



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA ELENA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

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

**ENSAYO “ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO
“KITIME”, CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA,
AÑO 2020.”**

AUTOR:

MEDINA GONZABAY ANABEL JUANA

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO

La Libertad, Ecuador

2020

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, “ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO “KITIME”, CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020”, elaborado por la señorita ANABEL JUANA MEDINA GONZABAY, 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. Manuel Serrano.

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, Anabel Juana Medina Gonzabay con cédula de identidad número 0955182969 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.

A handwritten signature in blue ink that reads "Anabel Medina G." with a decorative flourish at the end.

.....
Anabel Medina G.

DEDICATORIA

Dedico este ensayo a Dios y a mis padres, que han sido los pilares fundamentales en mi vida. A mis abuelitos que han estado durante mi carrera universitaria apoyándome, también a mi familia que han demostrado amor y comprensión en este proceso y por supuesto dedico también a la maravillosa Universidad Península de Santa Elena.

Anabel Medina G.

AGRADECIMIENTO

Mi mayor agradecimiento es a Dios, con Él todo es posible y ha estado en todo momento. Agradezco infinitamente a mis padres, su ayuda incondicional hasta lo último de mi carrera, además doy gracias a mis amigos que me han apoyado y hermanos de la iglesia que me ponen en sus oraciones. Por último, agradezco a la Universidad que me abrió las puertas para estudiar siendo de otra provincia, siento gran admiración y siempre quedaré agradecida con los docentes y directivos que se incluyeron en mi vida universitaria.

Anabel Medina

TRIBUNAL DE GRADO



Ing. Libi Caamaño López, MSc

**DELEGADO DEL DIRECTOR (E) DE LA
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



Ing. Manuel Serrano Luyo, 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 Perero, MSc.

**DOCENTE GUÍA DE LA CARRERA DE
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



Medina Gonzabay Anabel Juana

C.C 0955182969

ESTUDIANTE

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS	ii
RESUMEN	iii
ABSTRACT.....	iv
INTRODUCCIÓN.....	1
DESARROLLO.....	2
CONCLUSIONES.....	11
RECOMENDACIONES	12
REFERENCIAS	13
ANEXOS.....	15

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Lienzo Canvas	15
Tabla 2 Cantidad de producción mensual y anual	15
Tabla 3 Costos producto 1.	16
Tabla 4 Costos producto 2	17
Tabla 5 Costos producto 3	18
Tabla 6 Recuperación de la inversión.....	19
Tabla 7 Sueldos	19
Tabla 8 Balance General.....	20
Tabla 9 Decisión de Inversión.....	21
Tabla 10 Razones Financieras.....	21

RESUMEN

En la actualidad existen muchas personas que optan por llevar a cabo un emprendimiento con el fin de obtener ingresos que le permitan cubrir sus necesidades, esto se da por la falta de empleo que se vive en nuestro país y que refleja una crisis económica en todo el Ecuador. Todo emprendedor requiere de técnicas o estrategias de negocios para que cumpla su meta y una de esas técnicas es la estructura de costos. Este trabajo con tipo de investigación exploratorio- cuantitativo, muestra el desarrollo de la estructura de costos de la idea de negocio Kitime, basado al lineamiento del modelo Canvas, de los cuales se consideró los recursos establecidos en los ocho componentes restantes para el cumplimiento de los objetivos propuestos. En este componente se desglosaron los costos fijos y variables, inversión requerida para la idea de negocio y también indicadores financieros que permitieron conocer la decisión de inversión, recordando que en toda empresa o proyecto es indispensable una asesoría periódica en el área contable y financiera, logrando en este caso resultados confiables, sustentando así la viabilidad del negocio.

Palabras claves: costos, estructura de costos, modelo de negocios, viabilidad.

