



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

**Trabajo de titulación en la opción de proyecto de
emprendimiento previo a la obtención del Título de
Licenciada en Administración de Empresas**

**TEMA: “Plan de negocios para la formulación de una
caja de ahorros para los emprendedores de la
Fundación FUNDECS del cantón Ambato.”**

AUTORA: Ana Belén Mazón Sarango

TUTOR: Ing. Jorge Enrique Jordán Vaca, Mg.

AMBATO – ECUADOR

Febrero 2024



APROBACIÓN DEL TUTOR

Ing. Jorge Enrique Jordán Vaca, Mg.

CERTIFICA:

En mi calidad de tutor de trabajo de integración curricular “**Plan de negocios para la formulación de una caja de ahorros para los emprendedores de la Fundación FUNDECS del cantón Ambato.**” presentado por la señorita **Ana Belén Mazón Sarango** para optar el título de Licenciada en Administración de Empresas, **CERTIFICO**, que dicho proyecto ha sido prolijamente revidado y considero que corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Títulos y Grados de la Facultad suficiente para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que designe.

Ambato, 6 de febrero del 2024

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Jorge Enrique Jordán Vaca', is centered on the page. The signature is fluid and cursive, with a checkmark-like flourish at the end.

Ing. Jorge Enrique Jordán Vaca, Mg.

C.I. 1803079761

DECLARACIÓN DE AUTENTENCIDAD

Yo, **Ana Belén Mazón Sarango**, declaro que los contenidos y resultados que se obtuvieron en el presente proyecto, como requerimiento previo para la obtención del título de Licenciada en Administración de Empresas, son absolutamente originales, auténticos y personales con la excepción de las citas bibliográficas.



Ana Belén Mazón Sarango

C.I. 1804939302


APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos profesores calificadores, aprueban el presente trabajo de unidad de titulación, el mismo que ha sido elaborado de conformidad con las disposiciones emitidas por la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Técnica de Ambato.



Dr. Víctor Hugo Córdova Aldás, PhD.

C.I. 1802301562



Ing. Washington Marcelo Gallardo Medina, PhD.

C.I. 1803415015

Ambato, 6 de febrero del 2024

DERECHOS DE AUTOR

Autorizo a la Universidad Técnica de Ambato, para que haga de este trabajo de unidad de titulación como parte de él, un documento disponible para su lectura, consulta y proceso de investigación y según las normas de la institución.

Cedo los derechos en línea patrimoniales de mi proyecto, con fines de difusión pública, además, apruebo la reproducción de este proyecto, dentro de las regulaciones de la Universidad, siempre y cuando esta producción no suponga una ganancia económica y se realice respetando mi derecho de autor.



Ana Belén Mazón Sarango

C.I. 1804939302

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a la memoria de mi abuelo José Augusto Mazón, gracias por sus consejos los cuales me han enseñado a ser una persona con una ética moral bastante formada, a ser un ser humano con valores bien determinados los cuales me acompañan en todo momento, sus consejos los que me recuerdan de dónde vengo y por ende me ayudan a ir a dónde quiero llegar.

Dedicar este trabajo a su memoria y mantener su legado conmigo, dedicar este trabajo es una manera de honrar a una persona que como ser humano y abuelo fue impecable, dedicar este trabajo es mantener su memoria viva.

A mis padres Ángel Mazón y Fernanda Sarango que con su apoyo y su insistencia a terminar mi carrera universitaria estoy ahora culminando la misma, por su amor incondicional que me ayudo a saber cuál era mi norte y cumplir mi objetivo.

Con todo el amor y gratitud

Ana Belén Mazón Sarango

AGRADECIMIENTO

Agradecer de primera a DIOS el cual ha sido mi norte y es mi guía sabiendo formar mi carácter y mi paciencia, gracias porque en un lugar de infinita oscuridad se mantuvo con su luz brillante junto a mí.

En segundo a mis queridos padres los que han hecho que mi temple y mi esfuerzo valga la pena, con sus consejos y regaños han hecho de mi un ser humano que cada día quiere llegar a ser mejor.

Al Ing. Jorge Jordán, quien fue mi tutor de tesis el cual con su dedicación, consejos y sabiduría ha hecho posible el desarrollo de este proyecto.

No me queda más que dar mi gratitud a las personas que han estado conmigo alentándome a terminar mi carrera con sus consejos, agradezco tenerlos en mi vida.

*Puede parecer que siempre es de noche,
Y que siempre estaremos solos,
Pero la noche es más oscura
antes de las primeras luces del amanecer
Nada es para siempre
Solo vives una vez,
Así que vive tu vida no la alguien más.*

Kim Nam-joon

ÍNDICE DE CONTENIDO

APROBACIÓN DEL TUTOR	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTENCIDAD	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
DERECHOS DE AUTOR.....	v
DEDICATORIA	vi
AGRADECIMIENTO	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xiii
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES	xv
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xvi
RESUMEN EJECUTIVO	xvi
ABSTRACT	xvii
CAPÍTULO I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1 Definición del problema de Investigación	1
1.1.1 Contextualización.....	1
1.2 Árbol de problemas	2
1.2.1 Análisis del Árbol de Problemas.....	3
1.2.2 Árbol de Objetivos	4
1.2.3 Análisis de Árbol de Objetivos	5
1.2.4 ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS.....	6
Alternativas de solución.....	8
CAPÍTULO II.....	9
DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO.....	9
Nombre del Emprendimiento.....	9
Localización Geográfica.....	9
Localización Geográfica del emprendimiento (Mercado Meta)	9
2.1 Justificación	10

2.2	Objetivos	13
2.2.1	Objetivo General	13
2.2.2	Objetivos Específicos	13
2.3	Beneficiarios	13
2.4	Resultado a Alcanzar	14
CAPÍTULO III		15
ESTUDIO DE MERCADO		15
3.1	Descripción, Características y Usos del Producto	15
3.2	Población y tamaño de muestra	16
	Población	16
3.3	Metodología	17
3.3.1	Enfoque de la investigación	17
3.3.2	Enfoque de la investigación cuantitativa	17
3.3.3	Técnica e instrumentos de recolección de datos	18
3.3.4	Encuesta	18
3.4	Tabulación, análisis e interpretación de resultados	23
3.5	Estudio de la demanda	37
3.5.1	Demanda de personas	38
3.5.2	Cálculo de Demanda	39
3.5.3	Demanda proyecta en personas	39
3.5.4	Estudio de Demanda en Productos	41
3.5.5	Proyección de la demanda en productos	41
3.6	Estudio de la Oferta	43
3.6.1	Oferta en personas	43
3.6.2	Cálculo de Oferta Producto	44
3.6.3	Oferta proyectada en el producto	45
3.7	Mercado potencial (DPI)	46
3.8	Análisis de precio (de mercado)	48
3.9	Comercialización	49

3.10 Matriz FODA.....	50
3.11 Matriz de Perfil de Capacidad Interna (PCI)	51
3.12 Matriz de Perfil de las Oportunidades y Amenazas (POAM).....	52
3.13 Matriz FODA Cruzada	53
CAPÍTULO IV	56
ESTUDIO TÉCNICO	56
4.1 Tamaño Óptimo del Proyecto	56
4.1.1 Factores Determinantes del Tamaño	56
Demanda Potencial Insatisfecha (DPI).	56
Insumos.	57
4.1.2 Tamaño óptimo	57
4.2 Macro y Micro localización.....	59
Macro Localización	59
Micro Localización	60
4.3 Localización optima	60
4.4.1 Estado Inicial (diseño, materiales, recurso)	62
4.4.2 Proceso (Producción o servicio).....	63
4.4.3 Diagrama de flujo	63
4.4.4 Balance de materiales	68
CAPÍTULO V	70
ESTUDIO ORGANIZACIÓN	70
5.1 Aspectos generales.....	70
5.2 Jerarquización.....	71
5.2.1 Diseño organizacional.....	71
5.2.2 Misión	73
5.2.3 Visión	73
5.2.4 Valores.....	73
5.3 Estructura Organizativa	75
5.4 Estructura Funcional.....	75

5.5 Manual de funciones.....	77
CAPÍTULO VI.....	88
ESTUDIO FINANCIERO	88
6.1 Ingresos.....	88
6.2 Costo y/o Gastos.....	92
6.3 Activos	95
6.3.1 Activos corrientes.....	95
6.3.1.1 Disponible.....	96
6.3.1.3 Exigible (cuentas por cobrar).....	96
6.3.2 Activos No Corrientes.....	98
6.3.2.1 Propiedad, Planta y Equipo (activos fijos)	98
6.3.2.2 Depreciaciones Acumuladas.....	99
6.3.2.3 Activos Intangibles.....	99
6.4 Pasivo.....	100
6.4.1 Pasivo a Corto Plazo (cuentas por pagar plazo menor a 1 año).....	100
6.4.2 Pasivo a Largo Plazo (Financiamiento).....	101
6.5 Patrimonio.....	101
6.5.1 Capital Accionario.....	102
6.5.2 Plan de inversión (% aportación de fuentes)	102
6.6 Estado de Resultados Proyectados	103
6.7 Situación financiera Inicial	104
6.8 Situación Financiera Proyectada	105
6.9 Flujo de Caja	106
6.10 Punto de Equilibrio	107
6.10.1 Unidades de Producción, Unidades Monetarias	107
6.10.2 Gráfico.....	109
6.11 Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación proyectada	110

6.11.1 Sin financiamiento, Con financiamiento (TMAR).....	110
6.12 Indicadores Financieros tiempo presente.....	111
6.12.1 Índice de solvencia.....	111
6.12.2 Índice de liquidez.....	112
6.12.3 Índice de endeudamiento.....	112
6.12.4 Índice de Apalancamiento.....	113
6.13 Evaluadores de tiempo futuro.....	114
6.13.1 Valor Presente Neto o Valor Actual Neto (VAN1, VAN2).....	114
6.13.2 Tasa beneficio-costos.....	115
6.13.3 Periodo de recuperación de la inversión.....	116
6.13.4 Tasa interna de retorno (TIR).....	117
6.14 Análisis de sensibilidad.....	117
CAPÍTULO VII	120
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	120
7.1 Conclusiones.....	120
7.2 Recomendaciones.....	122
Bibliografía.....	124
Anexos.....	132

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Análisis de involucrados	6
Tabla 2	Descripción, características del servicio	16
Tabla 3	Demanda del servicio	23
Tabla 4	Ubicación de la caja.....	24
Tabla 5	Publicidad en redes sociales.....	25
Tabla 6	Tipo de Emprendimiento	26
Tabla 7	Aporte de Capital Social	28
Tabla 8	Aporte de Gastos	29
Tabla 9	Depósitos Plazo Fijo	30
Tabla 10	Beneficio de Plazo Fijo	31
Tabla 11	Interés Anual.....	32
Tabla 12	Método de Pago.....	34
Tabla 13	Medio de Pago Digital	35
Tabla 14	Motivo del Crédito	36
Tabla 15	Aceptación del producto	39
Tabla 16	Proyección de Demanda de Personas	39
Tabla 17	Cálculo de demanda en productos.....	41
Tabla 18	Proyección de demanda en productos.....	42
Tabla 19	Producto Negado	44
Tabla 20	<i>Oferta en productos</i>	45
Tabla 21	<i>Proyección de oferta en productos</i>	45
Tabla 22	<i>Cálculo de la DPI</i>	47
Tabla 23	Matriz FODA	50
Tabla 24	Matriz PCI.....	51
Tabla 25	Matriz POAM.....	52
Tabla 26	Matriz FODA Cruzada.....	53
Tabla 27	DPI Real.....	58
Tabla 28	Escala de impacto	61
Tabla 29	Ponderación de localización Óptima	61
Tabla 30	Descripción de Proceso Producto	63
Tabla 31	Simbología ASME.....	64

Tabla 32 Distribución de planta.....	67
Tabla 33 Materiales Directos.....	68
Tabla 34 Equipos	68
Tabla 35 Mobiliarios	68
Tabla 36 Útiles.....	69
Tabla 37 Matriz Axiológica	74
Tabla 38 Manual de Funciones – Socios.....	77
Tabla 39 Manual de Funciones - Jurídico	79
Tabla 40 Manual de Funciones – presidente	80
Tabla 41 Manual de Funciones - director.....	81
Tabla 42 Manual de Funciones - secretario.....	83
Tabla 43 Manual de Funciones - Coordinadores de Núcleo	84
Tabla 44 Manual de Funciones - Departamento de cajas.....	86
Tabla 45 Depósitos Plazo Fijo \$100	88
Tabla 46 Depósitos plazo fijo \$200.00.....	89
Tabla 47 Ingreso bruto - deposito plazo fijo \$300.00	90
Tabla 48 Ingresos Brutos.....	91
Tabla 49 Costos - Activo. Fijo	93
Tabla 50 Gastos Administrativos	94
Tabla 51 Resumen de Gastos.....	94
Tabla 52 Ingreso de Depósitos.....	96
Tabla 53 Equipo	98
Tabla 54 Equipo de Oficina y enseres.....	98
Tabla 55 Activos Fijos.....	99
Tabla 56 Depreciación de equipos	99
Tabla 57 Activos Intangibles	100
Tabla 58 Estado de Resultados Proyectado	103
Tabla 59 Situación financiera inicial.....	104
Tabla 60 Situación Financiera Proyectada	105
Tabla 61 Flujo de Caja	106
Tabla 62 Tmar1 Global Mixto	111
Tabla 63 Análisis de Sensibilidad	118

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración1	Árbol de Problemas	2
Ilustración2.	Árbol de Objetivos.....	4
Ilustración 3	Provincia de Tungurahua	9
Ilustración 4	Demanda del servicio	23
Ilustración 5	Ubicación de la caja de ahorro	24
Ilustración 6	Publicidad en redes sociales.....	25
Ilustración 7	Tipo de emprendimiento	27
Ilustración 8	Aporte de Capital Social	28
Ilustración 9	Aporte de Gastos	29
Ilustración 10	Depósitos Plazo Fijo	30
Ilustración 11	Beneficio de Plazo Fijo	31
Ilustración 12	Interés Anual	33
Ilustración 13	Método de Pago.....	34
Ilustración 14	Medio Digital de Pago	35
Ilustración 15	Motivo de Crédito.....	37
Ilustración 16	Proyección de la demanda en personas.....	40
Ilustración 17	<i>Proyección de la demanda en productos</i>	42
Ilustración 18	<i>Proyección de la Oferta en Productos</i>	46
Ilustración 19	<i>Cálculo de la DPI</i>	48
Ilustración 20	<i>DPI Real</i>	58
Ilustración 21	Cantón Ambato.....	59
Ilustración 22	Asociación de Comerciantes e industriales.....	60
Ilustración 23	Diagrama de flujo del proceso del servicio.....	66
Ilustración 24	Logotipo de la caja de ahorro	70
Ilustración 25	Organigrama Estructural	75
Ilustración 26	Organigrama Funcional	76
Ilustración 27	Depósitos plazo fijo \$100.00.....	88
Ilustración 28	Ingreso Plazo Fijo \$200.00	90
Ilustración 29	Ingreso bruto - Depósito plazo fijo \$300.00	91
Ilustración 30	Ingresos Brutos.....	92
Ilustración 31	Punto de equilibrio.....	109

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexos 1 Estado de Resultados (+50%).....	132
Anexos 2 VAN (+50%).....	133
Anexos 3 Costo-Beneficio	134
Anexos 4 PRI.....	134
Anexos 5 TIR.....	135
Anexos 6 Estado de resultados (-50%).....	136
Anexos 7 VAN (-50%).....	137
Anexos 8 Beneficio - Costo.....	138
Anexos 9 PRI.....	138
Anexos 10 TIR.....	139

RESUMEN EJECUTIVO

El planteamiento del problema es un proceso que se realiza para poder identificar el problema o la necesidad que requiere la sociedad para dar luego a una solución, para obtener la solución es necesario apoyarse en una herramienta que permita analizar de mejor manera tal puede ser el caso de un árbol de problema el cual ayuda a observar causas y efectos para la descripción del emprendimiento se debe asignar un nombre el emprendimiento, es por eso que el proyecto lleva por nombre “FARBEL”. El proyecto estará ubicado en el cantón, sector plaza Urbina. En caso de la justificación se mencionó el motivo del por qué se llevó a cabo el proyecto, también se planteó un objetivo general y específicos.

En base al estudio de mercado se basó en la recolección de datos dentro de la Fundación FUNDECS, donde aplico un cuestionario, una matriz FODA, y el planteamiento de estrategias de acuerdo con las ocasiones que se presenten en el entorno, con el cuestionario aplicado se determinó el nivel de la demanda y la oferta.

Con el estudio técnico nos permitió observar la capacidad de producción, la ubicación estratégica donde deberá estar el proyecto, a más de proporcionar la distribución de la planta, el estudio organizacional nos permite establecer de manera fácil y esencial la estructura organizacional de la empresa, a más de eso mediante este estudio nos permite tener un manual de funciones el cual se evidencia las responsabilidades y las actividades que cada colaborador debe realizar.

Para finalizar el estudio financiero permite que se evalúe la viabilidad y la rentabilidad del proyecto donde se utilizó herramientas financieras. Una vez se realizó los cálculos se determinó que el proyecto es viable.

PALABRAS CLAVES: EMPRENDIMIENTO, CAJA DE AHORRO, DEMANDA, OFERTA, FODA

ABSTRACT

The problem statement is a process that is carried out to identify the problem or the need that society requires in order to find a solution. To obtain the solution, it is necessary to use a tool that allows a better analysis, such as a problem tree, which helps to observe causes and effects for the description of the enterprise a name must be assigned to the enterprise, that is why the project is called "FARBEL". The project will be located in the canton, Urbina square sector. In the case of the justification, the reason why the project was carried out was mentioned, as well as a general and specific objective.

Based on the market study was based on data collection within the FUNDECS Foundation, where I applied a questionnaire, a SWOT matrix, and the approach of strategies according to the occasions that arise in the environment, with the questionnaire applied was determined the level of demand and supply.

The technical study allowed us to observe the production capacity, the strategic location where the project should be located, as well as to provide the plant layout the organizational study allows us to establish in an easy and essential way the organizational structure of the company, in addition to that through this study allows us to have a manual of functions which shows the responsibilities and activities that each collaborator must perform.

Finally, the financial study allows us to evaluate the feasibility and profitability of the project using financial tools. Once the calculations were made, it was determined that the project is viable.

KEY WORDS: ENTREPRENEURSHIP, SAVINGS BANK, DEMAND, SUPPLY, FODA

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Definición del problema de Investigación

1.1.1 Contextualización

El desfinanciamiento para los emprendedores de la fundación FUNDECS del cantón Ambato, hace que los emprendedores no puedan crecer en sus negocios y ser competitivos dentro del mercado, es por eso que los emprendedores recurren a prestamistas o los mal llamados chulqueros, lo que resulta en una deuda muy grande sin posibilidades de crecer muy difícil de terminar con la deuda arriesgándose así a perder incluso sus negocios.

A más de eso se puede tener en cuenta que si existe una ausencia de oportunidades de créditos también se pierde el interés de tener una cultura de ahorros, para los emprendedores es importante no solo obtener créditos financieros si no también tener una cultura de ahorros ya que los mismos los ayudaran a salir de apuros en los que se puedan ver inversos.

De igual forma, la limitada oportunidad de créditos para los emprendedores podría afectar a su negocio, ya que sin una inversión de capital los emprendedores no podrán tener más bienes o servicios de calidad que el cliente necesita obligando a cerrar o vender sus negocios, se debe tener en cuenta que Ambato es una ciudad en donde más negocios, emprendimiento y negocios familiares existen por lo que para muchos emprendedores se les es difícil poder mantenerse en el mercado tan competitivo.

En conclusión, el desfinanciamiento de los emprendedores puede tener dificultades para el desarrollo productivo de los negocios, por lo que es importante desarrollar un plan de negocios para que ellos puedan adquirir créditos y adoptar una cultura de ahorro.

1.2 Árbol de problemas

Ilustración 1

Árbol de Problemas



Nota: el árbol de problema nos permite contextualizar la naturaleza de la problemática.

1.2.1 Análisis del Árbol de Problemas

El desfinanciamiento para los emprendedores de la fundación FUNDECS es una de las causas que hace que los negocios no tengan un rendimiento equilibrado dentro del mercado al que cada uno de ellos pertenece, como consecuencia se presenta una escases de innovación lo que hace que no cuenten con un stock necesario dentro de sus bodegas, la falta de inversión de capital por parte de la instituciones financieras hace que los emprendedores recurran a los prestamistas o mal llamado “chulqueros” lo que provoca que sus ingresos sean cada vez menos y su estancamiento dentro del mercado sea más evidente, a más de causar un sobre endeudamiento que al final termine por hacer quebrar y su cierre posteriormente.

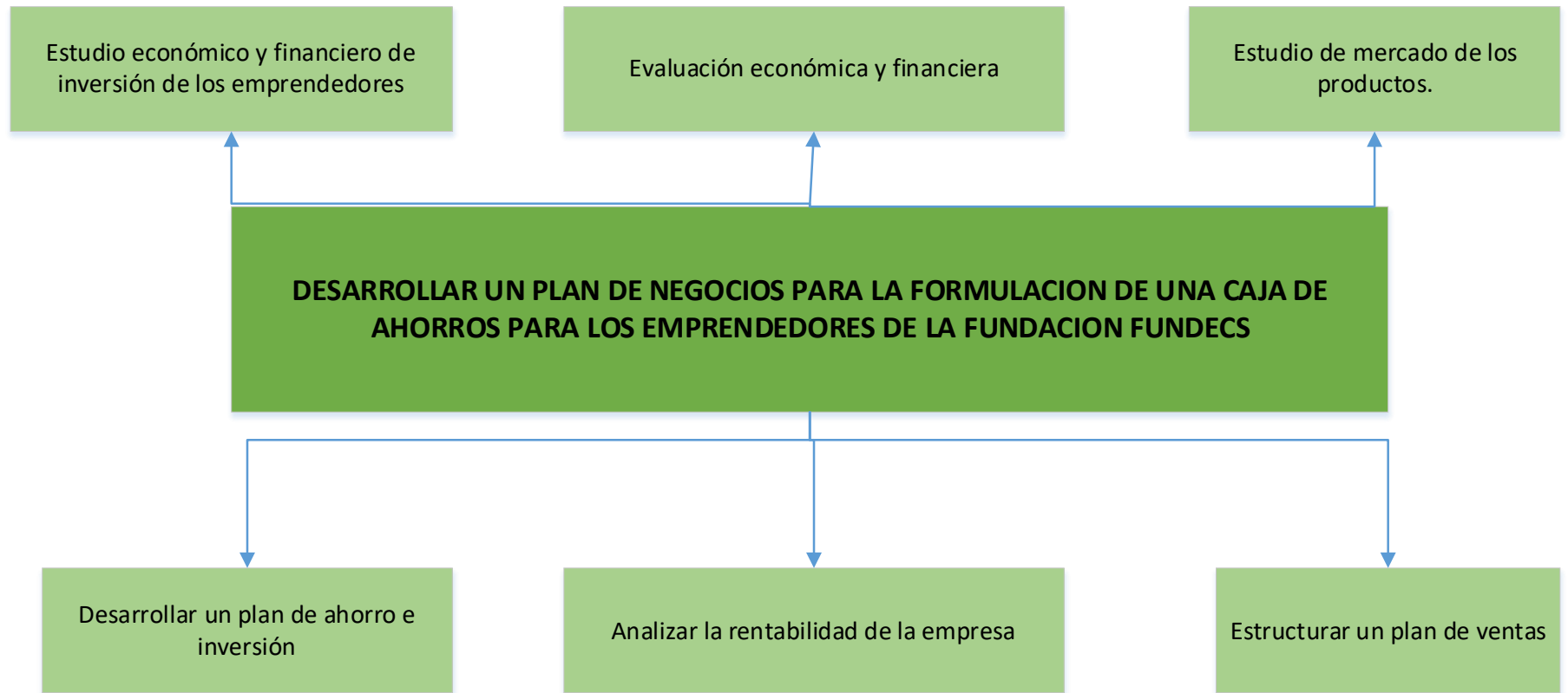
Por otro lado, el buró de crédito es uno de los problemas más grandes que tiene un emprendedor que recién está empezando ya que si tiene un pago atrasado en las instituciones sean financieras o comerciales no podrán ser acreedores a un crédito, también se puede decir que por un desconocimiento financiero los emprendedores no podrán saber cómo poder invertir y recuperar sus ganancias lo que hace que se vean conformado con lo que tienen en el momento.

Si bien se habla del buró de crédito y lo perjudicial que resulta para el emprendedor también está el lado de los cuales, si pueden acceder a los créditos económicos, pero uno de los obstáculos con lo que el emprendedor se encuentra es con los requisitos demasiados extensos que se deben adjuntar que por falta de tiempo por su emprendimiento mismo no se pueden ser recolectados. Por lo que estas causas son las que generen efectos nada productivos ni alentadores para un manejo competitivo de los negocios lo que hará que muchos de los emprendedores tengan que desistir de ser dueños de sus negocios y pasar a ser parte de la fuerza laboral.

1.2.2 Árbol de Objetivos

Ilustración2.

Árbol de Objetivos



Nota. El árbol de objetivos es una manera de conocer las alternativas de posibles soluciones.

1.2.3 Análisis de Árbol de Objetivos

El desarrollo de un plan de negocios para la formulación de una caja de ahorros para los emprendedores de la Fundación FUNDECS fue el resultado de las experiencias de los emprendedores para poder acceder a créditos y poder lograr tener una cultura de ahorro lo que hace que tengan la capacidad de entender lo difícil que puede ser poder obtener los beneficios económicos de una institución financiera. Por lo tanto, realizar un estudio económico y financiero de las inversiones que cada uno de los emprendedores realizan se puede llegar a saber que tan rentable puede ser su idea de negocio, mediante una evaluación económica se puede establecer un estudio de mercado sobre el producto que se estará ofertando dentro del mercado.

De tal forma, para ayudar a los emprendedores a tener un negocio que perdure y crezca se debe desarrollar un plan de ahorro e inversión ya que, si los emprendedores adoptan una cultura de ahorro de mejor manera, estos podrán contar con ingresos extras que pueden llegar a beneficiar su inversión dentro de su negocio o emprendimiento y así entrar en un mercado más competitivo y productivo.

