inconvenientes al querer invertir en Ecuador?

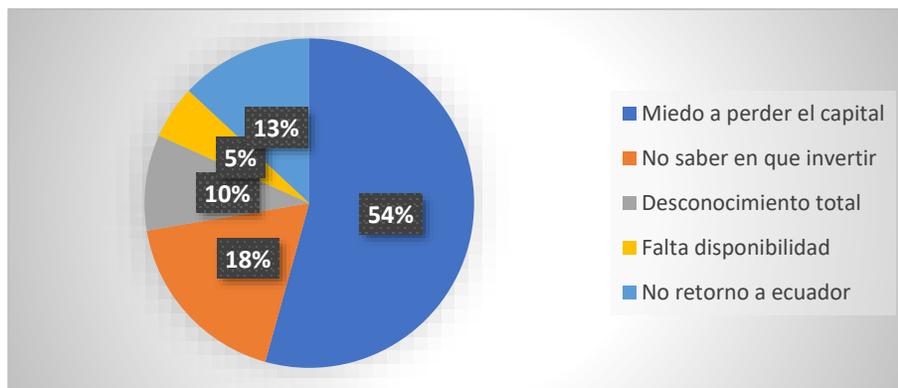


Figura 16: Inconvenientes de inversión.

Análisis:

Entre los inconvenientes al momento de invertir en Ecuador se obtuvo que un 54% de los encuestados dicen tener miedo a la pérdida de capital, otro 18% sostiene no saber en que invertir, un 13% responde como inconveniente el no retorno al país, mientras que un 9% presenta desconocimiento del tema, por último 5% de los encuestados respondieron no tener disponibilidad para la inversión.

11. ¿Qué tipo de industria abarcaría con su negocio?

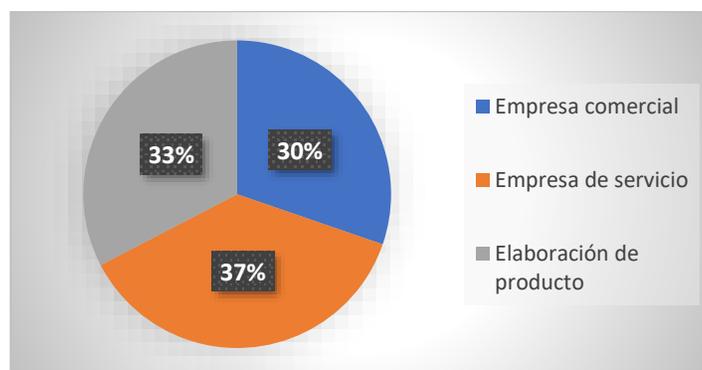


Figura 17, Tipo de industria.

Análisis:

En cuanto al tipo de industria se deja ver que, la empresa de servicio posee la mayor frecuencia de selección con un 37%, por otro lado, la elaboración de productos presentó un 33%, mientras que la empresa comercial presentó un 30 %.

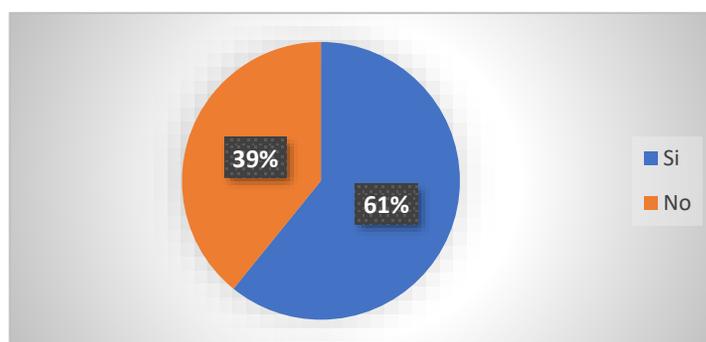
12. ¿Consideraría la contratación de los servicios de una empresa consultora para la realización de su inversión?

Figura 18: Contratación de servicios de empresa consultora.

Análisis:

De acuerdo a los resultados obtenidos, se puede apreciar que la mayoría (61%) de los encuestados estarían dispuestos a realizar la contratación de una empresa consultora para sus inversiones, por otro lado, un 39% se pronunció en forma negativa.

13. ¿Bajo qué ámbitos de negocio considera que necesita asesoramiento?

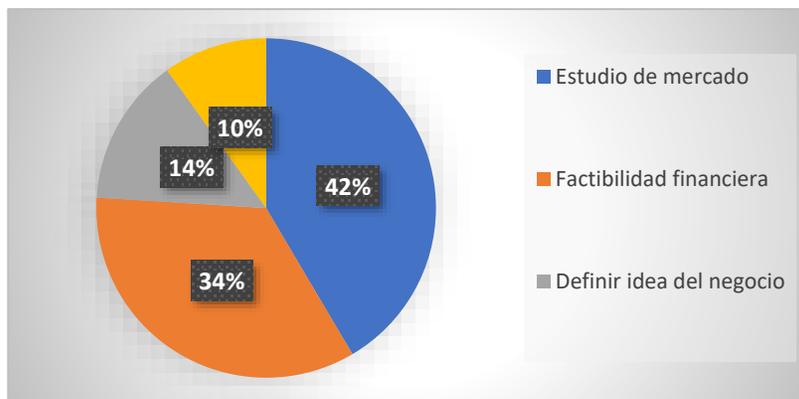


Figura 19: Ámbitos de asesoramiento.

Análisis

Entre los resultados se encontró que, un 42% de la población quisieran asesoramiento en cuanto al estudio del mercado, por otro lado, un 34% por asesoramiento en la factibilidad financiera, un 14% por asesoramiento en cuanto a la definición del negocio, y por último un 10% en la determinación técnica del negocio.

14. ¿Cuál es su mayor dificultad en la definición de la idea del negocio?

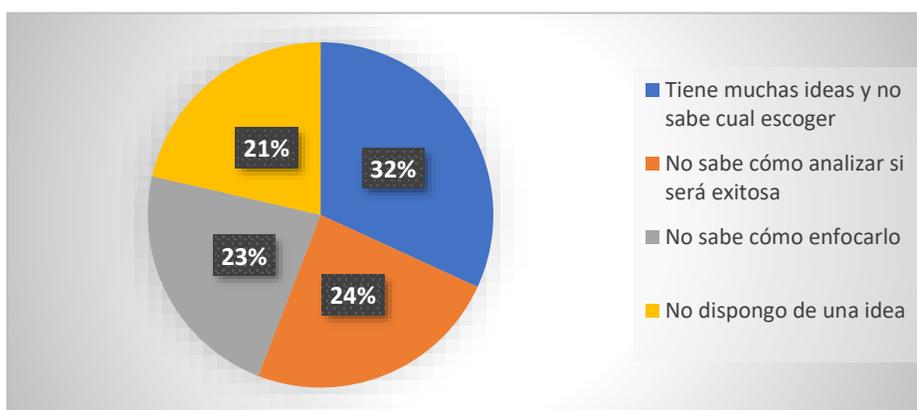


Figura 20: Dificultad en la definición de la idea,

Análisis:

En referencia a las dificultades sobre la idea del negocio, se encontró que un 32% de los encuestados, poseen diversas ideas, pero no saben cuál escoger, por otro lado, un 24% no sabe cómo analizar si será o no exitosa su idea, un 23% no sabe cómo enfocar su idea, y un 21% no posee idea alguna.

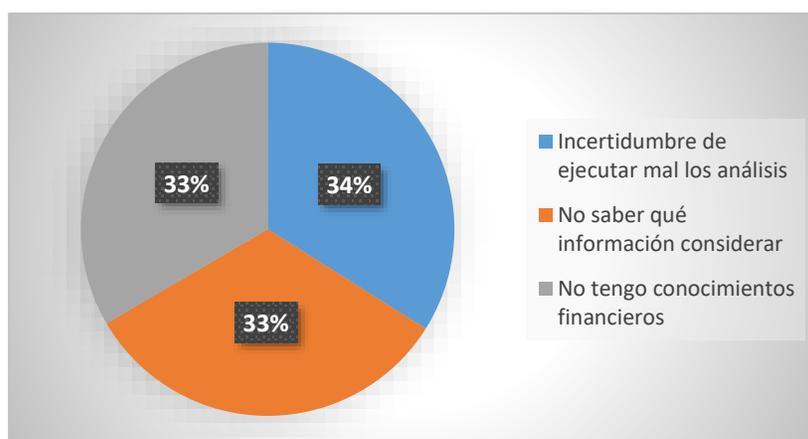
15. ¿Cuál es su mayor dificultad en el análisis financiero correspondiente al negocio?

Figura 21: Dificultad en el análisis financiero.

Análisis:

Respecto a la dificultad en el análisis financiero, se obtuvo un 34% de incertidumbre de ejecutar mal los análisis, un 33% no sabe qué información considerar, y por último el restante 33% no posee conocimientos respectivos.

16. ¿Cuál es su mayor dificultad en la realización del estudio de mercado?

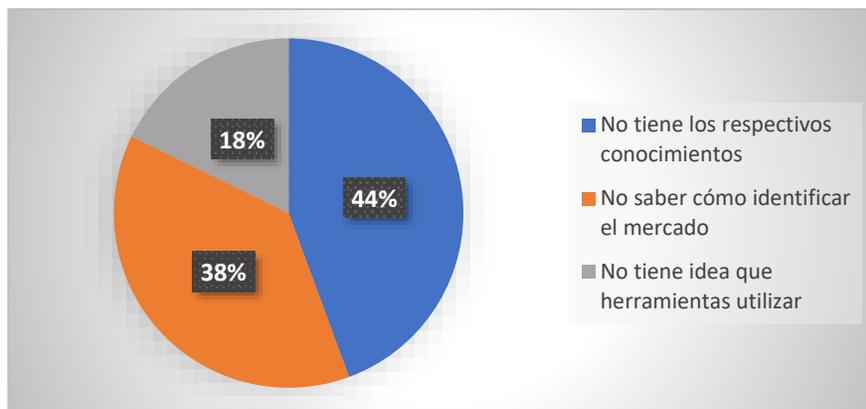


Figura 22: Dificultad en el estudio de mercado.

Análisis:

Al momento de la realización del estudio del mercado, los encuestados expresaron tener mayor dificultad debido a que no poseen los conocimientos respectivos, representando un 44% del total de la muestra, por otra parte, un 38% expreso no saber cómo identificar el mercado, y por último un 18, no conoce las herramientas a utilizar para ello.

17. ¿Cuál es su mayor dificultad para determinar la parte técnica del negocio?

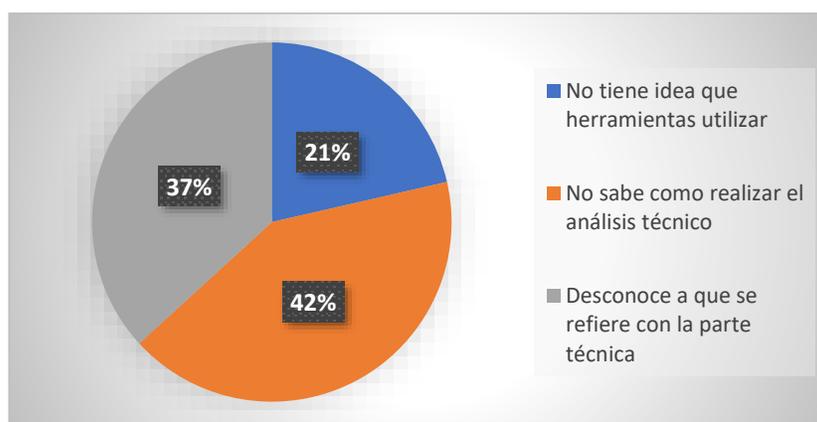


Figura 23: Dificultad de determinación de la parte técnica

Análisis:

En cuanto a la dificultad para determinar la parte técnica del negocio, se encontró que un 42% de los encuestados no sabe cómo realizar dicho análisis, por otro lado, un 37% desconoce a qué se refiere con esta pregunta, y, por último, un 21 % no tiene conocimiento sobre las herramientas para llevar a cabo dicha tarea.

Encuesta realizada en España

Por otro lado, también se consideró factible el análisis de un posible mercado a futuro, que son los migrantes ecuatorianos que aún se encuentran viviendo en España, contando con la participación de un grupo pequeño de 14 personas.

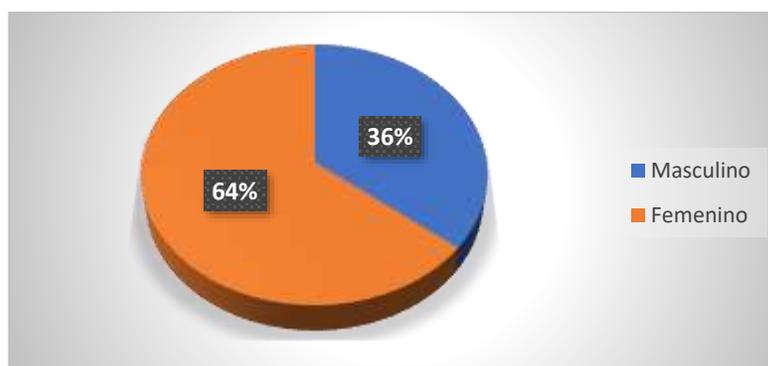
1. Género

Figura 24: Género – España.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas realizadas, permite constatar que el 64% de los elementos entrevistados corresponde al género femenino, mientras que el 36% restante pertenece al género masculino.

2. Edad

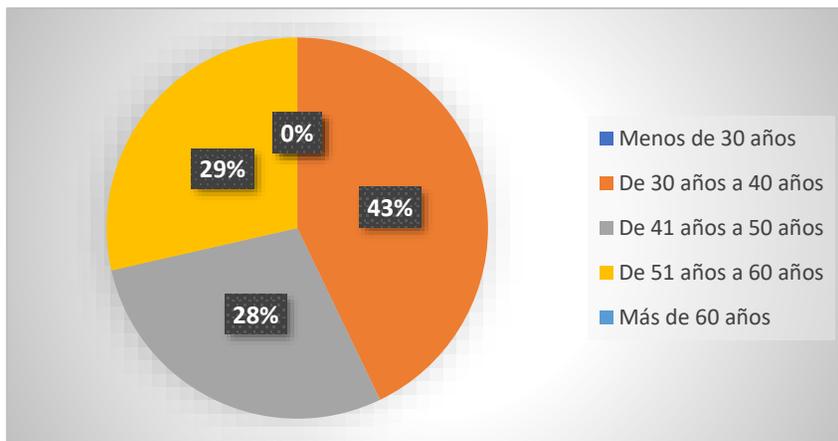


Figura 25: Edad – España.

Análisis:

Según se muestra en los resultados obtenidos, permite constatar que el 43% sostiene que se encuentra entre un rango de edad entre 30 y 40 años, el 29% sostiene que se encuentran en un rango etario entre los 41 y 50 años, mientras que el 29% restante sostiene que se encuentra entre los 51 y 60 años de edad.

3. ¿Cuál es su nivel de instrucción académica?

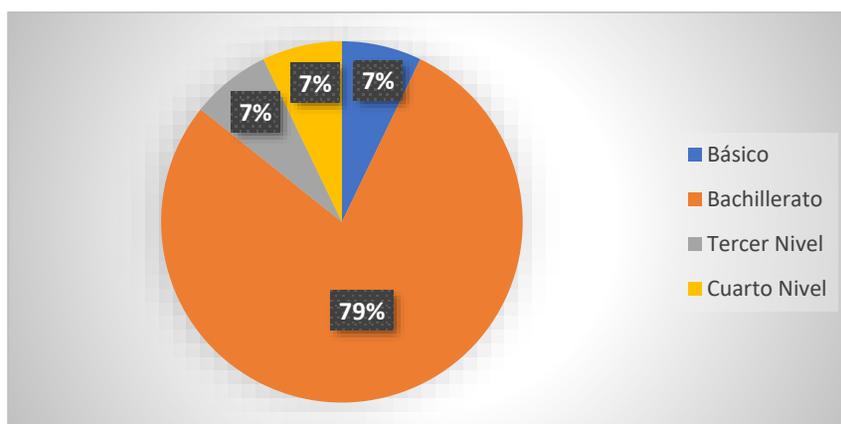


Figura 26: Instrucción académica – España.

