



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR

TECNOLOGÍA SUPERIOR

ADMINISTRACIÓN DE LAS ORGANIZACIONES DE LA ECONOMÍA

POPULAR Y SOLIDARIA

**Trabajo de investigación previo a la obtención del título de Tecnólogo en
Administración de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.**

***TEMA: “Modelo de Negocios para la creación de la Asociación de Microempresarios
de Tecnología Innovatech, en la ciudad de Quito, en el año 2025”***

Autor: Alejandro Estuardo Ávila Morales

Tutor Msc. Williams Vallejo Rojas MBA

Quito, 5 de noviembre del 2024

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

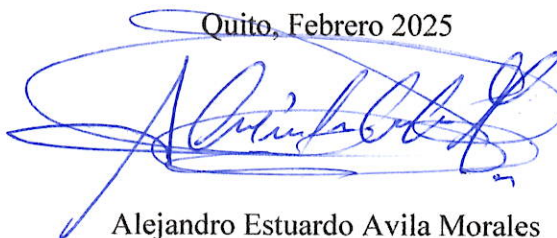
Yo; Alejandro Estuardo Avila Morales con cédula de identidad 1716711062, autor del trabajo de titulación intitulado:

Trabajo de investigación previo a la obtención del título profesional de Tecnólogo Superior en Administración de Organizaciones de la Economía Popular y Solidaria.

1. Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tiene la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, de conformidad con el artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2. Autorizo a la Pontificia Universidad Católica del Ecuador a difundir a través del sitio web de la Biblioteca de la PUCE (sede), el referido trabajo de titulación, respetando las políticas de propiedad intelectual de la Universidad.

Quito, Febrero 2025



Alejandro Estuardo Avila Morales

Resumen

En un mundo donde la tecnología avanza a pasos agigantados, los microempresarios enfrentan desafíos constantes para adaptarse y mantenerse competitivos. Innovatech nace con un propósito claro: cerrar la brecha tecnológica y brindar a los emprendedores de Quito las herramientas necesarias para crecer y consolidarse en el mercado. Su enfoque va más allá de ofrecer productos tecnológicos accesibles; busca crear una comunidad de apoyo, aprendizaje y colaboración que impulse la innovación y la sostenibilidad de los pequeños negocios. La esencia de Innovatech se fundamenta en tres pilares: accesibilidad, capacitación y asesoramiento especializado. Su catálogo de productos está diseñado para que incluso aquellos con poca experiencia en tecnología puedan utilizarlos sin dificultad, permitiendo que cada emprendedor optimice su negocio con soluciones intuitivas y eficientes. Desde laptops empresariales asequibles, hasta sistemas de punto de venta (POS) compactos y asistentes digitales inteligentes, cada herramienta responde a las necesidades reales del mercado. Además, Innovatech entiende que la tecnología por sí sola no es suficiente. Es por ello que complementa su oferta con servicios de capacitación y asesoramiento estratégico, facilitando a los microempresarios el conocimiento necesario para escalar sus negocios. A través de talleres, mentorías y espacios de networking, los emprendedores encuentran un ecosistema donde pueden desarrollar habilidades, compartir experiencias y generar nuevas oportunidades de crecimiento. El impacto de Innovatech no solo se mide en cifras, sino en historias de superación y progreso. Cada microempresario que accede a sus servicios se convierte en un agente de cambio, capaz de innovar, adaptarse y prosperar en un entorno digital. Con una sede ubicada estratégicamente en el sector comercial de Quito, Innovatech se posiciona como el aliado que los emprendedores han estado esperando: un puente entre la tecnología y el éxito empresarial. Este proyecto, alineado con los principios de la

Economía Popular y Solidaria, no solo busca fortalecer a los pequeños negocios, sino contribuir activamente al desarrollo económico y social de Quito. Porque cuando la tecnología se pone al servicio del talento emprendedor, las oportunidades dejan de ser un privilegio y se convierten en una realidad accesible para todos.

Índice de Contenidos

Capítulo 1.....	14
Introducción	14
Importancia y Diagnóstico.....	15
Estructura del Proyecto	16
Fundamentación Teórica.....	16
Diagnóstico Situacional Estratégico	16
Propuesta del Modelo de Negocio	17
Contexto Externo	17
Contexto Internacional.....	17
Contexto Nacional y Local	18
Factores Políticos	18
Factores Económicos	19
Factores Sociales.....	20
Factores Tecnológicos	21
Incidencia de los Factores PEST.....	23
Contexto Interno y Específico	24
Análisis de las 5 Fuerzas Competitivas de Porter	25
Clientes	25
Proveedores.....	26
Competencia	26
Productos Sustitutos.....	26
Amenaza de Nuevos Competidores	27

Formulación del Problema	27
Objetivo General	29
Objetivos Específicos.....	29
Metodología	29
Método Analítico-Sintético.....	29
Fase analítica.....	30
Fase sintética.....	30
Método Sistémico	30
Estructuración lógica.....	30
Conexión y fluidez.....	30
Método Inductivo - Deductivo.....	31
Inducción.....	31
Deducción.....	31
Tipo de Investigación.....	31
Cualitativo.....	31
Cuantitativo.....	31
Determinación de la Población y Muestra	31
Población.....	32
Determinación del Tamaño de la Muestra	32
Resultado.....	33
Selección de la Muestra	33
Justificación	33
Procedimiento de Recolección de la Información	34

Encuestas.....	34
Entrevistas semiestructuradas.	34
Capítulo 2.....	34
Análisis documental.....	34
Diagnóstico Situacional Estratégico	34
Procesamiento y Análisis de los Datos Cuantitativos.....	36
Procesamiento y Análisis de los Datos Cuantitativos.....	36
Entrevistas a los expertos y lideres de opinión	46
Entrevista al Gerente Comercial de Claro Ecuador el Sr. Hallmar Arias.....	47
Entrevista al Ingeniero en Sistemas y Microempresario Santiago Azuero.....	49
Entrevista al Sr. Carlos Velarde, Microempresario Tecnológico	51
Conclusiones Generales En Diagnóstico Situacional	54
Capítulo 3.....	55
Propuesta.....	55
Filosofía Empresarial	55
Misión	55
Visión.....	56
Valores Corporativos	56
Participación y Democracia	56
Innovación y Adaptación al Cambio.....	56
Sostenibilidad Ambiental.....	56
Enfoque en el Cliente.....	57
Transparencia y Rendición de Cuentas.....	57

Colaboración y Alianzas Estratégicas.....	57
Participación y Democracia	57
Ética y Responsabilidad Social.....	57
Desarrollo de Talento.....	57
Resiliencia Empresarial	57
Políticas.....	58
Administrativas	58
Mercadotecnia.....	58
Producción o Prestación de Servicios	59
Financieras	59
Objetivos SMART Empresariales para Innovatech.....	60
Corto Plazo (Primer Año)	60
Mediano Plazo (Primer a Tercer Año).....	61
Largo Plazo (Quinto Año)	62
Estrategias Para Cumplir Los Objetivos De Innovatech.....	63
Corto Plazo (Primer Año)	63
Mediano Plazo (Primer a Tercer Año).....	64
Largo Plazo (Quinto Año)	65
Matriz EFE.....	67
Matriz EFI.....	68
Matriz FODA	69
Matriz DAFO	70
Lienzo CANVAS.....	71

Descripción Lienzo CANVAS.....	72
Organigrama Estructural.....	76
Organigrama Funcional	77
Servicios.....	78
Servicios que Brindará Innovatech	78
Producción	81
Productos que ofrecerá Innovatech.....	81
Materias Primas y Equipos	84
Ubicación de Innovatech.....	84
Lotes de Producción.....	85
Lote 1.	85
Lote 2.	85
Lote 3.	85
Marketing.....	86
Diseño de Producto o Servicio.....	86
Características del diseño de productos y servicios	88
Estrategia de Precios	89
Estructura de precios.....	89
Precios accesibles en tecnología.	89
Planes de pago y financiamiento.....	89
Servicios con tarifas escalonadas.....	89
Descuentos y beneficios para socios.....	89
Plaza (Distribución y Canales de Venta)	90

	10
Canales de Distribución	90
Tienda en línea.	91
Redes sociales y canales digitales.	91
Ferias y eventos empresariales.	91
Convenios con distribuidores aliados.	91
Estrategia de Promoción y Publicidad	91
Acciones promocionales	92
Marketing digital y redes sociales.	92
Eventos de lanzamiento y charlas gratuitas.	92
Alianzas con influencers tecnológicos y empresariales.	92
Publicidad en medios locales.	92
Análisis Financiero	93
Producción (unidades)	97
Proyección de Ventas.	99
Justificación del Crecimiento.	99
Productos y Servicios Incluidos.	100
Resultados	102
Interpretación de los Resultados	102
Período de Recuperación de la Inversión.	103
Marco Legal para la Conformación de Innovatech como Sociedad Anónima en Ecuador	103
Tipo de Empresa: Sociedad Anónima.	103
Requisitos Legales para la Constitución y Operación	104

Constitución Legal ante la Superintendencia de Compañías.....	104
Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC).....	104
Permisos Municipales y Patente	104
Cumplimiento de Normativas Laborales	104
Otros Requisitos Claves.....	105
Conclusiones	105
Recomendaciones	106
ANEXOS	107
Anexo 1	107
Encuesta a Microempresarios Tecnológicos en Quito.....	107

Índice de Tablas

Tabla 1 Acceso a beneficios del estado para microempresas tecnológicas	19
Tabla 2 Principales indicadores económicos del sector tecnológico	20
Tabla 3 Datos claves sobre brecha digital en Ecuador	21
Tabla 4 Indicadores del desarrollo tecnológico en Quito.....	22
Tabla 5 Impacto de los factores en la asociación	23
Tabla 6 Situación del sector tecnológico en Quito.....	24
Tabla 7 Desafíos principales para las microempresas tecnológicas.....	37
Tabla 8 Interés en unirse a una red o asociación de microempresarios tecnológicos.....	38
Tabla 9 Tipo de apoyo más importante para el crecimiento de las microempresas	39
Tabla 10 Principales barreras para acceder a financiamiento o crédito	40
Tabla 11 Importancia de la creación de una Asociación de Microempresarios Tecnológicos en Quito	41
Tabla 12 Beneficios esperados al unirse a una asociación de microempresarios tecnológicos ...	43
Tabla 13 Aspectos que impiden la formalización de microempresas	44
Tabla 14 Visión del futuro de la microempresa en los próximos 5 años.....	45
Tabla 15 Factores externos, oportunidades y amenazas	67
Tabla 16 Factores internos, fortalezas y debilidades.....	68
Tabla 17 Recursos y Presupuesto Estimado para el Negocio	84
Tabla 18 Catálogo de Productos y Servicios Innovatech.....	87
Tabla 19 Estructura de Precios de los Servicios Ofrecidos	90
Tabla 20 Costos de alquiler de oficina y equipos	94
Tabla 21 Costos de equipos de cómputo y software	94
Tabla 22 Costos de mobiliario y enseres	95
Tabla 23 Inversión inicial para realizar el proyecto	95
Tabla 24 Costo de sueldos del personal administrativo	96
Tabla 25 Costo de sueldos del personal operativo	96
Tabla 26 Costo total anual del talento humano	96
Tabla 27 Precio e ingresos de la venta de productos y servicios	97
Tabla 28 Proyección de Ventas de Innovatech (2025 - 2029).....	99
Tabla 29 Flujo de efectivo	100
Tabla 30 Cálculo del VAN y TIR	101
Tabla 31 Análisis de Costo-Beneficio y Período de Recuperación de la Inversión	102

Índice de Ilustraciones

Ilustración 1 <i>División porcentual desafíos percibidos por los microempresarios</i>	37
Ilustración 2 <i>Interés en unirse a una red o asociación</i>	38
Ilustración 3 <i>Porcentajes de las principales necesidades</i>	39
Ilustración 4 <i>Barreras que enfrentan los microempresarios tecnológicos</i>	40
Ilustración 5 <i>Importancia para la creación de la asociación</i>	42
Ilustración 6 <i>Beneficios esperados</i>	43
Ilustración 7 <i>Barreras para formalizar una microempresa</i>	44
Ilustración 8 <i>Expectativas de los microempresarios</i>	45
Ilustración 9 <i>Análisis Estratégico FODA de Innovatech</i>	69
Ilustración 10 <i>Estrategias DAFO para Innovatech</i>	70
Ilustración 11 <i>Lienzo Canvas de Innovatech: Modelo de Crecimiento Tecnológico Colaborativo</i>	71
Ilustración 12 <i>Estructura organizativa de Innovatech</i>	76
Ilustración 13 <i>Funciones establecidas de acuerdo al cargo desempeñado</i>	77
Ilustración 14 <i>Flujograma del proceso de prestación de servicios en Innovatech</i>	80
Ilustración 15 <i>Flujograma del proceso de producción tecnológica</i>	83
Ilustración 16 <i>Catálogo de productos</i>	88
Ilustración 17 <i>Publicidad para Innovatech</i>	92
Ilustración 18 <i>Marketing para Innovatech</i>	93
Ilustración 19 <i>Curva del VAN y el TIR</i>	101

Capítulo 1

Introducción

En la ciudad de Quito, la falta de una estructura de apoyo organizada y accesible para los más de 500 microempresarios del sector tecnológico, quienes enfrentan barreras como la escasez de financiamiento y la limitada infraestructura, impide su desarrollo y competitividad en el mercado, limitando significativamente su capacidad de innovación y crecimiento sostenible. La creación de la Asociación de Microempresarios de Tecnología Innovatech, es sumamente importante, porque, con una plataforma colaborativa se podrá incrementar la competitividad, facilitar el acceso a recursos y promover el intercambio de conocimientos, esenciales para superar las barreras actuales y potenciar el impacto económico y social de estos microempresarios en Quito, donde el sector tecnológico tiene un potencial significativo para impulsar el desarrollo regional.

El presente proyecto explora y plantea un modelo de negocio para la creación de una Asociación de Microempresarios Tecnológicos en la ciudad de Quito, Ecuador, con la intención de aportar soluciones relevantes y sostenibles que contribuyan a mejorar el desarrollo económico y la integración tecnológica en la sociedad. Para guiar esta investigación, el documento se estructura en varias secciones, abarcando desde el contexto hasta la metodología aplicada.

Importancia y Diagnóstico

Vivimos en una época en la que la tecnología no es solo una herramienta, sino una verdadera fuente de oportunidades. Sin embargo, para muchos microempresarios en Ecuador, la tecnología aún está fuera de su alcance. La creación de una Asociación de Microempresarios Tecnológicos en Quito representa, en primer lugar, un anhelo profundamente humano: la posibilidad de ofrecer un camino hacia un futuro mejor a aquellos que, desde el esfuerzo individual y los recursos limitados, buscan construir algo significativo en sus comunidades.

Esta Asociación es mucho más que un proyecto técnico; es un refugio y un hogar de apoyo para personas que, con talento y empeño, enfrentan dificultades en un sistema que no siempre les ofrece una oportunidad justa. Su propósito se alinea con el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 8, que promueve el trabajo decente y el crecimiento económico. Este no es solo un objetivo internacional, sino una aspiración personal de cada microempresario que, día tras día, intenta aportar su granito de arena al bienestar colectivo.

Además de su impacto social, esta investigación se enmarca en leyes y regulaciones que respaldan su importancia. La Constitución del Ecuador y el Plan Nacional de Desarrollo 2021-2025 ya establecen un compromiso con el fortalecimiento de los pequeños negocios, especialmente aquellos de la economía popular y solidaria, como es el caso de la mayoría de microempresas tecnológicas. La Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS) y sus reglamentos impulsan el desarrollo sostenible y el crecimiento económico de los emprendedores, favoreciendo la creación de asociaciones y cooperativas que promuevan el bienestar de sus miembros bajo principios de solidaridad, equidad y justicia social (República del Ecuador, 2011). En este contexto, la creación de una Asociación de Microempresarios Tecnológicos en Quito se presenta como una iniciativa que se alinea con estas políticas públicas y que busca

contribuir al bienestar económico y social de los emprendedores tecnológicos de la ciudad ecuatorianos. Así, esta investigación no solo busca llenar un vacío en el ámbito tecnológico, sino que también se enmarca dentro de una misión nacional de justicia social y equidad.

En Quito, las políticas locales buscan crear oportunidades laborales de calidad, fomentando los sectores de innovación y tecnología. El proyecto se inscribe en esta visión, con la esperanza de que la Asociación sea un lugar donde los microempresarios encuentren el respaldo y los recursos que les permitan seguir adelante. De esta manera, este proyecto se convierte en una promesa de futuro, un símbolo de esperanza que conecta las aspiraciones de muchos con el progreso del país.

Estructura del Proyecto

El presente trabajo no solo explora la viabilidad y relevancia de esta Asociación, sino que también propone un camino claro y estructurado hacia su implementación. Para ello, se ha organizado en tres grandes capítulos que responden a los diferentes aspectos esenciales para el desarrollo del modelo:

Fundamentación Teórica

Este capítulo ofrece una base conceptual sólida, explorando teorías relacionadas con asociaciones empresariales, economía solidaria, y modelos tecnológicos. Además, contextualiza el panorama actual de los microempresarios tecnológicos en Quito, integrando marcos legales y económicos relevantes.

Diagnóstico Situacional Estratégico

Aquí se presenta un análisis exhaustivo de las condiciones actuales, evaluando factores internos y externos que pueden influir en la viabilidad y factibilidad del proyecto. Este

diagnóstico incluye estadísticas, estudios de mercado y entrevistas con microempresarios, ofreciendo una visión realista y fundamentada de los retos y oportunidades.

Propuesta del Modelo de Negocio

Este último capítulo detalla la propuesta concreta para la Asociación, incluyendo su estructura organizativa, mecanismos de operación y sostenibilidad financiera. Además, establece estrategias para atraer a nuevos miembros, asegurar el acceso a recursos tecnológicos y fomentar la colaboración entre microempresarios.

Esta estructura no solo organiza el contenido del proyecto, sino que también refleja el compromiso de abordar el desafío desde un enfoque integral, humano y estratégico. Al recorrer estos capítulos, se espera que el lector pueda comprender no solo la importancia de esta iniciativa, sino también los pasos necesarios para convertirla en una realidad tangible.

Contexto Externo

Contexto Internacional

El mundo está lleno de ejemplos que nos recuerdan el poder transformador de la unión y el esfuerzo compartido. En Europa, el consorcio Digital SMEs ha demostrado que cuando las pequeñas empresas trabajan juntas, comparten conocimientos y enfrentan desafíos como un colectivo, logran superar barreras que individualmente parecían insuperables. Este modelo no solo ha permitido el crecimiento económico de sus integrantes, sino que ha devuelto la esperanza a cientos de emprendedores que alguna vez sintieron que el progreso los dejaba atrás.

En América Latina, las historias no son diferentes. En Brasil, las comunidades más vulnerables han encontrado en los programas de inclusión tecnológica una oportunidad para cambiar su realidad. Imagina a un joven de una zona rural que por primera vez accede a

herramientas digitales y ve que sus ideas pueden convertirse en algo grande. En Colombia, la unión entre esfuerzos públicos y privados ha permitido a microempresarios alcanzar mercados internacionales, transformando talentos locales en soluciones globales.

Estos ejemplos no son solo estadísticas; son pruebas de que la colaboración y el apoyo mutuo pueden cambiar vidas. Para Quito, estas historias son una inspiración y un recordatorio de que, con el apoyo adecuado, nuestros microempresarios también pueden alcanzar el éxito y escribir sus propias historias de transformación.

Contexto Nacional y Local

Factores Políticos

En Ecuador, las políticas públicas han promovido la creación de asociaciones y cooperativas a través de la Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (2011) y el Plan Nacional de Desarrollo 2021-2025. Sin embargo, solo el 5% de los microempresarios tecnológicos logran acceder a estos beneficios debido a barreras burocráticas, falta de información y financiamiento limitado (Ministerio de Producción, 2023).

Tabla 1*Acceso a beneficios del estado para microempresas tecnológicas*

Indicador	Valor	Fuente
Empresas tecnológicas que reciben incentivos estatales	12%	Ministerio de Producción (2023)
Microempresas tecnológicas con acceso a financiamiento público	7%	Banco Central del Ecuador (2023)
Acceso a programas de capacitación gubernamental	9%	SENESCYT (2023)
Asociaciones de emprendedores registradas en Quito	22	Superintendencia de Economía Popular y Solidaria (2023)

Nota. Porcentajes de microempresarios y asociaciones en la ciudad de Quito.

A pesar del marco normativo, los recursos no llegan de manera equitativa a los microempresarios. La Asociación facilitará el acceso a estos programas gubernamentales y mejorará las condiciones para los emprendedores tecnológicos en Quito.

Factores Económicos

El sector tecnológico en Ecuador sigue siendo un segmento reducido dentro del ecosistema empresarial. Actualmente, solo el 2% de las empresas formales pertenecen a este sector, y en Quito, solo 200 empresas tecnológicas luchan por mantenerse activas (INEC, 2021).

Tabla 2*Principales indicadores económicos del sector tecnológico*

Indicador	Valor	Fuente
Empresas tecnológicas en Ecuador (sobre el total de empresas)	2%	INEC (2021)
Empresas tecnológicas registradas en Quito	200	Cámara de Comercio de Quito (2023)
Crecimiento del sector tecnológico en Ecuador (2022)	3.5% anual	Banco Central del Ecuador (2023)
Acceso de startups tecnológicas a financiamiento bancario	14%	Superintendencia de Bancos (2023)
Exportaciones de tecnología y software desde Ecuador	\$320 millones	ProEcuador (2023)

Nota. Estado del Sector Tecnológico en Ecuador.

La Asociación impulsará la formalización y el crecimiento del ecosistema tecnológico, permitiendo que más microempresas accedan a financiamiento y oportunidades de expansión.