Por otra parte, poder analizar la rentabilidad de su empresa se basa como ya mencionamos mediante un estudio económico que pueda ayudar a obtener más información específica de como invertir y realizar un plan estratégico de ventas para alcanzar las metas propuestas por parte del emprendedor, si se analiza de esta forma las causas podrían generar un impacto positivo dentro de un mercado competitivo que hará que sus negocios sean sobresalientes con innovación y competitividad.

1.2.4 ANÁLISIS DE INVOLUCRADOS

Tabla 1

Análisis de involucrados

GRUPO	INTERÉS	PROBLEMAS PERCIBIDOS	PROYECTOS Y MANDATOS
Emprendedores	<ul style="list-style-type: none"> • Facilidad de créditos. • Métodos de ahorro. • Inversión 	<ul style="list-style-type: none"> • Estafa • Sobre endeudamiento. • Vulnerabilidad de datos personales • Dificil acceso al crédito económico. 	<p>Ley Organiza para defender los derechos de los clientes del sistema financiero nacional y evitar cobros indebidos y servicios no solicitados.</p> <p>Art.152 Art.153 Art.155.1 Art.158.1</p>

Nota. En esta tabla se presenta los grupos de involucrados que son parte del proyecto.

GRUPO	INTERÉS	PROBLEMAS PERCIBIDOS	PROYECTOS Y MANDATOS
Cajas y Bancos comunales	<ul style="list-style-type: none"> • Amplia cartera de clientes. • Proyectos de inversión 	<ul style="list-style-type: none"> • Proceso de acreditación tardío. • Sobre endeudamiento. • Pérdida de clientes. 	<p>Ley Orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario.</p> <p>SECCION III Art.104</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Calificación de la institución. 		Art.105 Art.106 Art.107 Art.108
--	---	--	--

Nota. En esta tabla se presenta los grupos de involucrados que son parte del proyecto.

GRUPO	INTERÉS	PROBLEMAS PERCIBIDOS	PROYECTOS Y MANDATOS
Promotores del emprendimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Estructurar un plan de negocios para emprendedores. • Establecer nuevas opciones de créditos. • Crecimiento profesional 	<ul style="list-style-type: none"> • Pagares sin cobrar. • Estafas 	<ul style="list-style-type: none"> • Plan de negocios para la formulación de una caja de ahorro.

Nota. En esta tabla se presenta los grupos de involucrados que son parte del proyecto.

GRUPO	INTERÉS	PROBLEMAS PERCIBIDOS	PROYECTOS Y MANDATOS
Personas independientes	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos financieros • Inversión largo plazo • Oportunidad de crecimiento empresarial 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de tiempo 	Ley Orgánica de la economía popular y solidaria y del sector financiero popular y solidario.

			SECCION III Art.104 Art.105 Art.106 Art.107 Art.108
--	--	--	--

Nota. En esta tabla se presenta los grupos de involucrados que son parte del proyecto.

Alternativas de solución

- Plan de inversión y ahorro para los emprendedores el cual sea un promotor de acertada toma de decisiones dentro de sus negocios.
- Evaluación constante del crecimiento del emprendimiento que pueda asegurar el proceso rápido de un crédito económico.
- Capacitaciones que se puedan aplicar dentro del emprendimiento para mejora del mismo.
- Adoptar la habilidad de trabajar en equipo y ser solidarios con los socios de la fundación para poder cumplir con sus objetivos propuestos.

CAPÍTULO II

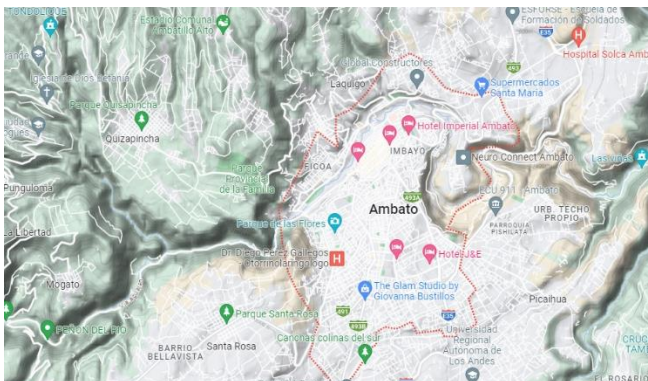
DESCRIPCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

Nombre del Emprendimiento

Plan de negocios para la formulación de una caja de ahorros para los emprendedores de la Fundación FUNDECS del cantón Ambato.

Localización Geográfica

Ilustración 3
Provincia de Tungurahua



Nota. Esta ilustración pertenece al canto Ambato provincia de Tungurahua, Google Maps (2023).

Localización Geográfica del emprendimiento (Mercado Meta)

Para conocer la población del cantón Ambato se obtuvieron del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, y para el conocimiento del mercado meta se tomaron de los datos de la Fundación. Este emprendimiento está enfocado para las personas que están en un rango de 30 a 65 años de edad, la misma que son parte de una población económicamente activa dentro de la fundación.

2.1 Justificación

El financiamiento es uno de los procesos indispensable para poder comenzar con un emprendimiento o proyecto, pero para poder ser acreedor al mismo, el sistema financiero está constituido por una serie de requisitos que muchas veces las personas no pueden cumplir, mismo que se hace difícil de realizar.

La escases de financiación para los emprendedores es una de las causas más grandes por las cuales no puede crecer dentro del ambiente empresarial, a causa de esto muchos de los emprendedores se quedan en un estancamiento empresarial difícil de superar, para muchos emprendedores tener un financiamiento económico para poder inyectar capital a su negocio se les hace difícil ya que el procedimiento para conseguir un crédito económico es demasiado largo, seguido de papeleos o requisitos extensos, garantes, o incluso propiedades que garanticen el pago del crédito económico, a más de eso se dificulta con la calificación del buro crediticio ya que muchos emprendedores han quedado mal en algún pago o incluso el hecho de tener una deuda pequeña en las empresas de cosméticos, electrodomésticos, telefonía celular, etc. hacen que su calificación baje a un punto en el que no se pueda acceder a un crédito.

Es por eso que muchos emprendedores no tratan de innovar o mejorar sus servicios o productos porque piensan que la inversión monetaria es muy difícil de conseguir, a más de eso en los últimos años los emprendedores han tenido que lidiar con la inseguridad del país incluso tendiendo que cerrar negocios. Sin tener en cuenta que una pandemia mundial ha dejado varias secuelas en los negocios y emprendimientos.

Dentro del campo financiero se conoce varias instituciones que ayudan al emprendedor a conseguir dinero mismas que son los bancos, y cooperativas, incluso las cajas de ahorros, las cuales han sido alternativas de financiamiento y ahorro para muchos emprendedores.

Para saber el funcionamiento de las cajas ahorros debemos saber lo que son y donde se dan las primeras.

A lo largo del tiempo se puede observar que en la edad media son creadas los primeros montes de piedad dando como una alternativa el empeño de joyas a cambio de bienes o dinero, pero en 1838 por orden de la Reina Isabela se crea un decreto estableciendo así las primeras cajas de ahorro que pasaban a ser protegidas por el estado, cabe mencionar que a lo largo de los años han tenido modificaciones, pero sin olvidar que las primeras han sido creadas en España. (Chapi y Paredes, 2021, p. 12)

Son entidades que podrán optar por la personalidad jurídica integradas por miembro de un mismo gremio o institución, por los grupos de los trabajadores de una misma empresa, grupos de familia, grupos barriales o incluso también por socios de varias cooperativas de ahorro y crédito. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2021, 14 de mayo)

Ahora bien, las cajas comunales son entidades que podrán optar por la personalidad jurídica y pertenecen al sector financiero popular y solidario, mismas que realizan sus actividades exclusivamente en los recintos, comunidades, barrios y localidades en donde se han constituido. (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2021, 14 de mayo)

A más de eso se tiene en cuenta que existen dos normativas emitidas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria siendo estas Resolución Nro. 661-2020-F “Norma para la conversión de cooperativas de ahorro y crédito a cajas o bancos comunales o cajas de ahorro.” y la segunda Resolución Nro. SEPS-IGT-IGS-IGL-INSEPS-2021-0369 “Norma de control para la conversión ordinaria de cooperativas de ahorro y crédito en cajas de ahorro o cajas comunales.” (Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, 2021, 14 de mayo). Caja o Banco comunal son entidades que podrán optar por la personalidad jurídica y que pertenecen al sector financiero popular y solidario, que realizan sus actividades exclusivamente, en los recintos, comunidades, barrios o localidades en donde se constituye. (Junta de política y regulación monetaria y financiera, 2018, 9 de febrero)

En el Ecuador se conoce a las cajas comunales o de ahorro como oportunidades de financiamiento para proyectos o emprendimientos pequeños, es decir son cajas de solidaridad que beneficia a la sociedad haciendo una obra para las mismas. Pero no tenemos en cuenta que si los socios aportan con más inversiones se podrá lograr que se establezcan financiamientos más altos ayudando así a las inversiones necesarias que un negocio necesita para lograr ser competitivo en el mercado.

La finalidad de las cajas de ahorro es el poder financiar y ayudar con una cultura de ahorro para los emprendedores y también para la sociedad, convirtiéndose así en una alternativa de fácil financiación las mismas que pueden contribuir con el desarrollo económico para cada uno de sus socios ya que las mismas son creadas sin finalidad de lucro. Dentro de las ramas de actividad de primer nivel en el año 2020 la provincia de Tungurahua eminentemente refleja que su economía es enfocada principalmente en la agrícola con el 27.61%, las industrias manufactureras el 19.04% y el comercio al por mayor y menor fue del 16.88%, Por otra parte, en la categoría de ocupación en el año 2020 cuenta propia obtiene el 38.2%. (Honorable Gobierno Provincial de Tungurahua, 2019).

Con estos datos se puede observar con total facilidad que la provincia de Tungurahua es conocida por su comercio independiente, por lo que existe una cantidad considerable de emprendimientos los cuales necesitan de un financiamiento de ágil adquisición sin ningún inconveniente a la hora de solicitarlos. Con el fin de disminuir los escasos de inversión para los emprendimientos se ha propuesto un plan de negocios para la aplicación de una caja comunal de financiamiento, ya que los socios no solo podrán acceder de un crédito si no también podrán iniciar un plan de inversión dentro del grupo, el cual ayuda a obtener más beneficios como el financiamiento económico.

Las cajas de ahorro tienen como destino poder colaborar con el desarrollo económico de los negocios del cantón Ambato y lograr que los emprendedores puedan tener una mejor comercialización de sus productos y servicios, tener el incentivo de ahorrar y sobre todo

poder invertir, a más de eso poder satisfacer tanto sus necesidades como las necesidades de los clientes.

2.2 Objetivos

2.2.1 Objetivo General

Desarrollar un plan de negocios para la formulación de una caja de ahorros para los emprendedores de la Fundación FUNDECS del cantón Ambato.

2.2.2 Objetivos Específicos

- Desarrollar un marco teórico de plan de negocios para la formulación de una caja de ahorros.
- Elaborar un estudio de mercado para la formulación de implementación de una caja de ahorros.
- Establecer un estudio técnico y organizacional para formulación de una caja de ahorros.
- Desarrollar un estudio económico y financiero para la formulación de la implementación de una caja comunal de ahorros.

2.3 Beneficiarios

Los beneficiarios de este proyecto serán los y las socias de la Fundación FUNDECS del cantón Ambato, ya que a más de contar con créditos económicos que ayuden a la inversión de su emprendimiento también tienen la oportunidad de contar con capacitaciones en temas que los emprendedores tengan cierto interés, adoptar una cultura de ahorro para poder contar con fondos necesarios en caso de emergencia y seguir creciendo conjuntamente con sus compañeras y compañeros.

2.4 Resultado a Alcanzar

El resultado que se espera obtener con el plan de negocios para la formulación de una caja de ahorros es ayudar de manera económica y financiera a los emprendedores para que ellos puedan innovar en sus emprendimientos y así poder tener una cartera de clientes que puedan confiar en el proyecto y así crecer al grupo de la Fundación FUNDECS. En primer lugar, lo que se va a realizar es una segmentación de mercado para conocer las necesidades de los socios por lo que se aplicara una encuesta con los datos que se obtienen se medirá la factibilidad del proyecto que se ejecutara.

A continuación, se va a desarrollar los siguientes estudios los mismos que son estudio técnico, organizacional, económico financiero.

- Con el estudio técnico se va a identificar los recursos en donde se va a evaluar la capacidad productiva y la determinación de una infraestructura.
- En el estudio organizacional se determinará la estructura de la organización y saber cuáles son las herramientas que ayudaran a los colaboradores a realizar las gestiones correspondientes.
- El estudio económico nos va ayudar a observar los costos y la evaluación de la rentabilidad con el mismo se determinará los gastos y las ganancias que se van a generar.
- Con el estudio financiero se determinará la tasa interna de retorno, tasa de rendimiento y el valor neto.

Para finalizar, se desarrolló un plan de negocios que describe con claridad el objetivo del proyecto, determinar estrategias para cumplir con lo propuesto, a más de eso se planea tener más socios que puedan aportar con inversión al grupo para que así el capital pueda seguir creciendo.

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Descripción, Características y Usos del Producto

En términos generales podemos definir el producto como el punto central de la oferta que realiza la empresa u organización a su mercado objetivo, con la finalidad de satisfacer necesidades y deseos, y a la vez lograr sus propios objetivos. Es un conjunto de atributos que el consumidor considera que tiene un bien para satisfacer sus necesidades o deseos (Custodio , 2020).

El producto es el punto de partida del producto comercial, es decir, es lo que ofrece el mercado con objeto de satisfacer las necesidades y los deseos de los clientes. Las empresas ofrecen al mercado tanto bienes tangibles como intangibles, es decir, productos y servicios (Fernández y García , 2018).

En otras palabras, el producto es aquel que se presenta de dos tipos los cuales son bienes tangibles e intangibles, cuando se habla de lo tangible nos referimos a que podemos tocar y sentir, mismos que son los que ocupan un lugar físico sea en una estantería o vitrina, por otro lado, se presenta los bienes intangibles los cuales son los que no podemos tocar o sentir ni mucho menos tienen un lugar en un espacio físico, pero están destinados para la satisfacción del cliente. La formulación de una caja de ahorros es una manera de ayudar a los emprendedores que conforman la Fundación para poder fomentar una cultura de ahorro e inversión dentro de sus emprendimientos.

Tabla 2

Descripción, características del servicio

Producto	Descripción	Características	Usos
Créditos	Los créditos son importantes para los emprendedores que quieren tener un crecimiento en su emprendimiento.	Es rápido de obtener, genera confianza para los socios, capacitaciones en temas de su interés.	Inyección de capital al emprendimiento, agrandar el emprendimiento.
Ahorros	Los ahorros son parte de un crédito ya que genera un ingreso adicional para el socio.	Cultura de ahorro para el socio, aumento de capital para el grupo y obtención de créditos más altos.	Inversión a largo plazo, liquidación de créditos, uso personal o emergente de los mismos.

Nota. Esta tabla describe las características y uso de las cajas de ahorro.

3.2 Población y tamaño de muestra

Población

La población es el conjunto de personas o animales de la misma especie que se encuentran en un momento y lugar determinado. Es decir, aunque la palabra población sea usualmente más usada para hacer alusión a una comunidad humana, también puede aplicar a otros animales. (Westreicher, 2020). La población en lo estadístico es un conjunto de mediciones de una variable que ha sido evaluado en cada uno de los individuos los cuales componen el universo, para el tamaño de la población usualmente con N. (Contento, 2019)

La población es un conjunto de personas de un lugar determinado que van a ser estudiadas para la investigación de un proyecto y proceder a la recolección y análisis de los datos para poder obtener resultados y tomar decisiones acerca de la investigación que se está realizando.

Para el estudio de mercado se va a utilizar una población de 31 socios los cuales son activos dentro de la Fundación FUNDECS.

3.3 Metodología

3.3.1 Enfoque de la investigación

Si se parte de que el termino metodología designa el modo en que se enfocan los problemas y se buscan las respuestas; en las ciencias sociales y humanas, la metodología se aplica a las maneras de hacer investigación. Estas maneras remiten fundamentalmente a dos: cualitativa y cuantitativa. (Galeano M. , 2020).

3.3.2 Enfoque de la investigación cuantitativa

La investigación positivista o cuantitativa o llamada como investigación científica tiene que ver con la medición, revisión, descripción, experimentación, verificación y explicación del fenómeno objeto de estudio. Las características son: objetiva, basada en los hechos, orientada a los resultados, confirmativa. (Maldonado , 2018).

El enfoque cuantitativo es denominado de esta forma ya que trata con los fenómenos que se pueden medir, a través de la utilización de técnicas estadísticas para el análisis de los datos que se han recogido, uno de los propósitos más importantes es en la descripción y un control objetivo de sus causas. (Sánchez F. , 2019)

Lo que se quiere decir es que es un análisis de datos, el cual en la presente investigación se aplicara un enfoque cuantitativo, ya que mediante un instrumento se procede a la recolección de datos con respecto al proyecto propuesto, los cuales se prestaran para ser analizados y a su vez estudiados, para que se determine lo positivo o negativo que puede ser la investigación que se está realizando y así poder aplicarlo en el emprendimiento.

3.3.3 Técnica e instrumentos de recolección de datos

Hay muchas maneras de recolectar información en una investigación. El método elegido por el investigador depende de la pregunta de investigación que se formule. Algunos métodos de recolección de información incluyen encuestas, entrevistas, pruebas, evaluaciones fisiológicas, observaciones, revisión de registros existentes y muestras biológicas. (Research Integrity, 2021)

3.3.4 Encuesta

Una encuesta es una serie de preguntas dirigidas a los participantes en la investigación. Las encuestas pueden ser administradas en persona, por correo, teléfono o electrónicamente (como correo electrónico o en Internet). También pueden administrarse a un individuo o a un grupo. Las encuestas son utilizadas para tener información sobre muchas personas y pueden incluir opción múltiple o preguntas abiertas (como información demográfica, salud, conocimiento, opiniones, creencias, actitudes o habilidades). (Research Integrity, 2021)

Para la recolección de datos en el presente proyecto de investigación se va a utilizar un instrumento de encuesta.

Cuestionario

Estimados emprendedores: Estamos realizando esta encuesta con un fin educativo por lo que requerimos de su colaboración a través de sus respuestas con veracidad y sinceridad.

Tema: Plan de negocios para la formulación de una caja de ahorro para los emprendedores de la Fundación FUNDECS del cantón Ambato.

Objetivo: Desarrollar un plan de negocios para la formulación de una caja de ahorro para los emprendedores de la Fundación FUNDECS del cantón Ambato.

Dirigido a: Emprendedores de la Fundación FUNDECS.

Instrucciones:

- Lea detenidamente cada una de las preguntas previo a su respuesta.
- Se solicita que sus respuestas en esta encuesta sean realistas.
- La información recolectada a través de esta encuesta tiene únicamente fines académicos

Marque con una X una sola casilla, según considere su respuesta.

INFORMACIÓN GENERAL

1.0 DATOS INFORMATIVOS

1.1 Escoja su educación

Ed. Básica

Bachiller

Tercer Nivel

Cuarto Nivel

Ninguno

1.2 Escoja su genero

Femenino

Masculino

Otro

Especifique

1.3 Escoja su edad

21 a 30 años

31 a 40 años

41 a 50 años

51 a 60 años

61 en adelante

2.0 Cuestionario

2.1 ¿Le gustaría formar parte de una caja de ahorro?

Totalmente desacuerdo

Desacuerdo

Me es indiferente

De acuerdo

Totalmente de acuerdo

2.2 ¿En donde le gustaria que este ubicada la caja de ahorro?

Norte

Centro

Sur

2.3 ¿Mediante que red social le gustaría recibir publicidad de la caja de ahorro?

Instagram

Facebook

Twitter

Otro

Especifique

2.4 ¿Qué tipo de emprendimiento deberia tener el socio?

Comercial

Industrial

Servicios

Artesanal

Otro

Especifique

2.5 ¿Cuánto estaría dispuesto a aportar como capital social para la caja de ahorro?

100 – 500 dólares

501 - 1000 dólares

1001 – 2000 dólares

2.6 ¿Cuánto estaría dispuesto a aportar para gastos de la caja de ahorro?

100 - 300 dólares

301 - 600 dólares

601 - 900 dólares

2.7 ¿Cuánto estaría dispuesto a aportar para los depósitos a plazo fijo?

50 - 100 dólares

101 - 200 dólares

201 - 300 dólares

2.8 ¿Qué rendimiento mensual espera recibir por su depósito a plazo fijo?

3 meses 6% - 7%

6 meses 8 - 9%

12 meses 10% - 11%

2.9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su microcrédito anualmente?

14%

16%

18%

20%

22%

2.10 ¿A través de que medio le gustaría realizar sus pagos?

Canales digitales

Canales físicos

2.11 ¿Por cuál medio digital le gustaría hacer sus pagos?

Mi Vecino Banco Pichincha

Cuenta Amiga Banco Guayaquil

Banco del Pacifico

Otro

Especifique

2.12 ¿Para qué le serviría el crédito?

Inversión

Compra de mercadería

Consumo

Otro

Especifique

Gracias por su colaboración.

3.4 Tabulación, análisis e interpretación de resultados

Preguntas

2.1 ¿Le gustaría formar parte de una caja de ahorros?

Tabla 3

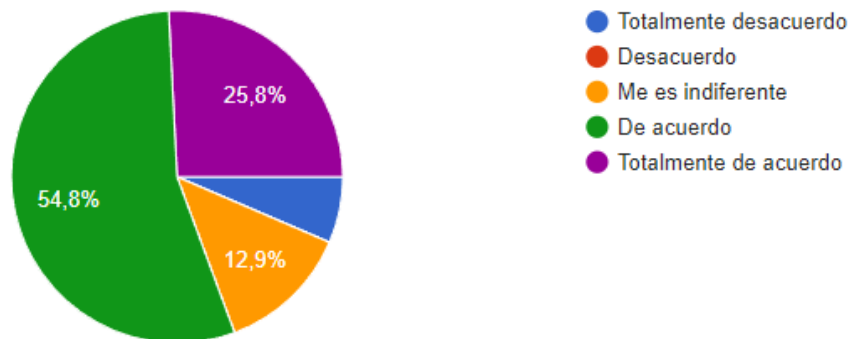
Demanda del servicio

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
Totalmente desacuerdo	2	6.5
Desacuerdo	0	0
Me es indiferente	4	12.9
De acuerdo	17	54.8
Totalmente de acuerdo	8	25.8
TOTAL	31	100

Nota. La tabla representa quienes estarían de acuerdo con la caja de ahorro.

Ilustración 4

Demanda del servicio



Nota. Esta ilustración representa la demanda del servicio de la caja de ahorro.

Análisis e Interpretación

Con respecto con la primera interrogante, una escala de Likert indica que entre el 54.8% y 25.8% de los socios encuestados están de acuerdo y totalmente de acuerdo en ser parte de una caja de ahorro si llegase a realizarse el proyecto, por otro lado, el 12.9% y el 6.5% les es indiferente o están en total desacuerdo en ser parte de una caja de ahorro que se pretende realizar en el grupo de la Fundación FUNDECS. En base a los resultados que se han obtenido, se puede analizar que es factible dar paso al desarrollo de la caja de ahorro ya que en su mayoría los encuestados están interesados en ser parte de una caja de ahorro.

2.2 ¿En dónde le gustaría que este ubicada la caja de ahorro?

Tabla 4

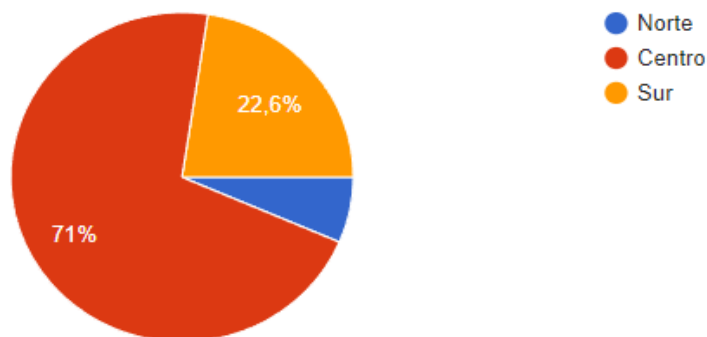
Ubicación de la caja

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
Norte	2	6.5
Centro	22	71
Sur	7	22.6
Total	31	100

Nota. La tabla representa la ubicación de la caja de ahorro.

Ilustración 5

Ubicación de la caja de ahorro



Nota. La ilustración representa la ubicación que tendrá la caja de ahorro.

Análisis e Interpretación

En cuanto a la segunda interrogante, se observa que el 71% de los socios encuestados prefieren que el establecimiento físico de la caja de ahorro este ubicada en el centro de la ciudad, por otro lado, se obtiene que el 6.5% y el 22.6% prefieren que se encuentre en el norte y sur de la ciudad. Lo que se puede deducir es que la mayoría de los socios prefieren que la caja de ahorros este ubicada en el centro de la ciudad, ya que se les hace mas como y fácil de llegar al establecimiento.

2.3 ¿Mediante qué red social le gustaría recibir publicidad de la caja de ahorro?

Tabla 5

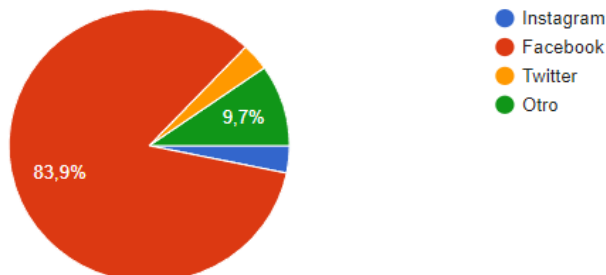
Publicidad en redes sociales

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
Instagram	1	3.2
Facebook	26	83.9
Twitter	1	3.2
Otros	3	9.7
Total	31	100

Nota. La tabla representa la publicidad en redes sociales.

Ilustración 6

Publicidad en redes sociales



Nota. La ilustración representa la publicidad de redes sociales.

Análisis e Interpretación

En referencia a la pregunta tres, al momento de preguntar por qué red social le gustaría recibir publicidad sobre la caja de ahorro, el 83.9% de los socios encuestados prefiere Facebook, y el 9.7% prefiere otra red social, la misma que se especificó que era TikTok. Donde se analiza que Facebook es una red social que la utilizan muy a menudo sin ningún problema.

