



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA
ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**COMPONENTE PRÁCTICO DE EXAMEN COMPLEXIVO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DE TÍTULO DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ENSAYO:

**FUENTES DE INGRESOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO KITIME,
CANTON LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2020**

AUTOR:

Alex Geovanny Cruz Bernardino

TUTOR:

Ing. Manuel Serrano Luyo, MSc

La Libertad, Ecuador

2021

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, “FUENTES DE INGRESOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO KITIME, CANTON LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA AÑO 2020 ”, elaborado por el señor ALEX GEOVANNY CRUZ BERNARDINO de la Carrera Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas, con la modalidad Trabajo de Integración Curricular, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



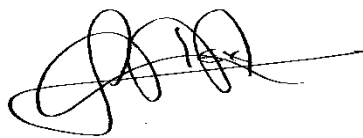
Ing.

PROFESOR TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO

El presente Trabajo de Titulación constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, ALEX GEOVANNY CRUZ BERNARDINO con cédula de identidad número 2450510405 declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.



Alex Geovanny Cruz Bernardino

DEDICATORIA

Dicen que la mejor herencia que nos pueden dejar los padres son los estudios, sin embargo, no creo que sea el único legado del cual yo particularmente me siento muy agradecido, Dios y mis padres me han permitido trazar mi camino y caminar con mis propios pies. Ellos son mis pilares de la vida, les dedico este trabajo de titulación, Gracias Mama Alexandra y papa Alipio.

A mis hermanas. Por creer en mí aun cuando se presentaron problemas dentro de nuestro hogar, su tozudez fue el responsable de que gire mi vida otorgándome las herramientas necesarias para empezar.

A mi esposa y amigos, por ser el apoyo incondicional en mi vida, que, con su amor y respaldo, me ayudan alcanzar mis objetivos.

Y por supuesto a mi querida Universidad y a todas las autoridades, por permitirme concluir con una etapa de mi vida, gracias por la paciencia, orientación y guiarme en el desarrollo de esta investigación

Alex Cruz Bernardino.

AGRADECIMIENTO

En estas líneas quiero agradecer a todas las personas que hicieron posible esta investigación y que de alguna manera estuvieron conmigo en los momentos difíciles, alegres, y tristes. Estas palabras son para ustedes. A Dios por la salud e inteligencia, a mis padres por todo su amor, comprensión y apoyo, pero sobre todo gracias infinitas por la paciencia que me han tenido. No tengo palabras para agradecerles las incontables veces que me brindaron su apoyo en todas las decisiones que he tomado a lo largo de mi vida, unas buenas, otras malas, otras locas. Gracias por darme la libertad de desenvolverme como ser humano.

A mis hermanas por llenarme de alegría día tras día, por todos los consejos brindados, por compartir horas y horas de enseñanzas, por las peleas, los gritos y herir mi cuerpo de puro amor.

A mi amada esposa y amigos que en el transcurso de esta carrera universitaria me brindaron su apoyo incondicional ayudándome a superar obstáculos, que en algún momento de la vida pensé que eran imposibles.

Muchas Gracias.

TRIBUNAL DE GRADO



**Ing. Libi Caamaño López, MSc.
DELEGADO DEL DIRECTOR (E)
DE LA CARRERA DE
ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



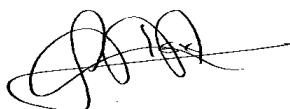
**Ing. Manuel Serrano, MSc.
DOCENTE TUTOR DE LA
CARRERA DE
ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



**Ing. Divar Castro Loor, MSc.
DOCENTE ESPECIALISTA DE LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



**Ing. Sabina Villón, MSc.
DOCENTE GUÍA DE LA CARRERA DE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



**Cruz Bernardino Alex Geovanny
C.C 2450510405 ESTUDIANT**

Contenido

| | |
|--------------------------|----|
| RESUMEN..... | 8 |
| ABSTRACT..... | 9 |
| INTRODUCCION..... | 10 |
| DESARROLLO..... | 11 |
| FUENTES DE INGRESOS..... | 11 |
| CONCLUSIONES..... | 20 |
| RECOMENDACIONES..... | 20 |
| REFERENCIAS..... | 21 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | 21 |
| | 26 |