ABSTRACT

Currently there are many people who choose to carry out an enterprise in order to obtain income that allows them to cover their needs, this is due to the lack of employment that exists in our country and that reflects an economic crisis throughout Ecuador. Every entrepreneur requires business techniques or strategies to meet his goal and one of those techniques is the cost structure. This work, with a type of exploratory-quantitative research, shows the development of the cost structure of the Kitime business idea, based on the guidelines of the Canvas model, of which the resources established in the eight remaining components were considered for the fulfillment of the proposed objectives. In this component, the fixed and variable costs, investment required for the business idea and also financial indicators that allowed knowing the investment decision were broken down, remembering that in any company or project periodic advice in the accounting and financial area is essential, achieving in this case reliable results, thus sustaining the viability of the business.

Keywords: costs, cost structure, business model, feasibility.

INTRODUCCIÓN

El mundo empresarial cada vez se vuelve más competitivo porque están en constantes cambios y existen situaciones críticas a nivel mundial donde la economía del país y de ciertas empresas se ven afectadas en su rentabilidad por diferentes factores, generando incertidumbre sobre sus operaciones, viabilidad y progreso.

Los métodos de modelos de negocios son una buena acción para compartir un lenguaje que forma parte de una estrategia mediante un equipo multidisciplinario. (Fritscher & Pigneur, 2016). Además, muestran la manera de cómo la empresa debe identificar diferentes habilidades que contribuyan a capturar valor, un lugar nuevo y diferenciador en el mercado.

El modelo de negocios Canvas se cataloga como una guía basada en una estructura de 9 componentes esenciales, las cuales serán analizadas para el desarrollo de esta estructura. Básicamente se constituye desde la propuesta de valor hasta la parte financiera relacionado a los costos principales para la producción, determinando a su vez si la idea de negocio es viable.

Este trabajo se realizará con la finalidad de mostrar de manera específica el último componente, desarrollando la estructura de costos en función de la idea de negocio KITIME, es decir, se detallarán los costos fijos y variables para la producción y adicionalmente un breve análisis de los estados financieros que intervienen con su respectivo desglose para conocer la viabilidad de la idea planteada.

DESARROLLO

Al momento que se pretende desarrollar un emprendimiento o idea de negocio, se debe analizar con profundidad ese dato, dando respuestas a una serie de preguntas para su evolución de tal manera que establezca lo que se quiere ofrecer, identificando lo que va a diferenciar de la competencia, la manera de obtener ingresos, y otros asuntos vinculados a la configuración de los recursos humanos, materiales y financieros de dicho emprendimiento. (Gomez & Gutierrez, 2018)

Existen muchas ideas de negocios similares a las que ya están posicionadas en el mercado, pero cada empresa tiene algo que la diferencia y es la razón por la que sus clientes lo prefieren, detrás de ese éxito y su continuo crecimiento hay de por medio un sin número de estrategias, uso de modelos de negocios (como es el ejemplo del Canvas) o quizás que estén en proceso aplicar alguno. (Ferreira, 2015)

El modelo Canvas actúa como un instrumento guía de los procesos internos y externos con la finalidad de representar el modelo negocio de las organizaciones estén constituidos o no, donde se estructuran los 9 bloques que repercuten en la identificación de estrategias para crear valor, generar ingresos y analizar situaciones sobre las áreas que intervienen en el modelo. (Ferreira, 2015)

“Ostewalder y Pigneur fueron los pioneros en desarrollar el modelo Canvas, volviéndose muy reconocido y aplicado por los emprendedores y empresarios debido a la simplificación y estructura de los componentes. También manifiestan las áreas primordiales dentro de los nueve módulos que son, cliente, oferta, infraestructura y viabilidad económica ya que el modelo de negocios es una especie de anteproyecto de una estrategia que se aplicará en las estructuras y procesos y sistemas de una empresa.”(Gomez & Gutierrez, 2018)

Para proceder a los cálculos y determinar ciertos factores económicos se basa el todo el contenido del modelo o técnica aplicada en un proyecto, en este caso el modelo Canvas con sus distinguidos componentes que se relacionan entre sí, que son: segmentación de clientes, propuesta de valor, canales, relación con los clientes, fuentes de ingresos, recursos claves, actividades claves, socios claves y estructura de costos, en este último se desglosan todos los gastos que se requerirá para la ejecución de la empresa Kitime en el modelo de negocio, que conlleva a la obtención de resultados reflejados en los ingresos proyectados para la propuesta de la idea de negocio conjuntamente planteada.

