



Universidad  
Nacional  
de Loja

## **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

### **FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

#### **CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE TENDENCIA COREANA EN EL SECTOR SAGRARIO DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2022.**

Trabajo de Integración Curricular previa a la obtención del título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría.

#### **AUTOR:**

Herrera Armijos Anayely Alejandra

#### **DIRECTOR:**

Ing. Hipatia Carolina Girón Calva Mg. Sc.

**Loja – Ecuador**

**2022**

## **Certificación**

Loja, 17 de marzo de 2022

Ing. Hipatia Carolina Girón Calva Mg. Sc.

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

### **Certifico:**

Que he revisado y orientado todo proceso de la elaboración del trabajo de integración curricular titulado: **PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE TENDENCIA COREANA EN EL SECTOR SAGRARIO DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2022.**, de autoría de la estudiante **Anayely Alejandra Herrera Armijos**, previa a la obtención del título de **Licenciada en Contabilidad y Auditoría**, una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja para el efecto, autorizo la presentación para la respectiva sustentación y defensa.

Ing. Hipatia Carolina Girón Calva Mg. Sc.

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

## **Autoría**

Yo, Anayely Alejandra Herrera Armijos, declaro ser autora del presente trabajo de integración curricular denominado PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE TENDENCIA COREANA EN EL SECTOR SAGRARIO DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2022., y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi trabajo de integración curricular en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

**Firma:** \_\_\_\_\_

**Cédula de Identidad:** 1150342325

**Fecha:** 03/06/2022

**Correo electrónico:** [anayely.herrera@unl.edu.ec](mailto:anayely.herrera@unl.edu.ec)

**Teléfono o Celular:** 0985886999

## Carta de Autorización

### **CARTA DE AUTORIZACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA DE PRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE TEXTO COMPLETO.**

Yo Anayely Alejandra Herrera Armijos declaro ser autora del trabajo de integración curricular titulada PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE TENDENCIA COREANA EN EL SECTOR SAGRARIO DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2022., como requisito para optar el título de Licenciada en Contabilidad y Auditoría, autorizo al sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loa, no se responsabiliza por el plagio o copia del trabajo de integración curricular que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 03 días del mes de junio del año dos mil veinte y dos.

**Firma:** \_\_\_\_\_

**Autora:** Anayely Alejandra Herrera Armijos

**Cédula de Identidad:** 1150342325

**Dirección:** Esteban Godoy

**Correo electrónico:** [anayely.herrera@unl.edu.ec](mailto:anayely.herrera@unl.edu.ec)

**Teléfono:** 2683-227 **Celular:** 0985886999

### **DATOS COMPLEMENTARIOS**

**Directora del Trabajo de Integración Curricular:** Ing. Hipatia Carolina Girón Calva Mg. Sc.  
**Tribunal de Grado**

**Presidente del Tribunal:** PhD. Elvia Maricela Zhapa Amay Dra.

**Integrante del Tribunal:** Ing. Mery Jakeline Cuenca Jiménez Mg. Sc.

**Integrante del Tribunal:** Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva Mg. Sc.

## **Dedicatoria**

Dedico mi trabajo de integración curricular primeramente a Dios y a la Virgen del Cisne por haberme permitido llegar hasta este momento tan especial en mi vida y darme la oportunidad de completar mi meta propuesta, porque ellos han sido mi guía, me han dado fe, fortaleza y salud para seguir adelante.

A mis padres Eddy Herrera y Miryam Armijos por haber creído en mí, porque gracias a ellos pude alcanzar mi meta, por ser mis pilares de apoyo, por estar a mi lado en cada momento, por haberme inculcado sus valores y guiarme por un buen camino, gracias por estar a mi lado los amo demasiado.

A mis hermanos Osmany y Ricardo por haberme apoyado siempre, no hay palabras para agradecerles por todo lo que han hecho, gracias por sus palabras de aliento, consejos y especialmente su paciencia y comprensión.

A las personas que hoy no están a mi lado que partieron a un lugar mejor, les agradezco por haberme aconsejado con sus palabras llenas de sabiduría, espero que estén felices por mí.

Finalmente, a mis amigos que siempre han estado a mi lado en mis momentos difíciles brindándome su apoyo y amistad.

*Anayely Alejandra Herrera Armijos*

## **Agradecimiento**

A la Universidad Nacional de Loja por darme la oportunidad de permitirme formarme profesionalmente en la Carrera de Contabilidad y Auditoría, y a su personal docente y administrativo por haber compartido con responsabilidad y experiencia sus conocimientos a lo largo de la preparación de mi profesión.

También expreso mi más sincero agradecimiento a la Ing. Hipatia Carolina Girón Calva Mg. Sc. quien con su orientación, conocimientos, ayuda, paciencia y apoyo fue posible para el cumplimiento y culminación del presente trabajo de integración curricular.

Finalmente expresar mi agradecimiento a la ciudadanía del sector El Sagrario de la ciudad de Loja, por haber colaborado con las encuestas para realizar el trabajo de integración curricular.

*Anayely Alejandra Herrera Armijos*

# Índice

Portada .....	i
Certificación.....	ii
Autoría .....	iii
Carta de Autorización .....	iv
Dedicatoria .....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice.....	vii
Índice de Imágenes .....	viii
Índice de Gráficos .....	viii
Índice de Cuadros .....	ix
Índice de Tablas .....	ix
Índice de Anexos.....	xii
1. Título .....	1
2. Resumen .....	2
2.1 Abstract .....	4
3. Introducción.....	6
4. Marco teórico.....	8
5. Metodología.....	64
6. Resultados.....	67
7. Discusión .....	182
8. Conclusiones.....	184
9. Recomendaciones .....	186
10. Bibliografía .....	187
11. Anexos .....	195

## Índice de Imágenes

Imagen 1.	<i>Promoción de Snacks por 14 de Febrero</i> .....	95
Imagen 2.	<i>Promoción de Cosméticos</i> .....	96
Imagen 3.	<i>Promoción de Ropa</i> .....	96
Imagen 4.	<i>Logotipo del negocio</i> .....	97
Imagen 5.	<i>Mapa de Loja</i> .....	104
Imagen 6.	<i>Mapa de la Parroquia El Sagrario de la Ciudad de Loja</i> .....	105