LISTA DE TABLAS

| | |
|-------------------------------------|----|
| Tabla 1 DEMANDA PROYECTADA..... | 22 |
| Tabla 2 GASTOS ADMINISTRATIVOS..... | 23 |
| Tabla 3 GASTOS DE CONSTITUCION..... | 24 |
| Tabla 4 GASTOS DE VENTAS..... | 25 |
| Tabla 5 FIJACION DE PRECIOS..... | 25 |
| Tabla 6 CAPITAL DE TRABAJO..... | 26 |

***FUENTES DE INGRESOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO KITIME, CANTÓN LA
LIBERTAD, PROVINCIA SANTA ELENA, AÑO 2020***

RESUMEN

El ensayo posterior, detalla las principales fuentes del ingreso de la idea de negocio kitime cantón la libertad, provincia santa elena, dicho ensayo está estructurado por aspectos relevantes, gracias a autores presentados en el ensayo podemos aclarar de forma eficiente varias formas de obtener ingresos en una empresa, ante todo para poder determinar los ingresos que tendrá, debemos establecer la fijación de precios de los productos que se vayan a ofertar, es así que se encontró los valores gracias a los gastos desglosados, administrativas, de constitución y de la misma manera los gastos de ventas, dando como resultados el precio de los 3 productos sacando en conclusión que los ingresos serán por el volumen de las ventas , ingresos por comisiones , productos implementados en un corto plazo, ingresos totales anuales, mensuales y de la misma manera las proyecciones, cabe recalcar que esta investigación fue aplicada de manera documental cuantitativa.

Palabras claves: fuentes de ingresos, propuesta de valor, negocio KITIME

ABSTRACT

The subsequent essay details the main sources of income for the kitime business idea, cantón la libertad, santa elena province, said essay is structured by relevant aspects, first of all to be able to determine the income that it will have, we must establish the pricing of the products that are going to be offered, this is how the values were found thanks to the detailed administrative expenses, constitution and in the same way the sales expenses, giving as results the price of the 3 products drawing in conclusion that the income will be per the volume of sales, income from discounts, products implemented in a short term, total annual and monthly income and in the same way the projections

Keywords: sources of income, value proposition, KITIME business

INTRODUCCION

Actualmente los países que conforman América latina y el caribe utilizan un manual de estadísticas de finanzas públicas, su siglas son MEFP, publicado y presentado por el fondo internacional FM1 en el año 1986, para de esta manera clasificar sus ingresos tributarios, salvo Chile que optaron por implementar el proceso de adaptación a los cambios y novedades introducidos en la versión del año 2001. Los ingresos tributarios son pagos obligatorios al gobierno y constituyen su fuente de ingreso más importante, por lo que han de aparecer señalados de forma separada del resto de fuentes. Los impuestos se clasifican según los tipos de actividad que gravan, pudiéndose distinguir entre: Ingresos tributarios directos: Impuestos sobre el ingreso, las utilidades y las ganancias de capital, Impuestos sobre la propiedad, Otros impuestos directos. Ingresos tributarios indirectos: Impuestos generales sobre bienes y servicios, Impuestos específicos sobre bienes y servicios, Impuestos sobre el comercio y transacciones internacionales, Otros impuestos indirectos.

