



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA ISRAEL

TRABAJO DE TITULACIÓN EN OPCIÓN AL GRADO DE:

INGENIERIA /A EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TEMA:

**“CREACIÓN DE LA FUNDACIÓN “MIMYPES” PARA EL
FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DEL
SISTEMA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA NO FINANCIERAS”.**

AUTOR/ A: AMPARO PATRICIA PÉREZ SOSA

TUTOR/ A METODOLÓGICO: MG. DIEGO JOSÉ DONOSO VARGAS

TUTOR TÉCNICO: MG. EDUARDO RAMIRO PASTAS GUTIÉRREZ

QUITO- ECUADOR

AÑO: 2018

APROBACIÓN DEL TUTOR

En mi calidad de DIRECTOR del proyecto: “CREACIÓN DE LA FUNDACIÓN “MIMYPES” PARA EL FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DEL SISTEMA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA NO FINANCIERAS”. Presentado por la ciudadana AMPARO PATRICIA PÉREZ SOSA, estudiante del programa de Ingeniería en Administración de Empresas de la Universidad Tecnológica Israel considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la revisión y evaluación respectiva por parte del Tribunal de grado que se digne para su correspondiente estudio y calificación.

Quito, 4 de septiembre de 2018.

Mg. Eduardo Ramiro Pastas Gutiérrez

Mg. Diego José Donoso Vargas

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

La abajo firmante, declara que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente proyecto, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales, de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Amparo Patricia Pérez Sosa

C.I. 1720892015

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Proyecto de aprobación de acuerdo con el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad Tecnológica Israel.

Quito, 4 de septiembre de 2018

Para constancia firman:

TRIBUNAL DE GRADO

PRESIDENTE

VOCAL

VOCAL

DEDICATORIA

A Dios y a mi familia por todo su esfuerzo y apoyo.

A mi hija hermosa por ser mi motor cada día.

Juan Carlos, mi amigo y compañero de vida.

Amparo Patricia Pérez Sosa

AGRADECIMIENTO

A la institución y sus docentes, por su contante esfuerzo en la enseñanza.

Amparo Patricia Pérez Sosa

RESUMEN

El presente proyecto tiene como objetivo mostrar la oportunidad que se tiene al momento de poner en marcha una microempresa dedicada a la asesoría de PYMES ubicada en el sector norte de la ciudad de Quito. La propuesta busca implementar una nueva forma de asesoramiento dentro de esta ciudad que cada día es más competitiva para las Pymes y que obligatoriamente por necesidad o desconocimiento deben buscar profesionales en el área contable y administrativa pero que ofrezca un servicio diferenciado de las empresas tradicionales de asesoría. Es importante señalar que la propuesta es viable ya que se revisaron varios aspectos entre estos la oferta y demanda, cambios macro y micro del entorno, inversión financiera, indicadores de recuperación, entre otros. Una vez que se revisó todos estos elementos se va obtener una microempresa altamente rentable, y que cumple con la finalidad de su creación que es la de tener un ingreso propio, y de dar empleo a más personas. Es importante señalar que al finalizar el tiempo que se consideró para recuperar el capital; la empresa adquirió un fuerte respaldo financiero al mantener un beneficio sumamente alta para poder reinvertir y ampliar la empresa hacia nuevos horizontes.

Palabras claves: Creación, fundación, fortalecimiento, organización, PYMES.

ABSTRACT

The objective of this project is to show the opportunity it has at the moment of setting up a microenterprise dedicated to advising SMEs. Headquarters in the northern sector of the city of Quito. The proposal seeks to implement a new form of advice within this city that is increasingly competitive for SMEs and that necessarily by necessity or ignorance to seek professionals in the accounting and administrative area but offers a differentiated service of traditional consulting firms . It is important to point out that the proposal is viable and that several aspects were reviewed, among these supply and demand, macro and micro changes in the environment, financial investment, recovery indicators, among others. Once all these elements have been reviewed, a highly profitable microenterprise can be obtained, which fulfills the purpose of its creation, which is to have its own income, and to employ more people. It is important to note that at the end of the time that separated to recover the capital; The company acquired a strong financial backing to maintain a highly high profit to reinvest and expand the company to new horizons.

Keywords: Creation, foundation, strengthening, organization, SMEs

ÍNDICE DE CONTENIDOS

APROBACIÓN DEL TUTOR	i
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTO	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xv
ÍNDICE DE FIGURAS	xix
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
1. EL PROBLEMA	3
1.1. PROBLEMÁTICA	3
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.3. OBJETIVOS	4
1.3.1. Objetivo general	4
1.3.2. Objetivos específicos	4
1.4. JUSTIFICACIÓN	5
1.5. HIPÓTESIS	5
1.6. VARIABLES	5

1.6.1. Independientes	5
1.6.2. Dependientes	5
CAPÍTULO II.....	6
2. MARCO TEÓRICO	6
2.1. CONTEXTUALIZACIÓN	6
2.2. ANTECEDENTES DEL COOPERATIVISMO EN EL MUNDO	6
2.3. EL COOPERATIVISMO EN EL ECUADOR.....	9
2.4. LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN EL ECUADOR	10
2.5. INVESTIGACIONES PREVIAS	10
2.6. CUERPO TEÓRICO CONCEPTUAL.....	12
2.6.1. Quienes conforman el Sistema de Economía Popular y Solidaria	12
2.6.2. Las Organizaciones no gubernamentales ONG´s.....	12
2.6.3. Fundaciones.....	13
2.6.4. Plan de negocios	13
CAPÍTULO III	15
3. MARCO METODOLÓGICO	15
3.1. INTRODUCCIÓN	15
3.2. METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	15
3.3. MÉTODO	15
3.4. POBLACIÓN, UNIDADES DE ESTUDIO Y MUESTRA.....	15

3.5. MÉTODOS EMPÍRICOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN	16
3.6. ANÁLISIS ESTADÍSTICO	17
3.6.1. Pregunta 1	17
3.6.2. Pregunta 2	17
3.6.3. Pregunta 3	18
3.6.4. Pregunta 4	18
3.6.5. Pregunta 5	19
3.6.6. Pregunta 6	19
3.6.7. Pregunta 7	20
3.6.8. Pregunta 8	20
3.6.9. Pregunta 9	21
3.6.10. Pregunta 10	21
3.6.11. Pregunta 11	22
3.6.12. Pregunta 12	22
3.6.13. Pregunta 13	23
3.7. DIAGNOSTICO SITUACIONAL	23
3.7.1. Fortalezas.....	24
3.7.2. Oportunidades.....	24
3.7.3. Debilidades	25
3.7.4. Amenazas.....	26

3.7.5.	Evaluación de importancia por medio de las matrices de Holmes	26
3.6.6.	Evaluación del ambiente interno	30
3.6.7.	Evaluación del ambiente externo.....	32
CAPÍTULO IV		34
4.	PROPUESTA	34
4.1.	VISIÓN	34
4.2.	MISIÓN	34
4.3.	LOGO	34
4.4.	BASE LEGAL DE CONSTITUCIÓN	35
4.5.	ESTATUTOS DE LA FUNDACIÓN “MIPYMES”	36
4.5.1.	Fines	36
4.5.2.	Socios	37
4.5.3.	Acta constitutiva de la fundación	37
4.6.	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	46
4.6.1.	Manual de funciones.....	47
4.7.	ESTUDIO DE DEMANDA	50
4.7.1.	Proyección de la Demanda	50
4.7.2.	Demanda Real.....	50
4.7.3.	Demanda Efectiva.....	51
4.8.	ESTUDIO DE OFERTA	52
4.8.1.	Oferta Total.....	52

4.8.2. Proyección de la Oferta	53
4.9. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA	54
4.10. DETERMINACIÓN DEL PRECIO	55
4.11. MARKETING MIX	56
4.11.1. Servicio	56
4.11.2. Precio	57
4.11.3 Plaza	57
4.11.4 Promoción.....	58
4.12. ESTUDIO TÉCNICO.....	59
4.12.1. Localización.....	60
4.12.2. Macro localización	61
4.12.3. Micro localización	61
4.12.4. Factores de localización.....	62
4.12.5. Ponderación de los factores de localización	62
4.12.6. Layout.....	63
4.13. INGENIERÍA DEL PROYECTO	63
4.13.1. Prestación del Servicios de la fundación	63
4.13.2. Requerimientos técnicos.....	64
4.14. INVERSIONES	66
4.14.1. Activos fijos.....	66
4.14.2. Activos intangibles o diferidos	68

4.14.3. Activo corriente o capital de trabajo	68
4.15. RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES	72
4.16. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN	72
4.17. TABLA DE AMORTIZACIÓN.....	73
4.18. DEPRECIACIONES	75
4.19. PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS.....	75
4.19.1. Presupuesto de Gastos	75
4.19.2. Ingresos totales	76
4.20. PUNTOS DE EQUILIBRIO	76
4.21. FLUJO DE CAJA.....	78
4.22. Período de Recuperación.....	79
4.23. Valor Actual Neto (VAN)	80
4.24. Tasa Interna de Retorno (TIR).....	81
4.25. Relación Costo – Beneficio	81
CAPÍTULO V	83
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	83
5.1. CONCLUSIONES.....	83
5.2. RECOMENDACIONES.....	84
BIBLIOGRAFÍA	85

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Cálculo de la muestra	16
Tabla 2: Fortalezas.....	24
Tabla 3: Oportunidades	25
Tabla 4: Debilidades	25
Tabla 5: Amenazas	26
Tabla 6: Matriz de Holmes para las fortalezas	27
Tabla 7: Matriz de Holmes para las oportunidades	28
Tabla 8: Matriz de Holmes para las debilidades.....	29
Tabla 9: Matriz de Holmes para las amenazas	30
Tabla 10: Evaluación del ambiente interno	31
Tabla 11: Evaluación del ambiente externo	32
Tabla 12: Funciones gerente.....	48
Tabla 13: Funciones secretaria	49
Tabla 14: Asesor contable - tributario	50
Tabla 15: Demanda potencial	50
Tabla 16: Demanda real.....	51
Tabla 17: Demanda efectiva	51
Tabla 18: Oferta de la competencia	52
Tabla 19: Oferta total.....	53
Tabla 20: Oferta real anual	53

Tabla 21: Proyección de oferta.....	54
Tabla 22: Demanda insatisfecha.....	54
Tabla 23: Paquetes básicos de servicios para las Pymes	55
Tabla 24: Determinación del precio	56
Tabla 25: Descripción del servicio personalizado	56
Tabla 26: Descripción del horario de atención.....	57
Tabla 27: Descripción del precio.....	57
Tabla 28: Descripción de la localización adecuada.....	58
Tabla 29: Descripción de la distribución de las instalaciones	58
Tabla 30: Descripción de la publicidad basada en resultados	59
Tabla 31: Capacidad instalada.....	60
Tabla 32: Capacidad utilizada	60
Tabla 33: Factores de localización	62
Tabla 34: Atención al cliente.....	63
Tabla 35: Flujo de proceso productivo	64
Tabla 36: Requerimiento de infraestructura	64
Tabla 37: Requerimiento de oficina	64
Tabla 38: Requerimiento tecnológico	65
Tabla 39: Requerimiento de material de oficina	65
Tabla 40: Requerimiento de suministros.....	65
Tabla 41: Requerimiento de materiales de limpieza	65

Tabla 42: Requerimiento de talento humano.....	66
Tabla 43: Equipo e computación.....	66
Tabla 44: Equipo de oficina.....	67
Tabla 45: Muebles y enseres	67
Tabla 46: Resumen de inversiones de activos fijos.....	68
Tabla 47: Resumen de inversiones de activos fijos.....	68
Tabla 48: Sueldo y salarios.....	69
Tabla 49: Suministros de oficina	69
Tabla 50: Gastos servicios básicos	70
Tabla 51: Útiles de limpieza.....	70
Tabla 52: Gastos de arriendo	71
Tabla 53: Gastos de publicidad	71
Tabla 54: Gastos operacionales	71
Tabla 55: Resumen total de inversiones	72
Tabla 56: Financiamiento	73
Tabla 57: Amortización.....	74
Tabla 58: Depreciaciones	75
Tabla 59: Presupuesto de gastos.....	76
Tabla 60: Ingresos totales.....	76
Tabla 61: Determinación de costos	77
Tabla 62: Punto de equilibrio	77

Tabla 63: Flujo de caja	79
Tabla 64: Período de recuperación	79
Tabla 65: Van	80
Tabla 66: Tir	81
Tabla 67: Relación costo - beneficio	82

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Identificación del género de los encuestados	17
Figura 2: Identificación de la edad de los encuestados	17
Figura 3: Sectores dentro de la Economía Popular y Solidaria	18
Figura 4: Principios de la Economía Popular y Solidaria.....	18
Figura 5: Servicios solicitados.....	19
Figura 6: Razón de los servicios de asesoramiento	19
Figura 7: Tipo de los servicios de capacitación.....	20
Figura 8: Tipo de los servicios de financiamiento.....	20
Figura 9: Contribución de la fundación.....	21
Figura 10: Características a busca en la fundación.....	21
Figura 11: Características a busca en la fundación.....	22
Figura 12: Impacto de la fundación.....	22
Figura 13: Áreas de inclusión para la fundación	23
Figura 14: Logotipo de la fundación	34
Figura 15: Estructura organizacional.....	47
Figura 16: Mapa de la ciudad de Quito	61
Figura 17: Micro localización.....	61
Figura 18: Layout	63
Figura 19: Punto de equilibrio.....	78
Figura 20: Formula del Van.....	80

Figura 21: Formula del Tir	81
----------------------------------	----

INTRODUCCIÓN

Desde la vigencia de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011) (EPS), se plantaron los cimientos de una nueva forma de orden económico donde el capital no es el interés hegemónico, sino más bien el ser humano y la vida misma, bajo un principio de solidaridad y cooperación elementos que se validan en la Constitución de la República del Ecuador (2008) y el Plan Nacional del Buen Vivir (2016). El camino trazado está en plena construcción y es necesario que más actores se sumen a esta causa; es por ello que es importante que la sociedad civil representada por las Organizaciones no Gubernamentales (ONG's) intervengan en fortalecer el sistema nacional de Economía Popular y Solidaria.

Martínez (2017) menciona la necesidad de que existan mayores análisis y estudios sobre el tema de la EPS, y expone:

A pesar de la importancia de esta forma de organización económica, existen pocos análisis y estudios elaborados que muestran una mirada crítica sobre las líneas que se han adoptado, tanto para la formulación de políticas públicas, como la implementación de programas (pág. 65).

Desde esta perspectiva y esta necesidad se busca el sistema de la EPS y se quiere aportar en los estudios, análisis y fortalecimiento de los actores dentro de la misma; mediante la creación de la “Fundación MIPYMES” especializada en brindar servicios a estas organizaciones específicamente del área no financiera.

El sector de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) en el Ecuador compone un importante aporte a la dinámica de la economía nacional, para lo cual es fundamental generar acciones vinculadas a mejorar su competitividad e incrementar su participación en los diferentes sectores estratégicos tanto nacionales como internacionales, promulgando el desarrollo de mecanismos que permitan la innovación y desarrollo comercial, pero sin dejar de lado la rentabilidad financiera de las mismas acompañado del beneficio social como base de sus funciones.

Razón por la cual, la creación de una fundación de asesoría para las PYMES tiene como objetivo llegar a este nicho de mercado que en la mayoría de los casos ha sido olvidada hasta por el gobierno de turno, el mismo que no ha sido explotado por otras empresas y representa una alta oportunidad de negocio ante un mercado insatisfecho y necesitado. Dado que la

parte de asesoría empresarial de toda organización constituye la piedra angular del éxito y permite cuantificar, medir y mejorar los resultados financieros.

CAPÍTULO I

1. EL PROBLEMA

1.1. PROBLEMÁTICA

Durante los últimos años el crecimiento de las PYMES en el Ecuador ha sido considerable desde que se dio la reactivación económica que se inició tras el fin de la convertibilidad, la oferta de instrumentos crediticios. PYMES dedicadas al comercio al por mayor y al por menor, Agricultura, Industrias manufactureras, Construcción, Transporte, Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas, Servicios comunales, sociales y personales.

Las PYMES en el contexto ecuatoriano son aproximadamente 15.000 están en su gran mayoría ubicadas en las dos grandes ciudades: Quito y Guayaquil, el 48% del total se encuentra en la capital, y el 37% en el puerto principal. El número restante se esparce en forma reducida por varias provincias del país, entre las que se puede nombrar Azuay (5%), El Oro (3%), Manabí y Tungurahua (2% cada una). Esta concentración, “no resulta extraña, si se la compara con la situación de las grandes empresas, las que presentan una distribución geográfica muy similar” (Barrera M. , 2017, pág. 45).

Todas las empresas tienen la obligación de presentar sus estados financieros en la Superintendencia de Compañías con adaptación a las NIIFs (Normas Internacionales de Información Financiera) en este caso para PYMES, como también cumplir sus obligaciones ante los organismos del Estado como el Servicio de Rentas Internas (SRI), Ministerio del Trabajo, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) y para cumplir ante estas instituciones muchas de las PYMES por lo general no cuentan con un debido registro manejo empresarial, pues las personas que dirigen el negocio tienden a la idea equivocada de que un negocio anda mal solo en el momento que obtiene pérdida caso contrario no ven la necesidad de contratar a alguien que contribuya con una asesoría, por muchas razones más, entre ellas al creer tal vez que la coordinación administrativa es innecesaria. La administración del sistema empresarial de las PYMES debe ser objeto prioritario, el cumplimiento voluntario de las obligaciones del negocio contribuirían como un indicador de la madurez de la entidad.

En caso de que las empresas no cuenten con una debida asesoría podrían caer en gastos innecesario tales como: pago de multas tributarias, glosas, sanciones, pago de intereses tributarios o en el peor de los casos clausuras, cierres del negocio, prisión, reclusión entre otros que son considerables para los gerentes de las entidades. Además, que la empresa al no tener al día su información actualizada, detallada no le permitiría al dueño o gerente poder tomar decisiones que conlleven a la mejora del negocio o se le dificultaría acceder a créditos financieros que desee obtener para poder invertir o mejorar su negocio. (Taco, 2016)

Con la gran cantidad de empresas que se dedican a la prestación de este servicio, es claro que los negocios y las personas buscan personas confiables que les brinden seguridad para este tipo de asesoría administrativa empresarial. La empresa tiene como objetivo brindar un asesoramiento con calidad, de tal manera que los potenciales clientes confíen plenamente en la información de sus negocios o empresas. Sin embargo, cualquier asesoría que aporte positivamente al negocio lo ayudará a explorar nuevas oportunidades, abrirse a nuevos mercados y crecer como tal.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Qué mecanismos serán necesarios para crear y proponer una fundación que brinde servicios a las organizaciones del Sistema de Economía Popular y Solidaria no Financiera?