El objetivo del modelo Canvas para Kitime, es preparar anticipadamente lo que puede ocurrir con la aplicación de los componentes, reconociendo los muchos obstáculos en el camino y desarrollando soluciones creativas en base a lo que se desee lograr con la idea de negocio, porque no se basa de un rediseño de una empresa existente sino de una que saldrá en el mercado y se debe analizar las situaciones más específicas que puedan surgir al momento de cambios o variaciones en los costos.

“Los indicadores de costos vienen a ser una gama de datos relevantes que conlleva al análisis de los escenarios productivos, y la gerencia es en el encargado de contar con ellos, según las necesidades de información, para al final entregar esos indicadores que la directiva exige para el análisis, cálculo y control de ese contenido concerniente a los costos y producción.” (Villarreal & Rincon Soto, 2014)

“Los negocios y productos varían y cambian en cuestión de días, los precios también en cuestión de horas, aumentando o disminuyendo según las monedas internacionales, perjuicios políticos, carencia o abundancia de la materia prima.”(Villarreal & Rincon Soto, 2014).

Los productos son elaborados en función a la necesidad actual y oportunidades que se presenten; estos serán aceptados basados en la situación económica de las empresas que son el segmento del mercado de la Kitime, con el conocimiento de aquello se puede obtener valores de la producción; la inversión tiene mucho que ver en esta cuestión, puesto que deben ser proyectados en tiempos considerablemente cortos de tal manera que se vaya visionando a posibles alteraciones que podrían darse en el proceso para efectuarse y fortalecer cambios para bien de la organización. Según el movimiento de efectivo en el país

“Es preciso planificar la producción en capacidad de mercado, distribución, rentabilidad, y tiempo, de hecho, los cambios en los sistemas económicos lo ameritan, estudios más puntuales que lleven a decisiones más acertadas y menos riesgosas.”(Villarreal & Rincon Soto, 2014).

Por esta razón es el impacto de la parte económica y la distribución de los costos para la producción de un producto apoyadas en decisiones conjuntas y bajo un análisis financiero que muestren resultados fiables y rentables en todos los procesos.

El negocio kitime se dedicará a la producción de productos de bioseguridad o de desinfección para las empresas, el conjunto estará compuesto por agua oxigenada, alcohol industrial y jabón Povidyn, los cuales, actuarán como desinfectantes de las superficies de las organizaciones o grupos grandes que demanden su uso. En los anexos se especificarán los costos que conlleva esta parte, que es uno de los principales cálculos donde se obtendrán los valores referentes a cada actividad y proceso que se requiere para dar por culminado el producto y la fijación de precios que le precede.

Cabe recalcar que los demás componentes del Canvas, contribuyen a la ejecución de la estructura de costos puesto que se identifican las actividades que se realizarán y lo que se requerirá para ello. Según ”(Pereira et al., 2016) “La estructura de costos se deriva principalmente de la

necesidad de actividades y recursos, en los costos se produce prácticamente durante el proceso de fabricación I+D, marketing y sistema lógico, además debe considerarse el costo de la infraestructura, la operación del servicio, la publicidad y promoción”.

El desarrollo de las diferentes funciones de una empresa conlleva a cotizaciones prudentes donde se decide en qué invertir y como distribuirlo, por ende, es necesario considerar los procesos y las herramientas a utilizar, porque los costos no solo se basan en el producto en sí, como los insumos principales, sino todo lo que interviene para que haya un producto final.