Existe una gran diversidad de empresas creadas con diferentes objetivos, es así que cada una de ellas, cuenta con componentes diferentes, llevándola a tener una estructura financiera totalmente cambiante, existen instituciones públicas y privadas ligadas a cumplir reglamentos políticos y son aquellos que deben tener constancias de estar manejando correctamente los reglamentos institucionales con el fin que se haya creado la empresa, empresas correctamente posesionadas tiene la finalidad de mejorar la calidad de vida con la disminución del desempleo, contribuir con el bienestar de las personas y un incalculable informe de empresas existentes en nuestro país

Actualmente el país está siendo azotado por una emergencia sanitaria cuyas entidades se ven en la obligación de crear estrategias para poder disminuir la propagación de esta pandemia es así que asociaciones privadas y públicas se han visto en la necesidad de poder cooperar con nuestro país, es por esto la implementación de una pequeña empresa dedicada a la comercialización de un kit de emergencia para la provincia de Santa Elena, con dicha apertura buscaremos información necesaria para el análisis del componente fuentes de ingresos para nuestra idea de negocio ya puesta en marcha, netamente buscaremos cuáles serán los ingresos posibles que la idea de negocio puede generar, detallaremos las partes más importantes sobre esta empresa incluyendo costos y gastos.

DESARROLLO

FUENTES DE INGRESOS

Antes de desglosar y determinar la parte de fuentes de ingresos, se debe tener una breve aclaración sobre el significado de la palabra ingresos, hace referencia exclusivamente al aumento del patrimonio en una organización, El ingreso es el conjunto de recursos monetarios, dinero, que se fija a cada factor por su contribución al proceso productivo. El ingreso puede tomar varias formas como: sueldos, salarios, renta, dividendos, regalías, utilidades, honorarios, dependiendo el factor de producción que lo reciba: trabajo, capital, tierra, etc. (Ricossa, 1990)

Es preciso mencionar que cuando una organización ha alcanzado sus objetivos y se encuentra en una buena posición en el mercado competitivo, es necesario implementar estrategias de manera eficiente para que la empresa mantenga su imagen de negocio. Ya sea mediante la implementación de nuevos productos, o simplemente utilizando de mejor manera

la logística empresarial, mejorando los productos y servicios con los que ya cuenta, aumentando de esta manera sus ingresos internos (rajadell, 2019)

Las actividades que se presentan en las organizaciones, determinan si las estrategias puestas en marcha, van buscando mejoras o bajas para la empresa, más que todo salga como se lo ha proyectado y deseado puesto que dará avance a seguir con la propuesta de valor y la imagen del negocio. (Malisani, 1990)

Las fuentes de ingresos forman parte de uno de los 9 bloques que son implementados de forma diferente en una empresa u organización, es un comodín que se utiliza de una forma menos compleja, ayudando así a poder obtener de manera oportuna la parte financiera, las fuentes de los ingresos de una empresa recaen en las ventas de sus productos o servicio a ofrecer a sus clientes, de la misma manera existen porcentajes o así mismo sueldos limitados claro está que dependiendo de la clasificación de estrategias implementadas de forma eficiente en la empresa y dependiendo también en las que se haya implementados tanto así que las comunes son las fuentes de ingresos, sin embargo este porcentaje cubre en un determinado tiempo los gastos externos e internos.

Ante toda determinación de fuentes de ingresos, en primer lugar se debe definir de donde provienen los ingresos de la empresa, se debe analizar el monto que los clientes están dispuestos a pagar, es decir formar estrategias para poder reunir información esencial que ayuden a lograr el objetivo de llegar a los clientes que están dispuestos a demandar los productos de la empresa, cabe recalcar que si existe un alto porcentaje de demanda en la empresa, los resultados estarán reflejados en los ingresos. (Lastra, 2016)

Los bienes en el interior de una colectividad siempre existirán, sin embargo para ello es requerido tener el capital para suscitar intrepidez, que dará como resultado los bienes, estos pueden arrancar de diversa forma, entre ellas la más común, los bienes por traspaso de cualquiera producto o servicio, por otra noticiario igualmente pueden arrancar de aportaciones de socios, organismos específicos con los que se tenga cualquiera negociación y hace poco igualmente de los posesiones de la organización. (Joanidis, 2017)