## Índice de Gráficos

Gráfico 1.	<i>Fases de un Proyecto</i> .....	20
Gráfico 2.	<i>Comercialización del Producto</i> .....	30
Gráfico 3.	<i>Las Cuatro Ps del Marketing</i> .....	31
Gráfico 4.	<i>Las Cinco Fuerzas Competitivas de Michael Porter</i> .....	34
Gráfico 5.	<i>Organigrama Estructural</i> .....	39
Gráfico 6.	<i>Género</i> .....	71
Gráfico 7.	<i>Rango de edad</i> .....	72
Gráfico 8.	<i>Preferencia al adquirir un producto</i> .....	73
Gráfico 9.	<i>Preferencia al pagar un producto</i> .....	74
Gráfico 10.	<i>Conocimiento sobre la cultura coreana</i> .....	75
Gráfico 11.	<i>Preferencia por la tendencia coreana</i> .....	76
Gráfico 12.	<i>Conocimiento de negocios de venta de productos coreanos</i> .....	77
Gráfico 13.	<i>Debería existir locales de productos coreanos</i> .....	78
Gráfico 14.	<i>¿Por qué?</i> .....	79
Gráfico 15.	<i>Existencia de un negocio coreano</i> .....	80
Gráfico 16.	<i>Uso del nuevo negocio de ventas productos coreanos</i> .....	81
Gráfico 17.	<i>Tipo de producto que comprarían</i> .....	82
Gráfico 18.	<i>Proceso de Importación y Llega de Mercadería al Negocio</i> .....	87
Gráfico 19.	<i>Proceso de Comercialización de los Productos Coreanos</i> .....	88
Gráfico 20.	<i>Organigrama Estructural de “KOREAN’S PRODCUTS HERRERA”</i> .....	101
Gráfico 21.	<i>Organigrama Funcional de “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</i> .....	102



Gráfico 22.	<i>Diseño de la Primera Planta para las Ventas de los Productos</i> .....	107
Gráfico 23.	<i>Diseño de la Segunda Planta para el Área Administrativa</i> .....	108
Gráfico 24.	<i>Punto de Equilibrio Año 1</i> .....	155
Gráfico 25.	<i>Punto de Equilibrio Año 2</i> .....	158
Gráfico 26.	<i>Punto de Equilibrio Año 3</i> .....	161
Gráfico 27.	<i>Punto de Equilibrio Año 4</i> .....	164
Gráfico 28.	<i>Punto de Equilibrio Año 5</i> .....	167

## **Índice de Cuadros**

Cuadro 1.	<i>Género de los Encuestados</i> .....	71
Cuadro 2.	<i>Rango de Edad de los Encuestados</i> .....	72
Cuadro 3.	<i>Preferencia al Adquirir un Producto</i> .....	73
Cuadro 4.	<i>Preferencia al pagar un producto</i> .....	74
Cuadro 5.	<i>Conocimiento acerca de la cultura coreana</i> .....	75
Cuadro 6.	<i>Preferencia por la Tendencia Coreana</i> .....	76
Cuadro 7.	<i>Conocimiento de un negocio de venta de productos coreanos</i> .....	77
Cuadro 8.	<i>Debería existir locales de venta de productos coreanos</i> .....	78
Cuadro 9.	<i>Por qué deberían existir locales de tendencia coreana</i> .....	79
Cuadro 10.	<i>Existencia de un negocio de venta de productos coreanos</i> .....	80
Cuadro 11.	<i>Uso del nuevo negocio de venta de productos coreanos</i> .....	81
Cuadro 12.	<i>Tipo de producto que comprarían</i> .....	82
Cuadro 13.	<i>Fórmula para Obtener la Depreciación de Muebles y Enseres</i> .....	112
Cuadro 14.	<i>Fórmula para Obtener la Depreciación del Equipo de Computación</i> .....	113
Cuadro 15.	<i>Fórmula para Obtener la Depreciación del Vehículo</i> .....	115

## **Índice de Tablas**

Tabla 1.	<i>Conformación del RUC</i> .....	36
Tabla 2.	<i>Financiamiento</i> .....	45
Tabla 3.	<i>Inversión de un Proyecto</i> .....	46
Tabla 4.	<i>Inversión Fija</i> .....	47
Tabla 5.	<i>Inversión Diferida</i> .....	48

Tabla 6.	<i>Inversión de Capital de Trabajo</i> .....	49
Tabla 7.	<i>Cálculo del Presupuesto de Ingresos</i> .....	50
Tabla 8.	<i>Resumen del Presupuesto de Ingresos</i> .....	51
Tabla 9.	<i>Presupuesto de Gastos</i> .....	52
Tabla 10.	<i>Estado de Resultados Proyectado</i> .....	54
Tabla 11.	<i>Flujo de Caja Proyectado</i> .....	56
Tabla 12.	<i>Balance General Proyectado</i> .....	57
Tabla 13.	<i>Nivel de Confianza</i> .....	68
Tabla 14.	<i>Proyección de la Demanda Potencial</i> .....	83
Tabla 15.	<i>Proyección de la Demanda Real</i> .....	84
Tabla 16.	<i>Proyección de la Demanda Efectiva</i> .....	85
Tabla 17.	<i>Proyección de la Demanda Insatisfecha</i> .....	86
Tabla 18.	<i>Productos</i> .....	90
Tabla 19.	<i>Personal Administrativo y Ventas</i> .....	106
Tabla 20.	<i>Muebles y Enseres</i> .....	111
Tabla 21.	<i>Depreciación de Muebles y Enseres</i> .....	112
Tabla 22.	<i>Equipo de Computación</i> .....	113
Tabla 23.	<i>Depreciación de Equipo de Computación</i> .....	114
Tabla 24.	<i>Vehículo</i> .....	114
Tabla 25.	<i>Depreciación del Vehículo</i> .....	115
Tabla 26.	<i>Resumen de la Inversión de Activos Fijos</i> .....	116
Tabla 27.	<i>Resumen de las Depreciaciones de los Activos Fijos</i> .....	116
Tabla 28.	<i>Inversión de Activos Diferidos</i> .....	118
Tabla 29.	<i>Amortización de Activos Diferidos</i> .....	118
Tabla 30.	<i>Resumen de la Propiedad, Planta y Equipo</i> .....	119
Tabla 31.	<i>Inventario para la Venta</i> .....	120
Tabla 32.	<i>Partidas Arancelarias</i> .....	122
Tabla 33.	<i>Tributos Aduaneros</i> .....	123
Tabla 34.	<i>Resumen de los Tributos Aduaneros</i> .....	124
Tabla 35.	<i>Sueldo del Personal de Ventas</i> .....	124
Tabla 36.	<i>Promoción y Publicidad</i> .....	125
Tabla 37.	<i>Sueldos Administrativos</i> .....	125

