



UNIVERSIDAD ESTATAL PENINSULA DE SANTA ELENA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

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

TÍTULO:

**ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO DE ASESORÍAS DE
MARKETING DIGITAL DBC, EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE
SANTA ELENA, AÑO 2020**

AUTOR:

ROXANA ELIZABETH ROMAN LINO

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO LUYO

LA LIBERTAD – ECUADOR

SEPTIEMBRE DE 2021

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, **“ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO DE ASESORÍAS DE MARKETING DIGITAL DBC, EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020”**, elaborado por la Srta. **ROXANA ELIZABETH ROMAN LINO**, 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



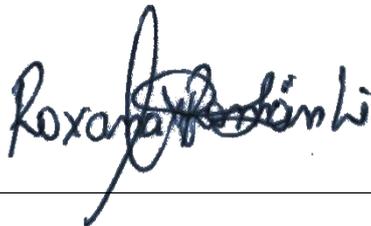
Ing. Manuel Serrano, Msc

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, **ROXANA ELIZABETH ROMAN LINO**, con cédula de identidad número **0957571375**, 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 black ink, appearing to read 'Roxana Elizabeth Roman Lino', written over a horizontal line.

Roxana Elizabeth Roman Lino

DEDICATORIA

Este ensayo está dedicado:

A Dios, por ser quien cuida de mí, ante las adversidades, y quien guía mis pasos en todo momento, siendo un pilar fundamental en todas las decisiones que tomé en el transcurso de mi vida universitaria.

A mis padres Dikson Roman y Aurora Lino, quienes permitieron que todo el esfuerzo no haya sido en vano, ya que con su apoyo pude continuar mis estudios y culminarlos satisfactoriamente con esmero y dedicación.

A mis hermanos, por sus consejos y enseñanzas en la vida cotidiana, y que sin duda alguna ayudaron a que sea una mejor estudiante y tener en cuenta que rendirme no era una opción.

Roxana Elizabeth Roman Lino

AGRADECIMIENTO

Mis agradecimientos, en primer lugar, a Dios por ser mi guía en todo momento y por darme paz, serenidad y confianza para no rendirme y continuar sin desmayar.

Agradezco a mis seres queridos por ser parte de mi proceso académico universitario, ya que sus consejos han sido clave para esforzarme y que estén orgullosos de lo que me he convertido profesionalmente.

Y finalmente, mis agradecimientos a los docentes, que formaron parte de este proceso, quienes me ayudaron y direccionaron a ser una mejor persona y una profesional con ética y responsabilidad, por confiar en mis capacidades como estudiante para así mejorar mi desempeño en el mundo laboral, ya que es ahí donde se demuestra y se pone en práctica lo aprendido en toda esta ardua carrera.

Roxana Elizabeth Roman Lino

TRIBUNAL DE GRADO



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



Ing. Sabina Villón, MSc.
**DOCENTE GUÍA 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**

TABLA DE CONTENIDO

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR	II
AUTORÍA DEL TRABAJO.....	III
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
TRIBUNAL DE GRADO.....	VI
RESUMEN.....	IX
ABSTRACT.....	X
INTRODUCCIÓN.....	1
DESARROLLO	2
CONCLUSIONES	10
RECOMENDACIONES.....	11
REFERENCIAS	12
ANEXOS.....	14

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Lienzo de Modelo Canvas	14
Tabla 2: Costos fijos y variables del precio	15
Tabla 3: Activos Fijos	16
Tabla 4: Rol de Pagos	17
Tabla 5: Gastos Administrativos	18
Tabla 6: Gastos De Constitución	18
Tabla 7: Gastos De Ventas	18
Tabla 8: Capital De Trabajo	18
Tabla 9: Punto de Equilibrio – Inversión y Financiamiento Total	19
Tabla 10: Préstamo Bancario	19
Tabla 11: Estado de Resultados	19
Tabla 12: Flujo De Efectivo Anual	20

**ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO DE ASESORÍAS DE
MARKETING DIGITAL DBC EN EL CANTÓN LA LIBERTAD, PROVINCIA DE
SANTA ELENA, AÑO 2020**

RESUMEN

El presente ensayo tiene como objetivo, diseñar una estructura de costos para la idea de negocio de Asesorías de Marketing Digital DBC, que facilite la identificación de los valores que se incurren dentro de la gestión administrativa. A partir del modelo de negocios Canvas se procedió a realizar dicha estructura que ayudará en la toma de decisiones para la puesta en marcha. La investigación se hizo en base a fuentes secundarias, por el enfoque descriptivo y cuantitativo, y mediante la encuesta realizada a 117 emprendimientos del cantón la Libertad, se pudo concluir que un sinnúmero de emprendedores se beneficiaría con la nueva adaptación de asesorías de marketing digital en sus negocios. Y como resultado se evidenció que la elaboración de la estructura de costos es indispensable para conocer la cantidad de dinero que se necesita para invertir y proyectar la viabilidad o rentabilidad del mismo.

Palabras Claves: Estructuración de costos, Toma de decisiones y Rentabilidad.

ABSTRACT

The objective of this essay is to design a cost structure for the DBC Digital Marketing Consultancy business idea, which facilitates the identification of the values incurred within the administrative management. Based on the Canvas business model, this structure was carried out in the decision-making for the start-up. The research was done based on secondary sources and through the descriptive and quantitative method, through the survey carried out to 117 enterprises of the canton of La Libertad, it was possible to conclude that countless entrepreneurs would benefit from the new adaptation of digital marketing consultancies in their business. And as a result, it is evident that the elaboration of the cost structure is essential to know the amount of money that is needed to invest and project its viability or profitability.

