



**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
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ENSAYO:

**ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE
NEGOCIO “V-GREEN”, CANTÓN LA LIBERTAD,
PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020”**

AUTOR:

ORRALA YAGUAL COSME ARIEL

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO LUYO, MSc.

**La Libertad, Ecuador
2021**

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, “**ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO V-GREEN, CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020**”, elaborado por el señor **Cosme Ariel Orrala Yagual**, 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

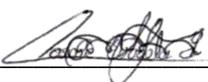


Ing. Manuel Serrano Luyo, MSc.

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, **Cosme Ariel Orrala Yagual** con cédula de identidad número 2400188542 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.



Cosme Ariel Orrala Yagual

DEDICATORIA

Dedico el presente trabajo a Dios quien me ha brindado fuerzas en los momentos que quería rendirme y sabiduría para tomar decisiones oportunas que me han permitido guiar por un buen camino y lograr este triunfo. de la misma manera dedicárselo a toda mi familia quienes fueron mi inspiración para concentrarme y superar cada obstáculo que se me presentó durante mi carrera universitaria, por ayudarme con sus consejos y conocimientos para resolver algún problema. Por último, a la universidad quien me abrió sus puertas para ser un profesional.

Cosme Ariel Orrala Yagual

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme otorgado una familia maravillosa, quienes me brindan su amor y confianza dándome ejemplo de superación, humildad y sacrificio en cada proyecto que me prepongo. En especial agradezco a mi mamá Mercy Teresa Yagual Torres quien fue un pilar fundamental y motor para guiarme en esta carrera universitaria.

Tambien agradezco a cada uno de los docentes quienes me brindaron su conocimiento y su tiempo para explicarme y ayudarme en temas complicados, todo esto ha contribuido para formarme como un profesional y demostrar en cada entorno los valores inculcados por cada uno de ellos.

Cosme Ariel Orrala Yagual

TRIBUNAL DE GRADO



Ing. Libi Caamaño López, MSc

**DELEGADO DEL DIRECTOR DE
LA CARRERA ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**



Ing. Manuel Serrano Luyo, MSc.

**DOCENTE TUTOR DE LA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



Ing. Divar Castro Loor, Msc.

**DOCENTE ESPECIALISTA DE LA
CARRERA ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**



Ing. Sabina Villón Perero, Mgt.

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



Cosme Ariel Orrala Yagual

INDICE

INDICE DE TABLAS	8
INDICE DE ILUSTRACION.....	8
RESUMEN.....	9
ABSTRACT	10
INTRODUCCIÓN	11
DESARROLLO.....	12
CONCLUSION	19
RECOMENDACION.....	20
REFERENCIAS	21
ANEXOS.....	23

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 Sueldos y salarios	24
Tabla 2 Ventas proyectadas	25
Tabla 3 Costos proyectados	25
Tabla 4 Tabla de amortización	26
Tabla 5 Estado de resultados	27
Tabla 6 Flujo de efectivo.....	27
Tabla 7 Indicadores financieros	27

INDICE DE ILUSTRACION

Ilustración 1 Lienzo canvas	23
-----------------------------------	----

RESUMEN

Este ensayo tiene información referente a uno de los componentes del modelo de negocio canvas como son las estructuras de costos en la tienda virtual de productos vegetarianos V-GREEN, de esta manera se destaca el valor de la implementación del modelo de negocio y la estructura con sus componentes, la ejecución de una propuesta logística y distribución de los productos para el restaurante dentro del cantón y la provincia.

Por lo cual, el presente ensayo se lo realizó mediante una investigación documental con enfoque cuantitativo, de esta manera se logró determinar todos los elementos necesarios para la idea de negocio obteniendo así, un resultado conciso y una proyección más segura. A través de este componente, se logró identificar todo el movimiento monetario que se dará para la creación de valor, además de demostrar su rentabilidad, siendo la inversión total para la puesta en marcha de la idea de negocio es de \$ 64.620,53.

Palabras clave: estructura de costos, gastos, emprendimiento, segmentación, recuperación del capital, presupuesto, modelo de negocios.

ABSTRACT

This essay has information regarding one of the components of the canvas business model such as the cost structures in the virtual store of vegetarian products V-GREEN, in this way the value of the implementation of the business model and the structure with its components, the execution of a logistics proposal and distribution of the products for the restaurant within the canton and the province.

Therefore, this essay was carried out through a documentary research with a quantitative approach, in this way it was possible to determine all the necessary elements for the business idea, thus obtaining a concise result and a more secure projection. Through this component, it was possible to identify all the monetary movement that will occur for the creation of value, in addition to demonstrating its profitability, being the total investment for the start-up of the business idea is \$ 64,620.53.

Keywords: cost structure, expenses, entrepreneurship, segmentation, capital recovery, budget, business model

INTRODUCCIÓN

Las organizaciones se enfrentan a cambios según las necesidades internas o externas que se le presenten, de esta manera buscan mejoras continuas que les permita fidelizar al cliente y permanecer en el mercado. Una empresa o emprendimiento puede dedicarse a la producción de bienes o servicios, pero es importante el control de costos, de esa manera se tendrá un control económico para las distintas áreas de la organización y poder comparar resultados con años anteriores facilitando toma de decisiones.