Factores Sociales

El acceso a internet y a herramientas tecnológicas sigue siendo desigual en Ecuador. Según la Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU, 2022), menos del 45% de los hogares ecuatorianos tienen acceso a internet fijo, y en zonas rurales, la cifra cae a 15%.

Tabla 3*Datos claves sobre brecha digital en Ecuador*

Indicador	Valor	Fuente
Hogares con acceso a internet fijo en Ecuador	45%	ENEMDU (2022)
Acceso a internet en zonas rurales	15%	ENEMDU (2022)
Penetración de smartphones en Ecuador	82%	ARCOTEL (2023)
Acceso a educación digital en áreas urbanas	60%	SENESCYT (2023)
Población con habilidades digitales básicas	37%	Ministerio de Telecomunicaciones (2023)

Nota. Brecha Digital y Acceso a Tecnología en Ecuador.

La Asociación buscará cerrar la brecha digital mediante capacitación, acceso a herramientas tecnológicas y conectividad, fortaleciendo el potencial de los microempresarios.

Factores Tecnológicos

Quito tiene un ecosistema emprendedor en crecimiento, pero enfrenta barreras como el acceso limitado a internet de alta velocidad y la falta de formación tecnológica avanzada.

Tabla 4*Indicadores del desarrollo tecnológico en Quito*

Indicador	Valor	Fuente
Empresas tecnológicas que trabajan en Fintech y Educación Digital	60%	CITEC (2023)
Acceso a internet de alta velocidad en Quito	55%	ARCOTEL (2023)
Empresas con personal capacitado en herramientas digitales avanzadas	35%	Cámara de Innovación Tecnológica (2023)
Startups tecnológicas con acceso a redes de innovación y financiamiento	25%	Startup Ecuador (2023)
Crecimiento anual del ecosistema de innovación en Quito	4.8%	QuitoTech Report (2023)

Nota. Situación de la Innovación y Tecnología en Quito.

Incidencia de los Factores PEST

Tabla 5

Impacto de los factores en la asociación

Factor	Incidencia en el Proyecto
Político	La Asociación servirá como un canal para traducir las políticas públicas en oportunidades reales para los microempresarios tecnológicos.
Económico	Fomentará el crecimiento de startups tecnológicas, impulsando la economía y generando empleo.
Social	Reducirá la brecha digital, facilitando acceso a recursos tecnológicos y formación especializada.
Tecnológico	Brindará acceso a herramientas digitales, financiamiento y redes de colaboración para potenciar la competitividad del sector.

El análisis PEST evidencia que el entorno político, económico, social y tecnológico en Ecuador presenta tanto desafíos como oportunidades para los microempresarios del sector tecnológico. La creación de una Asociación es una respuesta estratégica para transformar estos factores en ventajas competitivas y oportunidades de crecimiento.

El proyecto tiene un impacto tangible, pues no solo busca reducir las barreras estructurales del sector, sino también empoderar a los emprendedores, facilitando su acceso a tecnología, financiamiento y redes de colaboración.

A continuación, se presenta un cuadro que resume la situación actual del sector tecnológico en Quito:

Tabla 6
Situación del sector tecnológico en Quito

Indicador	Valor
Total, de empresas tecnológicas en Ecuador (2023)	3,200
Microempresas tecnológicas en Quito	200
Porcentaje de microempresas en Quito	65%
Empresas tecnológicas informales en Quito	78%

Nota. Distribución el sector tecnológico.

La demanda de servicios digitales sigue aumentando en Quito y en todo el país, especialmente en sectores como la educación en línea y el comercio electrónico. Pero esta creciente demanda no ha sido suficiente para cambiar la realidad de muchos pequeños emprendedores, que enfrentan obstáculos significativos para desarrollar sus negocios. Esta Asociación nace precisamente para romper esas barreras y crear una oferta más fuerte y competitiva, brindando respaldo a quienes no lo tienen y formando una red de apoyo que permita a los pequeños empresarios brillar en el mercado.

Contexto Interno y Específico

El panorama actual de los microempresarios tecnológicos en Quito es una historia de lucha constante contra desafíos que, aunque enormes, no han logrado apagar su espíritu emprendedor. Sin embargo, no se puede ignorar que las condiciones en las que trabajan muchas de estas personas están lejos de ser ideales.

Según una encuesta realizada por la Cámara de Innovación y Tecnología Ecuatoriana (CITEC, 2022), el 65% de los microempresarios tecnológicos sienten que la ausencia de una entidad que los respalde limita sus posibilidades de crecimiento. Este dato no es solo una estadística fría; detrás de él están los rostros de emprendedores que, a pesar de su talento y esfuerzo, ven cómo sus ideas se estancan por falta de apoyo.

Un informe de la Fundación Esquel (2023) señala que el 78% de las microempresas tecnológicas en Quito operan de manera informal, atrapadas en un sistema burocrático complejo y sin el asesoramiento adecuado. Esta informalidad no solo las margina del mercado formal, sino que también reduce sus posibilidades de acceder a financiamiento, redes de colaboración y contratos significativos.

Análisis de las 5 Fuerzas Competitivas de Porter

Para entender el entorno competitivo y cómo afecta a los microempresarios tecnológicos de Quito, se debe analizar el contexto utilizando las 5 Fuerzas de Porter:

Clientes

En Quito, la demanda de servicios tecnológicos ha crecido exponencialmente en los últimos años. Según datos del INEC (2021), más del 70% de las empresas buscan digitalizar sus procesos. Sin embargo, estas organizaciones suelen preferir contratar a grandes empresas tecnológicas que ofrecen paquetes integrales y garantizan resultados inmediatos. Esta preferencia pone a los microempresarios en desventaja, obligándolos a competir en precio y reduciendo sus márgenes de ganancia.

Aquí es donde la Asociación puede hacer la diferencia. Al agrupar a los microempresarios y capacitarlos, será posible que ellos ofrezcan servicios competitivos y de calidad que respondan a las necesidades de estos clientes.

Proveedores

En el ámbito tecnológico, los proveedores son clave para acceder a herramientas, software y equipos necesarios para ofrecer servicios innovadores. Sin embargo, los microempresarios enfrentan dificultades para negociar precios justos debido a sus volúmenes de compra reducidos.

La Asociación podría consolidar las demandas de sus miembros, generando un mayor poder de negociación frente a los proveedores y permitiéndoles adquirir recursos a costos más bajos. Esto no solo mejorará su rentabilidad, sino que también fortalecerá su capacidad para competir en el mercado.

Competencia

La competencia en el sector tecnológico es feroz, incluso en un mercado local como el de Quito. Las grandes empresas tienen ventaja no solo en términos de recursos, sino también en experiencia y acceso a mercados. Mientras tanto, los microempresarios tecnológicos luchan por hacerse visibles en un entorno donde ser pequeño muchas veces equivale a ser ignorado.

La Asociación puede nivelar el campo de juego, proporcionando a sus miembros herramientas y estrategias que les permitan destacar. Además, al fomentar la colaboración entre microempresarios, se puede crear una red más sólida capaz de competir incluso con los gigantes del sector.

Productos Sustitutos

El avance de la tecnología también genera una constante amenaza de sustitución. Por ejemplo, plataformas globales como Wix o Shopify permiten a las empresas crear sus propios sitios web sin necesidad de contratar a desarrolladores locales. Estas soluciones, aunque prácticas, no siempre satisfacen las necesidades específicas de las empresas locales.

Por ello, la Asociación debe promover la personalización y el enfoque local como ventajas competitivas, posicionando a sus miembros como expertos en soluciones adaptadas al contexto ecuatoriano.

Amenaza de Nuevos Competidores

El mercado tecnológico es atractivo y su crecimiento constante llama la atención de nuevos actores. Startups, freelancers y empresas extranjeras con acceso a capital y tecnología avanzada representan una amenaza directa para los microempresarios locales.

Formulación del Problema

En la de Quito, donde las calles se llenan de historias de lucha y perseverancia, existe un grupo de microempresarios tecnológicos que trabajan incansablemente para convertir sus sueños en realidad. Sin embargo, el camino que recorren está lleno de obstáculos que, en lugar de disminuir, parecen multiplicarse.

A pesar de su esfuerzo inquebrantable, estos emprendedores enfrentan una constante batalla contra un círculo vicioso de limitaciones. La falta de recursos económicos se convierte en una barrera insalvable que los obliga a operar en condiciones precarias. A esto se suma la carencia de conocimientos técnicos especializados, un vacío que les impide competir en un mercado cada vez más exigente y digitalizado. Pero quizás lo más doloroso sea la ausencia de una red de apoyo sólida, un sistema que los respalde, los guíe y les permita compartir sus cargas en comunidad.

Esta situación no solo afecta a los microempresarios, sino que priva a la ciudad y al país de un potencial inmenso: mentes creativas, llenas de ideas, energía e innovación, que podrían transformar el panorama tecnológico y económico si tan solo se les diera una oportunidad justa.

El verdadero problema radica en que este talento permanece atrapado, como una semilla en un suelo que carece de los nutrientes necesarios para germinar. Estos microempresarios tienen la capacidad de contribuir significativamente al desarrollo local y nacional, pero sin los recursos, el conocimiento y el apoyo adecuados, sus sueños se marchitan antes de florecer.

Es urgente y necesario romper este círculo de limitaciones. La creación de una Asociación de Microempresarios Tecnológicos en Quito no es solo una respuesta técnica, sino una solución profundamente humana a un problema que clama por justicia, equidad y oportunidades. Porque detrás de cada emprendedor hay un sueño, una familia, y un deseo ferviente de mejorar su vida y contribuir al progreso colectivo.

A pesar de los esfuerzos legislativos y de la existencia de programas de apoyo, como los que propone la LOEPS, el Plan Nacional de Desarrollo y otros marcos normativos, muchos microempresarios aún no encuentran el respaldo que necesitan. La carencia de una asociación específica que los agrupe y los fortalezca se traduce en una falta de identidad y en la pérdida de un sentido de pertenencia. La realidad que enfrentan hoy es una cadena de dificultades en la que cada eslabón como la falta de financiamiento, la escasa educación digital, la informalidad, y la competencia desigual, parece conspirar contra sus aspiraciones.

Por tanto, el problema que enfrenta este proyecto es el siguiente

En el Ecuador actual, las microempresas tecnológicas enfrentan desafíos que van mucho más allá de los problemas típicos de la competencia. El proceso de formalización es un laberinto burocrático que desalienta a quienes no tienen el tiempo o los recursos para afrontarlo. La falta de capacitación y asesoría hace que muchos emprendedores no logren alcanzar los estándares de calidad y eficiencia que el mercado exige. Estos problemas no solo afectan sus vidas, sino

también limitan el desarrollo tecnológico del país y perpetúan la desigualdad en una sociedad que avanza a distintas velocidades.

Objetivo General

Diseñar un modelo de negocios para la creación de la Asociación de Microempresarios de Tecnología Innovatech en la ciudad de Quito, en enero del 2025.

Objetivos Específicos

Fundamentar teóricamente la investigación, especialmente en lo referente a la creación de Asociaciones de microempresarios Tecnológicos, y también en lo referente a modelos de negocio.

Diagnosticar la situación actual en la ciudad de Quito, para conocer si efectivamente es necesaria la creación de una Asociación Tecnológica en la ciudad de Quito, utilizando las correspondientes herramientas de investigación científica.

Presentar la propuesta del modelo de negocio para la creación de la Asociación de Microempresarios Tecnológicas en la ciudad de Quito

Metodología

En este proyecto, la metodología no es solo una herramienta de investigación, sino un puente que conecta sueños con posibilidades reales. Para que la Asociación de Microempresarios Tecnológicos Innovatech en Quito sea una respuesta efectiva a las necesidades de quienes han enfrentado barreras durante tanto tiempo, fue necesario elegir métodos que no solo fueran rigurosos, sino también sensibles a la realidad de los microempresarios. Cada técnica utilizada aquí tiene un propósito: escuchar, analizar y construir con empatía y compromiso.

Método Analítico-Sintético

Este método permitió adentrarse profundamente en el corazón del problema.

Fase analítica. Inicialmente, se desglosaron las principales fuentes bibliográficas y estudios previos relacionados con asociaciones empresariales, economía solidaria y microempresas tecnológicas. En este análisis surgieron datos e historias que reflejan la brecha existente y el potencial que yace sin explotar. Cada documento revisado y cada estadística encontrada nos habló de personas con aspiraciones genuinas que merecen ser apoyadas.

Fase sintética. A partir de este análisis detallado, se identificaron y seleccionaron los aspectos más significativos y pertinentes. Estos elementos fueron reunidos en una propuesta coherente y fundamentada, que busca servir como un faro para quienes sienten que el sistema ha sido injusto con ellos.

Método Sistémico

La idea de construir un modelo de negocio para la Asociación se abordó de manera sistémica porque esta metodología nos enseña a ver cada parte como un todo interconectado.

Estructuración lógica. La Asociación fue concebida como un ecosistema, donde cada componente, financiamiento, capacitación, acceso a recursos y apoyo mutuo, trabajo en conjunto para cumplir su propósito principal: transformar vidas.

Conexión y fluidez. Este método asegura que ningún detalle quede aislado. Cada acción propuesta, desde la creación de programas educativos hasta las alianzas estratégicas con instituciones, está pensada para integrarse armónicamente en el objetivo general.

El enfoque sistémico es, en esencia, un reflejo de la solidaridad que queremos inspirar entre los microempresarios, donde cada miembro contribuye al bienestar común y, a la vez, se beneficia del esfuerzo colectivo.

Método Inductivo - Deductivo

Esta combinación de métodos ayudó a conectar lo abstracto con lo concreto, lo global con lo local:

Inducción. A través de una exploración exhaustiva de teorías y casos de éxito internacionales y nacionales, se comprendieron los pilares fundamentales que hacen que una asociación sea efectiva. Esta etapa fue un recorrido por historias inspiradoras de innovación y resiliencia.

Deducción. Con ese conocimiento, se definieron los elementos específicos que la Asociación necesita para adaptarse al contexto único de Quito y sus microempresarios tecnológicos. Así, la teoría se convirtió en acciones concretas y prácticas para implementar.

Tipo de Investigación

El enfoque de esta investigación combina lo cualitativo y lo cuantitativo, porque detrás de los números siempre hay personas, y sus voces merecen ser escuchadas:

Cualitativo. A través de entrevistas y grupos focales, se capturaron las emociones, inquietudes y aspiraciones de los microempresarios tecnológicos. Sus historias personales iluminan el camino de esta propuesta, convirtiendo las estadísticas en rostros humanos.

Cuantitativo. Con encuestas estructuradas, se recogieron datos sobre formalización, acceso a recursos, barreras tecnológicas y el impacto de la pandemia en este sector. Los números ayudan a dimensionar el problema, pero no a olvidar que cada cifra representa vidas reales.

Determinación de la Población y Muestra

La población de esta investigación estará conformada por microempresarios y emprendedores del sector tecnológico de la ciudad de Quito. A través de un muestreo intencionado, se seleccionarán individuos que representen distintas realidades dentro del ámbito

tecnológico, desde microempresarios que han consolidado su negocio hasta aquellos que apenas están comenzando. Así, se asegura que las voces que guíen el modelo de Innovatech sean diversas y reflejen distintas perspectivas.

Se estima que la muestra incluirá a aproximadamente 100 microempresarios y emprendedores tecnológicos de Quito, buscando una representación equilibrada que permita identificar necesidades comunes, así como desafíos específicos que puedan enfrentarse a través de la asociación.

Población

La población objeto de estudio está constituida por los microempresarios tecnológicos de Quito. Este grupo incluye a aquellos que operan en áreas como desarrollo de software, diseño web, comercio electrónico y servicios de tecnologías de la información (TI). Según datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC, 2021), en Quito existen aproximadamente 200 microempresas tecnológicas formales, aunque es probable que este número sea mayor si se considera el sector informal.

Determinación del Tamaño de la Muestra

Para garantizar que los resultados de la investigación sean representativos, se calculó el tamaño de la muestra utilizando la fórmula para poblaciones finitas:

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

Donde

n: Tamaño de la muestra a determinar

N: Tamaño de la población (200 microempresarios)

Z: Nivel de confianza (1.96 para un 95% de confianza)

p: Proporción esperada de éxito (50% o 0,5, al desconocer el comportamiento real)

q: Complemento de la proporción ($1 - p = 0,5$)

e: Margen de error permitido (5% o 0,05)

Sustituyendo los valores

$$n = \frac{200 \cdot (1.96)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}{(0,05)^2 \cdot (200 - 1) + (1.96)^2 \cdot 0,5 \cdot 0,5}$$

Primero calculamos los valores intermedios

- $Z^2 = 1,96^2 = 3,8416$
- $p \cdot q = 0,5 \cdot 0,5 = 0,25$
- $e^2 = 0,05^2 = 0,0025$

$$n = \frac{200 \cdot 3,8416 \cdot 0,25}{0,0025 \cdot 199 + 3,8416 \cdot 0,25}$$

$$n = \frac{192,08}{0,4975 + 0,9604} = \frac{192,08}{1,4579} = 131,78$$

Resultado

El tamaño de muestra necesario para esta población es de 132 microempresarios.

Selección de la Muestra

Para facilitar el desarrollo del proyecto y por limitaciones de tiempo y recursos, se trabajará con una muestra representativa de 50 microempresarios seleccionados cuidadosamente. Este grupo incluirá diversidad en cuanto a áreas de trabajo, niveles de desarrollo empresarial y situación formal o informal.

Justificación

Aunque el cálculo ideal de la muestra es de 132 microempresarios, la muestra propuesta de 50 participantes permite obtener datos relevantes y aplicables al modelo de negocio,

considerando que este es un estudio exploratorio y que se busca generar una propuesta inicial adaptable y escalable en el tiempo.

Procedimiento de Recolección de la Información

La recolección de información será un proceso cuidadoso y respetuoso, en el que cada voz será escuchada y valorada. Los métodos y técnicas que se utilizarán incluyen:

Encuestas. Instrumento que permitirá captar datos estadísticos sobre la situación actual, expectativas y percepciones de los microempresarios respecto a la necesidad de una asociación. Las encuestas se realizarán de manera digital para asegurar el alcance a un mayor número de participantes.

Entrevistas semiestructuradas. Para profundizar en aspectos cualitativos, se realizarán entrevistas con microempresarios seleccionados de acuerdo a sus años de experiencia y especialización en áreas tecnológicas específicas. Estas entrevistas buscarán conocer, en sus propias palabras, sus sueños, miedos y aspiraciones en relación a la asociación.

Análisis documental. Se llevará a cabo una revisión exhaustiva de documentos, como políticas públicas, estudios previos y estadísticas actuales sobre asociaciones de tecnología en Ecuador y América Latina. Este análisis será fundamental para situar a Innovatech en un contexto más amplio y fundamentar sus objetivos.

Capítulo 2

Diagnóstico Situacional Estratégico

Este capítulo tiene como propósito presentar los hallazgos derivados de las entrevistas y encuestas realizadas a los microempresarios tecnológicos de Quito. Estos instrumentos no solo nos proporcionarán datos, sino también una visión integral sobre la realidad que enfrenta este sector: sus desafíos cotidianos, sus logros y, sobre todo, sus aspiraciones. Este análisis se orienta

a capturar la esencia humana detrás de las estadísticas, permitiendo que las historias individuales nos guíen hacia un modelo de negocio diseñado desde y para sus protagonistas.

A través de las entrevistas, buscamos profundizar en la narrativa personal de cada microempresario. ¿Qué los impulsa a emprender en el ámbito tecnológico? ¿Cuáles son los mayores retos que enfrentan en un entorno que evoluciona constantemente? Estas preguntas no solo nos ofrecen una perspectiva técnica, sino que también nos acercan a sus emociones, su resiliencia y sus sueños. Por otro lado, las encuestas nos permiten estructurar de manera cuantitativa las tendencias y necesidades generales, proporcionando una base sólida para validar y enriquecer las estrategias que diseñaremos.

Con los resultados de las entrevistas y las encuestas buscamos algo más que simples datos o números fríos. Buscamos comprender profundamente las historias, los sueños y los desafíos que enfrentan los microempresarios tecnológicos en Quito. Queremos escuchar sus voces, sentir sus inquietudes y captar sus anhelos. Cada respuesta será una pieza de un rompecabezas humano que nos ayudará a construir un modelo de negocio pensado para ellos, para sus necesidades reales y sus aspiraciones más sinceras.

Queremos saber cómo viven su día a día, qué los motiva a seguir adelante a pesar de las dificultades, y qué sienten que les hace falta para alcanzar sus metas. Al final, estos resultados no serán solo un conjunto de cifras o porcentajes; serán una representación viva de las personas que conforman este sector, de sus luchas por salir adelante y de sus sueños de un futuro mejor.

Con esta información, podremos diseñar un Modelo de Negocios para la creación de una Asociación de Microempresarios de Tecnología, que no solo sea funcional, sino que también sea un lugar donde cada microempresario tecnológico encuentre apoyo, esperanza y herramientas para crecer. Porque detrás de cada encuesta y entrevista hay historias de vidas, familias y

comunidades que confían en que este proyecto será la llave para abrir puertas que han estado cerradas durante demasiado tiempo. Es nuestra manera de asegurarnos de que nadie quede atrás en este camino hacia un futuro más digno y lleno de posibilidades.

Procesamiento y Análisis de los Datos Cuantitativos

Las respuestas de esta encuesta representan más que datos; reflejan las historias, desafíos y aspiraciones de los microempresarios tecnológicos de Quito. Cada respuesta nos acerca a comprender sus necesidades y sueños, iluminando el camino hacia un futuro más inclusivo y próspero.

Este análisis busca ser una guía para construir soluciones reales, demostrando que, al escuchar y apoyar, es posible transformar esfuerzos individuales en logros colectivos.