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. Objetivo general

Crear la Fundación “**MIMYPES**” para el fortalecimiento, capacitación y promoción de las organizaciones del Sistema de Economía Popular y Solidaria no Financiera.

1.3.2. Objetivos específicos

- Investigar sobre las corrientes teóricas de los sistemas de Economía Popular y Solidaria.
- Evaluar el estado actual del sistema de capacitación y fortalecimiento de las PYMES dentro de la Economía Popular y Solidaria.
- Crear la Fundación “**MIPYMES**” para el fortalecimiento de las organizaciones del Sistema de Economía Popular y Solidaria no Financiero.

1.4. JUSTIFICACIÓN

A partir del 2008 cuando la nueva Constitución del Ecuador estableció las bases conceptuales de la economía popular y solidaria que aterrizaron en la formulación y aprobación de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria y su Reglamento ha cobrado relevancia importante no solo desde la academia sino también en los sectores populares de la economía los estudios referentes a este sector, ya que es visto ideológicamente como una alternativa al Capitalismo desmedido tratando de incorporar a sectores de la población continuamente olvidados al sector económico con una visión solidaria y cooperativa.

Ecuador es pionero en Latinoamérica en la promulgación de Normas y Leyes que permiten el fortalecimiento del Sistema de Economía Popular y Solidaria y así contribuir a impulsar el crecimiento y desarrollo de los emprendimientos con visión inclusiva y sustentable para crear una sociedad más justa y equitativa, tanto así que está establecido en su Constitución “El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin (...)” (Montesdeoca, 2016, pág. 23). El Estado no puede llenar todas las necesidades que se presentan en la evolución del Sistema de Economía Popular y Solidaria; los recursos son escasos y las necesidades ilimitadas, es por ello que en el presente trabajo de investigación queremos establecer el camino para que la sociedad civil representada por las ONG’s pueda aportar al desarrollo de este importante sector de la economía bajo la inclusión de la fundación “MIPYMES”.

1.5. HIPÓTESIS

Mediante el proyecto para la creación de la Fundación “MIMYPES” permitirá fortalecer a las organizaciones del Sistema del Economía Popular y Solidaria no Financiero.

1.6. VARIABLES

1.6.1. Independientes

Proyecto de creación de la Fundación “MIPYMES”

1.6.2. Dependientes

Fortalecer las Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria no Financieras.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. CONTEXTUALIZACIÓN

El asunto que atañe es reflexionar sobre si es necesario crear una fundación especializada en brindar servicios a las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria no Financiera, para ello es imprescindible establecer una contextualización clara desde el cooperativismo hasta su evolución a la Economía Popular y Solidaria ya que los principios que rigen al sistema PS son en cierta manera corrientes del pensamiento del cooperativismo.

2.2. ANTECEDENTES DEL COOPERATIVISMO EN EL MUNDO

Con el fin de sobrevivir, nació en el ser humano en épocas remotas la necesidad de la cooperación y posteriormente con el avance de la sociedad aparecen las necesidades económicas con el fin de compartir bienes y servicios o intercambiarlos entre sí, los académicos comparten criterios similares a la línea de tiempo del cooperativismo, mencionando a las organizaciones para la explotación de la tierra en común de los babilonios como el punto de partida para el estudio del Cooperativismo, sin olvidar a la colonia comunal mantenida por los Esenios en Ein Guedi, a orillas del Mar Muerto, las Sociedades Funerarias y de seguros entre los griegos y los romanos, los “ágapes” de los primeros cristianos, la vida agraria entre los germanos, las organizaciones agrarias y de trajo entre los pueblos eslavos, entre otros.

Pero a partir de la revolución industrial de mediados de los siglos XVII y XVIII se marcaron los aportes más relevantes al sector cooperativo, una gran cantidad de trabajadores no recibían salarios en dinero, y eran pagados en especies de mala calidad y a pesos no justos; esto obligo a que los trabajadores empiecen a organizarse para convertirse en sus propios proveedores y así evitar ser explotados por tenderos inescrupulosos que les concedían créditos mucho más altos que los bienes adquiridos a intereses altos. Por este sistema de explotación desordenado y caótico para el trato con los trabajadores en las máquinas de la industria textil se produjeron varias reacciones como son el sindicalismo, la de los cartistas,

es decir aquella que propuso lograr leyes favorables para los trabajadores y la cooperativa así en la ciudad de Rochdale en Inglaterra dedicada a la industria textil se constituyen las primeras organizaciones para el suministro de artículos “De los Probos Pioneros de Rochdale” la mayoría eran tejedores y algunos ilustrados que ahorraron un capital de 28 libras esterlinas por cada socio para conformar las primeras organizaciones de beneficio común. (Uribe , 2016)

Ya el 21 de diciembre de 1844, totalmente en contra de los monopolios de mercaderes y comerciantes abrieron las puertas de un pequeño almacén en la llamada Callejuela del Sapo, que para sorpresa de los mercaderes fue incluyendo de a poco a personas de otras localidades aledañas.

Entre los principios que esta sociedad promulgada se tiene:

- Un miembro un voto
- Igualdad de sexos entre los miembros
- Solo las provisiones puras se deben vender, en peso y medida completos
- La asignación de un dividendo a los miembros, garantizando que todos los beneficios fueran distribuidos dependiendo de la cantidad de compras hechas por los miembros individuales.

De manera simultánea aparecen corrientes del cooperativismo en Francia, Alemania, Italia, España y en otros países europeos donde aparecen nuevas formas de cooperación en el ámbito económico y social. Aparecen grandes pensadores del movimiento cooperativista entre ellos podemos citar a Robert Owen (Inglaterra), Charles Fourier (Francia) y Friedrich Wilhelm Raiffeisen (Alemania) donde proponía ya soluciones a los problemas sociales a través de la organización y el cooperativismo. Cabe recalcar las iniciativas en Alemania inspiradas por Raiffeisen donde surgen las primeras Cooperativas de Crédito que brindaban servicios a los campesinos, posteriormente con la dirección de Hernán Shulze-Delitzsch se da inicio a “los Bancos Populares o conocidos como Cooperativas de Ahorro y Crédito, orientados al servicio de artesanos y pequeños industriales ciudadanos” (Lara, 2016, pág. 67).

Surgen los “*familisterios*” en Francia como “una comunidad en la que muchas personas se unen como en una familia, y se rigen por ciertas leyes y costumbres comunistas” (Fonseca,

2015, pág. 92). Que dan los inicios a las cooperativas de producción, mientras que en los países escandinavos aparece el cooperativismo de vivienda y de seguros cooperativos.

Mientras que a América el cooperativismo apareció en el siglo XIX donde el periodista canadiense Alphonse Desjardins (1860-1937) introdujo la idea del cooperativismo de ahorro y crédito, luego por acción de Eduardo A. Filene (1860-1937) y de Roy F. Bergengren alcanzan un desarrollo destacable. En Canadá y en los Estados Unidos las cooperativas agrícolas sobre todo las de mercadeo sobre todo en la zona de California toman relevancia, así como las cooperativas de energía rural. Y el llamado Movimiento Cooperativo de Antigonich hace su aparición dejando una marcada influencia en las provincias marítimas de Canadá orientado por la Universidad de San Francisco Javier en Nueva Escocia.

Mientras tanto en Europa, se crea la Alianza Cooperativa Internacional ACI en 1895 en Londres que a la fecha reúne y representa a diversas organizaciones cooperativas a nivel mundial. Actualmente “cuenta con 310 organizaciones de 107 países con casi una representación de 1.000 millones de personas” (Morales, 2016, pág. 32).

En América Latina debemos referirnos inicialmente a los orígenes precolombinos que guardaban estrecha relación con el sistema cooperativo, hagamos referencia a las formas de cultivo cooperativas de los Incas donde los jefes de familia podían solicitar la ayuda de otros miembros de la comunidad bajo el sistema *Minka* y permitía el usufructo por parte de todos los trabajadores que se les asignaba una parcela de tierra para cultivar.

En el México precolombino existía el Calpulli en donde también se identificaban las características cooperativas, cada lote pertenecía a una familia que explotaba por su cuenta, donde la tierra no tenía una propiedad individual sino familiar y podía ser heredada y condicionada al bien social.

El Sociólogo Cardona (Cardona, 2018), es muy claro en afirmar:

(...) a pesar de las múltiples diferencias culturales y sociales que caracterizaron a las grandes familias pobladoras de América desde tiempos inmemorables, la característica esencial, el núcleo determinante de la organización económica y social, el factor principal de cohesión, el motor de la organización social, en una palabra, el alma de estas economías, fue la cooperación (pág. 105).

2.3. EL COOPERATIVISMO EN EL ECUADOR

En el año 1937 con el fin de dar una estructura organizada al movimiento organizado campesino se dicta la Ley de Cooperativas, pero solo hasta la década del cincuenta y setenta el sector cooperativo empieza a tener relevancia en el ámbito nacional y en el año 1961 en el gobierno del Dr. José María Velasco Ibarra, se crea la Dirección Nacional de Cooperativas (DNC), cuya finalidad era la educación, legalización, fiscalización y estadística del sector cooperativo. En 1963 aparece la Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito encargada de cumplir la rectoría del movimiento cooperativo nacional de ahorro y crédito.

El Banco de Cooperativas del Ecuador es creado en el año 1964 como entidad encargada de brindar crédito a todo el sistema de cooperativas; pero posteriormente cerró sus puertas por la deficiente gestión. Ya para 1966 se promulga la segunda Ley General de Cooperativas y su Reglamento. Para 1971 el Ministerio de Educación del Ecuador declara la obligatoriedad de la enseñanza del cooperativismo en los niveles primarios y secundarios, surge en el mismo año el Instituto Cooperativo Ecuatoriano con la finalidad de promover el espíritu cooperativo en la sociedad ecuatoriana. (Lara E. , 2014)

La Dirección Nacional de Cooperativas y la Federación Ecuatoriana de Cooperativas de Ahorro y Crédito en 1976 reducen drásticamente la asignación presupuestaria por parte del gobierno nacional. En 1988 busca reiniciar sus actividades utilizando variadas fuentes de financiamiento entre ellas los fondos BID-COLAC (Fondos provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo y la Conferencia Latinoamericana de Cooperativas). En este mismo año la Superintendencia de Bancos realiza la intervención a la más grande Cooperativa de Ahorro y Crédito de ese entonces “San Francisco de Asís Ltda.”.

En el año de 1991 aparece la Corporación de Estudios y Desarrollo Cooperativo, CEDECOOP. Y en el año siguiente el presidente de la República Dr. Rodrigo Borja Cevallos en su calidad de Presidente Constitucional de la República objeta el proyecto de Ley que creaba la Superintendencia de Cooperativas. (Lara E. , 2014)

El Dr. Fabián Alarcón, Presidente Interino de la República, expide el Reglamento de Constitución, Organización, Funcionamiento y Liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera con el público y que estaban bajo control de la Dirección Nacional de Cooperativas pasen a ser vigiladas por la Superintendencia de

Bancos. En el mismo año 27 entidades cooperativas pasan a conformar el Consorcio de Cooperativas de Ahorro y Crédito del sector Rural del Ecuador. (Lara E. , 2014)

Para el año 1999 el Ministerio de Bienestar Social concede la personería jurídica a la Unión Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito, cuyo fin es garantizar la seguridad financiera solidaria. El mismo año el Secretario General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) respalda el movimiento cooperativo mundial. (Lara E. , 2014)

2.4. LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA EN EL ECUADOR

En la Constitución de la República del Ecuador (2008) se estableció el Buen Vivir o *Sumak Kawsay*, que a decir de Oviedo Freire (2013) ha de ser entendida como el conjunto de todas aquellas interrelaciones sociales bajo prácticas no individualizadoras, solidarias y cooperativas. Para conseguir el estado de Buen Vivir o de satisfacción de las necesidades se plantea el sistema de solidaridad y cooperación

Esta economía es social porque produce sociedad y no sólo beneficios económicos, porque genera valores de uso para satisfacer necesidades de los mismos productores o de sus comunidades generalmente de base territorial, étnica, social o cultural- y no está orientada por la ganancia y la acumulación de capital sin límites. Es social porque “vuelve a unir producción y reproducción, al producir para satisfacer de manera más directa y mejor las necesidades acordadas como legítimas por la misma sociedad” (Coraggio, 2017, pág. 80).

2.5. INVESTIGACIONES PREVIAS

Coraggio (2017) en su trabajo titulado “*La Economía Social y Solidaria y el papel de la Economía Popular y Solidaria en la Estructura Económica*” menciona que la Economía Popular y Solidaria es un “sustrato imprescindible del sistema económico en su conjunto” (pág. 32), ya que cumple funciones vitales en la sociedad, pero lamentablemente aún no está visibilizado ya que está aún subordinado a la lógica del mercado capitalista. Plantea una transformación progresiva de la matriz productiva con el fin de dotar de recursos y capacidades a este sector formal y no formal, también menciona que este sector de economía no es un sector para pobres, sino que cumple una dinámica de crecer y luego distribuir como esquema de desarrollo.

A su vez Espinoza (2017), en su trabajo de titulación sobre *“La representatividad de las cooperativas no financieras, en la economía popular y solidaria”*; hace un análisis con variables como el Territorio, nivel de instrucción, género y grupo como factores de análisis para establecer el estado de situación del sector y los retos en términos de políticas públicas del sector de la Economía Popular y Solidaria no Financiero. Concluye el estudio en que no es posible tener un criterio heterogéneo sobre las normas y regulaciones de las organizaciones pertenecientes a la EPS no financiera ya que existen necesidades y características diferenciadas de cada sector que deben ser atendidas de manera individual; ya así a manera de ejemplo abra ciertos sectores donde no podrán cumplir ciertas regulaciones no por ilegalidad ni desacato, sino que operativamente es imposible así tenemos el sector de las cooperativas de vivienda podrán tener los suficientes activos fijos capaces de solventar sus necesidades de solvencia; mientras que otros sectores no disponen de esos abundantes recursos para satisfacer las demandas crediticias.

En el trabajo de titulación *“Economía Popular y Solidaria como Alternativa de Desarrollo en el Cantón Patate”* a cargo de Sánchez (2016), expresa con toda razón que es aún “incipiente la planificación local y una gestión colectiva local (...)” (pág. 28); aunque hace referencia al Cantón Patate específicamente en la Provincia de Tungurahua consideramos que esto es fácilmente es transmisible a todos los rincones del Ecuador, salvo contadas excepciones como Salinas de Guaranda en la Provincia de Bolívar entre otros. Menciona que a pesar de que existe una ley donde reconoce el Sistema Económico y Solidario, “no todas las personas conocen a profundidad su existencia, sus mecanismos y funcionamiento, así también como sus debilidades y fortalezas (...)” (pág. 47).

Para concluir con esta revisión de investigaciones sobre el tema a tratar; en la *“Serie de Estudios de la Economía Popular y Solidaria – Contextos de la otra Economía”*; realizado por la (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016), en su sección sobre desafíos para la economía popular y Solidaria en la región menciona que

(...) las acciones que se realicen para potenciar las prácticas de economía popular y solidaria, economía social y solidaria, y/o cooperativismo, principalmente en comunidades, comunas, pueblos y nacionalidades indígenas, así como en sectores de la población en exclusión o con riesgo de exclusión, serán algunas de las prácticas más importantes y uno de los mayores desafíos a los que enfrenta el sector (pág. 63).

2.6. CUERPO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.6.1. Quienes conforman el Sistema de Economía Popular y Solidaria

El Sistema de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria está conformado por los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios.

Sector Cooperativo:

Son las cooperativas, entendidas estas como sociedades con personería jurídica de derecho privado e interés social legalmente constituidas por personas naturales que de forma libre y voluntaria deciden organizarse para satisfacer necesidades económicas, sociales y culturales comunes. Y se dividen en: producción, consumo, vivienda, ahorro y crédito y servicios (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, 2011).

Sector Asociativo:

Conjunto de asociaciones constituidas por personas naturales con actividades productivas similares o complementarias, cuya finalidad es producir comercializar bienes y servicios de forma solidaria y auto gestionado (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, 2011).

Sector Comunitario:

Son organizaciones vinculadas por relaciones de territorio, familiares, identidades técnicas, culturales, de género, de cuidado de la naturaleza, urbanas o rurales; o de comunas, comunidades, pueblos y nacionalidades. Que trabajando mancomunadamente producen, comercializan, distribuyen o consumen bienes y servicios socialmente necesarios de forma solidaria y auto gestionada. (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, 2011)

2.6.2. Las Organizaciones no gubernamentales ONG's

Una ONG's "es una entidad de carácter privado, con diferentes fines y objetivos humanitarios y sociales definidos por sus integrantes, creada independientemente de los gobiernos locales, regionales y nacionales, así como también de organismos internacionales" (Martínez, 2017, pág. 83). Son organizaciones que sustentan su accionar en principios de solidario, participación y generosidad, la palabra ONG aparece por primera vez en el artículo 71 de la Carta de las Naciones Unidas en 1945. Su carácter es privado y buscan cubrir demandas insatisfechas que los servicios públicos no cubren. Desde el punto de vista legal

son diversas ya que pueden conformarse como asociaciones, fundaciones, corporaciones, cooperativas, colectivos, etc. Su campo de acción es diverso y puede abarcar desde la ayuda humanitaria, la educación, el medio ambiente, el desarrollo humano, tecnología, derechos humanos entre otros.

2.6.3. Fundaciones

Las fundaciones son organizaciones jurídicas de derecho privado cuya finalidad es brindar servicios sociales sin fines de lucro y se manejan por un patrimonio otorgado por los socios fundadores, el ser una organización sin fines de lucro no implica que no pueda ejercer actividades comerciales diversas que le permitan incrementar su patrimonio para brindar mejor cobertura de asistencia social y cumplir sus objetivos.

2.6.4. Plan de negocios

Descripción del Negocio

Es la información básica de la empresa y debes incluir la visión y misión corporativas, quién eres, qué ofrecerás, qué necesidades de mercado intentarás satisfacer y por qué es viable tu idea comercial. (Corporacion Financiera Nacional, 2016)

Nichos de mercados deseados

Debes tomar en consideración qué tipo de proyecto va a ser desarrollado, es una de las partes más importantes y hay que tomar en cuenta el tamaño actual y las tendencias del mercado. Una vez que el nicho este definido se debe describir mediante las características necesarias para retratar a las empresas o consumidores que probablemente adquieran el servicio. Así se tiene a todas las PYMES dentro del sector comercial en la ciudad de Quito. (Corporacion Financiera Nacional, 2016)

Posicionamiento del negocio

Esto constituye la identidad de la empresa en el mercado, es la forma en que deseas que el mercado y la competencia perciban el servicio. Así, la estructura administrativa es bajo la figura de una fundación con carácter de beneficios, pero sin fines de lucro, sostenible al largo plazo y respetuosa de la Economía Popular y Solidaria.