Actualmente la logística es de suma importancia puesto que es aplicado en todo tipo de áreas dentro de una organización, en este caso se aplica en el área de ventas que es la que genera los ingresos de la empresa por medio de los clientes, al adquirir ello el producto del negocio, la logística incurre en mantener el funcionamiento adecuado de todas las operaciones necesarias y de todas las personas pertenecientes a la organización para la generación de ingresos. (RAMIREZ, 1998)

Las empresas o negocios son creados con objetivos de obtener ganancias no reembolsables, por medio de pasos genéricos de actividades realizadas dentro y fuera de la organización, en esto pueden presentarse como procesos, la transformación de materias primas, comercialización de productos o prestación de servicios, para reparar las necesidades de un sector fijo en caso de la idea de negocio kitime, se dedica a la comercialización de los productos de bioseguridad y es así que se funda ingresos.

En la idea de negocio los principales productos que se comercializará son el alcohol, agua oxigenada, y jabón povidin, mediante la implantación de esta idea de negocio tendremos que determinar diferentes estrategias para que nuestro producto tenga salida, caso contrario se

deberá crear descuentos, ferias, entre otras, con la propósito de que las ventas posean un aumento y del mismo modo poder mantenernos en un puesto competitivo en el mercado.

Una vez obtenidos los resultados de los análisis que se hayan propuesto en el ensayo, lo siguiente es poder tener una seguridad de que las políticas en cuanto a ventas serán adoptadas y estas sean beneficiosas para la misma, es así que se dependerá de la elaboración del presupuesto de ingresos, dando así mejores alternativas de ingresos que se podrían obtener por la ejecución de estrategias para la propuesta de mejorar las líneas de los productos y servicio. (AMAYA, 2003)

Existen ocasiones en las que los ingresos dependen de que la organización cuente con instalaciones físicas a vista de los clientes que pueden demandar, tanto así que las potencias serán los clientes cerca de las instalaciones, el tiempo en el que estos serán atendidos será una de las mejores estrategias que se implementara, existen posibilidades de que si esto no sucede los ingresos se vean afectados de alguna manera externa. (GONZALEZ, 2016)

En la parte fuentes de ingresos podemos ver algunos puntos muy importantes que serán obligados a detallar mediante procesos diferentes es así que hemos creado estructuras para cada uno de ellos, estos son los siguientes:

- Demanda proyectada
- Gastos proyectados
 - Gastos administrativos
 - Gastos de ventas
 - Gastos de constitución
- Fijación de precios.

Demanda proyectada

Para la creación de una empresa es totalmente importante contar con un capital con el cual se deberá invertir en lo que se haya puesto en marcha , por ende se deberá crear una estructura cuyos aspectos deberán detallar los productos que se darán en oferta, es así que se necesitara la medición o la cantidad exacta de la población meta donde se podrá crear la empresa, esta población dará inicio para poder sacar la capacidad de producción que necesitaremos en la estructura financiera de la empresa. De la misma manera podremos sacar precio a los 3 productos que hemos señalado para poder ofrecer teniendo como resultados la favorabilidad de tener demanda o no. Con la siguiente estructura detallaremos la demanda de nuestro proyecto.

La población meta es de 679,00, personas señaladas para poder demandar nuestro producto, es así que podemos enfocarnos a cinco años con nuestra idea de negocio en cuanto a precios y variaciones de la misma, existirá una total variación en cada año debido al porcentaje total de la población ubicada cerca de nuestra empresa. También existirá un tiempo establecido donde los productos a ofertar serán puestos en publicidad por tanto serán de preferencias y contamos con tener mayor incremento en ventas.

Gastos proyectados - Gastos administrativos

Los gastos administrativos tienen que ver aquellos que no se encuentran en correlación directa con las ventas ni de la fabricación de los mismos, estos son: factura móvil, recepciones, servicio de limpieza, y departamento de contabilidad, en otras palabras si la organización esta fuera de sus procesos diarios o de manera temporal , siempre tendrá costos que sean provocados por la parte administrativa, es así que es necesario realizar análisis

internos y externos de las operaciones que realiza la empresa para distinguir diferencias entre operativo y administrativo.