2.4 ¿Qué tipo de emprendimiento debería tener el socio?

Tabla 6

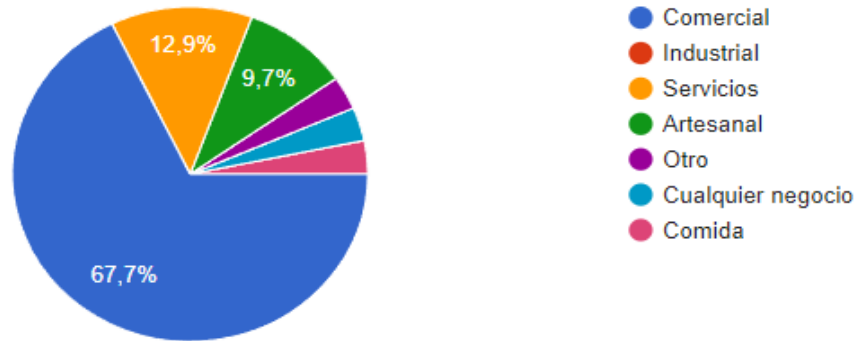
Tipo de Emprendimiento

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
Comercial	21	67.7
Industrial	0	0
Servicios	4	12.9
Artesanal	3	9.7
Otro	1	3.2
Cualquier Negocio	1	3.2
Comida	1	3.2
Total	31	100

Nota. La tabla representa el tipo de emprendimiento del socio.

Ilustración 7

Tipo de emprendimiento



Nota. La ilustración representa al tipo de emprendimiento del socio.

Análisis e Interpretación

En base a la pregunta cuatro, al indagar sobre qué tipo de emprendimiento podría tener el socio en la caja de ahorro el 67.7% de los socios que se encuestaron prefieren el área comercial, mientras que el 9.6% prefiere otro tipo de emprendimiento los cuales son comida o cualquier otro tipo de emprendimiento. Con estos resultados se refleja que el área comercial es más aceptada la cual se puede emplear la caja de ahorro ya que la mayoría de los socios serían comerciantes.

2.5 ¿Cuánto estaría dispuesto a aportar como capital social para la caja de ahorro?

Tabla 7

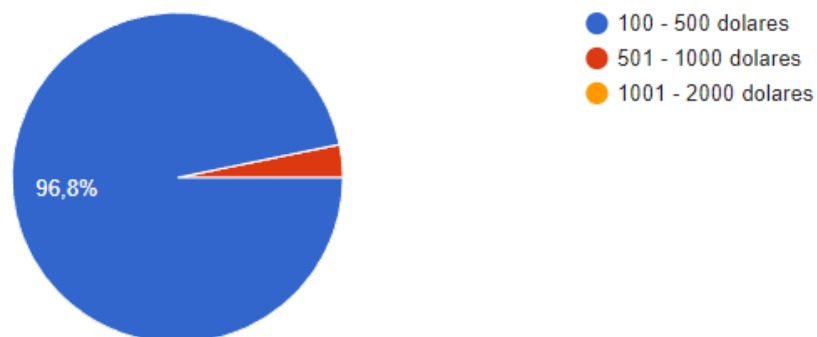
Aporte de Capital Social

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
100 – 500 dólares	30	96.8
501 – 1000 dólares	1	3.2
1001 – 2000 dólares	0	0
Total	31	100

Nota. La tabla representa el aporte de capital social.

Ilustración 8

Aporte de Capital Social



Nota. La ilustración representa el porcentaje de la cantidad del aporte a capital.

Análisis e Interpretación

Con respecto a la pregunta cinco, se obtiene que el 96.8% de los socios encuestados están dispuestos a aportar como capital social una cantidad de entre 100 a 500 dólares, y el 3.2% decidieron que aportararan de 501 a 1000 dólares. Los socios que optaron por el aporte de capital mínimo son porque muchos de ellos estarían contando con ingresos menores a 500 dólares, a diferencia de los socios que escogieron el aporte de 501 a 1000 dólares.

2.6 ¿Cuánto estaría dispuesto a aportar para gastos de la caja de ahorros?

Tabla 8

Aporte de Gastos

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
100 – 300 dólares	31	100
301 – 600 dólares	0	0
601 – 900 dólares	0	0
Total	31	100

Nota. La tabla representa el aporte de gastos para la caja de ahorros.

Ilustración 9

Aporte de Gastos



Nota. La ilustración representa el aporte de gastos para la caja de ahorros.

Análisis e Interpretación

Con referencia a la pregunta sexta, para el aporte de gastos que la caja de ahorros necesitaría el 100% de los socios encuestados optaron por la cantidad de 100 – 300 dólares, lo que hace que todos los socios este de acuerdo en el aporte de cantidad mínima ya que la caja de ahorros estaría empezando sus funciones por los que los gastos seria mínimos.

2.7 ¿Cuánto estaría dispuesto a aportar para los depósitos a plazo fijo?

Tabla 9

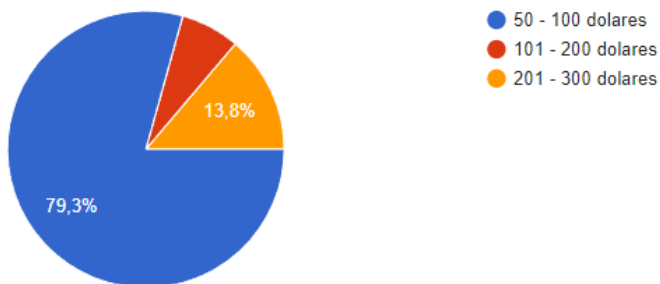
Depósitos Plazo Fijo

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
50 – 100 dólares	25	79.3
101 – 200 dólares	2	6.9
201 – 300 dólares	4	13.8
Total	31	100

Nota. La tabla representa los depósitos a plazo fijo.

Ilustración 10

Depósitos Plazo Fijo



Nota. La ilustración representa el aporte de depósitos a plazo fijo.

Análisis e Interpretación

Con respecto a la pregunta siete, en donde se cuestiona sobre cuanto estaría dispuesto a depositar por plazo fijo el 79.3% de los socios estaría dispuesto a realizar un depósito de 50 – 100 dólares, por otra parte, el 6.9% un depósito de 101 – 200 dólares y el 13.8% un depósito de 201- 300 dólares. Por lo tanto, la elección de depósitos entre 50 a 200 dólares serán cantidades que los socios podrán aportar para recibir un beneficio de la caja de ahorro, a más de que es una cantidad que la mayoría de los socios se les hace más accesible de aportar.

2.8 ¿Qué rendimiento mensual espera recibir por su depósito a plazo fijo?

Tabla 10

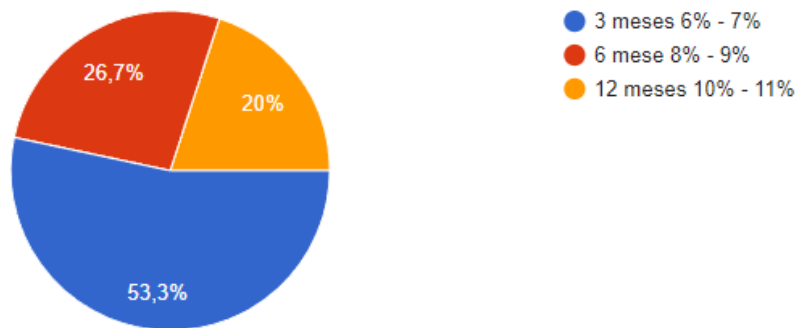
Beneficio de Plazo Fijo

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
3 meses 6% - 7%	17	53.3
6 meses 8% - 9%	8	26.7
12 meses 10% - 11%	6	20
Total	31	100

Nota. La tabla representa el beneficio de plazo fijo que espera el socio.

Ilustración 11

Beneficio de Plazo Fijo



Nota. La ilustración representa el beneficio de plazo fijo que los socios esperan.

Análisis e Interpretación

Con respecto a la pregunta número ocho, se obtiene que el 53.3% de los socios que fueron encuestados prefieren obtener un beneficio en los tres meses con 6% - 7% por sus depósitos a plazo fijo, el 26.7% de seis meses 8% - 9%, y el 20% el beneficio de doce meses 10% - 11%. Lo que conlleva a que los socios prefieren tener la disponibilidad de sus dineros en los tres meses de haber depositado y obtener un beneficio en corto tiempo.

2.9 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su microcrédito anualmente?

Tabla 11

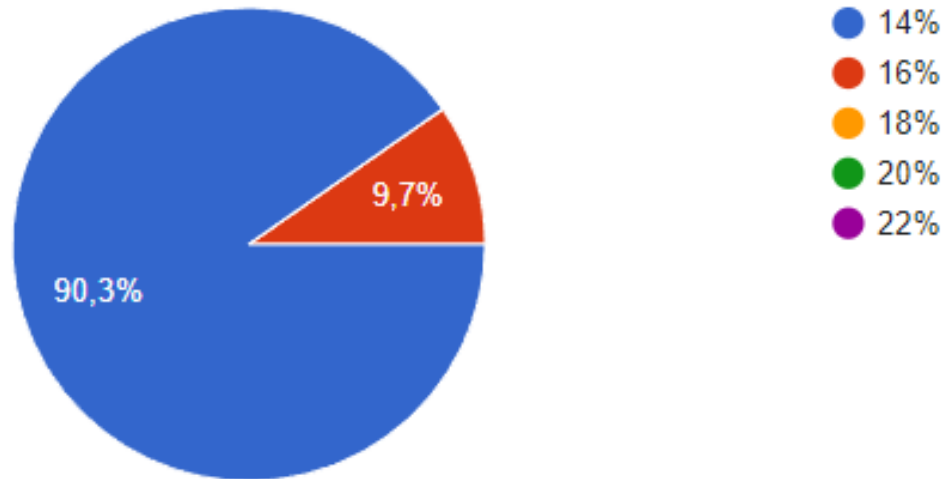
Interés Anual

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
14%	28	90.3
16%	3	9.7
18%	0	0
20%	0	0
Total	31	100

Nota. La tabla representa el interés anual de pago por los microcréditos.

Ilustración 12

Interés Anual



Nota. La ilustración representa el interés anual del pago por los microcréditos.

Análisis e Interpretación

Con respecto al interrogante número nueve, se cuestionó cuanto estarían dispuestos a pagar por el interés anual de un microcrédito, a los que los socios contestaron con el 90.3% que el interés que pagarían sería de un 14% anual, y el 9.7% el 16% anual. Lo que conlleva a que el interés que se debe manejar en los créditos es del 14% para el pago de los microcréditos ya que a los socios se les hace más accesible y atractivo a diferencia de otras instituciones.

2.10 ¿A través de que medio le gustaría realizar sus pagos?

Tabla 12

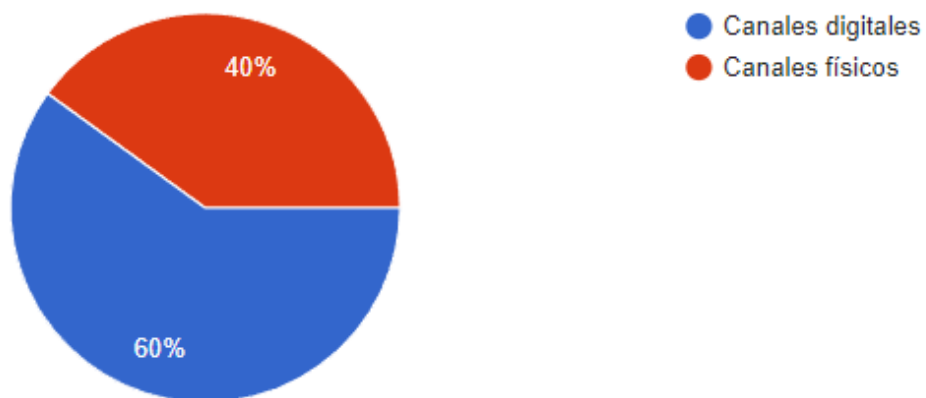
Método de Pago

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
Canales digitales	19	60
Canales Físicos	12	40
Total	31	100

Nota. La tabla representa el método de pago para los socios.

Ilustración 13

Método de Pago



Nota. La ilustración representa el método de pago que realizará el socio.

Análisis e Interpretación

Con respecto al interrogante número diez, se preguntó por el medio de pago con el que estarían más cómodos, por lo que el 60% de los socios encuestados prefiere hacerlo mediante canales digitales, y el 40% optó por un canal físico. Por lo que se puede tener en cuenta que si bien más de la mitad de socios se les hace más fácil y práctico realizar los pagos por medio de un canal digital, a mucho de los socios se les hace más como tener un lugar físico donde poder acercarse a cancelar sus cuentas.

2.11 ¿Por qué medio digital le gustaría realizar sus pagos?

Tabla 13

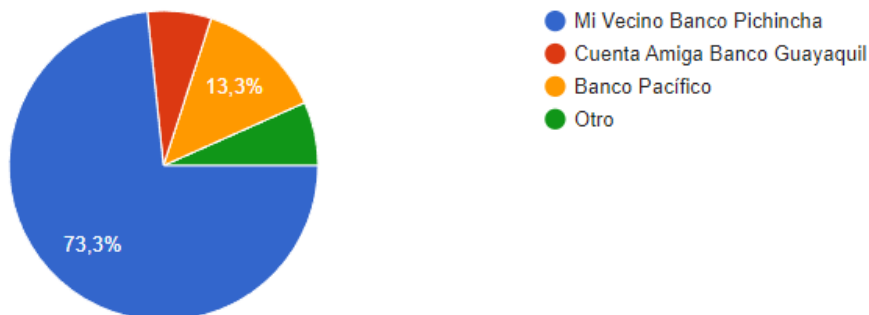
Medio de Pago Digital

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
Mi Vecino Banco Pichincha	23	73.3
Cuenta Amiga Banco Guayaquil	2	6.7
Banco Pacifico	4	13.3
Otro	2	6.7
Total	31	100

Nota. La tabla representa el medio de pago digital.

Ilustración 14

Medio Digital de Pago



Nota. La ilustración representa el medio digital de pago.

Análisis e Interpretación

Con respecto a la pregunta número once, se preguntó sobre que canal digital de pago preferirían los socios cancelar sus cuentas, los que el, 73.3% prefiere a Mi Vecino Banco Pichincha, el 6.7% Cuenta Amiga Banco Guayaquil, el 13.3% Banco Pacífico y el 6.7% otros canales digitales. Lo que hace que el canal digital por el cual se estaría trabajando para la recaudación de pagos será Mi Vecino Banco Pichincha, se podría decir que el canal digital del Banco del Pichincha es más fácil de usar, la rapidez por la que se hacen efectivos los pagos, y sobre todo que la gran mayoría de establecimientos públicos como tiendas o minimarket tienen este canal hace que sea más rápido y como el pago de sus cuentas.

2.12 ¿Para qué le serviría el crédito?

Tabla 14

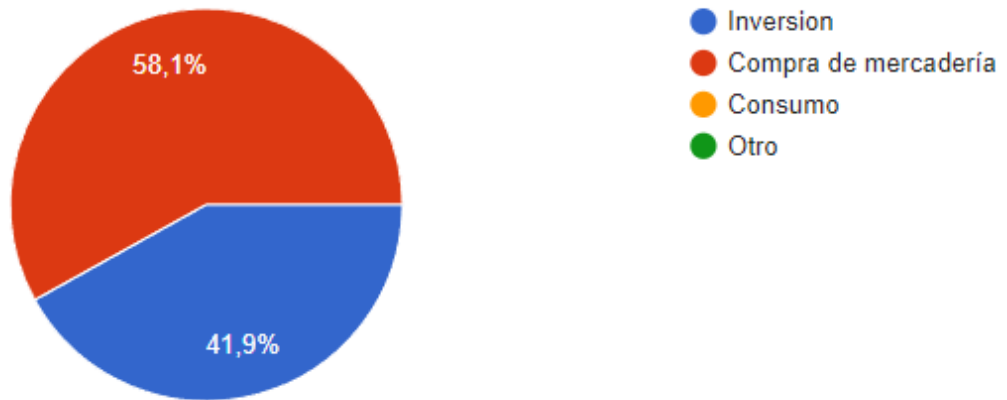
Motivo del Crédito

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
Inversión	13	41.9
Compra de Mercadería	18	58.1
Consumo	0	0
Otro	0	0
Total	31	100

Nota. La tabla representa el motivo del crédito para el socio.

Ilustración 15

Motivo de Crédito



Nota. La ilustración representa para que le serviría el crédito al socio.

Análisis e Interpretación

Con respecto a la pregunta número doce, se cuestionó para que le serviría el crédito en caso de obtenerlo y el 58.1% aseguró que lo usaría para la compra de mercadería, y el 41.9% lo utilizaría para inversión. Lo que conlleva a analizar que el crédito que los socios obtendrán será únicamente destinado para su emprendimiento y poder obtener ingresos económicos, es decir que el crédito de consumo no será útil dentro de la caja de ahorro.

3.5 Estudio de la demanda

Según (Redondo , Tarapuez, y Ramírez , 2018) El mercado es la situación donde se encuentran demandantes y ofertantes de un producto, acordando las cantidades y los precios, estableciendo lo que se conoce como equilibrio. Un mercado es todo lugar donde los bienes y servicios se intercambian libremente, mecanismo por medio del cual los compradores y vendedores de un bien o de un servicio determinan conjuntamente su precio y su cantidad.

Un mercado competitivo o perfecto es aquel en el que hay muchos compradores y vendedores. Cada participante realiza transacciones que son pequeñas en relación con el volumen de operaciones del mercado y, por tanto, no puede ejercer una influencia importante en el precio del mercado (Redondo , Tarapuez, y Ramírez , 2018)

Según (Redondo , Tarapuez, y Ramírez , 2018) La demanda se puede definir como las diferentes cantidades de un bien o servicio que los consumidores están dispuestos a adquirir a diferentes precios. Existe una estrecha relación entre el precio y las cantidades demandadas.

Es decir, la demanda es la cantidad de bienes y servicios que sirven para poder satisfacer las necesidades dentro del mercado. Para poder determinar la demanda del servicio de la caja de ahorros, en el cuestionario se planteó una pregunta la cual es ¿Le gustaría formar parte de una caja de ahorro?, lo cual busca evidenciar que los socios de la Fundación en donde será aplicado el plan de estudio estén en total de acuerdo pertenecer a una caja de ahorro.

3.5.1 Demanda de personas

El cuestionario ha sido aplicado con una población de 31 socios activos dentro del a fundación, la pregunta que pudo facilitar la determinación de la demanda es: ¿le gustaría formar parte de una caja de ahorro?, para poder conocer la demanda en personas se toma en consideración a las respuestas afirmativas, las cuales son Totalmente de acuerdo y de

acuerdo en donde se encontró con un total de 25 socios los cuales están de acuerdo con la formulación de una caja de ahorro.

Tabla 15
Aceptación del producto

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
Totalmente desacuerdo	2	6.5
Desacuerdo	0	0
Me es indiferente	4	12.9
De acuerdo	17	54.8
Totalmente de acuerdo	8	25.8
TOTAL	31	100

Nota. La tabla muestra los resultados de la pregunta número uno.

3.5.2 Cálculo de Demanda

Para realizar el cálculo de la demanda se trabajó con los socios activos dentro de la Fundación, como es una población pequeña se procedió a aplicar el cuestionario, finalmente se realizó una tabulación y los análisis de los datos de cada una de las preguntas.

3.5.3 Demanda proyecta en personas

Tabla 16
Proyección de Demanda de Personas

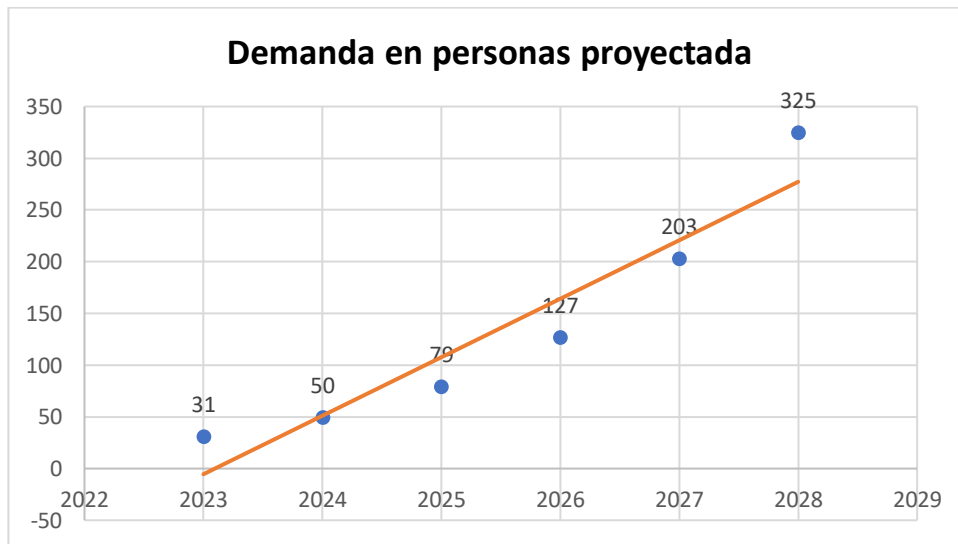
Año	Demanda en personas	% De crecimiento de socios (60%)
------------	----------------------------	---

2023	31	19
2024	50	30
2025	79	48
2026	127	76
2027	203	122
2028	325	195

Nota. La tabla representa la demanda en personas.

Ilustración 16

Proyección de la demanda en personas



Nota. Esta ilustración muestra la demanda en las personas.

Análisis e Interpretación

Mediante el estudio de mercado se determinó que en el año 2023 los socios llegan a los 31 miembros activos dentro de la Fundación, para realizar la proyección de demanda de los socios se utilizó la tasa de crecimiento que ha tenido en los últimos años la Fundación

que es de un 60% por lo tanto se predice que en el 2028 se tendría un total de 325 personas que serían parte de la caja de ahorros. Se debe tener en cuenta que la proyección de la demanda en personas fue realizada para cinco años próximos contando desde el año 2023 hasta el 2028.

3.5.4 Estudio de Demanda en Productos

La interrogante que se utilizó para realizar el estudio de Demanda en los productos es la pregunta que se trata de un beneficio que los socios quisieran tener el cual es el depósito a plazo fijo para esto se realizó la siguiente interrogante, ¿Cuánto estaría dispuesto a aportar para los depósitos a plazo fijo? Para esto se debe considerar la demanda del año actual que es del año 2023 donde se cuenta con 31 socios activos.

Tabla 17

Cálculo de demanda en productos

Demanda	Detalle	UDS	Porcentaje	Cantidad Poblacional	Cantidad Promedio	Cantidad en compra
31	Depósitos a plazo fijo	\$100.00	79.30%	3100	12	37200
		\$200.00	6.90%	6200	12	74400
		\$300.00	13.80%	9300	12	111600
Total		\$600.00		18600		223200

Nota. La tabla representa el cálculo de la demanda en productos.

3.5.5 Proyección de la demanda en productos

Tabla 18

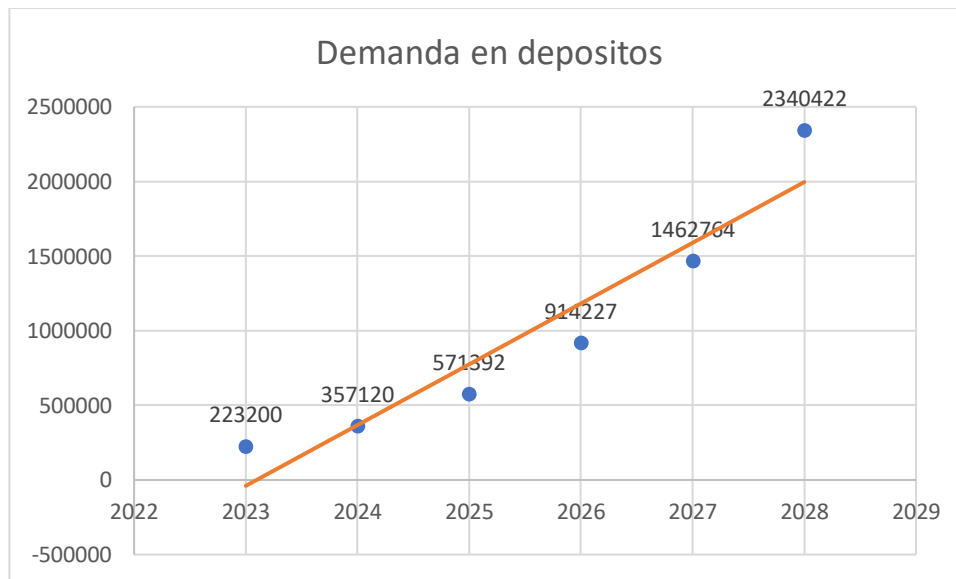
Proyección de demanda en productos

Año	Demanda en Servicio	% de crecimiento de socios (60%)
2023	223200	133920
2024	357120	214272
2025	571392	342835
2026	914227	548536
2027	1462764	877658
2028	2340422	1404253

Nota. La tabla representa la proyección de la demanda en los productos.

Ilustración 17

Proyección de la demanda en productos



Nota. La ilustración representa la demanda en productos proyectada.

Una vez se realizó la demanda en los productos, se deduce que el servicio de los depósitos a plazo fijo en el año 2023 es de 22320 depósitos, al igual que se hizo en la demanda de

personas se realizó una proyección para los cinco años con la tasa de crecimiento que ha tenido la Fundación que es del 50% donde se obtiene que en el año 2028 se contará con una demanda de depósitos de 2340422.

3.6 Estudio de la Oferta

Según (Redondo , Tarapuez, & Ramírez , 2018) Se entiende como la cantidad de un bien que las empresas producen y venden en un mercado, se relaciona la cantidad ofrecida de un bien con su precio del mercado. En cualquier mercado se puede apreciar que la cantidad de un bien que los productores están dispuestos a ofrecer depende del precio del bien o servicio.

Se entiende por Oferta (O) la cantidad de un bien que las empresas productoras están dispuestas a producir en una unidad de tiempo. ¿Qué factores influye en la decisión de ofrecer más o menos cantidad de un bien? En primer lugar, y al igual que en la demanda, tiene una gran influencia el precio del bien que se oferta. (Hoyo, 2019).