Competencia

Esta indica si los servicios son adecuados para el entorno competitivo y remarca las principales empresas competidoras que en forma directa no existen a nivel de la Economía Popular y Solidaria en la ciudad de Quito, pero sí de empresas asesorar en contabilidad y finanzas como: Tribuservis, A.C.I., Comprel, Asoservisco, Sercont.

Costo de producción y desarrollo

En esta parte el presupuesto entra en acción. Se debe incluir el costo del diseño del prototipo y los gastos de su producción. Que dentro de un mayor detalle se puede ver en la presente investigación a nivel de las inversiones.

CAPÍTULO III

3. MARCO METODOLÓGICO

3.1. INTRODUCCIÓN

Se presenta a continuación el proceso para el cálculo del universo o población y de la muestra con el fin de disponer de datos cuantitativos que nos permitan establecer la percepción del público objetivo a la creación de la Fundación “MIPYMES” para el Fortalecimiento de las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.

3.2. METODOLÓGIA DE INVESTIGACIÓN

No se ha encontrado en el medio fundaciones orientadas al sector de la Economía Popular y Solidaria a nivel de todo el país; en vista de este particular entendemos al presente estudio como de tipo exploratorio considerando que “(...) los estudios exploratorios se efectúan, normalmente, cuando el objeto es examinar un tema o un problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes” (Hernández, 2016, pág. 167).

3.3. MÉTODO

La investigación es descriptiva - cuantitativa, dado que se sustenta en los indicadores emitidos en las encuestas a forma de porcentaje y en base de estos se genera el estudio de mercado, técnico y financiero hacia la satisfacción de necesidades.

3.4. POBLACIÓN, UNIDADES DE ESTUDIO Y MUESTRA

Para el presente estudio se establece las siguientes consideraciones:

- De le base de datos de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria se a filtrado las inscritas en el Distrito Metropolitano de Quito (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, 2011).
- Se calcula la muestra representativa para poblaciones finitas del total del Universo o Población.

La población está conformada por los pobladores de la ciudad de Quito que potencialmente pueden manejar o generar una PYME.

PARROQUIA: Calderón				
Canton: Quito				
Calculo de la poblacion				
Criterios				
Se tomo las organizaciones que se encuentran en el Canton Quito				
Numero de organizaciones de la EPS en el Canton Quito		13,312.00		
Calculo de la muestra				
Fórmula de cálculo población menor a 100.000				
$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{[e^2(N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q]}$				
Nivel de confianza	90%	1.65	Valores de confianza	
Universo o Poblacion	N	13,312.00	95%	1.96
Probabilidad a favor	50%	0.50	90%	1.65
Probabilidad en contra	50%	0.50		
Error de la estimación	10%	0.10		
Tamaño de la muestra	n	68.00		
Fuente: (Superintendencia de la Economía Popular y Solidaria)				

Tabla 1: Cálculo de la muestra

Elaborado por: La autora (2018)

Perfil de las personas encuestadas:

- Personas que formen parte de las organizaciones de la EPS en el Cantón Quito.

3.5. MÉTODOS EMPÍRICOS Y TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Se usará la encuesta como un método para cuantificar la percepción del público objetivo.
(Ver anexo No. 1. Encuesta).

3.6. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

3.6.1. Pregunta 1

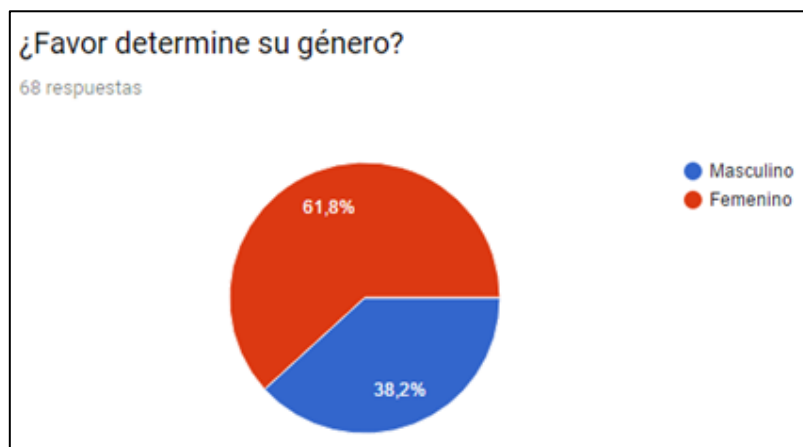


Figura 1: Identificación del género de los encuestados

Elaborado por: La autora (2018)

En su mayoría de los encuestados son del sexo femenino (61,8%) y la minoría masculino (38,2%).

3.6.2. Pregunta 2

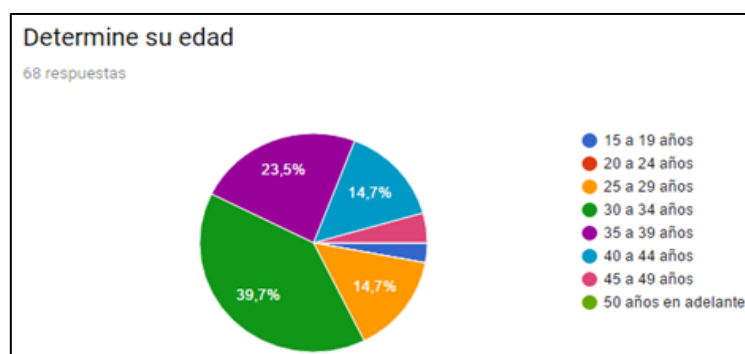


Figura 2: Identificación de la edad de los encuestados

Elaborado por: La autora (2018)

El dato más representativo de los encuestados está entre los 30 a 34 años de edad.

3.6.3. Pregunta 3

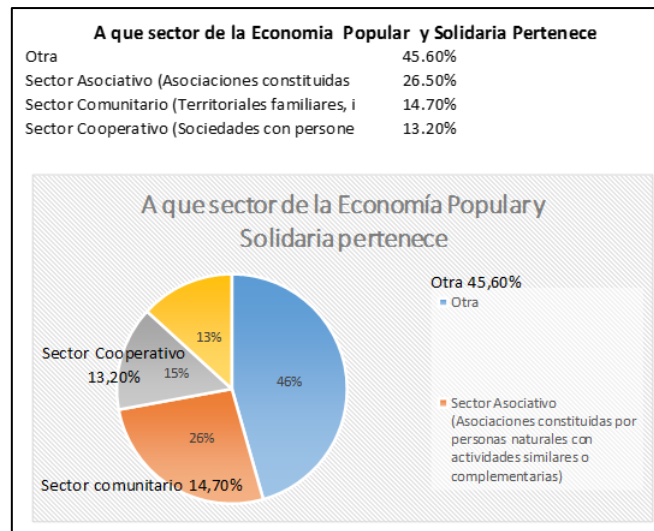


Figura 3: Sectores dentro de la Economía Popular y Solidaria

Elaborado por: La autora (2018)

El grupo más significativo de los encuestados pertenecen a otras organizaciones de la economía popular y solidaria.

3.6.4. Pregunta 4

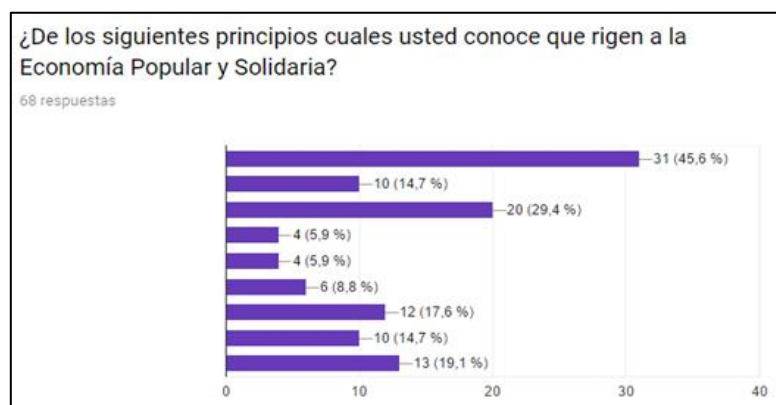


Figura 4: Principios de la Economía Popular y Solidaria

Elaborado por: La autora (2018)

El mayor de los indicadores representa que los encuestados tienen como objetivo la búsqueda del buen vivir y el bien común.

3.6.5. Pregunta 5

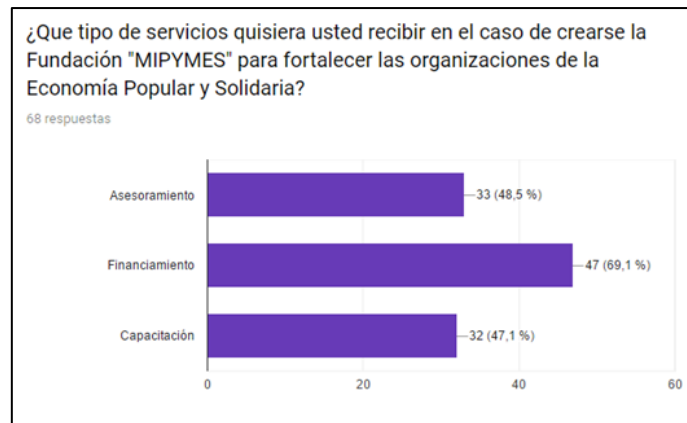


Figura 5: Servicios solicitados

Elaborado por: La autora (2018)

Para una gran parte de los encuestados el financiamiento es una opción que valora para crearse la fundación y prestar los servicios a la economía popular y solidaria.

3.6.6. Pregunta 6

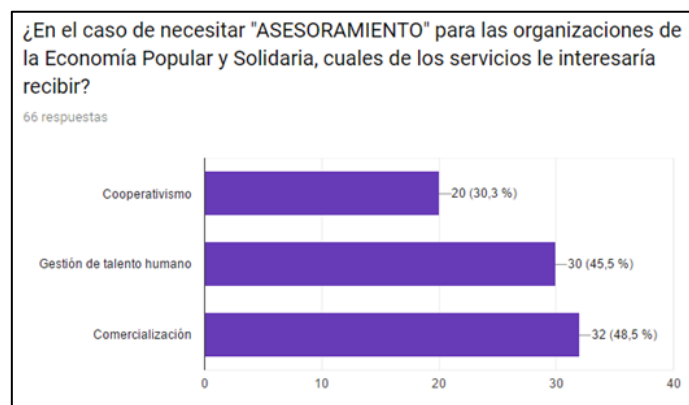


Figura 6: Razón de los servicios de asesoramiento

Elaborado por: La autora (2018)

El mayor de los indicadores de los encuestados refiere que la comercialización es la opción dentro del segmento del mercado, para el asesoramiento de la fundación de la economía popular y solidaria.

3.6.7. Pregunta 7

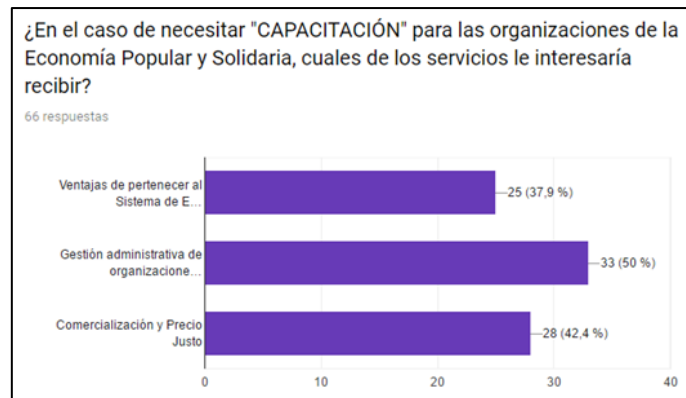


Figura 7: Tipo de los servicios de capacitación

Elaborado por: La autora (2018)

Los encuestados consideran la capacitación como una gran opción dentro de la fundación MIPYPES. La Gestión administrativa de organizaciones de la economía popular y solidarias sería un tema a tratarse para la capacitación la cual es de interés.

3.6.8. Pregunta 8

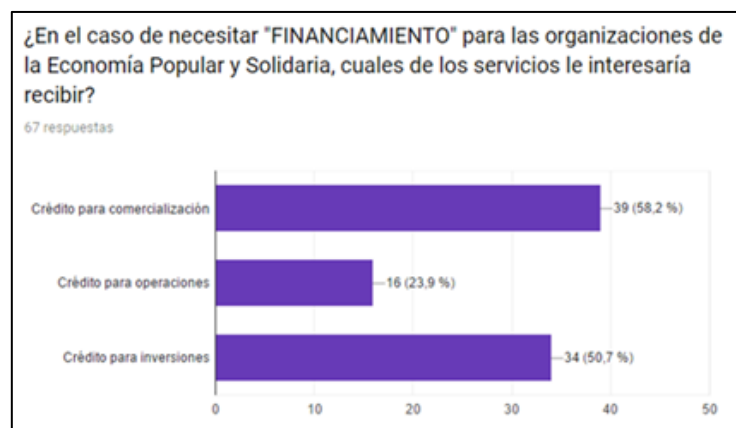


Figura 8: Tipo de los servicios de financiamiento

Elaborado por: La autora (2018)

Los encuestados exponen que el servicio del financiamiento para crédito y comercialización de la economía popular y solidaria es la mejor opción.

3.6.9. Pregunta 9

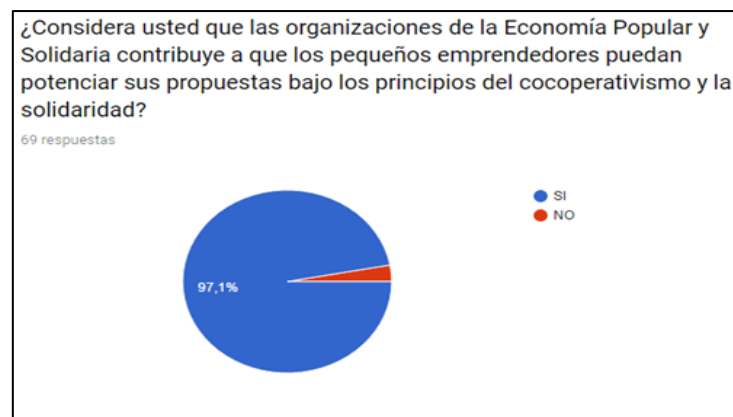


Figura 9: Contribución de la fundación

Elaborado por: La autora (2018)

En su mayor medida de los encuestados, considera que las organizaciones de la economía popular y solidaria si contribuyen a los pequeños emprendedores bajo el principio del cooperativismo.

3.6.10. Pregunta 10

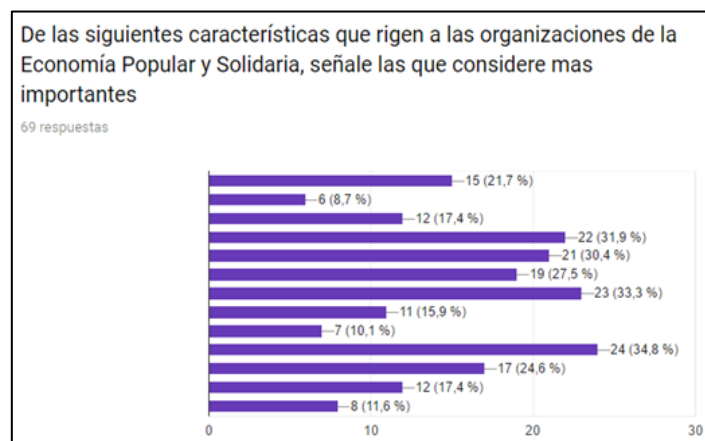


Figura 10: Características a busca en la fundación

Elaborado por: La autora (2018)

El dato porcentual más significativo de los encuestados considera la autogestión, corresponsabilidad, educación y formación en valores que rigen la economía popular y solidaria como las características más transcendentales a generar.

3.6.11. Pregunta 11



Figura 11: Características a busca en la fundación

Elaborado por: La autora (2018)

Casi la totalidad de los encuestados considera que SI permiten crear empresas competitivas y exitosas en el mercado actual mediante la economía popular y solidaria.

3.6.12. Pregunta 12

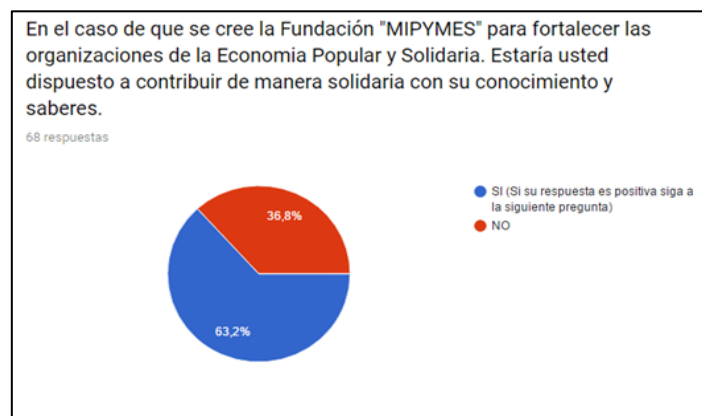


Figura 12: Impacto de la fundación

Elaborado por: La autora (2018)

Un gran número de los encuestados SI está dispuesto a contribuir de manera solidaria con su conocimiento.