Keywords: Cost structuring, Decision making and Profitability.

INTRODUCCIÓN

En el presente ensayo se evidencia el diseño de la estructura de costos para la puesta en marcha de la idea de negocio de Asesorías de Marketing Digital DBC, basado en un modelo de negocios conocido como Canvas, clasificado en 9 componentes, refiriéndonos a la estructura de costos, este componente permite analizar de manera más detallada los valores monetarios que se incurren en el proceso de operabilidad.

La estructura de costos es esencial para el control económico y administrativo como: la debida planificación, control de inventarios, utilidades, obtención de costos unitarios, precios calculados y a raíz de eso comparar resultados respecto a la gestión de las operaciones llevadas a cabo dentro de la organización. La Estructura de Costos sirve como una herramienta confiable y eficiente para la parametrización en la obtención del precio, basados en instrumentales financieros, aplicables al negocio; con el objetivo de tomar decisiones basados en costos fijos y variables, estados de resultados e indicadores financieros.

La metodología se hizo por el método descriptivo con un enfoque cuantitativo y mediante esta estructura se determina la situación administrativa financiera del negocio, ayudando a mantener un control de sus operaciones, de tal manera que facilite la toma de decisiones respecto a sus costos. Se tratan temas como: Costos Fijos, Costos variables, sueldos y salarios, Capital de trabajo, flujos de efectivos, y Estados de resultados de las operaciones, para así determinar si el negocio es viable o no.

DESARROLLO

El modelo Canvas es una herramienta estratégica que nos permite generar, modelar, visualizar y comprender el modelo de negocio de cualquier empresa, mediante el cual se crea, genera y entrega los productos/servicios que satisfacen las necesidades de los clientes asegurando al mismo tiempo su viabilidad. (2021).

En el Business Model Canvas, basado en fundamentos teóricos por Alexander Osterwalder, se conocen los elementos de la actividad empresarial en el lienzo, dividido por nueve componentes: Segmento de clientes, Propuesta de Valor, Relación con los clientes, canales de distribución, fuentes de ingresos, estrategias organizacionales y estructura de costos, las cuales sirven como herramienta para ayudar a que las nuevas empresas se adapten al nuevo modelo de negocios que sin duda alguna los llevará al éxito. (Ver Anexo 1).

Como se menciona en el lienzo del modelo Canvas, al momento de establecer los costos del proyecto, en primer lugar, se analizó la segmentación de clientes del cantón La Libertad, provincia de Santa Elena que son las MiPymes Comerciales, MiPymes productivos, empresas de negocios comerciales, los pequeños y medianos emprendimientos, con 1.563 clientes netos como nuestro mercado objetivo del servicio a entregar representando un 40% de la demanda anual. Las estrategias organizacionales van de la mano con la estructura de costos ya que al momento de diseñarla se deben conocer las actividades a realizar, los recursos a utilizar y los socios que participarán directamente en la empresa.

Digital Business Center nace de una idea de negocio que se dedica a brindar servicios de asesorías de marketing digital por medio de páginas webs y redes sociales. El marketing digital es un modelo o tipo de marketing por lo cual cuya función es conservar a la empresa con los segmentos de mercado y clientes, mediante los diferentes medios digitales que se

encuentren disponibles, y así poder brindarles servicios y realizar actividades de venta. (2020). Es por tal motivo, que hoy en día los negocios necesitan nuevas formas de aprendizaje, de llevar su negocio tradicional a lo digital, permitiendo que exista una expansión de su negocio a través de medios digitales y así estar a la vanguardia en la tecnología y no quedarse en lo rutinario.

Según Ivoskus (2018) el marketing digital permite una integración entre los diferentes medios, aprovechando la posibilidad que nos brindan los nuevos junto a los tradicionales, generando así mayor interacción y atrayendo a los usuarios a la participación.

Una página Web es un documento electrónico adaptado particularmente para el internet, que contiene información específica de un tema en específico y a su vez es almacenado en un sistema de cómputo que éste conectado a la red mundial de información denominada Internet, de tal forma que este documento pueda ser consultado por cualquier persona que se conecte a esta red mundial de comunicaciones y que cuente con los permisos apropiados para hacerlo. (2021)

La estructura de costos según en el contexto del Modelo Canvas, se refiere al conjunto de gastos que se relacionan con los elementos claves y que a su vez son necesarios para la realización de la propuesta de valor. Estos se manifiestan principalmente mediante erogaciones que se hacen para suplir requerimientos de uso o adquisición de materia prima, recursos energéticos, mano de obra, patentes, máquinas, equipos, infraestructura y financiamiento. (2021).

Al implementar el componente de costos del modelo Canvas en la idea de negocio de asesorías de marketing digital DBC, se pueden clasificar los costos de maneras diferentes según el área funcional en la que se relaciona, bajo un enfoque donde se especifica el área de

producción, distribución o en la administración, dentro del modelo Canvas se basa en ubicar las principales erogaciones en el área de recursos claves, y actividades claves.