Tabla 38.	<i>Servicios Profesionales</i> .....	126
Tabla 39.	<i>Mantenimiento y Reparaciones</i> .....	126
Tabla 40.	<i>Combustibles y Lubricantes</i> .....	127
Tabla 41.	<i>Útiles de Oficina</i> .....	127
Tabla 42.	<i>Útiles de Aseo</i> .....	128
Tabla 43.	<i>Servicios Públicos</i> .....	129
Tabla 44.	<i>Arriendo Operativo</i> .....	130
Tabla 45.	<i>Otros Materiales</i> .....	130
Tabla 46.	<i>Otros Enseres</i> .....	131
Tabla 47.	<i>Resumen de la Inversión del Activo Circulante o Capital de Trabajo</i> .....	132
Tabla 48.	<i>Resumen de las Inversiones</i> .....	133
Tabla 49.	<i>Financiamiento</i> .....	134
Tabla 50.	<i>Tabla de Amortización Fija</i> .....	136
Tabla 51.	<i>Costo Unitario de los Productos</i> .....	138
Tabla 52.	<i>Presupuesto de Ingreso</i> .....	142
Tabla 53.	<i>Porcentajes de los Sueldos</i> .....	145
Tabla 54.	<i>Sueldos Administrativos</i> .....	146
Tabla 55.	<i>Sueldos del Personal de Ventas</i> .....	147
Tabla 56.	<i>Presupuesto de Costos y Gastos</i> .....	148
Tabla 57.	<i>Clasificación de los Costos Fijos y Variables</i> .....	150
Tabla 58.	<i>Datos para Obtener el Punto de Equilibrio Año 1</i> .....	152
Tabla 59.	<i>Resultados para Obtener el Punto de Equilibrio Año 1</i> .....	152
Tabla 60.	<i>Datos para Obtener el Punto de Equilibrio Año 2</i> .....	156
Tabla 61.	<i>Resultados para Obtener el Punto de Equilibrio Año 2</i> .....	156
Tabla 62.	<i>Datos para Obtener el Punto de Equilibrio Año 3</i> .....	159
Tabla 63.	<i>Resultados para Obtener el Punto de Equilibrio Año 3</i> .....	159
Tabla 64.	<i>Datos para Obtener el Punto de Equilibrio Año 4</i> .....	162
Tabla 65.	<i>Resultados para Obtener el Punto de Equilibrio Año 4</i> .....	162
Tabla 66.	<i>Datos para Obtener el Punto de Equilibrio Año 5</i> .....	165
Tabla 67.	<i>Resultados para Obtener el Punto de Equilibrio Año 5</i> .....	165
Tabla 68.	<i>Estados de Resultados Proyectados</i> .....	168
Tabla 69.	<i>Flujo de Caja proyectado</i> .....	170

Tabla 70.	<i>Balance General Proyectado</i> .....	171
Tabla 71.	<i>Valor Actual Neto (VAN)</i> .....	173
Tabla 72.	<i>Tasa Interna de Retorno (TIR)</i> .....	174
Tabla 73.	<i>Periodo de Recuperación de Inversión (PRI)</i> .....	175
Tabla 74.	<i>Cálculo para Determinar la Recuperación</i> .....	176
Tabla 75.	<i>Relación Beneficio Costo</i> .....	177
Tabla 76.	<i>Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos</i> .....	178
Tabla 77.	<i>Análisis de Sensibilidad con Disminución en los Ingresos</i> .....	180

### **Índice de Anexos**

Anexo 1.	<i>Encuesta</i> .....	195
Anexo 2.	<i>Propuesta de una Planificación Estratégico</i> .....	197
Anexo 3.	<i>Factores que Determinan el Tamaño del Proyecto</i> .....	199
Anexo 4.	<i>Fuentes de Financiamiento</i> .....	208
Anexo 5.	<i>Oficio de Designación de Director del Trabajo de Integración Curricular</i> .....	209
Anexo 6.	<i>Certificación de aprobación del Trabajo de Integración Curricular</i> .....	210
Anexo 7.	<i>Certificación de Traducción de Abstract</i> .....	211
Anexo 8.	<i>Certificación de la Directora del Trabajo de Integración Curricular</i> .....	212

## **1. Título**

**PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE TENDENCIA COREANA EN EL SECTOR SAGRARIO DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2022.**

## 2. Resumen

El trabajo de integración curricular abarca un proyecto de factibilidad el cual destaca los beneficios que tiene el realizar la importación y comercialización de productos procedentes de Corea del Sur los cuales son tendencia a nivel global, nacional y provincial por tal razón el trabajo de integración curricular tiene como objetivo determinar la factibilidad de creación de un negocio denominado “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, contribuyendo a que el comercial este a predisposición de toda la ciudadanía, con el fin de cubrir las necesidades de las personas especialmente de los jóvenes que hoy en día siguen de cerca estas tendencias y culturas.

Para la implementación del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” dedicado a la importación y comercialización, parte de la realización de un estudio de mercado, en donde se utilizó como herramienta la técnica de la encuesta, estructurada de once preguntas que fueron resueltas por la ciudadanía lojana del sector El Sagrario, la cual permitió determinar gustos y preferencias que tiene el mercado local en cuanto refiere a los productos coreanos que se desea importar, siendo esto eje para la obtención de la segmentación de los tipos de demanda clasificada como: potencial, real y efectiva, arrojando así resultados positivos ya que demuestra que un 95% de las personas desean que se realice la implementación y ejecución del negocio dedicado a la importación y comercialización de productos coreanos y un 95% están dispuestos a adquirir los productos.

Así mismo se realizó un estudio organizativo y técnico, en lo referente al estudio organizativo se elaboró un direccionamiento estratégico en donde conste la visión, misión, objetivos y valores que debe tener el negocio, con su debido organigrama estructural, conformado por: un Gerente General, Contador General y una Secretaría, un departamento de Ventas, todas y demás indispensables para la operatividad del negocio. A su vez en el estudio técnico se estableció la localización más adecuada, con la ayuda de la macro y micro localización, en donde se determinó que el negocio estará ubicado en la ciudad de Loja, en el sector El Sagrario en la calle 18 de noviembre.

En el estudio financiero se abordó las inversiones fijas, diferidas y de capital de trabajo con sus respectivos presupuestos para poder obtener la inversión inicial que se necesitará, misma que

es de \$ 308.208,21 que serán necesarios para el negocio, de los cuales se distribuye un 35% que equivale a \$ 108.208,21 serán recursos propios y el 65% que corresponde a \$ 200.000,00 en un 35% para posteriormente construir las proyecciones correspondientes del estudio financiero se ha tomado como referencia la tasa de inflación del año 2021 que es del 1,94%, con el fin de poder estructurar los gastos proyectados y para los ingresos se tomó el 2,09 del PIB de Comercio para la elaboración del punto de equilibrio y flujo del efectivo.

Finalmente se realizó la evaluación financiera, donde se obtuvo un VAN de \$ 20.250,16, una TIR del 28,61%, un periodo de recuperación de inversión un periodo de recuperación de inversión (PRC) de 2 años, 11 meses y 17 días, la relación beneficio costo de 1,77 centavos, es decir que por cada dólar que el negocio invierte en el proyecto, va obtener una ganancia de 0,77 centavos y los resultados de sensibilidad que refleja que el negocio soporta un 3,21% de incremento en los costos y un 3,01% en disminución en los ingresos, generando así que el proyecto sea aceptado financieramente. Estos criterios de evaluación realizados ayudaron a determinar la factibilidad del proyecto el cual es favorable en función de la rentabilidad que se obtendrá.

## 2.1 Abstract

The curricular integration work includes a feasibility project which highlights the benefits of importing and marketing products from South Korea which are a trend at the global, national and provincial level for this reason the work of curricular integration or degree aims to determine the feasibility of creating a business called "KOREAN'S PRODUCTS HERRERA" , contributing to the commercial is at the disposal of all citizens, in order to meet the needs of people especially young people who today closely follow these trends and cultures.

For the implementation of the business "KOREAN'S PRODUCTS HERRERA" dedicated to the import and commercialization, part of the realization of a market study, where the survey technique was used as a tool, structured of eleven questions that were resolved by the Loja citizenship of the El Sagrario sector, which allowed to determine tastes and preferences that the local market has in terms of Korean products that are wants to import, this being the axis for obtaining the segmentation of the types of demand classified as: potential, real and effective, thus yielding positive results since it shows that 95% of people want the implementation and execution of the business dedicated to the import and marketing of Korean products and 95% are willing to acquire the products.