El proyecto posee como objetivo elaborar la estructura costos en la idea de negocio V-GREEN para su correcto funcionamiento. Esta idea de negocio se refiere a un emprendimiento dedicado a comercializar kits saludables, y con finalidad de obtener resultados más concisos, se requiere de una estructura de costos que indique todos los valores y recursos exactos que se necesitarán para poner en marcha la idea.

Osterwalder & Pigneur (2011) desarrollaron el modelo de negocio canvas, manifiestan que esto describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor, esto se logra mediante la información que se detalla en los 9 bloques del lienzo.

Para captar valor un indicador esencial es el costo ya que permite medir y optimizar los recursos que posee la empresa sean estos materiales, laborales o financieros en el proceso de producción o prestación de servicios. En el caso de la implementación del modelo de negocio en la tienda virtual, es necesario determinar los gastos que incurrirán para la adquisición y distribución de los productos. Por consiguiente, un sistema de costo se convierte en una herramienta utilizada para obtener información necesaria con precisión y rapidez.

DESARROLLO

El modelo de negocio canvas muestra la forma en que las empresas pueden generar ingresos de esta manera se convierte en la huella estratégica que se debe implementar en las organizaciones. La ejecución de modelo de negocio, se ha vuelto popular en las PYMES y grandes empresas ya que es una manera fácil de usarla y con beneficios en cada uno de los componentes.

Timothy (2013) define al modelo de negocios como la lógica que subyace en el sustento económico de las corporaciones, es decir, la lógica que sigue una empresa para obtener ganancias, de esa manera mantener y ampliar su emprendimiento hacia otros mercados con mayor captación de clientes.

Según el autor Prieto (2014) sostiene que las empresas o negocios son organizaciones que se dedican a realizar actividades industriales, comerciales o de prestación de servicios, con el fin de buscar rentabilidad económica que por los socios y generar empleo.

Urbano & Toledano (2008) autores del libro invitación al emprendimiento, definen a una empresa como una entidad que, independientemente de su forma jurídica, se encuentra integrada por recursos humanos, técnicos y materiales, dirigidos por una persona que tiene la responsabilidad de tomar las decisiones en beneficio del entorno empresarial

En virtud de lo referenciado, podemos decir que un emprendimiento, es iniciar un proyecto que surge a través de ideas y oportunidades que se presente en el mercado, donde ofertara el producto o servicio. La ejecución de una idea de negocio debe ir de

la mano de uno o varios individuos con actitud y aptitud para la correcta toma de decisiones en beneficio de la organización como de la sociedad.

Toda organización o empresa debe enfrentarse a cambios conforme a sus necesidades, las de sus clientes o tendencias que se presentan, esto implica toma de decisiones que muchas veces son tomados de forma negativa teniendo como resultado evitar que estos se generen sin tener en consideración posibles beneficios que se puedan alcanzar a largo plazo entre ellos la fidelización de los clientes.

Bastos (2007) menciona que el cliente es la persona desea adquirir un producto o servicio para uso de manera personal o ajeno a cambio de un precio establecido por las organizaciones y que es aceptado por la demanda. El cliente es el elemento fundamental ya que para aquello se crean productos o se dan servicios, por ende, dependerá el funcionamiento de la empresa a largo plazo en el mercado.

Alcaide (2010) recomienda a los administradores que estén dispuestos a trabajar de manera seria y ardua para lograr la fidelización de los clientes en su empresa, caso contrario busquen un trébol de cuatro hojas para que la suerte consiga fidelizar a clientes, es decir, si se desea alcanzar los objetivos y superarlos depende de la colaboración de todos los integrantes del grupo, de esa manera se tendrá optimización de recursos y mayor beneficio.

Dentro de los modelos de negocios hay componentes que ayudan a mejorar a las organizaciones, de los cuales es importante hacer énfasis en unos de los 9 bloques que posee el modelo de negocio Canvas como es la estructura de costos, ya que permite visualizar de mejora manera la situación económica y los costos que incurrirán cada uno de los componentes.

Lo primordial para todo emprendedor es que cuente con conocimientos necesarios sobre la administración de costos y cómo manejar una estructura de costos ya que el propósito es de establecer los fundamentos para la generación de información relevante que ayude a la toma de decisiones y ésta brindara éxitos en su negocio.

En la actualidad surgen emprendimientos conformados por un grupo de socios o familiares, pero estos no se desarrollan con una debida planificación que les permita tomar decisiones en el momento requerido, de esta manera se tiene como resultado el no prosperar o mantenerse en el mercado durante un tiempo esperado, es por esto que llevar a cabo un emprendimiento no es una tarea fácil.

Hansen & Mowen (2007) hacen referencia que la administración de costos proporciona la información económica necesaria para quienes están encargado en la toma de decisiones, es decir, identifica, recopila, mide, clasifica y reporta datos relevantes a los administradores o encargados de determinar los costos de los productos o servicios que ofrece, además de brindar otros aspectos importantes que ayudan a la mejora continua mediante los análisis y posterior decisión que se da gracias a la correcta estructura de costo que maneje.