Costos según las actividades claves: El objetivo es recortar gastos en donde sea posible. Este enfoque pretende crear y mantener una estructura de costos lo más reducida posible, con propuestas de valor de bajo precio, el máximo uso posible de sistemas automáticos y un elevado grado de externalización. (2021).

Costos según recursos claves: Se describen todos aquellos costos que se incurren para llevar a cabo la operabilidad del negocio. Incluye los costos de la creación y entrega de valor, el mantenimiento de relaciones con los clientes y la generación de todos los ingresos. Abarca los activos estratégicos que una empresa debe tener para crear y mantener su modelo de negocio. Cuantificar estos activos te permite conocer la inversión necesaria para poseer estos recursos clave. (2021)

La estructura de costes se refiere a la proporción que cada factor o servicio productivo representa del coste total o de cada unidad. Se refiere al estudio de la participación de los costes fijos y variables en los costos totales. A la estructura de costos se la conoce como aquella base o estructura que busca organizar de manera práctica los costos de una empresa, teniendo como referencia la estrategia a implementar y la operación del mismo.

Al Establecer una estructura de costos para el respectivo funcionamiento de la empresa, el propósito primordial es la toma de decisiones respecto a los costos que se incurrirán. (2020). Ésta estructura nos servirá como herramienta ya que es un apoyo en la administración al momento de fijar precios, controlar los recursos y la debida toma de decisiones. A través de los costos, se puede determinar el precio que se establecerá para la venta al público.

Según Navarro (2015) menciona que: El sistema contable contiene toda la información de la empresa tanto los datos propiamente contables como financieros. Tanto que es posible entender la situación económica de una sociedad de manera rápida y eficaz.

Mediante este tipo de sistemas se provee crear pautas para controlar todas las operaciones de la empresa, y a su vez clasificar todas aquellas operaciones contables y financieras de la rutina. La estructura de costos se basa en la disponibilidad de los costos que inciden dentro de la organización o empresa, conforme a los porcentajes de los costos fijos y los costos variables. (2021)

El proceso de la estructuración de costos se deriva de una política basado en los costos, lo cual permite optimizar y reducir la alineación entre lo financiero y lo programático respecto a la vinculación de los fondos a corto y largo plazo. (2021). Para establecer una estructura de costos, se especifica cada costo que se realiza en función de un objeto de costo.

Dentro de la estructura de costos están: los costos fijos y variables, los activos fijos de la empresa, los sueldos y salarios de los trabajadores, los gastos administrativos, de ventas, y de constitución, la inversión y el préstamo bancario, determinando así un estado de resultados junto con los flujos de efectivos anuales e indicadores financieros que ayudará a conocer la realidad del proyecto, si tiene viabilidad o no.

Según Llamas Jonathan (2020) los costos fijos y costos variables, son respectivamente los gastos que no varían y que son necesarios para el funcionamiento básico de la empresa, y los gastos que van en función del volumen de actividad.

En esta sección se describen todos los costos tanto fijos como variables que implica la puesta en marcha de cada uno de los servicios de la empresa. Logrando fijar el precio conforme a los servicios dados como paquetes, desde el básico hasta el pro. Dentro del paquete básico: los costos fijos son de \$191.50 y los costos variables de \$15 con un margen

de utilidad del 30% del mercado, cuyo valor total del servicio sería de \$268. Para el paquete los costos fijos son de \$235 y los costos variables de \$16 con un margen de utilidad del 30% y el valor final del servicio sería de \$325. Y para el paquete pro, los costos fijos son de \$291, y los variables de \$20 y su margen de utilidad del 30% dando un total de \$404 respecto a los costos de los servicios. (Ver Tabla 2).

Según Poveda, García, & Rivera (2009) los activos fijos son los bienes que la empresa utiliza para el proceso de las operaciones, que representan los servicios que se ofrecerán a largo plazo dependiendo de la vida útil del bien que se posee. Los activos fijos de esta estructura de costos se componen de 4 grupos importantes para la operacionalización del proyecto como la infraestructura, los equipos de oficina, suministros de oficina, y los equipos de cómputo y software.

Para la realización de la matriz de los activos fijos se dividió por: el grupo al que pertenece el bien tangible e intangible, la descripción de los mismos, los costos totales con una suma de \$13.368,60, la depreciación mensual de los activos de \$153,80 y una depreciación anual de \$1.845,58. El total de los valores mensuales y anuales del departamento operativo son de \$143,09 y \$1.717,06 respectivamente y del departamento administrativo de \$42,96 y anual de \$515,52 (Ver Tabla 3).

El Rol de Pagos es un sistema sumamente importante ya que en él se registran todos los valores a pagar y deducciones a los trabajadores de la empresa, siguiendo las reglas y normas del Ministerio de Relaciones Laborales, el IESS y el propio acuerdo contractual con el trabajador. Desde este módulo se controlan los préstamos, los anticipos, los bonos, impuesto a la renta, sueldos, comisiones y otros valores, y se generan los documentos para el pago y transferencia necesarios. (2013)

Está compuesto por el cargo o área a desempeñar del trabajador, el salario unificado del administrador, director social media, director de marketing, analista SEO, y el programador será de \$400 mensuales.

Y el aporte al IESS del 9.35% correspondiente a \$37,80 como parte de egresos, los beneficios por provisiones son de \$164,77 teniendo unos gastos mensuales de \$564,77 mensuales dando un total anual de \$6.777,20 para cada uno de los colaboradores. (Ver Tabla 4).