La inversión de tiempo, trabajo y dinero comprende acciones eficientes para que no se vea despilfarrado en el futuro y más aún cuando se trata de una idea de negocio o proyecto que abarcan una serie recursos para la puesta en marcha, por eso, “el lienzo Canvas permite una representación lógica de un negocio y describe de manera generalizada lo que se ofrece a un determinado segmento de mercado, como se relaciona con los clientes, como se llega a contactarlos o que se enteren de la existencia del producto, sus recursos, proceso claves y como la empresa recibe contraprestación económica (ostewalder y pigneur, 2011)”(Gomez & Gutierrez, 2018)

La demanda fue basada en la cantidad de empresas registradas en la super de compañías de la provincia de Santa Elena, las cuales dieron como resultado de 640 empresas. Con las entrevistas realizadas se llegó a la conclusión que un 80% de las empresas estarán dispuestas a comprar nuestros productos de desinfección, es decir, que 192 serán nuestros consumidores al mes, y anualmente 2304.

Como la propuesta valor es basada en la respuesta rápida y efectividad en los productos de desinfección se requieren de algunos recursos para la ejecución y el cumplimiento del objetivo.

Los sistemas de costo son el conjunto de registros contables y procedimientos de cálculo que permiten la determinación de los costos unitarios de producción cuyo propósito es apoyar los

procesos de control, evaluación y toma de decisiones relacionados con las operaciones de manufactura o de servicio.(Alvarado Verdin, 2016)

Así como las actividades propuestas en una organización deben ser controladas para que haya orden y cumplimiento de las funciones, así también los movimientos financieros deben tener un control periódico, que conlleva a la asignación de cuentas correspondientes de los procesos para completar el ejercicio contable de la actividad.

Los costos influyen directamente en el precio que saldrá al mercado de una o varios productos, “para diferenciarse de una competencia está el liderazgo en costos, que actúa como una estrategia con la finalidad de obtener los productos o servicios a menor precio que la competencia, estas fuentes puede incluir acceso preferencial a materias primas, tecnología, curva de la experiencia, entre otras similares”. (Corma Canos, 2018).

Para la producción de los tres productos se requiere invertir en ciertos materiales y herramientas necesarias para obtener los resultados de las cantidades, el capital que se va a necesitar y por ende fijar el precio de cada producto y esto incluyen cálculos de por medio para el precio final.

“Los costes fijos son invariables ante cambios en el nivel de actividad mediante un horizonte temporal considerado y los costes variables experimentan modificaciones con respecto al nivel de actividad.” (Fernandez Alvarez & Minambres Puig, 2015).

Los costos de materia prima se derivan del insumo de agua oxigenada, alcohol industrial y jabón povidyn, también, las esencias, envasado, agua y etiqueta. Son los materiales principales para la producción de los productos de bioseguridad.

A partir de la suma de los costos fijos y variables, el margen de utilidad se lo calculará en un 50%. En cuanto a los costos totales para la producción del agua oxigenada son de \$10,28 con un precio final de \$20,56, con respecto al alcohol industrial un costo de \$11,27 y el precio final de \$22,54, por último, el jabón povidín con un costo total de \$10,00 y el precio para venta al público de \$28,74.

Con respecto a la inflación que no se puede pasar por alto, “se calcula en base al índice del nivel general de precios, es decir, se muestra una variación en el poder adquisitivo de la moneda, se da un incremento sobre el nivel general de precios”(Lazzati, 2015), Por ser un país dolarizado nuestros precios y cantidades de los productos serán tomados con el 1% de inflación.

En el área de producción se encargarán cuatro personas del proceso completo, desde la obtención de la materia prima hasta llegar al producto final, además de la organización y gestión de ventas con envíos. Aquí interviene el rol de pagos, (Legal, 2019) manifiesta que es un registro que toda empresa realiza con el propósito de llevar un control de pagos y descuentos que se efectúa a los empleados cada mes.