Análisis:

En relación con los resultados obtenidos, permite constatar que el 79% de los participantes en la encuesta realizada expresaron que disponen de una instrucción académica de nivel bachillerato, el 7% sostiene que mantiene un nivel básico, el 7% expresó que tiene una instrucción de tercer nivel, mientras que el 7% restante dispuso que mantiene una instrucción de cuarto nivel.

4. ¿Cuánto tiempo se encuentra en España?

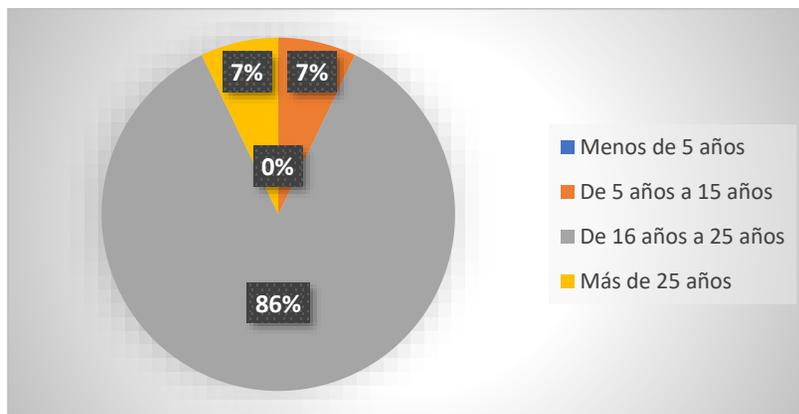


Figura 27: Tiempo en España – España.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas realizadas, permite constatar que el 86% expreso que se encuentra en España entre un lapso de 16 y 25 años, mientras que el 7% sostuvo que se encuentra en España por hace más de 25 años, mientras que el 7% restante sostiene que se encuentra en España entre un lapso de 5 a 15 años.

5. ¿Tiene pensado retornar al país?

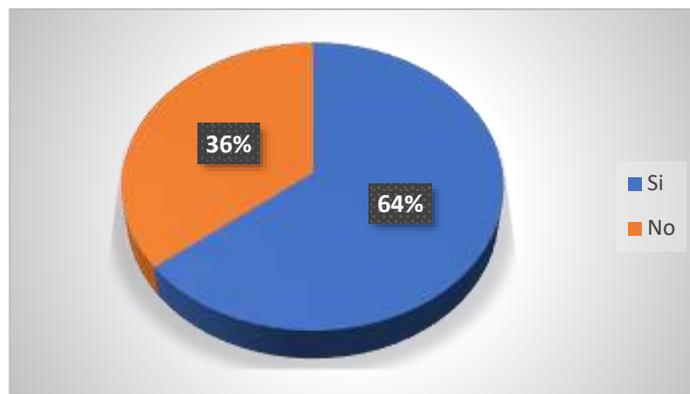


Figura 28: Retorno al país.

Análisis:

Según se muestra en los resultados obtenidos de las encuestas realizadas, permite constatar que el 64% de las personas participantes manifestaron que, si tienen pensado regresar al país, mientras que el 36% dispuso que no tiene visualizado regresar a Ecuador.

6. ¿Cuáles son sus principales motivaciones para retornar?

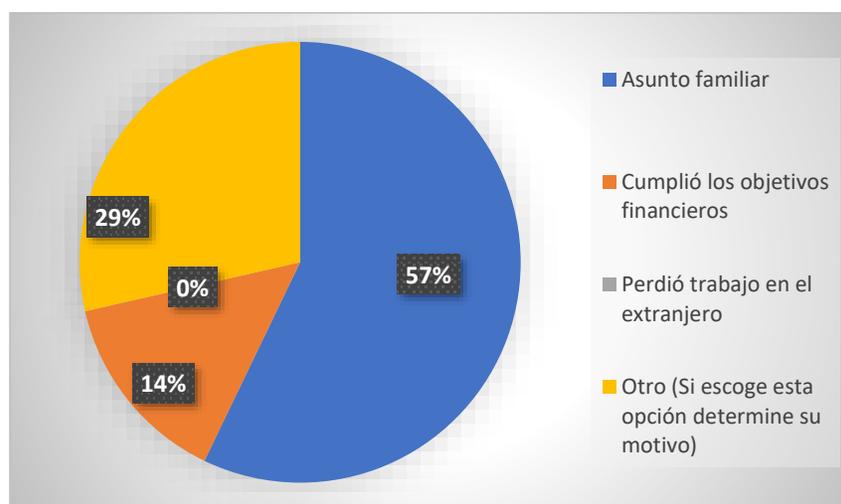


Figura 29: Motivo de retorno – España.

Análisis:

De acuerdo con los resultados receptados de las encuestas, permite apreciar que el 57% de los elementos participantes expresaron que su principal motivo de regreso corresponde a un asunto familiar, el 29% sostuvo que su principal motivo corresponde a otros factores, mientras que el 14% restante manifestó que ya cumplió sus objetivos financieros.

En relación con los comentarios proporcionados por los participantes al escoger la opción de otros factores, se logra de terminar que 2 personas no dieron su punto de vista, otro elemento participante manifestó que desea regresar para poder aportar con la economía del país.

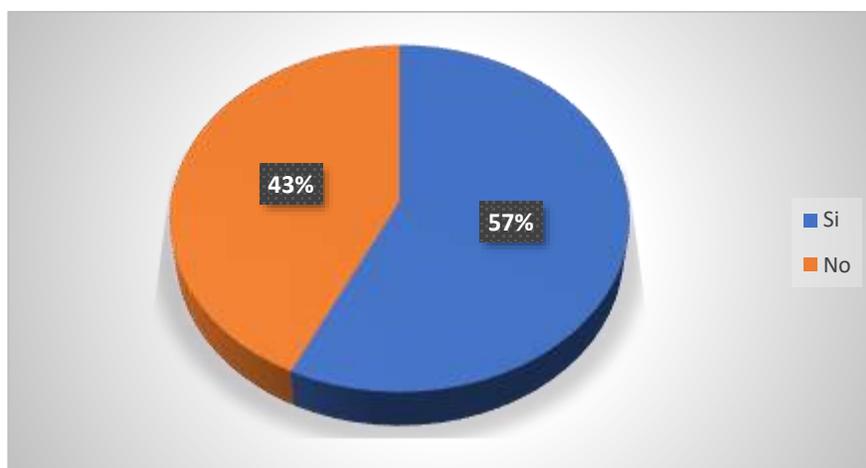
7. ¿Quisiera realizar una inversión en un negocio propio en Ecuador?

Figura 30: Deseo de inversión – España.

Análisis:

En relación con los resultados obtenidos, permite constatar que el 57% de las personas participantes indicaron que, si quieren realizar una inversión en un negocio propio en Ecuador, mientras que el 43% restante sostuvo que no quisiera realizar una inversión de este tipo.

8. ¿Dispone de un capital ahorrado para invertir en Ecuador?

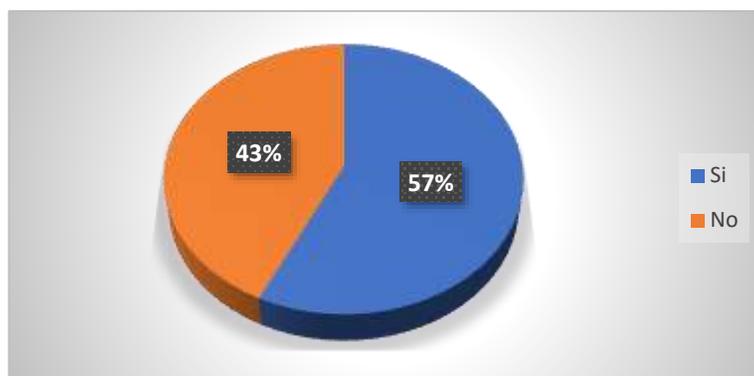


Figura 31: Disponibilidad de inversión – España.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos en la respectiva encuesta realizada, se logra constatar que el 57% de las personas participantes indicaron que, si cuentan con un monto de dinero ahorrado, mientras que el 43% sostuvo que no cuenta con ahorros para invertir en su país natal.

9. ¿Cuál es el monto aproximado de ahorro del que dispone para realizar una inversión?

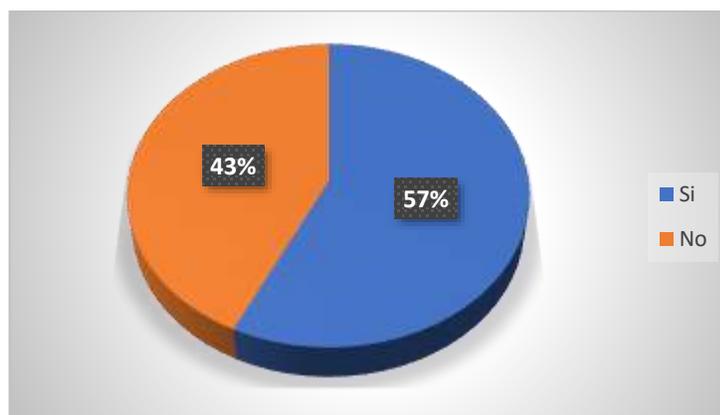


Figura 32: Monto de ahorro – España.

Análisis:

De acuerdo a los resultados obtenidos, se logra constatar que el 64% de los elementos participante manifestaron que disponen de un ahorro de menos de \$20.000, el 21% sostuvo que disponen de un ahorro aproximado que se encuentra entre los \$20.000 y \$30.000, mientras que el 14% sostuvo que dispone de un ahorro entre los \$30.001 y \$40.000.

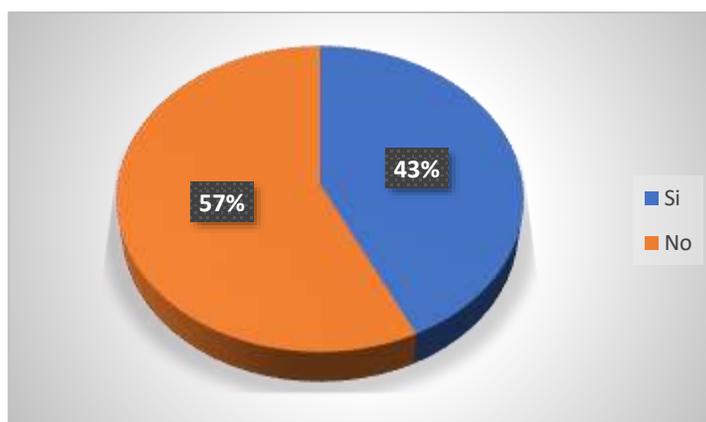
10. ¿Ha realizado antes alguna inversión?

Figura 33: Inversión previa – España.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas, permite corroborar que el 57% de las personas participantes indicaron que no han realizado ningún tipo de inversión anteriormente, mientras que el 43% restante sostuvo que si ha realizado una inversión.

11. ¿Cuáles serían sus principales inconvenientes al querer invertir en Ecuador?

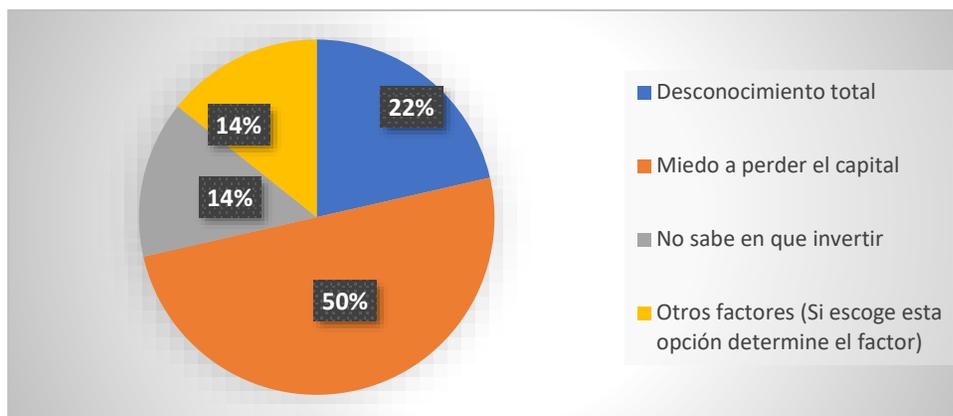


Figura 34: Inconvenientes de inversión – España.

Análisis:

Los resultados presentados de forma gráfica, permiten constatar que el 50% de los elementos participantes determinaron que el principal inconveniente al invertir radica en el miedo a perder su capital, el 21% determino que su principal inconveniente radica en el desconocimiento total, el 14% sostuvo que no saben en que invertir, mientras que el 14% restante determino que su inconveniente radica en otros factores.

12. ¿Qué tipo de industria abarcaría con su negocio?

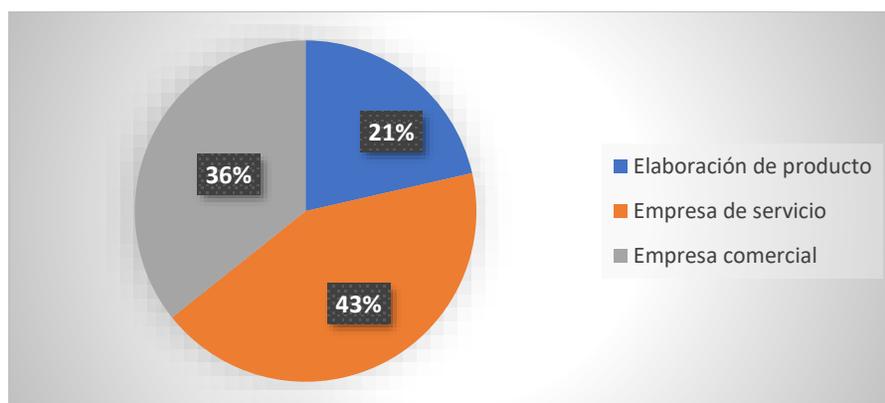


Figura 35: Tipo de industria – España.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos, se logra determinar que el 43% de los participantes indicaron que su negocio abarcaría al sector de servicio, el 36% expuso que el tipo de negocio a plantear corresponde al sector comercial. Mientras que el 21% restante sostuvo que optaría por un sector de elaboración de producto.

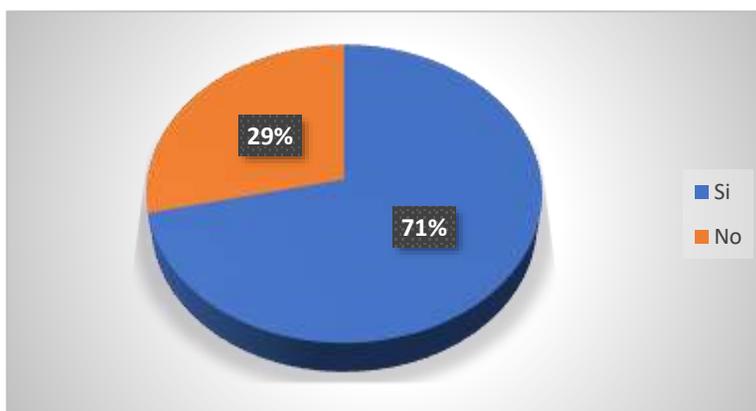
13. ¿Consideraría la contratación de los servicios de una empresa consultora para la realización de su inversión?

Figura 36: Contratación de servicios – España.

Análisis:

Según se presenta en los resultados presentados, se logra identificar que el 71% de las personas participantes en las encuestas expresaron que, si contrataría los servicios de una empresa consultora para la realización de una inversión, mientras que el 29% dispuso que no contrataría este tipo de servicios.

14. ¿Bajo qué ámbitos de negocio considera que necesita asesoramiento?