Las preguntas más significativas para esta investigación son aquellas que nos abren una ventana a las verdaderas necesidades, sueños y perspectivas de los microempresarios tecnológicos. A través de ellas, buscamos comprender las barreras que enfrentan, las oportunidades que anhelan y las expectativas que tienen para su futuro. Estas preguntas nos guiarán para diseñar un modelo de negocio que no solo sea funcional, sino que también refleje su realidad y les brinde el apoyo que tanto necesitan.

Procesamiento y Análisis de los Datos Cuantitativos

Aquí se presentan los resultados obtenidos a partir de la aplicación de la encuesta (Anexo No. 1), junto con la correspondiente tabulación de datos y los gráficos ilustrativos que facilitan su interpretación:

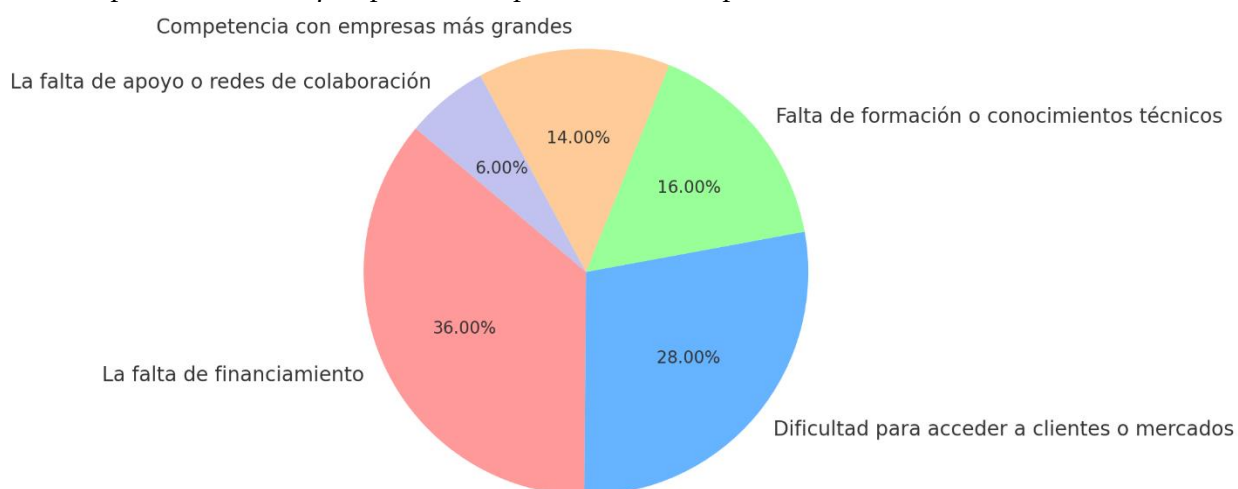
Pregunta 1

¿Cuáles de estos desafíos considera usted son los más difíciles para su microempresa?

Tabla 7*Desafíos principales para las microempresas tecnológicas*

Respuestas	Valor	Porcentaje
La falta de financiamiento	48	36%
Dificultad para acceder a clientes o mercados	37	28%
Falta de formación o conocimientos técnicos	21	16%
Competencia con empresas más grandes	18	14%
La falta de apoyo o redes de colaboración	8	6%
TOTAL	132	100%

Nota. Datos que se obtuvieron de las encuestas realizadas.

Ilustración 1*División porcentual desafíos percibidos por los microempresarios*

Nota. La falta de financiamiento es el desafío más significativo, evidenciando la necesidad de apoyo financiero en este sector.

Conclusión. Los microempresarios enfrentan principalmente dificultades relacionadas con el financiamiento y el acceso a mercados, lo que identifica la necesidad de soluciones que apoyen la sostenibilidad y el crecimiento de sus negocios.

Pregunta 2

¿Ha considerado la posibilidad de unirse a una red o asociación de microempresarios tecnológicos?

Tabla 8

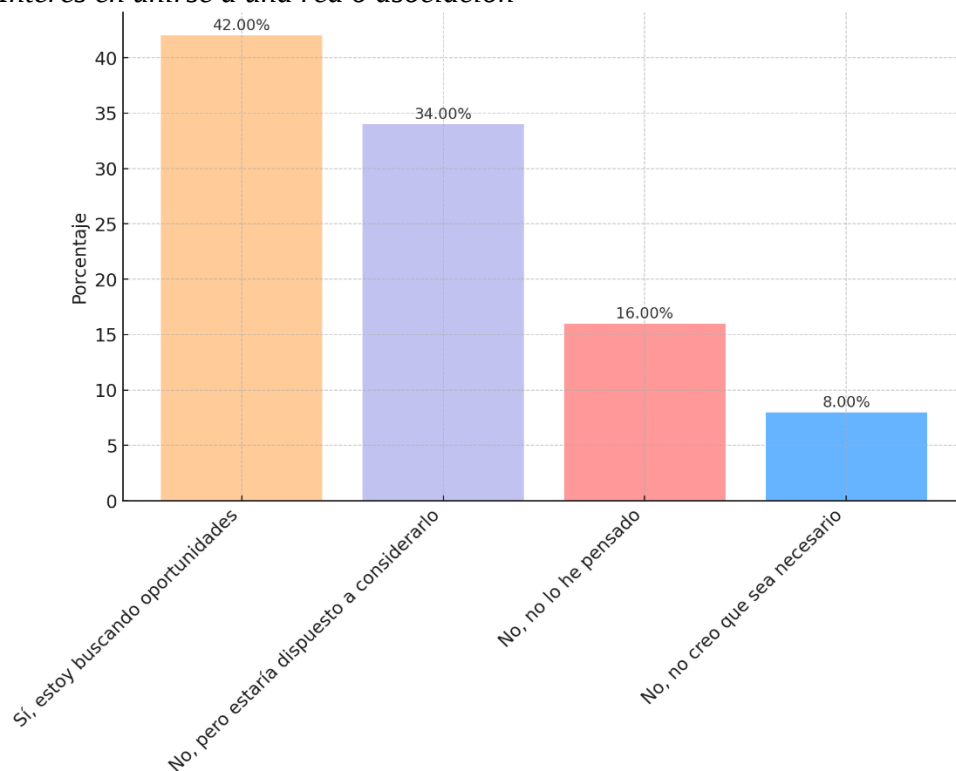
Interés en unirse a una red o asociación de microempresarios tecnológicos

Respuestas	Valor	Porcentaje
Sí, estoy buscando oportunidades	55	42%
No, pero estaría dispuesto a considerarlo	45	34%
No, no lo he pensado	21	16%
No, no creo que sea necesario	11	8%
TOTAL	132	100%

Nota. Datos que se obtuvieron de las encuestas realizadas.

Ilustración 2

Interés en unirse a una red o asociación



Nota. Interés de los microempresarios en unirse a una red o asociación.

Conclusión. La mayoría de los microempresarios muestra un interés significativo en unirse a una red o asociación, lo que indica una apertura a la colaboración y la búsqueda de oportunidades para fortalecer su negocio a través de alianzas.

Pregunta 3

5. ¿Qué tipo de apoyo considera más importante para ayudar a su microempresa a crecer?

Tabla 9

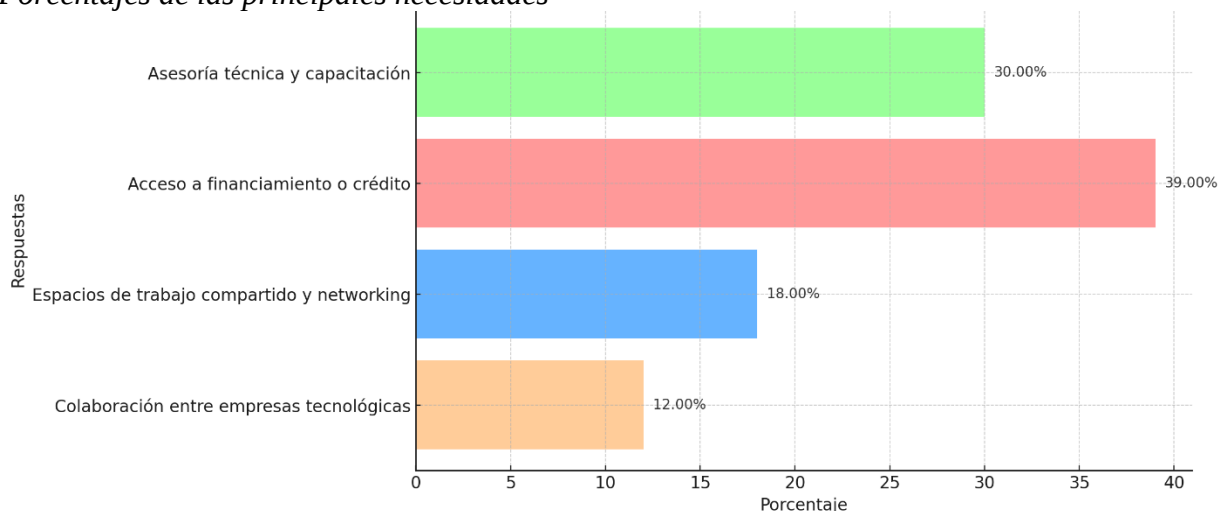
Tipo de apoyo más importante para el crecimiento de las microempresas

Respuestas	Valor	Porcentaje
Asesoría técnica y capacitación	40	30%
Acceso a financiamiento o crédito	52	39%
Espacios de trabajo compartido y networking	24	18%
Colaboración entre empresas tecnológicas	16	12%
TOTAL	132	100%

Nota. Datos que se obtuvieron de las encuestas realizadas.

Ilustración 3

Porcentajes de las principales necesidades



Nota. Se muestra las principales necesidades de apoyo para el crecimiento de las microempresas, destacando el acceso a financiamiento.

Conclusión. Los microempresarios sienten que el acceso a financiamiento es crucial para su crecimiento, reflejando el desafío constante de encontrar los recursos necesarios para expandir sus negocios. Además, valoran enormemente la asesoría técnica y la capacitación, reconociendo que el conocimiento adecuado puede ser la clave para superar obstáculos y alcanzar el éxito.

Pregunta 4

¿Cuál es la principal barrera que ha enfrentado su empresa para acceder a financiamiento o crédito en instituciones del sector financiero?

Tabla 10

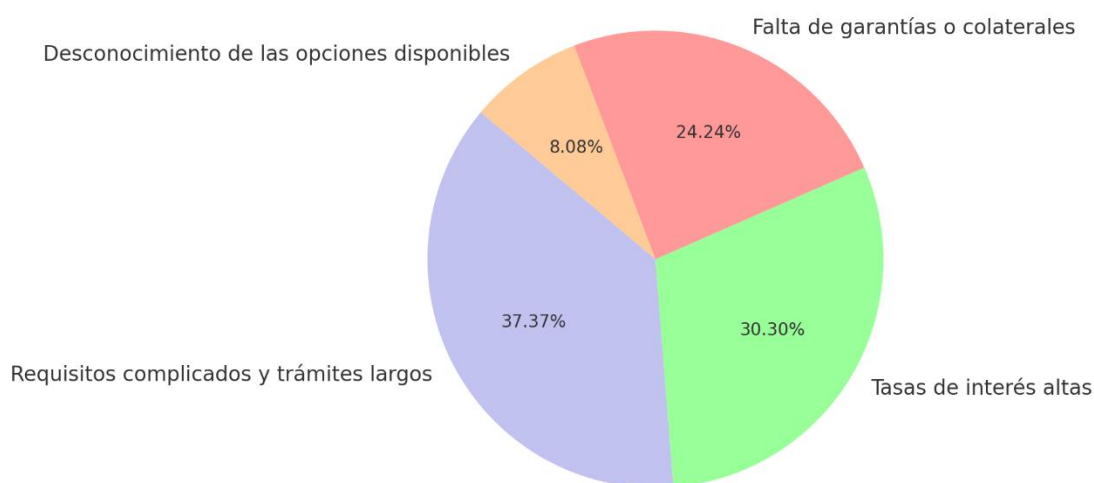
Principales barreras para acceder a financiamiento o crédito

Respuestas	Valor	Porcentaje
Requisitos complicados y trámites largos	49	37%
Tasas de interés altas	40	30%
Falta de garantías o colaterales	32	24%
Desconocimiento de las opciones disponibles	11	8%
TOTAL	132	100%

Nota. Datos que se obtuvieron de las encuestas realizadas.

Ilustración 4

Barreras que enfrentan los microempresarios tecnológicos



Nota. Se muestra las principales barreras para acceder a financiamiento, destacando los trámites complicados y las tasas altas.

Conclusión. Los microempresarios se enfrentan a barreras significativas para acceder a crédito, siendo los trámites complejos y las tasas de interés altas los mayores desafíos. Esto refleja una necesidad urgente de simplificar los procesos y ofrecer condiciones más accesibles para apoyar su crecimiento y sostenibilidad.

Pregunta 5

¿Qué tan importante es para usted la creación de una Asociación de Microempresarios Tecnológicos en Quito?

Tabla 11

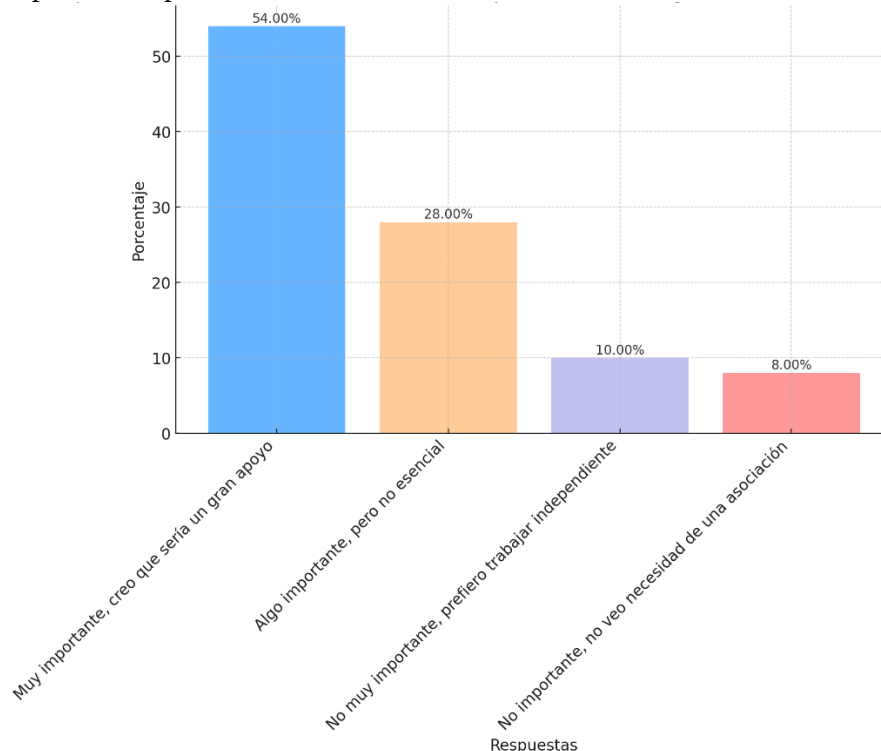
Importancia de la creación de una Asociación de Microempresarios Tecnológicos en Quito

Respuestas	Valor	Porcentaje
Muy importante, creo que sería un gran apoyo	71	54%
Algo importante, pero no esencial	37	28%
No muy importante, prefiero trabajar independiente	13	10%
No importante, no veo necesidad de una asociación	11	8%
TOTAL	132	100%

Nota. Datos que se obtuvieron de las encuestas realizadas.

Ilustración 5

Importancia para la creación de la asociación



Nota. La figura refleja la percepción de los microempresarios sobre la importancia de una asociación, con una mayoría que considera su creación como un gran apoyo.

Conclusión. La creación de una asociación de microempresarios tecnológicos en Quito es vista como una necesidad por más de la mitad de los encuestados, quienes creen que esta podría ofrecer un apoyo valioso en su camino hacia el crecimiento y la colaboración, mientras que otros, aunque menos, prefieren mantener su independencia.

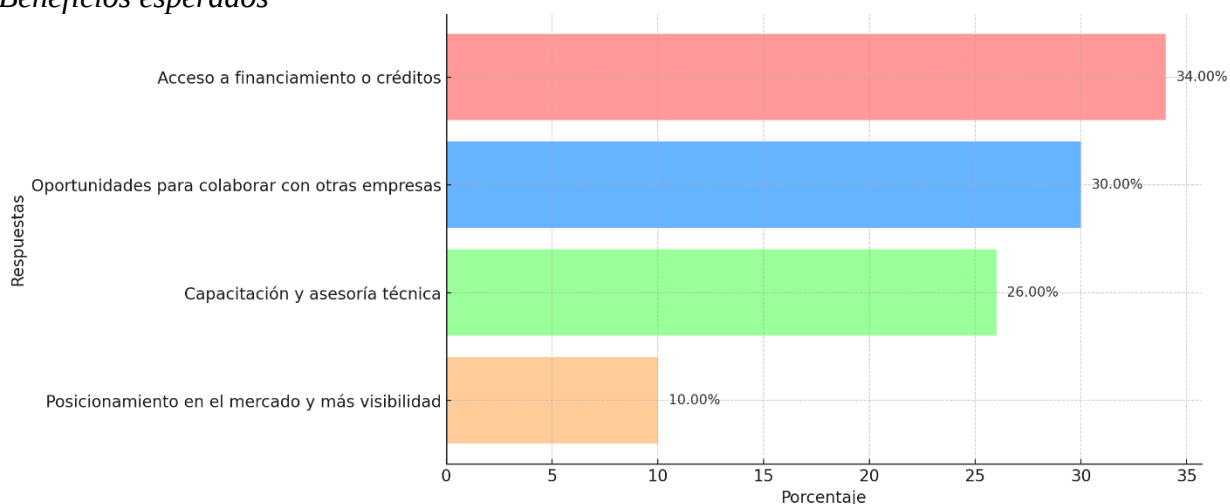
Pregunta 6

¿Qué beneficios espera obtener de unirse a una asociación de microempresarios tecnológicos?

Tabla 12*Beneficios esperados al unirse a una asociación de microempresarios tecnológicos*

Respuestas	Valor	Porcentaje
Acceso a financiamiento o créditos	45	34%
Oportunidades para colaborar con otras empresas	40	30%
Capacitación y asesoría técnica	34	26%
Posicionamiento en el mercado y más visibilidad	13	10%
TOTAL	132	100%

Nota. Datos que se obtuvieron de las encuestas realizadas.

Ilustración 6*Beneficios esperados*

Nota. La figura muestra los beneficios más esperados al unirse a una asociación, destacando el acceso a financiamiento y colaboración.

Conclusión. Los microempresarios ven en una asociación una vía clave para acceder a financiamiento y establecer redes de colaboración, aspectos esenciales para su crecimiento. También valoran la capacitación y la asesoría técnica, entendiendo que estos recursos pueden marcar la diferencia en su desarrollo y competitividad.

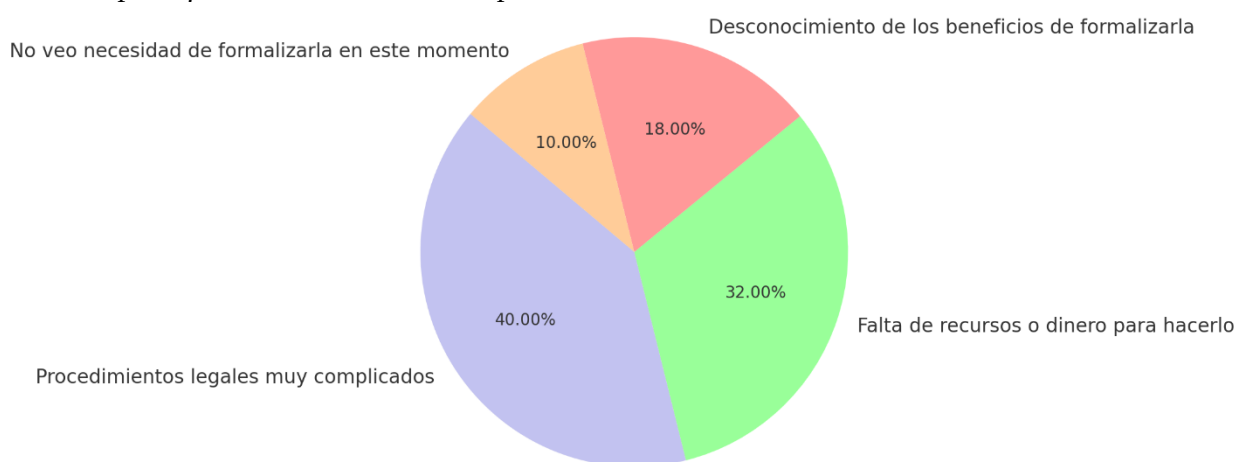
Pregunta 7

¿Qué aspectos o requisitos le impide formalizar su microempresa?

Tabla 13*Aspectos que impiden la formalización de microempresas*

Respuestas	Valor	Porcentaje
Procedimientos legales muy complicados	53	40%
Falta de recursos o dinero para hacerlo	42	32%
Desconocimiento de los beneficios de formalizarla	24	18%
No veo necesidad de formalizarla en este momento	13	10%
TOTAL	132	100%

Nota. Datos que se obtuvieron de las encuestas realizadas.

Ilustración 7*Barreras para formalizar una microempresa*

Nota. La división porcentual muestra las barreras principales para formalizar una microempresa, destacando los trámites legales y la falta de recursos.

Conclusión. Los microempresarios enfrentan obstáculos como trámites complicados y falta de recursos, lo que hace que la formalización sea un desafío, aunque muchos no ven aún la necesidad urgente de dar ese paso.