El rol de pagos de la empresa kitime se encuentra con sus respectivos cargos, en el área administrativa y área de ventas una persona encargada y cuatro en el área operativa, es decir, que intervienen el proceso de producción, a su vez, se especifica los ingresos, egresos, se detallan las provisiones y beneficios sociales correspondientes.

La cantidad base, es decir antes del cálculo de los beneficios, será de doscientos dólares, debido a que el horario de labores será de medio tiempo y también a la cantidad que se producirá por día.

“Los gastos administrativos son aquellos que inciden en una organización, sin dirigirse a una función específica como lo son las áreas de venta o de producción, de hecho, se enlaza a la

empresa como un todo”. (Corvo, 2017) Dentro de la contabilidad estos gastos son necesarios para administrar la empresa manteniendo las operaciones que se realizan día a día en las empresas.

Todo negocio de cualquier actividad a la que se dedique o cualquier tamaño tiene una rúbrica de los gastos que influyen en el cumplimiento de las funciones de la empresa. Por ende, deben ser considerados y saber diferenciarlos de los costos. Con esta idea de negocio desarrollándose, se gastará de manera generalizada para el agua potable que se requerirá para el proceso de ventas, por consiguiente, se destinará más recursos para la energía eléctrica para las ventas. Aquí también incluyen los sueldos y salarios que en este caso son del Gerente General y los operarios, viene a ser en total 5 integrantes. La suma de estos gastos será de \$18619,80.

“Los gastos de ventas son generados por los medios utilizados para la venta del producto o servicio, como lo es el uso de la publicidad, muestra de productos en tiendas físicas o virtuales, como también la manera en la que se realiza el envío al cliente, entre otros.” (Bencomo, 2018)

Aquí se especifican los gastos de publicidad y movilización para ventas donde se encuentran el mantenimiento de vehículo y el mantenimiento de la página web, dando un total de 127 dólares anual.

“Bedoya (2014) manifiesta que tener una gestión de los activos fijos trae beneficios a la empresa, como, por ejemplo, garantizar que las acciones de ejecutadas sean acertadas y generen ese beneficio esperado, con el uso máximo de la capacidad instalada de sus activos fijos, llevando un control de mantenimiento y fallas ocasionales en el producto terminado.” (García & Erazo, 2019).

Los activos fijos se componen de infraestructura, mediante el cual se generará costo por la adecuación del área, así mismo, se adquirirá una empacadora para la envoltura de cartón de los productos en caso lleven el kit completo de los tres productos, también, proveemos de un vehículo

propio para cumplir con el objetivo de respuesta rápida. Por otro lado, están muebles de oficina, equipos de computación y herramientas en general.

“Un crédito o préstamo bancario es cuando una persona o empresa mediante una serie de procesos recibe dinero por parte de una entidad financiera, sea pública o privada, estas pueden ser similares, la elección ya es dependiendo de muchos factores.”(Broseta, 2018)

Para la ejecución del negocio se solicita el préstamo bancario de sesenta y cinco mil dólares con un interés del 9,76% a cinco años. Se calcula que la recuperación de la inversión será en un año 9 meses y 7 días.

“Las decisiones de inversión están relacionadas con la adquisición de los activos empresariales que conforman la estructura económica de una empresa que comprometen a la organización durante un periodo largo.”(Rosario Diaz & de Rosario, 2017). Por esta razón es pertinente tener desglosado lo que se va a invertir en la empresa, y por ende tener el total de la inversión, en este caso se conforma de los activos fijos y del capital del trabajo, siendo el último superior.

El financiamiento es uno de los recursos fundamentales para la creación de una organización, (vivas, 2019) nos complementa que son recursos monetarios con el fin de llevar a cabo una actividad de carácter económico. Está dividido con aporte de capital y préstamo bancario, donde el 43% es de los socios y el 57% préstamo.