V-GREEN es una tienda virtual que ofrecerá productos vegetarianos, pero son adquiridos por proveedores de otras provincias lo que para los cálculos de los costos se deberán incluir el valor del transporte hacia la bodega, además de los gastos administrativos que conlleven el negocio por ello es importante tener en cuenta las siguientes definiciones:

Para Laporta (2016) costos es el valor monetarios sacrificado o equivalente que se obtiene por la venta de productos o prestación de servicios, y que estos brinden un beneficio corriente o futuro a la organización. Es la cantidad de dinero que se deberá

utilizar para realizar procesos sean de producción o comercialización, así como para costos y gastos que incurren en la empresa.

Lopez & Gomez (2018) argumenta que el costo es la representación de la suma de los recursos expresados en términos monetarios que se invierten para poder producir un bien o prestar un servicio y que estos brinden beneficios económicos futuros y este sea recuperado en el momento de la venta de los productos o servicios en un corto plazo, en otras palabras, es el valor que se da a un consumo de factores de producción sean estos un bien o servicio cuya finalidad sea económica.

Existen dos tipos de costos como son los directos y los indirectos, ambos muestran cifras de cuánto dinero se tendrá que invertir o gastar en el desarrollo de la propuesta, de esa manera se tendrá resultados finales donde se conocerá si la propuesta es o no viable mediante los indicadores financieros que se detallaran conforme se muestren los gastos del proyecto.

Toro (2007) define a los costos directos como aquellos que están relacionados a un determinado objeto de costos, es decir directamente con la actividad que se desarrolla para la ejecución del producto o servicio como por ejemplo dentro de las organizaciones los costos directos serian la materia prima, energía eléctrica, mano de obra, entre otros.

Jimenez & Espinoza (2007) indica que los costos indirectos son aquellos que no tienen mucha relación con el objeto de costo, en otras palabras, son los costos que no involucran directamente en las actividades de la producción por ejemplo amortizaciones, tributos, factura de internet, entre otros costos.

Otros de los puntos claves dentro de la estructura de costos es la inflación, ya que todo país debe atravesar por un proceso de inflación debido a no poseer una economía

estable que les permita mantener costos. Vidaurri (2012) indica que es un fenómeno económico ya que está caracterizado por el aumento de los precios de los bienes o servicios dependiendo la economía que atraviesa un país. Teniendo en cuenta esta definición se utilizó el 1% de inflación para realizar la determinación de los demás elementos de la estructura de costos.

En la estructura de costos que emplea V-GREEN no es necesario tener en cuenta valores de producción, se hace énfasis en costos de transportes lo que implica adquirir el producto, mas no el de enviar hacia los consumidores debido a que la tienda tendrá como parte de los socios claves a UBER y los usuarios son los encargados de asumir el costo de envío al momento de recibir el producto que desea.

Debido a que el modelo de negocio es para la implementación de una tienda virtual se deben tomar en consideración los gastos en publicidad y propaganda, ya que es uno de los factores principales para el proceso de ventas y de esa manera generar que las clientes puedan estar informados de los que les ofrecen permitiendo captar potenciales demandantes de productos para obtener más ingresos.

Castaño & Jurado (2016) argumentan que el marketing digital nace con la innovación y creación de tecnologías, además de la manera de usar y comprender internet, es decir, radica en utilizar procesos o técnicas del marketing como tal, pero en las redes o entornos digitales. La tienda virtual V-GREEN realizara publicidades y propagandas por redes sociales con mayor frecuencia de los ciudadanos como son Facebook e Instagram, para ellos se incurren en gastos de \$360 dólares que será distribuido para todo el año.

La inversión que se necesita para la ejecución del proyecto es de \$62.952,32, estos valores son producto de la cantidad de dinero que se necesita para los activos fijos y para

el capital de trabajo, de esa forma se podrán tomar decisiones sobre la forma en que los líderes busquen las alternativas de financiamiento.

Los activos fijos son aquellos que son utilizados de forma recurrente en los procesos de producción durante un periodo que no sea corto, la característica que distingue a los activos fijos no es el tiempo de duración en el sentido físico, sino que los elementos que se emplean en el proceso sean ocupados en varias ocasiones (Kohler, 2001). Así mismo debemos considerar los \$4.150 correspondientes a los activos fijos que están distribuidos entre infraestructura, equipos de oficina, equipos de cómputo.

El autor del libro *Gestión financiera del capital de trabajo en la empresa Buenaventura* (2019) se debe tener presente dos culturas de interés como es la literatura sajona que es el capital necesario para que la organización entre en funcionamiento, y la literatura hispana significa la diferencia entre los activos corrientes y pasivos corrientes. En lo que respecta a la tienda virtual el capital de trabajo será de \$58.802,32 producto de la suma de todos los gastos.

Para Gitman & Joehnk Michael (2005) una inversión es cualquier instrumento en la que se pueden destinar fondos económicos y que estas tengan un periodo de recuperación en un tiempo considerable y a su vez generen rentabilidad a una empresa o para los miembros que aportan en un proyecto. En el caso de este trabajo se considera a 5 personas como socios de los cuales van a aportar el 44% de la inversión total que es equivalente a \$27.952,32.

Se analizarán las diferentes tasas de interés que cobran los bancos y de esa manera incurrir en los préstamos bancarios. Para aquello la autora del libro *Banca comercial* (Escoto Leiva, 2001) hace énfasis que representa el crédito en su forma típica

consolidado mediante firma en un contrato de préstamos, un pagare u otro documento que valide el acuerdo entre el prestamista y el prestatario, de esta manera cumplir con responsabilidades adquiridas.