Es decir, la oferta es la cantidad de los bienes o servicios que una empresa ofrece dentro del mercado con un precio propuesto, se debe tener en cuenta que la oferta es la que influye en una decisión para la cantidad de un bien, en este caso, la oferta que se hace énfasis es a la cantidad de los bienes y servicios que la formulación de una caja de ahorros que se deba colocar en el mercado.

3.6.1 Oferta en personas

La pregunta que ayuda a saber reconocer la oferta en las personas fue la siguiente ¿Le gustaría ser parte de una caja de ahorros?, para este caso se considerara los socios que no están de acuerdo, desacuerdo y me es indiferente.

Tabla 19

Producto Negado

Variables	Frecuencia de muestra	Porcentaje (%)
Totalmente desacuerdo	2	6.5
Desacuerdo	0	0
Me es indiferente	4	12.9
De acuerdo	17	54.8
Totalmente de acuerdo	8	25.8
TOTAL	31	100

Nota. La tabla representa los resultados de la pregunta específica realizada.

Análisis e Interpretación

Se puede deducir que el total de personas que no están interesadas en ser parte de la caja de ahorros son 6 personas lo que representa un 19.4% del total de los socios activos lo que da a entender que se encuentran conformes ya sea con los emprendimientos de cada uno o también por los beneficios que les dan las instituciones financieras.

3.6.2 Cálculo de Oferta Producto

Para el cálculo de la oferta de procedió a realizar la encuesta que decía ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por su microcrédito anualmente?, misma que parte de un conjunto de 10 preguntas, para eso se necesita considerar la oferta de las personas del año 2023, la cual fue de 6 socios, que con anterioridad se calculó, seguidamente se obtiene el porcentaje de las respuestas anteriores y se multiplica por la cantidad poblacional.

Tabla 20

Oferta en productos

Oferta	Detalle	USD	Cantidad Poblacional	Cantidad Promedio	Cantidad en Depósitos
6	Depósitos	\$100.00	600	12	7200
	plazo fijo	\$200.00	1200	12	14400
		\$300.00	1800	12	21600
Total		\$600.00	3600		43200

Nota. La tabla muestra el cálculo de la oferta en productos

3.6.3 Oferta proyectada en el producto

Tabla 21

Proyección de oferta en productos

Año	Oferta en Producto	Tasa de crecimiento de socios (60%)
2023	43200	25920
2024	69120	41472
2025	110592	66355
2026	176947	106168
2027	283116	169869
2028	452985	271791

Nota. La tabla muestra el cálculo de proyección de oferta en productos.

Ilustración 18

Proyección de la Oferta en Productos



Nota. La ilustración representa la oferta proyectada.

Análisis e Interpretación

Una vez se realizó la oferta en los productos, se puede deducir que la oferta en el servicio de los depósitos a plazo fijo en el año 2023 es 43200 depósitos, como se hizo con anterioridad en la oferta de personas, se vuelve a hacer el mismo procedimiento y se procede a proyectar a cinco años con la Tasa de crecimiento de los socios dentro de la Fundación el cual en el año 2028 se tendrá la oferta del servicio a 452985.

3.7 Mercado potencial (DPI)

Según (Escudero , 2021) Un mercado potencial es el mercado que está formado por todos los consumidores de un mercado actual el cual, además de desear el producto, están en las condiciones de poder adquirirlo, así mismo, incluye a los que no son consumidores actuales que, aunque ahora no demandan en el producto de la empresa, pueden llegar consumirlo en algún momento con una adecuada política comercial.

Supone la cantidad máxima de demanda que existiría con las condiciones actuales de entorno si todas las empresas del sector realizan el mayor esfuerzo posible en marketing (en promoción, en distribución, etc.). Lógicamente, ese mercado potencial no es estático, sino que variará si cambian las variables del entorno (culturales, demográficas, legales, sociales, políticas, económicas, etc.) (Escribano, Alcaraz, & Cuesta , 2022).

En base a lo expuesto, se puede decir que el mercado potencial en un conjunto de personas que tienen la capacidad para adquirir un bien o servicio y así satisfacer sus necesidades, a más de conocer el mercado potencial permite que podamos identificar una oportunidad de negocio para poder hacer que tenga éxito o no una empresa.

Demanda Potencial Insatisfecha

Ya determinada la demanda y la oferta en el servicio del depósito a plazo fijo se procede a calcular de Demanda Potencial Insatisfecha (DPI), el cual consta de la siguiente formula:

$$DPI = Demanda \text{ en productos} - Oferta \text{ en productos}$$

Tabla 22

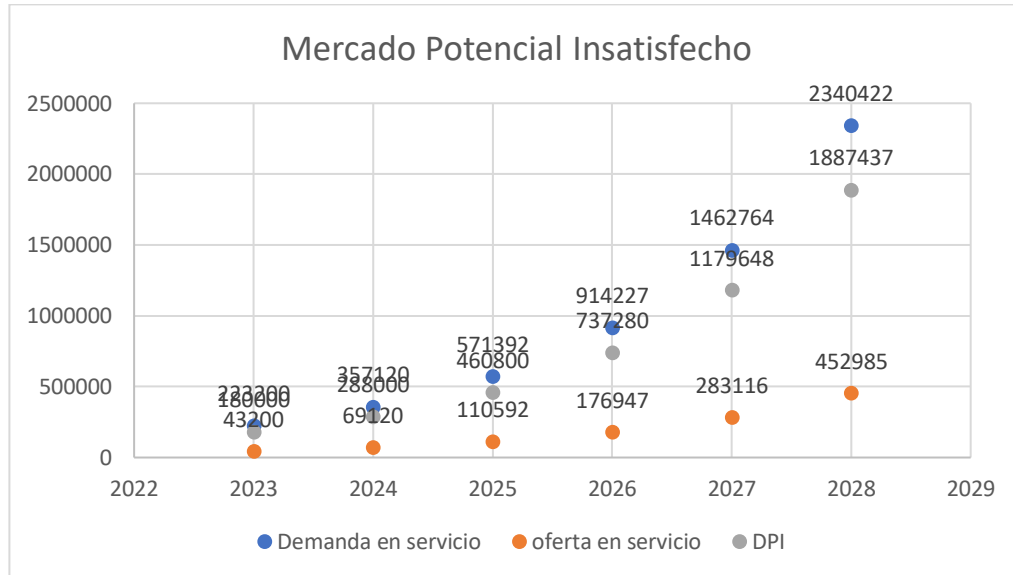
Cálculo de la DPI

Año	Demanda en Servicio	Oferta en Servicio	DPI
2023	223200	43200	180000
2024	357120	69120	288000
2025	571392	110592	460800
2026	914227	176947	737280
2027	1462764	283116	1179648
2028	2340422	452985	1887437

Nota. La tabla demuestra el cálculo de la DPI.

Ilustración 19

Cálculo de la DPI



Nota. La ilustración representa el cálculo de la DPI.

Análisis e Interpretación

La demanda insatisfecha se la obtiene de la resta de la demanda y de la oferta en productos en este caso del servicio, la DPI en el año 2023 es de 180000, seguidamente se observa que en el año 2028 se prevé que la DPI será de 1887437, donde se puede deducir que la demanda es la mayor cantidad en el servicio que la oferta.

3.8 Análisis de precio (de mercado)

Para determinar el precio de mercado, que en el caso de este proyecto sería el interés anual por los depósitos a largo plazo se tomó como referencia el interés aplicado por la Cooperativa De Ahorro y Crédito CHIBULEO en donde el interés por los depósitos a plazo fijo 10%.

Dicho esto, no se realizó ningún cálculo y proyección puesto que se aplicó una interrogante a los socios la cual es ¿Qué rendimiento mensual espera recibir por su depósito a plazo fijo?, en donde el 53.30% de los socios decidió por el 7%, mismo interés no puede ser proyectado ni aumentado pues una tasa ya establecida para los depósitos a plazo fijo dentro de la caja de ahorro.

3.9 Comercialización

Según (Sumba, Toala , & García , 2022) Los canales de comercialización son lo que se encargan de realizar la distribución de dicho producto y hacerlo llegar al consumidor final. Es un intermediario que presta sus servicios que está relacionado directamente con la venta y compra de un producto mientras que este entre el productos y consumidor.

Es el medio por el cuál la empresa fabricante decide hacer llegar sus productos al consumidor final. Quienes brindan este servicio son empresas de transporte, almacenes, comercios u otros que investigan el mercado, promocionan los productos y negocian con clientes potenciales sobre los costos, tipos de entrega e inventario (Grupo Prom, 2023).

Los canales de distribución son medios que nos permiten llegar al cliente y poder satisfacer las necesidades de los mismos.

Canales de comunicación para la comercialización

- Redes sociales

Según (Brand & Castañeda, 2021) Es una figura social que varios individuos se reúnen y, en virtud de las interacciones que se van dando entre ellos, se puede obtener una creciente aclaración de relaciones con otras figuras sociales. A mas también son sistemas abiertos que a través de un intercambio dinámico entre las interrogantes favorecen la potencialización de los recursos que se tienen en su poder.

Las redes sociales son canales que dan voz a nuestros contenidos de forma fácil, veloz y accesible a todo el mundo. Así, por ejemplo, un usuario de Facebook o Twitter podría vuestro producto gracias a una publicación compartirla o “retwittarla”, dando origen, en pocos segundos, a un boca a boca infinito. (Bertoglio, 2022).

3.10 Matriz FODA

Tabla 23

Matriz FODA

Fortalezas	Oportunidades
1. Rapidez en entrega de créditos	1. Expandir una nueva cartera de clientes.
2. No requiere un mínimo de socios para empezar.	2. Se puede formular en cualquier momento.
3. Personal capacitado para el análisis de créditos.	3. Alianzas estratégicas.
4. tecnología sostenible para las actividades de la caja de ahorro.	4. Sin buró crediticio.
5. Posicionamiento de una marca nueva de financiación.	5. Nuevas fuentes de trabajo.
Debilidades	Amenazas
1. Escases de un organigrama estructural.	1. Montos altos de las entidades financieras.
2. Limitada espacio físico.	2. Incremento de la inseguridad.
3. Limitados canales de comercialización y marketing.	3. Extensa cantidad de instituciones financieras.
4. Limitada inyección de capital.	4. Incremento del riesgo país.
5. Limitadas habilidades gerenciales.	5. Nuevos beneficios de los competidores.

Nota. La presente tabla muestra el FODA, con el que conocemos los puntos débiles y fuertes de caja de ahorro.

3.11 Matriz de Perfil de Capacidad Interna (PCI)

Tabla 24
Matriz PCI

Fortalezas	Ponderación	Calificación	Valor Ponderado
Rapidez en entrega de créditos.	0.09	5	0.45
No requiere un mínimo de socios para empezar.	0.06	5	0.30
Personal capacitado para el análisis de créditos.	0.14	3	0.42
Tecnología sostenible para las actividades de la caja de ahorro.	0.13	3	0.39
Posicionamiento de una marca nueva de financiación.	0.08	3	0.24
Subtotal	0.5	3.80	1.80
Debilidades	Ponderación	Calificación	Valor Ponderado
Escases de organigrama estructural.	0.15	5	0.75
Limitada espacio físico.	0.05	3	0.15
Limitados canales de comercialización y marketing.	0.12	3	0.36
Limitada inyección de capital.	0.11	3	0.33
Limitadas habilidades gerenciales.	0.07	1	0.07
Subtotal	0.5	3.00	1.66

Total	1.00	3.40	3.46
--------------	-------------	-------------	-------------

Nota. Esta tabla muestra la ponderación de la matriz PCI.

Análisis e Interpretación

Mediante la matriz PCI, se debe conocer que el valor ponderado es de 3, si hacemos una comparación entre las fortalezas y las debilidades podemos observar que las fortalezas son superiores, lo que significa que a medio interno la empresa es fuerte ya que las fortalezas pueden ayudar a equilibrar las debilidades que pueden afectar a la empresa.

3.12 Matriz de Perfil de las Oportunidades y Amenazas (POAM)

Tabla 25

Matriz POAM

Oportunidades	Ponderación	Calificación	Valor Ponderado
Expandir una nueva cartera de clientes.	0.13	5	0.65
Se puede formar la caja de ahorros en cualquier momento.	0.09	3	0.27
Alianzas estratégicas.	0.10	3	0.30
Sin buró crediticio.	0.12	5	0.60
Nuevas fuentes de trabajo.	0.06	3	0.18
Subtotal	0.5	3.80	2.00
Amenazas	Ponderación	Calificación	Valor Ponderado
Montos altos de las entidades financieras.	0.14	5	0.70

Incremento de la inseguridad.	0.16	3	0.48
Extensa cantidad de instituciones financieras.	0.11	1	0.11
Incremento del riesgo país.	0.04	3	0.12
Nuevos beneficios de los competidores.	0.05	1	0.05
Subtotal	0.5	3.00	1.46
Total	1.00	3.57	3.46

Nota. Esta tabla representa la ponderación POAM.

Análisis e Interpretación

Mediante la matriz POAM, se puede conocer que el valor de ponderación es 3, a lo que hacemos una comparación entre las oportunidades frente a las amenazas, se puede deducir que las oportunidades son más superiores a las amenazas de la empresa. Por lo que se deduce que la empresa tiene posibilidades de crecer en el mercado que claramente es competitivo.

3.13 Matriz FODA Cruzada

Tabla 26

Matriz FODA Cruzada

	<p>F1. Rapidez en entrega de créditos.</p> <p>F2. No requiere un mínimo de socios para empezar.</p> <p>F3. Personal capacitado para la entrega de créditos.</p>	<p>D1. Escases de organigrama estructural.</p> <p>D2. Limitado espacio físico.</p> <p>D3. Limitados canales de comercialización y marketing.</p>
--	--	---

	<p>F4. Tecnología sostenible para las actividades de la caja de ahorro.</p> <p>F5. Posicionamiento de una marca nueva de financiamiento.</p>	<p>D4. Limitada inyección de capital.</p> <p>D5. Limitadas habilidades gerenciales.</p>
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
<p>O1. Expandir una nueva cartera de clientes.</p> <p>O2. Se puede formar la caja de ahorros en cualquier momento.</p> <p>O3. Alianzas estratégicas.</p> <p>O4. Sin buró Crediticio.</p> <p>O5. Nuevas fuentes de trabajo.</p>	<p>F2+D3+D4. Implementar estrategias de marketing para que los socios sepan que pueden formar la caja de ahorros con las personas que quieran entre mas grande sea la cantidad de socios más incremento de capital habrá.</p> <p>F5+D3. Utilizar redes sociales promocionando la marca y dando a conocer los beneficios que se tendría con la formulación de la caja de ahorro.</p>	<p>D1+O3+O4. Buscar alianzas con gremios y dar a conocer los beneficios que conlleva pertenecer a una caja de ahorro ya que no se trabajaría con el buró crediticio si no con garantías solidarias y cruzadas.</p> <p>D5+O5. Iniciar con un proceso de selección al personal que sea especializado en créditos y así tener una acertada toma de decisiones al momento de acreditar créditos.</p>
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
<p>A1. Montos altos de las entidades financieras.</p> <p>A2. Incremento de la inseguridad.</p> <p>A3. Extensa cantidad de instituciones financieras.</p>	<p>F2+F4+A5. Brindar obsequios a socios que cumplan con un determinado monto de depósitos, enviar correos electrónicos con obsequios</p>	<p>D4+A3+A5. Los socios antiguos podrán tener la decisión de seguir aumentando su inversión en la caja de ahorro conforme vaya apreciando</p>

A4. Incremento del riesgo país.	a los socios en fechas especiales.	los beneficios que la caja les brinda.
A5. Nuevos beneficios de los competidores.		

Nota. En la tabla se presenta las estrategias FO, DO, FA y DA.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Tamaño Óptimo del Proyecto

4.1.1 Factores Determinantes del Tamaño

Demanda Potencial Insatisfecha (DPI).

La DPI indica que, existe una cantidad de socios que estarían interesados en ser parte de la caja de ahorros, la DPI en el año 2023 es de 245 y cuando se realizó la proyección en el año 2028 es de 609. Una vez determinada PDI nos permite el desarrollo de bienes y servicios que permite satisfacer las necesidades del consumidor, a más de eso la DPI permite que la empresa pueda tomar decisiones con la capacidad o la cantidad de los recursos que se necesita para poder satisfacer las necesidades.

Disponibilidad de Capital.

Para un proyecto de emprendimiento es indispensable la disponibilidad de capital ya que es necesario los recursos financieros para poder ejecutar y desarrollar el negocio, a más de eso es indispensable para los gastos iniciales, gastos de sueldos y salarios, adquisición de maquinaria o equipo de cómputo.

Tecnología.

Actualmente la tecnología es muy esencial en cualquier tipo de negocio, mediante la tecnología se puede mejorar los procesos de la producción y así poder optimizar los

tiempos que se implementan en la misma, se pueden automatizar los canales de distribución y marketing para que su calidad de bienes y servicios sean de mejor manera. En el caso de una caja de ahorro la tecnología es muy importante poseerla. Ya que ayuda con el registro de la inversión, gastos, depósitos, etc. Que se van generando durante la recolección que se haga, ya que en caso de necesitar un informe del estado financiero de la caja de ahorro será más fácil y útil de exponer.

Insumos.

En la caja de ahorros los insumos que se necesitan es un equipo de cómputo, equipo de oficina, equipo de limpieza. Para el equipo de cómputo se va a necesitar es un computador con un programa que ayude al registro del ingreso del dinero e inversiones que se realicen por parte de los socios, para el equipo de oficina se va a necesitar escritorios, y carpetas para poder archivar en físico la información de los socios y sus aportes. Y con el equipo de limpieza mantener limpio el espacio físico y que dar una buena impresión a los socios.

4.1.2 Tamaño óptimo

Para saber cuál es el tamaño óptimo de la caja de ahorro, se va a utilizar la capacidad de o nivel de entrega de los créditos lo que se utilizara el 50% esto es por la disponibilidad de los recursos financieros, materiales tecnológicos para dar un óptimo servicio. Para el cálculo de la de DPI real o el tamaño optimo se toma en cuenta la DPI que se calculó en el estudio de mercado, misma que se multiplica por el 50% de la capacidad y es así como se obtiene la DPI real anual, por último, para obtener la entrega de los créditos por semana se debe dividir para 53 que serían las semanas que se van a trabajar teniendo en cuenta las reuniones serán una vez por semana excepto fines de semanas.

Tabla 27

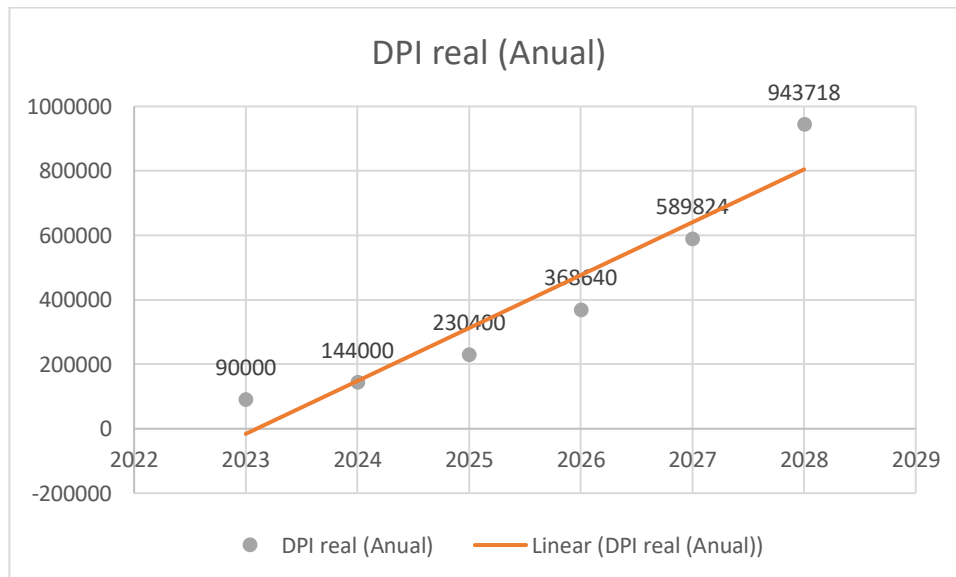
DPI Real

Año	DPI	Estimación %	DPI real (Anual)	Socios con depósitos a largo plazo
2023	180000	50%	90000	1698
2024	270000	50%	144000	2717
2025	405000	50%	230400	4347
2026	607500	50%	368640	6955
2027	911250	50%	589824	11129
2028	1366875	50%	943718	17806

Nota. La tabla representa el cálculo de la DPI real.

Ilustración 20

DPI Real



Nota. La tabla representa la proyección de DPI real.

Análisis e Interpretación

La DPI real con la estimación de 50% de la capacidad se obtiene la DPI real de 90000 depósitos en el año 2023, para el año 2028 los depósitos serían 943718. Saber el tamaño

optimo es esencial para poder tomar decesiones adecuadas que sean orientadas con la capacidad de créditos entregados para poder satisfacer la demanda del mercado, se debe evitar incurrir en gastos innecesarios para que no se generen perdidas en la empresa.

4.2 Macro y Micro localización

Macro Localización

País: Ecuador

Zona: 3

Provincia: Tungurahua

Cantón: Ambato

Ilustración 21

Cantón Ambato



Nota. La ilustración muestra la ubicación del cantón Ambato, Google Maps (2023).

Micro Localización

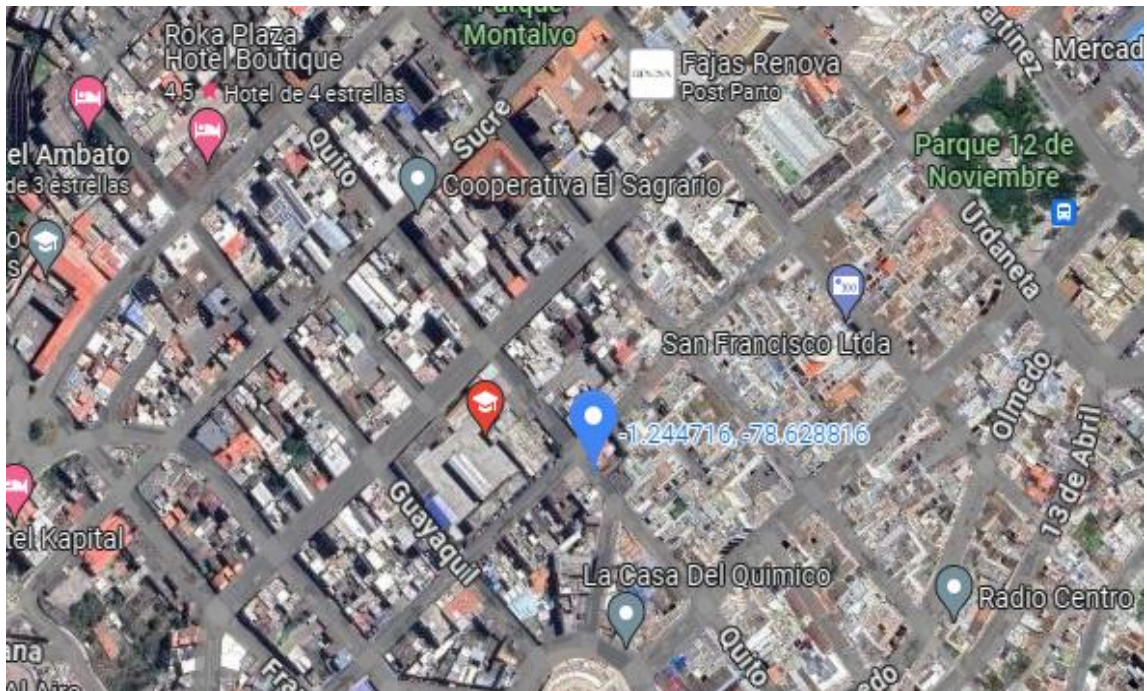
Parroquia: Celiano Monge

Barrio: Urbina

Sector: Plaza Urbina

Ilustración 22

Asociación de Comerciantes e industriales



Nota. La ilustración muestra el lugar donde se realizará las reuniones.

4.3 Localización óptima

La localización óptima hace referencia al lugar en donde estará ubicada la caja de ahorro para que pueda tener un buen funcionamiento y brindar un servicio que pueda satisfacer con las necesidades de los socios, lo que se debe tener en cuenta factores como; la accesibilidad, comodidad para las reuniones con los socios, cercanía para que los socios puedan asistir a pagar puntuales, la localización óptima debe ser eficiente para que la empresa pueda brindar un buen servicio. Se va a considerar una escala de valoración.

Tabla 28

Escala de impacto

Escala	Impacto
3	Alto
2	Medio
1	Bajo

Nota. La tabla muestra la escala de impacto para la localización óptima.

Tabla 29 Ponderación de localización Óptima

Factores	Peso	Ingahurco		Letamendi		Aso. Comerciantes	
	Ponderado						
Seguridad	0.14	1	0.14	1	0.14	3	0.42
Servicios Básicos	0.14	3	0.42	3	0.42	3	0.42
Cercanía para los socios	0.11	2	0.22	2	0.22	3	0.33
Vías de acceso	0.12	3	0.36	3	0.36	3	0.36
Transporte	0.11	3	0.33	3	0.33	3	0.33
Infraestructura	0.10	1	0.1	1	0.1	3	0.3
Costo de arrendamiento	0.15	1	0.15	3	0.45	2	0.3
Aceptación por la sociedad	0.13	1	0.13	2	0.26	3	0.39
Total	1		1.85		2.28		2.85

Nota. La tabla muestra la ponderación sobre la localización óptima.

Análisis e Interpretación

Una vez se realizó la matriz de ponderación de la localización se pudo concluir que en la Asociación de Comerciantes es la localización óptima para la caja de ahorro, uno de los

factores más relevantes de esta localización es la cercanía, seguridad y la infraestructura ya que la seguridad es parte importante ya que se deberá contar con la misma para poder realizar las recaudaciones que se realicen, a más de eso el sector en el cual está ubicado es accesible ya que todo pueden llegar con facilidad al centro y así asistir a la reuniones que se puedan realizar.

4.4 Ingeniería de proyecto

4.4.1 Estado Inicial (diseño, materiales, recurso)

La ingeniería de procesos pretende, expresado de una manera general, la organización y gestión de la planificación, diseño y desarrollo de sistemas productivos, así como la posterior implantación de los mismos y su operativa. Para ello, tales sistemas cuentan con equipamientos productivos, personas a cargo de los mismos y materiales para llevar a cabo dicha operativa (Cuatrecasas, 2020).