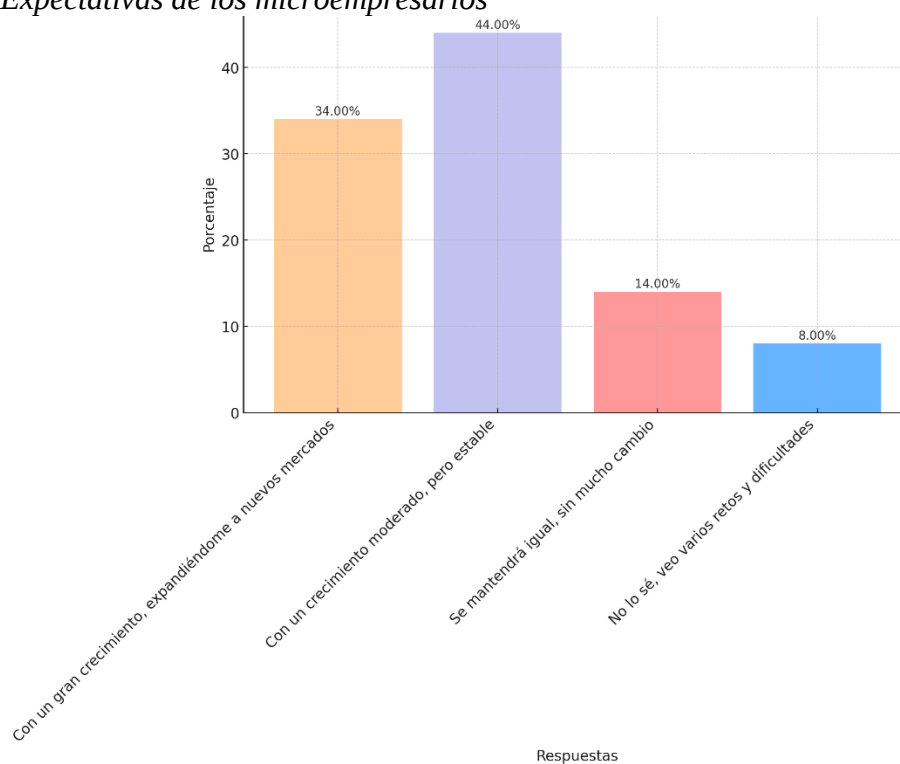
Pregunta 8

¿Cómo ve el futuro de su microempresa en los próximos 5 años?

Tabla 14*Visión del futuro de la microempresa en los próximos 5 años*

Respuestas	Valor	Porcentaje
Con un gran crecimiento, expandiéndome a nuevos mercados	45	34%
Con un crecimiento moderado, pero estable	58	44%
Se mantendrá igual, sin mucho cambio	18	14%
No lo sé, veo varios retos y dificultades	11	8%
TOTAL	132	100%

Nota. Datos que se obtuvieron de las encuestas realizadas.

Ilustración 8*Expectativas de los microempresarios*

Nota. La figura muestra las expectativas de los microempresarios, con mayoría esperando un crecimiento moderado y estable.

Conclusión. La mayoría de los microempresarios visualiza un futuro de crecimiento estable, aunque algunos aún enfrentan incertidumbre. Esto muestra esperanza, pero también la conciencia de los retos que pueden surgir en el camino.

Entrevistas a los expertos y líderes de opinión

En esta sección, se comparten las voces de tres figuras fundamentales del ecosistema tecnológico en Quito, cuyas experiencias y perspectivas enriquecen la comprensión de los desafíos y oportunidades que enfrentan los microempresarios en su camino hacia el crecimiento y la innovación.

Ing. Hallmar Arias. Gerente Comercial de Claro Ecuador, con 52 años de edad y más de 15 años de experiencia, nos habla sobre el potencial del sector tecnológico y cómo su empresa trabaja para cerrar las brechas de acceso a la tecnología, destacando la importancia de la colaboración y el apoyo a los emprendedores.

Ing. Santiago Azuero. Ingeniero en Sistemas, independiente con 40 años de edad y 10 años de experiencia en tecnología, comparte su experiencia personal como microempresario, resaltando las dificultades de comenzar un negocio en un entorno competitivo y la necesidad urgente de financiamiento y capacitación.

Sr. Carlos Velarde. Un microempresario tecnológico, con 35 años de edad y 4 años de experiencia como emprendedor, nos cuenta cómo las barreras de financiamiento y visibilidad afectan su crecimiento, y cómo una red de apoyo entre emprendedores podría ser clave para superar estos obstáculos y alcanzar nuevas metas.

Estas entrevistas nos permiten comprender mejor las realidades de los microempresarios tecnológicos en Quito y los apoyos necesarios para su éxito.

Entrevista al Gerente Comercial de Claro Ecuador el Sr. Hallmar Arias

1. Desde su perspectiva, ¿cómo ve el desarrollo del sector tecnológico en Ecuador y qué papel juega la empresa Claro en impulsarlo?

El sector tecnológico en Ecuador está en constante evolución y tiene un potencial inmenso, aunque enfrenta retos importantes. La tecnología está transformando sectores clave como la educación, el comercio y la salud, pero aún hay brechas de acceso y digitalización, especialmente en zonas rurales.

En Claro, nos consideramos un aliado estratégico en este desarrollo. Nuestro compromiso es democratizar el acceso a herramientas tecnológicas a través de conectividad robusta y programas de inclusión digital. Con la expansión de redes 4G y 5G, buscamos empoderar a emprendedores y ciudadanos para que aprovechen las oportunidades que la tecnología ofrece, contribuyendo así al crecimiento del país.

2. ¿Cuáles cree que son los mayores retos para los microempresarios tecnológicos en Quito?

Los microempresarios tecnológicos en Quito enfrentan varios desafíos. Entre ellos están la falta de acceso a financiamiento, el limitado conocimiento sobre gestión empresarial y la ausencia de espacios de colaboración. Además, competir con grandes corporaciones puede resultar abrumador para negocios emergentes.

Uno de los mayores retos es el aislamiento dentro del ecosistema. A pesar del talento y las ideas innovadoras, muchos emprendedores carecen de redes de apoyo y mentoría que les permitan crecer y posicionarse. Quito tiene un enorme potencial, pero es necesario fomentar un entorno donde estos empresarios puedan prosperar juntos.

3. ¿Qué tipo de soluciones podrían ayudar a los pequeños empresarios tecnológicos para que puedan acceder a nuevos mercados o clientes?

La clave está en soluciones integrales que combinen tecnología, formación y redes de apoyo. Las plataformas digitales que conecten a emprendedores con clientes y oportunidades globales son esenciales. También se requieren programas de capacitación en estrategias comerciales, marketing digital y uso de herramientas tecnológicas.

Desde Claro, apostamos por reducir las barreras de entrada a tecnologías avanzadas como la nube y el Internet de alta velocidad. Además, las alianzas público-privadas podrían ofrecer incentivos fiscales o subvenciones para que los emprendedores tengan más opciones de crecimiento.

4. ¿Considera usted que la colaboración entre pequeñas empresas tecnológicas podría generar oportunidades significativas para todos? ¿Por qué razones?

Definitivamente. La colaboración permite compartir recursos, ideas y conocimientos, potenciando el crecimiento de todos los involucrados. Las pequeñas empresas tecnológicas pueden unirse para abordar proyectos más ambiciosos, competir en mercados más grandes y generar soluciones más innovadoras.

En Claro, hemos observado que las alianzas en el ecosistema emprendedor generan resultados exponenciales. Fomentar una cultura de colaboración no solo fortalece a los participantes, sino que también crea un impacto positivo en la economía y en la sociedad en general.

5. ¿Cómo percibe la infraestructura tecnológica actual en Quito y su accesibilidad para los microempresarios?

La infraestructura tecnológica en Quito ha avanzado significativamente, con soluciones como la fibra óptica y redes de alta velocidad en expansión. Sin embargo, persisten desigualdades entre sectores urbanos consolidados y zonas periféricas.

Para los microempresarios, esta brecha puede ser un obstáculo. En Claro, estamos comprometidos con cerrar estas desigualdades mediante la expansión de nuestra red y programas que reduzcan costos iniciales de acceso. Nuestro objetivo es que cada emprendedor pueda utilizar la tecnología como una herramienta para transformar su negocio y alcanzar sus sueños. La conectividad no debe ser un privilegio, sino un derecho accesible para todos.

Entrevista al Ingeniero en Sistemas y Microempresario Santiago Azuero

1. Santiago, ¿cómo fue su experiencia al comenzar como microempresario tecnológico en Quito? ¿Qué obstáculos encontró al iniciar su emprendimiento?

Comenzar como microempresario tecnológico en Quito fue un camino desafiante, pero lleno de aprendizaje. Al principio, me encontré con la falta de información sobre cómo estructurar un negocio y las dificultades para acceder a financiamiento. Recuerdo los días en que pasaba horas investigando cómo llevar una idea desde el papel hasta la realidad, enfrentándome a la incertidumbre de no saber si lograría encontrar clientes o si mi propuesta de valor sería aceptada.

Otro gran obstáculo fue la falta de una red de apoyo. Me sentía solo en un ecosistema donde pocos compartían sus experiencias o conocimientos. Sin embargo, esas barreras también me motivaron a seguir adelante, porque creía profundamente en mi visión de aportar algo valioso a mi comunidad. Cada pequeño logro fue un recordatorio de que, a pesar de los retos, era posible avanzar.

2. ¿Cree que una asociación de microempresarios tecnológicos puede cambiar la forma en que las pequeñas empresas enfrentan los desafíos del sector? ¿Por qué razones?

Sí, estoy convencido de que una asociación podría marcar una gran diferencia. Cuando los microempresarios trabajan juntos, comparten experiencias, recursos y conocimientos, lo que les permite superar los obstáculos más difíciles. Una asociación también podría facilitar el acceso a capacitaciones, financiamiento y oportunidades de mercado que serían inalcanzables para una sola empresa.

La unión genera fuerza, y en un sector tan competitivo como el tecnológico, tener una red de apoyo puede ser la clave para sobrevivir y crecer. Además, una asociación puede representar los intereses de los microempresarios ante instituciones gubernamentales y grandes empresas, promoviendo políticas y programas que impulsen el sector.

3. ¿Qué apoyo cree que los microempresarios tecnológicos necesitan con urgencia para crecer en este mercado tan competitivo?

Creo que el apoyo más urgente es el acceso a financiamiento flexible. Muchas veces, las ideas brillantes se quedan en el camino por la falta de recursos para implementarlas. También es crucial contar con capacitaciones prácticas en gestión empresarial y marketing digital, porque no basta con tener un buen producto; hay que saber cómo presentarlo al mundo.

Otro punto importante es el acceso a infraestructura tecnológica de calidad a un costo asequible. Muchos microempresarios no pueden permitirse herramientas avanzadas o servicios de conectividad de alta velocidad, lo que limita su capacidad de competir. Finalmente, un sistema de mentoría donde empresarios con más experiencia puedan guiar a los que están comenzando podría ser transformador.

4. En su opinión, ¿qué oportunidades existen actualmente para los microempresarios tecnológicos que quieran escalar con sus negocios?

Las oportunidades están allí para quienes sepan identificarlas. Hoy, la digitalización está transformando todos los sectores, y eso abre una puerta inmensa para los microempresarios tecnológicos. El comercio electrónico, por ejemplo, permite llegar a mercados internacionales con una inversión relativamente baja. Además, el auge de soluciones tecnológicas en sectores como la educación, salud y agricultura crea una demanda constante de innovación.

También hay oportunidades en la colaboración con grandes empresas que buscan subcontratar servicios especializados. Por supuesto, esto requiere preparación, pero para quienes están dispuestos a aprender y adaptarse, las posibilidades son enormes.

5. Si pudiera acceder a una red de apoyo para su empresa, ¿qué tipo de recursos considera usted serían los más valiosos para su crecimiento?

Una red de apoyo debería ofrecer recursos prácticos y tangibles. En primer lugar, conexiones con clientes potenciales y socios estratégicos. Además, sería invaluable contar con acceso a capacitaciones en tendencias tecnológicas, así como mentoría personalizada para superar retos específicos.

Otra necesidad clave es el acceso a espacios de coworking con tecnología avanzada, donde se fomente la colaboración y el intercambio de ideas y por último, un sistema que facilite la obtención de financiamiento, ya sea a través de inversores o programas gubernamentales, podría marcar la diferencia entre estancarse o escalar hacia nuevos horizontes.

Entrevista al Sr. Carlos Velarde, Microempresario Tecnológico

1. Carlos, ¿cómo comenzó su camino en el mundo de la tecnología y cuáles han sido los momentos más difíciles en sus inicios?

Mi camino en la tecnología comenzó con una mezcla de curiosidad y pasión. Desde joven, me fascinaba cómo los dispositivos podían resolver problemas del mundo real. Con el tiempo, decidí emprender y convertir esa pasión en mi medio de vida. Pero los inicios fueron duros. Uno de los momentos más desafiantes fue cuando me faltó el financiamiento necesario para lanzar mi primer producto. Fue frustrante tener una idea clara y no contar con los recursos para materializarla.

También enfrenté el temor al rechazo. Presentar mi propuesta a posibles clientes o inversores y escuchar un "no" me hacía dudar de mis capacidades. Sin embargo, esas experiencias me enseñaron a ser resiliente y a seguir aprendiendo. Cada obstáculo superado fue un paso hacia adelante y me ayudó a construir una base más sólida para mi empresa.

2. ¿Qué aspectos considera usted le hacen falta para poder hacer crecer su microempresa y expandir sus servicios en el mercado?

Siento que me faltan dos elementos clave: recursos y visibilidad. Por un lado, necesito acceso a tecnologías más avanzadas y a financiamiento para optimizar mis procesos y ofrecer servicios más competitivos. Por otro lado, es fundamental dar a conocer mi trabajo. A veces, incluso teniendo un buen producto, es difícil destacar en un mercado saturado.

Además, me gustaría fortalecer mis habilidades en marketing digital y estrategia empresarial. Tener más conocimientos en estas áreas podría ayudarme a conectar mejor con mis clientes y ampliar mi alcance.

3. ¿Qué tan importante considera usted sería el contar con una red de apoyo de otros microempresarios tecnológicos para superar obstáculos comunes?

Sería invaluable. Cuando compartimos experiencias con otros que enfrentan retos similares, nos damos cuenta de que no estamos solos. Una red de apoyo podría ofrecer ideas frescas, consejos prácticos y hasta colaboraciones que beneficien a todos.

Creo firmemente que, juntos, podemos aprender de los errores y aciertos de cada uno. Esta solidaridad no solo ayuda a superar obstáculos más rápidamente, sino que también fortalece al ecosistema emprendedor en general.

4. Si existiera una asociación de microempresarios tecnológicos en la ciudad de Quito, ¿qué beneficios esperaría usted obtener de ella para mejorar su negocio?

Espero que una asociación brinde oportunidades para capacitaciones especializadas y acceso a eventos de networking. También sería muy útil contar con convenios que reduzcan costos en tecnología o insumos, así como programas de mentoría liderados por empresarios con más experiencia.

Un aspecto fundamental sería el acceso a información sobre oportunidades de financiamiento y colaboraciones. Si esta asociación también pudiera representar los intereses de los microempresarios ante organismos gubernamentales y privados, se generaría un impacto positivo en todo el sector.

5. ¿Cómo imagina a su empresa en los próximos 5 años, si pudiera acceder a más recursos y apoyo en su camino?

Si tuviera acceso a los recursos necesarios, imagino a mi empresa consolidada como un referente en el desarrollo de soluciones tecnológicas. Quiero generar empleo y contribuir al desarrollo de mi comunidad, creando productos que realmente mejoren la vida de las personas.

Sueño con tener un equipo de trabajo motivado y capacitado, trabajando en proyectos que trasciendan fronteras. También me veo colaborando con otros microempresarios, formando

alianzas que impulsen la innovación en el país. Con el apoyo adecuado, estoy seguro de que podría alcanzar esas metas y, al mismo tiempo, inspirar a otros a seguir este camino.

Conclusiones Generales En Diagnóstico Situacional

Los microempresarios tecnológicos de la ciudad de Quito enfrentan un camino lleno de desafíos que, aunque arduo, refleja una profunda resiliencia y determinación por salir adelante. Las historias que hemos escuchado, las dificultades que nos han compartido, nos muestran que detrás de cada número y estadística hay sueños, esfuerzos y sacrificios que anhelan ser escuchados. Los obstáculos que enfrentan, como el acceso limitado a financiamiento, la falta de redes de apoyo o las barreras para llegar a nuevos mercados, no son solo problemas estructurales; son barreras invisibles que frenan el potencial de personas que, con más recursos y oportunidades, podrían transformar no solo sus vidas, sino también el futuro de toda una ciudad.

A pesar de todo, lo que más destaca en estos emprendedores es su esperanza. A través de las entrevistas y encuestas, se ha comprendido que no se rinden; al contrario, están decididos a seguir luchando por sus sueños. La mayoría de ellos ve en la creación de una Asociación de Microempresarios Tecnológicos una luz al final del túnel, una oportunidad para unirse, apoyarse mutuamente, y superar juntos los obstáculos que parecen insuperables. Para muchos, esta asociación no es solo un recurso; es una puerta abierta a un futuro mejor, donde las oportunidades no sean un privilegio de unos pocos, sino un derecho accesible para todos.

Es conmovedor ver cómo, a pesar de los enormes retos, hay un deseo profundo de crecer y mejorar. Los microempresarios anhelan un entorno donde puedan ser escuchados, donde sus voces, sus necesidades y sus sueños sean reconocidos y respaldados. Este diagnóstico no es solo un análisis frío de datos; es un reflejo de las vidas que están detrás de esos datos: vidas llenas de pasión, de desafíos cotidianos, pero también de una fuerza increíble para seguir adelante.

Con la creación de una red que les brinde apoyo, acceso a financiamiento, formación y visibilidad, estos emprendedores tienen el potencial de lograr mucho más de lo que hoy imaginan. Imaginemos por un momento un futuro donde, con las herramientas adecuadas, puedan crecer, colaborar y transformar la ciudad de Quito en un epicentro de innovación tecnológica. Un futuro donde la tecnología no sea solo un sector, sino una comunidad vibrante de personas que se apoyan mutuamente para alcanzar el éxito. Este diagnóstico, entonces, es también una llamada a la acción: no dejemos que estos sueños queden atrapados en la incertidumbre. Es nuestra oportunidad de darles el respaldo que merecen y construir, juntos, un mañana lleno de esperanza y posibilidades.

Capítulo 3

Propuesta

La propuesta que se plantea no es solo un modelo de negocios, sino una respuesta directa a las necesidades, aspiraciones y desafíos de los microempresarios tecnológicos de Quito. Inspirada en sus historias, busca construir una Asociación que fomente el crecimiento colectivo, impulse la innovación y cree un espacio de apoyo mutuo. Con esta iniciativa, pretendemos transformar sueños en realidades, superando las barreras que han limitado su desarrollo y abriendo caminos hacia un futuro lleno de oportunidades.

Filosofía Empresarial

A continuación, se describe la filosofía empresarial de la Asociación de Microempresarios de Tecnología Innovatech.

Misión

Somos Innovatech, una comunidad que cree en el talento y la determinación de los microempresarios tecnológicos de Quito. Trabajamos para impulsar sus ideas y proyectos,

brindándoles capacitación, asesoría y conexiones estratégicas que les permitan crecer y superar desafíos. Lo hacemos con pasión, compromiso y un profundo sentido de colaboración, porque sabemos que detrás de cada emprendimiento hay sueños, esfuerzo y la esperanza de un futuro mejor.

Visión

Aspiramos a convertirnos, en los próximos cinco años, en el principal espacio de impulso para los microempresarios tecnológicos de Quito, donde la innovación, la colaboración y el acceso a oportunidades sean el motor de su crecimiento. Con recursos estratégicos como formación especializada, financiamiento accesible y redes de apoyo, construiremos un ecosistema sólido que transforme sus emprendimientos y genere un impacto duradero en el desarrollo económico y social de nuestra ciudad.

Valores Corporativos

Participación y Democracia

Fomentar la inclusión activa de todos los miembros en las decisiones estratégicas mediante asambleas regulares, encuestas internas y sistemas de votación participativa.

Innovación y Adaptación al Cambio

Implementar programas de capacitación constante en nuevas tecnologías y metodologías ágiles.

Sostenibilidad Ambiental

Diseñar políticas internas que promuevan prácticas responsables con el medio ambiente, como el uso de energías renovables y el reciclaje.

Enfoque en el Cliente

Promover la empatía hacia las necesidades de los clientes mediante investigaciones de mercado y la creación de perfiles detallados de usuarios.

Transparencia y Rendición de Cuentas

Establecer reportes trimestrales abiertos a todos los miembros y generar auditorías periódicas.

Colaboración y Alianzas Estratégicas

Identificar organizaciones, universidades y empresas tecnológicas para construir sinergias que potencien el impacto de Innovatech.

Participación y Democracia

Establecer un órgano de gobierno compuesto por representantes elegidos democráticamente, que reflejen la diversidad y las necesidades de los microempresarios tecnológicos.

Ética y Responsabilidad Social

Promover un código de ética empresarial que oriente las acciones de los miembros hacia el bienestar colectivo.

Desarrollo de Talento

Implementar planes de capacitación continua para los microempresarios, enfocándose en habilidades técnicas y de liderazgo.

Resiliencia Empresarial

Diseñar simulaciones y planes de contingencia para enfrentar crisis económicas, tecnológicas o sociales.

Políticas

Administrativas

- **Política de Atención al Cliente Personalizada**

Priorizar la comunicación cercana y constante con los clientes, asegurando respuestas rápidas y soluciones adaptadas a las necesidades individuales de cada microempresario.

- **Política de Desarrollo Continuo del Equipo**

Implementar programas de formación continua para el equipo, asegurando que estén actualizados con las últimas tendencias tecnológicas y capacitados para brindar un servicio experto.

- **Política de Alianzas Estratégicas a Largo Plazo**

Establecer relaciones sólidas y duraderas con proveedores y socios, priorizando la calidad, la ética y la sostenibilidad en todas las asociaciones.

Mercadotecnia

- **Política de Difusión de Soluciones Tecnológicas**

Desarrollar estrategias de marketing que destaquen no solo los productos, sino también las soluciones y el valor agregado que ofrecen a los microempresarios.