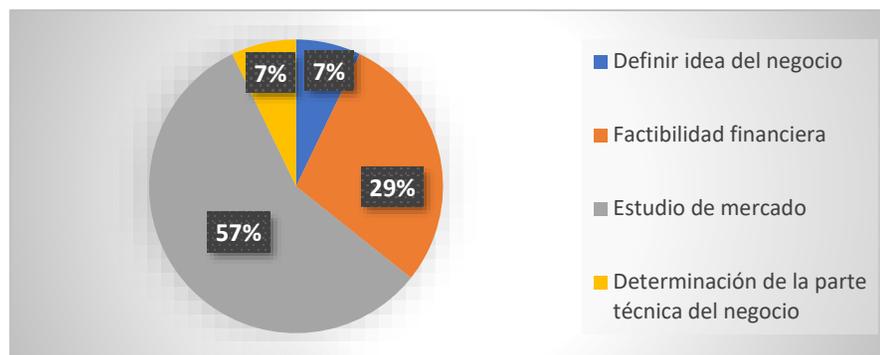


Figura 37: Ámbitos de asesoramiento – España.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos en las encuestas realizadas, permite constatar que el 57% de los elementos participantes indicaron que necesita asesoramiento sobre el estudio de mercado, el 29% manifestó que requiere asesoría con respecto a la determinación de la factibilidad financiera, el 7% dispuso que requiere asesoría con relación a la definición del negocio, mientras que el 7% restante sostuvo que requiere asesoría con respecto a la determinación de la parte técnica del negocio.

15. ¿Cuál es su mayor dificultad en la definición de la idea del negocio?

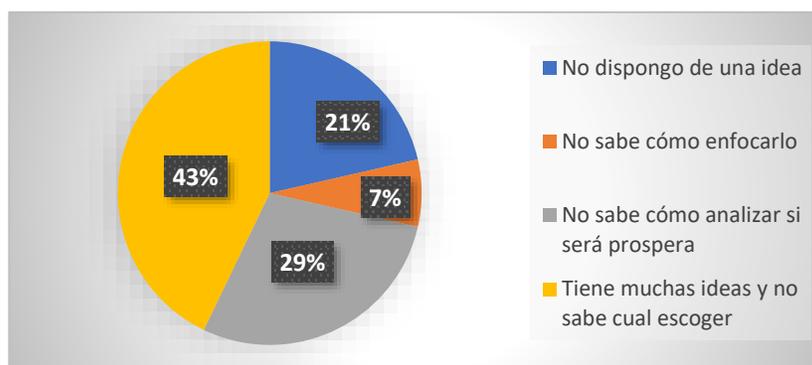


Figura 38: Dificultad en la definición de la idea – España.

Análisis:

En relación con los resultados presentados, correspondiente a las encuestas realizadas, permite constatar que el 43% de los elementos participantes indicaron que disponen de muchas ideas, pero no saben cuál escoger, el 29% expresó que no sabe cómo analizar si esta idea será prospera, el 21% manifestó que no dispone de ninguna idea, mientras que el 7% restante manifestó que no sabe cómo enfocar la idea existente.

16. ¿Cuál es su mayor dificultad en el análisis financiero correspondiente al negocio?

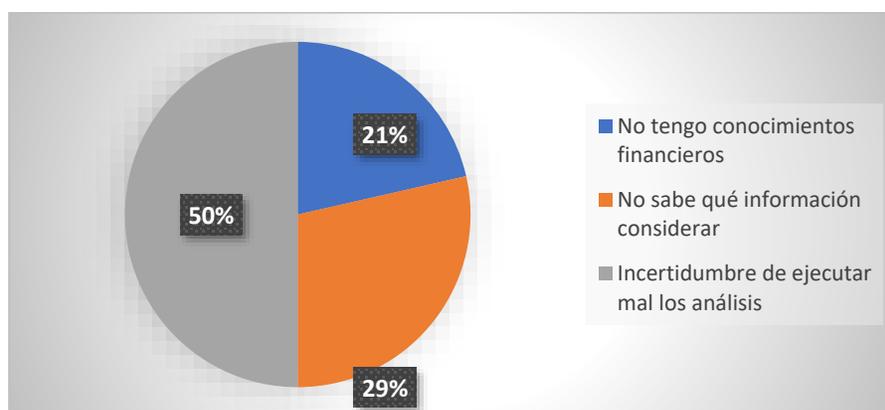


Figura 39: Dificultad en el análisis financiero – España.

Análisis:

De acuerdo con los resultados procesados, permite constatar que el 50% de las personas evaluadas en las encuestas sostienen que su mayor incertidumbre ante el análisis financiero corresponde a ejecutar mal el análisis, el 29% dispuso que su temor recae en no saber qué tipo de información considerar, mientras que el 21% restante sostuvo que no cuenta con conocimientos financieros.

17. ¿Cuál es su mayor dificultad en la realización del estudio de mercado?

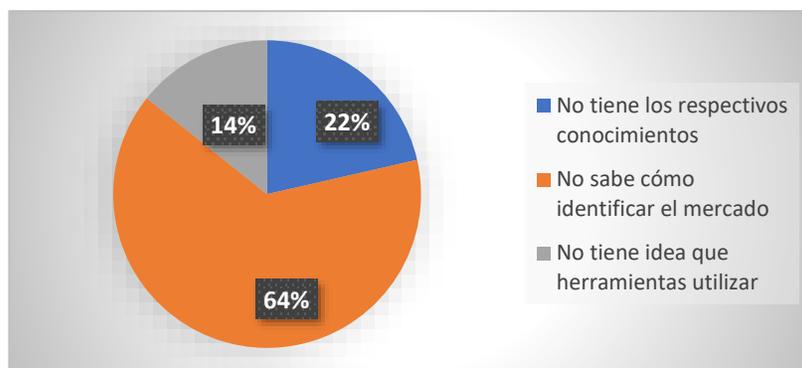


Figura 40: Dificultad en el estudio de mercado – España.

Análisis:

Según se muestra en el procesamiento de datos realizados, permite constatar que el 64% de las personas encuestadas expresaron que su principal dificultad en el estudio de mercado corresponde a no saber identificar el mercado, el 21% manifestó que no dispone de los conocimientos respectivos, mientras que el 14% restante sostuvo que no tiene idea de que herramientas emplear.

18. ¿Cuál es su mayor dificultad en determinar la parte técnica del negocio?

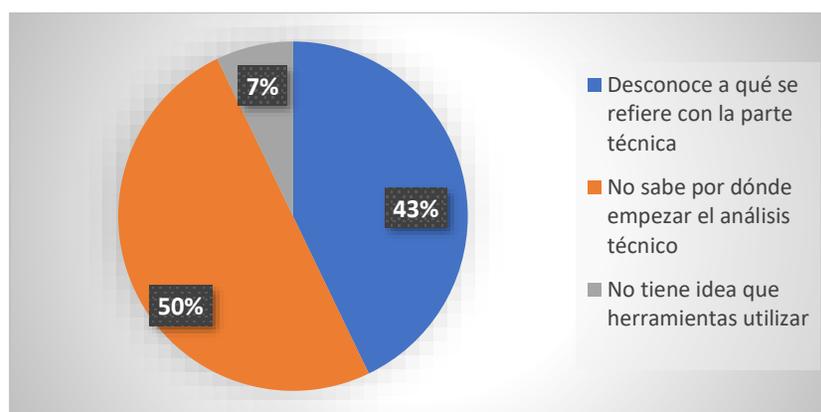


Figura 41: Dificultad de determinación de la parte técnica – España.

Análisis:

De acuerdo con los resultados obtenidos en el procesamiento de información, permite constatar que el 50% de las personas participantes indicaron que no saben cómo empezar el respectivo análisis técnico, el 43% dispuso que desconoce a qué se refiere con análisis técnico, mientras que el 7% dispuso que no tiene idea de que herramientas poner en práctica.

19. ¿Cuál es el precio que se encuentra dispuesto a pagar por un servicio totalmente personalizado para la constitución de su negocio propio?

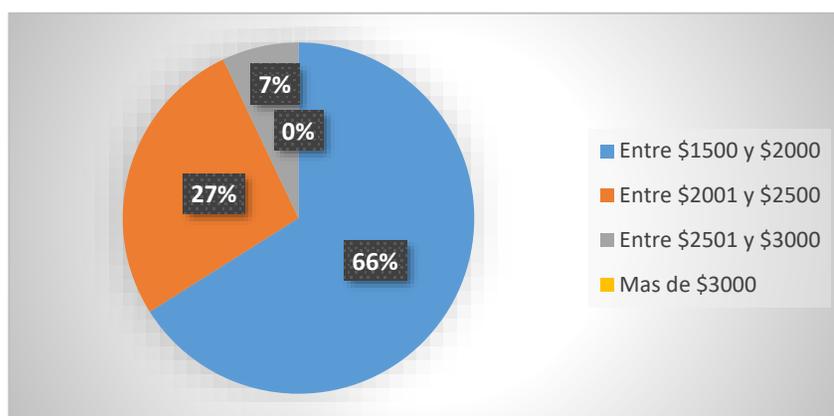


Figura 42: Precio a pagar.

Análisis:

En relación con el resultado obtenido, permite constatar que el 66% de las personas encuestadas indicaron que están dispuestos a pagar por el servicio un valor especializado entre \$1.500 y \$2.000, el 27% está dispuesto a pagar entre \$2.001 y \$2.500, mientras que el 7% restante sostiene que está dispuesto a pagar entre \$2.501 y \$3.000.

Conclusiones de los resultados

Una vez llevado a cabo la recolección y procesamiento de información relevante para el contexto de desarrollo de la propuesta a realizar, analizando tanto las encuestas realizadas en

Ecuador, como las que se realizaron a un grupo de ecuatorianos erradicados en España, cabe hacer énfasis en los principales hallazgos, entre los que se encuentra que el nivel escolar de ambas muestras corresponde en su mayoría a una instrucción académica de bachiller.

Por otro lado, los elementos de la muestra nacional sostuvieron que se mantuvieron en España un aproximado de tiempo entre 16 y 25 años, coincidiendo con la muestra que aún se encuentra en territorio español pues en su mayoría manifestaron que ya llevan un lapso similar. Los migrantes que ya se encuentran en territorio nacional indicaron en su mayoría que su retorno al país se dio, debido a que alcanzaron sus metas financieras, mientras que la muestra de España indico que regresaría por sus lazos familiares.

A su vez, ambas muestras coincidieron en que cuentan con la intención de realizar una inversión orientada a la conformación de un negocio propio, para lo cual disponen de un capital ahorrado para este objetivo, por parte de la muestra tomada en Ecuador se estima un aproximado entre \$20.000 y \$30.000, mientras que por parte de la otra muestra sostuvieron que aun estos ahorros se encuentran por debajo de los \$20.000.

También es importante recalcar que en ambas afecciones analizadas se encontró que el miedo a perder el capital en la inversión es el principal inconveniente que encuentran las personas analizadas, por lo tanto, tendrán en consideración la contratación de una empresa que le brinde asesoría, presentando un mayor énfasis en la necesidad por parte del factor del análisis del mercado, sin embargo, los demás factores como la factibilidad financiera, determinación del análisis técnico y la factibilidad financiera también fueron estimados por una parte de la muestra.

Capítulo 4

Propuesta - Plan de negocio

Análisis del mercado

Análisis del macroentorno - Pest

Para el desarrollo del presente trabajo de titulación, es de gran relevancia realizar un análisis del macro y microentorno con el fin de conocer el alcance como también los posibles obstáculos a la que se encuentra inmersa la creación de una empresa dedicada a brindar asesoría a las personas migrantes que retornan al país, siendo la base de administración para que estos puedan generar una buena inversión que conlleve a su progreso.

Político Legal

Como factor de apertura del presente trabajo investigativo con relación al análisis del macroentorno se determina el estudio y revisión de aspectos políticos y legales con relación al entorno país sobre el que se va a desarrollar el análisis de factibilidad de la constitución de una empresa consultora para inversionistas migrantes.

Como parte inicial del análisis de este punto se hace referencia a identificación de posibles factores que puedan influir en el ámbito de retorno de los migrantes y posibles beneficios, como contexto inicial se determina que el régimen orientado a las políticas de retorno sufrió cambios a partir el año 2016, los cuales están vigentes gracias a la Ley Orgánica de

Movilidad Humana y su Reglamento, entre los diversos beneficios que presenta esta ley para las diferentes áreas en la que se puede incitar los migrantes al retorno al país, el único ítem que se relaciona con el contexto del proyecto, corresponde a el menaje de casa está vigente bajo la resolución N° SENAE-DGN-2013-0030, la cual se estableció: “Normas complementarias para la importación de menajes de casa y equipos de trabajo por parte de personas migrantes que retornan a establecer su domicilio permanente en el Ecuador” (Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana, 2019).

Normativa que atribuye a los migrantes que desean regresar la posibilidad de retornar al país con su pertenencias, siempre y cuando este se acoja a las restricciones que esta ley plantea, también le brinda la oportunidad de repatriar su equipo de trabajo, de ser el caso de que disponga de un emprendimiento o pequeña empresa en el lugar donde está constituido, el traslado de estos equipos no dispondrá de impuestos arancelarios, siempre y cuando el valor de estos no supere los 160 salarios básicos unificados.

En el marco del gobierno nacional, durante su último mandato, se encontraba alineado con el concepto de estado de derecho social y justicia democrática y soberana, que tiene como objetivo proporcionar un estado estable con una garantía objetiva de la seguridad de sus habitantes (El Universo, 2018), destacando que tiene la intención de crear un clima de estabilidad mediante el desarrollo de leyes que permitan a las empresas a crear seguridad institucional para que puedan estimular la inversión nacional, y de esta manera se promueva el desarrollo empresarial para las PYME.

El gobierno nacional ha mantenido una tendencia económica y política de desarrollo durante diez años, siendo en 2017 que se centra en la estabilidad política, que tiene como objetivo desarrollar y promover la industria nacional. De esta manera se han formulado estrategias que permitan impulsar los productos nacionales sobre los productos importados con productos nacionales, además de crear ferias como la feria MiPymes, que tiene como objetivo promover productos para las PYME (Pro-Ecuador, 2018). A través de los gobiernos, la nación ecuatoriana introdujo varios cambios políticos que condujeron a cambios en el desarrollo de su producción y economía, proponiendo medidas para incluir a las pequeñas y medianas empresas o mejor conocidas como PYME.

Por otro lado, dándole continuidad al análisis del ámbito político en el que se desenvuelve el sector empresarial y la gestión de la pequeña y mediana empresa, se puede afirmar que a inicios de este año la Asamblea Nacional aprobó la Ley Orgánica de Emprendimiento e Innovación, que tiene como objetivo, racionalizar los trámites pertinentes para asegurar la usabilidad con la que se involucran todos los participantes, relevantes para los entes reguladores (Asamblea Nacional, 2020).

Económico

Bajo el contexto de análisis de este factor, corresponde a la revisión de variables macroeconómicas consideradas importante para el diagnóstico de la economía ecuatoriana en relación con el sector en el que se gestan la aparición de negocios nuevos. Un análisis apropiado de los factores económicos toma en cuenta indicadores económicos como el índice de precios al

consumidor y el producto interno bruto y demás factores relacionados con el sector económico de la empresa que se busca constituir.

El sector de servicios se ha consolidado como una de las actividades económicas más importantes de la economía mundial y esto ha impulsado directamente al crecimiento y desarrollo de la economía de la mayoría de países. Esto se puede apreciar dentro de la economía nacional, en el hecho que el sector de servicios genera más de la mitad de plazas laborales y el valor agregado en la mayoría de los países; además que este sector influye en el cambio de la matriz productiva, debido a la creciente integración de la innovación y conocimiento en las diferentes áreas productivas.

Como dato importante, el Banco Mundial indica que en el año 2017, el sector servicios en el Ecuador alcanza una representatividad de un 52.1% del PIB (Banco Mundial, 2019); por su lado, el Banco Interamericano de Desarrollo indica que el índice de productividad ha permanecido bajo en comparación a otros sectores económicos, a pesar del incremento en la participación que ha tenido el sector de los servicios. (Banco Interamericano del Desarrollo, 2018)

En términos de producto interno bruto (PIB), se define la interacción que muestra la producción total de bienes y servicios que un país pudo lograr en relación con la población total que tiene, un indicador que refleja la objetividad de mostrar la riqueza de un país en un contexto industrial (Banco Central del Ecuador [BCE], 2020a).