Las principales actividades que se realizarán en un proyecto, serán gastos para dicha implementación, es así como detallamos los gastos administrativos y desglosando en una estructura los gastos de útiles de oficina, los gastos de agua potable, y energía eléctrica, es de vital importancia, debido que ayudara a poder mejorar los precios que se darán a cada uno de los productos de nuestra empresa. Dentro de este rango obtenemos como resultados el precio total de cada uno de los servicios que gastaremos al momento de iniciar con nuestra empresa.

Gastos de ventas.

(Lara, 2009) Son todos los gastos que tienen relación directa con la promoción, realización y desarrollo del volumen de las ventas; como ejemplos podemos mencionar los siguientes:

- Sueldos de los jefes del departamento de ventas.
- Sueldos de los empleados del almacén.
- Sueldos de los empleados que atienden al público en ventas de mostrador.
- Sueldos de los choferes del equipo de entrega.
- Comisiones de agentes y dependientes.

En la tablas posteriores podemos detallar los gastos de ventas en cuanto a publicidad, esto se dará a cabo una vez puesto en marcha nuestro proyecto, pero se deberá tomar en cuenta porque depende mucho de esto, las variaciones que los precios tendrán en su demanda anual, en dicha tabla podemos detallar los gastos en capacitaciones, tarjetas de presentación, mantenimiento de vehículos y manteamientos de las páginas web. Por otro lado detallamos como ya mencionado los gastos en publicad y propagandas de la empresa, es así que podemos llegar a una conclusión de generar más inversiones en diferentes clases de estrategias y poder

anexarlas, y en este caso podremos sumarla en este proceso, siendo así mas variaciones en los precios de los productos.

Gastos de constitución.

Los gastos de constitución son aquellos gastos en los que incurre una sociedad para su creación. Para que una empresa pueda entrar en función es necesario, previamente, constituirla o crearla. La constitución de una sociedad lleva asociados una serie de gastos, sin los cuales la compañía no puede funcionar. Estos gastos son los denominados gastos de constitución. (SANCHEZ, 2020)

En el proyecto kitime generamos gastos, por tanto para ser una organización bien puesta en el mercado competitivo, debemos contar con los permisos que una empresa debe tener, en los siguiente cuadros anexados podemos detallarlos, estos son: los permisos municipales, permisos de intendencia, certificados del cuerpo bomberos entre otros gastos, esto sumara para poder redondear en cuanto a gastos dela empresa, los gastos de constitución no se relaciona tanto con maquinaria o edificios, sino con gastos del tipo jurídico como escrituras notariales, registros mercantiles o impuestos y los ya mencionados son los más importantes debido a que toda organización debido a sus objetivos cambia de permisos.

En este punto debemos resaltar ciertos aspectos, por lo general dichos gastos son realizados directamente de la empresa con un desembolso propio de los integrantes o creadores de la empresa, en este caso el dinero tendrá un valor extra debido a que el dinero no será totalmente emanado por las personas quienes llevan la administración sino por otras áreas que más adelante las detallaremos.

Fijación de precios.

En la empresa creada hemos señalado tres productos que se ofrecerá en el mercado estos son agua oxigenada, alcohol industrial y jabón povidin cada uno comprende a una estructura totalmente similar en detalles mas no en precios en estos están materia prima, mano de obra, depreciaciones herramientas, embalajes y empaques, entre otros muy aparte se detalla también los costos variables y los costos unitarios con el fin de determinar el precio del producto.

En este proceso, también determinamos los costos anuales para cada producto y estos están enfocados a cinco años con un porcentaje diferentes al anterior y obviamente superior es así como dichas estructuras ayudaron a poder llegar a la respuesta del precio de cada uno de ellos y son los que se detallan en el cuadro presentado al comienzo.