Likewise, an organizational and technical study was carried out, in relation to the organizational study, a strategic direction was elaborated where the vision, mission, objectives and values that the business must have, with its due structural organization chart, consisting of: a General Manager, General Accountant and a Secretariat, a Sales department, all and others indispensable for the operation of the business. In turn, in the technical study, the most appropriate location was established, with the help of the macro and micro location, where it was determined that the business will be located in the city of Loja, in the El Sagrario sector on November 18 street.

In the financial study, fixed, deferred and working capital investments were addressed with their respective budgets to be able to obtain the initial investment that will be needed, which is \$ 308,208.21 that will be necessary for the business, of which 35% is distributed that is equivalent to \$ 108,208.21 will be own resources and 65% that corresponds to \$ 200,000.00 in 35% to subsequently construct the corresponding projections of the financial study, the inflation rate of the



year 2021, which is 1.94%, has been taken as a reference, in order to be able to structure the projected expenses and for the income 2.09 of the GDP of Commerce was taken for the elaboration of the equilibrium point and cash flow.

Finally, the financial evaluation was carried out, where a NPV of \$ 20,250.16 was obtained, an IRR of 28.61%, an investment recovery period an investment recovery period (PRC) of 2 years, 11 months and 17 days, the efficiency of 1.77 cents, that is to say that for every dollar that the business invests in the project, it will obtain a profit of 0.77 cents and the results of its sensitivity that reflects that the business supports a 3.21% increase in costs and a 3.01% decrease in revenue, thus generating that the project is accepted financially . These evaluation criteria helped to determine the feasibility of the project which is favorable depending on the profitability that will be obtained.

### 3. Introducción

Un proyecto de factibilidad es de gran importancia puesto que genera efectos directos e indirectos perceptibles por la sociedad actual, por lo cual ayudan a resolver una necesidad de un bien o un servicio del que quieran disponer, aprovechando los recursos disponibles que se posee para mejorar las condiciones de vida de los ciudadanos y por ende mejorar la situación económica sea esta del país o localidad en la que se establezca el proyecto en mediano y largo plazo.

En tal sentido el presente proyecto de factibilidad va enfocado en la adquisición de bienes importados de tendencia coreana, ya que las personas han creado una fascinación de los estereotipos y costumbres globales cuyas necesidades ha determinado la necesidad de crear o establecer negocios que se enfoquen a la belleza (cosméticos), comida (snacks) y vestimenta de moda (ropa) con el propósito de cubrir necesidades insatisfechas y generar rentabilidad económica financiera que permiten la sobrevivencia del nuevo negocio.

El Trabajo de Integración Curricular se encuentra estructurado de conformidad con lo establecido en el artículo 229 del Reglamento de Régimen Académico vigente en la Universidad Nacional de Loja, el mismo que está constituido de la siguiente manera: **Título** en donde se identifica el tema de trabajo de integración curricular; **Resumen** es una exposición breve de las fases principales desarrolladas en el proyecto de trabajo de integración curricular, en idioma español y traducido en inglés; además consta de una **Introducción** contextualiza la importancia del tema, el aporte que brinda a la ciudadanía y la estructura del presente trabajo de integración curricular **Marco Teórico** donde se da a conocer de manera amplia todos aquellos referentes teóricos abordados en el proyecto de integración curricular y que fueron utilizados en el desarrollo del trabajo final de trabajo de integración curricular y sin dejar del lado se da a conocer que se empleó la **Metodología** donde se señalan los materiales, métodos y técnicas utilizadas para el desarrollo del trabajo de integración curricular; Consecutivamente se tiene los **Resultados** los cuales están expuestos en las encuestas realizadas al sector El Sagrario de la ciudad de Loja, información recabada para la venta y comercialización de los productos coreanos; **Discusión** en la que consta la toma de aspectos técnicos para la realización de un estudio de factibilidad en la cual se detalla el: Estudio de mercado en el cual se realizó un análisis de la demanda real, demanda efectiva y demanda insatisfecha; Estudio organizativo y técnico donde se determinó la Macro

localización y Micro localización, logrando determinar la capacidad instalada, la ingeniería del negocio y la infraestructura de la planta, también se abordó la base legal para su operatividad, así mismo se elaboró el direccionamiento estratégico y organigramas; y por último el estudio financiero mismo que consta de un detalle de la inversión inicial entre todos los activos a utilizar y la evaluación financiera; **Conclusiones y Recomendaciones** diseñadas en base a los objetivos específicos planteados y la segunda en presentar el aporte en cuanto a la toma de decisiones y demás aspectos que faciliten el buen desarrollo del negocio a implementarse. También se tiene la **Bibliografía** esta parte se describe las fuentes de donde se obtuvo la información para la elaboración del marco teórico y finalmente los **Anexos** es aquella documentación que sirve de sustento al trabajo de integración curricular.

## **4. Marco teórico**

### **El Comercio**

El comercio es una actividad económica que consiste en la compra y venta de bienes o servicios, para hacer uso de los mismos, también para su venta o transformación; es decir que consiste en el cambio de algo a cambio de otra cosa que tenga el mismo valor para obtener un lucro del mismo. Cabe mencionar que para realizar una actividad comercial y la misma se lleve a cabo, se debe contar con varios elementos como el: fabricante, distribuidor y consumidor. (Pérez, 2021)

Según Pérez (2021) el comercio es una actividad muy antigua como la humanidad, la misma surgió por la necesidad de abastecer las necesidades que tenían las civilizaciones, pero algunas personas producían más de lo que necesitaban; sin embargo, había otros que carecían de otros productos básicos, por ende, lo que hacían era un intercambio de productos el cual es conocido como “trueque”, algunos cambiaban el producto por otro que tiene el mismo valor, sin embargo otros comenzaron a intercambiar por objetos de valor, tales como piedras preciosas. Para más tarde, gracias a los avances de la tecnología se dio origen al comercio como actualmente se lo conoce, así mismo el intercambio de bienes se perfeccionó gracias al desarrollo de transportes de mercancía, dando origen a las importaciones y exportaciones. Como ya había el dinero el proceso de intercambio era más justo de acuerdo al valor de lo comercializado.

### **Comercio Exterior**

El comercio exterior es un avance de desarrollo importante porque permite que se pueda adquirir compras de bienes o servicios desde otros lugares del mundo, es decir fuera del propio territorio, así mismo también se pueden vender los productos que se producen dentro del país, además cabe mencionar que los países no poseen todo lo que necesitan por eso conlleva a buscar en otras localidades con la finalidad de cubrir sus necesidades.

“El comercio exterior es aquella actividad económica basada en los intercambios de bienes, capitales y servicios que lleva a cabo un determinado país con el resto de los países del mundo, regulado por normas internacionales o acuerdos bilaterales” (Ballesteros, 2011, p. 11).