Para la formulación de una caja de ahorro, se debe tener en cuenta actividades, recursos, tiempo y más factores que podrá permitir tener un proceso para la ejecución del proyecto. La ingeniería de los procesos de un proyecto nos ayuda a realizar un proceso que pueda servir de manera eficaz para el desarrollo de un proyecto o negocio, con lo que se debe tener en cuenta el diseño de los procesos ayuda también a la selección de equipos, recursos, etc.

Producto

Dentro de la formulación de una caja de ahorro para los socios se encuentran varios servicios que les será de beneficio para los socios del grupo como los cuales son depósitos a largo plazo, otorgar microcréditos, y enseñar a los socios una cultura de ahorro, con estos productos los que se busca ayudar a los socios a que su

incremento de capital e inversión dentro de sus emprendimientos sean más factible y positivo.

4.4.2 Proceso (Producción o servicio)

Tabla 30

Descripción de Proceso Producto

Actividad	Descripción
Entrada	Los socios llegan a la sala de reuniones.
Saludo	El técnico encargado da la bienvenida al grupo.
Capacitación	El técnico encargado procede a dar la capacitación del reglamento y de mas actividades a realizarse.
Aceptación	Una vez entendido la capacitación se procede a preguntar al grupo si están de acuerdo con lo explicado.
Documentación	Una vez aceptado por los socios se procede a recolectar los papeles de identificación.
Digitación	Se procede a ingresar al sistema los datos de los socios.
Recolección	Se procede a realizar la recolección del dinero.
Verificación	Se procede a cuadra los valores con el técnico encargado y el director del grupo, si hay créditos que entregar se procede a entregarlos.
Despedida	Una vez constatado los valores se procede a despedir a los socios
Salida	Todos los socios proceden a salir del lugar de las reuniones.
Archivo	Se archiva la documentación de la recolección.

Nota. La tabla representa el proceso del manejo de la caja de ahorro.



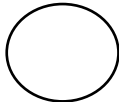
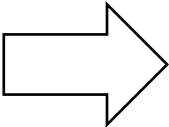
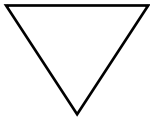
4.4.3 Diagrama de flujo

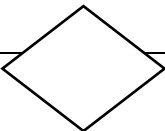
Los diagramas de flujo, también llamados organigramas, flujogramas constituyen un instrumento importante en el trabajo en las ciencias de la computación ya que señalan los pasos necesarios que deben efectuarse para llegar a la solución de un problema. Tenemos así que un instrumento, aparentemente sencillo, tiene una de las aplicaciones más notorias en la administración moderna de operaciones programadas. (Ugalde, 2019).

Es decir, los diagramas de flujos son un instrumento que juegan un papel muy importante ya que ayudan a señalar los pasos de un proceso, lo cual nos ayudan con el análisis de cada procedimiento que se va a realizar es por eso que constan de simbología que ayuda al análisis del mismo.

Tabla 31

Simbología ASME

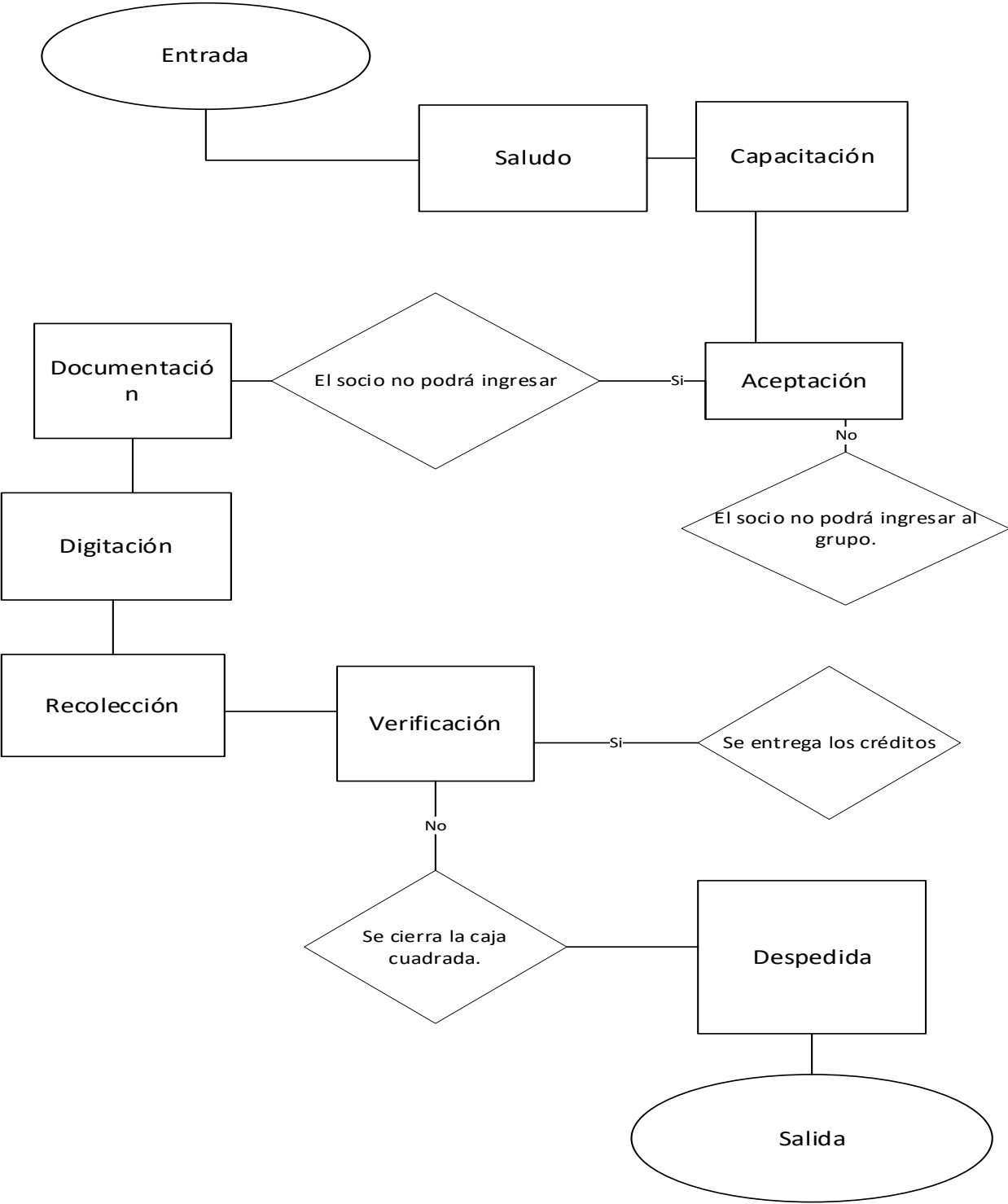
Simbología	Significado	Descripción
	Origen y Final	Indica el inicio y el final del flujo.
	Proceso	Representa un acción o proceso.
	Conector	Se utiliza para conectar las partes del flujo.
	Desplazamiento transporte	o Indica el movimiento o desplazamiento de objetos de un lugar a otro.
	Almacenamiento.	Señala la acción de archivos o almacenamientos de documentos.

	Decisión	Señala el punto donde se toma una decisión “Si” Y “No”.
---	----------	---

Nota. La tabla muestra la simbología ASME.

Ilustración 23

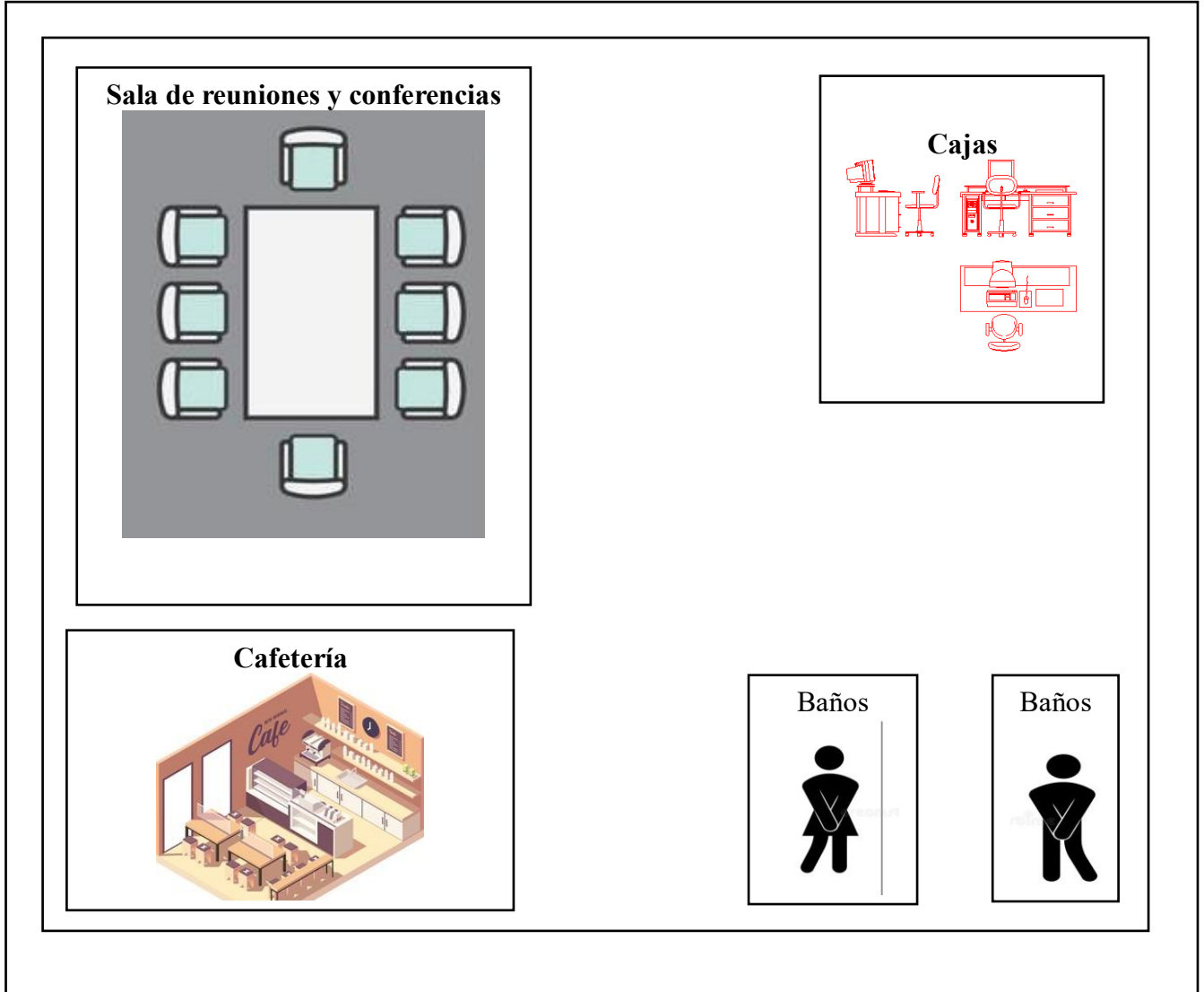
Diagrama de flujo del proceso del servicio



Nota. La ilustración representa el proceso del servicio.

Tabla 32

Distribución de planta



4.4.4 Balance de materiales

Tabla 33

Materiales Directos

Descripción	Unidad de medición
Equipos	Unidad
Mobiliarios	Unidad
Útiles	Unidad

Nota. La tabla representa los materiales para la caja de ahorro.

Equipo

Tabla 34

Equipos

Descripción	Unidades de medición	Cantidad
Equipo de computo	Unidad	1
Impresora	Unidad	1
Teléfono	Unidad	1

Nota. La tabla representa los equipos que se va necesitar.

Mobiliarios

Tabla 35

Mobiliarios

Descripción	Unidad de medición	Cantidad
Silla	Unidad	30
Mesas	Unidad	8

Nota. La tabla representa los mobiliarios a necesitar.

Útiles

Tabla 36

Útiles

Descripción	Unidad de medición	Cantidad
Carpetas	Unidad	30
Folder/Archivadores	Unidad	30
Esferos	Unidad	12
Hojas de papel	Unidad	5
Grapadoras	Unidad	2
Perforadoras	Unidad	2

Nota. La tabla muestra los útiles que se va a necesitar.

CAPÍTULO V

ESTUDIO ORGANIZACIÓN

5.1 Aspectos generales

La caja de ahorro denominada “FARBEL AMBATO” se dedicará a la recolección de ahorros y entrega de microcréditos en la provincia de Tungurahua en la ciudad de Ambato para ser más exactos en un grupo de emprendedores de la Fundación llamada FUNDECS. Lo que se busca mediante esta idea es ayudar a los emprendedores con una cultura de ahorro, ayudar con los microcréditos para que los socios puedan incrementar en sus negocios.

Ilustración 24

Logotipo de la caja de ahorro



Nota. La ilustración representa el logotipo de la caja de ahorro.

Empresa: FARBEL

Actividad: Actividades de servicios financieros, excepto las de seguros y fondos de pensiones.

Representante Legal: Ana Belén Mazón Sarango.

Dirección: Calle Quito y Juan Benigno Vela

Razón social: Ahorros y microcréditos

Slogan: Persiguiendo Sueños

5.2 Jerarquización

Según (José & José, 2020) la jerarquía es la forma de organizar y asignar diversos elementos de un sistema, los cuales pueden ser personas, animales o cosas, ascendentes o descendente, por criterios de la clase, poder, oficio, autoridad, categorías, o cualquier otra cosa que se pueda jerarquizar los cuales puedan cumplir un criterio de clasificación, lo que cada uno de los elementos debe estar subordinado al que se tenga por arriba del otro con la excepción que ocupa el primer lugar.

La jerarquía indica orden y clasificación, un estatus que posee el trabajador dentro de la empresa, siendo el dueño quien ocupa el lugar más alto de esta pirámide. Detrás de él se ubicarán, los jefes de divisiones y finalmente los empleados sin nadie a su cargo Machado y Rodríguez, (2020).

Es decir, la jerarquía nos ayuda distribuir bien los lugares y posiciones de los elementos o actividades que se va a realizar, con esto ayuda a evitar que los grupos de trabajo no tengan problemas de subordinación o contradecir las ordenes o niveles que se vayan a realizar.

5.2.1 Diseño organizacional

Nivel Estratégico

Según Huerta , Gaete , y Pedraja, (2020) el nivel estratégico es uno de los aspectos más centrales de las empresas ya que es claramente proyectada al cumplimiento de los objetivos ya que busca las estrategias que se debe seguir lo que contribuye al éxito a lo

que requiere la empresa, es decir que mediante la gestión realizada se puede cubrir un camino que cumple sus objetivos.

Es decir, es el nivel de los líderes de grupo o gerentes los cuales son los encargados de buscar estrategias para el cumplimiento de objetivos buscando las mejores opciones que puedan llegar a cumplir con lo que la empresa está pidiendo.

Nivel Táctico

Según (Arroyo, 2023) El nivel táctico son las maniobras que se realizan para el cumplimiento de las estrategias, es decir que son las ejecuciones que se generan empleando los recursos que tienen la organización es decir que se logre concretar las estrategias que se han planteado de manera eficiente y eficaz.

En pocas palabras, el nivel táctico se trata del desarrollo de las estrategias buscando la manera de como cumplir, con lo propuesto a más de eso podemos decir que las tácticas van ligadas a los recursos que tiene la empresa buscando ser eficiente y eficaz.

Nivel Operativo

Según (Rosales & Miguel , 2021) Menciona que el nivel operativo es en donde los colaboradores son los que buscan la ejecución de las actividades o los procesos de la empresa. El nivel de operativo es aquel que está ubicado como el nivel más básico de la organización también es conocido como el núcleo de la base de la organización.

Por lo tanto, el nivel operativo es el encargado de la ejecución y desarrollo de cada proceso o actividad que la empresa tienen para realizar su producto o servicio, es una parte esencial de la empresa ya que este nivel es más cerca de los consumidores así que ellos conocen las preferencias de los clientes y poder satisfacerlas de todas las formas que vean necesarias.

5.2.2 Misión

Ofrecer un beneficio económico a los socios emprendedores que satisfaga las necesidades y preferencias de cada uno de ellos para contribuir con el desarrollo económico e inculcar una cultura de ahorro con la eficiencia operacional.

5.2.3 Visión

Ser una caja de ahorro sostenible y reconocida para ayudar de manera social y el promover la calidad humana y el desarrollo económico de cada socio, donde se brindará productos y servicios para satisfacer las necesidades financiero.

5.2.4 Valores

Ética: Buscamos tener una conducta noble y honesta.

Compromiso: Cumplir con los objetivos propuestos para que los socios se sientan cómodos y seguros para invertir.

Disciplina: Actuar de una manera ordenada y constante con todas las actividades que se propongan para las satisfacciones de las necesidades de los socios.

Lealtad: Ser honorables y demostrar gratitud con la confianza que los socios han depositado en nuestro proyecto.

Solidaridad: Apoyo constante a los socios en sus emprendimientos.

Respeto: Reconocer los derechos y las obligaciones que tenemos con nuestros socios.

Puntualidad: Ser puntuales con los socios en los servicios y beneficios que necesite el cliente.

Tabla 37

Matriz Axiológica

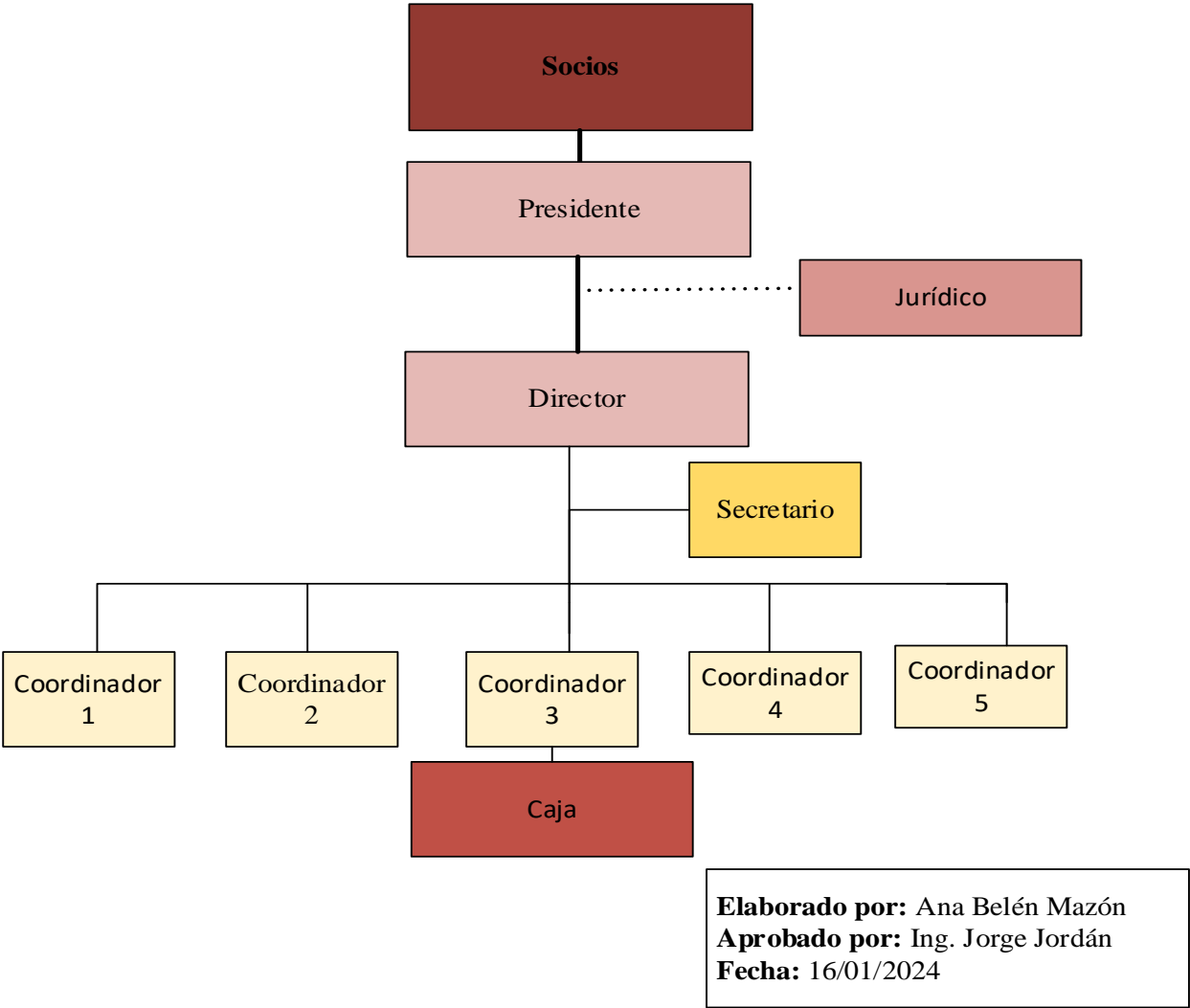
Grupos de referencia Valores	Estado	Socios	Colaboradores
Ética	x	x	x
Compromiso		x	x
Disciplina			x
Lealtad	x	x	x
Solidaridad			x
Respeto		x	x
Puntualidad		x	x

Nota. La tabla representa los valores que posee la empresa con los grupos de referencia.

5.3 Estructura Organizativa

Ilustración 25

Organigrama Estructural

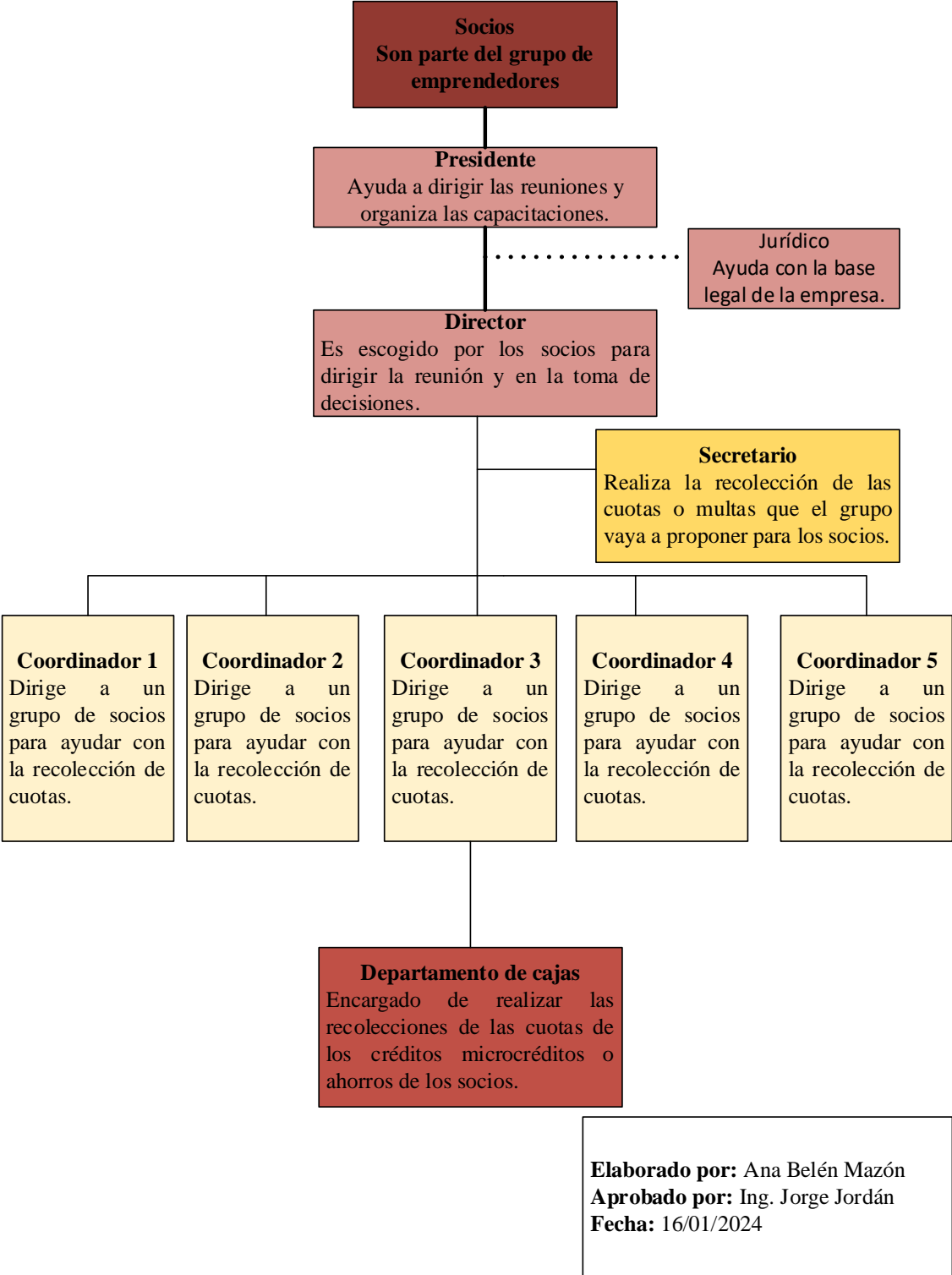


Nota. La ilustración demuestra el organigrama estructural de la empresa.

5.4 Estructura Funcional

Ilustración 26

Organigrama Funcional




Nota. La ilustración muestra el organigrama funcional de la empresa.

5.5 Manual de funciones

Tabla 38

Manual de Funciones – Socios


	FARBEL	Fecha	31/12/2023		
	<i>Persiguiendo sueños</i>	Pagina	1	De	7
		Sustituye			
	Manual de funciones de SOCIOS	Fecha			
	Paginas		De		
DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO					
IDENTIFICACIÓN					
Nombre del puesto:			Socios		
Nivel:			Nivel estratégico		
RELACION					
Jefe inmediato:			<ul style="list-style-type: none"> • N/A 		
Subordinados directos:			<ul style="list-style-type: none"> • Presidente • Director • Secretario • Coordinadores • Cajas 		
Funciones del puesto:			<ul style="list-style-type: none"> • Tomar decisiones • Establecer políticas y reglamentos • Aprobar o negar créditos 		
Competencias y habilidades			<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Facilidad para la toma de decisiones • Comunicación 		

	<ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento analítico
Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Ser parte del grupo de socios • Ser mínimo 1 año socio.
Elaborado por:	Revisado y aprobado por:
Ana Belén Mazon Sarango	Ing. Jorge Jordán

Nota. La tabla de representa las habilidades y competencias del cargo para los socios.