De la misma manera el restante de la inversión se adquirirá mediante un préstamo bancario, cuyo valor es de \$35.000,00 que serán cancelados a 5 años con una tasa de interés del 8,95% (tasa activa) en años, para tomar estas decisiones se analizó las ofertas que presentaban las distintas entidades financieras.

Según Soldevila & Roca (2004) los indicadores financieros permiten determinar de una manera resumida la evolución de un factor clave con la situación económica-financiera de la organización, estos se logran determinar mediante la estructura de costos en la que involucra balance general, flujo de efectivo y otros. La información de los indicadores financieros en la estructura de costos empleada para la tienda virtual es favorable de esa manera aumenta la confiabilidad para la ejecución del proyecto.

(Label et al., 2012) La rentabilidad financiera viene definida por la utilidad obtenida por la empresa en relación con los recursos sacrificados por los socios (fondos propios). Este índice señala cuanta utilidad del ejercicio se obtuvo en comparación con la inversión hecha por los dueños del negocio.

La recuperación del capital es el tiempo que la empresa va a necesitar para que pueda recuperar la inversión realizada por cada uno de los socios, esto permite tener los indicadores financieros en la que mediante fórmulas el periodo en que el capital sea recuperado. Según la TIR o tasa interna de retorno, la recuperación del capital se daría rentabilidad, recuperación de capital se daría en 3 años, 7 meses y 26 días y VAN o valor actual neto de \$41.329,60 por lo que la decisión del proyecto es aceptable.

CONCLUSION

La estructura de costos es uno de los componentes del Modelo Canvas, en la que se obtiene o genera datos en cuanto a la cantidad de dinero que se necesita para realizar cada proceso o valor agregado en los productos. Mediante el flujo de ingreso se puede generar el estado de resultados que tiene una proyección de 5 años, estos permiten tener indicadores financieros para determinar si la propuesta es rentable o no y de esa forma tomar las mejores decisiones.

De acuerdo a los indicadores financieros como es VAN y TIR se toma la decisión de aceptar que la propuesta es viable ya que generara rentabilidad y el periodo de recuperación de inversión es en un poco más de la mitad del tiempo en la que está estructurado los costos como son 5 años.

RECOMENDACION

Es indispensable conocer los costos de los diferentes procesos que conforman en el proyecto, de esta manera se podrá medir las utilidades de la organización. Estos datos también pueden ser útiles para el control de los costos y la toma de decisiones. Este tipo de información puede conducir a que se concentre la atención en las áreas potenciales de reducción de costos y ser más competitivos para lograr el cumplimiento de sus metas.

Es recomendable que los inversionistas tomen en cuenta la estructura de costos propuesta, ya que esta se adapta o puede desarrollarse de acuerdo a las necesidades que se requieran en cada uno de los procesos para que la tienda virtual genere rentabilidad y poder cumplir con cada uno de los componentes del lienzo canvas.

REFERENCIAS

- Alcaide, J. C. (2010). El trebol de la fidelizacion. In *Fidelizacion de clientes* (p. 17).
<https://books.google.com.ec/books?id=GYAO8Sbe63cC&printsec=frontcover&dq=el+trebol+de+la+fidelizacion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiYiZW12aPsAhXBt1kKHWI4BRwQ6AEwAHoECAQQAg#v=onepage&q=el+trebol+de+la+fidelizacion&f=false>
- Bastos, A. (2007). Concepto de cliente. In *Fidelizacion del cliente* (p. 2).
<https://books.google.com.ec/books?id=8nj-kruWt1gC&printsec=frontcover&dq=fidelizacion+del+cliente&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiYiNeN2aPsAhXpzVkKHSUfBcMQ6AEwAHoECAMQAg#v=onepage&q=fidelizacion+del+cliente&f=false>
- Buenaventura, G. (2019). Definicion de capital de trabajo. In *Gestion financiera del capital de trabajo en la empresa* (pp. 10–11). <https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=>
- Castaño, J., & Jurado, S. (2016). Marketing digital. In *Marketing Digital* (p. 8).
https://books.google.com.ec/books?id=5WZeDAAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=marketing+digital&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwinht6Vka_sAhVH1VkKHRjJBY8Q6AEwBXoECAYQAg#v=onepage&q=marketing+digital&f=false
- Escoto Leiva, R. (2001). Prestamo bancario. In *Banca comercial* (p. 83).
https://books.google.com.ec/books?id=oDIBV4vO54IC&pg=PA83&dq=prestamo+bancario&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiq7CZvq_sAhWJjlkKHb5HDYQQ6AEwAXoECAMQAg#v=onepage&q=prestamo+bancario&f=false
- Gitman, L., & Joehnk, M. (2005). Inversiones y el proceso de inversion. In *Fundamentos de inversion* (pp. 4–5).
https://books.google.com.ec/books?id=ITMNR9MUjuAC&pg=PP24&dq=inversion&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjMs4-1nK_sAhVLUVkKHUfrCCUQ6AEwBXoECAQQAg#v=onepage&q=inversion&f=false
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2007). *Contabilidad financiera en comparacion con la administracion de costos*. (Quinta).
https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/53914674/Administracion_de_costos_Contabilidad_y_control_-_Hansen_5ta_edicion.pdf?1500512273=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DAdministracion_de_costos_Contabilidad_y.pd&Expires=1602461400&Signature=
- Jimenez, F., & Espinoza, C. (2007). Costos indirectos de fabricacion. In *Costos industriales* (Primera, p. 125).
https://books.google.com.ec/books?id=jRdhIWgPe60C&pg=PA125&dq=costos+indirectos&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjTluL_i67sAhUQ11kKHbexAlwQ6AEwAXoECAIQAg#v=onepage&q=costos+indirectos&f=false
- Kohler, H. (2001). Activos fijos. In *Manual de estadisticas de finanzas publicas* (p. 128). https://books.google.com.ec/books?id=coA-ZyYiWMQC&pg=PA128&dq=activos+fijos&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiGiIr1tK_sAhUurFkKHxUNBrEQ6AEwAXoECAAAQAg#v=onepage&q=activos+fijos&f=false