Entonces el comercio exterior es como un hábito natural dentro del mercado ya que es la negociación que se realiza con diferentes países considerando las regulaciones o convenios que se tengan con los mismos para las exportaciones o importaciones de bienes o servicios para satisfacer las necesidades y abastecer las demandas que se originan internamente en el mercado.

### ***Comercio Exterior en Ecuador***

El comercio se da desde mucho tiempo atrás por la época colonial en ese entonces Ecuador practicaba la explotación de minerales y la siembra de cacao, considerándolos como los primeros productos que se exportaron, así mismo comenzaron a surgir los productos textiles, de madera, tabaco, café, entre otros que también se sumaron a los rubros de exportación, pero los mismos tuvieron desde ese entonces inconvenientes por las barreras comerciales.

En la época republicana de 1821 – 1920, según Ordoñez (2012) afirma que hubo mayor manifestación de consumo de cacao y elaboración de paja toquilla. Para la época contemporánea considera que la agricultura era la que predominaba en la exportación generando así mayores ingresos para el país mejorando la economía, también surgieron en esta época productos como los camarones, oro, plata, cobre, cascarilla, caucho, flores, electrodomésticos, petróleo, químicos y vehículos.

Moreta (2014) expresa que “actualmente el Ecuador es exportador de banano, flores, cacao, caña de azúcar, camarón. El petróleo representa el 40% de las exportaciones y contribuye a mantener una balanza comercial positiva” (p.7).

Así mismo Moreta (2014) afirma que desde 1960 la producción de petróleo era necesaria para el crecimiento económico del país, ya que del mismo se generan más derivados para la exportación. Agrega también que esta situación se dio debido a que las importaciones han ganado espacio muy importante dentro del mercado pese a las restricciones y nuevas políticas que el gobierno, a través de su organismo regulador COMEX (Comité de Comercio Exterior) asigna continuamente a fin de incentivar la producción nacional para consumir los productos hechos en el Ecuador; restricciones e incentivos que tratan de apoyar el crecimiento e industrialización nacional de más productos para no depender solo del petróleo, pero el método de importaciones fue ganando espacio en la economía ecuatoriana desde sus inicios, el Ecuador ha ido formando parte de grupos

comerciales de países amigos mediante acuerdos en políticas de comercio internacional como logro de desarrollo integral entre países.

La participación de nuestro país en este tipo de convenios comerciales con el mundo, dan paso a las fronteras comerciales utilizando la escala de aranceles acordados para facilitar esta actividad, ayudando también al progreso en la economía, educación, cultura o política.

### ***Políticas del Comercio Exterior en Ecuador***

Las políticas de comercio exterior en Ecuador son importantes para un mejor desarrollo nacional las mismas deben estar encaminadas por el Estado, estas políticas son realizadas para que en un largo plazo se aumente la inversión, producción, productividad, también el crecimiento de empleo y mayores exportaciones.

De acuerdo al Ministerio de Producción, Comercio Exterior y Pesca en el Ecuador el organismo que puede aprobar las políticas públicas nacionales en materia de política comercial es el Comité de Comercio Exterior (COMEX), que es un cuerpo colegiado de carácter intersectorial público, encargado de la regulación de todos los asuntos y procesos vinculados a esta materia. Expresa también que en el Decreto Ejecutivo No 25 reestructura de COMEX y define como miembros a los representantes de las siguientes entidades:

- Ministerio de Producción, Comercio exterior, Inversiones y Pesca
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca
- Ministerio de Economía y Finanzas
- Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo
- Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana

Adicionalmente, formaran parte del COMEX, con voz, pero sin derecho a voto, las siguientes entidades:

- Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador y,
- Las demás instituciones que determine el presidente de la República mediante Decreto Ejecutivo.

Así mismo los objetivos de las políticas de comercio exterior del Ecuador de acuerdo a las resoluciones pleno del Comité de Comercio Exterior (COMEX) 2022, entre ellas la Resolución No. 001-2022 menciona que en el artículo 304 de la Constitución de la República del Ecuador prescribe como parte de los objetivos de la política comercial:

1. Desarrollar los mercados internos;
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial;
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacional;
4. Contribuir a que se garantice la soberanía alimentaria;
5. Impulsar el comercio justo; y,
6. Evitar las prácticas monopólicas;

También hace referencia que, los literales e) y f) del artículo 72 del COPCI determinan que el COMEX en su calidad de organismo rector en materia de política comercial, tiene como atribución: “e) Regular, facilitar o restringir la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías no nacionales ni nacionalizadas, en los casos previstos en este Código y en los acuerdos internacionales debidamente ratificados por el Estado ecuatoriano”; y, “f) Expedir las normas sobre registros, autorizaciones, documentos de control previo, licencias y procedimientos de importación y exportación, distintos a los aduaneros, general y sectorial, con inclusión de los requisitos que se deben cumplir, distintos a los trámites aduaneros”.

Por último, se tiene que las políticas de comercio exterior con base a los objetivos estratégicos según el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca son los siguientes:

- Incrementar la inserción estratégica económica y comercial del país en el mundo.
- Incrementar la productividad y competitividad del sector acuícola y pesquero.
- Incrementar la inversión nacional y extranjera, incentivando un atractivo clima de negocios, transferencia tecnológica y de innovación.
- Incrementar la productividad, los servicios relacionados, la calidad, el encadenamiento, la asociatividad, la articulación público – privada, el desarrollo de polos productivos y la territorialización de la política productiva, en la industria.

## **Acuerdos Comerciales Vigentes**

De acuerdo al Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca (2022) los Acuerdos Comerciales Vigentes que tiene Ecuador son los siguientes:

- Acuerdo de Cartagena – CAN (1969).
- Acuerdo de Contemplación Económica N°46 Celebrado con la República de Cuba (2000).
- Acuerdo de Alcance Parcial de Renegociación N°29 Celebrado con los Estados Unidos Mexicanos (1987).
- Acuerdo de Complementación Económica Suscrito entre los Gobiernos de la República Argentina, de la República Federativa del Brasil, de la República del Paraguay y de la República Oriental del Uruguay, Estados Partes del Mercosur y los Gobiernos de la República de Colombia, de la República del Ecuador y de la República Bolivariana de Venezuela, Países Miembros de la Comunidad Andina.
- Acuerdo de Contemplación Económica N°65 con Chile.
- Acuerdo de Alcance Parcial de Contemplación Económica con el Gobierno de la República de Guatemala (2013).
- Acuerdo Comercial con Unión Europea (2016).
- Acuerdo de Alcance Parcial de Contemplación Económica con el Gobierno de la Republica de Nicaragua (2017).
- Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica con El Salvador (2017).
- Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo con los Estados AELC (2018).
- Acuerdo Comercial con Reino Unido (2019).

### **Acuerdo Comercial con Corea del Sur 2019**

El 07 de mayo del 2019 en el Gobierno del Ex Presidente Lenin Moreno se realizó un acuerdo comercial con Corea del Sur con el primer ministro Lee Nak-Yon, el mismo que se trató de una suscripción de cinco convenios bilaterales relacionados con: educación, ciencia y tecnología, movilidad, comercio exterior, energía, seguridad marítima, infraestructura y gestión del transporte. Por otra parte, también se tiene el Acuerdo de Bangkok (Acuerdo Comercial de Asia



Pacifico APTA), en donde son miembros los países de Bangladesh, China, Corea del Sur, Filipinas, India, Laos, Nepal y Sri Lanka.