Figura 43: PIB de Ecuador. Tomado del BCE (2020b).

De acuerdo a la representación del PIB de Ecuador, se puede constatar que esta indica una recesión en los últimos 3 años, partiendo desde el año 2017 puntuándose con el 2.8, sin embargo, en años posteriores en el año 2018 y 2019 registra caída considerable llegando a una puntuación de 0,17 y -0,3 en el orden correspondiente. En relación con el primer trimestre del presente año muestra una disminución notable registrándose una puntuación de -2,1, sin embargo, se estima que este índice continuó a la baja, debido a la emergencia sanitaria suscitada en el país.

Por otro lado, el indicador basado en el índice de precios al consumidor (IPC) se refiere a las fluctuaciones que ocurren anualmente en los precios presentados por bienes y servicios destinados al sector de consumo final, correlacionándolo directamente con el valor presentado en la canasta básica, teniendo a consideración la disponibilidad del presupuesto básico (INEC, 2020).



Figura 44: Índice de Precios al Consumidor de Ecuador. Tomado de INEC (2020)

En cuanto a este índice, se hace referencia al análisis de la variación del IPC correspondiente al área de bienes y servicios diversos, sector en el que la empresa de consultoría de inversión va desarrollar sus actividades económicas. A febrero de 2019, tuvo un porcentaje de -0.0163, que representa una tendencia a la baja de los precios, esto en comparación con el año 2020, en el cual durante el mismo período representó una mayor caída de los precios, llegando a un porcentaje de -0,0524%.

Por su parte, el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) es el encargado de analizar las características demográficas de la población del Ecuador, y dentro del último informe publicado por este organismo para 2019, apunta a un leve incremento en la tasa de desempleo, como lo representa la estadística a continuación:

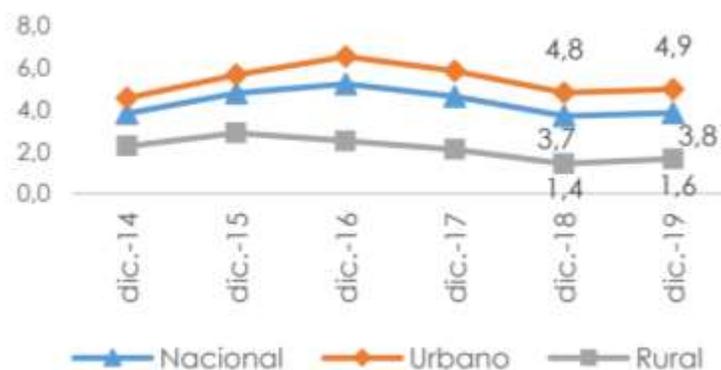


Figura 45: Tasa de desempleo 2014 -2019. Adaptado de INEC (2020).

Con la respectiva revisión a la estadística, se logra determinar la existencia de un leve crecimiento en el índice de desempleo a nivel nacional, este crecimiento constituye al aumento de 0,01%, el cual se dio en el periodo 2018-2019, si bien es cierto, estadísticamente, este crecimiento no es significativo, sigue siendo preocupante para la economía nacional, pues sigue aumentando el desempleo. Actualmente y como parte de los efectos de la emergencia sanitaria ha provocado un aumento significativo en los niveles de desempleo (13,3%), debido al cierre inesperado de muchas empresas.

Continuando con el análisis sociodemográfico, se evalúa el indicador que referencia al nivel de la pobreza a nivel nacional, este también ha representado un incremento, alcanzando un promedio del 25%, en referencia con los años anteriores, y se ha evaluado como el mayor en los últimos tres años.

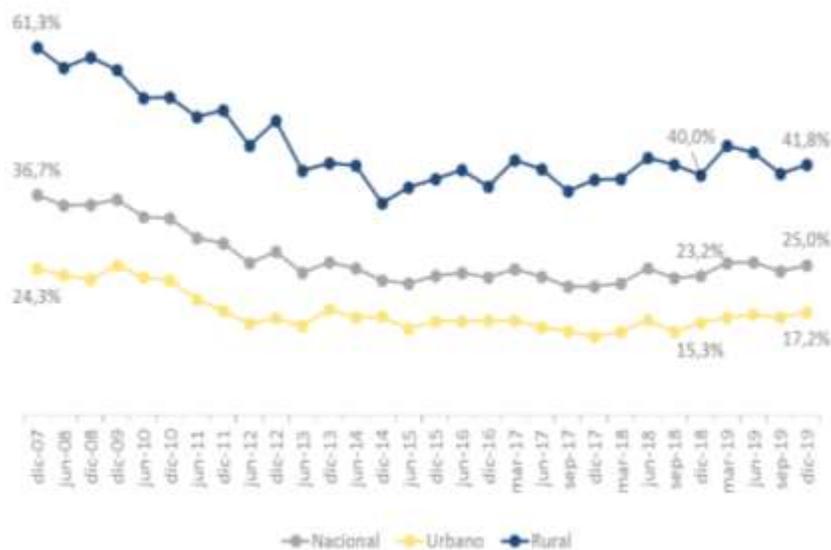


Figura 46: Tasa de pobreza. Adaptado de INEC (2020)

Social

En lo referente al ámbito social, se analiza las características relevantes de la población migrantes retornados, segmento a la que se determina como cliente de la empresa en conformación, teniendo en cuenta los índices de migración están vinculados con el flujo masivo de personas que salieron del país a causa de la crisis económica que afectó al Ecuador, a partir del año 1998-1999 (Orellana, 2011).

Una de las razones más comunes que se presentan en cuanto al fenómeno de la migración de personas es la búsqueda de mayores oportunidades de empleo, con remuneraciones más elevadas, que les permita un mejor sustento y nivel de vida. Las poblaciones móviles no necesariamente migran para comenzar una nueva vida en otro lugar, sino que buscan nuevas oportunidades que les permitan mejorar y diversificar los medios de vida obtenidos en sus países de origen. El sustento, al menos implícitamente, es un concepto central en la investigación de la

migración. Los investigadores explican los movimientos migratorios en términos de factores económicos asociados a un concepto de sustento.

El flujo de personas se concentró principalmente en España, debido a las facilidades de poder viajar, como turista; el segundo país elegido como destino de migración fue Italia, favorecido por la misma circunstancia. Además, otro destino con una gran acogida por parte de los migrantes ecuatorianos fue Estados Unidos debido a la capacidad de desarrollo económico.

Estas características de los flujos migratorios se asocian estrechamente con los flujos de remesas recibidas durante los años posteriores a la crisis, que alcanzaron un récord en el 2007, cuando Estados Unidos, España e Italia fueron el origen del 97% del total de remesas. De la misma manera, a causa del gran número de emigrantes, el Estado ecuatoriano concentró su atención en ellos. Se promulgaron algunas leyes, fortaleciendo el ámbito institucional, a favor de los migrantes. Sin embargo, para el año 2016, se presentaron cambios con el nuevo Plan Nacional de Movilidad humana 2017-2021, tiene otros lineamientos, donde se dieron de baja planes de retorno como el de Bienvenido a Casa, pero existen parámetros que se alinean como servicios ofrecidos para los migrantes que deseen retornar. Se encuentra el mensaje de casa, que beneficia en ciertos aspectos al migrante que desea retornar (Ramírez J. , 2017).

Tecnológico

El factor referente a la tecnología ha ganado más importancia en los últimos años, convirtiéndose en una herramienta muy utilizada por las personas para realizar sus actividades de

forma electrónica, pasando de ser una ventaja competitiva de crecimiento de las empresas, a una necesidad empresarial para poder llegar a más personas con su producto o servicio.



Figura 47: Índice de uso de internet. Adaptado de INEC (2019).

Según datos proporcionados por INEC, en los últimos 6 años se presentó un crecimiento significativo en el uso de Internet a nivel nacional, donde se evidencia que para el año 2012 el uso de esta herramienta solo alcanzaba el 46,4%, mientras que para el año 2018 se puntúa en un total de 66,2%, como se indica en la estadística presentada previamente.

En los últimos años se ha marcado un crecimiento en el uso de canales electrónicos para la realización de ventas, esto ha generado la aparición de gran cantidad de empresas personales que hacen uso de las redes para desarrollar negocios pequeños con relativo éxito. Por otro lado, las empresas PYMES y MYPES, han optado gradualmente por el uso de estas herramientas para el desarrollo de sus negocios y como parte de su estrategia para establecer una rápida presencia en el mercado, inicialmente aplicando campañas de marketing que presenten sus servicios y

alcancen a sectores donde antes no hubiesen podido llegar con la facilidad que hoy brinda Facebook, Instagram, Twitter, Pinterest entre otros.

Por otro lado, el uso de los teléfonos inteligentes se ha extendido rápidamente en la población mundial, Ecuador no es la excepción, ya que para el año 2019, los usuarios de Smartphone alcanzaron presentaron un crecimiento del 18.9% con relación a este índice en periodos anteriores, esto es resultado del ingreso de nuevos operadores móviles que han ampliado la oferta de este tipo de equipos y con gran variedad de precios asequibles al consumidor final (Arcotel, 2019).

Conclusiones del análisis Pest

Como resumen del respectivo estudio realizado bajo la estructura del análisis Pest, se logra determinar que, en relación con el factor político, la nación no cuenta con incentivos directos para los migrantes que desean retornar y establecer su propio negocio, ya que los beneficios que se ven reflejados en la Ley Orgánica de Movilidad Humana se orientan al retorno de personas considerando en menaje de casa y de negocios ya constituidos en el país extranjero. Por otro lado, con relación a la constitución de la empresa de asesoría se registran beneficios relacionados con la Ley orgánica de emprendimiento, la cual motiva a la creación de empresas, facilitando la accesibilidad a las fuentes de financiamiento y la disminución de trabas burocráticas en su constitución.

Bajo el factor económico, se determina que el sector económico al que se busca dirigir la empresa, sector de servicios, indica un importante crecimiento con respecto a la participación que

tiene en la economía nacional, enfocado a la transformación de la matriz, apostando por el surgimiento de una economía basada en el conocimiento e innovación. Por otro lado, el análisis de los principales índices que determinan la situación económica del entorno en el que se pretende desarrollar la constitución de la empresa, estos indican que la economía del país presenta una tendencia de decrecimiento, sobre todo en las instancias actuales a la que se enfrenta la nación.

En relación con el factor social se logra determinar que los migrantes, presentan una tendencia de salida, debido a que consideran la salida del país con destino a países europeos como una alternativa real de conseguir empleos mejor remunerados y con la expectativa de darles a sus familias una mejor vida. Por otro lado, en relación con el factor tecnológico, en él se hace referencia al crecimiento registrados en términos de uso de tecnología a nivel nacional, presentando un crecimiento en los índices de uso de internet, la asociación de las redes sociales como canales electrónicos para las pequeñas y medianas empresas, y el crecimiento respectivo en el uso de dispositivos inteligentes, siendo favorable, ya que las tendencias de promoción pueden orientarse al uso de medios digitales.

Análisis del microentorno – Análisis Porter

Bajo el contexto de análisis correspondiente a la constitución de la empresa de consultoría para la inversión en un negocio propio por los migrantes que retornan al país, este tipo de negocio, por lo tanto, este tipo de empresa pertenece al sector de servicios de consultoría, código CIIU M7020.04

Primera fuerza: amenaza de entrada de nuevos competidores

Las empresas consultoras establecidas en el mercado presentan un tipo de adopción de economía de escala, dado que el régimen laboral de sus empleados corresponde a la paga mediante nómina, con la posibilidad de darle cobertura por sus ingresos constantes, esto se refleja en una reducción de los costos unitarios por servicio o proyecto; sin embargo en el caso de las empresas consultoras que comienzan a establecerse presentan un sistema de remuneración basado en pagos por honorarios o por contrato a plazo determinado, dado que las ventas desde el comienzo no representarían un ingreso fijo.

Por otro lado, la fidelidad hacia las empresas consultoras por parte de la pequeña empresa presenta un nivel bajo, los clientes optarán por la empresa que mayor beneficio les represente a un menor costo. También debe considerarse que la inversión inicial no es muy ostentosa dado que el producto a comercializarse corresponde al conocimiento que dispongan los asesores de la empresa, siendo el capital humano el recurso clave para el éxito del negocio, los cuales deben ser expertos en el área financiera, análisis de mercado y composición técnica para la constitución de un negocio. Por lo tanto, se considera que la fuerza de entrada de nuevos competidores representa una fuerza de interacción media.

Segunda fuerza: amenaza de sustitutos

Actualmente se ha incrementado como servicio de algunas empresas brindar cursos o conferencias con temas relacionados al desarrollo de actividades comerciales, ofrecidos en algunos casos de forma gratuita, siendo considerados estos elementos como productos sustitutos.

A pesar de la diversidad de alternativas que tienen a disposición los migrantes retornados que se encuentran en la búsqueda de servicios que puedan ayudarlos en la constitución de su negocio, se estima que dichos servicios presentan interacción baja, debido a que este tipo de cursos o capacitaciones no son muy profundos y no se encuentran dirigidos expresamente a sus necesidades.

Tercera fuerza: poder de negociación de los proveedores

En relación con el contexto en el que se va a desarrollar la empresa de consultoría de inversión, se considera que los proveedores tienen un poder de negociación débil, esto debido a que la empresa requiere principalmente materiales e insumos de oficina; lo cuales, se encuentran con gran facilidad en el mercado.

Por otro lado, también resulta importante la adquisición de servicios de actualización o capacitación en lo que se refiere a temas de carácter legal y normativo, así como de servicio al cliente; estos servicios se pueden encontrar disponibles en el mercado. Todo esto contexto permite la empresa tenga un mayor poder de negociación y obtenga mayores beneficios, al momento de establecer los costos de la adquisición de un producto o servicio determinado.

Cuarta fuerza: poder de negociación de los clientes

En el segmento de los servicios de consultoría, el poder de negociación de los clientes surge de alguno de los siguientes aspectos a evaluar. En relación con la concentración que presenta el mercado, la tendencia es creciente, pues los migrantes por lo general optan por regresar al país. También considerando los resultados obtenidos se logra constatar que el

segmento de mercado al que se apunta considera la asesoría especializada para la constitución de un negocio propio, sin embargo, estos no tienen los conocimientos necesarios para poder hacerlo, la empresa de asesoría de inversión les brinda la oportunidad de direccionar su idea y asesorarlos para la obtención de un negocio prospero.

Por otro lado, se puede apreciar que la variable del precio es determinante para este segmento de clientes, porque es muy probable que escogerá el servicio que les represente un costo menor, sin embargo, las empresas que manejan este tipo de asesoría manejan un target de empresas ya constituidas con una categoría de precios más elevados, por lo cual se considera esta fuerza bajo una interacción baja.

Quinta fuerza: rivalidad entre los competidores existentes

En el segmento de la industria en la que se encuentra la empresa de consultoría se observa un crecimiento de las empresas consideradas competencia, que son en su mayoría empresas pequeñas o consultores independientes, en los cuales las personas tienden a desconfiar, sin embargo, al presentar una estructura constituida como empresa, se podría logra una percepción de responsabilidad y seriedad por parte de los clientes, siendo este un factor diferenciador que pueda generar una ventaja competitiva, lo que le otorga a esta fuerza una interacción baja.

Conclusión del análisis Porter

Como conclusión respectiva de la evaluación de las fuerzas correspondientes a la estructura de análisis Porter, se considera el ingreso de nuevos competidores como una interacción media debido a que las barreras de entradas estipuladas no son muy difíciles de

cumplir, sin embargo, esta empresa debe de contar con el personal capacitado para ofertar un servicio de calidad. Por parte de la amenaza de servicios sustitutos se considera una interacción baja, debido a que los posibles sustitutos a los que puede recurrir los clientes presentaran una instrucción general, y no direccionada a la cobertura de sus necesidades.