3.6.13. Pregunta 13

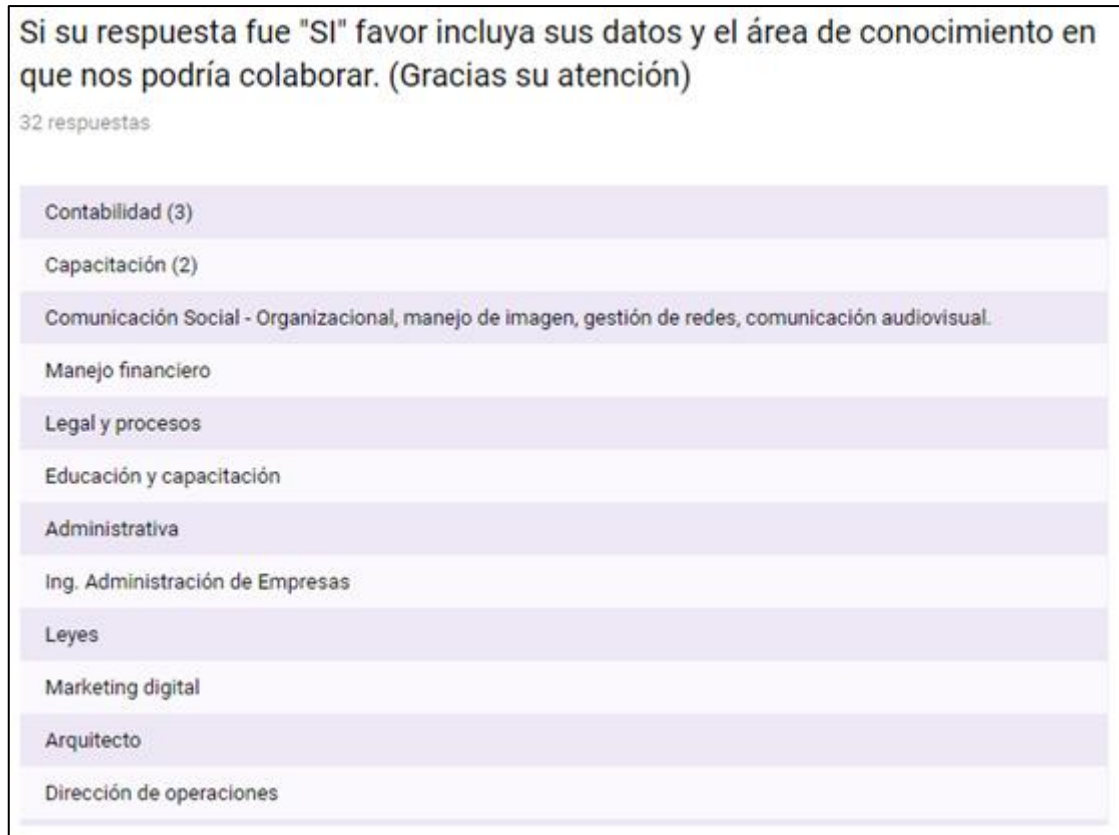


Figura 13: Áreas de inclusión para la fundación

Elaborado por: La autora (2018)

Un alto nivel de los encuestados SI está dispuesto a contribuir de manera solidaria con su conocimiento de acuerdo a diferentes áreas de conocimientos.

3.7. DIAGNOSTICO SITUACIONAL

Mediante el DAFO para Humphrey (2014), se muestra “una sucesión de ventajas y desventajas que nos permiten crear estrategias hacia las instituciones” (pág. 45). Así, dentro de la presente investigación se busca entender la realidad de las Fundaciones de asesoría hacia las PYMES comerciales y como mejorar la actual situación administrativa - financiera. Por tanto, la propuesta está enfocada en proponer una fundación que genere dichos servicios a nivel administrativo contable - financiero.

A continuación, se procede con la identificación de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de las fundaciones de asesoría hacia las PYMES comerciales; seguido de un análisis por medio de matrices de Holmes para cuantificar un ranking de nivel de importancia y así conocer por medio de matrices de evaluación tanto interna como externa, la realidad de su peso ponderado en el efecto que estas causan a la nueva fundación. Para posteriormente promover un plan de estrategias hacia la mejora de las PYMES reflejado en la matriz de nueve caras.

3.7.1. Fortalezas

Las fundaciones de asesoría hacia las PYMES comerciales, con relación a los futuros servicios tienen 5 fortalezas.

Fortalezas
Dispone de talento humano calificado
Gran porcentaje del personal se mantiene identificado y comprometido por ser parte de una nueva empresa histórica y renovada.
Los objetivos planteados, desde que inicio la transformación empresarial, se han logrado en gran porcentaje.
Cuenta con una estructura empresarial.
Es relevante para el mantenimiento de la economía nacional.

Tabla 2: Fortalezas

Elaborado por: La autora (2018)

3.7.2. Oportunidades

Las fundaciones de asesoría hacia las PYMES comerciales con relación a los futuros servicios tienen 3 oportunidades.

Oportunidades
Lograr posicionamiento y reconocimiento como una excelente institución de servicio y de gestión pública - privada
Posicionamiento dentro del Plan Nacional de Desarrollo el Gobierno Central otorga el apoyo para su transformación total de la Economía Popular y Solidaria.
Ampliar sus servicios, facultados por el Estado ecuatoriano.

Tabla 3: Oportunidades

Elaborado por: La autora (2018)

3.7.3. Debilidades

Las fundaciones de asesoría hacia las PYMES comerciales, con relación a los futuros servicios tienen 5 debilidades.

Debilidades
Inestabilidad laboral.
Desinformación en temas de gestión empresarial de las PYMES.
Carencia de recurso humano y financiero para la ejecución de planes emergentes dentro de la Economía Popular y Solidaria.
A falta de canales oficiales circula como medio de información sólo indicadores institucionales públicos.
Manejo inadecuado de la Economía Popular y solidaria.

Tabla 4: Debilidades

Elaborado por: La autora (2018)

3.7.4. Amenazas

Las fundaciones de asesoría hacia las PYMES comerciales, con relación a los futuros servicios tienen 5 amenazas.

Amenazas
Que por disposición del Gobierno Central se tenga que reducir la cantidad de PYMES comerciales con problemas.
Recesión económica a causa de la baja del precio del petróleo nacional.
Pérdida del apoyo de los medios de institucionales públicos.
Cuestionamientos de parte de las autoridades gubernamentales.
Asedio por entes políticas opuestas al régimen.

Tabla 5: Amenazas

Elaborado por: La autora (2018)

3.7.5. Evaluación de importancia por medio de las matrices de Holmes

Las matrices de Holmes permiten analizar cada uno de los factores en forma individual y dentro de estos generar un ranking de impacto por sublínea.

3.7.5.1. Matriz de Holmes para las fortalezas

Acorde al análisis de la importancia de las fortalezas se determinó que el factor más influyente es: Gran porcentaje del personal se mantiene identificado y comprometido por ser parte de una nueva empresa histórica y renovada.

COMPONENTE FORTALEZAS	Dispone de talento humano calificado	Gran porcentaje del personal se mantiene identificado y comprometido por ser parte de una nueva empresa histórica y renovada.	Los objetivos planteados, desde que inicio la transformación empresarial, se han logrado en gran porcentaje.	Cuenta con una estructura empresarial.	Es relevante para el mantenimiento de la economía nacional.	TOTAL	ORDEN DE IMPORTANCIA
Dispone de talento humano calificado	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	7,5	4
Gran porcentaje del personal se mantiene identificado y comprometido por ser parte de una nueva empresa histórica y renovada.	2,0	2,0	2,0	1,5	1,5	9	1
Los objetivos planteados, desde que inicio la transformación empresarial, se han logrado en gran porcentaje.	2,0	2,0	1,5	1,5	1,5	8,5	2
Cuenta con una estructura empresarial.	1,0	1,0	1,0	1,0	0,5	4,5	5
Es relevante para el mantenimiento de la economía nacional.	2,0	1,5	1,5	1,5	1,5	8	3
Total						38	

Tabla 6: Matriz de Holmes para las fortalezas

Elaborado por: La autora (2018)

3.6.5.2. Matriz de Holmes para las oportunidades

Acorde al análisis de la importancia de las oportunidades se determinó que el factor más influyente es: Posicionamiento dentro del Plan Nacional de Desarrollo el Gobierno Central otorga el apoyo para su transformación total de la Economía Popular y Solidaria

COMPONENTE OPORTUNIDADES	Lograr posicionamiento y reconocimiento como una excelente institución de servicio y de gestión pública - privada	Posicionamiento dentro del Plan Nacional de Desarrollo el Gobierno Central otorga el apoyo para su transformación total de la Economía Popular y Solidaria.	Ampliar sus servicios, facultados por el Estado ecuatoriano.	TOTAL	ORDEN DE IMPORTANCIA
Lograr posicionamiento y reconocimiento como una excelente institución de servicio y de gestión pública - privada.	2,0	1,5	1,5	5	2
Posicionamiento dentro del Plan Nacional de Desarrollo el Gobierno Central otorga el apoyo para su transformación total de la Economía Popular y Solidaria.	2,0	2,0	2,0	6	1
Ampliar sus servicios, facultados por el Estado ecuatoriano.	1,5	1,5	1,0	4	3
Total				15	

Tabla 7: Matriz de Holmes para las oportunidades

Elaborado por: La autora (2018)

3.6.5.3. Matriz de Holmes para las debilidades

Acorde al análisis de la importancia de las debilidades se determinó que el factor más influyente es: Manejo inadecuado de la Economía Popular y solidaria.

COMPONENTE DEBILIDADES	Inestabilidad laboral.	Desinformación en temas de gestión empresarial de las PYMES	Carencia de recurso humano y financiero para la ejecución de planes emergentes	A falta de canales oficiales circula como medio de información sólo indicadores	Manejo inadecuado de la Economía Popular y solidaria.	TOTAL	ORDEN DE IMPORTANCIA
Inestabilidad laboral.	1,5	1,0	1	1	1	5,5	5
Desinformación en temas de gestión empresarial de las PYMES.	2	1,5	1,5	1	1	7	4
Carencia de recurso humano y financiero para la ejecución de planes emergentes dentro de la Economía Popular y Solidaria.	2	2	1,5	1,5	1	8	3
A falta de canales oficiales circula como medio de información sólo indicadores institucionales públicos.	2,0	2,0	2,0	1,5	1,5	9	2
Manejo inadecuado de la Economía Popular y solidaria.	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	10	1
Total						40	

Tabla 8: Matriz de Holmes para las debilidades

Elaborado por: La autora (2018)

3.6.5.4. Matriz de Holmes para las amenazas

Acorde al análisis de la importancia de las amenazas se determinó que el factor más influyente es: Que por disposición del Gobierno Central se tenga que reducir la cantidad de PYMES comerciales con problemas.

COMPONENTE AMENAZAS	Que por disposición del Gobierno Central se tenga que reducir la cantidad de PYMES comerciales con problemas.	Recesión económica a causa de la baja del precio del petróleo nacional.	Pérdida del apoyo de los medios de institucionales públicos.	Cuestionamientos de parte de las autoridades gubernamentales.	Asedio por entes políticas opuestas al régimen.	TOTAL	ORDEN DE IMPORTANCIA
Que por disposición del Gobierno Central se tenga que reducir la cantidad de PYMES comerciales con problemas.	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0	10,0	1
Recesión económica a causa de la baja del precio del petróleo nacional.	2,0	1,5	1,5	1,5	1,5	8,0	3
Pérdida del apoyo de los medios de institucionales públicos.	2,0	2,0	2,0	1,5	1,5	9,0	2
Cuestionamientos de parte de las autoridades gubernamentales.	1,5	1,5	1,5	1,0	1,0	6,5	4
Asedio por entes políticas opuestas al régimen.	1,5	1,5	1,0	1,0	0,5	5,5	5
Total						39,0	

Tabla 9: Matriz de Holmes para las amenazas

Elaborado por: La autora (2018)

3.6.6. Evaluación del ambiente interno

La evaluación del ambiente interno, permite conocer la realidad propia de la institución pública ligado hacia sus colaboradores.

EVALUACIÓN AMBIENTE INTERNO

Orden	FORTALEZAS	% relativo	Calificación	Resultado Ponderado
1	Dispone de talento humano calificado	0,08	3	0,24
2	Gran porcentaje del personal se mantiene identificado y comprometido por ser parte de una nueva empresa histórica y renovada.	0,14	4	0,56
3	Los objetivos planteados, desde que inicio la transformación empresarial, se han logrado en gran porcentaje.	0,08	3	0,24
4	Cuenta con una estructura empresarial.	0,08	3	0,24
5	Es relevante para el mantenimiento de la economía nacional.	0,14	4	0,56
Orden	DEBILIDADES	% relativo	Calificación	Resultado Ponderado
1	Inestabilidad laboral.	0,12	2	0,24
2	Desinformación en temas de gestión empresarial de las PYMES.	0,08	1	0,08
3	Carencia de recurso humano y financiero para la ejecución de planes emergentes dentro de la Economía Popular y Solidaria.	0,08	1	0,08
4	A falta de canales oficiales circula como medio de información sólo indicadores institucionales públicas.	0,08	1	0,08
5	Manejo inadecuado de la Economía Popular y solidaria.	0,12	2	0,24
TOTAL EVALUACIÓN AMBIENTE INTERNO		1,00		2,56

Tabla 10: Evaluación del ambiente interno

Elaborado por: La autora (2018)

El resultado de la evaluación del ambiente interno determina una calificación de 2,56 lo cual expresa que las fortalezas tienen una mayor incidencia sobre las debilidades, lo que a nivel interno menciona una solidez de las fundaciones de asesoría hacia las PYMES comerciales hacia un mejor servicio

3.6.7. Evaluación del ambiente externo

La evaluación del ambiente externo, permite conocer la realidad propia de la fundación y de la Economía Popular y Solidaria.

EVALUACIÓN AMBIENTE EXTERNO				
Orden	OPORTUNIDADES	% relativo	Calificación	Resultado Ponderado
1	Lograr posicionamiento y reconocimiento como una excelente institución de servicio y de gestión pública - privada.	0,15	4	0,6
2	Posicionamiento dentro del Plan Nacional de Desarrollo el Gobierno Central otorga el apoyo para su transformación total de la Economía Popular y Solidaria.	0,15	4	0,6
3	Ampliar sus servicios, facultados por el Estado ecuatoriano.	0,10	3	0,3
Orden	AMENAZAS	% relativo	Calificación	Resultado Ponderado
1	Que por disposición del Gobierno Central se tenga que reducir la cantidad de PYMES comerciales con problemas.	0,15	2	0,3
2	Recesión económica a causa de la baja del precio del petróleo nacional.	0,10	1	0,1
3	Pérdida del apoyo de los medios de institucionales públicos.	0,15	2	0,3
4	Cuestionamientos de parte de las autoridades gubernamentales.	0,10	1	0,1
5	Asedio por entes políticas opuestas al régimen.	0,10	1	0,1
TOTAL, EVALUACIÓN AMBIENTE EXTERNO		1,00		2,4

Tabla 11: Evaluación del ambiente externo

Elaborado por: La autora (2018)

El resultado de la evaluación del ambiente externo determina una calificación de 2,44 lo cual expresa que las amenazas tienen una mayor incidencia sobre las oportunidades, lo que

a nivel externo menciona una debilidad de las fundaciones de asesoría hacia las PYMES comerciales hacia una mayor sostenibilidad dentro de los diferentes sectores comerciales

CAPÍTULO IV

4. PROPUESTA

CREACIÓN DE LA FUNDACIÓN “MIMYPES” PARA EL FORTALECIMIENTO Y PROMOCIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DEL SISTEMA DE LA ECONOMÍA POPULAR Y SOLIDARIA NO FINANCIERAS.

4.1. VISIÓN

“Para el 2025 convertirnos en la Organizaciones Pionera y Referente a nivel del DMQ en servicios de apoyo y fortalecimiento a las organizaciones de la Economía Popular y Solidaria”

4.2. MISIÓN

“Difundir y promover los principios de Solidaridad, Cooperación y Precio Justo a nivel de todo el país; y transmitir las bondades del sistema de Economía Popular y Solidaria como un medio eficaz para sacar al país del subdesarrollo”

4.3. LOGO



Figura 14: Logotipo de la fundación

Elaborado por: La autora (2018)

4.4. BASE LEGAL DE CONSTITUCIÓN

Para el otorgamiento de personería jurídica de las organizaciones sociales se debe amparar la creación de Fundaciones en:

Las fundaciones podrán ser constituidas por su voluntad de uno o más fundadores. Estas organizaciones buscan o promueven el bien común de la sociedad, incluyendo las actividades de promocionar, desarrollar e incentivar dicho bien en sus aspectos sociales, culturales, educacionales, ambientales, deportivas, así como actividades relacionadas con la filantropía y beneficencia pública; entre otras (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2016).

Sobre los requisitos y procedimiento para la aprobación de estatutos se debe remitir el Art. 12 de la (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, 2011):

1. Acta de la Asamblea General Constitutiva de la organización en formación, suscrita por todos los miembros fundadores, que contendrá.
 - a) Nombre de la organización;
 - b) Nombres y apellidos completos, nacionalidad y número del documento de identidad de cada uno de los miembros fundadores;
 - c) Voluntad de los miembros fundadores de constituir la misma;
 - d) Fines y objetivos generales que se propone la organización;
 - e) Nómina de la directiva provisional;
 - f) Nombres, apellidos y número del documento de identidad de la persona que se hará responsable de realizar el trámite de legalización de la organización, teléfono, correo electrónico y domicilio donde recibirá notificaciones;
 - g) Estatutos aprobados por la asamblea; y,
 - h) Indicación del lugar en que la organización social, en proceso de aprobación de la personalidad jurídica, tendrá domicilio, con referencia de la calle, parroquia, cantón, provincia, número de teléfono, fax, o dirección de correo electrónico y casilla postal, en caso de tenerlos.
1. Para el caso de que participen, como expresión de la capacidad asociativa, personas jurídicas de derecho privado, deberán presentar, además de los documentos señalados, actas del máximo órgano social de la organización, certificadas por su secretario, en las que conste la decisión de asociarse de sus miembros.
2. El estatuto establecerá y regulará como mínimo los siguientes aspectos:
 - a) Denominación, ámbito de acción y domicilio de la organización;
 - b) Alcance territorial de la organización;
 - c) Fines y objetivos, las organizaciones, además, deberán precisar si realizarán o no actividades de voluntariado de acción social y desarrollo, o programas de voluntariado;
 - d) Estructura organizacional;
 - e) Derechos y obligaciones de los miembros;
 - f) Forma de elección de las dignidades y duración en funciones;
 - g) Atribuciones y deberes de los órganos internos; directiva, administradores y/o representación legal;

- h) Patrimonio social y administración de recursos;
 - i) La forma y las épocas de convocar a las asambleas generales;
 - j) Quórum para la instalación de las asambleas generales y el quórum decisorio;
 - k) Mecanismos de inclusión o exclusión de miembros, los mismos que deberán garantizar en todo momento el derecho al debido proceso;
 - l) Reforma de estatutos;
 - m) Régimen de solución y controversias; y.
 - n) Causales y procedimiento de disolución y liquidación.
3. La forma de acreditar el patrimonio de la organización se expresará de la manera que apruebe la asamblea general, de acuerdo con lo siguiente:
- a) Las fundaciones y las corporaciones de primer, segundo y tercer grado podrán acreditar su patrimonio mediante declaración juramentada, suscrita por los miembros fundadores;
 - b) Las organizaciones sociales conformadas por personas y grupos de atención prioritaria; pueblos y nacionalidades indígenas, afro ecuatorianos y montubios; cuyo objetivo sea la defensa de sus derechos, estarán exentas de acreditar patrimonio.

4.5. ESTATUTOS DE LA FUNDACIÓN “MIPYMES”

4.5.1. Fines

Crear, Desarrollar, Fomentar, Auspiciar, Financiar, Cooperar y/o Ejecutar proyectos de desarrollo social en los siguientes ámbitos:

- Educación
- Medio Ambiente
- Tecnología
- Cultural
- Deportivo
- Producción
- Y Servicios

Con el fin de generar fuentes de trabajo y desarrollo para los distintos sectores donde tengan influencia los proyectos, tomando en cuenta, siempre como un imperativo, el bienestar común, sin desmedro del medio ambiente, la cultura, la tecnología, la educación y todos los factores socioeconómicos que conforman las multifacéticas realidades de cada uno de los rincones del Ecuador.