Los gastos administrativos son aquellos gastos que van relacionados de manera directa con la administración del negocio y no con las actividades operativas. Contienen el monto de los salarios de los miembros de la empresa, los valores de los suministros y equipos de oficinas, etc. (2017) (Ver Tabla 5).

Los gastos de ventas son aquellos gastos que se producen como consecuencia de la venta de un producto o servicio determinado. (2021) (Ver Tabla 6). Los gastos de constitución son aquellos gastos en los que incurre el negocio para su inicio. Todos los valores están detallados en anexos. (Ver Tabla 7).

Según Guillermo Westreicher & Sánchez Galán (2020) el capital de trabajo es una magnitud contable referida a aquellos recursos económicos con los que cuenta una empresa dentro de su patrimonio para afrontar compromisos de pago en el corto plazo y relacionados con su actividad económica. Está constituido por los gastos administrativos con un total de \$42.096,28 equivalente al 76%, entre los gastos de ventas con \$9.702 que representa el 18%, en los gastos de constitución da un total de \$577, equivalente al 1% y entre los costos totales con \$2.763 representando el 5% dando una sumatoria de \$55.138,28 del 100%. (Ver Tabla 8).

Se hace referencia a la inversión, como el conjunto de diferentes maneras de ahorros cuyo objetivo es adquirir un beneficio o crédito, lo que quiere decir, que se protege o se incrementa el patrimonio de aquella persona u organización. (Raffino, 2020). El financiamiento es un motor importante para el desarrollo de la economía, pues permite que las empresas puedan acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse. La forma más común de obtener financiamiento es a través de préstamos o créditos a entidades bancarias.

Por lo general, es dinero que debe ser devuelto en el futuro próximo o lejano, con o sin intereses, en su totalidad o en cuotas. (2013). El financiamiento se dará por aportación de capital de \$28.506,88 y el préstamo bancario de \$40.000 por 5 años a una tasa de interés del 9% del BanEcuador y la inversión total es de \$68.506,88 con activos fijos de \$13.368,60 y capital propio de \$55.138,28 (Ver Tabla 9-10).

Según Abreu, Bastida & Molero (2011) el estado de resultados tiene como fin determinar el valor de los ingresos que estén sobre los gastos contables, llamando al resultado en caso de ser positivo utilidad, y en caso contrario se denomina pérdida. En base a este concepto la utilidad neta es de \$92.041,35 en el primer año. Y de \$114.674,46 para el 5to año. (Ver Tabla 11).

El Flujo de Efectivo indica el estado financiero que se generan por cada año, es decir, que se evidencian el flujo de dinero o efectivo utilizado en las diferentes actividades de la operación comercial, de inversión y financiamiento. (2009). En el flujo de caja o efectivo del primer año es de \$237.131,94 y para el último año de \$341.931,61 (Ver Tabla 12).

Los indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en valores del Estado de Pérdidas y Ganancias. Se hace referencia a rentabilidad a la capacidad de una inversión determinada de arrojar beneficios superiores a los invertidos después de la espera de un período de tiempo. (2013). Dentro de los indicadores tenemos un VAN positivo cuya decisión de inversión es aceptar por lo que significa que el proyecto si es rentable para la su operabilidad.

CONCLUSIONES

La estructura de costos en base al modelo de negocio Canvas, permite conocer a profundidad lo que se va a necesitar para poner en marcha cualquier negocio de asesoramiento digital y poder tomar decisiones en base a los costos fijos y variables que se establecen conforme a los paquetes del servicio de Asesorías de Marketing Digital, al igual que los activos fijos, los sueldos y salarios para cada socio o trabajador, los gastos administrativos, de ventas y de constitución, el préstamo bancario, la forma de financiamiento y el valor de la inversión total.

Conforme a estos datos, se realizó un estado de resultados donde se reflejaron las utilidades que se tendrán en cada año y por medio de los indicadores financieros como el van y tir, se determinó que el negocio es viable ya que ambos son positivos con proyecciones de rentabilidad aceptables y con una recuperación de la inversión moderada adaptada al tiempo de los costos proyectados.

RECOMENDACIONES

Mantener un control de las operaciones y actualizar la base de datos de los costos que se dan a diario dentro de los negocios para así poder tomar buenas decisiones y seguir invirtiendo si se mantiene un rubro equilibrado generando así más utilidades en sus ventas.

Esta estructura puede ser implementada en negocios de Asesorías de Marketing Digital o similares, ya que contribuye a que haya más competitividad dentro del mercado. Por consiguiente, el diseño de la estructura de costos es una herramienta fundamental para el control sistemático de los costos permitiendo el debido funcionamiento de las actividades.