En relación con el poder de negociación de los proveedores, la fuerza que la representa es baja, debido a que la organización no requiere productos especiales para brindar el servicio, sino de materiales comunes que se pueden encontrar en diferentes tiendas de suministros, y no representa ninguna afectación el cambio de proveedor. Bajo el contexto del poder de negociación de los clientes se presenta una fuerza de interacción baja, dado que las opciones de los clientes para adquirir este tipo de servicio no son muy variadas, pues las empresas consultoras ya constituidas presentan precios elevados que no resultan atractivos para los migrantes retornados, ya que el precio resulta un influente. Por otro lado, en relación con la competencia, del mismo nivel, se considera a los consultores independientes, que realizan este tipo de asesorías, sin embargo, estos no representan una organización que le brinde un respaldo de formalidad, por lo cual se considera una fuerza baja.

Por lo tanto, para la constitución de la empresa de consultoría de inversiones para los migrantes retornados, se plantean estrategias de servicios personalizados, con una sección de paquetes que se puedan ajustar a las necesidades de los clientes, brindando una atención totalmente personalizada, que puede ser brindada de manera presencial o mediante medios digitales, con la opción de brindar una atención en las oficinas de la empresa, como en el lugar que el cliente lo requiera. Con relación a la debida promoción, estas estrategias se orientan a la

realización de actividades promocionales a través de las redes, siendo un medio utilitario y de muy bajo costo, que las personas en la actualidad emplean mucho con diversos propósitos.

Plan de marketing

Segmento de mercado

Con relación a la identificación del segmento de mercado al que se va a dirigir las acciones de marketing correspondiente, se toma a consideración la información recabada a través de las encuestas empleadas, lo cual genera las pautas para la creación de un perfil orientado al cliente al que se busca llegar, tomado como base la herramienta esquematizada de un buyer persona.

Tabla 5
Buyer persona

Característica	Descripción
Nombre del buyer persona	Migrante que retornaron al país
Perfil general	<ul style="list-style-type: none"> Son personas, hombre o mujer que retornaron al país, después de una estadía de varios años y que cumplieron sus metas económicas, mantienen una edad aproximada entre 30 y 40 años con una instrucción académica de nivel de bachillerato, y el mismo quiera realizar una inversión para la conformación de un negocio propio
Información demográfica	<ul style="list-style-type: none"> Viven o sus familiares se encuentran radicados en el país

Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> Mantienen como objetivo la constitución de un negocio propio que sea próspero y duradero en el tiempo.
Retos	<ul style="list-style-type: none"> Lograr que el negocio que busca constituir le represente ganancias y la pérdida del capital con el que cuentan ahorrado.
Cómo podemos ayudar	<ul style="list-style-type: none"> Brindando una asesoría personalizada, orientada a las necesidades que cada cliente presenta.
Comentarios generales de clientes	<ul style="list-style-type: none"> El principal temor de estas personas, es que al invertir en un negocio propio este no resulte fructífero, debido a la mala planificación y administración que tenga.

Marketing mix

Estrategia de Producto o servicio

El servicio que busca ser brindado por parte de la empresa, se direcciona a la asesoría para la inversión en la constitución de un negocio propio, dirigido a los migrantes que retornaron al país y disponen de un capital propio para invertir, con la finalidad de establecer su negocio propio, entre los servicios a considerar por parte de la empresa se encuentran dos paquetes de asesoría:

Primer paquete de consultoría básica. – este paquete de servicio consiste en el acompañamiento de los asesores interdisciplinarios, quienes acogerán la obligación de acompañar

al cliente por un lapso de 20 horas que estarán separadas en sesiones de tres o cuatro horas según lo requiera el cliente, previa solicitud y asignación de cita con asesoría.

Cada asesor será responsable de evidenciar su formato de acta de registro, en el cual están indicadas la fecha de asesoría, el tiempo de asesoría, las acciones realizadas, compromisos, fecha próxima sesión, firma responsable y observaciones. Esta acta deberá ser firmada tanto por el consultor y el empresario como respaldo de prestación de servicios y la aceptación de los compromisos generados dentro de la asesoría. El servicio se ha adecuado para los clientes que cuentan con una idea de negocio clara donde presenta noción de sus proveedores y posibles clientes, y el acompañamiento de los asesores será para definir detalles para su ejecución. Este paquete cuenta con dos fases de ejecución:

- **Diagnóstico situacional.** – En esta fase de evaluación, se revisará de forma minuciosa los objetivos, los recursos, las necesidades y las perspectivas del cliente maneja, para posterior sintetizar las necesidades identificadas en la fase de diagnóstico y se planteará conclusiones que permitirán encaminar los recursos y tácticas para que se obtengan los beneficios deseados, todo esto bajo la cobertura de la primera sesión de asesoría de cuatro horas. Una vez identificado las falencias, se procederá por parte del consultor a cargo, al desarrollo de un plan de acción y capacitación, el cual, se enfocará principalmente en los aspectos críticos previamente identificados en el diagnóstico. El consultor deberá alinearse al siguiente procedimiento:

- Plantear acciones de mejora
 - Determinar tareas de desarrollo o investigación a cumplirse de ambas partes (clientes y asesor)
 - Acordar con el cliente un plazo de finalización para estas mejoras y ejecución del proyecto.
- **Ejecución del proyecto.** – Una vez corregidos los detalles o falencias encontradas, se brindará una retroalimentación completa para el entendimiento por parte del cliente de todo lo que se ha realizado, su importancia y relevancia con el desarrollo de su proyecto, dando por concluido el servicio.

Segundo paquete de consultoría especializada. – este paquete de servicio consiste en el acompañamiento total por parte de los asesores interdisciplinarios, quienes acogerán la obligación de acompañar al cliente por un lapso de 40 horas que estarán separadas en sesiones de tres o cuatro horas según lo requiera el cliente, previa solicitud y asignación de cita con asesoría, al igual que el paquete anterior el asesor deberá la fecha de asesoría, el tiempo de asesoría, las acciones realizadas, compromisos, fecha próxima sesión, firma responsable y observaciones correspondientes.

Este paquete de consultoría, con respecto a otro se centra en satisfacer las necesidades específicas de cada cliente en las diferentes áreas que refleja un análisis de iniciación de un negocio, Comenzando con la evaluación de las posibles ideas de negocios que pueden tener, con la elección de la de mayor factibilidad, contemplando la revisión de desarrollo mediante la siguiente estructura:

- **Selección de idea.** – En esta fase, se revisará y analizará minuciosamente las ideas que el cliente puede tener, considerando como criterio de selección de ideas de negocio lo siguiente:

- El tamaño de mercado
- La competencia existente
- La experiencia previa del cliente
- Las posibles ventajas competitivas
- Los recursos con los que cuenta
- La inversión estimada que realizaría

Utilizando para esto una sesión de reunión de cuatro a seis horas dependiendo de las necesidades de cada cliente.

- **Desarrollo.** – Con relación a esta fase del proyecto, se da comienzo al desarrollo de cada uno de los factores de análisis correspondientes antes de la ejecución del proyecto o negocio, entre estas se encuentran:

- Análisis del mercado
- Análisis técnico
- Análisis financiero

- **Ejecución.** – Como parte final de la asesoría, posterior al desarrollo de los factores indicados previamente, se realiza una retroalimentación complementaria, para que el cliente conozca cada elemento de su proyecto, y lo pueda ejecutar de forma correcta.

Estrategia de plaza

Debido al carácter intangible de los productos de la empresa, se aprovechará la prestación directa de servicios mediante la designación de un equipo de profesionales en diversos campos para orientar a los emprendedores en cuanto a los servicios que ofrece la empresa y la relación costo-beneficio para la empresa y los clientes.

Así, la aplicación del servicio se realizará directamente en las instalaciones o en el lugar que el cliente solicite, sin embargo, la empresa contara con una oficina central, esto garantiza un mejor control para lograr un buen trabajo, mediante la observación que apoyan la comunicación directa de los clientes con respecto a sus necesidades, esta oficina central se encontrara constituida en el edificio Amazonas Parc, que se encuentra ubicado en la zona Céntrica de la ciudad de Quito, cerca del consulado de España, como lo indica la Figura 50.

Durante la prestación de los servicios, el equipo se mantendrá en contacto directo con el cliente a través de consultas online para verificar el cumplimiento de sus requisitos y, de ser necesario, realizar acciones correctivas a favor de la satisfacción del cliente.

En relación con la ejecución de las citas de asesoría estas se podrán llevar a cabo tanto de forma online como de forma presencial, de manera que esto se encuentre a elección y factibilidad del cliente solicitante, considerando los siguientes casos:

- Online. - De forma virtual se pactará el día y hora de la reunión mediante videoconferencia, y se llevará a cabo la reunión respectiva.

- Presencial. - de forma presencial se tomará a consideración la necesidad del cliente, pues este puede abarcar una asesoría en su propia oficina u hogar, o se puede acercar a las oficinas respectiva de la empresa, ubicadas en el edificio Amazonas Parc.

Estrategia de precio

Para determinar el precio de la empresa consultora se tomó en cuenta el precio de preferencia que expresaron con factible el segmento que fue encuestado, el mismo que se encuentra en un rango estipulado entre \$1.500 y \$2.000. También se consideró que el segmento de cliente al que se dirige la empresa se caracteriza por tener recursos limitados para invertir en este tipo de servicios. Teniendo en cuenta estas características, brinda dos servicios: consultas básicas y consultas especializadas de acuerdo con las necesidades del cliente.

La estrategia de penetración de mercado se enfocará en vender servicios de asesoría como una inversión que trae beneficios tanto a corto como a largo plazo, por lo que el precio en conjunto con otros factores se direcciona a la creación de demanda, factores como la ejecución de una comunicación constante de con los clientes creando apego con la marca.

Cada cliente tiene necesidades distintas y requiere un trato diferente, por lo que el precio del servicio vendrá determinado por la finalidad de la consulta. Sujeto a lo anterior, la tarifa a facturar se basará en la cantidad de horas requeridas para el servicio, que requiera cada persona, considerando los siguientes precios como base:

Tabla 6
Precio de servicios

Característica	Precio
Primer paquete de consultoría básica	\$800.00
Segundo paquete de consultoría especializada	\$1750.00

Estrategia de promoción

Todos los medios para poder llegar a un mercado son diferentes, lo que funcionará en uno puede no tener el mismo impacto en el otro, por lo que se analizarán diversas herramientas de comunicación existentes y se elegirá la combinación que mejor se adapte a los objetivos de la empresa, con el fin de obtener la mayor ventaja competitiva ante la competencia.

La publicidad mediante medios electrónicos es una herramienta útil para los mercados masivos, que llega a masas de compradores dispersas geográficamente a bajo costo. A través de esta publicidad, se informará al mercado sobre la existencia del servicio, creando presencia en redes.

Como parte inicial de la estrategia de redes sociales, se determina la creación de cuentas empresariales en las redes sociales de mayor acogida entre las personas, arrancando con la publicación de todas las promociones existentes para la apertura de la empresa, contemplando las redes sociales de mayor uso, como lo son:

- Facebook
- Instagram
- LinkedIn

En otras instancias, las redes sociales aparte de ser utilizadas como un referente para dar a conocer las ofertas y servicios de la empresa de asesoría, pasara a ser una herramienta virtual para las personas que lo sigan, en el cual se publicara periódicamente contenido diverso y dinámico, en el cual se darán tips para la administración de negocios.

Análisis técnico

Cultura organizacional

Misión

La empresa busca contribuir con el desarrollo y ejecución de pequeñas empresas, siendo el gestor de soluciones técnicas, operativas y administrativas, mediante el servicio de asesorías de acompañamiento personalizadas, poniendo a disposición de los clientes el equipo de profesionales para la identificación, corrección y desarrollo de proyectos.

Visión

En un periodo de 5 años se estima que la empresa se constituya como una empresa consultora, brindando asesorías completas para el desarrollo de emprendedores exitosos, colaborando así con el desarrollo económico de la ciudad.

Valores corporativos

La empresa se encuentra netamente comprometida con el desarrollo de sus clientes, brindando servicios integrales que se acoplen a las necesidades con el objetivo de sobrepasar las

expectativas de los clientes, para esto se contempla la ejecución de los siguientes valores en el contexto empresarial:

- **Confianza:** Tratamos la información entregada por nuestros clientes de forma confidencial, segura y objetiva, promoviendo de esta manera una garantía para los clientes.
- **Respeto:** Promover un ambiente de respeto y valoración entre compañeros de trabajo; establecer normas que se enfoquen en el cuidado de los recursos de la empresa; y desarrollar un manual de buen trato y respeto hacia el cliente.
- **Responsabilidad:** Priorizamos el cumplimiento de la prestación de servicios, el cumplimiento de citas acordadas, compromisos adquiridos y principalmente de brindar una solución práctica para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.
- **Trabajo en equipo:** Valoramos a cada integrante de la empresa, como parte fundamental para el cumplimiento de los objetivos empresariales y consecuentemente la satisfacción de nuestros clientes.
- **Ética:** Actuar con seriedad, honestidad y respeto en cada etapa de los servicios prestados, y promover la ética como un valor necesario en el desarrollo de las propuestas de empresa de los consultantes.

Estructura organizacional

Organigrama

En relación con la determinación de los elementos que llevarán a cabo las operaciones de la empresa consultora que promueva la constitución de negocios a partir de las inversiones de migrantes que retornan al país, se toma a consideración el siguiente esquema estructural donde se segmenta cada de la organización:

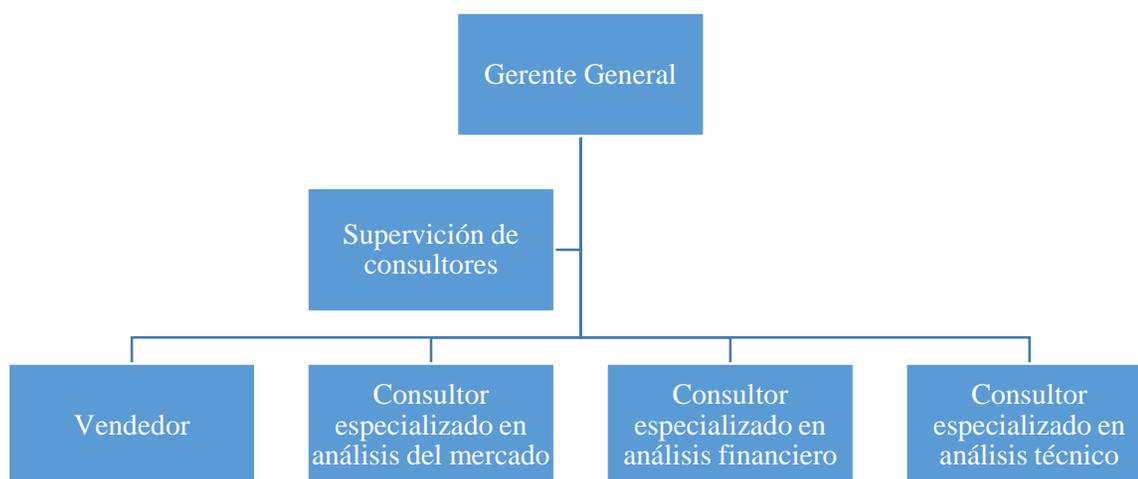


Figura 48: Organigrama de la empresa.

Como esquema de inicio de actividades se determina la participación de seis elementos como el personal a laborar en la empresa, cuyo cálculo de sueldo se aproxima en los siguientes valores aproximados:

Tabla 7
Sueldos

Cargo	Cantidad	Sueldo
Gerente General	1	\$800
Supervisión de consultores	1	\$700
Vendedor	1	\$400
Consultor especializado en análisis del mercado	1	\$650
Consultor especializado en análisis financiero	1	\$650
Consultor especializado en análisis técnico	1	\$650
Total		\$3850

En relación con la estipulación de los sueldos, cabe recalcar que solo se contara en nómina a los cargos referentes al gerente general, el consultor a cargo y el vendedor, en relación con los diversos consultores, estos serán requeridos como factor de servicio prestados, con una base mensual de \$650, esta situación se dará como parte del inicio de empresa, hasta su estabilización y que estos puedan ingresar a nómina.

Especificación de los procesos

En la esquematización técnica de los servicios ofertados por la empresa de consultoría se toman a consideración los dos paquetes de servicios de consultoría, siendo estos, el paquete de consultoría básico y el paquete de consultoría especializada.