“El estado de resultados es dinámico muestra lo que ha sucedido es una entidad en un tiempo determinado, se encuentra la información de las ventas o ingresos, costos, gastos y también utilidad o pérdida como resultado de ese ejercicio.”(Calleja Bernal Mendoza & Bernal Mendoza, 2017)

Otro de los datos relevantes de mencionar son las ventas o ingresos proyectados, seguido de esto, los costos fijos y variables, dando como resultado nuestra utilidad bruta. Luego intervienen los gastos operativos que son de administración, ventas y de constitución, en otros gastos tenemos los financieros, que básicamente se trata de los intereses generados por el préstamo, se calculan luego las utilidades conocidas y se finaliza con la utilidad neta dando para el primer año \$38415,05.

“El balance general muestra información relativa a una fecha determinada dónde se desglosan basados en los recursos y obligaciones financieros de la empresa, tomando en cuenta la muestra de los activos disponibles los cuales son ubicados en orden.”(Calleja Bernal Mendoza & Bernal Mendoza, 2017)

Los activos corrientes y no corrientes forman parte del balance general del cual se encuentran las maquinarias y herramientas para la producción de Kitime con la finalidad de conocer el comportamiento de nuestras obligaciones y recursos de kitime proyectado a cinco años.

“La TIR es una herramienta empleada para la evaluación de una inversión teniendo en cuenta la rentabilidad de este proyecto de negocio también es considerado como un método donde se calcula de una forma dinámica para terminar aproximaciones sobre los cobros y los pagos” (Cascó, 2019). Se obtuvo el 37% de la tasa interna de retorno, además, permite conocer la viabilidad del proyecto. La idea de negocio Kitime es viable, este análisis basado en el indicador financiero, como uno de los más reconocidos para esta situación de aceptar o no el proyecto.

CONCLUSIONES

El componente financiero cumplió con el objetivo de Kitime, dándole vida a los costos desarrollados en el proceso producción y culminación del producto, los costos totales reflejaron el 81% sobre el rubro de capital del trabajo en función de la proyección anual de la demanda, los cuales fueron obtenidos a través de la valoración de los insumos fijos y variables requeridos, logrando culminar efectivamente la fijación de precios.

Los resultados que se obtuvieron para la idea de negocio Kitime fueron óptimos y satisfactorios; se proyectó que la recuperación de la inversión total será en menos de dos años generando un índice de endeudamiento decreciente. Además, con la TIR del 37% se aceptó la decisión de inversión demostrando la viabilidad del negocio lo que afirma la importancia de la estructura de costos y su efecto en las directrices que permitieron un trabajo de calidad y credibilidad.

RECOMENDACIONES

Ser más competitivos en costos y estar a la vanguardia de las técnicas y estrategias que se pueden emplear para el área financiera de una idea de negocio de tal manera que permita la administración, control y distribución eficiente de los recursos económicos para necesidades futuras o situaciones imprevistas de la empresa.

Cumplir con las obligaciones puntualmente y emplearse metas para que los costos se mantengan y el nivel de endeudamiento continúe decreciente de tal manera que la empresa presente una buena liquidez y procedimiento financiero adecuado para las futuras decisiones de inversión que se propongan en un determinado tiempo.