REFERENCIAS

- Facchin, J. (15 de enero de 2020). Obtenido de <https://josefacchin.com/modelo-canvas-de-negocio/>
- (2013). Obtenido de <http://www.fragataerp.ocitel.net/site/content/rol-de-pagos>
- (2013). Obtenido de <https://www.significados.com/financiamiento/>
- (2013). Obtenido de : <https://concepto.de/rentabilidad/#ixzz6oI484Z3s>
- (2021). Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos91/estructura-costos/estructura-costos.shtml>
- (2021). Obtenido de <https://www.competitividadyestrategia.com/modelo-canvas.html>
- (2021). Obtenido de <https://prezi.com/fdm3j6ipmyhr/estructura-de-costos-modelo-canvas/>
- (marzo de 2021). Obtenido de <https://www.informaticamilenium.com.mx/es/temas/que-es-una-pagina-web.html>
- Abreu, Bastida, & Molero. (2011). Obtenido de <http://virtual.urbe.edu/tesispub/0092937/cap02.pdf>
- Barrera, A. (2020). *nextu*. Obtenido de <https://www.nextu.com/blog/conceptos-claves-de-una-estructura-de-costos/>
- Bricio Samaniego, K., Calle Mejía, J., & Zambrano Paladines, M. (julio de 2018). Obtenido de <https://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>
- Castillo. (2021). Obtenido de <https://prezi.com/fdm3j6ipmyhr/estructura-de-costos-modelo-canvas/>
- Guillermo Westreicher, G., & Sánchez Galán, J. (17 de agosto de 2020).
- Gutierrez, Y., Cruz, R., & Margueiz, J. (2009). Obtenido de <http://ri.ues.edu.sv/id/eprint/10996/1/G%20983e.pdf>
- Hidalgo, L. (2014). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5599803.pdf>
- Hidalgo, L. (2014). Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5599803.pdf>

Jonathan. (2021). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/gastos-de-ventas.html>

Lifeder. (2021). *Lifeder*. Obtenido de <https://www.lifeder.com/estructura-de-costos/>

Llamas, J. (17 de abril de 2020). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/costos-fijos-y-variables.html>

MC. (2021). Obtenido de En el contexto del modelo canvas, cuando hablamos de costes nos referimos básicamente al conjunto de gastos relacionados con los elementos clave y que son necesarios para la realización de nuestra propuesta de valor. Estos se manifiestan principalmente me

Navarro, X. (2015). SISTEMA CONTABLE. *DEUSTO FORMACION*.

Núñez Montenegro, E. (2017). Obtenido de <https://www.fundapymes.com/cual-es-la-diferencia-entre-un-gasto-administrativo-y-un-gasto-financiero/>

Poveda , A., García , G., & Rivera, J. (2009). Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/21270/1/T2690i.pdf>

Raffino, M. (2020). Obtenido de <https://concepto.de/inversion-2/#ixzz6oHzBZxuy>

Robles, D. (2020). Obtenido de [https://darwinrobles.com/marketing-digital-introduccion/#:~:text=Marketing%20digital%20seg%C3%BAn%20autores&text=Seg%C3%BAn%20Alex%20Chris%20\(SEO\)%3A,publicitarios%20online%20y%20social%20media.](https://darwinrobles.com/marketing-digital-introduccion/#:~:text=Marketing%20digital%20seg%C3%BAn%20autores&text=Seg%C3%BAn%20Alex%20Chris%20(SEO)%3A,publicitarios%20online%20y%20social%20media.)

Rodríguez, E. M. (2014). *repositorio*. Obtenido de http://repositorio.ual.es/bitstream/handle/10835/3662/3537_EL%20MODELO%20DE%20NEGOCIO%20COMO%20BASE%20DEL%20EXITO%20EMPRESARIAL-UNA%20REVISION%20TEORICA%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sánchez. (2002). Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/280/28011673008.pdf>