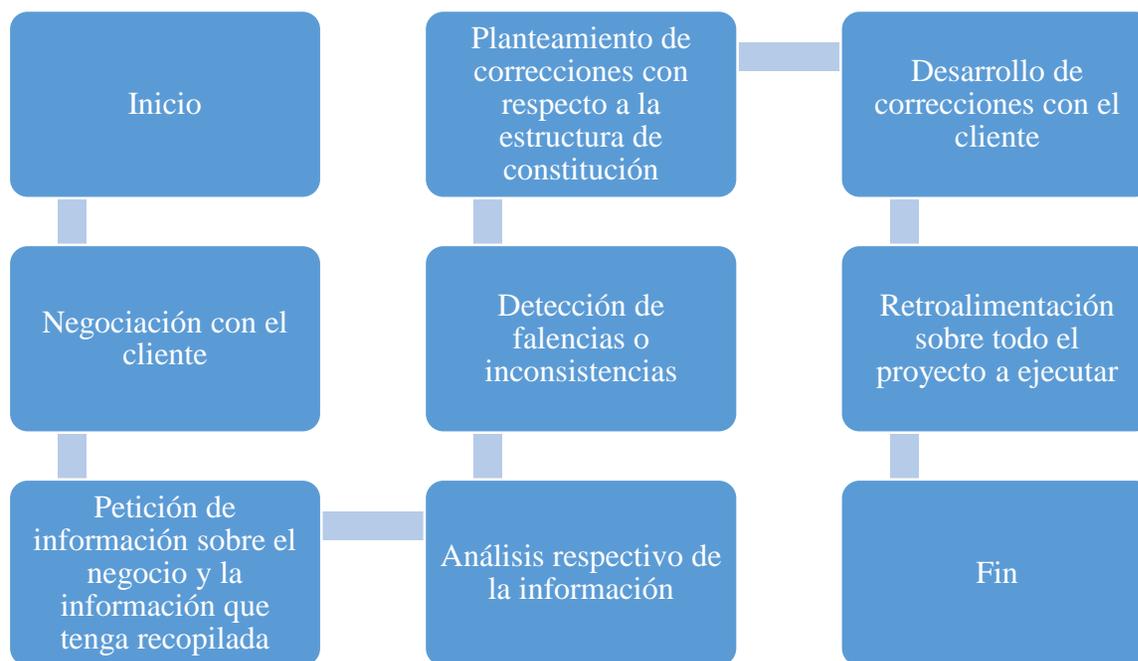


Figura 49: Paquete de consultoría básico.

En relación con el esquema presentado, este hace referencia al paquete de servicio de consultoría básico, el cual consta de los siguientes procesos:

- Negociación con el cliente. - en esta sección se reúne con el cliente para determinar cuáles son las necesidades que este presenta con respecto al desarrollo de su idea de negocio.
- Petición de información. – esta información es la que el cliente tiene con respecto a los análisis que ha realizado por su cuenta en relación con el negocio que está buscando desarrollar.
- Análisis respectivo de la información. – la información que otorgue el cliente pasara a ser evaluada por cada consultor que se encuentra especializado en las diversas áreas que maneja la empresa de asesoría.

- Detección de falencias. - Cada uno de los consultores se encargará de realizar un informe respectivo con las falencias encontradas bajo experticia, para de esta manera contactar al cliente para cuadrar la siguiente reunión
- Planteamiento de correcciones. – Como asunto de la reunión pactada con el cliente, corresponde a dar a conocer las inconsistencias que este presentaba, y la determinación de las correcciones que se realizaran de la mano con el asesor de la empresa.
- Desarrollo de correcciones. – Una vez que el cliente comprenda sus errores previos al desarrollo del negocio que busca conformar, se desarrollan las debidas modificaciones al proyecto, con la objetividad que este comprenda y aprenda de sus errores.
- Retroalimentación del cliente, como parte final del proceso se estipula una retroalimentación total al cliente para que este comprenda cada sección de su negocio y como se interpreta cada análisis, para así pueda realizar una ejecución adecuada.

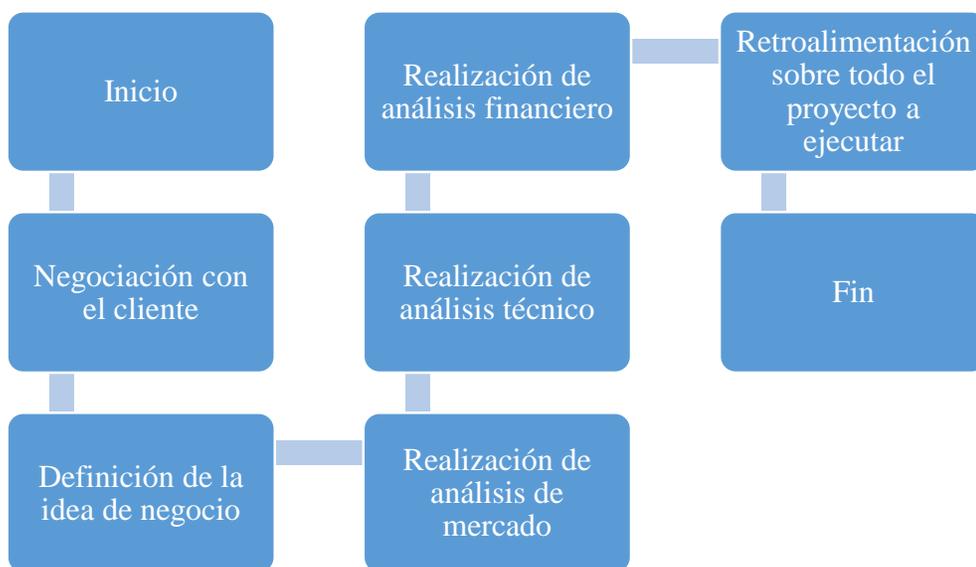


Figura 50: Paquete de consultoría especializado.

Por otro lado, en relación con el paquete de consultoría especializada, se estipula el desarrollo de los siguientes procesos para el desarrollo del respectivo servicio:

- **Negociación con el cliente.** – Al igual que el paquete anterior se realiza la negociación respectiva del precio correspondiente al servicio a ser adquirido.
- **Definición de la idea del negocio.** - En esta sección se le brinda la asesoría al cliente para poder seleccionar la idea de mayor factibilidad en torno a sus recursos, y su respectiva experiencia en el tipo de negocio que quiera desarrollar.
- **Realización de análisis de mercado.** - Ya con la idea definida, se requiere el análisis respectivo del mercado para la determinación de la aceptación que podría tener el negocio, este proceso será desarrollado en conjunto con el cliente, determinando así la factibilidad que presenta el mercado.
- **Realización de análisis técnico.** – En esta parte, el consultor en conjunto con el cliente determinara las características físicas acorde al negocio, entre las que se encuentran la ubicación, los materiales y maquinarias a necesitar, entre otras.
- **Realización de análisis financiero.** – Como análisis final a realizar se constituye el análisis financiero, donde se revisará el costo de constitución, los recursos humanos o materiales necesarios para el inicio de operaciones, entre otros gastos, con la objetividad de calcular la totalidad de la inversión que se necesitará y si este será o no rentable.

Aspectos físicos del negocio

Ubicación geográfica

Para la constitución de la empresa de consultoría para la realización de inversiones respectiva a la constitución de un negocio, se presenta como opción el alquiler de una oficina pequeña de aproximadamente una dimensión de 6m cuadrados, esta se encontrará ubicada en el edificio Amazonas Park, esta se considera factible al ser una zona céntrica, y tiene fácil acceso, además está cercano al Consulado de España en la ciudad de Quito.

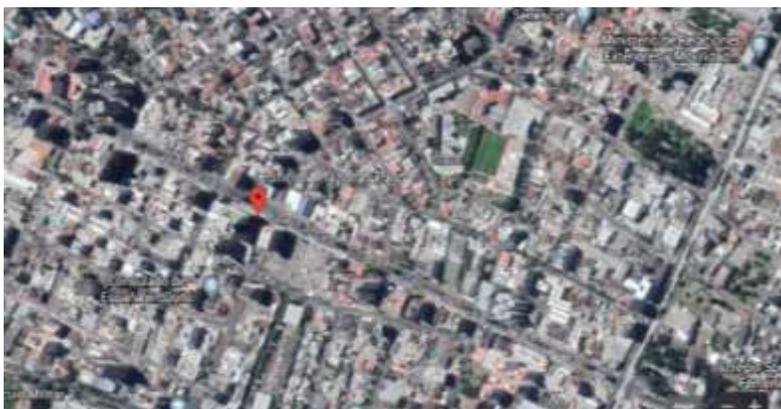


Figura 51: Ubicación.

Maquinarias y equipos

Debido al giro de negocio que maneja la empresa de consultoría, los equipos contemplados para su constitución, gira en torno a la creación de oficinas central, donde se requiere muebles de oficinas, equipos de oficina y equipos de computación, como se muestra a continuación:

Tabla 8
Materiales y equipos

Descripción	Cantidad	Valor	Total
Muebles de oficina			
Silla de Gerencia	6	\$125,00	\$750,00
Sillas de espera	10	\$50,00	\$500,00
Archivadores	6	\$150,00	\$900,00
Mesa central de reunión	1	\$200,00	\$200,00
Sillas sencillas	6	\$50,00	\$300,00
Equipos tecnológicos			
Impresora	6	\$100,00	\$600,00
Teléfonos móviles	6	\$300,00	\$1.800,00
Equipo de computación			
Laptop	6	\$950,00	\$5.700,00
Proyector	2	\$300,00	\$600,00
Total			\$11.350,00

Capacidad instalada

Con relación con el tipo de servicio que manejara la empresa, es importante determinar la capacidad de respuesta que tendrá la empresa para la captación de clientes, en relación con el desarrollo de los proyectos de los dos paquetes de asesorías presentados, en el cual la capacidad instalada dependerá del total de veces de atención por semana que recibirá cada cliente en relación con el tipo de paquete que contraten, tomando en cuenta que los del contrato de asesoría básica contarán con una frecuencia de atención de 2 veces por semanas, mientras que los del contrato de asesoría especializado dispondrán de una frecuencia de atención de 3 veces por semanas, como se indica a continuación:

Tabla 9
Capacidad instalada

Capacidad	Hora por proyecto al día	Veces de asesoría a la semana	Total de semanas al mes	Total de horas por proyecto al mes	Total de consultores	Horas disponibles al mes	Total de contratos por mes
Básica	4	2	4	16	3	480	7
Especializada	4	3	4	48			

Análisis financiero

Para la puesta en marcha de la empresa de consultoría para las inversiones provenientes de los migrantes que retornan al país, para esto se debe detallar lo que son las inversiones en activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo como los principales factores a considerar.

Inversión y financiación inicial

Para la constitución de la empresa anteriormente mencionada se debe considerar la respectiva estructura de costos, cuyos datos revelan que se requerirá de una inversión total de \$41.240,00.

Tabla 10
Inversión inicial

Inversión Inicial	VALOR
Activo Fijo	\$26.350,00
Capital de Trabajo	\$14.890,00
TOTAL INVERSION INICIAL	\$41.240,00

En relación con la segmentación de la conformación de la inversión a realizar se sostiene que esta está conformada por activos fijos y el capital de trabajo, en relación con el monto respectivo de los activos fijos presenta un total de \$26.350, cuyos rubros considerados son:

Tabla 11
Presupuesto activos fijos

Tipo de Cuenta	Precio Unitario
Muebles de oficina	\$2.650,00
Equipos de computación	\$6.300,00
Vehículos	\$15.000,00
Equipos tecnológicos	\$2.400,00
TOTAL	\$26.350,00

Cuyos rubros recaen en la siguiente segmentación:

Tabla 12
Rubros de activos fijos

Muebles de oficina			
Descripción	cantidad	costo unitario	Costo Total
Silla de Gerencia	6	\$125,00	\$750,00
Sillas de espera	10	\$50,00	\$500,00
Archivadores	6	\$150,00	\$900,00
Mesa central de reunión	1	\$200,00	\$200,00
Sillas sencillas	6	\$50,00	\$300,00
TOTAL	29	\$575,00	\$2.650,00

Equipos de computación			
Descripción	cantidad	costo unitario	Costo Total
Laptop	6	\$950,00	\$5.700,00

Proyector	2	\$300,00	\$600,00
TOTAL	3	\$1.250,00	\$6.300,00

vehículos

Descripción	cantidad	costo unitario	Costo Total
Auto	1	\$15.000,00	\$15.000,00
TOTAL	1	\$15.000,00	\$15.000,00

Equipos tecnológicos

Descripción	cantidad	costo unitario	Costo Total
Impresora	6	\$100,00	\$600,00
Teléfonos móviles	6	\$300,00	\$1.800,00
TOTAL	15	\$400,00	\$2.400,00

Por otro lado, con respecto al capital de trabajo asciende a un valor total de \$14.890, entre los que ingresan los siguientes rubros:

Tabla 13

Presupuesto de capital de trabajo

Descripción	Precio total
Permisos de constitución	\$1.540,00
Cobertura de sueldos (3 meses)	\$11.550,00
Imprevistos	\$900,00
Alquiler de oficina (3 meses)	\$900,00
TOTAL	\$14.890,00

Una vez identificado la suma del capital a invertir, se debe considerar la estipulación de forma en la que se va a financiar dicha inversión. Determinando que esta se hará mediante dos

formas, la primera forma consiste en una aportación de capital propio del 43,6%, es decir \$18.000, mientras que el 56,4% restante será financiado mediante un préstamo bancario.

Tabla 14
Financiamiento

PLAN DE FINANCIAMIENTO	
Inversión Inicial	\$41.240,00
(-) Capital Propio	\$18.000,00
Valor a Financiar	\$23.240,00

Como se plantea el respectivo financiamiento de una parte por medio de un préstamo bancario, considerando una tasa del 10% anual por un lapso de 5 años plazo, por un total de \$23.240.

Tabla 15
Pago de capital e intereses

Año	Intereses	Capital
1	\$ 2.154,26	\$ 3.771,11
2	\$ 1.759,38	\$ 4.166,00
3	\$ 1.323,15	\$ 4.602,23
4	\$ 841,23	\$ 5.084,14
5	\$ 308,86	\$ 5.616,52
TOTAL	\$ 6.386,88	\$ 23.240,00

Ingresos y gastos

En la sección de previsión de ingresos se detalló las ventas que percibirá la empresa dedicada al asesoramiento para la inversión en negocios; bajo este contexto, en este apartado se determinarán los gastos que va a incurrir la empresa. En primer lugar, se realizará el análisis correspondiente a las depreciaciones que tendrán determinados elementos de los activos fijos.

Tabla 16
Depreciación

ACTIVO FIJO	COSTO	DEPRECIACION	TOTAL ANUAL
Muebles de oficina	\$2.650,00	6	\$ 441,67
Equipos de computación	\$6.300,00	3	\$ 2.100,00
Vehículos	\$15.000,00	5	\$ 3.000,00
Equipos tecnológicos	\$2.400,00	3	\$ 800,00
TOTAL	\$ 26.350,00		\$ 6.341,67

Con relación a este valor, a continuación, se muestra la depreciación acumulada que cada uno de estos elementos presentará en un lapso de cinco años.

Tabla 17
Depreciación acumulada

Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
\$ (6.341,67)	\$ (12.683,33)	\$ (19.025,00)	\$ (22.466,67)	\$ (25.908,33)

A su vez, el siguiente análisis hace referencia a la determinación de los costos de los insumos necesarios para poder brindar el servicio de asesoría, abarcando un total de \$8.160.

Tabla 18
Costos de operaciones

DESCRIPCIÓN	C. Unitario	Cantidades	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Resmas de papel	\$3,00	10	\$30,00	\$360,00
Suministros de oficina	\$100,00	1	\$100,00	\$1.200,00
Tintas de impresora	\$75,00	4	\$300,00	\$3.600,00
Plan de internet móvil	\$25,00	6	\$150,00	\$1.800,00
Pago de plataforma para conferencia	\$100,00	1	\$100,00	\$1.200,00
COSTO TOTAL			\$680,00	\$8.160,00

También se considera relevante la proyección de estos costos de operaciones a un lapso de cinco años, donde se puede evidenciar un aumento progresivo de los mismos.