## **Importaciones**

Las importaciones son aquellos productos o servicios que son adquiridos de un país extranjero para ser utilizados y comercializados dentro del territorio nacional, así mismo para ingresar estos productos se debe conocer las restricciones económicas que son reguladas por cada país, por tal motivo existen muchos convenios o acuerdos con diferentes países para crear normativas favorables que beneficien al país con el que se ha firmado. Además, hay que mencionar que las importaciones son importantes para mejorar la economía, pero siempre y cuando no superen las exportaciones del país.

La importación consiste en el ingreso legal de mercancías de un país origen al país importador, principalmente para satisfacer el consumo que a veces no se puede abastecer con los propios recursos del país (Mones, 2020). El comercio internacional se encuentra regulado por diferentes motivos ya sea por tráfico de armas, sustancias ilícitas, fauna y flora en peligro de extinción, etc., por tal motivo es importante que pasen por la Aduana.

### **Importaciones del Ecuador**

Las importaciones de acuerdo al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2017) menciona que “es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del Régimen de Importación al que se haya sido declarado”.

Las importaciones al igual que las exportaciones contribuyen al desarrollo económico del país, una de las razones es la adquisición de materias primas, bienes o productos que no se elaboran internamente y que permiten mejorar la calidad en los procesos de producción, industrialización y comercialización, beneficiando de esta manera al gobierno, los consumidores, agricultores, industriales, entre otros. Según La Organización Mundial del Comercio - OMC, todas las importaciones en el mundo deben ser materia de libre comercio, sin embargo, no todos los países están en capacidad de aplicarlo. Según información del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca; Ecuador posee varios

acuerdos comerciales vigentes, los últimos registrados fueron: Acuerdo de Asociación Económico Inclusivo entre la República del Ecuador y los Estados AELC, Acuerdo Comercial Ecuador – EFTA y el Acuerdo con Reino Unido. (Sánchez, Vayas, Mayorga y Freire, s.f., p.1)

El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2021) también menciona los siguientes Regímenes de Importación:

- Importación para el Consumo (Art. 147 COPCI)
- Admisión Temporal para Reexportación en el mismo estado (Art. 148 COPCI)
- Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo (Art. 149 COPCI)
- Reposición de Mercancías con Franquicia Arancelaria (Art. 150 COPCI)
- Transformación bajo control Aduanero (Art. 151 COPCI)
- Depósito Aduanero (Art. 152 COPCI)
- Reimportación en el mismo estado (Art. 153 COPCI).

### **Procesos para Importar en el Ecuador**

De acuerdo al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador los pasos que se debe seguir para importar son los siguientes:

**Primer Paso:** Obtención del Certificado Digital para firma electrónica (Token), mediante Security Data [www.securitydata.net.ec](http://www.securitydata.net.ec) o Registro Civil [www.registrocivil.gob.ec](http://www.registrocivil.gob.ec)

**Segundo Paso:** Instalación del Ecuapass, para el efecto se cuenta con un navegador basado en Mozilla Firefox, permite instalar y configurar complementos necesarios de JAVA, Flash Player y PKI automáticamente a fin de poder acceder a Ecuapass de manera inmediata. <https://www.aduana.gob.ec/senae-browser-descargas/>

**Tercer Paso:** Registro de Importador en sistema informático aduanero, las personas naturales o jurídicas, ecuatorianas o extranjeras radicadas en el país deben registrarse como importador en el sistema Ecuapass.

**Cuarto Paso:** Conocer restricciones de productos a importar, para conocer si el producto a importar está sujeto a restricciones o es de prohibida importación, se ingresa a la consulta de arancel, ubicada en el sistema Ecuapass.

**Quinto Paso:** Trámites de desaduanización de mercancías, contar con la asesoría y servicio de Agentes de Aduanas Autorizados por Aduana y transmitir la declaración aduanera de importación (DAI).

### **Trámites de Desaduanización**

Según el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (2022) menciona que para realizar los trámites de desaduanización de mercancías es indispensable tener la asesoría y el servicio de un Agente acreditado por el SENA. Para ello hay un listado de Agentes de Aduana autorizados que se encuentra en el siguiente link: [www.aduana.gob.ec](http://www.aduana.gob.ec) en donde se debe ir al apartado de Servicios para OCE's y seleccionar donde dice Agentes de Aduana.

La Declaración Aduanera de Importación (DAI) deberá ser transmitida por un proveedor de Software o en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, en un período no superior a quince días calendario previo a la llegada del medio de transporte, y hasta treinta días calendarios siguientes a la fecha de su arribo; de no cumplirse en ese plazo, la mercancías estarán inmersas en una de las causales del abandono tácito, según lo estipula el literal “a” del artículo 142 del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones.

Así mismo el Servicio Nacional de Adunas del Ecuador (2021) afirma que las mercancías importadas deberán adjuntar los siguientes documentos a la Declaración Aduanera (DAI):

- **Documentos de acompañamiento:** Se constituyen documentos de acompañamiento aquellos de control previo, deben tramitarse y aprobarse antes del embarque de la mercancía de importación. (Art. 72 del Reglamento COPCI).
- **Documentos de soporte:** Constituirán la base de la información de la Declaración Aduanera (DAI) a cualquier régimen. Los presentes documentos tienen que ser originales, ya sea en físico o electrónico, deberán estar en el archivo del declarante o su Agente de Aduanas al momento de la presentación o transmisión de la Declaración

Aduanera, y estarán bajo su responsabilidad conforme a lo determinado en la Ley. (Art. 73 del Reglamento COPCI).

- Documento de Transporte.
- Factura comercial o documento que acredite la transacción comercial.
- Certificado de Origen (cuando proceda).

Y también documentos que el SENA E o el Organismo regulador de Comercio Exterior considere necesarios. Luego que se encuentre transmitida la Declaración Aduanera (DAI), el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador le otorgará el número de la declaración aduanera de importación y el canal de aforo que corresponda, los mismos que son:

- Canal de Aforo Automático.
- Canal de Aforo Electrónico.
- Canal de Aforo Documental.
- Canal de Aforo Físico.

De acuerdo al Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2021) para poder seleccionar la modalidad de aforo se lo debe realizar de acuerdo al análisis de perfiles de riesgo implementado por la misma entidad. En el caso de mercancías perecederas y animales vivos u otras mercancías autorizadas por la entidad en virtud de su naturaleza, tendrán prioridad en su reconocimiento físico, de ser el caso. También se podrá realizar inspecciones de la mercancía a través de un sistema tecnológico de escaneo con rayos X o similares.

### **Marco Conceptual de Importaciones**

**FOB (Free on Board):** También llamado franco a bordo o puerto de carga convenido, para Abarca, Artola y Rosero (2017) mencionan que hace referencia al valor FOB de las mercaderías que ingresan legalmente al país desde el exterior; incluye los costos y fletes hasta la frontera del país exportador. (p. 118)

**FLETE:** Para Mise (2022) menciona que el Flete es un proceso en donde se lleva a cabo la hora de realizar el alquiler de un medio de transporte para el traslado de carga de mercadería, si el traslado se efectúa con cruce de fronteras, se considera internacional.