- Label, W., Ledesma, J., & Ramos, R. (2012). Rentabilidad financiera. In *Contabilidad para no contadores* (1st ed., pp. 1231 – 124). <https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=>
- Laporta, R. (2016). Costos. In *Costos y gestion empresarial* (p. 17). <https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=>
- Lopez, M., & Gomez, X. (2018). Conceptos generales de costos. In *Gestion de costos y procesos* (pp. 2–3). <https://books.google.com.ec/books?id=cUJqDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=costos&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiLs8261aPsAhUhqlkKHVUjC8QQ6AEwB3oECAkQAg#v=onepage&q=costos&f=false>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Modelo de negocio. In *Generacion de modelos de negocios* (p. 14). [https://books.google.com.ec/books?id=MZnPkFUyeYcC&printsec=frontcover&dq=generación+de+modelos+de+negocio&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwion_WX2qPsAhXDtVkJKHdJICU4Q6AEwAXoECAYQAg#v=onepage&q=generación de modelos de negocio&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=MZnPkFUyeYcC&printsec=frontcover&dq=generación+de+modelos+de+negocio&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwion_WX2qPsAhXDtVkJKHdJICU4Q6AEwAXoECAYQAg#v=onepage&q=generación+de+modelos+de+negocio&f=false)
- Prieto, C. (2014). Concepto de negocio. In *Emprendimiento* (pp. 2–3). https://books.google.com.ec/books?id=VvCBjwEACAAJ&dq=9786073225076&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiAq_u3KPsAhXO1VkJKHd5_Ca4Q6AEwAHoECAIQAQ
- Soldevila, P., & Roca, E. (2004). Diferentes tipologías de indicadores para las ONL. In *La contabilidad de gestion en las organizaciones sin animo de lucro* (pp. 86–90). [https://books.google.com.ec/books?id=FeTwCSO6WIsC&pg=PA89&dq=indicadores es+financieros&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjNj_D5xa_sAhUGrFkKHYPJJCXIQ6AEwCHoECAkQAg#v=onepage&q=indicadores financieros&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=FeTwCSO6WIsC&pg=PA89&dq=indicadores+financieros&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjNj_D5xa_sAhUGrFkKHYPJJCXIQ6AEwCHoECAkQAg#v=onepage&q=indicadores+financieros&f=false)
- Timothy, C. (2013). Modelo de negocio. In *Tu modelo de negocio* (p. 10). [https://books.google.com.ec/books?id=QtXsXmEL5agC&printsec=frontcover&dq=modelo+de+negocio+timothy&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjlpLO126PsAhXBt1kKHWI4BRwQ6AEwAHoECAEQAg#v=onepage&q=modelo de negocio timothy&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=QtXsXmEL5agC&printsec=frontcover&dq=modelo+de+negocio+timothy&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjlpLO126PsAhXBt1kKHWI4BRwQ6AEwAHoECAEQAg#v=onepage&q=modelo+de+negocio+timothy&f=false)
- Toro, F. (2007). Costos directos. In *Costos y presupuesto con base en tareas* (p. 10). [https://books.google.com.ec/books?id=bQp4o19EZYUC&pg=PA37&dq=costos+directos&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj-4_adiq7sAhVGxVkJKHeo-BxkQ6AEwAXoECAEQAg#v=onepage&q=costos directos&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=bQp4o19EZYUC&pg=PA37&dq=costos+directos&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj-4_adiq7sAhVGxVkJKHeo-BxkQ6AEwAXoECAEQAg#v=onepage&q=costos+directos&f=false)
- Urbano, D., & Toledano, N. (2008). Concepto de PYME. In *Invitacion al emprendimiento* (pp. 20–22). [https://books.google.com.ec/books?id=tzhg6ywNqUsC&printsec=frontcover&dq=invitación+al+emprendimientos&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj9xf3J2qPsAhUtpFkKHWtZAUgQ6AEwAHoECAIQAQ#v=onepage&q=invitación al emprendimientos&f=false](https://books.google.com.ec/books?id=tzhg6ywNqUsC&printsec=frontcover&dq=invitación+al+emprendimientos&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj9xf3J2qPsAhUtpFkKHWtZAUgQ6AEwAHoECAIQAQ#v=onepage&q=invitación+al+emprendimientos&f=false)
- Vidaurri, H. (2012). Inflacion. In *Matematicas financieras* (Quinta, p. 309). <https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=>