REFERENCIAS

- Alvarado Verdin, V. M. (2016). *Ingenieria de costos*. Grupo Editorial Patria.
<https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/40454>
- Calleja Bernal Mendoza, F., & Bernal Mendoza, F. C. (2017). *Analisis de estados financieros*. Pearson Educacion. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/38083>
- Corma Canos, F. (2018). *El canvas de la innovacion*. Ediciones Diaz de Santos.
<https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/57533>
- Fernandez Alvarez, C. A., & Minambres Puig, P. (2015). *Contabilidad de costes*. Dykinson.
<https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/34255>
- Fritscher, B., & Pigneur, Y. (2016). Classifying Business Model Canvas Usage from Novice to Master: A Dynamic Perspective. In B. Shishkov (Ed.), *Business Modeling and Software Design* (pp. 134–151). Springer International Publishing.
- Gomez, E., & Gutierrez, M. A. (2018). *Modelo de negocio para un nuevo emprendimiento de fabricacion y comercializacion de queso vegetariano: basado en las metodologias Lean Startup y Canvas* [D - Universidad de Carabobo]. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/123638>
- Lazzati, S. (2015). *Contabilidad e inflacion: herramienta para la gestion*. Ediciones Granica.
<https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/66782>
- Pereira, S. G. M., Medina, F. A. dos S., Gonçalves, R. F., & da Silva, M. T. (2016). System Thinking and Business Model Canvas for Collaborative Business Models Design. In I. Nääs, O. Vendrametto, J. Mendes Reis, R. F. Gonçalves, M. T. Silva, G. von Cieminski, & D. Kiritsis (Eds.), *Advances in Production Management Systems. Initiatives for a Sustainable World* (pp. 461–468). Springer International Publishing.
- Rosario Diaz, J., & de Rosario, A. H. (2017). *Direccion financiera: inversion*. Editorial

- Universidad de Almeria. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/44579>
- Villarreal, F., & Rincon Soto, C. A. (2014). *Costos I*. Ediciones de la U.
<https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/70231>
- Bencomo, G. (2018). *tu mundo economía*. Obtenido de
<https://tumundoeconomia.com/contabilidad/gastos-de-venta/>
- Broseta, A. (2018). *Rankia*. Obtenido de <https://www.rankia.cl/blog/mejores-creditos-becas-prestamos/3897966-que-credito-bancario-definicion>
- Cascó, T. (2019). *Numdea*. Obtenido de <https://numdea.com/tir.html>
- Corvo, H. S. (2017). *Lifeder.com*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/gastos-de-administracion/>
- García, L., & Erazo, C. N. (2019). Gestión integral de activos fijos con enfoque en el control.
- Herrera, F. (2015). *Dialnet*. Obtenido de <file:///C:/Users/ASUS/Downloads/Dialnet-ElModeloCANVASEnLaFormulacionDeProyectos-5352671.pdf>
- Legal, E. (2019). *Ecuador legal online*. Obtenido de
<http://www.ecuadorlegalonline.com/laboral/rol-de-pagos/>
- vivus. (2019). *vivus*. Obtenido de <https://www.vivus.com.ar/blog/que-es-financiamiento>

ANEXOS

Tabla 1 Lienzo Canvas










Socios Clave 	Actividades Clave 	Propuesta de Valor 	Relación con Clientes 	Segmentos De Clientes 
	Recursos Clave 		Canales 	
Estructura De Costos  <ul style="list-style-type: none"> • MATERIA PRIMA • SUELDOS • MAQUINARIA • MANTENIMIENTO TRASPORTE • IMPUESTOS. 		Fuente De Ingresos 		

Tabla 2 Cantidad de producción mensual y anual

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

Tabla 3 Costos producto 1.

AGUA OXIGENADA		
Costo		
Costos Fijos		
Materia Prima		6,00
Mano de Obra (Operarios)		3,33
Depreciación de Maq/Herramientas		0,41
Herramientas		0,20
Servicios Básicos		0,01
Total Costos Fijos		9,95
Costos Variables		
Empaque	\$	0,15
Embalaje	\$	0,18
Total Costos Variables		0,33
Total Costo Unitario		10,28
Margen de Utilidad		10,28
Precio		20,5612719907407000000000

Tabla 4 Costos producto 2

ALCOHOL INDUSTRIAL		
Costo		
Costos Fijos		
Materia Prima		7,00
Mano de Obra (Operarios)		3,33
Depreciación de Maq/Herramientas		0,41
Herramientas		0,20
Servicios Básicos		0,01
Total Costos Fijos		10,95
Costos Variables		
Empaque		\$ 0,17
Embalaje		\$ 0,15
Total Costos Variables		0,32
Total Costo Unitario		11,27
Margen de Utilidad		11,27
Precio		22,54127199