Tabla 19
Proyección de costos de operaciones

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Operativos	\$8.160,00	\$8.422,75	\$8.692,28	\$8.967,83	\$9.256,41
TOTAL	\$8.160,00	\$8.422,75	\$8.692,28	\$8.967,83	\$9.256,41

Por otro lado, en la especificación de gastos, se determinan los valores en que la empresa debe incurrir en su funcionamiento, entre estos se encuentran los gastos administrativos y los gastos de ventas; estos últimos se totalizan en \$5.040 para el primer año de operaciones.

Tabla 20
Presupuesto de gastos de ventas

GASTOS DE VENTAS		
Detalle	Total Mensual	Total Anual
Community Manager (Redes Sociales)	\$400,00	\$4.800,00
Volantes y tarjetas de presentación	\$20,00	\$240,00
TOTAL	\$420,00	\$5.040,00

Dándole continuidad a este gasto se aplica una proyección de determinado valor por un lapso de cinco años, donde se logra observar un leve aumento en los valores que la empresa va incurrir como gasto de ventas.

Tabla 21
Proyección de gastos de ventas

GASTOS DE VENTAS PROYECTADOS					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Community Manager (Redes Sociales)	\$4.800,00	\$4.954,56	\$5.113,11	\$5.275,19	\$5.444,95
Volantes y tarjetas de presentación	\$240,00	\$247,61	\$255,58	\$263,73	\$272,17
TOTAL	\$5.040,00	\$5.202,17	\$5.368,68	\$5.538,92	\$5.717,12

Por otro lado, respecto a los valores correspondientes a los gastos administrativos, este asciende a un total de \$4.080 durante el periodo del primer año de operaciones.

Tabla 22
Presupuesto de gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
Detalle	Total Mensual	Total Anual
Luz	\$200,00	\$2.400,00
Agua	\$65,00	\$780,00
Teléfono	\$25,00	\$300,00
Internet	\$50,00	\$600,00
TOTAL	\$340,00	\$4.080,00

A su vez, como análisis de gastos de esta índole se realiza una proyección por un periodo de cinco años, en el cual se puede evidenciar que este rubro pasa de \$4.080 en el primer año, a un total de \$4.543 en el quinto año.

Tabla 23
Proyección de gastos administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Luz	\$2.400,00	\$2.477,28	\$2.477,28	\$2.555,81	\$2.638,06
Agua	\$780,00	\$805,12	\$830,88	\$857,22	\$884,80
Teléfono	\$300,00	\$309,66	\$319,57	\$329,70	\$340,31
Internet	\$600,00	\$619,32	\$639,14	\$659,40	\$680,62
TOTAL	\$4.080,00	\$4.211,38	\$4.266,87	\$4.402,13	\$4.543,79

Respecto a los ingresos, se determina el análisis corresponde a la estipulación de la capacidad instalada que posee la empresa, abarcando un total de siete contratos de asesoría entre paquetes de asesorías básicas y paquetes de asesoría especializada.

Tabla 24
Ingreso por ventas

Descripción	Cantidades	V. por paquete	Ventas anuales
Asesoría básica	4	\$800,00	\$38.400,00
Asesoría especializada	3	\$1.750,00	\$63.000,00
TOTAL		\$2.550,00	\$101.400,00

Se determina la proyección de las ventas durante un lapso de los cinco años.

Tabla 25
Proyección de Ingreso por ventas

Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Monto	\$101.400,00	\$104.796,90	\$108.098,00	\$111.578,76	\$115.149,28

Con relación a la proyección de las ventas se considera un supuesto de proyección de crecimiento de un aproximado de 3% para cada año, basada en los índices de inflación proyectado presentado por el Banco Central del Ecuador, la cual se presenta a continuación:

Tabla 26
Inflación proyectada

Inflación proyectada	
2021	3,35%
2022	3,15%
2023	3,22%
2024	3,20%
2025	3,17%

Nota. Adaptado de BCE (2020a).

Análisis de estados financieros

Con relación a la determinación de los estados financieros, se da inicio con la presentación del estado de situación financiera para la empresa, donde resume la cantidad de activos para el correcto funcionamiento y la forma en que estos se financian por medio del pasivo y patrimonio.

Tabla 27
Estado de situación financiera

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja/ Bancos	\$14.890,00	\$28.894,10	\$43.402,14	\$58.347,47	\$69.955,55	\$81.273,31
Total Activos Corrientes	\$14.890,00	\$28.894,10	\$43.402,14	\$58.347,47	\$69.955,55	\$81.273,31
ACTIVOS NO CORRIENTES						
Muebles de oficina	\$2.650,00	\$2.650,00	\$2.650,00	\$2.650,00	\$2.650,00	\$2.650,00
Equipos de computación	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00	\$6.300,00
Vehículos	\$15.000,00	\$15.000,00	\$15.000,00	\$15.000,00	\$15.000,00	\$15.000,00
Equipos tecnológicos	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00	\$2.400,00
Depreciación Acumulada	\$0,00	-\$6.341,67	-\$12.683,33	-\$19.025,00	-\$22.466,67	-\$25.908,33
Total Activos No Corrientes	\$26.350,00	\$20.008,33	\$13.666,67	\$7.325,00	\$3.883,33	\$441,67
TOTAL ACTIVOS	\$41.240,00	\$48.902,44	\$57.068,81	\$65.672,47	\$73.838,88	\$81.714,98
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Préstamo bancario C/P	\$3.771,11	\$4.166,00	\$4.602,23	\$5.084,14	\$5.616,52	\$0,00
Total Pasivos Corrientes	\$3.771,11	\$4.166,00	\$4.602,23	\$5.084,14	\$5.616,52	\$0,00
PASIVOS NO CORRIENTES						
Préstamo Bancario L/P	\$19.468,89	\$15.302,89	\$10.700,66	\$5.616,52	\$0,00	\$0,00
Total Pasivos No Corrientes	\$19.468,89	\$15.302,89	\$10.700,66	\$5.616,52	\$0,00	\$0,00
TOTAL PASIVOS	\$23.240,00	\$19.468,89	\$15.302,89	\$10.700,66	\$5.616,52	\$0,00
PATRIMONIO						
Capital Social	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00	\$18.000,00
Utilidad del Ejercicio	\$0,00	\$11.433,55	\$12.332,37	\$13.205,89	\$13.250,56	\$13.492,62
Utilidades Retenidas	\$0,00	\$0,00	\$11.433,55	\$23.765,91	\$36.971,80	\$50.222,36
TOTAL PATRIMONIO	\$18.000,00	\$29.433,55	\$41.765,91	\$54.971,80	\$68.222,36	\$81.714,98
PASIVO + PATRIMONIO	\$41.240,00	\$48.902,44	\$57.068,81	\$65.672,47	\$73.838,88	\$81.714,98
TOTAL	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00

En el siguiente análisis, se presenta el análisis respectivo al estado de resultado de le empresa de consultoría.

Tabla 28
Estado de resultado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
VENTAS NETAS	\$ 101.400,00	\$ 104.796,90	\$ 108.098,00	\$ 111.578,76	\$ 115.149,28
Costos de Prestación de Servicio	\$ 8.160,00	\$ 8.422,75	\$ 8.692,28	\$ 8.967,83	\$ 9.256,41
UTILIDAD BRUTA	\$ 93.240,00	\$ 96.374,15	\$ 99.405,72	\$ 102.610,93	\$ 105.892,87
GASTOS OPERACIONALES					
Sueldos y salarios	\$ 58.378,90	\$ 60.258,70	\$ 62.186,98	\$ 64.158,31	\$ 66.222,92
Nomina	\$ 58.378,90	\$ 60.258,70	\$ 62.186,98	\$ 64.158,31	\$ 66.222,92
Gastos Administrativos	\$ 4.080,00	\$ 4.211,38	\$ 4.266,87	\$ 4.402,13	\$ 4.543,79
Luz	\$ 2.400,00	\$ 2.477,28	\$ 2.477,28	\$ 2.555,81	\$ 2.638,06
Agua	\$ 780,00	\$ 805,12	\$ 830,88	\$ 857,22	\$ 884,80
Teléfono	\$ 300,00	\$ 309,66	\$ 319,57	\$ 329,70	\$ 340,31
Internet	\$ 600,00	\$ 619,32	\$ 639,14	\$ 659,40	\$ 680,62
Gastos De Ventas	\$ 5.040,00	\$ 5.202,17	\$ 5.368,68	\$ 5.538,92	\$ 5.717,12
Community Manager (Redes Sociales)	\$ 4.800,00	\$ 4.954,56	\$ 5.113,11	\$ 5.275,19	\$ 5.444,95
Volantes y tarjetas de presentación	\$ 240,00	\$ 247,61	\$ 255,58	\$ 263,73	\$ 272,17
Gastos Financieros	\$ 2.154,26	\$ 1.759,38	\$ 1.323,15	\$ 5.084,14	\$ 5.616,52
Interés del préstamo	\$ 2.154,26	\$ 1.759,38	\$ 1.323,15	\$ 5.084,14	\$ 5.616,52
Otros Gastos	\$ 6.341,67	\$ 6.341,67	\$ 6.341,67	\$ 3.441,67	\$ 3.441,67
Depreciación	\$ 6.341,67	\$ 6.341,67	\$ 6.341,67	\$ 3.441,67	\$ 3.441,67
Total Gastos	\$ 75.994,83	\$ 77.773,29	\$ 79.487,34	\$ 82.625,17	\$ 85.542,01
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 17.245,17	\$ 18.600,86	\$ 19.918,38	\$ 19.985,77	\$ 20.350,85
Participación de trabajadores (15%)	\$ 2.586,78	\$ 2.790,13	\$ 2.987,76	\$ 2.997,86	\$ 3.052,63
Impuesto a la Renta (22%)	\$ 3.224,85	\$ 3.478,36	\$ 3.724,74	\$ 3.737,34	\$ 3.805,61
UTILIDAD NETA	\$ 11.433,55	\$ 12.332,37	\$ 13.205,89	\$ 13.250,56	\$ 13.492,62
UTILIDAD NETA ACUMULADA	\$ 11.433,55	\$ 23.765,91	\$ 36.971,80	\$ 50.222,36	\$ 63.714,98

Por lo consiguiente, se estipula el análisis respectivo flujo de caja para la empresa repostera donde se observa que en los siguientes 5 años se observan flujos positivos.

Tabla 29
Estado de flujo de efectivo

PERIODOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$0,00	\$101.400,00	\$104.796,90	\$108.098,00	\$111.578,76	\$115.149,28
Costo de producción	\$0,00	\$8.160,00	\$8.422,75	\$8.692,28	\$8.967,83	\$9.256,41
Sueldos y salarios		\$58.378,90	\$60.258,70	\$62.186,98	\$64.158,31	\$66.222,92
Nomina		\$58.378,90	\$60.258,70	\$62.186,98	\$64.158,31	\$66.222,92
Gastos Administrativos		\$4.080,00	\$4.211,38	\$4.266,87	\$4.402,13	\$4.543,79
Luz		\$2.400,00	\$2.477,28	\$2.477,28	\$2.555,81	\$2.638,06
Luz		\$780,00	\$805,12	\$830,88	\$857,22	\$884,80
Agua		\$300,00	\$309,66	\$319,57	\$329,70	\$340,31
Teléfono		\$600,00	\$619,32	\$639,14	\$659,40	\$680,62
Gastos de Ventas		\$5.040,00	\$5.202,17	\$5.368,68	\$5.538,92	\$5.717,12
Community Manager (Redes Sociales)	\$ 0,00	\$4.800,00	\$4.954,56	\$5.113,11	\$5.275,19	\$5.444,95
Volantes y tarjetas de presentación		\$240,00	\$247,61	\$255,58	\$263,73	\$272,17
Gastos Financieros						
Interés del préstamo	\$0,00	\$2.154,26	\$1.759,38	\$1.323,15	\$5.084,14	\$5.616,52
Otros Gastos						
Depreciación	\$0,00	\$6.341,67	\$6.341,67	\$6.341,67	\$3.441,67	\$3.441,67
Total gastos		\$75.994,83	\$77.773,29	\$79.487,34	\$82.625,17	\$85.542,01
Flujo antes de participación	\$0,00	\$17.245,17	\$18.600,86	\$19.918,38	\$19.985,77	\$20.350,85
Participación de trabajadores		\$2.586,78	\$2.790,13	\$2.987,76	\$2.997,86	\$3.052,63
Flujo antes de impuesto		\$14.658,39	\$15.810,73	\$16.930,62	\$16.987,90	\$17.298,23
Impuesto a la renta		\$3.224,85	\$3.478,36	\$3.724,74	\$3.737,34	\$3.805,61
Flujo después de impuesto		\$11.433,55	\$12.332,37	\$13.205,89	\$13.250,56	\$13.492,62
(+) Depreciaciones		\$6.341,67	\$6.341,67	\$6.341,67	\$3.441,67	\$3.441,67
(-) Pago de Capital Préstamo		-\$3.771,11	-\$4.166,00	-\$4.602,23	-\$5.084,14	-\$5.616,52
Capital de trabajo	-\$14.890,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	
Activos Fijos en inversión	-\$26.350,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Flujo de Efectivo Neto	-\$41.240,00	\$14.004,10	\$14.508,04	\$14.945,32	\$11.608,09	\$11.317,76

Evaluación financiera

En relación con la evaluación financiera realizada para la determinación de rentabilidad del proyecto de creación de la empresa de consultoría, en esta se obtiene un VAN de \$9.665,68, siendo mayor que 0 representando un valor positivo, por otro lado, en relación con el TIR este presenta un total del 19,20%, siendo también positivos, factores que determinan la factibilidad de financiera en la ejecución del proyecto.

Tabla 30
Evaluación financiera

TIR Y VAN	
TIR	19,20%
VAN	\$9.665,68

Conclusiones

En relación con el contenido teórico analizado, se logra determinar que el perfil de migración que mayor frecuencia presentan los ecuatorianos se relaciona con la salida del país, debido a necesidades económicas, optando por la migración como la búsqueda de nuevas oportunidades para poder otorgar a sus familiares una mejor vida, teniendo como objetivo reunir un capital basto para poder invertir.

Con relación a la especificación de existencia de propuesta por parte de entidades como incentivo para el retorno de compatriotas, se logró determinar la existencia de varios programas que se apegan a diversas necesidades de los migrantes apegados a al Plan Nacional de Movilidad humana 2017-2021, brindando beneficios para el traslado de bienes personales sin el pago de impuestos al ingreso de Ecuador, sin embargo, este presenta ciertas restricciones.

En relación con la determinación de las necesidades por parte de los migrantes para la inversión en la creación de sus propios negocios, estos indicaron tener mayor complejidad a la hora de analizar el mercado, sin embargo, los resultados de las encuestas determinaron sus inconsistencias de conocimiento en las otras áreas de análisis para la iniciación de un negocio.

En relación con los hallazgos de mayor relevancia que pueden presentar influencia en la constitución de la empresa de consultoría, entre las que se puede mencionar que la empresa busca entra en un mercado poco explotado orientándose a un determinado segmento que son los inmigrantes que han regresado al país con un capital considerable para la constitución de su

propio negocio, entre el análisis de estos elementos, mediante las encuestas lograron determinar que este tipo de servicio contaría con una aceptación del 61%.

En relación con la estipulación del plan de marketing se planteó una estrategia de que se adapten a la necesidad de los clientes o inversionistas para captar una mayor clientela, en cuanto a la distribución del producto se planteó la asesoría personalizada directamente en el sitio donde el cliente lo requiera, en las instalaciones y oficinas de la empresa o de forma online a través de plataformas de videoconferencia. Con respecto con las estrategias de comunicación se propuso el uso de redes sociales, mediante la contratación de un Community Manager que las administre y logre hacer reconocida la marca.