ANEXOS

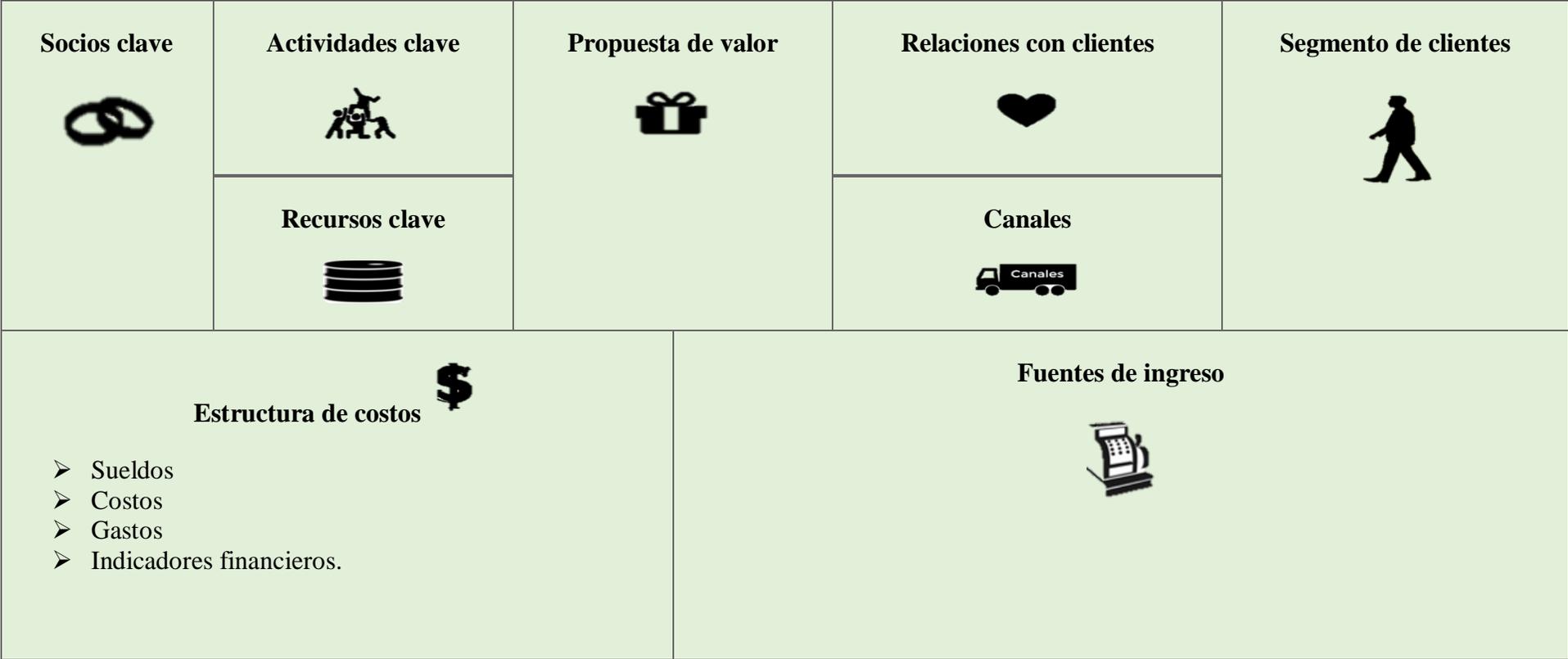


Ilustración 1 Lienzo canvas

No.	CARGO	COD	INGRESOS			EGRESOS		TOTAL A CANCELAR	PROVISION BENEFICIOS SOCIALES						GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL	TOTAL GTO.POR DIA	T. GTO. POR HORA
			S. Unificado	Total Ingreso	Sueldo Anual	Ap.Pers. 9,45%	Total		13°Sueldo	14°Sueldo	Vacac.	F. Reserva	Ap.Pat.11,15%	TOTAL				
AREA ADMINISTRATIVA Y VENTAS																		
1	Administrador	ADM	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 362,20	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 44,60	\$ 161,27	\$ 561,27	\$ 6.735,20	\$ 18,71	\$ 2,34
2	Jefe de ventas	VENT	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 362,20	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 44,60	\$ 161,27	\$ 561,27	\$ 6.735,20	\$ 18,71	\$ 2,34
3	Jefe financiero		\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 362,20	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 44,60	\$ 161,27	\$ 561,27	\$ 6.735,20	\$ 18,71	\$ 2,34
5	Jefe de Marketing	VENT	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 362,20	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 44,60	\$ 161,27	\$ 561,27	\$ 6.735,20	\$ 18,71	\$ 2,34
Total área de Administración y Ventas			\$ 1.600,00	\$ 1.600,00	\$ 19.200,00	\$ 151,20	\$ 151,20	\$ 1.448,80	\$ 133,33	\$ 133,33	\$ 66,67	\$ 133,33	\$ 178,40	\$ 645,07	\$ 2.245,07	\$ 26.940,80	\$ 74,84	\$ 9,35
AREA OPERATIVA																		
5	Jefe de bodega	MOD	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 362,20	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 44,60	\$ 161,27	\$ 561,27	\$ 6.735,20	\$ 18,71	\$ 2,34
Total área Operativa			\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 362,20	\$ 33,33	\$ 33,33	\$ 16,67	\$ 33,33	\$ 44,60	\$ 161,27	\$ 561,27	\$ 6.735,20	\$ 18,71	\$ 2,34
TOTAL GENERAL			\$ 2.000,00	\$ 2.000,00	\$ 24.000,00	\$ 189,00	\$ 189,00	\$ 1.811,00	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 83,33	\$ 166,67	\$ 223,00	\$ 806,33	\$ 2.806,33	\$ 33.676,00	\$ 93,54	\$ 11,69