- Auspiciar y ejecutar eventos académicos tanto en Ecuador como en el resto del mundo, donde la Ley se lo permita, que tiendan al tratamiento y divulgación de las manifestaciones artísticas a fin de consolidar las tradiciones culturales ecuatorianas.
- Auspiciar y ejecutar eventos académicos en Ecuador que permitan, la divulgación de conocimientos técnicos en: Educación, Medio Ambiente, Tecnología, Cultura, Deportivo, Producción y Servicios, a todo lugar y grupo de personas, que tiendan a la divulgación de estos conocimientos.
- Investigar, planificar y ejecutar proyectos para el desarrollo comunitario en el Ecuador y en los países donde existan nexos de unión y cooperación con organismos de desarrollo y la Fundación.
- Impulsar ferias y eventos de conformidad con las leyes y reglamentos que norman la materia, para lograr divulgar los conocimientos técnicos en todas las áreas antes mencionadas en beneficio comunitario.
- Planificar y desarrollar proyectos de intercambio sociocultural, tecnológicos, educativos y de medio ambiente entre los pueblos del mundo conforme a convenios internacionales firmados por los gobiernos respectivos y las leyes correspondientes.
- Ejecutar toda clase de actividades socioculturales, sociales y deportivas para fomentar la confraternidad de los pueblos.
- Establecer e implementar mecanismo de orden legal a fin de que los socios y sus familias puedan mantener relaciones socioculturales, académicas y productivas tanto en Ecuador como en el resto del mundo.

4.5.2. Socios

Según el Art. 6, son miembros de la Asociación según la (Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria, 2011):

- Todos los ecuatorianos que hayan suscrito el Acta de constitución de la Asociación.
- Los que posteriormente a la constitución manifestaron por escrito su voluntad de pertenecer a la Asociación.

4.5.3. Acta constitutiva de la fundación

En la ciudad de Quito, a 20 días del mes de agosto del año 2018, por propia iniciativa y con el asesoramiento del Dr. Carlos García, se reúnen dos personas naturales, con todos los

derechos, han decidido asociarse, dentro de una Compañía de Responsabilidad Limitada, la que tendrá por objeto la prestación de servicios administrativos para PYMES en ciudad de Quito. (Taco, 2016)

MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.

Señor Notario:

Sírvase insertar en el protocolo de escrituras públicas a su cargo, el acta de constitución de Compañía de Responsabilidad Limitada. “MIPYMES”.

De acuerdo a las siguientes estipulaciones:

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Amparo Patricia Pérez Sosa ecuatoriana portadora de la cédula C.I: 1720892015, y la Srta. Susana Andrea Vergara Moscoso C.I: 1726568907 en ejercicio pleno de sus derechos, los comparecientes convienen en constituir la Compañía de Responsabilidad limitada “MIPYMES” que se registrará por las leyes del Ecuador y el siguiente estatuto.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE “MIPYMES”

CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN.

ARTICULO UNO.- Constituyese en la ciudad de Quito. República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada de “MIPYMES”

ARTICULO DOS.- La compañía tiene por objeto y finalidad, la prestación de servicios administrativos para PYMES, y cualquier otra actividad afín con la expresada.

ARTICULO TRES.- La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTICULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de cinco años, a contarse de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio

principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la junta general de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta General de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPITULO SEGUNDO

DEL CAPITAL SOCIAL, DE LAS PARTICIPACIONES Y DE LA RESERVA LEGAL

ARTICULO CINCO.- El capital social de la compañía es de cuatrocientos dólares, dividido en cuatrocientas participaciones de un dólar cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTICULO SEIS.- La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

ARTICULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTICULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponde; dicho certificado de aportación se extenderá en libre tiñes acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTICULO NUEVE.- Todas las participaciones son de Igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

ARTÍCULO DIEZ.- Las participaciones de esta compañía podrán transferirse por acto entre vivos, requiriéndose para ello: el consentimiento unánime del capital social, que la cesión se celebre por escritura pública y que se observe las pertinentes disposiciones de la ley. Los socios tienen derecho preferente para adquirir estas participaciones a prorrata de las suyas, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios. En caso de cesión de participaciones, se anulará el certificado original y se extenderá uno nuevo.

La compañía formará forzosamente un fondo de reserva por lo menos igual al veinte por ciento del capital social, segregando anualmente el cinco por ciento de los beneficios liquidados y realizadas.

ARTICULO ONCE.- En las Juntas generales para efectos de votación cada participación dará al socio el derecho a un voto.

CAPITULO TERCERO

DE LOS SOCIOS. DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y RESPONSABILIDADES

ARTICULO DOCE.- Son obligaciones de los socios:

Las que señala la Ley de Compañías:

Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne la Junta general de socios, el presidente y el gerente;

Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y,

Las demás que señalen estos estatutos.

ARTICULO TRECE.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de

carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial. Por cada participación el socio tendrá derecho a un voto;

Elegir y ser elegido para los órganos de administración;

A percibir los beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía:

Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTICULO CATORCE.- La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPITULO CUARTO

DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTICULO QUINCE.- El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTICULO DIECISÉIS.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTICULO DIECISIETE.- Las sesiones de junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTICULO DIECIOCHO.- Las Juntas generales se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general,

tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTICULO DIECINUEVE.- Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada socio, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTICULO VEINTE.- El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y. en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes, lo que se Indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTICULO VEINTIUNO.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO VEINTIDÓS.- Las resoluciones de la Junta general de socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a todos los socios, hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTICULO VEINTITRÉS.- Las sesiones de junta general de socios, serán presididas por el presidente de la compañía y. a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTICULO VEINTICUATRO.- Las actas de las sesiones de junta general de socios se llevarán a máquina, en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de junta se formará un expediente que contendía la copia del acta, los documentos que Justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTICULO VEINTICINCO.- Son atribuciones privativas de la junta general de socios:

Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos:

Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos;

Conocer y resolver sobre las cuentas, balances, inventarlos e Informes que presenten los administradores;

Resolver sobre la forma de reparto de beneficios;

Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios: Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley:

Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;

Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto:

Acordar la venta o gravamen de los bienes Inmuebles de la compañía;

Aprobar los reglamentos de la compañía:

Aprobar el presupuesto de la compañía;

Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía:

Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTICULO VEINTISÉIS.- Las resoluciones de la Junta general de socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTÍCULO VEINTISIETE.- DEL PRESIDENTE.- El presidente será nombrado por la junta general de socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no.

ARTICULO VEINTIOCHO.- Son deberes y atribuciones del presidente de la compañía:

Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e Informar de estos particulares a la junta general de socios:

Convocar y presidir las sesiones de junta general de socios y suscribir las actas;

Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas;

Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general de socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito;

Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;

Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

ARTICULO VEINTINUEVE.- DEL GERENTE.- El gerente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ARTICULO TREINTA.- Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;

Conducir la gestión de los negocios y la marcha administrativa de la compañía;

Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;

Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;

Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;

Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por la suma de veinte salarios mínimos vitales, sin necesidad de firma conjunta con el presidente. Las adquisiciones que pasen de veinte salarios mínimos vitales, las hará conjuntamente con el presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías;

Suscribir el nombramiento del presidente y conferir coplas y certificaciones sobre el mismo;

Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;

Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;

Manejar las cuentas bancarias según sus atribuciones:

Presentar a la Junta general de socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico:

Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;

Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general de socios.

CAPÍTULO QUINTO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO TREINTA Y UNO.- La disolución y liquidación de la compañía se regula por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el

Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA Y DOS.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES.- El capital con el que se constituye la compañía “MIPYMES” ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: a la Srta. Amparo Patricia Pérez Sosa doscientas participaciones, de un dólar cada una, con un valor total de doscientos dólares; la Srta. Susana Andrea Vergara Moscoso doscientas participaciones de un dólar cada una, con un valor total de doscientos dólares; TOTAL: cuatrocientas participaciones de un dólar cada una, que dan un total de cuatrocientas participaciones de un dólar; valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta “Integración de Capital”, en el Banco del Pichincha, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad nombran al señor Dr. Carlos García para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía. Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) Dr. Carlos García, Matrícula FPD. 433 -88

4.6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional permitirá que la empresa realice sus funciones de manera adecuada, la estructura organizacional que se va a utilizar será de tipo lineal, este modelo se utiliza para empresas que se encuentran en la etapa de iniciación porque permite una delimitación y definición de responsabilidades más clara y precisa. “MIPYMES”, desempeñará sus funciones con el siguiente organigrama.

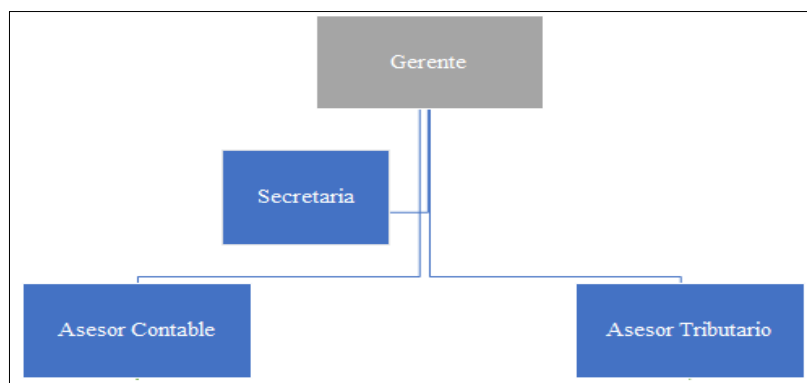


Figura 15: Estructura organizacional

Elaborado por: La autora (2018)

“MIPYMES”, contará con 2 niveles que serán: Nivel Administrativo y el Nivel Operativo, el primer nivel está conformado por el Gerente y la secretaria, mientras que el Nivel Operativo está representado por dos asesores encargados de todo lo relacionado con la generación de asesoría contable y tributaria, el gerente mantendrá una visión administrativa también de asesoría.

4.6.1. Manual de funciones

Código: 1	Título del puesto: Gerente
Naturaleza del trabajo: Es responsable de promocionar a la empresa consultora y buscar nuevas estrategias para captar más clientes potenciales, planifica y controla las actividades relacionadas con la asesoría contable y tributaria, velando por el cumplimiento de las normas establecidas.	Principales funciones: Planifica: Las actividades de la empresa Organiza: Los recursos y actividades relacionadas con el desempeño de la empresa. Ejecuta: Los planes de acción Verifica: La correcta utilización de los materiales y equipos que son necesarios para ejecutar los servicios. Gestiona: Planifica, coordina y ejecuta las actividades de la empresa.

	Tareas típicas de comercialización: • Realiza técnicas de publicidad y promoción con la finalidad de captar más clientes y fidelizarlos. • Motiva a los trabajadores que se dedican a la generación de los servicios contables y tributarios para que brinde un buen servicio con amabilidad y con una sonrisa que haga que los clientes se sientan en confianza. Destrezas específicas: • Alto nivel de Liderazgo • Alto nivel de negociación • Alto nivel de planificación y organización • Trabajo en equipo Requisitos mínimos: • Estado civil: Indistinto • Género: Indistinto • Título en Ing. Comercial, Finanzas o Economía • Experiencia en cargos similares mínimo 2 años
--	--

Tabla 12: Funciones gerente

Elaborado por: La autora (2018)

Código: 2	Título del puesto: Secretaria
Naturaleza del trabajo: Es el responsable de atender a los clientes y dar el seguimiento del caso	Principales funciones: • Lleva un registro y control de clientes • Realiza mensualmente el pago de remuneraciones a los empleados • Realizar pagos de facturas • Tomar decisiones ante la atención de los clientes • Presentar información oportuna sobre nuevos clientes

	Destrezas específicas: • Alto nivel de planificación y organización • Trabajo en equipo Requisitos mínimos: • Estado civil: Indistinto • Género: Indistinto • Título de secretaria o afines • Experiencia en cargos similares mínimo 1 años • Curso de informática
--	---

Tabla 13: Funciones secretaria

Elaborado por: La autora (2018)

Código: 3	Título del puesto: Asesor contable - tributario
Naturaleza del trabajo: Cumplir con responsabilidad y alto grado profesional las actividades concernientes a la emisión de los servicios de asesoría contable y tributaria	Principales funciones: • Elaborar los servicios de asesoría contable y tributaria utilizando los estándares de calidad y responsabilidad empresarial. • Cumplir con los servicios en el tiempo establecido • Mantener su área de trabajo limpia y ordenada • Trabajar en equipo y velar por el cumplimiento de las actividades encomendadas en cada área • Desarrollar técnicas que permitan un mejor servicio • Recepción de dudas y cambios de los clientes Destrezas específicas: • Mantener actitud positiva, iniciativa en el desarrollo del trabajo y cumplir con las políticas de calidad y puntualidad Requisitos mínimos: • Estado civil: Indistinto

	• Género: Indistinto • Experiencia en cargos similares mínimo 1 año • Título en Ing. Comercial, Finanzas, Economía o afines
--	---

Tabla 14: Asesor contable - tributario

Elaborado por: La autora (2018)

4.7. ESTUDIO DE DEMANDA

4.7.1. Proyección de la Demanda

De acuerdo a datos del INEC (2017), la tasa de crecimiento de las Pymes en su requerimiento de asesoría empresarial en la ciudad de Quito es de 16,60% anual, en base a lo cual se ha realizado la siguiente Proyección de la Demanda. (Taco, 2016)

Demanda Potencial				
	A	B	C	$F(A*C)+A$
Años	Población	Porcentaje	Tasa de crecimiento	Proyección de la Demanda
2018	1372	100%	16,60%	1600
2019	1600	100%	16,60%	1865
2020	1865	100%	16,60%	2175
2021	2175	100%	16,60%	2536
2022	2536	100%	16,60%	2957
2023	2957	100%	16,60%	3448

Tabla 15: Demanda potencial

Elaborado por: La autora (2018)

4.7.2. Demanda Real

Para determinar la demanda real fue necesario saber por medio de la encuesta si las Pymes de la ciudad de Quito poseen un sistema de información administrativo financiero, cuyo resultado indica que el 86% al no poseerlo necesita una empresa de asesoría que respalde y sustituya dicha carencia. Así los futuros consumidores establecen que su

requerimiento de este indicador, en el que permite el cálculo de la demanda real. (Taco, 2016)

La Demanda Real de un cierto producto o servicio a diferentes precios puede considerarse como los requerimientos de cualquier tipo de consumidor (Cabezut, 2009).

Demanda Real			
	A	B	C= (A*B)
Años	Proyección de la Demanda	Porcentaje	Demanda Real
2018	1600	86%	1376
2019	1865	86%	1604
2020	2175	86%	1870
2021	2536	86%	2181
2022	2957	86%	2543
2023	3448	86%	2965

Tabla 16: Demanda real

Elaborado por: La autora (2018)

4.7.3. Demanda Efectiva

Es el conjunto de mercancías y servicios que los consumidores realmente adquieren en el mercado en un tiempo determinado y a un precio dado. La demanda efectiva es el deseo de adquirir un bien o servicio, en el que se adiciona la capacidad que se tiene para hacerlo. (Definicion org., 2009).

Demanda efectiva de asesoría			
	A	B	C= (A*B)
Años	Demanda Real	Porcentaje	Demanda efectiva
2018	1376	52%	715
2019	1604	52%	834
2020	1870	52%	973
2021	2181	52%	1134
2022	2543	52%	1322
2023	2965	52%	1542

Tabla 17: Demanda efectiva

Elaborado por: La autora (2018)

4.8. ESTUDIO DE OFERTA

Según los estudios previos la oferta es alta considerando la demanda encontrada, según datos del Ministerio de Industrias y Productividad (MIPRO, 2018), se proyecta que la tasa de crecimiento de empresas dedicadas a las asesorías empresariales en ciudad de Quito, provincia de Pichincha, es de 3,70% en el año 2017. Donde a manera de forma de referencia para la oferta se tiene la siguiente tabla con algunos indicadores de oferta de empresas del sector.

Empresas	Número de clientes (mensuales)
Tribuservis	56
A.C.I.	67
Compriel	47
Asoservisco	60
Sercont	61
Promedio	58

Tabla 18: Oferta de la competencia

Fuente: (MIPRO, 2018)

En función de la oferta emitida por empresas similares de la ciudad de Quito se tiene como promedio una entrega del servicio mensual a 58 clientes.

4.8.1. Oferta Total

Para poder determinar la oferta actual se tomó como referencia la información del MIPRO (2018) en la que se determinó la cantidad de clientes que atienden mensualmente empresas similares, para lo cual se realizó una tabla de distribución de frecuencias por intervalos lo que permitió conocer el promedio de venta. Además, la correspondiente combinación en la frecuencia con el incremento de la necesidad de los 3 principales servicios que requieren, lo cual se refleja en el 39% (0,39) de las necesidades requeridas y su aumento por el incremento de variables ante una menor probabilidad de los clientes. Para una mejor interpretación de lo antes descrito se adjunta la siguiente tabla.

Oferta Total					
Variables	Frecuencia	xm	xm.f	Tiempo	Total mensual
0 a 11	1	1,0	1	12	12,00
12 a 23	1,39	0,8	1,11	12	13,35
24 a 35	1,78	0,6	1,07	12	12,81
36 a 47	2,17	0,4	0,87	12	10,42
48 a 58	2,56	0,2	0,51	12	6,14
	8,9				54,72

Tabla 19: Oferta total

Elaborado por: La autora (2018)

4.8.2. Proyección de la Oferta

Una vez determinada la oferta actual mensual es necesario proyectarla y para ello se toma en consideración la tasa de crecimiento del 3,7% considerada para el sector de la asesoría administrativa (Taco, 2016). Para las PYMES. En la siguiente tabla se realizará el cálculo para los siguientes 5 años de vida útil del proyecto.

Oferta real anual			
Año	Oferta mensual	Número de meses	Total anual
2018	55	12	660

Tabla 20: Oferta real anual

Elaborado por: La autora (2018)

La oferta real anual para el año 0 es de 660 servicios emitidos, lo cual permite por medio de la tasa de crecimiento del 3.7% establecer el desarrollo del proyecto durante los próximos 5 años. (Taco, 2016)

Oferta real de servicios de asesoría		
Años	Oferta Anual	Tasa de crecimiento
2018	660	3,7%
2019	684	3,7%
2020	710	3,7%
2021	736	3,7%
2022	763	3,7%
2023	791	3,7%

Tabla 21: Proyección de oferta

Elaborado por: La autora (2018)

Para la proyección de la oferta se ha multiplicado el promedio de servicios ofertados anualmente por empresas similares a la que se desea instaurar por el promedio de crecimiento del sector de asesoría administrativa de PYMES; y dicho porcentaje de crecimiento a la vez se calcula por los subsiguientes 5 años que abarca el presente proyecto.