- **Política de Experiencia del Cliente**

Fomentar la retroalimentación continua de los clientes para adaptar y mejorar constantemente la experiencia, asegurando altos estándares de satisfacción y fidelización.

- **Política de Presencia Digital**

Implementar estrategias para aumentar la presencia en línea, optimizando la plataforma digital y manteniendo una comunicación activa en redes sociales para llegar a un público más amplio.

Producción o Prestación de Servicios

- **Política de Control de Calidad Integral**

Garantizar la implementación de estándares de calidad desde la adquisición de productos hasta la entrega final, asegurando la excelencia en cada paso del proceso.

- **Política de Actualización Tecnológica Continua**

Mantener una estrategia de actualización constante de la plataforma digital, integrando nuevas tecnologías para satisfacer las demandas cambiantes de los usuarios.

- **Política de Evaluación de Impacto de Programas Educativos**

Diseñar y aplicar métodos de medición para evaluar el impacto de los programas educativos en el crecimiento y desarrollo de habilidades.

Financieras

- **Política de Diversificación de Ingresos**

Buscar activamente nuevas fuentes de ingresos, como programas de membresía, alianzas estratégicas y servicios complementarios, para reducir la dependencia de una sola fuente de financiamiento.

- **Política de Uso Eficiente de Recursos Financieros**

Establecer prácticas para optimizar la gestión de recursos financieros, asegurando que se asignen de manera eficiente para maximizar el impacto en el crecimiento de la asociación.

- **Política de Inversión en Innovación**

Destinar una parte específica del presupuesto para actividades de innovación y desarrollo de nuevos servicios, asegurando la evolución constante de la oferta de Innovatech.

Establecer mecanismos de participación y consulta que involucren a los miembros en la toma de decisiones importantes.

Objetivos SMART Empresariales para Innovatech

Corto Plazo (Primer Año)

Fortalecer la base de miembros de Innovatech

- ✓ Incrementar la membresía de Innovatech a 50 microempresarios tecnológicos en el primer año.
- ✓ Incorporar al menos 4 nuevos miembros cada mes durante el primer año.
- ✓ Realizar campañas de difusión y eventos de networking para atraer nuevos asociados.
- ✓ Crear una red sólida de microempresarios que compartan conocimientos y oportunidades.
- ✓ Lograrlo antes de finalizar el primer año de operación.

Establecer un programa inicial de capacitación y asesoría

- ✓ Diseñar e implementar un programa de capacitación técnica y empresarial con al menos 8 talleres durante el primer año.
- ✓ Asegurar una participación de al menos el 70% de los miembros en cada taller.
- ✓ Colaborar con expertos locales y nacionales para ofrecer talleres accesibles.
- ✓ Mejorar las habilidades técnicas y empresariales de los microempresarios asociados.
- ✓ Completar los talleres antes del cierre del primer año.

Establecer la identidad de marca de Innovatech

- ✓ Crear y lanzar la identidad visual y digital de Innovatech, incluyendo un sitio web y perfiles en redes sociales.

- ✓ Alcanzar al menos 1,000 seguidores en redes sociales y 500 visitas al sitio web en el primer año.
- ✓ Contar con un equipo interno o aliado especializado en diseño y marketing.
- ✓ Aumentar la visibilidad y atraer más microempresarios interesados.
- ✓ Lanzar la identidad visual y digital en los primeros 6 meses del año.

Mediano Plazo (Primer a Tercer Año)

Consolidar una red estratégica de alianzas

- ✓ Establecer al menos 10 alianzas con instituciones financieras, gubernamentales y educativas entre el primer y tercer año.
- ✓ Formalizar acuerdos o convenios que beneficien directamente a los asociados.
- ✓ Apoyarse en contactos iniciales y la reputación creada en el primer año.
- ✓ Facilitar el acceso a recursos, financiamiento y capacitación para los miembros.
- ✓ Lograr estas alianzas antes del cierre del tercer año.

Incrementar la formalización de microempresas

- ✓ Ayudar a formalizar al menos el 50% de las microempresas asociadas para el tercer año.
- ✓ Realizar un seguimiento anual de las empresas que inicien su proceso de formalización.
- ✓ Ofrecer asesoría personalizada sobre trámites legales y beneficios de formalización.
- ✓ Fortalecer la presencia de las microempresas en el mercado y aumentar su acceso a beneficios gubernamentales.
- ✓ Alcanzar este objetivo antes de finalizar el tercer año.

Implementar un espacio físico colaborativo

- ✓ Crear un espacio coworking para microempresarios tecnológicos en Quito.
- ✓ Abrir un espacio que beneficie directamente a al menos 30 miembros activos.
- ✓ Obtener financiamiento o apoyo de aliados estratégicos.
- ✓ Proporcionar un lugar para compartir conocimientos, establecer contactos y desarrollar proyectos.
- ✓ Inaugurar el espacio colaborativo en el tercer año.

Largo Plazo (Quinto Año)

Ser reconocida como una asociación líder en innovación tecnológica en Ecuador

- ✓ Posicionar a Innovatech como una referencia en el ámbito tecnológico nacional.
- ✓ Recibir al menos 5 reconocimientos nacionales o internacionales en innovación o desarrollo empresarial.
- ✓ Mantener el enfoque en la calidad de los servicios ofrecidos y la colaboración estratégica.
- ✓ Contribuir al desarrollo del ecosistema tecnológico en el país.
- ✓ Alcanzar este objetivo antes de finalizar el quinto año.

Ampliar el alcance nacional de Innovatech

- ✓ Abrir al menos 3 sucursales regionales de Innovatech en diferentes ciudades del país.
- ✓ Incrementar la membresía en un 200% respecto al primer año.
- ✓ Aprovechar la experiencia acumulada y replicar el modelo en otras regiones.
- ✓ Expandir el impacto de la asociación y fortalecer la red tecnológica nacional.
- ✓ Tener operativos los capítulos regionales para el quinto año.

Fomentar la sostenibilidad ambiental en el sector tecnológico

- ✓ Implementar proyectos de sostenibilidad ambiental con la participación activa de al menos el 70% de los asociados.
- ✓ Reducir la huella de carbono en las operaciones de las microempresas asociadas en un 25%.
- ✓ Promover el uso de energías renovables y prácticas sostenibles en los negocios de los asociados.
- ✓ Contribuir al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) y fortalecer la responsabilidad social empresarial.
- ✓ Lograr estos avances antes de concluir el quinto año.

Estrategias Para Cumplir Los Objetivos De Innovatech

Corto Plazo (Primer Año)

Fortalecer la base de miembros de Innovatech

Estrategia

- ✓ Realizar campañas de comunicación digital y presencial para captar nuevos miembros, destacando los beneficios de pertenecer a la asociación.
- ✓ Organizar eventos de networking mensuales gratuitos o de bajo costo para atraer y conectar microempresarios interesados.
- ✓ Ofrecer una promoción inicial o descuentos para los primeros inscritos en el primer año.

Establecer un programa inicial de capacitación y asesoría

Estrategia

- ✓ Colaborar con universidades, institutos y profesionales del sector tecnológico para diseñar talleres prácticos y accesibles.
- ✓ Realizar encuestas entre los miembros para identificar las principales áreas de interés o necesidad de capacitación.
- ✓ Implementar una plataforma virtual para facilitar el acceso a capacitaciones online.

Establecer la identidad de marca de Innovatech

Estrategia

- ✓ Contratar un equipo especializado o aliado en diseño gráfico y marketing digital.
- ✓ Desarrollar un plan de contenido para redes sociales que incluya historias de éxito, casos de estudio y testimonios de miembros actuales.
- ✓ Asociarse con medios locales para difundir noticias sobre el lanzamiento y actividades de Innovatech.

Mediano Plazo (Primer a Tercer Año)

Consolidar una red estratégica de alianzas

Estrategia

- ✓ Identificar instituciones clave (bancos, universidades, ONGs, cámaras de comercio) para establecer alianzas.
- ✓ Ofrecer beneficios mutuos, como visibilidad de marca, programas conjuntos o acceso a la red de Innovatech.
- ✓ Crear un equipo o comité dedicado a gestionar relaciones con aliados estratégicos.

Incrementar la formalización de microempresas

Estrategia

- ✓ Implementar un programa integral de asesoramiento legal y financiero que guíe a los miembros en los trámites de formalización.
- ✓ Ofrecer incentivos, como descuentos en cuotas de membresía, para aquellos que formalicen sus negocios.
- ✓ Colaborar con entidades gubernamentales para simplificar los trámites y promover programas de apoyo a microempresas.

Implementar un espacio físico colaborativo

Estrategia

- ✓ Buscar financiamiento a través de aliados estratégicos, fondos de desarrollo o convocatorias de proyectos innovadores.
- ✓ Realizar un estudio de factibilidad para identificar una ubicación adecuada y calcular costos.
- ✓ Diseñar un modelo de uso flexible para el coworking, con opciones de alquiler por hora, día o mes.

Largo Plazo (Quinto Año)

Ser reconocida como una asociación líder en innovación tecnológica en Ecuador

Estrategia

- ✓ Participar activamente en ferias, foros y eventos nacionales e internacionales relacionados con tecnología e innovación.
- ✓ Postular a premios o reconocimientos en innovación y emprendimiento.
- ✓ Publicar informes anuales destacando los logros e impacto de la asociación.

Ampliar el alcance nacional de Innovatech

Estrategia

- ✓ Identificar regiones clave con alta concentración de microempresarios tecnológicos para establecer capítulos locales.
- ✓ Replicar el modelo operativo exitoso de Quito en otras ciudades, adaptándolo a las necesidades regionales.
- ✓ Promover el intercambio de conocimientos y recursos entre los capítulos para fortalecer la red nacional.

Fomentar la sostenibilidad ambiental en el sector tecnológico

Estrategia

- ✓ Desarrollar programas de capacitación sobre prácticas sostenibles, energías renovables y economía circular.
- ✓ Crear incentivos para las empresas asociadas que implementen medidas sostenibles, como descuentos en servicios o reconocimiento público.
- ✓ Establecer alianzas con ONGs y organizaciones ambientales para ejecutar proyectos conjuntos que beneficien al sector.

Matriz EFE

Tabla 15

Factores externos, oportunidades y amenazas

MATRIZ (EFE)				
	Factores externos claves del éxito	Peso Actividad	Valor / Calificación	Peso Ponderado
	Oportunidades			
1	Crecimiento del sector tecnológico en Quito	0,16	4	0,64
2	Disponibilidad de fondos de apoyo gubernamentales	0,14	3	0,42
3	Mayor demanda de servicios tecnológicos	0,14	4	0,56
4	Aumento del interés en el networking empresarial	0,12	3	0,36
5	Incentivos fiscales para emprendimientos	0,08	3	0,24
	Amenazas			
1	Competencia con grandes empresas tecnológicas	0,14	2	0,28
2	Burocracia y trámites complejos para asociaciones	0,10	2	0,20
3	Cambios en regulaciones gubernamentales	0,06	3	0,18
4	Incertidumbre económica del país	0,04	2	0,08
5	Limitado acceso a financiamiento privado	0,02	2	0,04
	Total	1,00		3,00

Nota. La matriz EFE, nos indica la ponderación obtenida, indicando la viabilidad del modelo de negocio.

Conclusión. Con el valor obtenido de 3, el entorno externo presenta oportunidades importantes, especialmente en el crecimiento del sector tecnológico y fondos de apoyo gubernamentales, aunque hay amenazas como la burocracia y la competencia con grandes empresas.

Matriz EFI

Tabla 16

Factores internos, fortalezas y debilidades

MATRIZ (EFI)				
	Factores internos claves del éxito	Peso Actividad	Valor / Calificación	Peso Ponderado
	Fortalezas			
1	Red de colaboración entre microempresarios	0,14	4	0,56
2	Innovación en modelos de negocio	0,12	3	0,36
3	Acceso a conocimientos y asesoría especializada	0,12	4	0,48
4	Compromiso con la transparencia y rendición de cuentas	0,10	3	0,30
5	Uso de tecnología para la optimización de procesos	0,08	4	0,32
	Debilidades			
1	Falta de financiamiento inicial	0,14	2	0,28
2	Dificultad para captar socios estratégicos	0,10	2	0,20
3	Dependencia de apoyo gubernamental	0,08	2	0,16
4	Baja visibilidad y reconocimiento en el ecosistema tecnológico	0,07	2	0,14
5	Falta de experiencia en gestión de asociaciones	0,05	2	0,10
	Total	1,00		2,90

Nota. La matriz EFI, nos indica la ponderación obtenida, indicando la viabilidad del modelo de negocio.

Conclusión. Con el resultado obtenido 2,90, Innovatech tiene una base interna sólida, con fortalezas clave como la red de colaboración y la innovación en modelos de negocio, pero aún enfrenta desafíos en financiamiento y visibilidad.

Matriz FODA

Ilustración 9

Análisis Estratégico FODA de Innovatech

MATRIZ FODA			
ORGANIZACIÓN: INNOVATECH			
FORTALEZAS		DEBILIDADES	
F1	Capital propio, sin necesidad de acceder a un préstamo para la inversión inicial.	D1	Falta de infraestructura propia.
F2	Red de colaboración entre microempresarios.	D2	Dificultad para captar socios estratégicos.
F3	Acceso a conocimientos y asesoría especializada.	D3	Dependencia de apoyo gubernamental.
F4	Innovación en modelos de negocio.	D4	Baja visibilidad y reconocimiento en el medio tecnológico.
F5	Uso de la tecnología para la optimización de procesos.	D5	Falta de experiencia en gestión de asociaciones.
OPORTUNIDADES		AMENAZAS	
O1	Crecimiento del sector tecnológico en Quito.	A1	Competencia de grandes empresas tecnológicas.
O2	Disponibilidad de fondos de apoyo gubernamentales.	A2	Burocracia y trámites complejos para asociaciones.
O3	Mayor demanda de servicios tecnológicos.	A3	Cambios en regulaciones gubernamentales.
O4	Aumento del interés en el networking empresarial.	A4	Incertidumbre económica del país.
O5	Incentivos fiscales para emprendimientos.	A5	Limitado acceso a financiamiento privado en caso de necesitarlo.

Nota. Identifica factores clave para el crecimiento y sostenibilidad de Innovatech.

Conclusión. El análisis FODA permite visualizar el panorama estratégico de Innovatech, destacando fortalezas como su red colaborativa e innovación, pero también identificando debilidades como la falta de infraestructura propia. A través de este análisis, la organización puede aprovechar oportunidades del mercado tecnológico y mitigar amenazas como la competencia y la burocracia.

Matriz DAFO

Ilustración 10

Estrategias DAFO para Innovatech

Factores internos & Factores externos		FORTALEZAS		DEBILIDADES	
		F1	Capital propio, sin necesidad de acceder a un préstamo para la inversión inicial.	D1	Falta de infraestructura propia.
		F2	Red de colaboración entre microempresarios.	D2	Dificultad para captar socios estratégicos.
		F3	Acceso a conocimientos y asesoría especializada.	D3	Dependencia de apoyo gubernamental.
ORGANIZACIÓN: INNOVATECH		F4	Innovación en modelos de negocio.	D4	Baja visibilidad y reconocimiento en el medio tecnológico.
		F5	Uso de la tecnología para la optimización de procesos.	D5	Falta de experiencia en gestión de asociaciones.
OPORTUNIDADES		ESTRATEGIAS FO		ESTRATEGIAS DO	
O1	Crecimiento del sector tecnológico en Quito.	F1O1: Aprovechar el capital propio para invertir en el crecimiento del sector tecnológico en Quito, sin depender de financiamiento externo.		D2O2: Establecer programas de networking y difusión para captar socios estratégicos y aprovechar los fondos gubernamentales disponibles.	
O2	Disponibilidad de fondos de apoyo gubernamentales.	F2O3: Potenciar la red de colaboración entre microempresarios para conectar con la creciente demanda de servicios tecnológicos.		D4O4: Mejorar la visibilidad y reconocimiento mediante eventos de networking y colaboración con actores clave del sector tecnológico.	
O3	Mayor demanda de servicios tecnológicos.				
O4	Aumento del interés en el networking empresarial.	F4O4: Utilizar la innovación en modelos de negocio para fortalecer la participación en espacios de networking empresarial y generar alianzas estratégicas.		D5O5: Implementar capacitaciones en gestión de asociaciones y emprendimiento para aprovechar los incentivos fiscales y mejorar la sostenibilidad del negocio.	
O5	Incentivos fiscales para emprendimientos.				
AMENAZAS		ESTRATEGIAS FA		ESTRATEGIAS DA	
A1	Competencia de grandes empresas tecnológicas.	F1A1: Utilizar el capital propio para desarrollar estrategias competitivas que diferencien a Innovatech frente a grandes empresas tecnológicas.		D1A1: Buscar apoyo financiero estratégico para reducir la vulnerabilidad frente a la competencia con grandes empresas tecnológicas.	
A2	Burocracia y trámites complejos para asociaciones.	F1A2: Emplear recursos internos para agilizar trámites y reducir el impacto de la burocracia en la formalización de la asociación.		D2A2: Desarrollar una estrategia de atracción de socios que permita gestionar mejor los trámites burocráticos y facilitar la formalización.	
A3	Cambios en regulaciones gubernamentales.				
A4	Incertidumbre económica del país.	F3A3: Ofrecer asesoría especializada a los microempresarios para adaptarse a los cambios en regulaciones gubernamentales y minimizar su impacto.		D4A4: Fortalecer la presencia digital y la comunicación estratégica para aumentar la visibilidad y contrarrestar la incertidumbre económica.	
A5	Limitado acceso a financiamiento privado en caso de necesitarlo.				

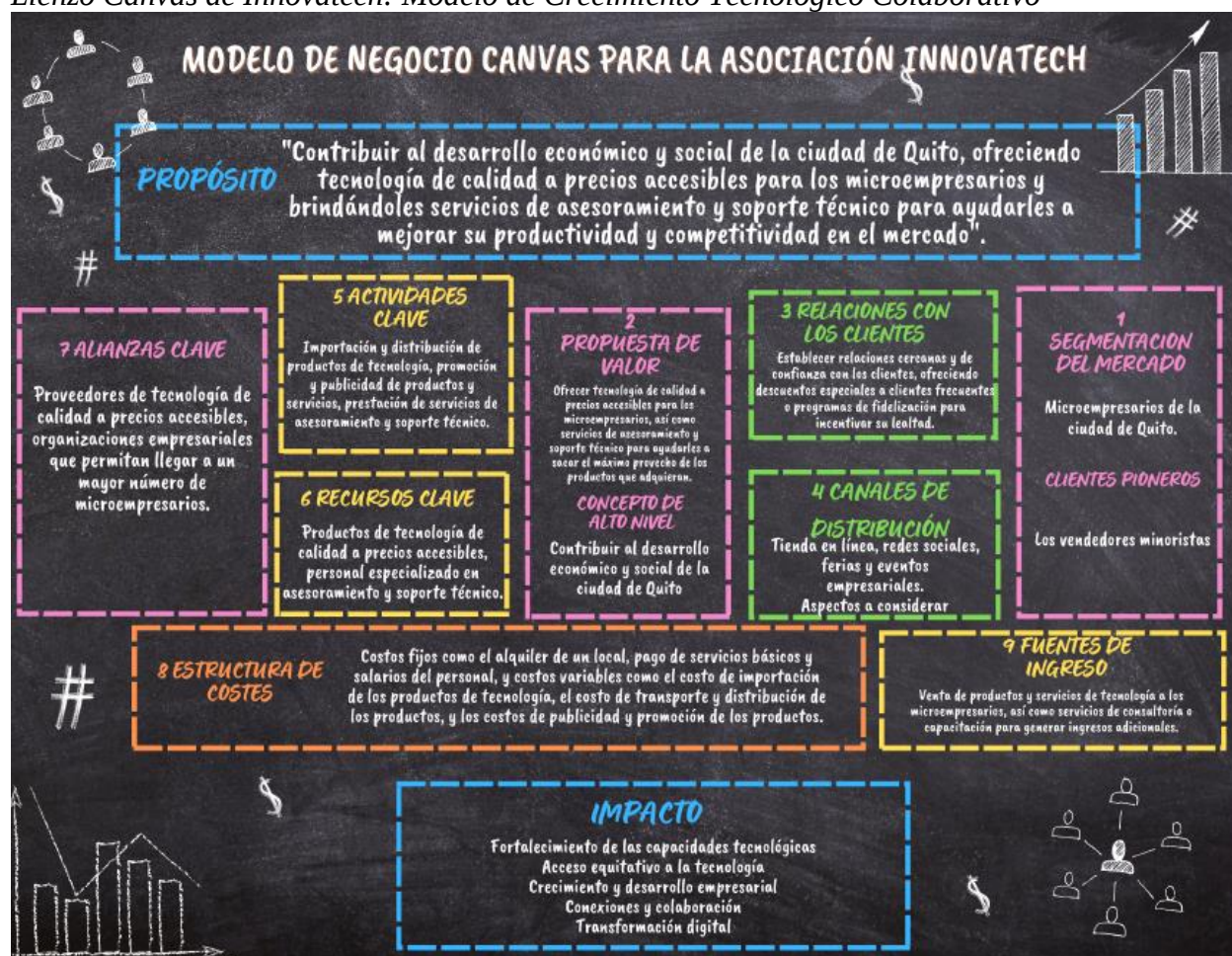
Nota. Convierte el análisis FODA en estrategias concretas para fortalecer y expandir Innovatech.

Conclusión. La matriz DAFO transforma el diagnóstico estratégico en acciones concretas, combinando fortalezas y oportunidades para potenciar el crecimiento de Innovatech. Además, propone estrategias para minimizar riesgos y superar debilidades, asegurando un desarrollo sostenible y mayor impacto en el ecosistema tecnológico de Quito.