Tabla 1 Sueldos y salarios

VENTAS PROYECTADAS					
	1	2	3	4	5
Camari	\$ 41.735,20	\$ 43.333,66	\$ 44.993,34	\$ 46.716,58	\$ 48.505,83
Super Foods	\$ 20.724,00	\$ 21.517,73	\$ 22.341,86	\$ 23.197,55	\$ 24.086,02
Organic Market	\$ 21.161,24	\$ 21.971,72	\$ 22.813,24	\$ 23.686,98	\$ 24.594,20
	\$ 83.620,44	\$ 86.823,11	\$ 90.148,43	\$ 93.601,12	\$ 97.186,04

Tabla 2 Ventas proyectadas

COSTOS PROYECTADOS					
	1	2	3	4	5
Camari	\$ 18.780,84	\$ 18.968,65	\$ 19.158,33	\$ 19.349,92	\$ 19.543,42
Super Foods	\$ 9.325,80	\$ 9.419,06	\$ 9.513,25	\$ 9.608,38	\$ 9.704,46
Organic Market	\$ 9.522,56	\$ 9.617,79	\$ 9.713,96	\$ 9.811,10	\$ 9.909,21
	\$ 37.629,20	\$ 38.005,49	\$ 38.385,55	\$ 38.769,40	\$ 39.157,10

Tabla 3 Costos proyectados

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
CUOTA	DIVIDENDO	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 25.848,21
1	\$ 535,94	\$ 192,78	\$ 343,15	\$ 25.505,06
2	\$ 535,94	\$ 190,23	\$ 345,71	\$ 25.159,34
3	\$ 535,94	\$ 187,65	\$ 348,29	\$ 24.811,05
4	\$ 535,94	\$ 185,05	\$ 350,89	\$ 24.460,16
5	\$ 535,94	\$ 182,43	\$ 353,51	\$ 24.106,65
6	\$ 535,94	\$ 179,80	\$ 356,14	\$ 23.750,51
7	\$ 535,94	\$ 177,14	\$ 358,80	\$ 23.391,71
8	\$ 535,94	\$ 174,46	\$ 361,48	\$ 23.030,23
9	\$ 535,94	\$ 171,77	\$ 364,17	\$ 22.666,06
10	\$ 535,94	\$ 169,05	\$ 366,89	\$ 22.299,17
11	\$ 535,94	\$ 166,31	\$ 369,62	\$ 21.929,55
12	\$ 535,94	\$ 163,56	\$ 372,38	\$ 21.557,17
13	\$ 535,94	\$ 160,78	\$ 375,16	\$ 21.182,01
14	\$ 535,94	\$ 157,98	\$ 377,96	\$ 20.804,05
15	\$ 535,94	\$ 155,16	\$ 380,78	\$ 20.423,27
16	\$ 535,94	\$ 152,32	\$ 383,62	\$ 20.039,66
17	\$ 535,94	\$ 149,46	\$ 386,48	\$ 19.653,18
18	\$ 535,94	\$ 146,58	\$ 389,36	\$ 19.263,82
19	\$ 535,94	\$ 143,68	\$ 392,26	\$ 18.871,56
20	\$ 535,94	\$ 140,75	\$ 395,19	\$ 18.476,37
21	\$ 535,94	\$ 137,80	\$ 398,14	\$ 18.078,23
22	\$ 535,94	\$ 134,83	\$ 401,11	\$ 17.677,13