Tabla 39

Manual de Funciones - Jurídico

	FARBEL	Fecha	31/12/2023		
	<i>Persiguiendo sueños</i>	Pagina	2	De	7
		Sustituye			
	Manual de funciones de JURÍDICO	Fecha			
	Paginas		De		
DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO					
IDENTIFICACIÓN					
Nombre del puesto:		Jurídico			
Nivel:		Nivel Auxiliar			
RELACION					
Jefe inmediato:		<ul style="list-style-type: none"> • Socios 			
Subordinados directos:		<ul style="list-style-type: none"> • N/A 			
Funciones del puesto:		<ul style="list-style-type: none"> • Cobro de carteras vencidas • Constituir la parte legislativa de la empresa. 			
Competencias y habilidades		<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades de negociación • Conocimiento en cobranzas legales 			
Requisitos		<ul style="list-style-type: none"> • Título de tercer nivel en derecho • Experiencia mínima de 1 año 			
Elaborado por:		Revisado y aprobado por:			
Ana Belén Mazon Sarango		Ing. Jorge Jordán			

Nota. La tabla representa las habilidades y competencias del abogado.

Tabla 40


Manual de Funciones – presidente

	FARBEL	Fecha	31/12/2023		
	<i>Persiguiendo sueños</i>	Pagina	3	De	7
		Sustituye			
	Manual de funciones de PRESIDENTE	Fecha			
	Paginas		De		
DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO					
IDENTIFICACIÓN					
Nombre del puesto:		Presidente			
Nivel:		Nivel Estratégico			
RELACION					
Jefe inmediato:		<ul style="list-style-type: none"> • Socios 			
Subordinados directo:		<ul style="list-style-type: none"> • Director 			
Funciones del puesto:		<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir y controlar las reuniones. • Entregar créditos o retiros de la caja • Capacidad de toma de decisiones 			
Competencias y habilidades		<ul style="list-style-type: none"> • Conocimientos para la toma de decisiones. • Liderazgo 			
Requisitos		<ul style="list-style-type: none"> • Título de tercer nivel • Experiencia en el cargo 2 años mínimo. • Idioma español e inglés. 			
Elaborado por:		Revisado y aprobado por:			
Ana Belén Mazon Sarango		Ing. Jorge Jordán			

Nota. La tabla representa las habilidades y competencias del presidente.

Tabla 41

Manual de Funciones - director

	FARBEL	Fecha	31/12/2023		
	<i>Persiguiendo sueños</i>	Pagina	4	De	7
		Sustituye			
	Manual de funciones de DIRECTOR	Fecha			
	Paginas		De		
DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO					
IDENTIFICACIÓN					
Nombre del puesto:			Director		
Nivel:			Nivel estratégico		
RELACION					
Jefe inmediato:			<ul style="list-style-type: none"> • Socios • Presidente 		
Subordinados directos:			<ul style="list-style-type: none"> • Secretario • Coordinadores • Cajas 		
Funciones del puesto:			<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir y controlar las reuniones. • Toma de decisiones y resolver los problemas. • Capacitar al grupo de socios. • Dar a conocer las políticas y reglamentos. • Analizar y otorgar créditos a los socios. • Asistir al Técnico Encargado 		
Competencias y habilidades			<ul style="list-style-type: none"> • Liderazgo • Facilidad para la toma de decisiones • Comunicación • Pensamiento analítico 		

Requisitos	<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller • Socio del grupo.
Elaborado por:	Revisado y aprobado por:
Ana Belén Mazon Sarango	Ing. Jorge Jordán

Nota. La tabla representa las habilidades y competencias que debe tener el cargo de director.

Tabla 42

Manual de Funciones - secretario

	FARBEL	Fecha	31/12/2023		
	<i>Persiguiendo sueños</i>	Pagina	5	De	7
		Sustituye			
	Manual de funciones de SECRETARIO	Fecha			
	Paginas		De		
DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO					
IDENTIFICACIÓN					
Nombre del puesto:		Director			
Nivel:		Nivel Táctico			
RELACION					
Jefe inmediato:		<ul style="list-style-type: none"> • Gerente • Técnico Encargado • Director 			
Subordinados directo:		<ul style="list-style-type: none"> • N/A 			
Funciones del puesto:		<ul style="list-style-type: none"> • Tomar nota de las decisiones que se dan en la reunión. • Recolectar las cuotas que se proponga en la reunión. 			
Competencias y habilidades		<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación • Ética personal • Aprendizaje 			
Requisitos		<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller • Socio del grupo. 			
Elaborado por:		Revisado y aprobado por:			
Ana Belén Mazon Sarango		Ing. Jorge Jordán			

Nota. La tabla representa las habilidades de y competencia del cargo de secretario.

Tabla 43


Manual de Funciones - Coordinadores de Núcleo

	FARBEL	Fecha	31/12/2023		
	<i>Persiguiendo sueños</i>	Pagina	6	De	7
		Sustituye			
	Manual de funciones de COORDINADOR DE NUCLEO	Fecha			
	Paginas		De		
DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO					
IDENTIFICACIÓN					
Nombre del puesto:		Coordinador de Núcleo			
Nivel:		Nivel Táctico			
RELACION					
Jefe inmediato:		<ul style="list-style-type: none"> • Técnico Encargado • Director 			
Subordinados directo:		<ul style="list-style-type: none"> • N/A 			
Funciones del puesto:		<ul style="list-style-type: none"> • Llevar las cuentas en orden de cada integrante del núcleo. • Realizar un seguimiento de los emprendimientos de los socios. 			
Competencias y habilidades		<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento básico de contabilidad. • Ser responsable. • Ética moral 			
Requisitos		<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller • Ser socio de la caja de ahorro mínimo 1 año. 			
Elaborado por:		Revisado y aprobado por:			
Ana Belén Mazon Sarango		Ing. Jorge Jordán			

Nota. La tabla representa las habilidades y competencias que debe tener el coordinador de núcleo

Tabla 44

Manual de Funciones - Departamento de cajas

	FARBEL	Fecha	31/12/2023		
	<i>Persiguiendo sueños</i>	Pagina	7	De	7
		Sustituye			
	Manual de funciones de DEPARTAMENTO DE CAJAS	Fecha			
	Paginas		De		
DESCRIPCIÓN DE PUESTO DE TRABAJO					
IDENTIFICACIÓN					
Nombre del puesto:		Director			
Nivel:		Nivel Táctico			
RELACION					
Jefe inmediato:		<ul style="list-style-type: none"> • Gerente • Técnico Encargado • Director 			
Subordinados directo:		<ul style="list-style-type: none"> • N/A 			
Funciones del puesto:		<ul style="list-style-type: none"> • Recolección de cuotas y depósitos. • Atención al cliente. • Trabajo bajo presión 			
Competencias y habilidades		<ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de contabilidad. • Buena presencia para la atención a los clientes. • Saber trabajar bajo presión. 			
Requisitos		<ul style="list-style-type: none"> • Bachiller o estudiante de ultimo semestres de la carrera de Administración. • Experiencia en el cargo de cajera mínimo de 2 años. 			

	<ul style="list-style-type: none"> • Idioma no requerido
Elaborado por:	Revisado y aprobado por:
Ana Belén Mazon Sarango	Ing. Jorge Jordán

Nota. La tabla representa las habilidades y competencias para el cargo de cajero.

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

6.1 Ingresos

Son todos los ingresos recibidos procedentes de cada una de las fuentes de ingresos identificadas, sean esto provenientes de la relación de dependencia, de la actividad empresarial o del trabajo autónomo y capital sin realizar ningún tipo de descuento. Este ingreso representa la capacidad económica que puede tener un individuo (Servicio de Rentas Internas SRI , 2023).

Tabla 45

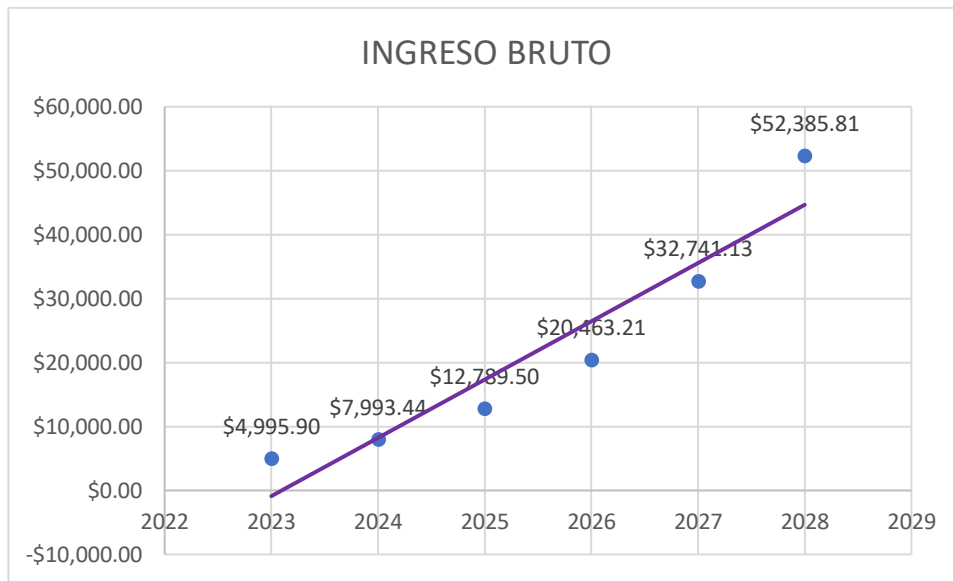
Depósitos Plazo Fijo \$100

Año	DPI REAL	Deposito plazo fijo \$100	Interés	INGRESO BRUTO
2023	90000	71370	7%	\$4.995,90
2024	144000	114192	7%	\$7.993,44
2025	230400	182707	7%	\$12.789,50
2026	368640	292332	7%	\$20.463,21
2027	589824	467730	7%	\$32.741,13
2028	943718	748369	7%	\$52.385,81
TOTAL				\$131.368,99

Nota. La tabla representa los ingresos brutos por depósitos de \$100.00.

Ilustración 27

Depósitos plazo fijo \$100.00



Nota. La ilustración representa los ingresos brutos por depósito de \$100.00.

Tabla 46

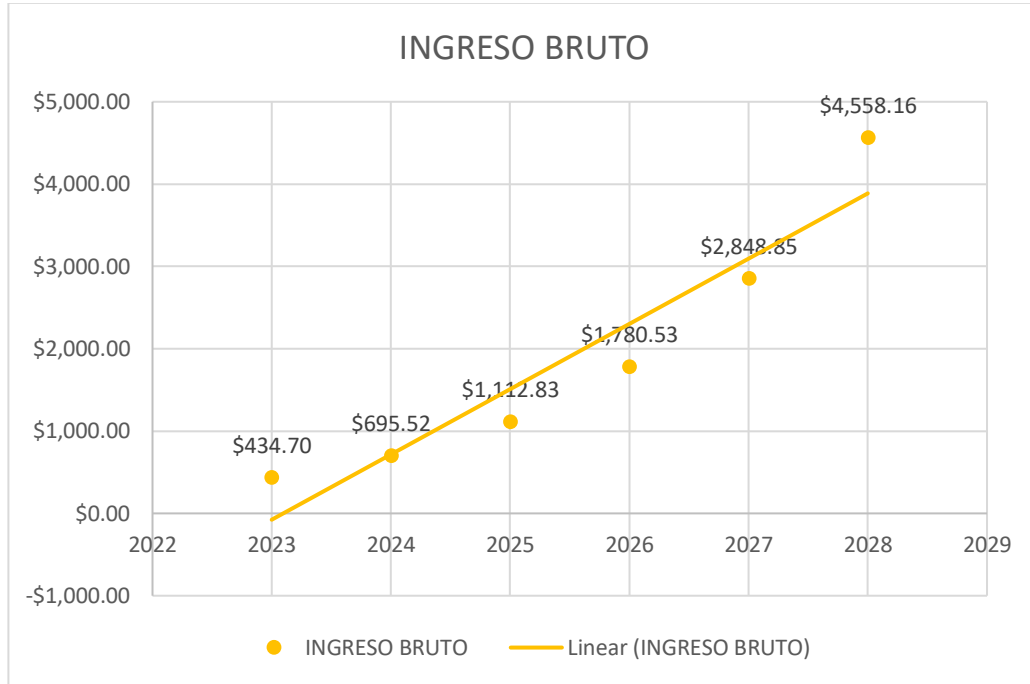
Depósitos plazo fijo \$200.00

Año	DPI REAL	Deposito plazo fijo \$200	Interés	INGRESO BRUTO
2023	90000	6210	7%	\$434,70
2024	144000	9936	7%	\$695,52
2025	230400	15898	7%	\$1.112,83
2026	368640	25436	7%	\$1.780,53
2027	589824	40698	7%	\$2.848,85
2028	943718	65117	7%	\$4.558,16
TOTAL				\$11.430,59

Nota. La tabla representa el ingreso bruto por depósito plazo fijo \$200.00.

Ilustración 28

Ingreso Plazo Fijo \$200.00



Nota. La ilustración representa los ingresos brutos por depósito plazo fijo \$200.00.

Tabla 47

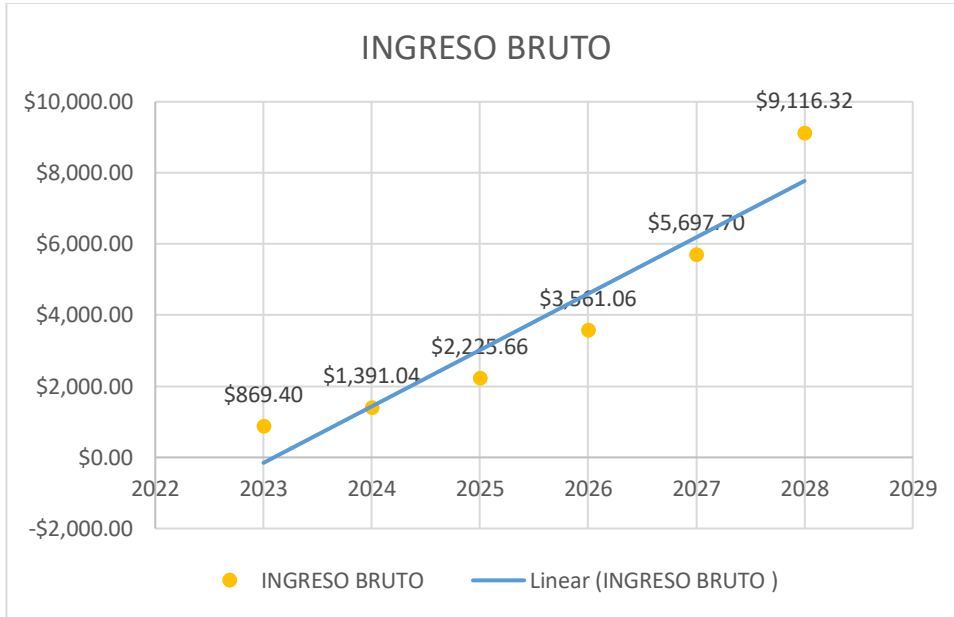
Ingreso bruto - deposito plazo fijo \$300.00

Año	DPI REAL	Deposito plazo fijo \$300	Interés	INGRESO BRUTO
2023	90000	12420,00	7%	\$869,40
2024	144000	19872,00	7%	\$1.391,04
2025	230400	31795,20	7%	\$2.225,66
2026	368640	50872,32	7%	\$3.561,06
2027	589824	81395,71	7%	\$5.697,70
2028	943718	130233,14	7%	\$9.116,32
TOTAL				\$22.861,19

Nota. La tabla representa los ingresos brutos por depósitos plazo fijo \$300.00.

Ilustración 29

Ingreso bruto - Depósito plazo fijo \$300.00



Nota. La ilustración representa los ingresos por depósitos \$300.00

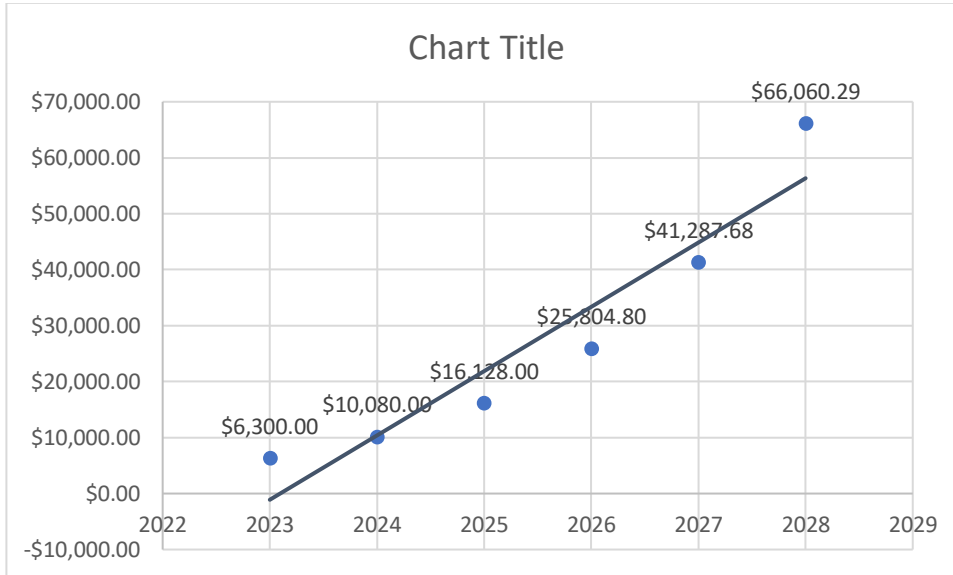
Tabla 48

Ingresos Brutos

Año	Ingresos Brutos
2023	\$6.300,00
2024	\$10.080,00
2025	\$16.128,00
2026	\$25.804,80
2027	\$41.287,68
2028	\$66.060,29
Total	\$165.660,77

Nota. La tabla representa los ingresos brutos de los depósitos.

Ilustración 30
Ingresos Brutos



Nota. La ilustración representa los ingresos brutos de los depósitos fijos.

Análisis e Interpretación

Como se observa en la ilustración los ingresos brutos en el año 2023 es de \$6,300.00. Estos ingresos tienen un incremento en forma progresiva a medida que van pasando los años, alcanzando en el año 2028 un valor \$66,060.29.

El incremento de los ingresos es generado por la alta demanda del servicio de la caja de ahorro, ya que hoy en día los emprendedores están en necesidad de poder crecer cada vez más en sus negocios, cabe recalcar que los socios también están aprendiendo a tener una cultura de ahorro los cuales puedan ayudar en momentos de crisis económicas o también para la realización de otro emprendimiento.

6.2 Costo y/o Gastos

El costo es un conjunto de gastos, por lo que un renglón puede ser considerado como costo o gasto según el conjunto o subconjunto en que se le ubique en un momento dado. El costo de operación se integra como un gasto de venta y gastos de administración, pero a su vez el rubro de gasto de administración se podría considerar un costo administrativo (Rojas , 2020).

Tabla 49

Costos - Activo. Fijo

Descripción	Consu. Mensual	Consu. Anual	Valor Uni.	Valor Total
Carpetas	10	120	\$0.45	\$54.00
Folders/archivadores	10	120	0.90	\$108.00
Esferos	5	60	\$0.45	\$27.00
Hojas de papel	100	1200	\$0.10	\$120.00
Perforadora	1	1	\$1.00	\$1.00
Grapadora	1	1	\$1.00	\$1.00
Total				\$311.00

Nota. La tabla representa los costos que se utiliza en el mes.

Gastos operativos

Según (De la Cruz , Mosquera , & Ortega , 2020) Los gastos o egresos operativos son los que forman parte de la contribución para poder saber cómo se desempeña la función y que esta no tendrá carácter remunerativo ni son pensionados sin que afecte a los impuestos a la renta. (p.24)

Gastos Administrativos

Según (Reveles , 2019) los gastos administrativos abarcan todas las erogaciones, depreciaciones, amortizaciones y aplicaciones relacionadas con la dirección y manejo de las operaciones generales de las empresas. (p.34)

Tabla 50

Gastos Administrativos

Descripción	Valor Total
Servicio Básicos	\$240.00
Sueldos	\$2.400
Arriendo	\$480.00
Suministro de oficina	\$73.90
Total	\$3,193.90

Nota. La tabla representa los gastos administrativos.

Gastos Financieros

Según (Sevilla , 2020) los gastos financieros que son más comunes son el tipo del interés pagado por las deudas que se obtienen, lo cual permite al prestamista que obtenga un beneficio, expresando como porcentaje en base a la cantidad que sea el préstamo.

Tabla 51

Resumen de Gastos

Gastos	Descripción	Valor
Gastos Operativos	Cargos de depreciación	\$401.20
\$1,650.60	Cargos de amortización	\$1,174.40
	Mantenimiento	\$75.00
	Gastos Administrativos	Servicios Básicos
\$3,193.90	Sueldos	\$2.400
	Arriendo	\$480.00

	Suministros de oficina	\$73.90
Gastos Financieros	Tasa de interés del préstamo	\$00.00
		\$00.00
Total		\$4,844.50

Nota. La tabla representa el resumen de los gastos.

Análisis e Interpretación

El proyecto requiere de \$4,844.50 para cumplir con los gastos tanto operativos, administrativos y financieros. Los cuales de estos gastos administrativos son los que requieren una cantidad de \$3,193.90 de los cuales el pago de los sueldos es el gasto más alto que se está generando. En el caso de los gastos Operativos los gastos son un total \$1,650.60 en donde los cargos de amortización \$1,174.40 y en los gastos financieros cuentan con un valor \$00.00 el cual representa el cargo por un crédito, mismo que no se solicitara para este proyecto.

6.3 Activos

El activo es la masa patrimonial formada por la agrupación de los elementos representativos de bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que se espera que la empresa obtenga beneficios o rendimientos económicos en el futuro (Muñoz, Márquez , & Lazcano , 2020). Los activos son los bienes que tiene la empresa en la cual la misma puede tener un beneficio o a su vez tener un beneficio económico de los mismos, así también la empresa puede recuperar lo que se ha invertido.

6.3.1 Activos corrientes

Según (Muñoz, Márquez , & Lazcano , 2020) en el corriente son aquellos que se renuevan habitualmente dentro del ejercicio, los cuales corrientes son las mercancías, la cuentas por cobrar de los clientes, cajas o depósitos que se realizan a favor de la empresa. (p.29)

Es decir, los activos corrientes son los que forman parte de manera inmediata o en efectivo para las empresas, por ende, son parte las mercaderías ya que están en bodega fabricadas y listas para la entrega, la cuentas por cobrar son las que la empresa ha dado a crédito y por ende son recuperables.

6.3.1.1 Disponible

Caja – bancos

Según (Cera , 2021) la caja es en donde se registran únicamente el dinero físico que entra a la empresa, y los bancos son los que registran el dinero que la empresa tiene en las cuentas bancarias de la misma. Por lo tanto, en el caso del proyecto la caja registra un valor de \$7.75 y la cuenta de bancos \$7.750.

6.3.1.3 Exigible (cuentas por cobrar)

Según (Ramírez , 2018) Las cuentas por cobrar tiene como objetivo registrar las operaciones que sean las que incrementen el capital, es así, las utilidades por las ventas, intereses cobrados.

Tabla 52

Ingreso de Depósitos

	Año	DPI Real	Depósitos plazo fijo	Interés	Ingresos Brutos
Depósito fijo	2024	144000	114192	7%	\$7,993.44
\$100					

Depósito fijo	2024	144000	9936	7%	\$695.52
\$200					
Depósito fijo	2024	144000	19872	7%	\$1,391.04
\$300					
Total					\$10,080.00

Nota. La tabla representa la suma de los ingresos de los depósitos.

$$C \times C = \frac{VA}{360} * PPR$$

Donde:

C x C: Cuentas cobrar

VA: Ventas anuales

360: Constante días del año comercial

PPR: Periodo promedio de recuperación

$$C \times C = \frac{\$10,080}{360} * 90$$

$$C \times C = \$2,520$$

Análisis e Interpretación

Para poder obtener el valor de las cuentas cobrar, se debe tomar los datos de los ingresos brutos del año 2023 en donde se suma los depósitos a plazo fijo, los 360 son los días del año comercial y por último el periodo de recuperación los cuales se realizó para (90) días que son los días que son para cumplir los tres meses.

Con base al cálculo, se determina que las cuentas por cobrar tienen una cantidad \$2,520 lo que se observa es que la empresa tendría socios que deben cancelar por el servicio que se ofertó, lo que hace la cuenta es especular que en otros años futuros serán los ingresos por parte de los socios.

6.3.2 Activos No Corrientes

Según (Vargas , 2020) los no circulantes son los bienes que tiene disponibilidad, el cual es mayor a un año, dicho es el caso de ser fijo son los bienes que están destinados a el uso de la empresa los cuales pueden ser los inmuebles o los equipos.

6.3.2.1 Propiedad, Planta y Equipo (activos fijos)

Tabla 53

Equipo

Descripción	Cantidad	Valor Uni.	Valor Total
Computador	1	\$950	\$950
Teléfono	1	\$50	\$50
Impresora	1	\$500	\$500
Total			\$1.500

Nota. La tabla representa la cantidad de equipo.

Tabla 54

Equipo de Oficina y enseres

Descripción	Cantidad	Valor Unitario.	Valor total
Sillas	31	\$6.00	\$186.00
Caja	1	\$240.00	\$240.00
Mesas	8	\$10.00	\$80.00
Total			\$506.00

Nota. La tabla representa las cantidades de muebles y enseres.

Tabla 55

Activos Fijos

Descripción	Valor total
Equipo	\$1.500
Equipo de oficina y enseres	\$506.00
Total	\$2.006

Nota. La tabla representa el detalle de activos fijos.

Análisis e Interpretación

Para poder realizar la ejecución de la formulación de una caja de ahorros es necesario de una inversión de \$2.006 la cual es destinado para la adquisición de los equipos y enseres lo mismo que servirá para los socios que pertenecen a la caja de ahorro lo que servirá de ayuda para poder realizar la recolección del dinero y el levantamiento de la información, a más de eso también una parte estará destinada para con los muebles y enseres que ayudaran a tener más comodidad para los socios.