ANEXOS

Tabla 1: Lienzo de Modelo Canvas

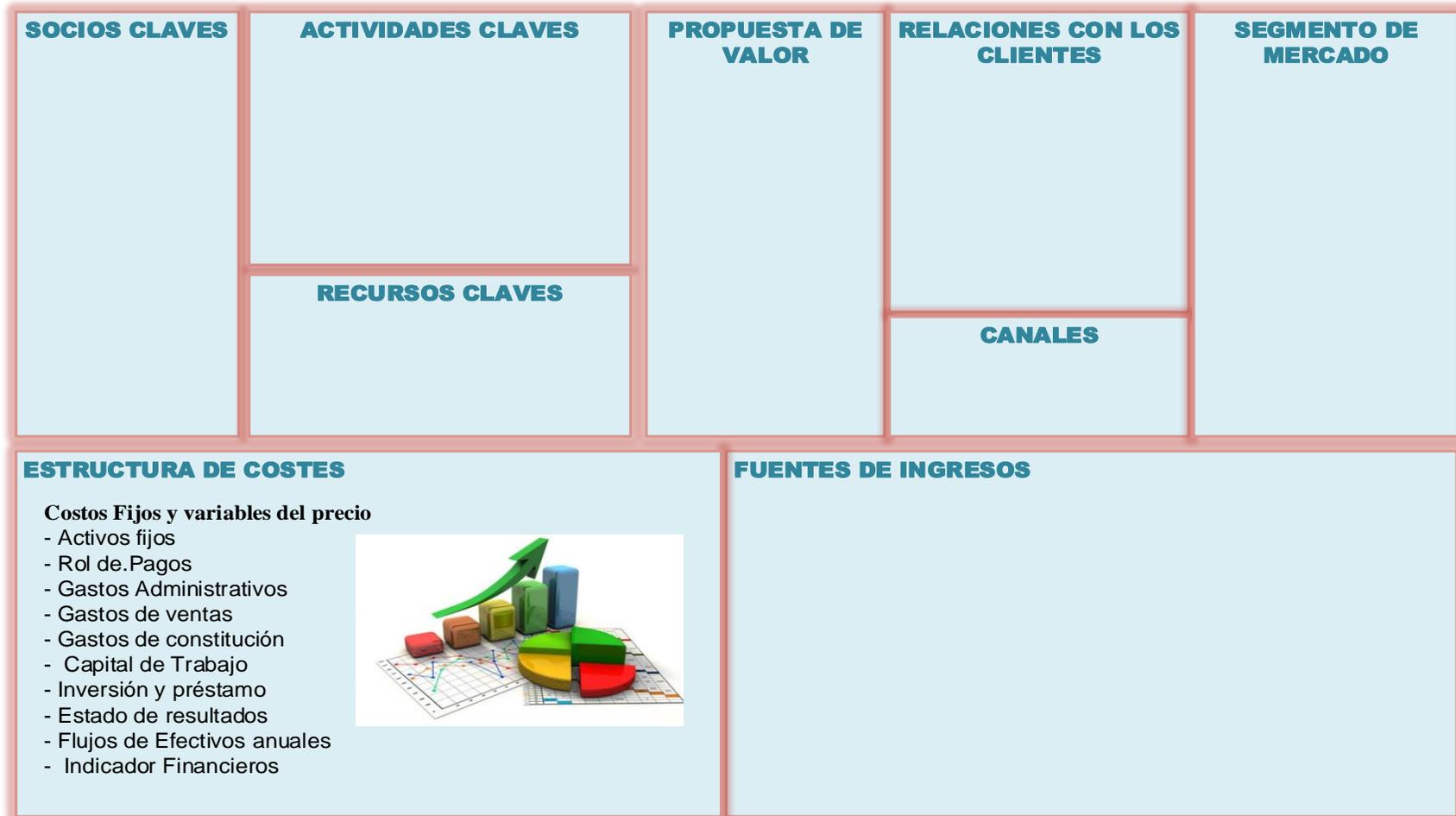


Tabla 2: Costos fijos y variables

Asesorías de Marketing Digital - Paquete Básico		
Costo		
Costos Fijos		
Dominio		\$5
Hosting web		\$6
Publicidad Interactiva		\$0,50
Sueldo del personal		\$140
Servicios básicos		\$40
Total, Costos Fijos		\$191,50
Costos Variables		
Suministros de oficina		\$4
Equipos de oficina		\$5
insumos		\$6
Total, Costos Variables		\$15
Total, Costo Unitario		\$207
Margen de Utilidad	30%	\$62
Precio		\$268

Asesorías de Marketing Digital - Paquete Medium		
Costo		
Costos Fijos		
Publicidad Interactiva		\$2
Publicidad Gráfica		\$3
Sueldo del personal		\$190
Servicios Básicos		\$40
Total, Costos Fijos		\$235
Costos Variables		
Suministros de oficina		\$5
Equipos de oficina		\$6
insumos		\$4
Total, Costos Variables		\$15
Total, Costo Unitario		\$250
Margen de Utilidad	30%	\$75
Precio		\$325

Asesorías de Marketing Digital- Paquete Pro		
Costo		
Costos Fijos		
Dominio		\$5
Hosting web		\$6
Sueldo del personal		\$240
Servicios básicos		\$40
Total, Costos Fijos		\$291
Costos Variables		
insumos		\$15
publicidad		\$5
Total, Costos Variables		\$20
Total, Costo Unitario		\$311
Margen de Utilidad	30%	\$93
Precio		\$404

Tabla 3: Activos Fijos

DIGITAL BUSINESS CENTER					
ACTIVOS FIJOS					
Grupo	Descripción	Costo Total	Depreciación mensual	Depreciación Anual	DEPARTAMENTO
Infraestructura	Adecuación Área	\$ 4.000,00	\$ 30,00	\$ 360,00	ADMINISTRATIVO
Equipos de oficina	Escritorio de oficina	\$ 645,00	\$ 4,84	\$ 58,05	ADMINISTRATIVO
Equipos de oficina	Silla de oficina	\$ 350,00	\$ 2,63	\$ 31,50	ADMINISTRATIVO
Equipos de oficina	Sillas de espera	\$ 220,00	\$ 1,65	\$ 19,80	ADMINISTRATIVO
Equipos de oficina	Archivador	\$ 180,00	\$ 1,35	\$ 16,20	ADMINISTRATIVO
Equipos de oficina	Mesa de reunión	\$ 240,00	\$ 1,80	\$ 21,60	ADMINISTRATIVO
Equipos de oficina	Teléfono	\$ 60,00	\$ 0,45	\$ 5,40	OPERATIVO
Suministros de oficina	Resma de hojas A4 Copilaser (500)	\$ 28,00	\$ 0,21	\$ 2,52	ADMINISTRATIVO
Suministros de oficina	Perforadora y Grapadora	\$ 30,00	\$ 0,23	\$ 2,70	ADMINISTRATIVO
Suministros de oficina	Esferos Bic punta fina (24)	\$ 19,50	\$ 0,15	\$ 1,76	ADMINISTRATIVO
Suministros de oficina	Grapas Allwin N° 10 (1000)	\$ 5,50	\$ 0,04	\$ 0,50	ADMINISTRATIVO
Suministros de oficina	Carpeta archivadora oficio	\$ 10,00	\$ 0,08	\$ 0,90	ADMINISTRATIVO
Equipos de cómputo y software	Computadora Core i5 HP	\$ 1.800,00	\$ 33,34	\$ 400,02	OPERATIVO
Equipos de cómputo y software	Computadora Core i7 HP	\$ 1.800,00	\$ 33,34	\$ 400,02	OPERATIVO
Equipos de cómputo y software	Impresora Epson	\$ 500,00	\$ 9,26	\$ 166,68	OPERATIVO
Equipos de cómputo y software	Proyector LG	\$ 800,00	\$ 14,82	\$ 177,79	OPERATIVO
Equipos de cómputo y software	Paquete de Adobe	\$ 2.320,60	\$ 42,98	\$ 515,71	OPERATIVO
Equipos de cómputo y software	Licencia Camva por un año	\$ 360,00	\$ 6,67	\$ 80,00	OPERATIVO
TOTAL DE ACTIVOS FIJOS		13.368,60	\$ 153,80	\$ 1.845,58	
				\$ 143,09	
OPERATIVOS				\$ 1.717,06	
				\$ 42,96	
ADMINISTRATIVOS				\$ 515,52	