Tabla 5 Costos producto 3

JABÓN POVIDYN		
Costo		
Costos Fijos		
Materia Prima		10,00
Mano de Obra (Operarios)		3,33
Depreciación de Maq/Herramientas		0,41
Herramientas		0,20
Servicios Básicos		0,01
Total Costos Fijos		13,95
Costos Variables		
Empaque		0,17
embalaje		0,20
Total Costos Variables		0,37
Total Costo Unitario		14,32
Margen de Utilidad		14,32
Precio		28,64127199

Tabla 6 Recuperación de la inversión

RECUPERACION INVERSION RESUMEN	
AÑOS	1
MESES	9
DIAS	7

Tabla 7 Sueldos

No.	CARGO	COD	SALARIO UNIFICADO	TOTAL ING.	SUELDO ANUAL	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
AREA ADMINISTRATIVA							
1	Supervisor General y Financiero	ADM	400,00	400,00	4.800,00		
2				-	-	564,77	6.777,20
Total área de Administración Y Ventas			400,00	400,00	4.800,00	-	-
						564,77	6.777,20
Total area operativa							
			-	-	-	-	-
AREA OPERATIVA							
4	OPERARIO 1		200,00	200,00	2.400,00	298,80	3.585,60
5	OPERARIO 2		200,00	200,00	2.400,00	298,80	3.585,60
6	OPERARIO 3		200,00	200,00	2.400,00	298,80	3.585,60
7	OPERARIO 4		200,00	200,00	2.400,00	298,80	3.585,60
Total área			800,00	800,00	9.600,00	1.195,20	14.342,40
						1.195,20	14.342,40

Tabla 8 Balance General

NEGOCIO "KITIME"					
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA					
	1	2	3	4	5
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo	150.614	186.417	225.666	269.832	318.530
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	150.614	186.417	225.666	269.832	318.530
ACTIVOS FIJOS					
Infraestructura	900	900	900	900	900
Maquinarias	1.200	1.200	1.200	1.200	1.200
Vehículo	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000
Equipos de Computo	600	600	1.200	1.200	1.200
Muebles de oficina	433	433	433	433	433
Equipos de oficina	-	-	-	-	-
Depreciación	1.661	3.322	4.984	6.645	8.306
TOTAL ACTIVOS FIJOS	10.472	8.811	7.749	6.088	4.427
TOTAL DE ACTIVOS	161.085	195.227	233.415	275.920	322.957
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES					
Impuestos por pagar	10.835	12.232	13.673	15.202	16.822
15% Participación Trabajadores	8.691	9.812	10.968	12.194	13.494
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	19.526	22.043	24.641	27.395	30.316
PASIVOS NO CORRIENTES					
PRESTAMO BANCARIO	54.302	42.560	29.672	15.526	-0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	54.302	42.560	29.672	15.526	-0
TOTAL PASIVOS	73.828	64.603	54.313	42.922	30.316
PATRIMONIO					
CAPITAL	48.842	48.842	48.842	48.842	48.842
UTILIDADES DEL EJERCICIO	38.415	81.782	130.260	184.156	243.799
TOTAL PATRIMONIO	87.257	130.624	179.102	232.998	292.641
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	161.085	195.227	233.415	275.920	322.957

Tabla 9 Decisión de Inversión

VAN	\$ 107.487,02
TIR	37%
DECISION DE INVERSION	ACEPTAR
RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	1 AÑO-9 MESES-7 DIAS

Tabla 10 Razones Financieras

NEGOCIO "KITIME"					
RAZONES FINANCIERAS					
INDICADORES	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
RAZON DE LIQUIDEZ CORRIENTE	7,71	8,46	9,16	9,85	10,51
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	46%	33%	23%	16%	9%
MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	50%	52%	54%	55%	57%
MARGEN DE UTILIDAD NETA	23%	25%	27%	28%	30%
RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES ROA	24%	22%	21%	20%	18%