6.3.2.2 Depreciaciones Acumuladas.

Tabla 56

Depreciación de equipos

Descripción	Valor	Valor Depreciado
Equipo	\$1,500.00	\$300.00
Equipo de oficina y enseres	\$506.00	\$101.20
Total		\$401.20

Nota. La tabla representa la depreciación de los equipos de la empresa.

6.3.2.3 Activos Intangibles

Según (Lang, 2024) Un activo intangible es un activo que no tiene naturaleza física, esto quiere decir que la propiedad intelectual de las empresas estas pueden ser las patentes, marcas, derechos de autor, etc. También los considerados el reconocimiento de la marca también son activos intangibles.

Tabla 57

Activos Intangibles

Descripción	Unidades	Valor Unitario	Valor Total
Gastos de constitución	1	\$5,000.00	\$5,000.00
Publicidad	1	\$172.00	\$172.00
Permisos de funcionamiento	1	\$800.00	\$800.00
Software	1	\$700.00	\$700.00
Total			\$6,672.00

Nota. La tabla representa los activos fijos intangibles.

6.4 Pasivo

Según (Herz, 2018) Pasivo es lo que una empresa o negocio adeuda a terceros más conocidos como acreedores, los acreedores tienen derechos que son prioritarios de los activos del negocio. En caso de que la empresa cierre o llegue a ocurrir la disolución de la empresa se deberán vender los activos de la empresa para poder pagar en primer lugar a los trabajadores, a los acreedores y al último los dueños.

6.4.1 Pasivo a Corto Plazo (cuentas por pagar plazo menor a 1 año)

Según (Dobaño , 2023) El pasivo corriente, o también es conocido como pasivo corto plazo, son referentes a las deudas y obligaciones que la empresa debe liquidar en un plazo de un año o menos. Las mismas pueden ser préstamos bancarios o cuentas que son por pagar, salarios pendientes o impuestos por pagar.

$$Tasa\ Circulante = \frac{Activo\ Corriente}{Pasivo\ Corriente}$$

$$2.8 = \frac{\$27.320}{Pasivo\ Corriente}$$

$$Pasivo\ Corriente = \frac{\$27.320}{2.8}$$

$$Pasivo\ Corriente = \$9,622.43$$

Análisis e Interpretación

Como se menciona con anterioridad, el pasivo circulante o a corto plazo con obligaciones financieras que una empresa debe pagar a un plazo menor a un año, en el caso de este proyecto, la empresa tiene un pasivo corriente de \$9,622.43, lo que quiere decir que el valor de dinero se debe cancelar en un tiempo máximo de un año.

6.4.2 Pasivo a Largo Plazo (Financiamiento)

Según (Muñoz, Márquez , & Lazcano , 2020) Son derechos de cobro de préstamos de dinero recibidos por la empresa. Son conocidas deudas a largo plazo en función de la fecha de vencimiento.

Es decir, el financiamiento o las deudas a largo plazo es una manera para obtener dinero de las instituciones financieras en beneficio de nuestro proyecto y poder ejecutar de mejor manera las actividades y cumplir con los objetivos que se ha propuesto.

6.5 Patrimonio

Según (Herz, 2018) Es un aporte de los dueños de la empresa a lo que se llama también capital, esta participación de los dueños puede aumentar de dos formas: aporte en efectivo o de otros activos de negocio.

6.5.1 Capital Accionario

Según (Muñoz, Márquez , & Lazcano , 2020) el capital es el que expresa el valor de las aportaciones realizadas por el propietario a la empresa desde el exterior de la misma. Es decir, desde su patrimonio.

$$\textit{Capital de trabajo} = \textit{Total corriente} - \textit{Total pasivo corriente}$$

$$\textit{Capital de trabajo} = \$27,320 - \$ 9,622.43$$

$$\textit{Capital de trabajo} = \$17,697.57$$

Análisis e Interpretación

El capital de trabajo como se puede observar es de \$17,697.57, lo que simboliza que el proyecto cuenta con activos corrientes superiores a los pasivos corriente, con un capital positivo es un símbolo que la salud financiera del proyecto es buena lo cual es suficiente para poder cubrir sus deudas.

6.5.2 Plan de inversión (% aportación de fuentes)

Las inversiones nos permiten conocer la cantidad de dinero suficiente que requiere la ejecución del proyecto, lo que se detalla dentro de los activos fijos, diferidos y el capital de trabajo.

$$\textit{Inversion Incial} = \textit{Activo Fijo} + \textit{Activo Diferido} + \textit{Capital de trabajo}$$

$$\textit{Inversion Incial} = \$2.006 + \$6,672 + \$117,697.57$$

Inversion Inicial = \$26,375.57

Con la inversión inicial nos permite conocer la cantidad de dinero que se necesita para realizar la ejecución del proyecto, en el caso la inversión es de \$26,375.57 lo que estaría destinada para realizar la adquisición de los equipos, herramientas, útiles de oficina y limpieza.

6.6 Estado de Resultados Proyectados

Tabla 58

Estado de Resultados Proyectado

EMPRESA "FARBEL"					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	2024	2025	2026	2027	2028
Ingresos	\$10.080,00	\$16.128,00	\$25.804,80	\$41.287,68	\$66.060,29
(-) Gastos Operativos	\$1.650,60	\$2.640,96	\$4.225,54	\$6.760,86	\$10.817,37
(=) Utilidad	\$8.429,40	\$13.487,04	\$21.579,26	\$34.526,82	\$55.242,92
(-) Gastos administrativos	\$3.193,90	\$5.110,24	\$8.176,38	\$13.082,21	\$20.931,54
(-) Gastos Financieros	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(=) Utilidad antes de participación trabajadores	\$5.235,50	\$8.376,80	\$13.402,88	\$21.444,61	\$34.311,37
(-) Reparto de utilidad a trabajadores 15%	\$785,33	\$1.256,52	\$2.010,43	\$3.216,69	\$5.146,71
(=) Utilidad antes de impuestos	\$4.450,18	\$7.120,28	\$11.392,45	\$18.227,92	\$29.164,67
(-) Impuesto a la renta personal natural 25%	\$1.112,54	\$1.780,07	\$2.848,11	\$4.556,98	\$7.291,17
(=) Utilidad Neta	\$3.337,63	\$5.340,21	\$8.544,34	\$13.670,94	\$21.873,50
(-) Pago a principales	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(=) Utilidad neta del ejercicio	\$3.337,63	\$5.340,21	\$8.544,34	\$13.670,94	\$21.873,50

Nota. La tabla representa el estado de resultados proyectado.

6.7 Situación financiera Inicial

Tabla 59

Situación financiera inicial

EMPRESA "FARBEL"			
BALANCE GENERAL			
ACTIVO		Pasivo	
Caja	\$12.400,00	Pasivo Corriente	\$9.622,43
Banco	\$12.400,00	Total Pasivo Corriente	\$9.622,43
Cuentas por cobrar	\$2.520,00		
Total Activo Corriente	\$27.320,00		
Tangible		Préstamo bancario	\$0,00
Equipo de computo	\$1.500,00	Total Pasivo Largo Plazo	\$0,00
Equipo de oficina y enseres	\$506,00		
(-) Depreciación	\$401,20	Total Pasivo	\$9.622,43
Total Activo Fijo	\$1.605		
Intangible			
Gastos de constitución	\$5.000,00	Capital	\$24.799,97
Publicidad	\$172,00	Patrimonio	\$24.800,00
Permisos de funcionamiento	\$800,00	Capital social (aporte de socios)	\$24.800,00
Software	\$700,00		
(-) Amortización	\$1.174,40		
Total Activo Diferido	\$5.497,60		
Total Activo	\$34.422,43	Total Pasivo + Patrimonio	\$34.422,43

Nota. La tabla representa el estado financiero.

6.8 Situación Financiera Proyectada

Tabla 60

Situación Financiera Proyectada

Empresa FARBEL					
ESTADO DE SITUACION PROYECTADA					
	2024	2025	2026	2027	2028
ACTIVO					
Activo Corriente					
Caja	\$14.625,09	\$17.297,99	\$17.407,78	\$24.915,86	\$31.939,13
Banco	\$14.625,08	\$15.517,92	\$20.355,89	\$20.258,88	\$24.747,96
Cuentas por cobrar	\$2.520,00	\$3.200,00	\$4.100,00	\$5.100,00	\$6.100,00
Total Activo Corriente	\$31.770,17	\$36.015,91	\$41.863,67	\$50.274,75	\$62.787,10
Tangible					
Equipo	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00	\$1.500,00
Equipo de oficina y enseres	\$506,00	\$506,00	\$506,00	\$506,00	\$506,00
(-) Depreciación	\$401,20	\$802,40	\$1.203,60	\$1.604,80	\$2.006,00
Total Activo Fijo	\$1.604,80	\$1.203,60	\$802,40	\$401,20	\$0,00
Intangible					
Gastos de constitución	\$5.000,00	\$5.000,00	\$5.000,00	\$5.000,00	\$5.000,00
Publicidad	\$172,00	\$172,00	\$172,00	\$172,00	\$172,00
Permisos de funcionamiento	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00
Software	\$700,00	\$700,00	\$700,00	\$700,00	\$700,00
(-) Amortización	\$1.174,40	\$2.348,80	\$3.523,20	\$4.697,60	\$5.872,00
Total Activo Diferido	\$5.497,60	\$4.323,20	\$3.148,80	\$1.974,40	\$800,00
Total Activo	\$38.872,57	\$41.542,71	\$45.814,87	\$52.650,35	\$63.587,10
Pasivo					
Pasivo Corriente	\$9.622,43	\$9.622,43	\$9.622,43	\$9.622,43	\$9.622,43
Impuestos por pagar	\$1.112,54	\$1.780,07	\$2.848,11	\$4.556,98	\$7.291,17

Total Pasivo Corriente	\$10.734,97	\$11.402,50	\$12.470,54	\$14.179,41	\$16.913,60
Préstamo bancario	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total Pasivo Largo Plazo	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Total Pasivo	\$10.734,97	\$11.402,50	\$12.470,54	\$14.179,41	\$16.913,60
Capital	\$24.800	\$24.800,00	\$24.800,00	\$24.800,00	\$24.800,00
Utilidad del ejercicio	\$3.337,63	\$5.340,21	\$8.544,34	\$13.670,94	\$21.873,50
Patrimonio	\$28.137,60	\$30.140,21	\$33.344,34	\$38.470,94	\$46.673,50
Total Pasivo + Patrimonio	\$38.872,58	\$41.542,71	\$45.814,88	\$52.650,35	\$63.587,10

Nota. La tabla representa la proyección de la situación financiera.

6.9 Flujo de Caja

Tabla 61

Flujo de Caja

EMPRESA "FARBEL"						
FLUJO DE CAJA PROYECTADA						
	(0) 2023	(1) 2024	(2) 2025	(3) 2026	(4) 2027	(5) 2028
INGRESOS						
OPERACIONALES	\$26.375,57	\$10.080,00	\$16.128,00	\$25.804,80	\$41.287,68	\$66.060,29
(+) Recursos Propios	\$26.375,57					
(+) Recursos Ajenos	\$0,00					
(+) Ingresos por ventas		\$10.080,00	\$16.128,00	\$25.804,80	\$41.287,68	\$66.060,29
(=) EGRESOS						
OPERACIONALES	\$0,00	\$4.844,50	\$7.751,20	\$12.401,92	\$19.843,07	\$31.748,92
(+) Gastos operacionales		\$1.650,60	\$2.640,96	\$4.225,54	\$6.760,86	\$10.817,37
(+) Gastos administrativos		\$3.193,90	\$5.110,24	\$8.176,38	\$13.082,21	\$20.931,54
(=) FLUJO OPERACIONAL	\$26.375,57	\$5.235,50	\$8.376,80	\$13.402,88	\$21.444,61	\$34.311,37

INGRESOS NO**OPERACIONALES**

(+) Crédito a contratarse
a corto plazo

(=) EGRESOS NO**OPERACIONALES**

(+) Interés pago de
crédito a largo plazo

(=) FLUJO NO**OPERACIONAL****(=) FLUJO NETO DE****CAJA**

\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
\$26.375,57	\$5.235,50	\$8.376,80	\$13.402,88	\$21.444,61	\$34.311,37

Nota. La tabla representa el flujo de caja proyectada.

6.10 Punto de Equilibrio

Según (Rus , 2020) El punto de equilibrio llamado punto muerto, o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales. Por lo tanto, el punto muerto no es más que el mínimo necesario para que no se tengan pérdidas y el beneficio es 0, mediante esto la empresa empieza a tener ganancias, ayuda a saber cuál es el mínimo vital para que la empresa pueda estar en el mercado.

6.10.1 Unidades de Producción, Unidades Monetarias

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

Donde:

PE: Punto de equilibrio

CF: Costos Fijos

CV: Costos Variables

V: Ventas

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$PE = \frac{\$4,770.60}{1 - \frac{\$311.00}{\$16,128.00}}$$

$$PE = \frac{\$4,770.60}{1 - 0,0192}$$

$$PE = \$4,864.40$$

Análisis e Interpretación

La caja de ahorros debe generar \$4,864.40 de ingresos, dicha cantidad es la que representa el punto de equilibrio. Lo que significa el punto de equilibrio es la cantidad de ingresos monetarios que la empresa debe generar para poder cubrir los costos fijos y variables del proyecto, es decir el punto de equilibrio ayuda a tener en cuenta la cantidad de ingresos monetarios de la empresa que necesita para para no caer en pérdidas. Por otro punto si la empresa llegara presentar cantidades menores a la cantidad ya antes mencionada entraría en una fase de perdidas.

Punto de Equilibrio en Unidades

$$PE = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

Donde:

PE: Punto de equilibrio

PVU: Precio de venta unitario

CVU: Costos de venta unitario

$$PE = \frac{\$4,770.60}{0.07 - 0.002}$$

$$PE = 70.321 \text{ Unidades}$$

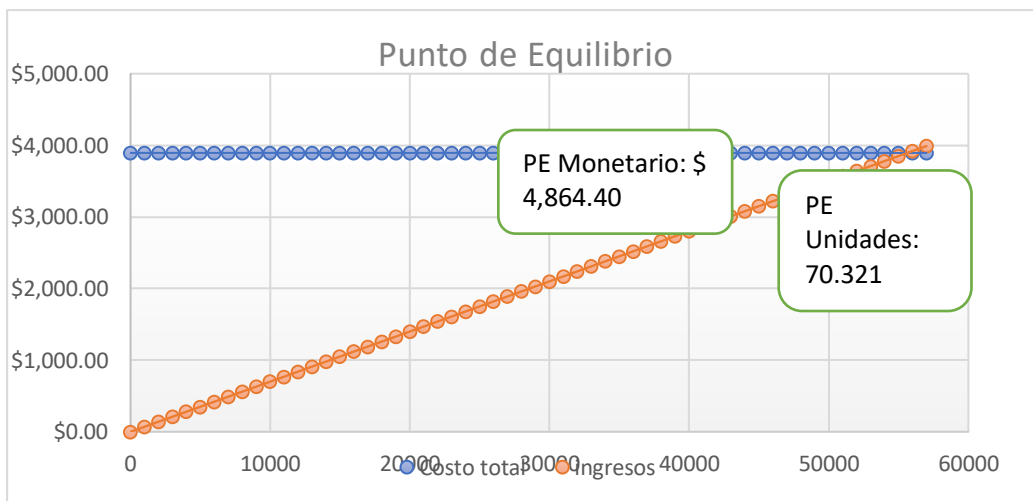
Análisis e Interpretación

En el caso del cálculo del Punto de Equilibrio, el proyecto debe tener 70.471 depósitos a plazo fijo para cubrir los costos fijos y variables de la empresa. Es decir, el punto de equilibrio en unidades nos ayuda a saber la cantidad de depósitos que debe tener la caja para que no se genere pérdida.

6.10.2 Gráfico

Ilustración 31

Punto de equilibrio



Nota. La ilustración representa los ingresos monetarios y las unidades.

6.11 Tasa de descuento y criterios alternativos para la evaluación proyectada

6.11.1 Sin financiamiento, Con financiamiento (TMAR)

Según (De la Salle University , 2021) El TMAR es una tasa de retorno constituida como una tasa alternativa, la cual es definida como la rentabilidad mínima que un inversionista desea conseguir de una inversión, siendo así consiente del costo de la oportunidad y el mismo riesgo a invertir. Es decir, indica tasa de beneficio que se genere en un proyecto considerado aceptable para empezar con la inversión.

Cálculo del TMAR sin financiamiento

$$Tmar1 = i + f$$

Donde

Tmar: Tasa mínima aceptable de rendimiento

i: Premio al riesgo (10%)

f: Inflación (3.74%)

$$Tmar1 = 0.1 + 0.0374$$

$$Tmar1 = 0.1374$$

$$Tmar1 = 13.74\%$$

Cálculo Tmar1 Global Mixto

Tabla 62

Tmar1 Global Mixto

Proyecto con financiamiento	Monto	% de aportación a las fuentes	TMAR Anual %	Ponderación
Capital Propio	\$26,375.57	100%	13.74%	13.74%
Inversión financiera	\$00.00	0%	0%	0%
Total	\$26,375.57	100%	13.74%	13.74%

Nota. La tabla representa el Tmar1 mixto global.

Análisis e Interpretación

Estos datos representan la estructura de Tmar1, lo cual se desglosa el monto, el porcentaje de aportación de las fuentes es decir del capital propio y del financiamiento del proyecto el total del proyecto es de \$26,375.57 lo cual es parte del capital propio con la Tmar anual de 13.74% por ende el total de una ponderación de 13.74% el cual servirá para el cálculo del VAN y TIR.

6.12 Indicadores Financieros tiempo presente

6.12.1 Índice de solvencia

$$Solvencia = \frac{Activo\ Total}{Pasivo\ Total}$$

$$Solvencia = \frac{\$34,422.40}{\$9,622.43}$$

$$Solvencia = 3.58$$

Análisis e Interpretación

Para saber cuál es el índice de solvencia se divide el total de los activos con el total de los pasivos, en este caso el proyecto posee en activos un total de \$34,422.40 y uno pasivo de \$9,622.43, una vez realizado el cálculo obtenemos una solvencia de 3.58 lo que quiere decir que los activos son 3.58 veces mayores que los pasivos en donde se ve claramente que el proyecto tendrá activos suficientes para saldar sus obligaciones.

6.12.2 Índice de liquidez

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Liquidez} = \frac{\$27,320.50}{\$9,622.43}$$

$$\text{Liquidez} = \$2.84$$

Análisis e Interpretación

El valor de la liquidez se la obtiene de la división del activo corriente con el pasivo corriente, para el proyecto se obtiene un total de activo corriente de \$27,162.50 y en pasivos \$11,809.78 lo que hace que dé como resultado \$2.30, lo que quiere decir que el proyecto cuenta como liquidez \$2.30 en activos corrientes por cada \$1 en pasivos corrientes. Es decir que cuenta con activos suficientes para cubrir sus obligaciones acorto plazo.

6.12.3 Índice de endeudamiento

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} * 100$$

$$\text{Endeudamiento} = \frac{\$9,622.43}{\$34,422.40} * 100$$

$$\text{Endeudamiento} = 0.28 * 100$$

$$\text{Endeudamiento} = 27.95\%$$

Análisis e Interpretación

Para determinar el índice de endeudamiento se debe dividir el pasivo total para el activo total y lo multiplicamos para 100 ya que el resultado deberá ser en porcentaje, dado esto procedemos a realizar el cálculo en donde el total de pasivo del proyecto es de \$9,622.43 se divide para el activo total que es \$34,422.40 se multiplica para 100 y se obtiene el resultado de 27.95%, es decir que la mayor parte de la inversión proviene de financiamiento propio en donde es un nivel bajo de endeudamiento.

6.12.4 Índice de Apalancamiento

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\$9,622.43}{\$24,800.00}$$

$$\text{Apalancamiento} = 0.39$$

Análisis e Interpretación

Para realizar el cálculo del apalancamiento debemos dividir el total pasivo con el patrimonio, dado esta explicación procedemos a realizar el cálculo en donde el pasivo

total del proyecto es de \$9,622.43 y el patrimonio \$24,800.00 lo que da como resultado \$0.39. En otras palabras, el proyecto tiene un nivel de apalancamiento bajo para el financiamiento del mismo.

6.13 Evaluadores de tiempo futuro

6.13.1 Valor Presente Neto o Valor Actual Neto (VAN1, VAN2)

Según (Fajardo & Girón , 2019) El Valor Neto Actual (VAN) conocido también con el nombre de valor presente neto (VPN), es un valor monetario que resulta el restar la inversión inicial la suma de los flujos descontados.

Los criterios de decisiones a aplicar son:

$VAN > 0$ Acepta el proyecto

$VAN < 0$ Rechaza el proyecto

$Van = 0$ La decisión queda al criterio del analista

Es decir, si el VAN resulta ser positivo el proyecto o la idea será rentable y de ser negativo el proyecto o idea resultará no ser rentable.

$$VAN = -II + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -\$26,375.57 + \frac{\$3,337.63}{(1.137)^1} + \frac{\$5,340.21}{1.294} + \frac{\$8,544.34}{1.471} + \frac{\$13,670.94}{1.674} + \frac{\$21,873.50}{1.904}$$

$$VAN = -\$26,375.57 + \$2,934.00 + \$4,127.93 + \$5,806.82 + \$8,168.56 + \$11,490.85$$

$$VAN = \$6,152.59$$

Análisis e Interpretación

De haber obtenido el valor del VAN1 es de \$6,152.59, poniendo en consideración los criterios de decisión, la inversión del proyecto es rentable a una tasa de interés 13.74%, es decir el VAN es positivo el cual indica que la inversión es rentable demostrando rentabilidad.

6.13.2 Tasa beneficio-costos

Según (Morales & Paucar , 2022) Es una metodología lo cual permite que el estudio de beneficio y costos de forma exhaustiva de cualquier proyecto, lo que quiere decir es que valora las inversiones la cual toma en cuenta los aspectos medioambientales y de tipo social, lo que se debe considerar las valoraciones netamente financieras lo que hace que cuantifique los beneficios y costes.

(Delgado , 2019) Los criterios de aceptación con la relación Beneficio/Costo.

Si la relación $B/C > 1$ Significa que en el valor presente los ingresos son mayores a los egresos.

Si la relación $B/C = 1$ En valor presente los ingresos son iguales a los egresos, por lo tanto, es indiferente realizar el proyecto.

Si la relación $B/C < 1$ los ingresos son menores que los costos, por lo tanto, el proyecto es inviable y no se debe aceptar.

$$R \frac{B}{C} = \frac{\sum \text{Ingresos Brutos}}{\sum \text{Costos totales del proyecto}}$$

$$R = \frac{\$159,360.77}{\$4,844.50}$$

$$R = \$32.90$$

Análisis e Interpretación

La relación del costo – beneficio del proyecto es de \$32.90, lo que quiere decir que por cada dólar que se invirtió lo que se espera obtener es \$32.90. a pesar que la rentabilidad del proyecto es positiva, se debe tener otros tipos de escenario para saber si aún sigue siendo rentable o no, lo aconsejable podría ser un escenario de (-)50%.

6.13.3 Periodo de recuperación de la inversión

Según (Castro , 2018) El Periodo de Recuperación de Inversión -PRI es un indicador que busca el saber el numero los periodos que es generalmente como años, en que los flujos van a permitir la recuperación de la inversión realizada.

$$PRI = \frac{\text{Inversión Inicial}}{\frac{\sum FNE}{\text{Número de años}}}$$

$$PRI = \frac{\$26,375.57}{\frac{\$6,152.59}{5}}$$

$$PRI = \frac{\$26,375.57}{\$1,230.52}$$

$$PRI = 2$$

Análisis e Interpretación

El proyecto necesita de 2 años para poder recuperar la inversión realizada al inicio del proyecto, el PRI que refleja el proyecto es medianamente corto lo que hará positivo, ya que a partir de los 3 años el proyecto empezará a generar ganancias. Cabe recalcar que no existe una inversión financiera para ayudar salir con un tiempo de retorno más corto.

6.13.4 Tasa interna de retorno (TIR)

Según (Moreno & Suárez , 2019) La tasa de retorno (TIR) es uno de los índices de evaluación financiera de proyectos de mayor aplicación. La TIR consiste en el cálculo del rendimiento sobre la inversión no recuperada a lo largo de la vida útil del proyecto.

$$TIR = TMAR1 + (TMAR1) \left(\frac{VAN1}{VAN1} \right)$$

$$TIR = 13.74\% + (13.74\%) \left(\frac{\$5,616.97}{\$5,616.97} \right)$$

$$TIR = 13.74\% + 13.74\%(1.00)$$

$$TIR = 13.74\% + 13.74$$

$$TIR = 27.48\%$$

Análisis e Interpretación

La Tasa de Interna de Retorno (TIR) del proyecto es de 27.48% lo que quiere decir que proyecto es rentable ya que la TIR es mayor para el Tmar, cabe mencionar que no hay una financiación o crédito de largo plazo que hace que el proyecto sea aceptado.

6.14 Análisis de sensibilidad

Para el análisis de sensibilidad se tomó en cuenta dos tipos de escenarios los cuales son el optimista que es el (+)50% y por el otro lado el pesimista (-) 50%.

Tabla 63

Análisis de Sensibilidad

Variaciones	Escenario Optimista	Valor	Escenario Real	Escenario Pesimista	Valor
VAN 1	(+) 50%	\$37.466,66	\$6.152,59	(-) 50%	-\$25.160,49
TIR	(+) 50%	27,48%	27,48%	(-) 50%	27,48%
Beneficio- costo	(+) 50%	\$49,34	\$32,90	(-) 50%	\$16,45
PRI	(+) 50%	4	21	(-) 50%	-5

Nota. La tabla representa un escenario pesimista y optimista del proyecto.

Análisis e Interpretación

Como se muestra, existen tres escenarios los cuales tienen respectivos resultados, conformado con real, optimista y pesimista.