En la fijación de precios de los productos en líneas ya mejorados se deben realizar las operaciones detallados en los flujos, esto en cuanto a costos de producción, en secuencia se pueden tomar decisiones relevantes sobre los componentes analizados, teniendo como base los precios aceptables de las operaciones, pues depende del costo de producción que contiene costos fijos, así como también costos variables que pueden influir en el precio de venta al público de los combos implementados. (Rodriguez, 2015)

Se necesita de proyecciones para poder obtener los resultados en series de tiempos, es decir las implementaremos a 5 años, a esto se le denomina variación de las ventas históricas, de esta manera los flujos están reflejados en los cuadros anexados en este documento, para dicho proceso es necesario sustentar los crecimientos que se representan cada año, teniendo en cuenta que es un promedio de variaciones a los ya mencionados. (ALVAREZ, 2016)

Refleja ante cualquier organización varias formas de generar ingresos, debido a la imagen que el negocio este manejando llevara una buena o mala reputación del local, las estrategias implementadas juegan un rol importante en las empresa, debido a que tienen como base mejorar la parte financiera de la organización, es así que una de ellas pueden ser, envíos gratis de los productos ofertados a la cartelera de clientes, ganando así fidelidad y compromiso para ambos. (MACIAS, 2019)

La finalidad de esta propuesta de valor y aumentar las formas de generar ingresos se debe a que se pretende que estos sean mayores al costo de implementar la propuesta, de esta forma los dueños tienen esa utilidad y la pueden invertir en el negocio mismo o bien buscar invertir en otras ideas de negocios que les parezcan atractivas. (DIAZ, 2003)

CONCLUSIONES

El ensayo analizado presenta componentes muy importantes como los resultados de las tablas de datos de los gastos proyectados, a partir de ahí se pudo apreciar datos para convertirlos en la fijación de precios, además este ensayo se compone de datos teóricos y de la misma manera de datos operacionales.

El componente de Fuentes de Ingresos muestra todos los valores que ingresarán gracias a la propuesta de valor, en este caso la debida estructura de los costos y fuentes servirá para hacer las respectivas proyecciones de ingresos que tendrá la empresa durante cinco años, así respaldar que la inversión a realizarse atribuirá ganancias a la empresa KITIME.

RECOMENDACIONES

- Es recomendable tener como segunda opción un producto guardado para un corto o largo plazo manteniendo el margen de la empresa para que en el momento de sacar al mercado este producto, este tenga una buena salida y de la misma manera seguir obteniendo rentabilidad.
- Una de las estrategias de la empresa puede ser, utilizar o adaptar un modelo de negocio a la empresa, existen varios que pueden ser utilizados como el modelo canvas, con la finalidad de tener mejores resultados y que el proyecto tenga una mejor aceptación con un porcentaje elevado.

REFERENCIAS

BIBLIOGRAFÍA

ALVAREZ, N. (2016). *FINANZAS 1. CONTABILIDAD, PLANEACION, Y ADMINISTRACION, PÁG. INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS.*

AMAYA, C. (2003). *FUENTES DE INGRESOS.*

CARRERAS, R. (2019). *REVERTE CREA.*

DIAZ, A. (2003). *PROPUESTA DE VALOR .*

GONZALEZ, C. L. (2016). *LOGISTICA DE CLIENTES .*

HERNANDEZ, S. (2016). *MODELO INTEGRAL DE APRENDIZAJE PARA EL EMPRENDIMIENTO: UNA VISION SISTEMICA DESDE LA ACTITUD EMPRENDEDORA. SELLO EDITORIAL UNIVERSIDAD DEL TOLIMA.*

JOANIDIS. (2017). *PLAN DE NEGOCIOS . PLUMA DIGITAL EDICIONES .*

LARA, E. L. (2009). *INVENTARIOS Y GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRACIÓN.*

LASTRA, R. (2016). *MODELO INTEGRAL DE APRENDOZAJE . UNIVERSIDAD DEL TOLIMA.*

MALISANI, A. (1990). *LOGISTICA EMPRESARIAL. MARCOMBO.*

RAJADELL, C. (2019). *CREATIVIDAD EMPRENDIMIENTO Y MEJORA CONTINUA. REVERTE.*

RAMIREZ, C. (S.F.). *LOGISTICA COMERCIAL INTERNACIONAL . UNIVERSIDAD DEL NORTE .*

RODRIGUEZ, P. (2015). *MARKETING Y VENTAS . ICB.*

RUBIO, C. (2014). *FINANZAS PARA NO FINANCIEROS . UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS (UPC).*

SANCHEZ, A. D. (2020). GASTOS DE CONSITUCION .