Elaborado por: Autor

Activos Fijos	COSTOS	%
Infraestructura o Adecuación de Área	\$4.000,00	28,13%
Equipos de Oficina	\$1.395,00	10,43%
Suministro de oficina	\$ 393,00	2,94%
Equipos de cómputo y software	\$ 1.800,00	13,46%
Equipos de cómputo y software	\$2.300,00	17,20%
Equipos de cómputo y software	\$ 3.480,60	26,04%
Total	\$13.368,60	100%

Tabla 4: Rol de Pagos

DBC																
ROLES DE PAGOS																
No.	CARGO	COD	INGRESOS			EGRESOS		TOTAL A CANCEL.	PROVISION BENEFICIOS SOCIALES					TOTAL BENEF.	TOTAL GASTO MENSUAL	TOTAL GASTO ANUAL
			SALARIO UNIFICADO	TOTAL ING.	SUELDO ANUAL	AP. IND. IESS 9,35%	TOTAL EGR.		13ª Sueldo	14ª Sueldo	Vacac.	F. Reserva	Aporte Pat.			
AREA ADMINISTRATIVA																
1	Administrador o Gerente General	ADM	400,00	400,00	4.800,00	37,80	37,80	362,20	33,33	32,83	16,67	33,33	48,60	164,77	564,77	6.777,20
2	Director Social Media	ADM	400,00	400,00	4.800,00	37,80	37,80	362,20	33,33	32,83	16,67	33,33	48,60	164,77	564,77	6.777,20
3	Director de contenido de Marketing	ADM	400,00	400,00	4.800,00	37,80	37,80	362,20	33,33	32,83	16,67	33,33	48,60	164,77	564,77	6.777,20
Total área de Administración Y Ventas			1.200,00	1.200,00	14.400,00	37,80	37,80	1.086,60	100,00	98,50	50,00	100,00	145,80	494,30	1.694,30	20.331,60
AREA OPERATIVA																
4	Analista SEO	MOD	400,00	400,00	4.800,00	37,80	37,80	362,20	33,33	32,83	16,67	33,33	48,60	164,77	564,77	6.777,20
5	Programador Analista	MOD	400,00	400,00	4.800,00	37,80	37,80	362,20	33,33	32,83	16,67	33,33	48,60	164,77	564,77	6.777,20
						-	-	-	-							-
Total área			800,00	800,00	9.600,00	75,60	75,60	724,40	66,67	65,67	33,33	66,67	97,20	329,53	1.129,53	13.554,40
Total MOD			800,00	800,00	9.600,00	75,60	75,60	724,40	66,67	65,67	33,33	66,67	97,20	329,53	1.129,53	13.554,40
TOTAL GENERAL			2.000,00	2.000,00	24.000,00	113,40	113,40	1.811,00	166,67	164,17	83,33	166,67	243,00	823,83	2.823,83	33.886,00

Tabla 5: Gastos Administrativos

GASTOS ADMINISTRATIVOS		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
SUELDOS Y SALARIOS		
Administrador o Gerente General	564,77	6.777,2
Director de Social Media	564,77	6.777,2
Analista SEO	564,77	6.777,2
Director de contenido de Marketing	564,77	6.777,2
Programador	564,77	6.777,2
SERVICIOS BÁSICOS		
Agua potable	15,00	180,00
Telefonía	15,00	180,00
Energía Eléctrica	30,00	360,00
Gas	13,00	156,00
Internet	30,00	360,00
UTILES DE OFICINA		
Suministros de oficina	93,00	1.116,00
Equipos de oficina	1.050,00	12.600,00
Equipos de computación y software	7.580,60	90.967,20
Depreciación	42,96	515,52
	\$ 11.693,41	\$ 140.320,92

Tabla 6: Gastos De Constitución

Gastos de Constitución	
CONCEPTO	COSTO TOTAL
Permiso Municipal	\$160,00
Permiso de Intendencia	\$17,00
Certificado del cuerpo de bomberos	\$50,00
Otros gastos	\$350,00
TOTAL	\$577,00

Tabla 7: Gastos De Ventas

GASTOS DE VENTAS				
CONCEPTO	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO TOTAL
Software	1	2.680,00	2.680,00	32.160,00
Publicidad redes sociales	5	2,00	10,00	120,00
Mantenimiento de pg. Web			5,00	60,00
TOTAL		\$2.682,00	\$2.695,00	\$32.340,00