23	\$ 535,94	\$ 131,84	\$ 404,10	\$ 17.273,03
24	\$ 535,94	\$ 128,83	\$ 407,11	\$ 16.865,92
25	\$ 535,94	\$ 125,79	\$ 410,15	\$ 16.455,77
26	\$ 535,94	\$ 122,73	\$ 413,21	\$ 16.042,56
27	\$ 535,94	\$ 119,65	\$ 416,29	\$ 15.626,28
28	\$ 535,94	\$ 116,55	\$ 419,39	\$ 15.206,88
29	\$ 535,94	\$ 113,42	\$ 422,52	\$ 14.784,36
30	\$ 535,94	\$ 110,27	\$ 425,67	\$ 14.358,69
31	\$ 535,94	\$ 107,09	\$ 428,85	\$ 13.929,84
32	\$ 535,94	\$ 103,89	\$ 432,05	\$ 13.497,80
33	\$ 535,94	\$ 100,67	\$ 435,27	\$ 13.062,53
34	\$ 535,94	\$ 97,42	\$ 438,51	\$ 12.624,01
35	\$ 535,94	\$ 94,15	\$ 441,79	\$ 12.182,23
36	\$ 535,94	\$ 90,86	\$ 445,08	\$ 11.737,15
37	\$ 535,94	\$ 87,54	\$ 448,40	\$ 11.288,75
38	\$ 535,94	\$ 84,20	\$ 451,74	\$ 10.837,00
39	\$ 535,94	\$ 80,83	\$ 455,11	\$ 10.381,89
40	\$ 535,94	\$ 77,43	\$ 458,51	\$ 9.923,38
41	\$ 535,94	\$ 74,01	\$ 461,93	\$ 9.461,45
42	\$ 535,94	\$ 70,57	\$ 465,37	\$ 8.996,08
43	\$ 535,94	\$ 67,10	\$ 468,84	\$ 8.527,24
44	\$ 535,94	\$ 63,60	\$ 472,34	\$ 8.054,90
45	\$ 535,94	\$ 60,08	\$ 475,86	\$ 7.579,04
46	\$ 535,94	\$ 56,53	\$ 479,41	\$ 7.099,62
47	\$ 535,94	\$ 52,95	\$ 482,99	\$ 6.616,63
48	\$ 535,94	\$ 49,35	\$ 486,59	\$ 6.130,04
49	\$ 535,94	\$ 45,72	\$ 490,22	\$ 5.639,83
50	\$ 535,94	\$ 42,06	\$ 493,88	\$ 5.145,95
51	\$ 535,94	\$ 38,38	\$ 497,56	\$ 4.648,39
52	\$ 535,94	\$ 34,67	\$ 501,27	\$ 4.147,12
53	\$ 535,94	\$ 30,93	\$ 505,01	\$ 3.642,11
54	\$ 535,94	\$ 27,16	\$ 508,78	\$ 3.133,34
55	\$ 535,94	\$ 23,37	\$ 512,57	\$ 2.620,77
56	\$ 535,94	\$ 19,55	\$ 516,39	\$ 2.104,37
57	\$ 535,94	\$ 15,70	\$ 520,24	\$ 1.584,13
58	\$ 535,94	\$ 11,81	\$ 524,12	\$ 1.060,01
59	\$ 535,94	\$ 7,91	\$ 528,03	\$ 531,97
60	\$ 535,94	\$ 3,97	\$ 531,97	\$ 0,00

Tabla 4 Tabla de amortización

ESTADOS DE RESULTADOS ANUALES

Ingresos por Ventas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Camari	41735,2	43333,65816	44993,33727	46716,58208	48505,82718
Super Foods	20724	21517,7292	22341,85823	23197,5514	24086,01762
Organic Market	21161,24444	21971,72011	22813,23699	23686,98396	24594,19545
Total Ingreos	\$ 83.620,44	\$ 86.823,11	\$ 90.148,43	\$ 93.601,12	\$ 97.186,04
Costos de Ventas					
Camari	18780,84	18968,6484	19158,33488	19349,91823	19543,41742
Super Foods	9325,8	9419,058	9513,24858	9608,381066	9704,464876
Organic Market	9522,56	9617,7856	9713,963456	9811,103091	9909,214121
Total Costos	\$ 37.629,20	\$ 38.005,49	\$ 38.385,55	\$ 38.769,40	\$ 39.157,10
UTILIDAD BRUTA	\$ 45.991,24	\$ 48.817,62	\$ 51.762,89	\$ 54.831,72	\$ 58.028,94
Gastos Operativos					
Gastos Administrativos	\$ 7.977,69	\$ 8.283,23	\$ 8.600,48	\$ 8.929,88	\$ 9.271,89
Gastos de Ventas	\$ 14.550,40	\$ 14.695,90	\$ 14.842,86	\$ 14.991,29	\$ 15.141,20
Gastos de Constitución	\$ 510,00				
UTILIDAD ANTES DE OTROS GASTOS	\$ 22.953,16	\$ 25.838,48	\$ 28.319,54	\$ 30.910,54	\$ 33.615,84
Gastos Financieros	\$ 2.140,23	\$ 1.740,03	\$ 1.302,50	\$ 824,17	\$ 301,23
UTILIDAD ANTES DE PARTIC TRABJ	\$ 20.812,93	\$ 24.098,45	\$ 27.017,04	\$ 30.086,37	\$ 33.314,62
Participación Trabajadores	\$ 3.121,94	\$ 3.614,77	\$ 4.052,56	\$ 4.512,96	\$ 4.997,19
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 17.690,99	\$ 20.483,68	\$ 22.964,48	\$ 25.573,42	\$ 28.317,42
Impuesto a la Renta	\$ 3.892,02	\$ 4.506,41	\$ 5.052,19	\$ 5.626,15	\$ 6.229,83
UTILIDAD NETA	\$ 13.798,97	\$ 15.977,27	\$ 17.912,30	\$ 19.947,27	\$ 22.087,59

Tabla 5 Estado de resultados

Inversión Activos Fijos	\$ 4.150,00					
Préstamo	\$ 25.848,21					
Amortización Préstamo bancario		\$ 4.291,05	\$ 4.691,25	\$ 5.128,77	\$ 5.607,10	\$ 6.130,04
(-)(+) Capital de trabajo	\$ 60.470,53					\$ 60.470,53
(+) Valor de desecho						\$ 1.822,52
FLUJO DE CAJA	-\$ 38.772,32	\$ 9.507,93	\$ 11.286,03	\$ 11.583,53	\$ 14.340,16	\$ 78.250,59

Tabla 6 Flujo de efectivo

TMAR	10%
VAN	\$ 46.163,04
TIR	36%
B/C	2,19
DECISION DE INVERSION	ACEPTAR
RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	3A 5M 10D

Tabla 7 Indicadores financieros