4.9. DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Luego de calcular la demanda efectiva y la oferta de servicios es necesario calcular la demanda insatisfecha del proyecto, la cual es determinada por la diferencia entre la demanda y la oferta, como se muestra a continuación:

Demanda Insatisfecha			
Años	Demanda Efectiva	Oferta Anual	Demanda Insatisfecha
2018	715	660	55
2019	834	684	150
2020	973	710	263
2021	1134	736	398
2022	1322	763	559
2023	1542	791	751

Tabla 22: Demanda insatisfecha

Elaborado por: La autora (2018)

Se procedió a restar de la demanda efectiva del mercado la oferta que las empresas competidoras ejecuta con la finalidad de saber la demanda insatisfecha del mercado de asesoría administrativa para las PYMES, con lo cual la futura empresa que se desea instaurar en el presente proyecto conoce al nicho de mercado que se asignará en primera instancia. (Taco, 2016)

4.10. DETERMINACIÓN DEL PRECIO

Los potenciales clientes consideraron el precio aceptable en función de los ingresos de las Pymes (57% de las Pymes encuestadas), para lo cual se considera como precio inicial del servicio de asesoría de \$140,00. El cual cubre el siguiente detalle de un paquete básico del referido servicio. (Taco, 2016)

Paquetes básicos de servicios para las Pymes	
Servicio	Precio
Interpretación de estados Financieros: Estado de Situación Financiera, Estado de Pérdidas y Ganancias, Estado de flujo de efectivo y Estado de Cambios en el patrimonio.	\$40,00
Asesorías gerenciales	\$30,00
Trámites IESS: Avisos de Entrada y salida, Legalización de Actas de Finiquito, Contratos de Trabajo, Planillas del IESS.	\$20,00
Trámites administrativos	\$20,00
Asesoría en general	\$30,00
Total	\$140,00

Tabla 23: Paquetes básicos de servicios para las Pymes

Elaborado por: La autora (2018)

Y posteriormente de forma anual se establece un incremento del 13,04% que incluye: la tasa de descuento del 2017 en Ecuador la (inflación 3,38%, tasa pasiva 4,98%, riesgo país 4,68%); (Taco, 2016). Como se detalla a continuación:

Determinación del precio			
Años	Precio	Incremento anual	Precio potencial
0	\$ 140	13,04%	\$ 158
1	\$ 158	13,04%	\$ 128
2	\$ 128	13,04%	\$ 202
3	\$ 202	13,04%	\$ 228
4	\$ 228	13,04%	\$ 258
5	\$ 258	13,04%	\$ 292

Tabla 24: Determinación del precio

Elaborado por: La autora (2018)

4.11. MARKETING MIX

4.11.1. Servicio

La Pymes en el transcurso de sus actividades habituales se encuentra con ciertos problemas o dificultades en el área contable, tributario y administrativo, la resolución de los mismos no ocurren con la rapidez apropiada; es por esto que muchas de ellas optan por contratar los servicios de profesionales individualmente o con empresas especialistas. “MIPYMES”, dará a conocer a las Pymes, que el servicio que recibirán va a satisfacer las necesidades administrativas y contables.

a) Servicio personalizado

Se deberá asesorar a las Pymes que ingresarán a “MIPYMES” de manera personalizada; es decir, cada uno de los profesionales que labora dentro de la empresa podrá tener a cargo como máximo 2 a 3 empresas para que el servicio sea eficiente.

Descripción del servicio personalizado	
Planes de acción	Establecimiento de un servicio óptimo, integral y eficiente.
Indicador	Tiempo de relaciones comerciales con el cliente.
Resultados esperados	Fidelización del cliente (mínimo 2 años).
Responsable	Contador General

Tabla 25: Descripción del servicio personalizado

Elaborado por: La autora (2018)

b) Horario de atención

El horario de atención de “MIPYMES”, será de 9h00 a 18h00, sin limitar la extensión del horario en caso de que los clientes lo soliciten.

Descripción del horario de atención	
Planes de acción	Control de ingreso y salida del talento humano.
Indicador	Horas trabajadas.
Resultados esperados	100% de horas trabajadas.
Responsable	Gerente

Tabla 26: Descripción del horario de atención

Elaborado por: La autora (2018)

4.11.2. Precio

La llave de la estrategia está en generar el servicio con precios bajos y competitivos, basados en mantener políticas eficientes de costos que sean sustentables con el crecimiento a mediano y largo plazo de la organización.

Descripción del precio	
Planes de acción	Establecimiento de políticas de reducción de costos y gastos administrativos sin dejar de lado la calidad del servicio.
Indicador	Cobertura de gastos.
Resultados esperados	100% de gastos cubiertos.
Responsable	Contador y Gerente

Tabla 27: Descripción del precio

Elaborado por: La autora (2018)

4.11.3 Plaza

La estrategia de plaza está enfocada al segmento de mercado escogido y a la diferenciación del servicio.

a) Localización adecuada

La localización de “MIPYMES” será en el sector norte de la ciudad de Quito con el objetivo de estar cerca del nicho de mercado.

Descripción de la localización adecuada	
Planes de acción	Estudio de macro y micro localización.
Indicador	Costos de movilización.
Resultados esperados	Menos del 5% de los costos sobre los ingresos.
Responsable	Gerente

Tabla 28: Descripción de la localización adecuada

Elaborado por: La autora (2018)

b) Distribución de las instalaciones

La distribución de las instalaciones debe ser óptima para que el flujo de trabajo y del talento humano de tal manera que no obstaculice la generación del servicio.

Descripción de la distribución de las instalaciones	
Planes de acción	Estudio de la distribución mediante el flujo de trabajo.
Indicador	Utilización óptima de las instalaciones.
Resultados esperados	Uso correcto de las áreas.
Responsable	Gerente

Tabla 29: Descripción de la distribución de las instalaciones

Elaborado por: La autora (2018)

4.11.4 Promoción

a) Publicidad basada en resultados

Para iniciar con nuestra empresa de asesoría administrativa para las PYMES como en todo negocio la herramienta primordial es el Internet al igual que las redes sociales, éstas son el medio más subutilizado de todos los medios de comunicación. A través de este medio nos

permitirán generar ventajas competitivas a muy bajos costos que nos permitan promocionar la imagen de la empresa, y servicio de manera efectiva y rápida, partiendo de que los consumidores usan el internet como el medio número uno para encontrar servicios, los estudios demuestran que el público en general navega en el internet, más de lo que mira TV.

Sin embargo, en lo referente a la promoción, es necesario asistir a eventos sociales, culturales y a aquellos aspectos que los ejecutivos representen a posibles clientes, para de esta manera generar una interacción y concretar futuras asesorías. La promoción utilizada en este proyecto será de venta personal, ya que este método es el más efectivo permitiendo conocer de manera directa la opinión sobre el servicio y comercialización

Además, la forma más efectiva de publicitar el servicio es aquella basada en resultados, es decir, si el servicio satisface plenamente será recomendado a otras personas.

Descripción de la publicidad basada en resultados	
Planes de acción	Evaluación constante del servicio, a través de encuestas a los clientes.
Indicador	Incremento de clientes.
Resultados esperados	Al largo plazo utilizar la capacidad instalada del 95%.
Responsable	Gerente

Tabla 30: Descripción de la publicidad basada en resultados

Elaborado por: La autora (2018)

4.12. ESTUDIO TÉCNICO

La relevancia del tamaño en el proyecto está justificada sobre el nivel de las inversiones y costos, vinculados a la rentabilidad a generarse por su implementación, considerando la disponibilidad del talento humano y los recursos económicos usados en forma eficiente.

A.- Capacidad instalada

Capacidad instalada			
Años	Demanda Insatisfecha	%	Capacidad Instalada
0	55	100%	55
1	150	100%	150
2	263	100%	263
3	398	100%	398
4	559	100%	559
5	751	100%	751

Tabla 31: Capacidad instalada

Elaborado por: La autora (2018)

Debido a que la demanda insatisfecha del sector de estudio no es muy grande como se identificó previamente, se asume el 100% de la misma, en vista y por lo referenciado dentro del presente estudio es posible asumirlo por la nueva fundación de asesoría para las PYMES

B.- Capacidad utilizada

La capacidad utilizada para cubrir la demanda de un periodo de 5 años partirá del 75% hasta el 99% en el quinto año.

Capacidad utilizada			
Años	Capacidad Instalada	%	Capacidad Utilizada
0	55	75%	42
1	150	80%	120
2	263	85%	223
3	398	90%	358
4	559	95%	531
5	751	99%	743

Tabla 32: Capacidad utilizada

Elaborado por: La autora (2018)

4.12.1. Localización

Es un factor muy importante porque si se tiene una correcta localización, esto garantiza el eficaz funcionamiento de la fundación, para lo cual la organización estará ubicada en la provincia de Pichincha en el sector norte de la Ciudad de Quito.

4.12.2. Macro localización

La macro localización permite visualizar de manera general en donde se va a ubicar a groso modo el lugar de generación de los servicios, las instalaciones se ubicarán al norte de la ciudad de Quito.



Figura 16: Mapa de la ciudad de Quito

Fuente: www.quito.com.ec

4.12.3. Micro localización

La micro localización es el lugar exacto donde va a estar ubicado el local donde se comercializará los servicios de la fundación, con las direcciones y calles de ubicación donde los clientes se acercarán a adquirir dichos servicios.



Figura 17: Micro localización

Fuente: Google map

4.12.4. Factores de localización

Se determinó que el local cuenta con la infraestructura y servicios públicos (agua, luz, teléfono), vías de acceso, transporte y comunicación, necesarios para poner en marcha los servicios de asesoría contable y tributaria. Estos factores condicionan la mejor ubicación del proyecto, al encontrarse en una zona comercial ampliamente concurrida.

4.12.5. Ponderación de los factores de localización

A través del estudio de mercado se ha determinado donde debe estar ubicado el local, para lo cual debe ser en el sector norte de Quito, dicho dato fue obtenido de las encuestas aplicadas. Para mejor comprensión se realiza un estudio de los factores necesarios que se necesitan en la prestación de los servicios de la fundación estableciendo una ponderación de: 10 localización mala, 20 localización regular y 30 para localización buena por cada uno de los sectores (norte, centro, sur), según el resultado obtenido se realiza una comparación de los tres sectores donde la suma de los factores debe ser el 100%. A continuación, se detallan los factores necesarios:

Factores de localización	Sector		
	Sur	Centro	Norte
Ubicación geográfica	10	10	30
Vías de acceso	30	30	30
Servicios básicos	30	30	20
Transporte público	20	20	20
Total	90	90	100

Tabla 33: Factores de localización

Elaborado por: La autora (2018)

Con los resultados obtenidos se puede dar cuenta que cualquiera de los tres sectores cuenta con los recursos necesarios que permitan el desarrollo de servicios de la fundación, pero el sector norte es de más acogida para los clientes por este motivo tiene un total de 100 puntos.

4.12.6. Layout

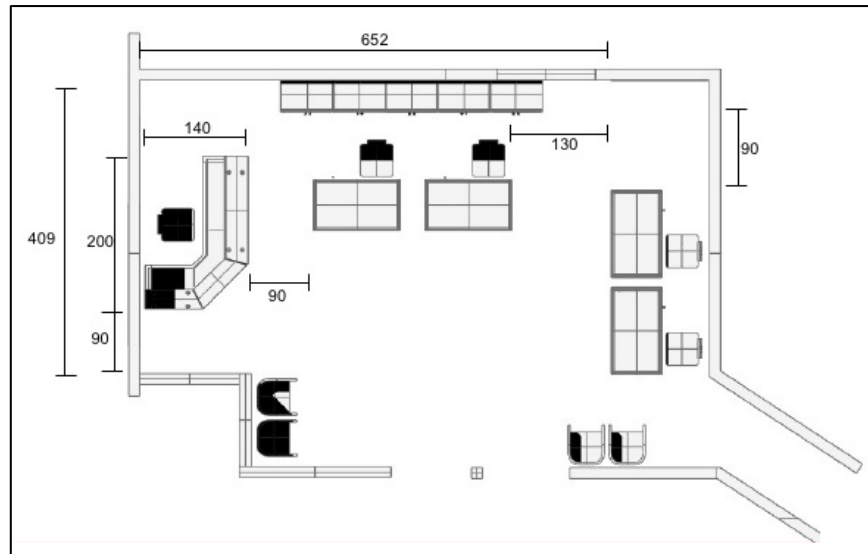


Figura 18: Layout

Elaborado por: La autora (2018)

4.13. INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.13.1. Prestación del Servicios de la fundación

En esta etapa se demostrará el proceso para realizar los servicios de consultoría de la fundación como se detalla a continuación:

Pasos	Procedimientos	Tiempo
1	Atención de los correos y llamadas sobre los servicios que desean los clientes en la empresa consultora	10Min
2	Coordinar una reunión para establecer el servicio a emitir	5Min
3	Reunirse con el cliente sea en su Pyme o en las instalaciones de la oficina	30 Min
4	Firmar el contrato para la emisión del servicio	5Min

Tabla 34: Atención al cliente

Elaborado por: La autora (2018)

Simbología utilizada	
Operación	
Cierre	
Inspección	
Operación e inspección	
Espera	
Archivo	

Actividades		Simbología					
							
1	Ingreso	x					
2	Selección		x				
3	Asignación		x				
4	Desarrollo		x	x			
5	Incorporación		x				
6	Modificaciones		x	x			
7	Emisión				x		
8	Revisión					x	
9	Finalización						x

Tabla 35: Flujo de proceso productivo

Elaborado por: La autora (2018)

4.13.2. Requerimientos técnicos

Detalle	Unidades	Cantidad
Oficina	Unidad	1

Tabla 36: Requerimiento de infraestructura

Elaborado por: La autora (2018)

Detalle	Unidades	Cantidad
Escritorio	Unidad	4
Silla ejecutiva	Unidad	4
Mesa de reuniones	Unidad	1
Sillas normales	Unidad	6
Sillón de espera	Unidad	1
Pizarrón movable	Unidad	1
Archiveros	Unidad	4

Tabla 37: Requerimiento de oficina

Elaborado por: La autora (2018)

Detalle	Unidades	Cantidad
Equipo de computación (CPU, Monitor, Teclado)	Unidad	4
Impresora multiusos	Unidad	1
Software Mónica empresarial	Unidad	1

Tabla 38: Requerimiento tecnológico

Elaborado por: La autora (2018)

Detalle	Unidades	Cantidad
Teléfono	Unidad	1

Tabla 39: Requerimiento de material de oficina

Elaborado por: La autora (2018)

Detalle	Unidades	Cantidad
Carpeta	Unidad	100
Resma de papel	Unidad	12
Esfero	Unidad	20
Caja de clips	Unidad	4
Grapadora	Unidad	4
Perforadora	Unidad	4
Porta documentos	Unidad	4
Tarjeteros	Unidad	4
Porta lápices	Unidad	4

Tabla 40: Requerimiento de suministros

Elaborado por: La autora (2018)

Detalle	Unidades	Cantidad
Fundas para basura x10und	Paquete	1
Desinfectante	Galón	1
Papel higiénico por paquete de 12	Paquete	1
Ambientadores	Unidad	2
Limpia vidrio (500ml)	Botella	1
Detergentes 2kg	Unidad	2
Jabón líquido	Unidad	1
Ajax cloro	Galón	1
Balde	Unidad	1
Pala para recoger basura	Unidad	1
Escoba	Unidad	1
Trapeador	Unidad	1
Franela	Unidad	1
Tachos para basura	Unidad	5

Tabla 41: Requerimiento de materiales de limpieza

Detalle	Cantidad
Gerente	1
Secretaria	1
Asesor contable	1
Asesor tributario	1

Tabla 42: Requerimiento de talento humano

Elaborado por: La autora (2018)

4.14. INVERSIONES

Al determinar los activos fijos, diferidos y la determinación del monto del capital de operación que requiere el proyecto se debe presentar las inversiones necesarias para realizarlo, las mismas que se estructuran de la siguiente forma:

- Activos fijos
- Activos intangibles o diferidos y,
- Capital de trabajo

4.14.1. Activos fijos

Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de la prestación de servicios de asesoría por parte de la fundación hacia las Pymes y que servirán de apoyo para la operación normal del proyecto.

Equipo de computación: comprende el equipo informático que utilizara la fundación para la prestación de servicios de asesoría hacia las PYMES.

Equipos de computación			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Computador	4	\$ 550,00	\$ 2.200,00
Impresora	1	\$ 140,00	\$ 140,00
Software contable	1	\$ 2.900,00	\$ 2.900,00
Total			\$ 5.240,00

Tabla 43: Equipo e computación

Elaborado por: La autora (2018)

Equipos de oficina: Son todos los implementos a utilizarse en el área operacional de la fundación.

Equipos de oficina			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Facturadora	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Teléfono	1	\$ 45,00	\$ 45,00
Reloj de pared	1	\$ 9,00	\$ 9,00
Calculadora	4	\$ 25,00	\$ 100,00
Papelería	1	\$ 100,00	\$ 100,00
		Total	\$ 364,00

Tabla 44: Equipo de oficina

Elaborado por: La autora (2018)

Muebles y enseres: Se relaciona con el mobiliario con que cuenta la fundación de asesoría para las PYMES.

Muebles y enseres			
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Escritorio	4	\$ 120,00	\$ 480,00
Silla ejecutiva	4	\$ 90,00	\$ 360,00
Mesa de reuniones	1	\$ 140,00	\$ 140,00
Sillas normales	6	\$ 35,00	\$ 210,00
Sillón de espera	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Pizarrón movable	1	\$ 60,00	\$ 60,00
Archiveros	4	\$ 65,00	\$ 260,00
		Total	\$ 1.560,00

Tabla 45: Muebles y enseres

Elaborado por: La autora (2018)

Resumen de inversiones en activos fijos	
Concepto	Valor total
Equipos de computación	\$ 5.240,00
Equipos de oficina	\$ 364,00
Muebles y enseres	\$ 1.560,00
Subtotal	\$ 7.164,00
Improvisto 5%	\$ 358,20
Total	\$ 7.522,20

Tabla 46: Resumen de inversiones de activos fijos

Elaborado por: La autora (2018)

4.14.2. Activos intangibles o diferidos

Estas inversiones se las realiza sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización.

Resumen de inversiones en activos fijos	
Concepto	Valor total
Estudios preliminares	\$ 1.000,00
Constitución legal	\$ 350,00
Gastos de constitución	\$ 80,00
Permisos de funcionamiento	\$ 210,00
Subtotal	\$ 1.640,00
Improvisto 5%	\$ 82,00
Total	\$ 1.722,00

Tabla 47: Resumen de inversiones de activos fijos

Elaborado por: La autora (2018)

4.14.3. Activo corriente o capital de trabajo

Con esta denominación se designa a los valores en que se debe incurrir la empresa para su normal funcionamiento, en un periodo determinado de tiempo, permitiendo cubrir todas las obligaciones económicas. (Taco, 2016). Para este proyecto se establece el capital de operación para un mes.