Como parte final se logra concluir que el plan de negocio correspondiente a la creación de la empresa de consultoría de inversiones para migrantes que retornan al país, esta muestra una factibilidad financiera, donde se estipula que se requiere una inversión de \$41240, donde el 43,6% será financiado mediante capital propio y el restante con un préstamo bancario. Bajo el mismo contexto la evaluación financiera arroja como resultado de VAR \$9.665,68 y de TIR un 19,20%, cuyos resultados corroboran un escenario rentable para su constitución.

Recomendaciones

Es recomendable que conforme se vaya posicionando en el mercado, se realice una segmentación de los servicios, segregando aún más los paquetes de consultoría. Además, se puede orientar hacia un mercado que presente mayor preparación en la constitución de su negocio, o la formalización de un pequeño negocio que ya está operando.

Por otro lado, se requiere que los consultores se encuentren debidamente capacitados en relación con la especialidad en la que se va a desenvolver en la empresa, evitando inconvenientes al momento de la prestación de servicios. Además de gestionar el recurso humano a través de un sistema de evaluaciones y capacitaciones programadas, que será reflejado en un nivel elevado de calidad y confianza con respecto al cliente.

Referencias

- Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2017). *PLAN NACIONAL DE DESARROLLO 2017-2021 - TODA UNA VIDA*. QUITO, ECUADOR: SENPLADES.
- Aceves, L. (2015). *Manual para la atención integral de refugia y migrantes*. Mexico: ACNUR.
- Alarcón, S., & Ordoñez, J. (2015). Ecuador: retorno migratorio y emprendimiento en Loja. *Cepal*, 70-86.
- Arce, C. (2017). Migraciones, derechos humanos y vulnerabilidad. *Revista de Fomento Social*, 115-140.
- Arcotel. (2019). *Botín estadístico*. Quito: Arcotel.
- Arias, F. (2006). *El Proyecto de Investigación* (7ma ed.). Venezuela: Episteme, C.A.
- Asamblea Nacional. (2020). *Ley Organica de Emprendimiento e Innovacion*. Quito: Asamblea Nacional.
- Aysa-Lastra, M., & Cachón, L. (2012). *Latino Immigrant Employment During the Great Recession: A Comparison of the United States and Spain*. Norteamérica.
- Baca, G. (2015). *Evaluación de proyectos*. Mexico: McGraw-Hill.
- Banco Interamericano del Desarrollo. (2018). *Interacción del sector de los servicios en la economía*. Banco Interamericano del Desarrollo.
- Banco Mundial. (2019). *Rendimiento de sectores económicos de Ecuador*. Banco Mundial.
- BCE. (2020a). *Indices de inflación nacional*. Quito: BCE.
- BCE. (2020b). *Índice del Producto interno bruto*. Quito: BCE.
- Borisovna, L. (2002). *Vivir un Espacio: Movilidad Geográfica de la Población*. Puebla, Mexico: Instituto de Ciencias Sociales y Humanidades, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Borja, D. (2011). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA AGENCIA DE INVERSIÓN DE REMESAS SITUADA EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. CASO PILOTO: AGENCIA SUR DE LA CIUDAD*. Quito: Escuela Politécnica Nacional.

- Buraschi, D. (2017). *Migraciones, desigualdad e integración en tiempos de crisis*. Sabater.
- Canales, A., Fuentes, J., & De Leon, C. (2019). *Desarrollo y migracion*. Ciudad de México: CEPAL.
- Correa, R., Lacomba, J., & Ochoa, S. (2016). Crisis, retornos y emprendimientos. El caso de los migrantes ecuatorianos y el Fondo Cucayo. *Revue européenne des migrations*, 99.
- Demera, P. (2019). *Políticas estatales frente a las tendencias migratorias: el caso del plan retorno bienvenid@ a casa establecido por el gobierno ecuatoriano, en el periodo 2008-2016*. Quito.
- Díaz, J. A. (2014). *UNA APROXIMACIÓN A LAS DEFINICIONES, TIPOLOGÍAS Y MARCOS TEÓRICOS DE LA MIGRACIÓN DE RETORNO*. Barcelona, España: Centre d'Estudis Demogràfics (CED).
- Eguiguren, M. (2017). Los estudios de la migración en Ecuador: del desarrollo nacional a las movilidades. *Íconos. Revista de Ciencias Sociales*, 27-36.
- El Universo. (15 de Mayo de 2018). Apoyo del gubernamentales para negocios. pág. 10.
- Encalada, T. E., & Flores, M. A. (2014). *Condiciones socioeconomicas de los migrantes cuatorianos que se acogieron al programa bienvenido a casa, en la región costa 2008 - 2012*. Guayaquil.
- Enríquez, C. G. (2019). *Inmigración en España: una nueva fase de llegadas*. Madrid, España: Real Instituto Elcano.
- Espinosa, M. F. (septiembre de 29 de 2008). Intervención de la embajadora María Fernanda Espinosa, representante permanente de Ecuador ante Naciones Unidas en Nueva York el 29 de septiembre de 2008. Nueva York, EEUU.
- Fernandez, E., & Del Carpio, P. (2017). Migración internacional y ciencia histórica: un acercamiento . *Revista CIMEXUS*, 22.
- Garcia, A. (2016). Efectos económicos de los movimientos migratorios en la sociedad de origen y en la de destino. *REVISTA DEL CENTRO ANDINO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES*, 20.
- Gaspar, D., & Sinatt, G. (2016). Una investigación sobre migración en el marco de la seguridad humana. *Migración y Desarrollo*, 19-63.

- Gaspar, D., & Sinatti, G. (2016). Una investigación sobre migración en el marco de la seguridad humana. *Migración y desarrollo*, 1-10.
- Gomez, D., & Carranza, Y. (2017). Revisión documental, una herramienta investigativa. *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 51-68.
- Gomez, E., & Navas, F. (2015). Metodología para la revisión bibliográfica y la gestión de información de temas científicos. *Dyna*, 158-163.
- Grijalva, S. D. (2015). *Análisis de la política migratoria ecuatoriana, caso de estudio: plan retorno voluntario* Sáenz, D. A. (2015). *Análisis de la política migratoria ecuatoriana, caso de estudio: plan retorno voluntario "BIENVENID@ A CASA", 2007-2013*. Quito.
- Guevara, D. (2017). *ANÁLISIS DE LA APLICACIÓN DE POLÍTICAS PARA RETORNO DE MIGRANTES EN EL ECUADOR, PERIODO 2012-2015*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Hernández, R., Fernández, C., & Batista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta ed.). México. D.F.: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Herrera, G. (2016). Respuestas frente a la crisis, migración circular y retorno entre familias. *Investigaciones demograficas*, 75-88.
- Herrera, G., & Torres, A. (2005). *La migración ecuatoriana: transnacionalismo, redes e identidades*. Flacso-Sede Ecuador.
- Humana, M. d. (2020). *SERVICIOS PARA MIGRANTES RETORNADOS*. Ecuador.
- Iglesias, M. J., Moreno, M. G., Fernández, G. M., Oleaga, P. J., & Vega de la Cuadra, F. (2015). *La población de origen ecuatoriano en España: características, necesidades y expectativas en tiempos de crisis*.
- INEC. (2018). *Anuario de entradas y salidas internacionales*. Quito: INEC.
- INEC. (2019). *Encuesta de seguimiento al plan nacional de desarrollo*. Quito: Boletín técnico .
- INEC. (2020). *Boletín Técnico Encuesta Nacional de empleo, desempleo y subempleo*. Quito: INEC.
- INEC. (2020). *Resultados del Índice de precios al consumidor*. Quito: INEC.

- Instituto Nacional de Estadística de España, INE,. (2014). *Último dato del Padrón Continuo de Población*. España: Instituto Nacional de Estadística de España, INE,.
- International Organization for Migration. (2019). *Glossary on Migration*. Geneva, Switzerland: International Organization for Migration.
- Iturralde, L. C. (2019). La reinserción laboral de migrantes retornados/as: experiencias y estrategias en un contexto urbano de Ecuador. *REVISTA LATINOAMERICA DE ANTROPOLOGIA DEL TRABAJO*.
- Iturralde., R. C. (2017). Migrantes retornados de España y los Estados Unidos: Perfiles y situación laboral en Ecuador. *Revista Internacional de Estudios Migratorios*.
- Jimenez, J., & Bebianno, M. (2015). *Migracion internacional en las americas*. Washington: Sicremi.
- Larios, A. (2017). *La migracion de retorno y las teorias con un enfoque hacia el desarrollo, descubriendo elementos para la construccion de la politica publica*. CIECAS.
- Lopez, D. (2015). Emigración, inmigración y retorno: tres etapas de un mismo proceso. *Polígonos Revista de Geografía*, 15-22.
- Lozano, F., & Martinez, J. (2015). *Retornos en los procesos migratorios de América Latina*. Rio de Janeiro: ALAP.
- Lozano, M. (2016). *Analisis de mercado potencial*. UDLA.
- Maldonado, C., & Martinez, J. (2018). *Protección social y migración*. CEPAL.
- McKeever, M. (2016). *How to write a business plan*. London: Nolo.
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana. (2019). *Ley Orgánica de Movilidad Humana y su Reglamento*. Quito: Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana.
- Moncayo, M. I. (2011). *El plan "Bienvenid@s a Casa" estudio sobre la experiencia del fondo "El Cucayo"*. Madrid, España.
- Moreno, G., & Alvarez, J. (2017). Evidencias empíricas sobre el retorno migratorio. *Papeles de poblacion*, 26.

- OIM. (2015). *Términos fundamentales sobre migración*. Ginebra: OIM.
- OIM. (2017). Seguimiento y evaluación de los aspectos referentes a la migración en los objetivos de desarrollo sostenible. *Diálogo internacional sobre la migración*, 168.
- ONU. (2018). Ciudades sostenibles, movilidad humana y migración internacional. *Comisión de Población y Desarrollo*.
- Oralla, E., & Zambrano, L. (2017). *INCIDENCIA DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN RETORNO VOLUNTARIO DE MIGRANTES AL ECUADOR 2012 – 2014*. Guayaquil: UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS.
- Orellana, M. (2011). Hechos estilizados del ciclo económico de Ecuador: 1990-2009. *Universitas, Revista de Ciencias Sociales y Humanas*, 84.
- Organización Internacional para las Migraciones. (2018a). *Informe sobre las migraciones en el mundo 2018*. Ginebra, Suiza: Organización Internacional para las Migraciones.
- Organización Internacional para las Migraciones. (2018b). *La migración en la agenda 2030*. Ginebra, Suiza: Organización Internacional para las Migraciones.
- Ortiz, C., & Perez, F. (2017). Migración, deterioro ambiental y cambio climático: hacia un modelo bajo la perspectiva del análisis regional. *Acta Universitaria*, 46-58.
- Palacios, Y. (2016). Perspectiva de género en los fenómenos migratorios. *Revista CES Derecho*, 18.
- Parella, S., Petroff, A., & Speroni, T. (2017). Sufrimiento social y migraciones de retorno. *Apuntes*, 37-63.
- Peña, L., & Ausin, T. (2015). El valor de la movilidad humana. *Plaza y Valdés*, 9-45.
- Perez, B. (2016). Migraciones Climáticas. *Ecodes*, 52.
- Pro-Ecuador. (2018). *Avances de emprendimientos a nivel nacional con incentivos*. Quito: Pro-Ecuador.
- Puig, C. S. (2007). *Puig, C. S. (2007). Los vínculos económicos y familiares transnacionales: los inmigrantes ecuatorianos y peruanos de España*. Fundación BBVA.

- Ramírez, J. (2005). *La estampida migratoria ecuatoriana. Crisis, redes transnacionales y repertorios de acción migratoria*. Quito: CLACSO.
- Ramírez, J. (2017). *Política migratoria en el Estado ecuatoriano: Rupturas, tensiones, continuidades y desafíos*. Quito: AIEN.
- Rodríguez, A., & Pérez, A. (2017). *Métodos científicos de indagación y de construcción del conocimiento*. Artemisa: Universidad de Artemisa.
- Salazar, A., Aceves, J., & Valdez, D. (2017). Importancia de una investigación de mercado. *Enfoque para América Latina*, 20.
- Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. Mexico: McGraw- Hill.
- Sanchez, B. (2019). *La migración en el contexto de cambio climático y desastre*. España: Instituto de Estudios sobre Conflictos y Acción Humanitaria.
- Schramm, C. (2008). *Retorno y reinserción de migrantes ecuatorianos*. Amsterdam.
- Solorzano, G. (2017). *Estudio de factibilidad para la creación de una empresa consultora de administración estratégica y financiera para la creación de pymes*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Stefoni, C. (2015). Migración, remesas y desarrollo. *Dimensión de lo público. Sociedad y Estado*, 75-91.
- Vega, C. (2014). *El retorno más allá del mito del emprendedor. Estrategias económicas, familiares y afectivas de mujeres y hombres a su regreso a Ecuador desde España*. Quito, Ecuador.
- Vega, C. (2016). *Complejizando el "retorno productivo". Mujeres y hombres ante el regreso a Ecuador desde España*. Quito: Amérique Latine.
- Vidal, P. (2016). Metodología para elaboración de un plan de marketing. *3C Empresa*, 16.
- Zurita, S. (2019). *Políticas estatales ante el retorno de los migrantes: caso Ecuador, periodo 2007-2015*. Quito: PUCE.



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, Luis Santiago Lema Paucar, con C.C: # 1720338357 autor del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad de una consultora de proyectos de inversión y retorno productivo en Ecuador, dirigida a migrantes ecuatorianos que residen en España** previo a la obtención del grado de **MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 16 de octubre de 2020

f. _____

Nombre: Luis Santiago Lema Paucar
C.C: 1720338357



Presidencia
de la República
del Ecuador



Plan Nacional
de Ciencia, Tecnología,
Innovación y Saberes



SENESCYT
Secretaría Nacional de Educación Superior,
Ciencia, Tecnología e Innovación

REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Estudio de factibilidad de una consultora de proyectos de inversión y retorno productivo en Ecuador, dirigida a migrantes ecuatorianos que residen en España		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Lema Paucar, Luis Santiago		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES) (apellidos/nombres):	Econ. Navarro Orellana, Andrés, Mgs		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Administración de Empresas		
GRADO OBTENIDO:	Magíster en Administración de Empresas		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	16/10/2020	No. DE PÁGINAS:	136
ÁREAS TEMÁTICAS:	Emprendimiento		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Análisis de factibilidad, asesoramiento, plan de negocio, migración		
RESUMEN/ABSTRACT (150-250 palabras):	<p>El objetivo del presente trabajo de investigación fue de determinar la viabilidad económica-financiera del lanzamiento de una empresa dedicada a ofertar servicios de asesoría personalizada a migrantes que han retornado al país, y cuentan con un capital para la creación de su propio negocio, pero no lo realizan por el desconocimiento para llevarlo a cabo de la forma correcta, existen factores positivos como la facilidad del ingreso al mercado, poca competencia en el sector y la aceptación del producto hacia el público objetivo. La presente investigación presenta una tipología descriptiva explicativa, manteniendo un enfoque mixto, con la aplicación de un método analítico sintético, empleando revisión documental para la estipulación de contenido para conocer el ámbito de las migraciones a nivel nacional. Por otro lado se implementó el uso de encuestas, direccionase tanto a las personas que ya retornaron de España como las que aún se encuentran en viviendo en territorio español, obteniendo como resultado relevante la aceptación de este tipo de servicio para que le brinde asesoramiento en la creación de su negocio, como propuesta se determina la estipulación del plan de negocio, el cual abarca los análisis respectivos a la constitución de la empresa de asesoría entre las que se encuentra el análisis de mercado, plan de marketing, análisis técnico y análisis financiero, abarcando así determinar la factibilidad del proyecto.</p>		
ADJUNTO PDF:	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593-2-3821361 / 0996393099	E-mail: luis.lemaoc17@alumni.eude.es / santylem89.sl@gmail.com	

CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: María del Carmen Lapo Maza
	Teléfono: +593-4-3804600
	E-mail: maria.lapo@cu.ucsg.edu.ec
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA	
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):	
Nº. DE CLASIFICACIÓN:	
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	