- VAN1: Como se observa en el escenario real cuenta con \$6,152.59 una vez realizado el escenario optimista con el 50% nos da un resultado de \$37,466.66 y dado sea el caso con un escenario pesimista del -60% obtenemos -\$25,160.49 lo que resulta ser menor a 0 lo que hace que el proyecto no sea rentable.
- TIR: Con el escenario real obtenemos un TIR de 27.48%, frente al escenario optimista del 50% con el 27.48% y a su vez con un escenario pesimista de -50% se obtiene el 27.48% sigue siendo mayor a la Tmar lo que sigue siendo un proyecto o idea aceptable.

- Costo – Beneficio: Con el escenario real obtenemos un Costo-Beneficio de \$32.90, frente al escenario optimista del 50% con el \$49.34 y a su vez con un escenario pesimista del -50% del \$16.45 como se observa el resultado es positivo, dando a ser aceptable, sin embargo, son resultados bajos para el tipo de proyecto que se está planteando.
- Periodo de retorno de inversión: Con la tasa de retorno en un escenario real la tasa de retorno es de 2 años, y con el 50% la tasa de retorno en un escenario optimista será de 4 año, frente a un escenario pesimista -50% será de -5 años, dando como resultado que el proyecto no tendrá ganancias dentro de los años proyectados.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

Los escasos de oportunidad para el financiamiento para los emprendedores de la fundación FUNDECS del cantón Ambato hace que los socios busquen alternativas de financiación para incrementar sus negocios por otros métodos como lo son los prestamistas con intereses demasiado alto, a más de no tener la oportunidad de ahorrar sus ganancias.

También, la ausencia de oportunidades de financiación hace que no puedan mejorar en sus negocios, no exista un incremento del negocio, pero sin embargo aumenten las deudas. Si bien es cierto la Fundación cuenta con socios activos de 31 se encuentran creciendo, y están en el auge del emprendimiento, es decir hoy en día sigue creciendo el interés de tener emprendimientos y negocios propios.

Una formulación de una caja de ahorros en esta Fundación será de provecho para los emprendedores que necesitan de inyección de capital la cual ayuda a satisfacer las necesidades de los socios y ellos podrán satisfacer las necesidades de sus consumidores.

Con el presente proyecto se logró saber la oportunidad de mercado que se tienen al formular una caja de ahorro para los emprendedores la ausencia de esta caja de ahorro en la Fundación FUNDECS es una ayuda para ellos ya que los ayudará mucho en su desarrollo empresarial.

Dentro de este proyecto se observó que las redes sociales son las adecuadas para poder llegar a más futuros socios ya que sirven como un canal de comunicación, pero también

aumenta la demanda de cada uno de los negocios de los socios ya que también ayudara a los socios a promocionar sus negocios.

En cuanto a la localización se ubicará en el centro de la ciudad, un lugar el cual los socios les resulta más fácil y practico de llegar ya que los mismos cuentan con locales cerca del lugar de la caja de ahorros.

Basándonos en los resultados financieros se llega a determinar que el proyecto es rentable, con una observación que el TIR es un 27.48% lo cual hace que sea aceptable el proyecto con un VAN de \$6,152.59 y un costo-beneficio de \$32.90.

7.2 Recomendaciones

Formular una caja de ahorros con la finalidad de ayudar con el crecimiento del desarrollo empresarial de los socios emprendedores de la Fundación, lo que busca es entregar beneficios claves para que los socios se sientan seguros y sobre todo tengan la oportunidad de satisfacer sus necesidades financieras.

Incentivar a los socios a tener una cultura de ahorro los cuales les ayude a tener ingresos extras y así ayudarse de manera que puedan cubrir sus gastos, a más de entregar créditos que haga que los negocios de los socios puedan tener un ingreso de capital de trabajo para que puedan ser competitivos dentro del mercado.

Conforme van creciendo los socios y sus negocios se recomienda que el proyecto empiece a ejecutarse de manera que pueda evolucionar en el mercado financiero, y ofrezca sus beneficios los cuales puedan satisfacer sus necesidades y ser más competitivos dentro del mercado.

Una vez se ejecute el proyecto, lo que se recomienda es empezar a hacer un estudio del mercado donde se pueda observar y determinar las preferencias de los socios, así mismo buscar los intereses más convenientes para la rentabilidad de la caja y cubrir sus necesidades y así mismo para que los socios puedan estar de acuerdo con los mismos.

Desarrollar estrategias de marketing digital en el cual sea utilizado la red social más utilizada que es Facebook e Instagram, dado que los socios también podrán aprender a utilizar las redes sociales lo que ayudara a ellos a dar a conocer sus emprendimientos y puedan llegar a sus mercados objetivos.

Buscar un lugar de reuniones y sobre todo que sea estable para que los socios tengan un espacio físico donde puedan tomar decisiones y así mismo poder cancelar las cuotas de los beneficios que adquieran.

Para que se del éxito del proyecto se recomienda se debe seguir con los procesos necesarios para evitar que exista carteras vencidas o problemas de no pago, también con los implementos necesarios que puedan hacer más fácil la formulación de la caja.

Tomar en cuenta los manuales de las funciones de cada uno de los miembros de la caja de ahorro para que las actividades y decisiones sean tomadas y llevadas de mejor manera, los manuales que se realicen para la caja de ahorro deben siempre tener en cuenta la claridad en las actividades para que cada uno sepa lo que debe hacer y cómo debe desempeñarse en su puesto de trabajo.

Bibliografía

- Álvarez, A. (2020). Clasificación de las investigaciones. *Universidad de Lima*. Obtenido de <https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10818/Nota%20Acad%C3%A9mica%20%20%2818.04.2021%29%20-%20Clasificaci%C3%B3n%20de%20Investigaciones.pdf?sequence=4&isAllowed=y>
- Arroyo, J. (2023). El diseño de estrategias y tácticas en la planificación estratégica de la educación. *Scielo*. doi:<http://dx.doi.org/10.15517/revedu.v47i1.51984>
- Baena, G. (2017). *Metodología de la investigación*. PATRIA. Obtenido de http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/metodologia%20de%20la%20investigacion.pdf
- Bertoglio, G. (2022). *Marketing en redes sociales para principiantes + fácil del mundo*. HOW2 Ediciones. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/MARKETING_EN_REDES_SOCIALES_PARA_PRINCIP/VOpxEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=redes+sociales&printsec=frontcover
- Brand, E., & Castañeda, I. (2021). *Análisis de redes sociales*. FCSH. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/An%C3%A1lisis_de_redes_sociales/61czEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=redes+sociales&printsec=frontcover
- Castro, H. (2018). *Proyectos de inversión 1,2,3 = de la teoría a la práctica una Guía para los no expertos*. Hermes Castro Fajardo. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Proyectos_de_inversi%C3%B3n_1_2_3_de_la_teor/NZdPDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1
- Cauas, D. (2018). *Definición de las variables, enfoques y tipo de investigación*. Bogota. Obtenido de <https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/36805674/1-VARIABLES->

libre.pdf?1425133381=&response-content-
disposition=inline%3B+filename%3Dvariables_de_Daniel_Cauas.pdf&Expires=
1684290376&Signature=Ro8hTy3rFt7v~QOvYSeuReO6nxT8XqZiQu741nv9oI
oCC6fiKwKpLpRPF6pFYD7rZ

Cera , C. (06 de 04 de 2021). *appvizer* . Obtenido de appvizer :
<https://www.appvizer.es/revista/contabilidad-finanzas/contabilidad/caja-contabilidad>

Chapi, B., & Paredes, A. (2021). *IMPLEMENTACIÓN DE UNA CAJA DE AHORRO Y CRÉDITO PARA LA PARROQUIA ZULETA, CANTON IBARRA PROVINCIA IMBABURA*. Otavalo. Obtenido de
<https://repositorio.uotavalo.edu.ec/handle/52000/644>

Contento, M. (2019). *Estadística con aplicaciones R*. Bogotá: UTADDEAO. Obtenido de
<https://www.utadeo.edu.co/es/publicacion/libro/editorial/235/estadistica-con-aplicaciones-en-r>

Cuatrecasas, L. (2020). *Ingeniería de procesos y de la Planta*. Barcelona: PROFIT. Obtenido de
<https://todoproyecto.files.wordpress.com/2020/08/ingenieria-de-procesos-y-de-planta-ingenieria-lean-lluis-cuatrecasas.pdf>

Custodio , C. (2020). *Diseño y Planeacion del producto*. Obtenido de
https://www.google.com.ec/books/edition/Dise%C3%B1o_y_planeaci%C3%B3n_del_producto/2uDcDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=que+es+producto&printsec=frontcover

De la Cruz , A., Mosquera , R., & Ortega , K. (2020). *Repositorio Universidad Nacional del Callao*. Obtenido de Repositorio Universidad Nacional del Callao:
https://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/5660/DE%20LA%20CRUZ_MOSQUERA_ORTEGA_FCC_2020.pdf?sequence=4&isAllowed=y

De la Salle University . (26 de 01 de 2021). *Course Hero* . Obtenido de Course Hero :
<https://www.coursehero.com/file/78971570/Qu%C3%A9-es-la-TMARdocx/>

Delgado , C. (2019). *Análisis de relación beneficio costo para la implementación del suministro de energía fotovoltaica en la clínica santa ana s.a*. Cúcuta: Universidad Libre. Obtenido de <https://hdl.handle.net/10901/15814>

- Dobaño , R. (02 de 10 de 2023). *Quipu*. Obtenido de Quipu:
<https://getquipu.com/blog/pasivo-corriente/#:~:text=El%20pasivo%20corriente%2C%20tambi%C3%A9n%20conocido,impuestos%20a%20pagar%2C%20entre%20otros.>
- Escribano, G., Alcaraz, J., & Cuesta , Q. (2022). *Políticas de marketing*. Paraninfo. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Pol%C3%ADticas_de_marketing_3_%C2%AA_edici%C3%B3n_20/W4Z3EAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=mercado+potencial&pg=PA68&printsec=frontcover
- Escudero , M. (2021). *Marketing en la actividad comercial*. Editex. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Marketing_en_la_actividad_comercial/Hg4tEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=0
- Espinoza, R., Alchundia, J., Layana, X., Zuñiga, X., Tapia , D., & Espinoza, W. (2018). La segmentacion de mercado y la satisfaccion del cliente en los negocios comerciales de la bahía de Guayaquil. *European Scientific*. doi:<https://doi.org/10.19044/esj.2018.v14n25p126>
- Fajardo , L., & Girón , M. (2019). Valor Actual Neto y tasa interna de retorno como parámetros de evaluación de las inversiones. *Investigacion Operacional, All Rights Reserved*. Obtenido de <https://revistas.uh.cu/invoperacional/article/view/664>
- Fernández , S., & García , E. (2018). *Gestión de Productos y Promociones en el punto de venta*. Madrid: Ediciones Paraninfo. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Gesti%C3%B3n_de_productos_y_promociones_en_e/LrlZDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=que+es+producto&printsec=frontcover
- Galeano, E. (2020). *Diseño de proyectos en la investigacion cualitativa*. Fondo Editorial. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Dise%C3%B1o_de_proyectos_en_la_investigaci%C3%B3n/Xkb78OSRMI8C?hl=es-419&gbpv=1&dq=que+es+investigacion+cualitativa&printsec=frontcover

- Galeano, M. (2020). *Diseño de proyectos en la investigación cualitativa*. Universidad EAFIT. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Dise%C3%B1o_de_proyectos_en_la_investigaci%C3%B3n/Xkb78OSRMI8C?hl=es-419&gbpv=1&dq=ENFOQUE+DE+LA+INVESTIGACION&printsec=frontcover
- Gaviria, C., & Márquez, C. (2019). *Estadística descriptiva y probabilidad*. Medellín: BONAVENTURIANA. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=YubhDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA13&dq=que+es+muestra+en+estadistica&ots=_2XawdfTr_&sig=uRFQvZyu4DLrT_cq-fN08nVe1gk#v=onepage&q&f=false
- Grupo Prom. (12 de Abril de 2023). *Conoce cada detalle de los canales de distribución y comercialización*. Obtenido de Conoce cada detalle de los canales de distribución y comercialización: <https://grupoprom.com/canales-de-distribucion-y-comercializacion/>
- Guevara , G., Verdesoto, A., & Castro, N. (2020). Metodologías de la investigación educativa, experimentales, participativas, y de investigación. *RECIMUNDO*. doi:10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.163-173
- Herz, J. (2018). *Apuntes de contabilidad financiera*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/41280>
- Honorable Gobierno Provincial de Tungurahua. (2019). *Agenda TUNGURAHUA 2019-2021*. Ambato: Dirección de Planificación - Viceprefectura. Obtenido de https://www.tungurahua.gob.ec/images/archivos/transparencia/2020/Agenda_Tungurahua2019-2021.pdf
- Hoyo, A. (2019). *El precio de mercado*. Universidad de Cantabria. doi:<https://doi.org/10.22429/Euc14.012>
- Huerta , P., Gaete , H., & Pedraja, L. (2020). Dirección estratégica, sistema de información y calidad. *Scielo*. doi:<http://dx.doi.org/10.4067/S0718-07642020000200253>
- Jaramillo , I., Guerrero , J., & García , J. (2018). *Marketing aplicado en el sector empresarial*. Machala: Editorial UTMACH. Obtenido de

- <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14270/1/Cap.2-Segmentaci%C3%B3n%20del%20mercado.pdf>
- José, G., & José, G. (2020). *Administración 2*. Grupo Editorial Patria S.A de C.V. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Administaci%C3%B3n_2/YpctEAAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=Jerarquizacion&pg=PA51&printsec=frontcover
- Junta de política y regulación monetaria y financiera. (09 de 02 de 2018, 9 de febrero). *SEGUNDO SUPLEMENTO*. La junta de política y regulación monetaria y financiera . Obtenido de SEGUNDO SUPLEMENTO: https://www.gob.ec/sites/default/files/regulations/2020-02/Documento_Norma-constituci%C3%B3n-catastro-cajas-bancos-comunales-cajas-ahorro.pdf
- Lang, V. (10 de 01 de 2024). *AIC*. Obtenido de AIC: <https://contadores-aic.org/intangibles-en-contabilidad/#:~:text=Un%20Activo%20Intangible%20es%20un,comunes%20en%20el%20mercado%20actual.>
- Machado, A., & Rodríguez , O. (2020). *Organización empresarial y de los recursos humanos*. Editorial Tutor Formación. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/125933>
- Maldonado , J. (2018). *Metodología de la investigación social: paradigmas: cuantitativo, sociocrítico, cualitativo, complementario*. Ediciones de la U. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/70335>
- Mazwell, J. (2019). *Diseño de investigación cualitativa*. Barcelona : Editorial Gedisa, S.A.
- Morales , M., & Paucar , L. (2022). *Análisis beneficio costo de la zona afectada previo a la generación de un modelo de aluviones en la subcuenca del río mindo, utilizando herramientas geoespeaciales*. ESPE. Obtenido de <https://repositorio.espe.edu.ec/jspui/bitstream/21000/30221/1/T-ESPE-052375.pdf>
- Moreno , N., & Suárez , L. (2019). *Ingeniería económica*. Medellín: Universidad Pontificia Bolivariana. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/Ingenier%C3%ADa_econ%C3%B3mica

ca/d_nEDwAAQBAJ?hl=es&gbpv=1&dq=tasa+interna+de+retorno&pg=PT306
&printsec=frontcover

- Muñoz, R., Márquez, J., & Lazcano, L. (2020). *Fundamentos de CONTABILIDAD*. España: McGraw-Hill. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/218332>
- Ojeda, C. (2020). *Niveles de investigación*. Obtenido de <https://www.aacademica.org/cporfirio/17.pdf>
- Otero, A. (2018). *Enfoques de investigación*. Researchgate. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Alfredo-Otero-Ortega/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf
- Páramo, D., Campo, S., & Maestre, L. (2020). *Métodos de investigación cualitativa*. Colombia: UNIMAGDALENA. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/174940>
- Ramírez, M. (2018). *Cómo entender contabilidad sin ser contador*. Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/C%C3%B3mo_entender_contabilidad_sin_ser_cont/GOt_DwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=cuentas+por+cobrar&printsec=frontcover
- Redondo, M., Tarapuez, E., & Ramírez, J. (2018). *Economía: principios generales*. Ediciones de la U. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/70325>
- Research Integrity. (2021). *Research Integrity*. Obtenido de Research Integrity: <https://ori.hhs.gov/m%C3%B3dulo-4-m%C3%A9todos-de-recaudaci%C3%B3n-de-informaci%C3%B3n-secci%C3%B3n-1>
- Reveles, R. (2019). *Cómo entender los costos elementales sin ser contador*. Mexico: Instituto Mexicano de Contadores públicos. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/118731>
- Rincón, C., Molina, F., & Villarreal, F. (2020). *Costos I: Componentes del costo (2a. ed.)*. Ediciones de la U. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/127106>
- Rojas, M. (2020). *Contabilidad de costos en industrias de transformación*. Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/130931>

- Rosales , P., & Miguel , M. (2021). Condiciones de trabajo y satisfaccion laboral del personal del nivel operativo de la empresa de seguridad privada Calderón & Ventura S.A.C. *Universidad Continental*, 110. Obtenido de https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/8759/4/IV_FCE_3_17_TI_Rosales_Quispe_2021.pdf
- Rus , E. (01 de 04 de 2020). *Economipedia* . Obtenido de Economipedia : <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>
- Sánchez , I., González, L., & Esmeral , S. (2020). *Metodologías cualitativas en la investigacion educativa*. Colombia: UNIMAGDALENA. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/170301>
- Sánchez, F. (2019). Fundamentos Epistémicos de la investigacion cualitativa y cuantitativa: consensos y desensos. *RIDU*. Obtenido de <http://www.scielo.org.pe/pdf/ridu/v13n1/a08v13n1.pdf>
- Servicio de Rentas Internas SRI . (31 de 12 de 2023). *SRI*. Obtenido de SRI: https://www.sri.gob.ec/web/intersri/buscador?p_p_id=com_liferay_portal_search_web_search_results_portlet_SearchResultsPortlet_INSTANCE_uzxPwvfxyoLa&p_p_lifecycle=0&p_p_state=maximized&p_p_mode=view&_com_liferay_portal_search_web_search_results_portlet_Sea
- Sevilla , A. (01 de 06 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia : <https://economipedia.com/definiciones/gastos-financieros.html>
- Solíz, D. (2019). *Como hacer un perfil proyecto de Investigación Científica*. Palibrio. Obtenido de https://www.google.com.ec/books/edition/C%C3%B3mo_Hacer_Un_Perfil_Proyecto_De_Invest/Q-GCDwAAQBAJ?hl=es-419&gbpv=1&dq=investigacion+transversal&pg=PT16&printsec=frontcover
- Sumba, R., Toala , A., & García , H. (2022). Canales de comercialización en las ventas de la asociación 11 de Octubre. *Recimundo*, 17. doi:10.26820/recimundo/6.(suppl1).junio.2022.92-108
- Superintendencia de Economía Popular y Solidaria. (15 de 05 de 2021, 14 de mayo). *Superintendencia de Economía Popular y Solidaria*. Super Intendencia de Economía Popular y Solidaria. Obtenido de Superintendencia de Economía

Popular y Solidaria: <https://www.seps.gob.ec/catatalogo-de-servicios/esfps/conversion-ordinaria-de-cooperativas-de-ahorro-y-credito/#:~:text=CAJA%20COMUNAL%3A%20Son%20entidades%20que,localidades%20en%20donde%20se%20constituyen>.

Ugalde, J. (2019). *Programaxion de operaciones*. UEED.

Vargas , M. (2020). *Fundamentos de contabilidad*. Mexico: Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/uta/151232>

Velázquez, A. (2021). Investigación no experimental: Qué es, características, ventajas y ejemplos. *QuestionPro*. Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-no-experimental/>

Westreicher, G. (01 de 06 de 2020). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/poblacion.html>

Anexos

Anexos 1

Estado de Resultados (+50%)

EMPRESA "FARBEL"
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

	2024	2025	2026	2027	2028
Ingresos	\$15.120,00	\$24.192,00	\$38.707,20	\$61.931,52	\$99.090,43
(-) Gastos Operativos	\$1.650,60	\$2.640,96	\$4.225,54	\$6.760,86	\$10.817,37
(=) Utilidad	\$13.469,40	\$21.551,04	\$34.481,66	\$55.170,66	\$88.273,06
(-) Gastos administrativos	\$3.193,90	\$5.110,24	\$8.176,38	\$13.082,21	\$20.931,54
(-) Gastos Financieros	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(=) Utilidad antes de participación trabajadores	\$10.275,50	\$16.440,80	\$26.305,28	\$42.088,45	\$67.341,52
(-) Reparto de utilidad a trabajadores 15%	\$1.541,33	\$2.466,12	\$3.945,79	\$6.313,27	\$10.101,23
(=) Utilidad antes de impuestos	\$8.734,18	\$13.974,68	\$22.359,49	\$35.775,18	\$57.240,29
(-) Impuesto a la renta personal natural 25%	\$2.183,54	\$3.493,67	\$5.589,87	\$8.943,80	\$14.310,07
(=) Utilidad Neta	\$6.550,63	\$10.481,01	\$16.769,62	\$26.831,39	\$42.930,22
(-) Pago a principales	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(=) Flujo neto de efectivo	\$6.550,63	\$10.481,01	\$16.769,62	\$26.831,39	\$42.930,22

Anexos 2
VAN (+50%)

$$VAN = -II + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

TMAR 1 **13,74%**
 0,1374

$$VAN = \frac{\$26.375,57}{1,137} + \frac{\$6.550,63}{1,294} + \frac{\$10.481,01}{1,471} + \frac{\$16.769,62}{1,674} + \frac{\$26.831,39}{1,904} + \frac{\$42.930,22}{1,904}$$

$$VAN = -\$26.375,57 + \frac{\$6.550,63}{1,137} + \frac{\$10.481,01}{1,294} + \frac{\$16.769,62}{1,471} + \frac{\$26.831,39}{1,674} + \frac{\$42.930,22}{1,904}$$

$$VAN = -\$26.375,57 + 5759,00 + 8101,71 + 11396,81 + 16032,09 + 22552,62$$

$$VAN = \$37.466,66$$

Anexos 3
Costo-
Beneficio

$$R \frac{B}{C} = \frac{\sum \text{Ingresos Brutos}}{\sum \text{Costos totales del proyecto}}$$

$$R = \frac{\$239.041,15}{\$4.844,50}$$

$$R = \$49,34$$

Anexos 4
PRI

$$PRI = \frac{\text{Inversion Inicial}}{\frac{\sum FNE}{\text{Número de años}}}$$

$$PRI = \frac{\$26.375,57}{\frac{\$37.466,66}{5}}$$

$$PRI = \$26.375,57$$

\$7.493,33

PRI = 4

Anexos 5
TIR

$$TIR = TMAR1 + (TMAR2 - TMAR1) \left(\frac{VAN1}{VAN1 - VAN2} \right)$$

TIR = 13,74% + 13,74% * \$35.415,64
\$35.415,64

TIR = 13,74% + 13,74% * \$35.415,64
\$35.415,64

TIR = 13,74% + 13,74% * \$1,00

TIR = 13,74% + \$0,14

TIR = 27,48%

Anexos 6
Estado de resultados (-50%)

EMPRESA "FARBEL"
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO

	2024	2025	2026	2027	2028
Ingresos	\$5.040,00	\$8.064,00	\$12.902,40	\$20.643,84	\$33.030,14
(-) Gastos Operativos	\$1.650,60	\$2.640,96	\$4.225,54	\$6.760,86	\$10.817,37
(=) Utilidad	\$3.389,40	\$5.423,04	\$8.676,86	\$13.882,98	\$22.212,77
(-) Gastos administrativos	\$3.193,90	\$5.110,24	\$8.176,38	\$13.082,21	\$20.931,54
(-) Gastos Financieros	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(=) Utilidad antes de participación trabajadores	\$195,50	\$312,80	\$500,48	\$800,77	\$1.281,23
(-) Reparto de utilidad a trabajadores 15%	\$29,32	\$46,92	\$75,07	\$120,12	\$192,18
(=) Utilidad antes de impuestos	\$166,18	\$265,88	\$425,41	\$680,65	\$1.089,04
(-) Impuesto a la renta personal natural 25%	\$41,54	\$66,47	\$106,35	\$170,16	\$272,26
(=) Utilidad Neta	\$124,63	\$199,41	\$319,06	\$510,49	\$816,78
(-) Pago a principales	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
(=) Flujo neto de efectivo	\$124,63	\$199,41	\$319,06	\$510,49	\$816,78

Anexos 7
VAN (-50%)

$$VAN = -II + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \frac{FNE_5}{(1+i)^5}$$

TMAR 1 **13,74%**
 0,1374

$$VAN = \frac{\$26.375,57}{1,137} + \frac{\$124,63}{1,294} + \frac{\$199,41}{1,471} + \frac{\$319,06}{1,674} + \frac{\$510,49}{1,904} + \frac{\$816,78}{1,904}$$

$$VAN = -\$26.375,57 + \frac{\$124,63}{1,137} + \frac{\$199,41}{1,294} + \frac{\$319,06}{1,471} + \frac{\$510,49}{1,674} + \frac{\$816,78}{1,904}$$

$$VAN = -\$26.375,57 + 110,00 + 154,14 + 216,83 + 305,02 + 429,08$$

$$VAN = -\$25.160,49$$

Anexos 8
Beneficio -
Costo

$$R \frac{B}{C} = \frac{\sum \text{Ingresos Brutos}}{\sum \text{Costos totales del proyecto}}$$

$$R = \frac{\$79.680,38}{\$4.844,50}$$

$$R = \$16,45$$

Anexos 9
PRI

$$PRI = \frac{\text{Inversion Inicial}}{\frac{\sum FNE}{\text{Número de años}}}$$

$$PRI = \frac{\$26.375,57}{\frac{-\$25.160,49}{5}}$$

$$PRI = \frac{\$26.375,57}{-\$5.032,10}$$

$$PRI = -5$$

Anexos 10

TIR

$$TIR = TMAR1 + (TMAR2 - TMAR1) \left(\frac{VAN1}{VAN1 - VAN2} \right)$$

$$TIR = 13,74\% + 13,74\% * \frac{-\$25.160,49}{-\$25.160,49}$$

$$TIR = 13,74\% + 13,74\% * \frac{-\$25.160,49}{-\$25.160,49}$$

$$TIR = 13,74\% + 13,74\% * \$1,00$$

$$TIR = 13,74\% + \$0,14$$

$$TIR = 27,48\%$$