Tabla 8: Capital De Trabajo

GASTOS DE VENTAS		
DETALLE	MENSUAL	ANUAL
Publicidad y Propaganda	\$2.695,00	\$32.340,00
TOTAL	\$2.695,00	\$32.340,00

DIGITAL BUSSINESS CENTER		
CAPITAL DE TRABAJO		
CAPITAL DE TRABAJO	TOTAL	%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 42.096,28	76%
GASTOS DE VENTAS	\$ 9.702,00	18%
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 577,00	1%
COSTOS TOTALES	\$ 2.763,00	5%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 55.138,28	100%

Tabla 9: Punto de Equilibrio – Inversión y Financiamiento Total

INVERSION TOTAL	
INVERSION EN ACTIVOS FIJOS	\$ 13.368,60
INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO	\$ 55.138,28
INVERSION TOTAL	68.506,88

FINANCIAMIENTO		
APORTACION DE CAPITAL	42%	\$ 28.506,88
PRESTAMO BANCARIO	58%	\$ 40.000,00
TOTAL		68.506,88

Tabla 10: Préstamo Bancario

PRÉSTAMO	\$40.000,00	
AÑOS	5	
INTERÉS	9,00%	tasa activa

CUOTA	DIVIDENDO	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				40.000
1	10.284	3.600	6.684	33.316
2	10.284	2.998	7.285	26.031
3	10.284	2.343	7.941	18.090
4	10.284	1.628	8.656	9.435
5	10.284	849	9.435	0
TOTAL	51.418	11.418	40.000	

Tabla 11: Estado de Resultados

Elaborado por: Autora

Tabla 12: Flujo De Efectivo Anual

DIGITAL BUSINESS CENTER					
ESTADOS DE RESULTADOS ANUALES					
	2021	2022	2023	2024	2025
VENTAS	502.660,80	526.557,29	551.589,83	577.812,41	605.281,61
PAQUETES DE SERVICIOS	502.660,80	526.557,29	551.589,83	577.812,41	605.281,61
Costos Fijos	168.297,59	176.298,46	184.679,68	193.459,36	202.656,41
Costos Variables	18.699,73	19.588,72	20.519,96	21.495,48	22.517,38
UTILIDAD BRUTA	315.663,48	330.670,12	346.390,18	362.857,57	380.107,82
Gastos Operativos					
Gastos Administrativos	140.320,92	146.705,52	153.380,62	160.359,44	167.655,80
Gastos de Ventas	32.340,00	33.811,47	35.349,89	36.958,31	38.639,92
Gastos de Constitución	577,00				
UTILIDAD ANTES DE OTROS GASTOS	142.425,56	150.153,13	157.659,66	165.539,82	173.812,11
Gastos Financieros	3.600,00	2.998,47	2.342,80	1.628,12	849,11
UTILIDAD ANTES DE PARTIC TRABJ	138.825,56	147.154,66	155.316,87	163.911,70	172.962,99
Utilidad Participación Trabajo	20.823,83	22.073,20	23.297,53	24.586,75	25.944,45
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	118.001,73	125.081,46	132.019,34	139.324,94	147.018,54
Impuesto a la Renta	25.960,38	27.517,92	29.044,25	30.651,49	32.344,08
UTILIDAD NETA	92.041,35	97.563,54	102.975,08	108.673,46	114.674,46
FLUJO DE CAJA CON DEUDA					
AÑOS	2021	2022	2023	2024	2025
Ventas	\$ 502.660,80	\$ 526.557,29	\$ 551.589,83	\$ 577.812,41	\$ 605.281,61
Costos Variables	\$ 168.297,59	\$ 176.298,00	\$ 184.679,68	\$ 193.459,36	\$ 202.656,41
Costos fijos	\$ 18.699,73	\$ 19.588,72	\$ 20.519,96	\$ 21.495,48	\$ 22.517,38
Gastos financieros	\$ 3.600,00	\$ 2.998,47	\$ 2.342,80	\$ 1.628,12	\$ 849,11
Depreciación	\$ 1.846,00	\$ 1.846,00	\$ 1.846,00	\$ 1.846,00	\$ 1.846,00
Utilidad antes de impuesto	\$ 310.217,48	\$ 325.826,10	\$ 342.201,39	\$ 359.383,45	\$ 377.412,71
Impuesto	\$ 68.247,85	\$ 71.681,74	\$ 75.284,31	\$ 79.064,36	\$ 83.030,80
Utilidad después de impuesto	\$ 241.969,63	\$ 254.144,36	\$ 266.917,09	\$ 280.319,09	\$ 294.381,91
Depreciación	\$ 1.846,00	\$ 1.846,00	\$ 1.846,00	\$ 1.846,00	\$ 1.846,00
Inversión	\$ 68.506,88				
Préstamo	\$ 40.000,00				
Amortización		\$ 6.683,70	\$ 7.285,23	\$ 7.940,90	\$ 8.655,58
Capital de trabajo	\$ 55.138,28				\$ 55.138,28
Flujo de caja	-\$ 83.645,16	\$ 237.131,94	\$ 248.705,13	\$ 260.822,19	\$ 273.509,51
VAN	\$ 622.846,27				
TIR	288%				
IR	\$ 8,45				

Elaborado por: Autora