SERGIO, R. (1990). DICCIONARIO DE LA ECONOMIA .

Tabla 1 DEMANDA PROYECTADA

| POBLACIÓN DE EMPRESAS | | |
|-----------------------|--|---------------|
| 679,00 | | 679,00 |
| | | - |
| | | - |
| 679,00 | | 679,00 |

| Mercado de Artículos varios a nivel local | | Mercado Objetivo | |
|---|-----|------------------|-----|
| | 679 | 100% | 679 |

| PREFERENCIAS | | |
|--------------------|----------------|-------------|
| Articulos Varios | | |
| AGUA OXIGENADA | 100,00% | 2304 |
| ALCOHOL INDUSTRIAL | 100,00% | 2304 |
| JABÓN POVIDÍN | 100,00% | 2304 |
| TOTAL KIT | 100,00% | 2304 |

| Mercado Objetivo | Visitas Mensuales | Consumidores | Demanda Anual | |
|------------------|-------------------|--------------|---------------|------|
| 679 | 240 | 80% | 192 | 2304 |

| CAPACIDAD MÁXIMA DE PRODUCCIÓN | |
|--------------------------------|--------------|
| Productos de biosegurida | Año 1 |
| AGUA OXIGENADA | 2.400 |
| ALCOHOL INDUSTRIAL | 2.400 |
| JABÓN POVIDÍN | 2.400 |
| Total | 7.200 |

| Articulos Varios | Año 1 | Año 2 | Año3 | Año 4 | Año 5 |
|----------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| PRODUCTOS DE BIOSEGURIDAD | | 1,0% | 1,0% | 1,0% | 1,0% |
| AGUA OXIGENADA | 2304,00 | 2327,04 | 2350,31 | 2373,81 | 2397,55 |
| ALCOHOL INDUSTRIAL | 2304,00 | 2327,04 | 2350,31 | 2373,81 | 2397,55 |
| JABÓN POVIDÍN | 2304,00 | 2327,04 | 2350,31 | 2373,81 | 2397,55 |
| | 6.912,00 | 6.981,12 | 7.050,93 | 7.121,44 | 7.192,65 |

| |
|--|
| |
|--|

| Articulos varios | Unidades x | Unidades x Año |
|--------------------|------------|----------------|
| AGUA OXIGENADA | 200 | 2.400 |
| ALCOHOL INDUSTRIAL | | |
| | 200 | 2.400 |
| JABÓN POVIDÍN | 200 | 2.400 |
| TOTAL | 600 | 7.200 |

30 productos diarios

| Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 96% | 97% | 98% | 99% | 100% |

Tabla 2 GASTOS ADMINISTRATIVOS

NEGOCIO "kitime"
GASTOS ADMINISTRATIVOS

| UTILES DE OFICINA | | | |
|-------------------|-------------------|-----------------|----------------------|
| CANT. | DETALLE | PRECIO UNITARIO | PRECIO TOTAL MENSUAL |
| 1 | RESMA DE HOJAS A4 | 2,20 | 2,20 |
| 1 | CAJA DE ESFEROS | 2,50 | 2,50 |
| 2 | BORRADOR | 0,10 | 0,20 |
| 2 | CARPETAS FOLIO | 2,00 | 4,00 |
| 1 | GRAPADORA | 2,50 | 2,50 |
| 1 | CALCULADORA | 8,00 | 8,00 |
| 1 | CAJAS DE CLIC | 0,50 | 0,50 |
| 2 | RESALTADOR | 0,70 | 1,40 |
| 2 | LAPIZ | 0,30 | 0,60 |
| | | | 21,90 |