Lienzo CANVAS

Ilustración 11

Lienzo Canvas de Innovatech: Modelo de Crecimiento Tecnológico Colaborativo



Nota. Estructura clave del modelo de negocio de Innovatech para impulsar a microempresarios tecnológicos mediante colaboración e innovación.

Descripción Lienzo CANVAS

Propósito

Innovatech nace con el compromiso de impulsar el desarrollo económico y social de Quito, facilitando el acceso a tecnología de calidad a precios accesibles para los microempresarios. No solo buscamos proveer herramientas digitales, sino también empoderar a los emprendedores con asesoramiento y soporte técnico, permitiéndoles mejorar su productividad y competitividad en el mercado. Nuestra misión va más allá de la venta: queremos ser aliados estratégicos en la transformación digital de los negocios.

Segmentación del mercado

Nos enfocamos en microempresarios de Quito, quienes necesitan tecnología accesible y soluciones digitales para optimizar sus negocios. Este segmento abarca comerciantes, pequeños talleres, emprendedores digitales y negocios familiares que buscan herramientas tecnológicas para mejorar su eficiencia y competitividad.

Clientes pioneros

Nuestros primeros clientes clave serán los vendedores minoristas, quienes requieren tecnología accesible para la gestión de inventarios, ventas y promoción de sus productos. Son un punto de partida estratégico, ya que pueden convertirse en promotores de nuestros productos dentro de sus redes de clientes y proveedores.

Propuesta de valor

Innovatech no solo vende productos tecnológicos, sino que ofrece un ecosistema de soluciones integrales para los microempresarios:
Acceso a tecnología de calidad a precios justos para que no existan barreras económicas en la digitalización de los negocios.

Servicios de asesoramiento, capacitación y soporte técnico que garanticen el uso eficiente de los productos adquiridos.

Facilitación del acceso a redes y oportunidades empresariales, promoviendo la colaboración y el crecimiento conjunto.

Concepto de alto nivel

“Contribuir al desarrollo económico y social de la ciudad de Quito”

Innovatech es más que una empresa, es un movimiento que impulsa la digitalización y modernización de los negocios en Quito, fomentando el crecimiento económico a través de la inclusión tecnológica.

Relaciones con los clientes

Construiremos relaciones de confianza y cercanía con los microempresarios, generando una comunidad comprometida con la innovación. Para fidelizar a nuestros clientes, ofreceremos:

Descuentos especiales para clientes recurrentes.

Programas de lealtad que recompensen la compra frecuente.

Atención personalizada con asesoramiento especializado en la selección y uso de tecnología.

Canales de distribución

Para garantizar un alcance eficiente, utilizaremos una combinación de canales físicos y digitales: Tienda en línea: Plataforma de e-commerce accesible desde cualquier dispositivo.

Redes sociales: Comunicación directa con clientes y promoción de productos.

Ferias y eventos empresariales: Espacios para conectar con microempresarios y dar a conocer nuestros servicios.

Actividades clave

Las principales actividades de Innovatech incluyen:

Importación y distribución de productos tecnológicos de calidad.

Promoción y publicidad a través de redes digitales y eventos empresariales.

Asesoramiento, capacitación y soporte técnico para garantizar el correcto uso de la tecnología.

Recursos clave

Para operar eficientemente, Innovatech cuenta con:

Stock de productos tecnológicos asequibles y de calidad.

Equipo humano especializado en asesoramiento, capacitación y soporte técnico.

Plataformas digitales y físicas para la comercialización y capacitación de clientes.

Alianzas clave

Para ampliar nuestro impacto, nos asociaremos con:

Proveedores de tecnología confiables que nos permitan ofrecer precios accesibles.

Organizaciones empresariales y gremios que faciliten la llegada a más microempresarios.

Entidades de financiamiento y apoyo gubernamental para impulsar proyectos de digitalización.

Estructura de costes

Innovatech tendrá costos fijos y variables, incluyendo:

Fijos: Alquiler de local, pago de servicios básicos y sueldos del personal.

Variables: Costos de importación, transporte y distribución, así como inversiones en publicidad y marketing digital.

Fuentes de ingreso

Nuestros ingresos provendrán de:

Venta de productos tecnológicos a microempresarios.

Servicios de asesoramiento, consultoría y capacitación para digitalización empresarial.

Eventos y talleres con acceso a contenido exclusivo.

Impacto

Innovatech generará cambios positivos en la comunidad empresarial de Quito, incluyendo:

Fortalecimiento de capacidades tecnológicas de los microempresarios.

Acceso equitativo a herramientas digitales, reduciendo la brecha tecnológica.

Impulso al crecimiento y desarrollo empresarial mediante soluciones accesibles.

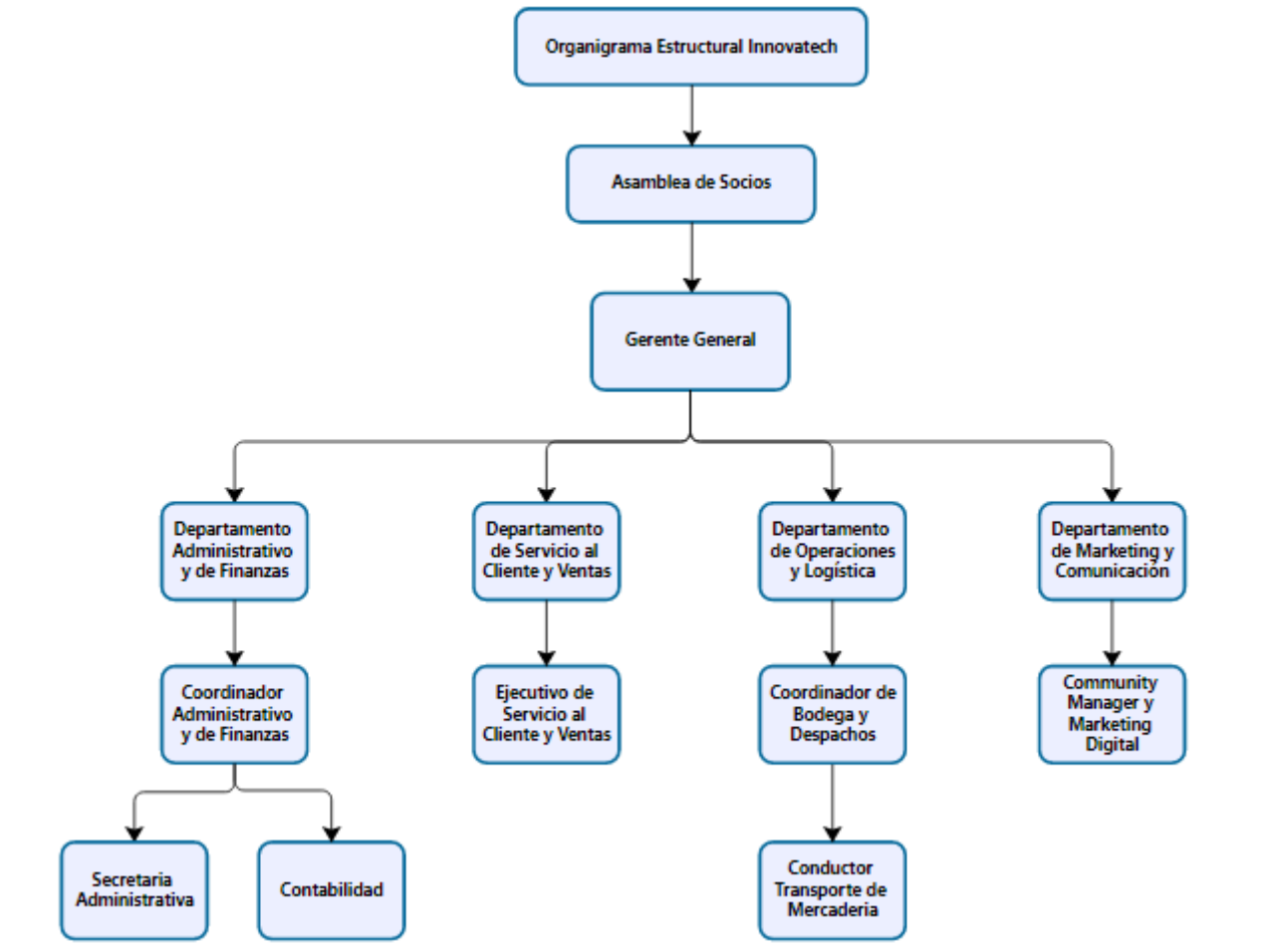
Generación de redes de colaboración y apoyo, fomentando la innovación conjunta.

Transformación digital del ecosistema emprendedor, asegurando su sostenibilidad a largo plazo.

Organigrama Estructural

Ilustración 12

Estructura organizativa de Innovatech

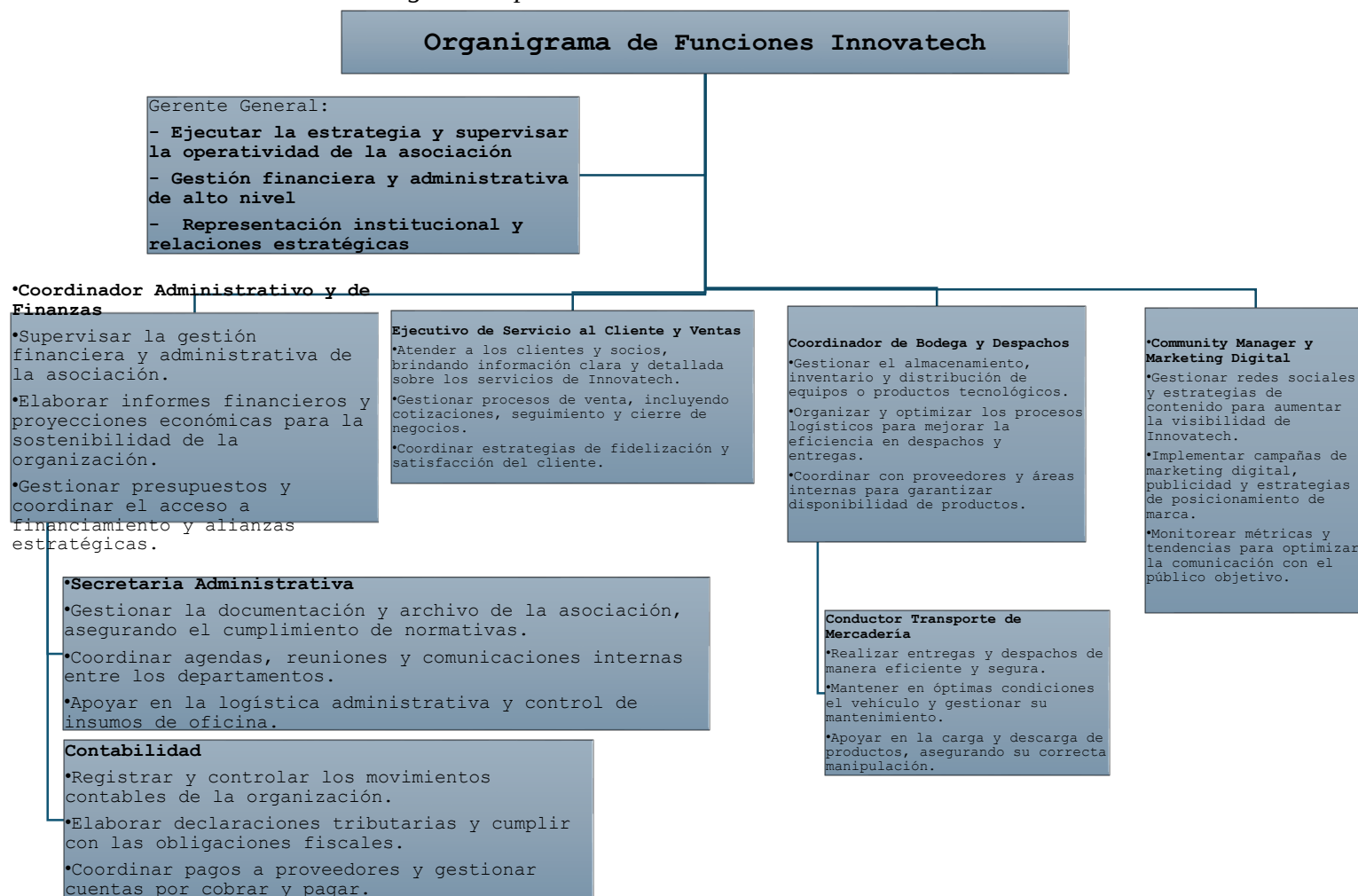


Nota. Organigrama esencial para el buen funcionamiento de la asociación.

Organigrama Funcional

Ilustración 13

Funciones establecidas de acuerdo al cargo desempeñado



Nota. Funciones que deberá cumplir cada colaborador de Innovatech.

Servicios

Servicios que Brindará Innovatech

Innovatech se compromete a ser un aliado estratégico para los microempresarios tecnológicos de Quito, ofreciéndoles herramientas y soluciones diseñadas para fortalecer sus negocios y prepararlos para un mercado cada vez más digitalizado. Cada servicio ha sido pensado para responder a sus necesidades reales, eliminando barreras y abriendo nuevas oportunidades de crecimiento.

Asesoramiento y Capacitación Tecnológica

Innovatech brindará formación continua en tecnología, gestión empresarial y digitalización. A través de cursos, talleres y mentorías, los microempresarios recibirán conocimientos prácticos que les permitirán optimizar sus procesos, mejorar su presencia digital y adaptarse a las tendencias del sector tecnológico.

Soporte Técnico Especializado

El acceso a la tecnología no siempre es suficiente si no se cuenta con el conocimiento adecuado para aprovecharla. Por ello, Innovatech ofrecerá soporte técnico especializado para ayudar a los microempresarios en la implementación, mantenimiento y optimización de sus herramientas digitales y equipos tecnológicos.

Acceso a Productos Tecnológicos de Calidad

Innovatech facilitará la adquisición de productos tecnológicos asequibles y de alto rendimiento, asegurando que los microempresarios puedan contar con las herramientas adecuadas para hacer crecer sus negocios sin que el costo sea una barrera.

Espacios de Networking y Alianzas Empresariales

Entendiendo la importancia de las conexiones estratégicas, Innovatech generará espacios de networking donde los microempresarios podrán intercambiar conocimientos, establecer alianzas y acceder a nuevas oportunidades de negocio en un ecosistema de apoyo mutuo.

Consultoría en Innovación y Transformación Digital

Para ayudar a los microempresarios a mejorar su competitividad, Innovatech ofrecerá consultoría en digitalización y adopción de nuevas tecnologías, permitiéndoles integrar soluciones innovadoras que impulsen su crecimiento y sostenibilidad.

Apoyo en la Formalización y Acceso a Financiamiento

Innovatech acompañará a los microempresarios en el proceso de formalización de sus negocios, brindando asesoría sobre trámites legales, requisitos fiscales y oportunidades de financiamiento, para que puedan acceder a beneficios y crecer de manera sostenible.

Estrategias de Marketing Digital y Comercio Electrónico

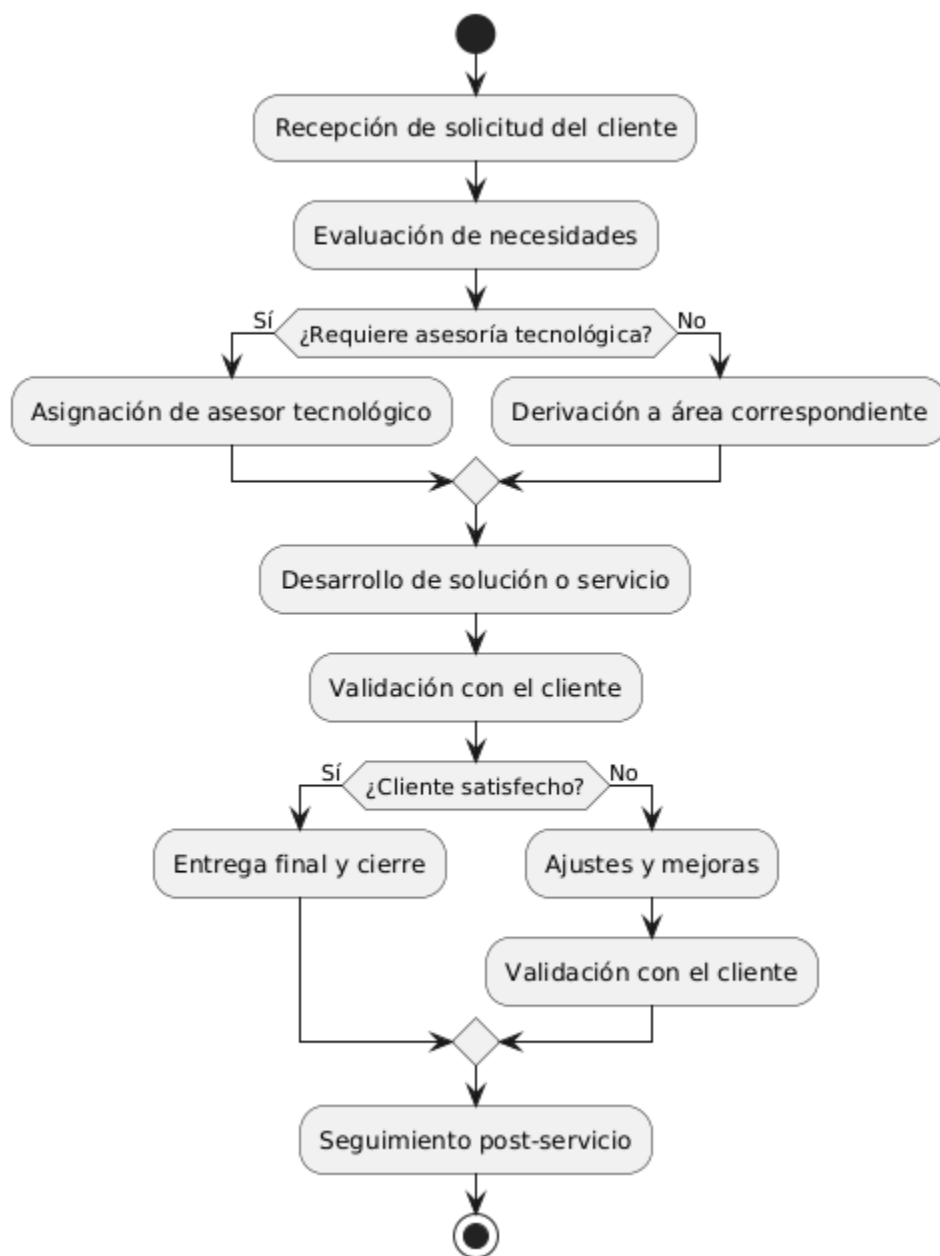
En un mundo digital, es fundamental saber posicionarse. Innovatech ofrecerá capacitación y asesoramiento en marketing digital, branding y comercio electrónico, permitiendo que los microempresarios amplíen su alcance y conecten con más clientes.

Espacios de Trabajo Colaborativo y Co-Working

Para aquellos que necesitan un entorno de trabajo productivo y colaborativo, Innovatech pondrá a disposición espacios de co-working donde los microempresarios podrán desarrollar sus proyectos, compartir experiencias y acceder a asesoría en tiempo real.

Ilustración 14

Flujograma del proceso de prestación de servicios en Innovatech



Nota. Proceso que se utilizara para identificar los servicios que necesita el cliente.

Producción

Productos que ofrecerá Innovatech

Innovatech entiende que la tecnología no es un lujo, sino una herramienta fundamental para el crecimiento de los microempresarios. Conscientes de las dificultades que muchos enfrentan para acceder a equipos de calidad a precios accesibles, la asociación pondrá a su disposición productos cuidadosamente seleccionados para facilitar su trabajo diario, mejorar su productividad y fortalecer su competitividad en el mercado.

Equipos de Computación y Dispositivos Tecnológicos

Para garantizar que cada microempresario cuente con las herramientas adecuadas, Innovatech ofrecerá computadoras, laptops, tablets y smartphones diseñados para potenciar la eficiencia en sus negocios. Estos equipos estarán disponibles a precios accesibles y con opciones de financiamiento para facilitar su adquisición.

Software y Soluciones Digitales para Emprendedores

Innovatech brindará acceso a software especializado en gestión empresarial, contabilidad, facturación electrónica y comercio electrónico, facilitando la administración de los negocios y ayudando a los microempresarios a mejorar su organización y control financiero.

Kits de Digitalización para Negocios

Comprendiendo que la transformación digital es clave para la sostenibilidad de los emprendimientos, Innovatech ofrecerá kits de digitalización que incluirán herramientas como escáneres portátiles, sistemas de punto de venta (POS) y soluciones de automatización para facilitar la gestión de inventarios y ventas.

Equipos de Conectividad y Redes

Para garantizar que los microempresarios siempre estén conectados y puedan operar sin interrupciones, Innovatech distribuirá routers, repetidores Wi-Fi, servidores y soluciones de almacenamiento en la nube, asegurando un acceso estable y seguro a internet para la gestión de sus negocios.

Accesorios Tecnológicos y Periféricos

Desde teclados y mouses ergonómicos hasta auriculares y cámaras web de alta calidad, Innovatech ofrecerá una variedad de accesorios tecnológicos para mejorar la experiencia de trabajo y comunicación de los microempresarios, asegurando que cuenten con herramientas cómodas y funcionales.