**CFR (Cost and Freight):** De acuerdo a Olarte (2018) este se lo utiliza en la compraventa internacional de mercancías para indicar que el vendedor es responsable de hacer llegar la mercancía al punto de destino acordado con el comprador, así como de reservar y pagar el transporte de las mercancías hasta el punto de destino.

**SEGURO:** El seguro va a permitir en cambio cubrir algún tipo de daño que sufran las importaciones o exportaciones ya sea por accidentes, pérdidas, retrasos, entre otros.

**CIF (Cost, Insurance and Freight):** Denominado también como coste, seguro y flete; puerto de destino convenido. ONE CORE S.A. (2018) menciona “es el valor real de las mercancías durante el despacho aduanero, el cual abarca tres conceptos: costo de las mercancías en el país de origen, costo del seguro y costo del flete hasta el puerto de destino”.

**AD VALOREM (Arancel Cobrado a las Mercancías):** Según el Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador (2021) este es establecido por la autoridad competente, el mismo que es en porcentajes según el tipo de mercancía y se aplica sobre la suma del Costo, Seguro y Flete (base imponible de la importación).

**IVA (Impuesto al Valor Agregado):** Este impuesto corresponde al 12% que se aplica sobre: Base imponible + ADVALOREM + FODINFA + ICE (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2021).

**FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia):** Es un impuesto donde se aplica el 0,5% sobre la base imponible de la importación (Servicio Nacional de Aduanas del Ecuador, 2021).

**SALIDA DE DIVISAS (ISD):** El Servicio de Rentas Internas (s.f.) menciona que es un impuesto el cual constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, ya sea en efectivo o giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza con excepción de las compensaciones realizados con o sin la intermediación de instituciones del sistema financiero y cuya tarifa es del 5%.

## **Principales Productos Importados desde Corea del Sur**

Los principales productos que se importa desde Corea del Sur, de acuerdo a los boletines de cifras de comercio exterior del año 2021, publicado por el Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca se tiene que desde Enero a Abril 2021 son los siguientes:

- Automóviles livianos
- Otras manufacturas de metales
- Vacunas, productos inmunológicos y plasma
- Polímeros
- Parachoques, cinturones de seguridad y similares para vehículos
- Máquina industrial y sus partes
- Motores y sus partes
- Ácidos policarboxílicos y sus anhídridos
- Aparatos eléctricos
- Artículos Electrodomésticos

### **Proyecto de Inversión**

Un proyecto de inversión es considerado como una propuesta de acción en donde es necesario tener recursos para poderse llevar a cabo y para ello se debe hacer una debida evaluación del mismo con el fin de determinar si se lo puede ejecutar o no o posponerlo. Así mismo este proyecto debe tener un período determinado y un presupuesto para el mismo.

Por ello Abardía, Jiménez, Sierra y Solís (2013) considera que:

Un proyecto de inversión es un conjunto irreplicable de elementos lógicamente relacionados, tecnológica y cronológicamente ordenados que se ejecutan en un período de tiempo y tiene como objetivo resolver un problema, cubrir una necesidad o aprovechar una oportunidad. Así, para que una decisión de financiamiento sea óptima, debe considerar los recursos necesarios (costos), el beneficio futuro y la probabilidad de que los resultados difieran de lo esperado (riesgo). (p.6)

Un proyecto de inversión de acuerdo con Viñán, Puente, Ávalos y Córdova (2018) debe presentar tres componentes los mismos que son:

- **Estudio de mercado:** incluye el consumidor, competidor, proveedor y distribuidor.
- **Estudio técnico y organizativo:** se enfoca al tamaño, localización, proceso productivo, distribución física, estructura organizacional del proyecto.
- **Estudio financiero:** incluye la evaluación financiera y económica. (p. 11)

### **Importancia de un Proyecto**

Los proyectos son importantes porque ayudan a resolver problemas como también a satisfacer las necesidades de los individuos, también los proyectos de una u otra manera ayudan a mejorar la economía de un país y al desarrollo.

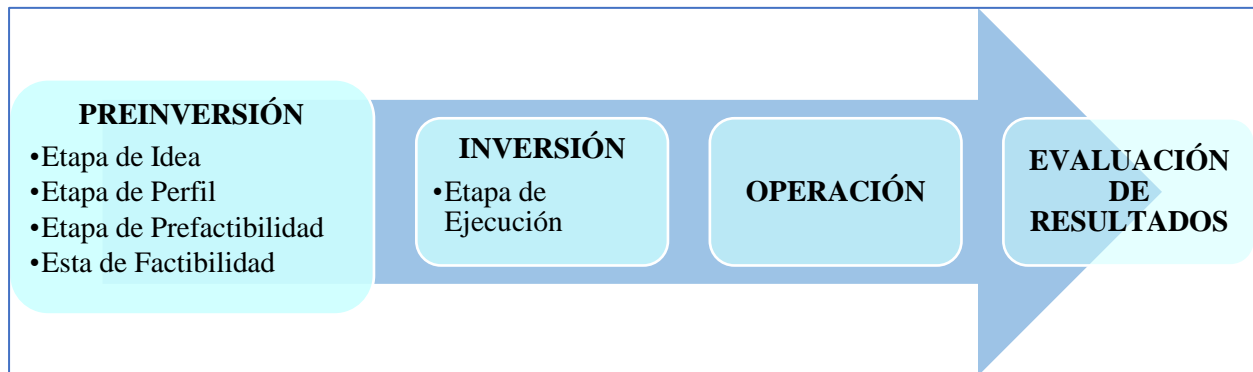
La importancia de los proyectos radica en que se constituyen en un instrumento básico de información para la toma de decisiones de inversión, y por los efectos que puede generar su ejecución y operación en cuanto a la solución de problemas existentes, al desarrollo económico, social de una región o un país y, en particular, por los beneficios que le puede generar a un inversionista. (Meza, 2017)

### **Fases de un Proyecto**

Para llevar a cabo un proyecto se debe considerar las siguientes fases que se muestra en el Gráfico 1, las cuales son importantes porque en ellas se identifican de forma más clara lo que se pretende hacer y así lograr que se lleve con éxito el proyecto.

## Gráfico 1.

### *Fases de un Proyecto*



*Nota.* El gráfico muestra las fases de un proyecto. Tomado del libro de Formulación y Evaluación de Proyectos (p. 9), por Córdoba Padilla, (2011).

### *Fase de Preinversión*

Esta fase es importante porque de aquí se empieza el proyecto identificando, formulando y evaluando para resolver el problema y luego determinar si se obtendrá rentabilidad. Meza (2017) argumenta que la fase de preinversión corresponde a realizar todos los estudios que son necesarios antes de tomar la decisión de la inversión. Expresa también que es conocida como formulación y evaluación del proyecto de inversión, que dependiendo del nivel de profundidad de los estudios y de la calidad de información recolectada se realiza a nivel de idea, perfil, prefactibilidad y factibilidad, para tomar la decisión de realizar o no el proyecto de inversión.