Salarios

El valor requerido para cubrir el pago de salarios correspondiente a los empleados durante un año, asciende a los 34.911,20 dólares.

Salarios									
Cargo	Sueldo	Aporte patronal 11,15%	Aporte personal 9,35%	Fondo de reserva	Décimo 3er sueldo	Décimo 4to sueldo	Total pago mensual	Número de empleados	Total pago anual
Asesor contable	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 46,75	\$ 41,65	\$ 38,46	\$ 35,71	\$ 671,58	1	\$ 8.058,91
Asesor tributario	\$ 500,00	\$ 55,75	\$ 46,75	\$ 41,65	\$ 38,46	\$ 35,71	\$ 671,58	1	\$ 8.058,91
Gerente	\$ 800,00	\$ 89,20	\$ 74,80	\$ 66,64	\$ 61,54	\$ 57,14	\$ 1.074,52	1	\$ 12.894,26
Secretaria	\$ 366,00	\$ 40,81	\$ 34,22	\$ 30,49	\$ 28,15	\$ 26,14	\$ 491,59	1	\$ 5.899,12
								Total	\$ 34.911,20

Tabla 48: Sueldo y salarios

Elaborado por: La autora (2018)

Suministros de oficina

Son los suministros necesarios para el funcionamiento administrativo de la nueva fundación.

Suministros de oficina				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Carpeta	100	\$ 0,15	\$ 15,00	\$ 60,00
Resma de papel	12	\$ 3,10	\$ 37,20	\$ 37,20
Esfero	20	\$ 0,30	\$ 6,00	\$ 24,00
Caja de clips	4	\$ 0,60	\$ 2,40	\$ 4,80
Grapadora	4	\$ 1,20	\$ 4,80	\$ 4,80
Perforadora	4	\$ 1,30	\$ 5,20	\$ 5,20
Porta documentos	4	\$ 15,00	\$ 60,00	\$ 60,00
Tarjeteros	4	\$ 2,50	\$ 10,00	\$ 10,00
Porta lápices	4	\$ 1,60	\$ 6,40	\$ 6,40
				\$ 212,40

Tabla 49: Suministros de oficina

Elaborado por: La autora (2018)

Servicios básicos

Se han considerado dentro de este rubro el servicio de energía eléctrica, servicio telefónico, servicio de agua e internet.

Servicios básicos				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Energía eléctrica	200Kw.	\$ 0,12	\$ 24,00	\$ 288,00
Teléfono	250 min.	\$ 0,08	\$ 20,00	\$ 240,00
Agua	150 m ³	\$ 0,08	\$ 12,00	\$ 144,00
Internet	4 megas	\$ 8,00	\$ 32,00	\$ 384,00
				\$ 1.056,00

Tabla 50: Gastos servicios básicos

Útiles de Limpieza

Son los elementos necesarios para realizar el aseo de las instalaciones de la nueva fundación.

Útiles de aseo				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Fundas para basura x10und	1	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 10,80
Desinfectante	1	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 4,80
Papel higiénico por paquete de 12	1	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 30,00
Ambientadores	2	\$ 0,70	\$ 1,40	\$ 8,40
Limpia vidrio (500ml)	1	\$ 1,60	\$ 1,60	\$ 6,40
Detergentes 2kg	2	\$ 0,80	\$ 1,60	\$ 9,60
Jabón líquido	1	\$ 0,90	\$ 0,90	\$ 5,40
Ajax cloro	1	\$ 0,80	\$ 0,80	\$ 9,60
Balde	1	\$ 2,50	\$ 2,50	\$ 2,50
Pala para recoger basura	1	\$ 1,80	\$ 1,80	\$ 1,80
Escoba	1	\$ 2,30	\$ 2,30	\$ 2,30
Trapeador	1	\$ 1,80	\$ 1,80	\$ 7,20
Franela	1	\$ 0,50	\$ 0,50	\$ 3,00
Tachos para basura	5	\$ 1,50	\$ 7,50	\$ 7,50
				\$ 109,30

Tabla 51: Útiles de limpieza

Elaborado por: La autora (2018)

Arriendo

En el caso de la nueva empresa se arrendará un local cerca del Quicentro Shopping del norte para el inicio de operaciones, el cual se ha estimado que tenga un costo mensual de 200 dólares.

Arriendo				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Arriendo por 80 m ²	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 2.400,00
				\$ 2.400,00

Tabla 52: Gastos de arriendo

Elaborado por: La autora (2018)

Publicidad

La publicidad se realizará a través de volantes que se repartirán en el sector.

Publicidad				
Concepto	Cantidad	Precio unitario	Valor mensual	Valor anual
Volantes	1000	\$ 0,10	\$ 100,00	\$ 1.200,00
				\$ 1.200,00

Tabla 53: Gastos de publicidad

Elaborado por: La autora (2018)

Total de Gastos Operacionales

A continuación, se presenta el total de Gastos Operacionales que incurrirá la empresa.

Gastos Operacionales	
Artículo	Total
Salarios	\$ 34.911,20
Suministros de oficina	\$ 212,40
Servicios básicos	\$ 1.056,00
Útiles de aseo	\$ 109,30
Arriendo	\$ 2.400,00
Publicidad	\$ 1.200,00
Subtotal	\$ 39.888,90
Imprevistos 5%	\$ 1.994,44
Total	\$ 41.883,34

Tabla 54: Gastos operacionales

Elaborado por: La autora (2018)

4.15. RESUMEN TOTAL DE INVERSIONES

La inversión requerida para el proyecto se detalla a continuación.

Resumen total de inversiones			
Inversiones	Parcial	Total	Porcentaje
Activos Fijos		\$ 7.522,20	14,71%
Equipos de computación	\$ 5.240,00		
Equipos de oficina	\$ 364,00		
Muebles y enseres	\$ 1.560,00		
Imprevistos 5%	\$ 358,20		
Activos Diferidos		\$ 1.722,00	3,37%
Estudios preliminares	\$ 1.000,00		
Constitución legal	\$ 350,00		
Gastos de constitución	\$ 80,00		
Permisos de funcionamiento	\$ 210,00		
Imprevistos 5%	\$ 82,00		81,92%
Gastos Operacionales		\$ 41.883,34	
Salarios	\$ 34.911,20		
Suministros de oficina	\$ 212,40		
Servicios básicos	\$ 1.056,00		
Útiles de aseo	\$ 109,30		
Arriendo	\$ 2.400,00		
Publicidad	\$ 1.200,00		
Imprevistos 5%	\$ 1.994,44		
Total de inversiones		\$ 51.127,54	100,00%

Tabla 55: Resumen total de inversiones

Elaborado por: La autora (2018)

4.16. FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN

El proyecto hará uso de fuentes internas de financiamiento bajo los siguientes aspectos:

Fuentes internas

El 30% del total de la inversión y que corresponde a \$ 15.338,26 dólares será financiado con aportaciones de los socios.

Fuentes externas

Después de buscar la alternativa más conveniente, se decidió solicitar un préstamo a la Corporación Financiera Nacional, al interés más bajos a través de sus líneas de crédito. El

crédito que mantendrá el proyecto con la Corporación Financiera Nacional constituirá el 70% que corresponde a \$ 35.789,28 dólares a 5 años plazo al 9.86% de interés anual (0,82% mensual).

Financiamiento		
Fuente	%	Monto
Socios	30	15.338,26
CFN	70	35.789,28
		51.127,54

Tabla 56: Financiamiento

Elaborado por: La autora (2018)

4.17. TABLA DE AMORTIZACIÓN

Para poder cancelar el crédito mensualmente es necesario determinar el dividendo que se cancelará por ellos. Para lo cual, se ha realizado la siguiente tabla de amortización del crédito.

Préstamo	\$ 35.789,28				
Tasa	0,82%				
Períodos	60				
Cuota	\$ 757,95				
Períodos	Saldo inicial	Cuotas	Intereses	Capital	Saldo final
1	\$ 35.789,28	\$ 757,95	\$ 294,07	\$ 463,88	\$ 35.325,39
2	\$ 35.325,39	\$ 757,95	\$ 290,26	\$ 467,70	\$ 34.857,70
3	\$ 34.857,70	\$ 757,95	\$ 286,41	\$ 471,54	\$ 34.386,16
4	\$ 34.386,16	\$ 757,95	\$ 282,54	\$ 475,41	\$ 33.910,75
5	\$ 33.910,75	\$ 757,95	\$ 278,63	\$ 479,32	\$ 33.431,43
6	\$ 33.431,43	\$ 757,95	\$ 274,69	\$ 483,26	\$ 32.948,17
7	\$ 32.948,17	\$ 757,95	\$ 270,72	\$ 487,23	\$ 32.460,94
8	\$ 32.460,94	\$ 757,95	\$ 266,72	\$ 491,23	\$ 31.969,70
9	\$ 31.969,70	\$ 757,95	\$ 262,68	\$ 495,27	\$ 31.474,44
10	\$ 31.474,44	\$ 757,95	\$ 258,61	\$ 499,34	\$ 30.975,10
11	\$ 30.975,10	\$ 757,95	\$ 254,51	\$ 503,44	\$ 30.471,66
12	\$ 30.471,66	\$ 757,95	\$ 250,38	\$ 507,58	\$ 29.964,08
13	\$ 29.964,08	\$ 757,95	\$ 246,20	\$ 511,75	\$ 29.452,33
14	\$ 29.452,33	\$ 757,95	\$ 242,00	\$ 515,95	\$ 28.936,38
15	\$ 28.936,38	\$ 757,95	\$ 237,76	\$ 520,19	\$ 28.416,18
16	\$ 28.416,18	\$ 757,95	\$ 233,49	\$ 524,47	\$ 27.891,72
17	\$ 27.891,72	\$ 757,95	\$ 229,18	\$ 528,78	\$ 27.362,94
18	\$ 27.362,94	\$ 757,95	\$ 224,83	\$ 533,12	\$ 26.829,82
19	\$ 26.829,82	\$ 757,95	\$ 220,45	\$ 537,50	\$ 26.292,32

20	\$ 26.292,32	\$ 757,95	\$ 216,04	\$ 541,92	\$ 25.750,40
21	\$ 25.750,40	\$ 757,95	\$ 211,58	\$ 546,37	\$ 25.204,03
22	\$ 25.204,03	\$ 757,95	\$ 207,09	\$ 550,86	\$ 24.653,17
23	\$ 24.653,17	\$ 757,95	\$ 202,57	\$ 555,39	\$ 24.097,78
24	\$ 24.097,78	\$ 757,95	\$ 198,00	\$ 559,95	\$ 23.537,83
25	\$ 23.537,83	\$ 757,95	\$ 193,40	\$ 564,55	\$ 22.973,28
26	\$ 22.973,28	\$ 757,95	\$ 188,76	\$ 569,19	\$ 22.404,09
27	\$ 22.404,09	\$ 757,95	\$ 184,09	\$ 573,87	\$ 21.830,22
28	\$ 21.830,22	\$ 757,95	\$ 179,37	\$ 578,58	\$ 21.251,64
29	\$ 21.251,64	\$ 757,95	\$ 174,62	\$ 583,34	\$ 20.668,31
30	\$ 20.668,31	\$ 757,95	\$ 169,82	\$ 588,13	\$ 20.080,18
31	\$ 20.080,18	\$ 757,95	\$ 164,99	\$ 592,96	\$ 19.487,22
32	\$ 19.487,22	\$ 757,95	\$ 160,12	\$ 597,83	\$ 18.889,38
33	\$ 18.889,38	\$ 757,95	\$ 155,21	\$ 602,75	\$ 18.286,64
34	\$ 18.286,64	\$ 757,95	\$ 150,26	\$ 607,70	\$ 17.678,94
35	\$ 17.678,94	\$ 757,95	\$ 145,26	\$ 612,69	\$ 17.066,25
36	\$ 17.066,25	\$ 757,95	\$ 140,23	\$ 617,73	\$ 16.448,52
37	\$ 16.448,52	\$ 757,95	\$ 135,15	\$ 622,80	\$ 15.825,72
38	\$ 15.825,72	\$ 757,95	\$ 130,03	\$ 627,92	\$ 15.197,80
39	\$ 15.197,80	\$ 757,95	\$ 124,88	\$ 633,08	\$ 14.564,72
40	\$ 14.564,72	\$ 757,95	\$ 119,67	\$ 638,28	\$ 13.926,44
41	\$ 13.926,44	\$ 757,95	\$ 114,43	\$ 643,52	\$ 13.282,92
42	\$ 13.282,92	\$ 757,95	\$ 109,14	\$ 648,81	\$ 12.634,11
43	\$ 12.634,11	\$ 757,95	\$ 103,81	\$ 654,14	\$ 11.979,96
44	\$ 11.979,96	\$ 757,95	\$ 98,44	\$ 659,52	\$ 11.320,45
45	\$ 11.320,45	\$ 757,95	\$ 93,02	\$ 664,94	\$ 10.655,51
46	\$ 10.655,51	\$ 757,95	\$ 87,55	\$ 670,40	\$ 9.985,11
47	\$ 9.985,11	\$ 757,95	\$ 82,04	\$ 675,91	\$ 9.309,20
48	\$ 9.309,20	\$ 757,95	\$ 76,49	\$ 681,46	\$ 8.627,74
49	\$ 8.627,74	\$ 757,95	\$ 70,89	\$ 687,06	\$ 7.940,67
50	\$ 7.940,67	\$ 757,95	\$ 65,25	\$ 692,71	\$ 7.247,97
51	\$ 7.247,97	\$ 757,95	\$ 59,55	\$ 698,40	\$ 6.549,57
52	\$ 6.549,57	\$ 757,95	\$ 53,82	\$ 704,14	\$ 5.845,43
53	\$ 5.845,43	\$ 757,95	\$ 48,03	\$ 709,92	\$ 5.135,51
54	\$ 5.135,51	\$ 757,95	\$ 42,20	\$ 715,76	\$ 4.419,75
55	\$ 4.419,75	\$ 757,95	\$ 36,32	\$ 721,64	\$ 3.698,11
56	\$ 3.698,11	\$ 757,95	\$ 30,39	\$ 727,57	\$ 2.970,54
57	\$ 2.970,54	\$ 757,95	\$ 24,41	\$ 733,55	\$ 2.237,00
58	\$ 2.237,00	\$ 757,95	\$ 18,38	\$ 739,57	\$ 1.497,43
59	\$ 1.497,43	\$ 757,95	\$ 12,30	\$ 745,65	\$ 751,78
60	\$ 751,78	\$ 757,95	\$ 6,18	\$ 751,78	\$ (0,00)

Tabla 57: Amortización

Elaborado por: La autora (2018)

4.18. DEPRECIACIONES

A continuación, se presentan las depreciaciones correspondientes.

Depreciaciones					
Denominación	Valor de activos	Valore residual	Valor a depreciar	Vida útil en años	Depreciación anual
Equipos de computación	\$ 5.240,00	\$ 524,00	\$ 4.716,00	3	\$ 1.572,00
Equipos de oficina	\$ 364,00	\$ 36,40	\$ 327,60	10	\$ 32,76
Muebles y enseres	\$ 1.560,00	\$ 156,00	\$ 1.404,00	10	\$ 140,40

Tabla 58: Depreciaciones

Elaborado por: La autora (2018)

4.19. PRESUPUESTO DE GASTOS E INGRESOS

4.19.1. Presupuesto de Gastos

Para llevarlo a efecto se procede a sumar todas las erogaciones o desembolsos realizados durante un año. En este caso se calculará los presupuestos para cinco años. De esta manera se determina la rentabilidad del proyecto y los elementos indispensables para el correspondiente análisis o evaluación del mismo. Cada presupuesto fue proyectado para los cinco años de vida útil de este proyecto, tomando la tasa de inflación acumulada del año 2017, la cual es de 3.38% referenciada con el Banco Central del Ecuador.

Presupuesto de costos y gastos					
Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos administrativos	\$ 38.688,90	\$ 39.996,58	\$ 41.348,47	\$ 42.746,05	\$ 44.190,86
Salarios	\$ 34.911,20	\$ 36.091,20	\$ 37.311,08	\$ 38.572,19	\$ 39.875,93
Suministros de oficina	\$ 212,40	\$ 219,58	\$ 227,00	\$ 234,67	\$ 242,61
Servicios básicos	\$ 1.056,00	\$ 1.091,69	\$ 1.128,59	\$ 1.166,74	\$ 1.206,17
Útiles de aseo	\$ 109,30	\$ 112,99	\$ 116,81	\$ 120,76	\$ 124,84
Arriendo	\$ 2.400,00	\$ 2.481,12	\$ 2.564,98	\$ 2.651,68	\$ 2.741,30
Gastos de ventas	\$ 1.200,00	\$ 1.240,56	\$ 1.282,49	\$ 1.325,84	\$ 1.370,65
Publicidad	\$ 1.200,00	\$ 1.240,56	\$ 1.282,49	\$ 1.325,84	\$ 1.370,65
Depreciaciones	\$ 1.745,16	\$ 1.745,16	\$ 1.745,16	\$ 173,16	\$ 173,16
Equipos de computación	\$ 1.572,00	\$ 1.572,00	\$ 1.572,00	\$ -	\$ -
Equipos de oficina	\$ 32,76	\$ 32,76	\$ 32,76	\$ 32,76	\$ 32,76
Muebles y enseres	\$ 140,40	\$ 140,40	\$ 140,40	\$ 140,40	\$ 140,40

Gastos financieros	\$ 3.270,24	\$ 2.669,19	\$ 2.006,13	\$ 1.274,66	\$ 467,70
Intereses del préstamo	\$ 3.270,24	\$ 2.669,19	\$ 2.006,13	\$ 1.274,66	\$ 467,70
Otros gastos	\$ 30.471,66	\$ 24.097,78	\$ 17.066,25	\$ 9.309,20	\$ 751,78
Amortización del crédito	\$ 30.471,66	\$ 24.097,78	\$ 17.066,25	\$ 9.309,20	\$ 751,78
Total costo y gastos	\$ 44.904,30	\$ 45.651,50	\$ 46.382,25	\$ 45.519,70	\$ 46.202,38

Tabla 59: Presupuesto de gastos

4.19.2. Ingresos totales

Los ingresos constituyen el beneficio de la venta de los servicios que genera el proyecto. En los ingresos que se han establecido en la vida útil de la fundación, tal como se indica la tabla siguiente, se ha establecido un margen de utilidad del 70%, lo cual está acorde a la competencia local y es necesario aclarar que la capacidad utilizada ha sido sumada ya que se va establecer un solo costo para los servicios emitidos.