Equipamiento para Producción Audiovisual y Marketing Digital

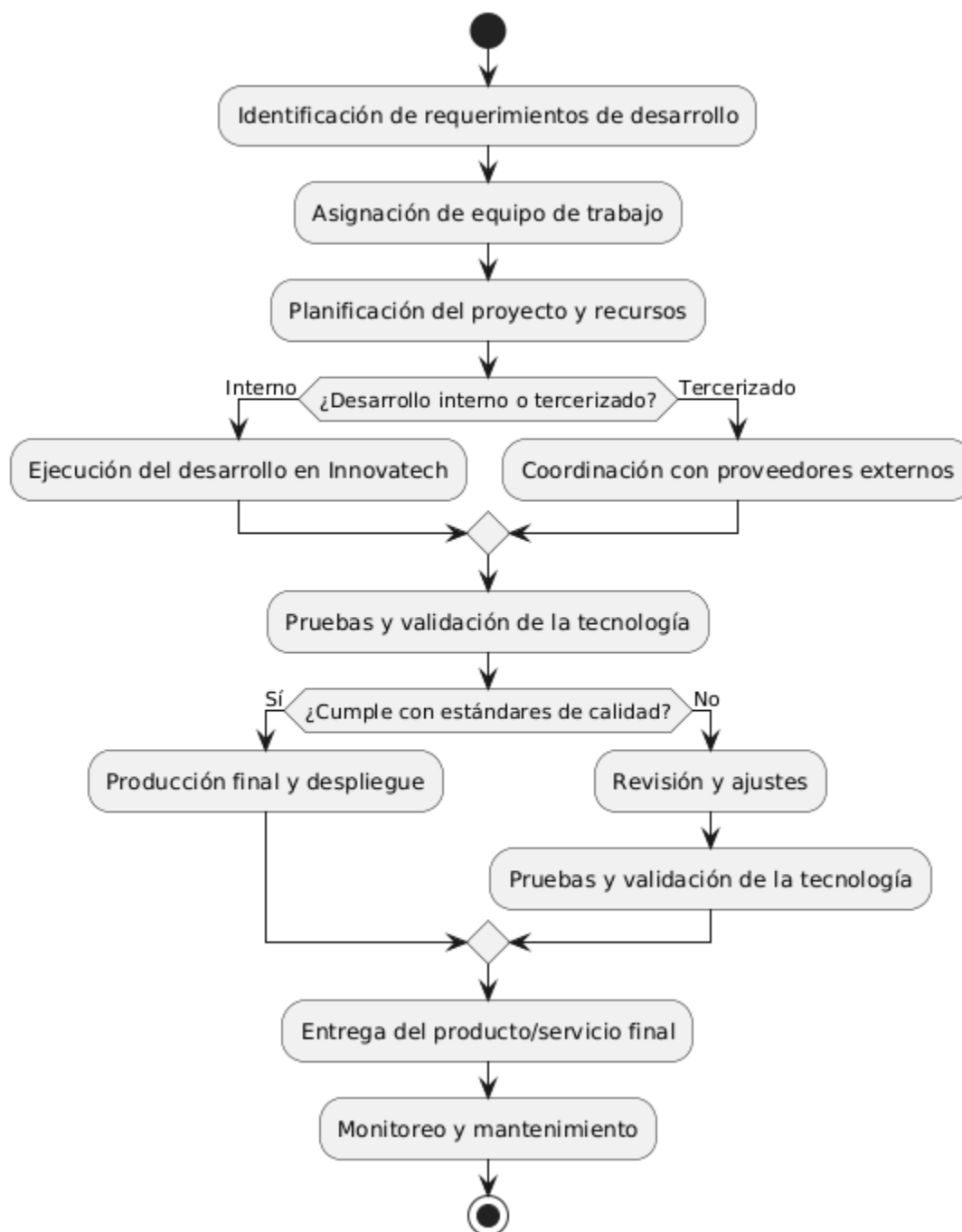
Dado el creciente impacto del contenido digital en los negocios, Innovatech proporcionará equipos de grabación, iluminación y edición, como cámaras, micrófonos y kits de streaming, para que los microempresarios puedan mejorar su presencia digital y promover sus productos y servicios de manera profesional.

Energía y Respaldo Tecnológico

Para garantizar la continuidad operativa en situaciones críticas, Innovatech ofrecerá baterías portátiles, sistemas de respaldo de energía (UPS) y paneles solares compactos, ayudando a los emprendedores a evitar pérdidas por cortes de electricidad o fallas de suministro.

Herramientas para Seguridad Digital y Protección de Datos

En un mundo donde la ciberseguridad es fundamental, Innovatech pondrá a disposición antivirus, VPNs, discos duros encriptados y soluciones de protección de datos, permitiendo que los microempresarios protejan su información y la de sus clientes.

Ilustración 15*Flujograma del proceso de producción tecnológica*

Nota. Proceso del cual se podrá desarrollar el producto que el cliente solicite.

Materias Primas y Equipos

Aunque Innovatech no se dedica a la producción manufacturera, su operación requiere insumos y materiales tecnológicos esenciales para brindar servicios y equipar a los microempresarios. Entre los principales se incluyen:

Tabla 17
Recursos y Presupuesto Estimado para el Negocio

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Equipos de computación y accesorios tecnológicos	10	\$ 500,00	\$ 5.000,00
(laptops, tablets, teclados, mouses, discos duros)			
Software especializado	3	\$ 300,00	\$ 900,00
(sistemas de gestión, diseño, facturación, seguridad)			
Materiales de capacitación y documentación	10	\$ 10,00	\$ 100,00
(manuales, guías, herramientas digitales)			
Componentes electrónicos y repuestos	5	\$ 50,00	\$ 250,00
(tarjetas madre, memorias, baterías, cables)			
Elementos de marketing y publicidad	5	\$ 150,00	\$ 750,00
(banners, tarjetas, material audiovisual)			
TOTAL			\$ 7.000,00

Nota. Datos del autor.

Ubicación de Innovatech

La sede principal de Innovatech estará estratégicamente ubicada en el sector comercial del norte de Quito, en la Avenida Naciones Unidas, Edificio ONE, Piso 15. Este lugar ha sido

seleccionado por su acceso privilegiado, su cercanía a centros empresariales y tecnológicos, y la facilidad de conexión con clientes, proveedores y aliados estratégicos.

La ubicación en el Edificio ONE permite

Accesibilidad para los microempresarios, dado que es una zona bien conectada con transporte público y principales vías de la ciudad.

Imagen corporativa sólida, al estar en un edificio empresarial reconocido.

Espacios modernos y funcionales, con salas de capacitación, áreas de coworking y oficinas administrativas bien equipadas.

Lotes de Producción

En el caso de Innovatech, los lotes de producción se refieren a la planificación y distribución de los servicios y productos tecnológicos en función de la demanda. Para asegurar un flujo eficiente, la asociación establecerá tres lotes de producción y distribución, organizados de la siguiente manera:

Lote 1. Equipamiento y Tecnología

Recepción de productos importados y gestión de inventario.

Venta de equipos de computación, accesorios y soluciones tecnológicas.

Lote 2. Capacitación y Soporte Técnico

Planificación de cursos y talleres mensuales en temas de innovación digital y gestión empresarial.

Servicio de diagnóstico y mantenimiento de hardware y software para microempresarios.

Lote 3. Servicios Digitales y Consultoría

Desarrollo de estrategias de marketing digital y comercio electrónico.

Creación de contenido audiovisual y asesoramiento en transformación digital.

Marketing

Innovatech entiende que el éxito de cualquier emprendimiento no solo radica en la calidad de sus productos y servicios, sino en la forma en que estos son diseñados, posicionados y comunicados al público objetivo. Por ello, la estrategia de marketing se enfoca en garantizar que cada microempresario tecnológico en Quito tenga acceso a herramientas, conocimiento y tecnología que les permitan competir en el mercado de manera justa y efectiva.

Diseño de Producto o Servicio

Innovatech no solo ofrece productos tecnológicos accesibles, sino que los complementa con servicios diseñados para potenciar el crecimiento de los microempresarios. Cada producto y servicio se adapta a las necesidades reales de quienes buscan mejorar su negocio a través de la tecnología.

Los productos han sido diseñados con una visión de usabilidad y accesibilidad, asegurando que incluso aquellos con poca experiencia en tecnología puedan aprovecharlos al máximo. Por su parte, los servicios de capacitación y asesoramiento han sido estructurados para acompañar a los microempresarios en cada etapa de su crecimiento, brindando soluciones personalizadas.

Tabla 18*Catálogo de Productos y Servicios Innovatech*

Nombre	Tipo	Descripción	Beneficios
Laptop Empresarial Accesible	Producto	Equipo potente y asequible diseñado para microempresarios, con software preinstalado que optimiza la gestión de negocios.	Bajo consumo de energía Diseño ligero Rendimiento eficiente
Sistema POS Compacto	Producto	Sistema de punto de venta fácil de usar que permite gestionar transacciones de manera ágil y segura.	Integración con múltiples métodos de pago Generación automática de reportes
Escáner Portátil de Documentos	Producto	Escáner de alta velocidad y resolución, ideal para digitalizar facturas y documentos comerciales.	Organización y almacenamiento seguro de documentos Simplifica la gestión documental
Asistente Digital Inteligente	Producto	Dispositivo de voz que ayuda a programar tareas, recordatorios y realizar consultas sobre información clave del negocio.	Automatización de procesos Incremento de la productividad diaria
Capacitación Empresarial y Tecnológica	Servicio	Talleres prácticos en gestión empresarial, marketing digital y herramientas tecnológicas, enfocados en el desarrollo de habilidades empresariales.	Eficiencia en la administración del negocio Optimización de estrategias de venta
Asesoría y Soporte Técnico	Servicio	Equipo de expertos que brinda acompañamiento en la implementación y uso de tecnologías aplicadas a pequeños negocios.	Reducción de problemas técnicos Mejora en la eficiencia operativa
Espacios de Trabajo y Networking	Servicio	Acceso a espacios de coworking donde microempresarios pueden conectarse con otros profesionales y generar sinergias de negocio.	Creación de alianzas estratégicas Oportunidades de crecimiento conjunto

Nota. Datos del autor.

Ilustración 16
Catálogo de productos



Nota. Figura representativa de los productos.

Características del diseño de productos y servicios

Equipos tecnológicos con garantía y soporte técnico.

Software especializado en gestión empresarial y digitalización.

Talleres y capacitaciones en innovación y comercio digital.

Programas de financiamiento y acceso a redes de colaboración.

Cada solución de Innovatech está pensada para generar valor real, ayudando a los emprendedores a enfrentar los desafíos tecnológicos y a aprovechar las oportunidades del mercado digital.

Estrategia de Precios

Innovatech tiene un compromiso con la democratización de la tecnología, por lo que su estrategia de precios busca mantener un equilibrio entre accesibilidad y sostenibilidad. Se han establecido diferentes niveles de precios, permitiendo que cada microempresario pueda encontrar una opción acorde a sus posibilidades.

Estructura de precios

Precios accesibles en tecnología. Innovatech negociará con proveedores estratégicos para ofrecer equipos tecnológicos de alta calidad a costos reducidos, asegurando que los emprendedores puedan adquirir herramientas sin afectar su rentabilidad.

Planes de pago y financiamiento. Se implementarán opciones de financiamiento flexible, permitiendo que los clientes puedan pagar en cuotas accesibles, facilitando la inversión en su crecimiento.

Servicios con tarifas escalonadas. Los programas de capacitación y soporte técnico tendrán diferentes niveles de precios, incluyendo opciones gratuitas y planes premium con beneficios adicionales.

Descuentos y beneficios para socios. Los miembros activos de Innovatech podrán acceder a tarifas preferenciales en productos y servicios, incentivando la fidelización y el crecimiento de la comunidad.

Esta estrategia de precios permitirá que ningún microempresario se quede fuera por razones económicas, asegurando que la tecnología y el conocimiento sean accesibles para todos.

Tabla 19*Estructura de Precios de los Servicios Ofrecidos*

TIPO DE SERVICIO	PVP (PERSONA NATURAL) (USD)	PVP (PERSONA JURÍDICA) (USD)
Asesoría técnica y capacitación	\$50	\$80
Desarrollo de software a medida	\$500	\$800
Soporte técnico y mantenimiento	\$100	\$150
Consultoría en transformación digital	\$200	\$350
Diseño y branding digital	\$150	\$200

Nota. Se detalla los precios de los servicios que ofrecerá la empresa, diferenciando los costos para personas naturales y jurídicas

Plaza (Distribución y Canales de Venta)

La ubicación estratégica de Innovatech en el Edificio ONE, piso 15, en la Av. Naciones Unidas en Quito, facilita el acceso a sus instalaciones para microempresarios de diferentes zonas. Además, se implementarán múltiples canales de distribución para ampliar su alcance y permitir que sus productos y servicios lleguen a más emprendedores.

En cuanto a la comercialización de los productos y servicios a los clientes por parte de Innovatech, se los realizará empleando el canal de ventas directo de manera inicial, es decir directamente al público objetivo.

Más adelante y para mejorar el sistema de comercialización de los productos y servicios, se aplicará adicionalmente un sistema de distribución indirecto, es decir a través de personas intermediarias que permitirán además de interiorizar la marca, incrementar las ventas en Innovatech.

Canales de Distribución

Tienda física y oficinas en Quito: Espacio donde los clientes podrán recibir asesoría personalizada, acceder a productos y participar en capacitaciones.

Tienda en línea. Plataforma digital donde los microempresarios podrán adquirir productos tecnológicos, inscribirse en cursos y solicitar asesoramiento técnico.

Redes sociales y canales digitales. Facebook, Instagram y WhatsApp serán utilizados como herramientas de atención al cliente y promoción de servicios.

Ferias y eventos empresariales. Innovatech participará activamente en eventos del ecosistema emprendedor, llevando sus productos y servicios a más personas.

Convenios con distribuidores aliados. Se trabajará con pequeños comercios y organizaciones aliadas para expandir la presencia de Innovatech en diferentes sectores de Quito.

Gracias a esta estrategia multicanal, Innovatech podrá llegar a un mayor número de microempresarios, garantizando un servicio eficiente y accesible.

Estrategia de Promoción y Publicidad

Para dar a conocer su propuesta de valor y atraer a más microempresarios, Innovatech implementará una estrategia de promoción enfocada en la educación y la generación de confianza. La publicidad no solo se centrará en vender productos, sino en mostrar el impacto positivo de la tecnología en los negocios y en la vida de los emprendedores.

Ilustración 17

Publicidad para Innovatech



Nota. Datos del autor.

Acciones promocionales

Marketing digital y redes sociales. Innovatech utilizará Facebook, Instagram, LinkedIn y YouTube para difundir contenido educativo, testimonios de clientes y promociones especiales.

Eventos de lanzamiento y charlas gratuitas. Se organizarán conferencias y talleres gratuitos para mostrar el valor de la tecnología en el emprendimiento.

Alianzas con influencers tecnológicos y empresariales. Se trabajará con figuras reconocidas en el mundo del emprendimiento para amplificar el mensaje de Innovatech.

Publicidad en medios locales. Se realizarán campañas en radio, prensa y plataformas digitales dirigidas a microempresarios de Quito.

Ilustración 18
Marketing para Innovatech



Nota. Datos del autor.

Programas de referidos y fidelización, los clientes actuales podrán recomendar Innovatech a otros emprendedores y recibir beneficios a cambio.

Esta estrategia asegurará que Innovatech no solo sea conocida, sino que se convierta en un referente en la transformación digital de los microempresarios de Quito.

Análisis Financiero

Innovatech nace con la misión de fortalecer a los microempresarios tecnológicos de Quito, pero para lograrlo necesita una base financiera sólida que garantice su sostenibilidad y crecimiento. Este análisis financiero detalla la inversión inicial, los costos operativos y las

proyecciones de ingresos, asegurando que cada recurso se utilice de manera eficiente. Más que números, este estudio refleja el compromiso de Innovatech con la estabilidad y el impacto positivo, permitiendo que la tecnología sea accesible y que cada emprendedor tenga la oportunidad de prosperar en un mercado competitivo.

Tabla 20

Costos de alquiler de oficina y equipos

Artículo	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
Alquiler de oficina (Edificio ONE, Piso 15)	12 meses	\$ 1.500,0	\$ 18.000,0
Mobiliario de oficina (sillas, escritorios)	10	\$ 150,0	\$ 1.500,0
Equipos de comunicación (teléfonos, routers)	5	\$ 200,0	\$ 1.000,0
Software de gestión administrativa	1	\$ 800,0	\$ 800,0
Total			\$ 21.300,0

Nota. Esta tabla muestra los costos asociados al establecimiento de la oficina de Innovatech, asegurando un espacio moderno y funcional para la operación de la asociación.

Tabla 21

Costos de equipos de cómputo y software

Artículo	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
Computadores de escritorio	6	\$ 1.200,00	\$ 7.200,00
Laptops para capacitaciones	4	\$ 1.500,00	\$ 6.000,00
Servidor para almacenamiento de datos	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
Software de contabilidad y facturación	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Licencias de software para capacitaciones	5	\$ 400,00	\$ 2.000,00
Total			\$ 19.700,00

Nota. La inversión en equipos de cómputo y software garantizará que Innovatech brinde un servicio eficiente y tecnológico a los microempresarios, apoyando tanto la administración interna como la capacitación.

Tabla 22*Costos de mobiliario y enseres*

Artículo	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
Escritorios ejecutivos	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Sillas ergonómicas	10	\$ 120,00	\$ 1.200,00
Estanterías para almacenamiento	2	\$ 350,00	\$ 700,00
Aire acondicionado	2	\$ 900,00	\$ 1.800,00
Proyector para capacitaciones	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Total			\$ 6.200,00

Nota. La inversión en mobiliario permitirá que Innovatech cuente con un entorno de trabajo cómodo y funcional, beneficiando tanto al personal como a los microempresarios que participen en sus programas.

Tabla 23*Inversión inicial para realizar el proyecto*

Resumen de la inversión inicial	Costos (\$)
Costos de alquiler de oficina y equipos	\$ 21.300,00
Costos de equipos de cómputo y software	\$ 19.700,00
Costo de mobiliario y enseres	\$ 6.200,00
Total de inversión inicial	\$ 58.500,00

Nota. Innovatech inicia con una inversión estratégica de \$58,500, asegurando la infraestructura necesaria para ofrecer servicios de calidad a los microempresarios tecnológicos de Quito.

La inversión inicial representa el desglose detallado requerido para poner en marcha Innovatech. Esta inversión ha sido estructurada estratégicamente para garantizar que la asociación cuente con los recursos esenciales desde el inicio, permitiendo operar de manera eficiente y sostenible.

La tabla clasifica los principales rubros de inversión en cuatro categorías clave que, en conjunto, estos elementos suman una inversión inicial de \$58,500, asegurando que Innovatech tenga una base sólida para comenzar sus operaciones y cumplir su misión de empoderar a los microempresarios tecnológicos de Quito.

Tabla 24*Costo de sueldos del personal administrativo*

Personal	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
Gerente General	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Administrador	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Secretaria	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Contadora	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Total			\$ 3.400,00

Nota. Los sueldos del personal administrativo reflejan la necesidad de contar con profesionales capacitados que garanticen la gestión eficiente de Innovatech.

Tabla 25*Costo de sueldos del personal operativo*

Personal	Cantidad	Costo Unitario (\$)	Costo Total (\$)
Ejecutivo de Ventas	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Bodeguero	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Conductor	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Community Manager	1	\$ 900,00	\$ 900,00
Total			\$ 3.400,00

Nota. La inversión en talento operativo permitirá que Innovatech brinde un buen servicio a sus clientes.

Tabla 26*Costo total anual del talento humano*

Dependencia	Costo Mensual (\$)	Costo Anual (\$)
Personal Administrativo	\$ 3.400,00	\$ 40.800,00
Personal Operativo	\$ 3.400,00	\$ 40.800,00
Total	\$ 6.800,00	\$ 81.600,00

Nota: Los costos anuales del talento humano garantizan la sostenibilidad del equipo de Innovatech, asegurando la operación eficiente y la calidad del servicio.

Tabla 27*Precio e ingresos de la venta de productos y servicios*

Tiempo	Producción (unidades)	Costo Unitario (\$)	Costo Variable (\$)	Costo Total (\$)	Utilidad (\$)	Precio (\$)	Ingreso Total (\$)
Mensual	500	\$ 200,00	\$ 50,00	\$ 100,000	\$ 50,000	\$ 300,00	\$ 150,000

Nota. Innovatech generará ingresos a través de la venta de productos y servicios, garantizando márgenes de utilidad sostenibles.

La tabla refleja la proyección de ingresos de Innovatech con base en la comercialización de sus productos y servicios tecnológicos. Para establecer estos valores, se han tomado en cuenta múltiples factores clave, asegurando que los cálculos sean realistas y sostenibles. A continuación, se describe el proceso de cálculo de cada columna:

Producción (unidades)

Se estima que Innovatech comercializará 500 unidades mensuales de productos y servicios tecnológicos, tomando en cuenta la demanda del mercado y la capacidad de distribución.

Costo Unitario (\$)

Cada unidad de producto o servicio tiene un costo de producción de \$200, lo que incluye el valor de adquisición, logística y almacenamiento.

Costo Variable (\$)

Se ha identificado un costo variable de \$50 por unidad, considerando factores como gastos operativos y costos de personal asociados a la comercialización de cada unidad.

Costo Total (\$)

El costo total se obtiene multiplicando el número de unidades producidas por el costo unitario:

$$500 \times 200 = 100,000$$

Este valor representa la inversión mensual que Innovatech necesita para cubrir la producción y distribución de los productos y servicios.

Utilidad (\$)

La utilidad por cada unidad vendida se ha estimado en \$100, lo que se obtiene restando el costo unitario y el costo variable del precio final:

$$300 - (200 + 50) = 100$$

Por lo tanto, la utilidad total mensual se calcula multiplicando por las unidades vendidas:

$$500 \times 100 = 50,000$$

Precio (\$)

El precio de venta de cada unidad ha sido fijado en \$300, asegurando competitividad en el mercado y rentabilidad para Innovatech.

Ingreso Total (\$)

Finalmente, el ingreso total mensual se calcula multiplicando el número de unidades vendidas por el precio de venta:

$$500 \times 300 = 150,000$$

Este monto representa los ingresos brutos que Innovatech proyecta generar mensualmente a partir de la comercialización de sus productos y servicios.