| AGUA POTABLE PARA VENTAS | | |
|-----------------------------|---------------|-------------------|
| CONCEPTO | COSTO MENSUAL | COSTO TOTAL ANUAL |
| Aseo del Área de producción | 8,00 | 96,00 |
| Sanitarios | 3,00 | 36,00 |
| TOTAL | 11,00 | 132,00 |

| ENERGÍA ELÉCTRICA PARA VENTAS | | |
|-------------------------------|---------------|-------------------|
| CONCEPTO | COSTO MENSUAL | COSTO TOTAL ANUAL |
| Computadora | 10,00 | 120,00 |
| Herramientas | | - |
| Iluminación | 7,00 | 84,00 |
| Teléfono | 1,00 | 12,00 |
| TOTAL | 18,00 | 216,00 |

| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | |
|-----------------------------|--------------|---------------|
| DETALLE | MENSUAL | ANUAL |
| SUELDOS Y SALARIOS | | |
| Gerente General y operarios | 1.494,00 | 17.928,00 |
| | - | - |
| | | - |
| | | - |
| SERVICIOS BÁSICOS | | |
| Agua potable | 11,00 | 132,00 |
| Energía Eléctrica | 18,00 | 216,00 |
| UTILES DE OFICINA | 21,90 | 262,80 |
| DEPRECIACION | 6,75 | 81,00 |
| | 1.551,65 | 18.619,80 |

Tabla 3 *GASTOS DE CONSTITUCION*

| Gastos de Constitución "Kitime" | |
|--|--------------------|
| CONCEPTO | COSTO TOTAL |
| Permiso Municipal | 145,00 |
| Permiso de Intendencia | 17,00 |
| Certificado del cuerpo de bomberos | 36,00 |
| Otros gastos | |
| TOTAL | 198,00 |

Tabla 4 GASTOS DE VENTAS

GASTOS DE VENTAS

| GASTOS DE PÚBLICIDAD Y MOVILIZACIÓN PARA VENTAS | | | | |
|---|----------|----------------|---------------|---------------|
| CONCEPTO | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO MENSUAL | COSTO TOTAL |
| Capacitaciones | 1 | 3,00 | 3,00 | 36,00 |
| Tarjetas de presentación | 20 | 0,15 | 3,00 | 6,00 |
| Mantenimiento vehículo | 1 | 5,00 | 5,00 | 60,00 |
| Mantenimiento de pag. Web | 1,00 | 5,00 | 5,00 | 25,00 |
| TOTAL | | 13,15 | 16,00 | 127,00 |

| GASTOS DE VENTAS | | |
|--|--------------|---------------|
| DETALLE | MENSUAL | ANUAL |
| Mantenimiento, publicidad y Propaganda | 16,00 | 127,00 |
| TOTAL | 16,00 | 127,00 |

Tabla 5 FIJACION DE PRECIOS

| PRECIO DE VENTA AL PUBLICO | | | | | |
|----------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Articulos varios | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
| AGUA OXIGENADA | 20,56 | 20,97 | 21,39 | 21,82 | 22,26 |
| ALCOHOL INDUSTRIAL | 22,54 | 22,99 | 23,45 | 23,92 | 24,40 |
| JABÓN POVIDÍN | 28,74 | 29,32 | 29,90 | 30,50 | 31,11 |

Tabla 6 CAPITAL DE TRABAJO

| NEGOCIO KITIME CAPITAL DE TRABAJO | | |
|--|-------------------|-------------|
| CAPITAL DE TRABAJO | TOTAL | % |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 18.619,80 | 18% |
| GASTOS DE VENTAS | 127,00 | 0% |
| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | 198,00 | 0% |
| COSTOS TOTALES | 82.764,08 | 81% |
| CAPITAL DE TRABAJO | 101.708,88 | 100% |