Ingresos totales						
	a	b	c	c*30%	c*70%	b*c
Año	Costos y Gastos totales	Demanda insatisfecha	Precio de venta	Costo unitario (30%)	Utilidad (70%)	Ingresos totales
1	\$ 44.904,30	120	\$ 158,00	\$ 47,40	\$ 110,60	\$ 18.960,00
2	\$ 45.651,50	223	\$ 179,00	\$ 53,70	\$ 125,30	\$ 39.917,00
3	\$ 46.382,25	358	\$ 202,00	\$ 60,60	\$ 141,40	\$ 72.316,00
4	\$ 45.519,70	531	\$ 228,00	\$ 68,40	\$ 159,60	\$ 121.068,00
5	\$ 46.202,38	743	\$ 258,00	\$ 77,40	\$ 180,60	\$ 191.694,00

Tabla 60: Ingresos totales

Elaborado por: La autora (2018)

4.20. PUNTOS DE EQUILIBRIO

Es una herramienta clave para determinar la solvencia de la empresa y su nivel de rentabilidad. Para ello se han clasificado los gastos fijos y variables, utilizando los datos del año 3 dado que se considera para este momento que las operaciones estén estables.

Determinación de costos		
	Costos variables	\$ 1.282,49
Costos de ventas		\$ 1.282,49
	Costos fijos	\$ 59.601,02
Sueldos		\$ 37.311,08

Suministros de oficina		\$ 227,00
Útiles de aseo		\$ 116,81
Servicios básicos		\$ 1.128,59
Depreciaciones		\$ 1.745,16
Amortización		\$ 17.066,25
Gastos financieros		\$ 2.006,13
Total		\$ 60.883,52

Tabla 61: Determinación de costos

Elaborado por: La autora (2018)

Con estos datos se procede aplicar la siguiente fórmula:

$$PE_{\text{Dólares}} = \frac{\text{costo fijo}}{1 - \frac{\text{costo variable}}{\text{ingreso por ventas}}}$$

Punto de Equilibrio (Dinero)	
Costos fijos	\$ 59.601,02
Costos variables	\$ 1.282,49
Costos totales	\$ 60.883,52
Ventas	\$ 72.316,00
Punto de Equilibrio (Dinero)	\$ 60.677,10

Tabla 62: Punto de equilibrio

Elaborado por: La autora (2018)

Para determinar el punto de equilibrio por unidades se aplica la siguiente fórmula:

$$PE_{\text{Unidades}} = \frac{\text{costos fijos}}{\text{precio unitario} - \text{costo variable unitario}}$$

Punto de Equilibrio (Unidades)	
Costos fijos	\$ 59.601,02
Costo variable unitario	\$ 60,60
Valor precio unitario	\$ 202,00
Punto de Equilibrio (Unidades)	422

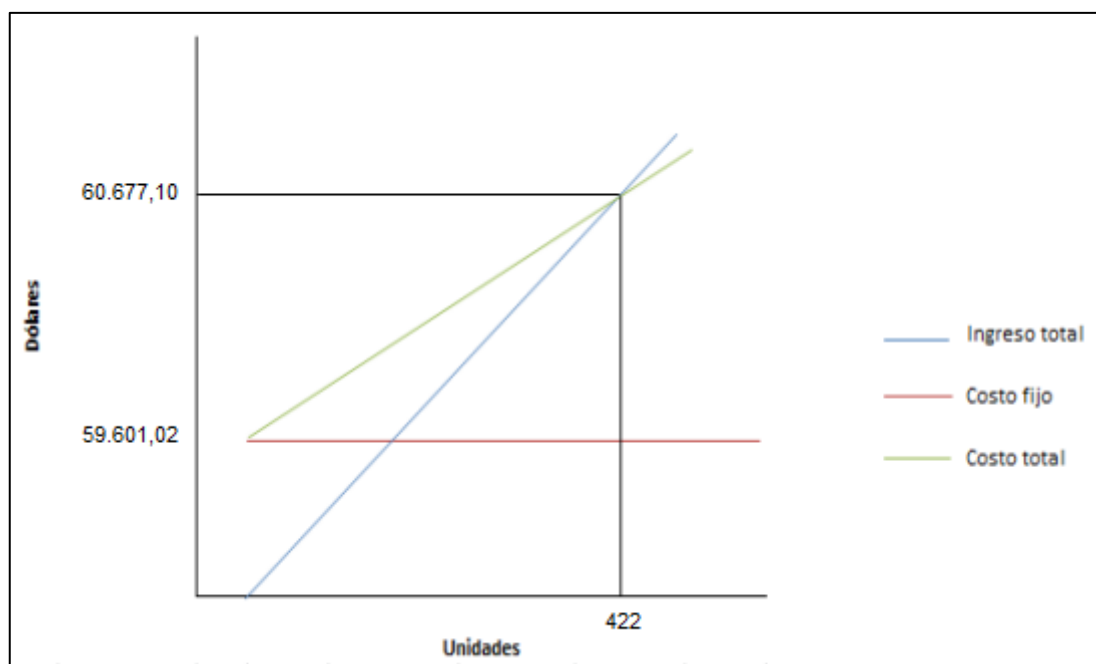


Figura 19: Punto de equilibrio

Elaborado por: La autora (2018)

Es decir que la fundación de asesoría hará las PYMES debe generar 422 servicios al año para obtener ingresos de \$60.677,10 para que no tener pérdidas ni ganancias y así cubrir sus costos y gastos de operación como fundación.

4.21. FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es la acumulación neta de activos líquidos en un periodo determinado y, por lo tanto, constituye un indicador importante de la liquidez de una empresa. El flujo de caja se analiza a través del Estado de Flujo de Caja. (Barrera M. , 2017). En este caso para el proyecto se obtiene para el primer año un flujo de caja de \$ 12.470,95 verificando que el proyecto es viable por existir un valor positivo.

Flujo de caja						
Periodos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingreso de ventas		\$ 18.960,00	\$ 39.917,00	\$ 72.316,00	\$ 121.068,00	\$ 191.694,00
Capital	\$ 51.127,54					
Total de ingresos	\$ 51.127,54	\$ 18.960,00	\$ 39.917,00	\$ 72.316,00	\$ 121.068,00	\$ 191.694,00
Egresos						
Activos fijos	\$ 7.522,20					
Activos diferidos	\$ 1.722,00					

Activos circulantes	\$ 41.883,34					
(-) Costo total		\$ 44.904,30	\$ 45.651,50	\$ 46.382,25	\$ 45.519,70	\$ 46.202,38
Total egresos	\$ 51.127,54	\$ 44.904,30	\$ 45.651,50	\$ 46.382,25	\$ 45.519,70	\$ 46.202,38
(=) Utilidad bruta en ventas	\$ -	\$ (25.944,30)	\$ (5.734,50)	\$ 25.933,75	\$ 75.548,30	\$ 145.491,62
(-) 15% utilidad de trabajadores	\$ -	\$ (3.891,64)	\$ (860,17)	\$ 3.890,06	\$ 11.332,25	\$ 21.823,74
(=) Utilidad antes de impuesto	\$ -	\$ (22.052,65)	\$ (4.874,32)	\$ 22.043,69	\$ 64.216,06	\$ 123.667,88
(-) 23% de impuesto a la renta	\$ -	\$ (5.072,11)	\$ (1.121,09)	\$ 5.070,05	\$ 14.769,69	\$ 28.443,61
(=) Utilidad liquida del ejercicio	\$ -	\$ (16.980,54)	\$ (3.753,23)	\$ 16.973,64	\$ 49.446,36	\$ 95.224,27
(+) Depreciaciones		\$ 1.317,00	\$ 1.317,00	\$ 1.317,00	\$ 496,80	\$ 496,80
(+) Amortizaciones		\$ 28.134,49	\$ 21.257,04	\$ 2.820,31	\$ -	\$ -
Flujo neto		\$ 12.470,95	\$ 18.820,81	\$ 21.110,95	\$ 49.943,16	\$ 95.721,07

Tabla 63: Flujo de caja

Elaborado por: La autora (2018)

4.22. Período de Recuperación

El Periodo de Recuperación es el número esperado de años que se requieren para que se recuperarla inversión inicial.

	Flujo	Flujo acumulado
1	\$ 12.470,95	\$ 12.470,95
2	\$ 18.820,81	\$ 31.291,76
3	\$ 21.110,95	\$ 52.402,71
4	\$ 49.943,16	\$ 102.345,87
5	\$ 95.721,07	\$ 198.066,94

Inversión inicial	\$ 51.127,54
Flujo inicial	\$ 31.291,76
Por recuperar	\$ 19.835,78
PR: Años	0,633897937
	PR: $2 + 0,633897937 = 2,63$

Años	2
Meses	7
Días	18

Tabla 64: Período de recuperación

Elaborado por: La autora (2018)

La recuperación de la inversión inicial se realizará en el segundo año con 7 meses y 18 días.

4.23. Valor Actual Neto (VAN)

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Figura 20: Formula del Van

Elaborado por: La autora (2018)

Inversión inicial	\$ 23633,83
r (tasa de descuento):	11,81%
t (tiempo)	5

Valor actual neto					
Beneficio Neto BN	t	(1+r)	(1+r) ^t	1/(1+r) ^t	BN*(1/(1+r) ^t
(35.789,28)	0	1,12	1,00	1,00	-35.789,28
12.470,95	1	1,12	1,12	0,89	11.153,70
18.820,81	2	1,12	1,25	0,80	15.054,87
21.110,95	3	1,12	1,40	0,72	15.103,09
49.943,16	4	1,12	1,56	0,64	31.956,08
\$ 95.721,07	5	1,12	1,75	0,57	54.777,76
VAN	92.256,22				

Tabla 65: Van

Elaborado por: La autora (2018)

Con una inversión generada de 35.789,28 dólares se va obtener recursos para la fundación por 92.256,22 dólares dentro de los próximos 5 años, dicho análisis se sustenta en traer al presente los futuros ingresos obtenidos. Lo cual, denota lo altamente beneficioso que es el proyecto dado que en el estudio generado los flujos netos son crecientes y con carácter sostenido. Dando una idea original que si el proyecto es instaurado los recursos pueden mantenerse más allá de los 5 años base y manejarse como una empresa al largo plazo.

4.24. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La Tasa Interna de Retorno, supone un retorno de la inversión equiparable a un tipo de interés de la inversión. (Nieto, 2009)

$$TIR = Tm + Dt \left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

Figura 21: Formula del Tir

Elaborado por: La autora (2018)

Tasa interna de retorno con financiamiento	
Años	Flujo de fondos
0	(35.789,28)
1	12.470,95
2	18.820,81
3	21.110,95
4	49.943,16
5	95.721,07
T.I.R.	31,82%

Tabla 66: Tir

Elaborado por: La autora (2018)

De acuerdo a una inversión de 35.789,28 dólares en el año 0 y según los flujos ejecutados en los próximos 5 años, se va a tener un beneficio del 31,82% sobre dicha inversión, determinando que el negocio es viable al mediano y potencialmente al largo plazo. Dado que, al emitir servicios de asesoría hacia las PYMES, los mismos que no incurren en la adquisición de materia primas y el valor que se genera es más por el talento humano que se incorpora por valor agregado se vuelve más funcional y permite la sostenibilidad de la fundación.

4.25. Relación Costo – Beneficio

La relación costo - beneficio considera los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuánto se gana por cada dólar invertido.

Año	Flujos actuales o descontados
1	11.153,70
2	15.054,87
3	15.103,09
4	31.956,08
5	54.777,76
Σ Flujos generados por el proyecto	128.045,50
Inversión inicial	35.789,28
Relación o razón Costo Beneficio	3,58

Tabla 67: Relación costo - beneficio

Elaborado por: La autora (2018)

La relación costo – beneficio indica que, por cada dólar de inversión dentro del proyecto acorde al financiamiento obtenido por la CFN se obtiene un beneficio sostenible de 3,58.

CAPÍTULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

De acuerdo al estudio realizado, se pudo identificar un crecimiento de las Pymes en ciudad de Quito en un 16,6%, denotando una clara expansión del mercado ecuatoriano en los últimos años. Dentro de lo cual, el 86% de dichas Pymes necesitan del servicio de una empresa que asesore sobre su administración para un mejor manejo de sus negocios, de las cuales, 52% están dispuestas a acceder de forma directa el servicio emitido por una nueva empresa considerando los servicios y características dispuestas en este proyecto.

Las empresas de la competencia que generan servicios de asesoría contable y administrativa en el sector norte de la ciudad de Quito, atienden en promedio 55 servicios mensuales y 660 anuales. Además, este mercado tiene hoy en día una tasa de crecimiento del 3,7%. Lo cual es bajo comparado con el nivel de desarrollo y crecimiento de las Pymes del sector de estudio.

La demanda insatisfecha para la nueva empresa comenzará con la generación para el año 1 de 150 servicios a un precio ponderado de \$ 158,00 y para el quinto año se determina 751 servicios con un precio de \$ 258,00. Para lo cual, el primer año se trabajará con una capacidad instalada del 80% manteniendo un ritmo sostenido hasta el 99% de funcionabilidad sobre la capacidad instalada en el quinto año. Para que los precios sean sostenibles en función de la inversión generada no deben reducirse más allá del 20%, dado que un incremento mayor a eso volvería insostenibles los ingresos en función de la inversión planificada.

5.2. RECOMENDACIONES

En razón de que el desarrollo del presente proyecto tanto en su parte teórica, técnica y financiera demostró viabilidad, rentabilidad y recuperación de la inversión se recomienda la implementación de la empresa “MIPYMES” en el sector norte de la ciudad de Quito.

Una vez generada la implementación del presente proyecto, es necesario efectuar evaluaciones periódicas del desenvolvimiento de “MIPYMES” a efectos de realizar los correctivos que se requieran para su mejoramiento permanente.

Es pertinente que “MIPYMES” capte la demanda insatisfecha establecida de modo que con los ingresos obtenidos se pueda cubrir los costos y gastos y alcanzar un nivel de beneficio apropiado como se referenció en el estudio financiero.

De cumplirse la proyección de los niveles de servicios generados y márgenes de rentabilidad positivos durante los primeros 5 años de funcionamiento, resulta conveniente incrementar el talento humano o a su vez, crear una sucursal en otro sector de la ciudad de Quito a efectos de ampliar el nivel de operaciones de la empresa.

Es importante que en su funcionamiento “MIPYMES” cumpla estrictamente todas las normas y reglamentaciones existentes para evitar posibles inconvenientes en su proceso de ejecución de actividades.

BIBLIOGRAFÍA

- Barrera, F. (2016). *Manejo estratégico del FODA*. México D.F.: Atenea ediciones.
- Barrera, M. (2017). *Indicadores de las PYMES de Ecuador*. Quito - Ecuador, Pichincha, Ecuador: Flacso publicaciones. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018, de <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-febrero-2006/736-analisis-y-ranking-de-pymes>
- Cabezut, B. (2009). *Economía y finanzas*. Mexico, Ecuador: Grill. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Cardona, A. (2018). *La historia del cooperativismo y su influencia en el desarrollo humano*. México D.F., Mexico: Atlantis ediciones. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Constitución de la República del Ecuador. (2008). *Registro Oficial 449*. Montecristi - Ecuador, Manabi: Ediciones Legales. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Coraggio, J. (2017). *El desarrollo de la economía solidaria*. Dallas, Estados Unidos: Oteris ediciones académicas. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Corporacion Financiera Nacional. (10 de Junio de 2016). *COMO ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018, de <https://www.cfn.fin.ec>: <https://www.cfn.fin.ec>
- Definicion org. (2009). Obtenido de http://www.economia.com/diccionario/D/DEMANDA_EFECTIVA.htm
- Espinoza, E. (2017). *La representatividad de las cooperativas no financieras, en la economía popular y solidaria*. Quito , Pichincha, Ecuador: IAEN publicaciones. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Fonseca, A. (2015). *Origen del cooperativismo*. México D.F.: Montreal ediciones. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Hernández, A. (2016). *Metodologías investigativas*. Bogotá - Colombia: Garrido ediciones investigativas. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Humphrey, A. (2014). *Análisis FODA*. Dallas - Estados Unidos: Montreal ediciones.

- Lara , E. (10 de Diciembre de 2014). *Análisis del Sector Cooperativo del Segmento 4 en la Economía Popular y Solidaria*. Recuperado el 04 de Septiembre de 2018, de repositorio.usfq.edu.ec: repositorio.usfq.edu.ec
- Lara, R. (2016). *La historia del cooperativismo*. México D.F.: Palenque ediciones. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Ley Orgánica de la Economía Popular y Solidaria. (2011). *Registro Oficial No. T.4887-SNJ-11-664*. Quito - Ecuador: Ediciones Legales. Recuperado el 01 de Septiembre de 2018
- Martínez, A. (2017). *Manejo de las PYMES en Ecuador*. Quito, Pichincha, Ecuador: Atenea ediciones académicas. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- MIPRO. (2018). *Indicadores sectoriales de Quito*. Quito - Ecuador: MIPRO Ediciones. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Montesdeoca, A. (2016). *La identidad del ser humano dentro de la Constitución del Ecuador*. Guayaquil - Ecuador, Guayas, Ecuador: UESS publicaciones. Recuperado el 03 de Septiembre de 2018
- Morales, S. (2016). *Desarrollo del cooperativismo en el mundo*. Madrid - España: Kotler ediciones. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Nieto, A. (11 de Febrero de 2009). *¿Qué son el VAN y el TIR?* Recuperado el 02 de Septiembre de 2018, de <https://www.elblogsalmon.com/https://www.elblogsalmon.com/conceptos-de-economia/que-son-el-van-y-el-tir>
- Plan Nacional del Buen Vivir. (2016). *Plan Nacional del Buen Vivir*. Quito - Ecuador, Pichincha, Ecuador: Registro oficial. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Sánchez, M. (2016). *Economía Popular y Solidaria como Alternativa de Desarrollo en el Cantón Patate*. Quito - Ecuador: UCE publicaciones. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (2016). *Serie de Estudios de la Economía Popular y Solidaria – Contextos de la otra Economía*. Quito - Ecuador:

Superintendencia de Economía Popular y Solidaria publicaciones. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018

Taco, S. (12 de Noviembre de 2016). *PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DEDICADA A LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ASESORÍA CONTABLE Y TRIBUTARIA PARA PYMES UBICADA EN EL SUR DE QUITO*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018, de www.dspace.uce.edu.ec: www.dspace.uce.edu.ec

Uribe , C. (12 de Mayo de 2016). *Historia del Cooperativismo*. Recuperado el 02 de Septiembre de 2018, de <https://www.cootramed.coop>: <https://www.cootramed.coop/subpaginas.asp>

Zambrano, V. (2014). *Contabilidad de proyectos*. Lima - Perú: Atlas ediciones.