Proyección de Ventas

Tabla 28

Proyección de Ventas de Innovatech (2025 - 2029)

Año	Unidades Vendidas	Ingreso Total	Costo Total	Utilidad Total
2025	6,000	1,800,000	1,200,000	\$ 600,000
2026	6,720	2,016,000	1,344,000	\$ 672,000
2027	7,526	2,257,800	1,505,200	\$ 752,600
2028	8,480	2,544,000	1,696,000	\$ 848,000
2029	9,600	2,880,000	1,920,000	\$ 960,000

Nota. Datos del autor.

Cada año se ha considerado un incremento progresivo en las ventas basado en el crecimiento del mercado y la capacidad operativa de Innovatech.

Las unidades vendidas aumentan año tras año con un crecimiento del 10% en 2025, 12% en 2026, 15% en 2027, 18% en 2028 y 20% en 2029.

Se han mantenido los costos de producción y operativos constantes por unidad para evaluar el impacto del crecimiento de ventas en la rentabilidad.

Justificación del Crecimiento

2025. Se inicia con una venta mensual de 500 unidades, proyectando 6,000 unidades anuales.

2026. Se estima un incremento del 12% debido a estrategias de marketing y captación de clientes.

2027. Crecimiento del 15% con la implementación de nuevos servicios y mejora en la presencia digital.

2028. Crecimiento del 18%, impulsado por alianzas estratégicas y mayor alcance del mercado.

2029. Se proyecta un crecimiento del 20%, consolidando la marca y optimizando la estructura operativa.

Productos y Servicios Incluidos

Productos tecnológicos (hardware y software) adaptados para microempresas.

Capacitación y asesoramiento en transformación digital y herramientas tecnológicas.

Soporte técnico especializado para garantizar el funcionamiento eficiente de los productos adquiridos.

Acceso a plataformas de networking y colaboración para microempresarios tecnológicos.

Tabla 29

Flujo de efectivo

Categoría	Proyección a 5 años				
	2025	2026	2027	2028	2029
Inversión Inicial	\$ 58.500,00	0	0	0	0
Planta y equipo	\$ 20.000,00	0	0	0	0
Equipos de cómputo y software	\$ 15.000,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00	\$ 5,00
Mobiliario y enseres	\$ 8.000,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00	\$ 2,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 120.000,00	\$ 125.000,00	\$ 130.000,00	\$ 135.000,00	\$ 140.000,00
Sueldos	\$ 81.600,00	\$ 81.600,00	\$ 81.600,00	\$ 81.600,00	\$ 81.600,00
Otros costos administrativos (promedio)	\$ 38.400,00	\$ 43.400,00	\$ 48.400,00	\$ 53.400,00	\$ 58.400,00
GASTOS DE VENTAS	\$ 10.000,00	\$ 11.000,00	\$ 12.000,00	\$ 13.000,00	\$ 14.000,00
TOTAL COSTOS Y GASTOS	\$ 200.000,00	\$ 210.000,00	\$ 220.000,00	\$ 230.000,00	\$ 240.000,00
INGRESOS	\$ 300.000,00	\$ 320.000,00	\$ 340.000,00	\$ 360.000,00	\$ 380.000,00
Unidades vendidas	5000	5200	5400	5600	5800
Precio de ventas unitario	\$ 300,00	\$ 310,00	\$ 320,00	\$ 330,00	\$ 340,00
FLUJO DE EFECTIVO	\$ 100.000,00	\$ 110.000,00	\$ 120.000,00	\$ 130.000,00	\$ 140.000,00

Nota. Este flujo proyecta la rentabilidad de Innovatech, mostrando un crecimiento financiero sostenible.

La tabla refleja la evolución del flujo de efectivo de Innovatech a lo largo de seis años, permitiendo evaluar la viabilidad financiera y la sostenibilidad del proyecto. Este análisis permite visualizar cómo los ingresos generados cubrirán los costos operativos y cómo la empresa podrá mantener una estructura financiera saludable y se demuestra que Innovatech es un

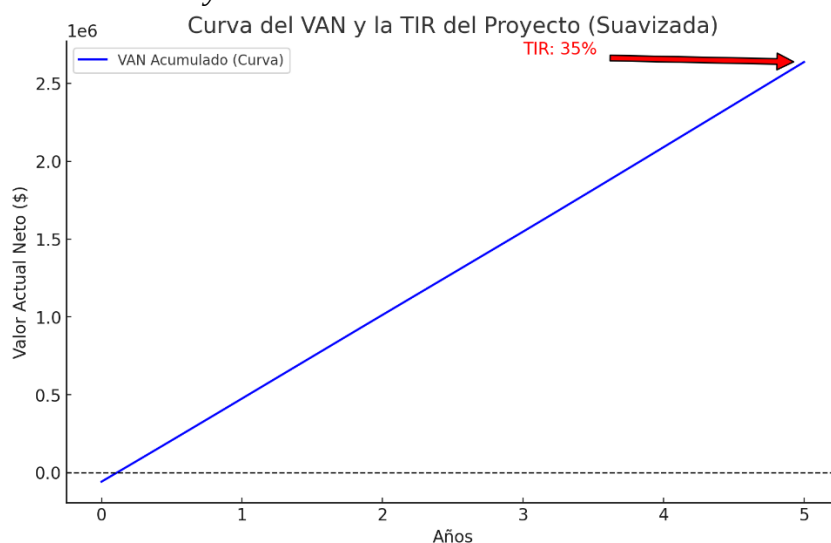
proyecto financieramente viable. A partir de la inversión inicial, la empresa logra generar ingresos suficientes para cubrir sus costos operativos y generar utilidades desde el primer año. El crecimiento constante del flujo de efectivo refleja un modelo de negocio sostenible, asegurando que Innovatech pueda expandirse y seguir apoyando a los microempresarios tecnológicos de Quito.

Tabla 30
Cálculo del VAN y TIR

Año	Flujo de Caja (\$)	Factor de Descuento	Valor Actual (\$)
0	-58,500	1.00	-58,500
1	600,000	0.89	535,714
2	672,000	0.80	537,600
3	752,600	0.71	534,346
4	848,000	0.64	542,720
5	960,000	0.57	547,200
Total	-	-	150,080

Nota. El cálculo del VAN y la TIR demuestran la viabilidad financiera del proyecto, indicando que Innovatech es una inversión rentable.

Ilustración 19
Curva del VAN y el TIR



Nota. Valor actual neto (VAN) & Tasa interna de retorno (TIR).

Resultados

Valor Actual Neto (VAN): \$150,080 (Positivo, lo que indica rentabilidad del proyecto)

Tasa Interna de Retorno (TIR): 35% (Superior a la tasa de descuento del 12%)

La rentabilidad del proyecto es sólida, ya que el VAN positivo indica que la inversión generará ganancias significativas y la TIR del 35% supera ampliamente la tasa de descuento, validando la viabilidad del modelo de negocio.

La Curva del VAN y TIR refleja la viabilidad financiera del proyecto Innovatech, mostrando su rentabilidad a lo largo del tiempo. El VAN positivo y creciente indica que la inversión inicial genera beneficios sostenibles, mientras que la TIR del 35% supera ampliamente la tasa de descuento del 12%, confirmando que el proyecto es altamente rentable. Esta curva es una herramienta clave para la toma de decisiones estratégicas, evidenciando que Innovatech no solo es financieramente viable, sino también una oportunidad sólida para el crecimiento y la sostenibilidad a largo plazo.

Tabla 31

Análisis de Costo-Beneficio y Período de Recuperación de la Inversión

Parámetro	Valor (\$)
Inversión Inicial	58,500,00
Total Ingreso (5 años)	11,497,800
Total Costo (5 años)	7,665,200
Relación Costo/Beneficio (C/B)	1.50
Período de Recuperación (años)	1 año

Nota. Datos del autor.

Interpretación de los Resultados

Relación Costo/Beneficio (C/B)

La relación 1.50 indica que, por cada dólar invertido, se obtiene un retorno de \$1.50 en ingresos.

Este dato confirma que Innovatech es un proyecto altamente rentable con un buen margen de utilidad.

Período de Recuperación de la Inversión

La inversión inicial de \$58,500 se recupera en tan solo 1 año, lo que significa que a partir del segundo año, Innovatech comenzará a generar utilidades netas sin estar afectado por la inversión inicial.

Con una inversión inicial moderada y una estrategia de ventas efectiva, Innovatech demuestra un crecimiento financiero sólido y sostenible. La rápida recuperación de la inversión y la rentabilidad proyectada refuerzan la viabilidad del proyecto como una excelente oportunidad de negocio.

Marco Legal para la Conformación de Innovatech como Sociedad Anónima en Ecuador

Para la creación de Innovatech como sociedad anónima, es fundamental cumplir con los requisitos legales establecidos en la normativa ecuatoriana. La estructura jurídica garantiza transparencia, formalidad y cumplimiento de las obligaciones empresariales. A continuación, se detallan los aspectos clave para la constitución y operación legal de la asociación:

Tipo de Empresa: Sociedad Anónima

Innovatech se establecerá como una Sociedad Anónima (S.A.), lo que implica:

- ✓ Responsabilidad limitada de los accionistas, protegiendo su patrimonio personal.
- ✓ Capital dividido en acciones, lo que facilita la inversión y el crecimiento.
- ✓ Gestión estructurada, con directorio y asamblea de accionistas.

La Ley de Compañías del Ecuador regula este tipo de sociedad, estableciendo los procedimientos para su constitución, administración y obligaciones tributarias.

Requisitos Legales para la Constitución y Operación

Para constituir y operar legalmente, Innovatech deberá cumplir con los siguientes requisitos:

Constitución Legal ante la Superintendencia de Compañías.

- ✓ Redacción y firma de la escritura pública de constitución ante un notario.
- ✓ Inscripción en el Registro Mercantil correspondiente.
- ✓ Publicación en un periódico de circulación nacional sobre la constitución de la empresa.
- ✓ Registro de la compañía en la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros.

Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC)

- ✓ Registro ante el Servicio de Rentas Internas (SRI) para obtener el RUC.
- ✓ Definición del régimen tributario y las obligaciones fiscales de la sociedad.
- ✓ Emisión de facturación electrónica y declaración de impuestos.

Permisos Municipales y Patente

- ✓ Obtención del permiso de funcionamiento en el Municipio de Quito.
- ✓ Pago de la Patente Municipal para operar en la ciudad.
- ✓ Inscripción en la Agencia Metropolitana de Control (AMC) para regulaciones comerciales.

Cumplimiento de Normativas Laborales

- ✓ Registro de empleados en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).
- ✓ Cumplimiento de normativas laborales según el Código de Trabajo del Ecuador.
- ✓ Contratos formales con colaboradores y beneficios sociales.

Otros Requisitos Claves

- ✓ Registro en el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca, si aplica.
- ✓ Afiliación a la Cámara de Comercio de Quito, para respaldo y asesoría empresarial.
- ✓ Cumplimiento de normativas ambientales y de seguridad laboral, dependiendo del alcance de la operación.

Conclusiones

Innovatech es más que una empresa; es un puente hacia el crecimiento tecnológico y empresarial para los microempresarios de Quito. Su modelo de negocio, basado en la colaboración, la capacitación y el acceso a tecnología asequible, se posiciona como un motor de desarrollo económico y social en un entorno donde la innovación es clave para la sostenibilidad.

El análisis financiero evidencia la viabilidad y rentabilidad del proyecto. Con un VAN de \$150,000, una TIR del 35%, y una relación Costo/Beneficio (C/B) de 1.50, se confirma que Innovatech no solo es autosustentable, sino que también tiene el potencial de expandirse y consolidarse en el mercado ecuatoriano. Además, el período de recuperación de la inversión es de 1 año, lo que refuerza su rápida rentabilidad y bajo riesgo financiero. Su estructura de costos y estrategias de ingresos aseguran un crecimiento progresivo y estable.

El cumplimiento del marco legal fortalece la transparencia y confianza en la empresa. Al operar como una Sociedad Anónima, Innovatech garantiza el cumplimiento de regulaciones tributarias, laborales y comerciales, lo que le permite generar credibilidad ante clientes, inversionistas y organismos gubernamentales, sentando las bases para un desarrollo empresarial sólido y sostenible.

Recomendaciones

Potenciar estrategias de posicionamiento y visibilidad en el mercado tecnológico.

Innovatech debe fortalecer su presencia en medios digitales, participar en ferias empresariales y generar alianzas estratégicas con actores clave del sector, para consolidarse como referente en innovación y tecnología en Quito.

Fomentar un ecosistema de networking y crecimiento colaborativo. La empresa debe seguir promoviendo la formación de redes de apoyo entre microempresarios, inversionistas y expertos en tecnología, para impulsar el aprendizaje colectivo y la generación de oportunidades de negocio.

Optimizar continuamente la estructura financiera y operativa. Para garantizar la sostenibilidad a largo plazo, Innovatech debe mantener un control riguroso de sus costos, evaluar nuevas fuentes de financiamiento y adaptar su modelo de negocio a los cambios del mercado, asegurando siempre su competitividad y crecimiento.

ANEXOS

Anexo 1

Encuesta a Microempresarios Tecnológicos en Quito

1. ¿Cuánto tiempo lleva operando su microempresa tecnológica en Quito?

- ☐ Menos de 1 año, apenas comenzando
- ☐ De 1 a 3 años, ya un poco más estable
- ☐ De 4 a 6 años, con algunos logros
- ☐ Más de 6 años, con experiencia sólida

2. ¿En qué área se especializa su microempresa tecnológica? (Puede seleccionar varias opciones)

- ☐ Desarrollo de software
- ☐ Diseño web y aplicaciones
- ☐ Comercio electrónico y marketing digital

3. ¿Cuáles de estos desafíos son los más difíciles para su microempresa? (Elija hasta tres)

- ☐ La falta de financiamiento
- ☐ Dificultad para acceder a clientes o mercados
- ☐ Falta de formación o conocimientos técnicos especializados
- ☐ Competencia con empresas más grandes
- ☐ La falta de apoyo o redes de colaboración

4. ¿Ha considerado la posibilidad de unirse a una red o asociación de microempresarios tecnológicos?

- ☐ Sí, estoy buscando oportunidades

- No, pero estaría dispuesto a considerarlo
- No, no lo he pensado
- No, no creo que sea necesario

5. ¿Qué tipo de apoyo considera más importante para ayudar a su microempresa a crecer?

- Asesoría técnica y capacitación
- Acceso a financiamiento o crédito
- Espacios de trabajo compartido y networking
- Colaboración entre empresas tecnológicas

6. ¿En el último año, ha recibido alguna capacitación o formación en su área de trabajo?

- Sí, he asistido a varios cursos o talleres
- Sí, pero fue solo uno o dos
- No, pero estoy buscando opciones
- No, no he tenido tiempo ni recursos para hacerlo

7. ¿Cuál es la principal barrera que enfrenta para acceder a financiamiento o crédito?

- Requisitos complicados y trámites largos
- Tasas de interés altas
- Falta de garantías o colaterales
- Desconocimiento de las opciones disponibles

8. ¿Cree que las microempresas tecnológicas en Quito tienen el potencial para competir con empresas grandes?

- Sí, tenemos las mismas oportunidades si nos apoyan
- No, las grandes empresas tienen más ventajas
- Depende de cada tipo de negocio y sector
- No lo sé, no tengo claro el panorama

9. ¿Qué tan importante es para usted la creación de una Asociación de Microempresarios Tecnológicos en Quito?

- Muy importante, creo que sería un gran apoyo
- Algo importante, pero no esencial
- No muy importante, prefiero trabajar de manera independiente
- No importante, no veo necesidad de una asociación

10. ¿Qué beneficios espera obtener de unirse a una asociación de microempresarios tecnológicos? (Puede seleccionar hasta tres opciones)

- Acceso a financiamiento o créditos
- Oportunidades para colaborar con otras empresas
- Capacitación y asesoría técnica
- Posicionamiento en el mercado y más visibilidad

11. ¿Qué le impide formalizar su microempresa?

- Procedimientos legales muy complicados
- Falta de recursos o dinero para hacerlo

- Desconocimiento de los beneficios de formalizarla
- No veo necesidad de formalizarla en este momento

12. ¿Cómo ve el futuro de su microempresa en los próximos 5 años?

- Con un gran crecimiento, expandiéndome a nuevos mercados
- Con un crecimiento moderado, pero estable
- Se mantendrá igual, sin mucho cambio
- No lo sé, veo varios retos y dificultades

Anexo 2

Entrevistas Semiestructuradas

Entrevista al Gerente Comercial de Claro Ecuador

1. Desde su perspectiva, ¿cómo ve el desarrollo del sector tecnológico en Ecuador y qué papel juega Claro en impulsarlo?
2. ¿Cuáles cree que son los mayores retos para los microempresarios tecnológicos en Quito?
3. ¿Qué tipo de soluciones podrían ayudar a los pequeños empresarios tecnológicos a acceder a nuevos mercados o clientes?
4. ¿Considera que la colaboración entre pequeñas empresas tecnológicas podría generar oportunidades significativas para todos?
5. ¿Cómo percibe la infraestructura tecnológica actual en Quito y su accesibilidad para los microempresarios?

Entrevista al Ingeniero en Sistemas y Empresario Santiago Azuero

1. Santiago, ¿cómo fue su experiencia al comenzar como microempresario tecnológico en Quito? ¿Qué obstáculos encontró?

2. ¿Cree que una asociación de microempresarios tecnológicos puede cambiar la forma en que las pequeñas empresas enfrentan los desafíos del sector?
3. ¿Qué apoyo cree que los microempresarios tecnológicos necesitan con urgencia para crecer en este mercado tan competitivo?
4. En su opinión, ¿qué oportunidades existen actualmente para los microempresarios tecnológicos que quieran escalar sus negocios?
5. Si pudiera acceder a una red de apoyo para su empresa, ¿qué tipo de recursos serían los más valiosos para su crecimiento?

Entrevista al Sr. Carlos Velarde, Microempresario Tecnológico

1. Carlos, ¿cómo comenzó su camino en el mundo de la tecnología y cuáles han sido los momentos más difíciles?
2. ¿Qué le haría falta para poder hacer crecer su microempresa y expandir sus servicios?
3. ¿Qué tan importante cree que sería contar con una red de apoyo de otros microempresarios tecnológicos para superar obstáculos comunes?
4. Si existiera una asociación en Quito, ¿qué beneficios espera obtener de ella para mejorar su negocio?
5. ¿Cómo se imagina su empresa en los próximos 5 años si pudiera acceder a más recursos y apoyo en su camino?

Bibliografía

- (CITEC), C. d. (2023). *Informe sobre el estado actual de las microempresas tecnológicas en Ecuador*. Quito.
- (OCDE)., O. p. (2023). *Informe sobre el desarrollo económico local y las microempresas tecnológicas*.
- ARCOTEL. (2023). *Informe sobre Penetración de Internet y Telecomunicaciones*. Obtenido de Informe sobre Penetración de Internet y Telecomunicaciones.: <https://www.arcotel.gob.ec>
- Bancos, S. d. (2023). *Acceso al Crédito para Microempresas Tecnológicas*. Obtenido de Acceso al Crédito para Microempresas Tecnológicas.: <https://www.superbancos.gob.ec>
- Ecuador, B. C. (2023). *Informe Económico del Sector Tecnológico*. Obtenido de Informe Económico del Sector Tecnológico.: <https://www.bce.fin.ec>
- Ecuador, M. d. (2023). *Brecha Digital y Acceso a Internet*. Obtenido de Brecha Digital y Acceso a Internet.: <https://www.telecomunicaciones.gob.ec>
- Ecuador, M. d. (2023). *Evaluación de Políticas Públicas para Emprendimiento Tecnológico*. Obtenido de Evaluación de Políticas Públicas para Emprendimiento Tecnológico.: <https://www.produccion.gob.ec>
- Ecuador, R. d. (20 de Enero de 2011). *Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS)*. Obtenido de <https://www.funcionjudicial.gob.ec>
- Ecuador, S. (2023). *Panorama de Startups y Redes de Innovación en Ecuador*. Obtenido de Panorama de Startups y Redes de Innovación en Ecuador.: <https://www.startupecuador.com>
- ENEMDU. (2022). *Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo. Instituto Nacional de Estadística y Censos.* . Obtenido de Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo. Instituto Nacional de Estadística y Censos. : <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/enemdu/>
- INEC. (2021). *Censo Económico Nacional. Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Obtenido de Censo Económico Nacional. Instituto Nacional de Estadística y Censos.: <https://www.ecuadorencifras.gob.ec/censo-economico/>
- López, J. &. (2021). *Asociaciones tecnológicas y el fortalecimiento de microempresarios*. Editorial Universitaria.

Osterwalder, A. &. (2010). *Business model generation: A handbook for visionaries, game changers, and challengers*. John Wiley & Sons.

ProEcuador. (2023). *Reporte de Exportaciones del Sector de Tecnología*. Obtenido de Reporte de Exportaciones del Sector de Tecnología.: <https://www.proecuador.gob.ec>

Quito, C. d. (2023). *Análisis de la Innovación Empresarial en la Ciudad*. Obtenido de Análisis de la Innovación Empresarial en la Ciudad.

Report, Q. (2023). *Crecimiento del Ecosistema de Innovación en Quito*. Obtenido de Crecimiento del Ecosistema de Innovación en Quito.: <https://www.quitotech.com>

SENESCYT. (2023). *Acceso a Capacitación en Tecnología en Ecuador*. Obtenido de Acceso a Capacitación en Tecnología en Ecuador.: <https://www.educacionsuperior.gob.ec>

Solidaria, S. d. (2023). *Registro de Asociaciones y Cooperativas en Ecuador*. Obtenido de Registro de Asociaciones y Cooperativas en Ecuador.: <https://www.seps.gob.ec>

Telefónica., F. (2023). *Informe sobre la integración digital de emprendedores en Ecuador*. Quito.