**Etapa de Idea.** Esta etapa surge con una idea de una persona con el propósito de dar solución al problema que evidencia en un sector determinado o para satisfacer al mercado demandante, por ello se debe realizar un proceso sistemático del entorno para encontrar las soluciones y aprovechar las oportunidades que se presenten. Miranda (2011) considera:

Esta primera etapa parte de la obtención de una amplia información sobre el sector económico y geográfico donde se insertará el proyecto, que nos dará una panorámica sobre los recursos naturales, técnicos y humanos disponibles, y sobre las condiciones económico - sociales favorables o desfavorables para el desarrollo del proyecto en la región. (p. 31)



**Etapa de Perfil.** Miranda (2011) indica que con base a los elementos obtenidos a través de los estudios anteriores, se diseña una hipótesis en torno al producto o servicio que se brindará al mercado de estudio; como la viabilidad técnica, tamaño, localización, o de los procesos técnicos disponibles y de modelos de organización en las etapas de instalación y operación; logrando obtener un acercamiento a la capacidad de las inversiones, costos e ingresos que permitan identificar realizaciones de "flujos de caja", para obtener criterios de rentabilidad y sensibilidad para analizar las ventajas o desventajas del proyecto.

**Etapa de Prefactibilidad.** Es conocida también como anteproyecto, en la cual se realiza un estudio más profundo y detallado como los factores que puedan afectar a la realización del proyecto, de igual importancia se debe determinar los costos y la rentabilidad para que los inversionistas puedan tomar una decisión respecto a la realización del mismo. Meza (2017) señala que “en esta etapa se profundiza la investigación en fuentes primarias y secundarias, lo que significa que además de la información obtenida a través de fuentes bibliográficas es necesario hacer investigaciones de campo”.

**Etapa de Factibilidad.** Esta etapa es importante porque se analiza los posibles errores e incertidumbres que se presentan para poder diseñar alternativas que ayuden a la elaboración de del proyecto y al final poder determinar las posibilidades de éxito o fracaso. Sapag (2011) menciona que la etapa de factibilidad se proyectan los costos y beneficios a lo largo del tiempo y se expresa mediante un flujo de caja estructurado en función de criterios convencionales previamente establecidos. Igualmente, la información tiende a ser demostrativa, y se recurre principalmente a información de tipo primario.

### ***Fase de Inversión***

En esta fase ya se realiza la implementación del proyecto en el cual se toma en consideración todas las inversiones previas que se van a necesitar como la compra de terreno, arrendamientos comerciales, compra de maquinaria, equipos, contratos, etc., para llevar en marcha al proyecto.

**Etapa de Ejecución.** Consiste en instrumentar las acciones que materializarán el proyecto preparado. Realizar el proceso de seguimiento al progreso del proyecto, actualizar los planes y vigilar de cerca el equipo ya que son responsabilidades claves en esta etapa. Ocuparse de cambios

propuestos en el trabajo futuro o en los objetivos del proyecto es quizás la tarea más desafiante de todas. (Abardía, Jiménez, Sierra y Solís, 2013, p. 10)

### ***Fase de Operación***

Salvador, Jurado, Rodríguez, Revelo y Haro (2017) mencionan que “esta etapa se caracteriza por que es la puesta en marcha del proyecto. Es el funcionamiento o prestación del servicio (ejemplo: la fábrica de productos lácteos se encuentra funcionando y produciendo leche pasteurizada, quesos, yogurt, etc.)” (p. 16).

### ***Fase de Evaluación de Resultados***

Finalmente tenemos la última fase que es muy importante ya que aquí se verifica si se ha alcanzado con las metas y objetivos propuestos en el proyecto con la finalidad de poder verificar en un tiempo razonable su operación para determinar si el problema encontrado ha sido solucionado por medio del proyecto, caso contrario se debe tomar las medidas necesarias para corregirlo, a la vez decidir si rechazarlo, posponerlo o aceptarlo.

## **Plan de Negocios**

Todas las empresas o emprendimientos que se crean, parten de un plan de negocios que es necesario y útil ya que en el mismo va detallado la idea que se pretende realizar para emprender y describe como se lo llevará a cabo, con los debidos objetivos y estrategias para así determinar la factibilidad, viabilidad y rentabilidad del mismo a futuro o los riesgos que pueden surgir, el plan de negocios sirve como una guía estratégica para el logro de los objetivos.

García (2010) reconoce que el plan de negocios “establece la naturaleza del negocio propuesto, las formas de operaciones, los requerimientos de recursos, los potenciales resultados y las estrategias para lograrlo en donde se debe anticipar los aspectos favorables y desfavorables” (p. 2). En cambio, Cifuentes (2010) afirma que “es una herramienta metodológica y científica que ayuda a un emprendedor o empresario poder evaluar la factibilidad, los recursos, viabilidad y sostenibilidad de su idea de negocio” (p. 21).

En este plan de negocios se debe presentar los objetivos y las estrategias que se tomarán para poder conseguirlos, una estructura organizacional, la inversión que se necesitará para poder

financiar el proyecto, así como también las soluciones que permitan resolver los problemas que pueden presentarse, es por ello que se necesita hacer una proyección y evaluación del negocio. Cortés (2021) opina que el plan de negocios:

Es un instrumento importante para las empresas porque diseña el recorrido por medio del cual se alcanzará todos y cada uno de sus objetivos y metas propuestas, como la rentabilidad esperada, así mismo permite abordar y ofrecer soluciones para cada uno de los posibles obstáculos que se presenten durante su implementación y desarrollo de actividades en el futuro, la misma es de gran utilidad que le ayuda a la organización establecer qué tan competidor puede ser en el sector o mercado en que se incorporará. (p. 143)

De acuerdo a lo antes mencionado podemos decir que el plan de negocios es muy útil ya que ayudará a ejecutar un mejor proceso de planeación para lograr las metas y objetivos propuestos. Así mismo es un documento que identifica y analiza la oportunidad, viabilidad técnica, económica y financiera del negocio con el fin de minimizar riesgos para tomar decisiones sobre poner en marcha un nuevo negocio.

### **Idea del Negocio**

La Idea del Negocio surge cuando un emprendedor quiere mejorar la economía de la empresa o satisfacer las necesidades de los clientes con algún nuevo producto con el fin de dar solución a esa necesidad. También surge la idea por crear un negocio desde cero, de acuerdo a la creatividad para satisfacer al público en general con algún producto nuevo.

Esta Idea es un paso para realizar negocios con empresarios, inversionistas, clientes potenciales, etc., ya que es una oportunidad de lanzar algo nuevo al mercado el mismo que para poderla realizar se debe estar dispuesto a operar e invertir en recursos, tecnología, préstamos, etc., para desarrollar la idea de negocio a futuro y recuperar lo invertido.

### **Importancia**

La importancia de un plan de negocio es que nos ayuda a ordenar las ideas para poder determinar cuáles serían las oportunidades que se pueden presentar y prevenir algunos inconvenientes futuros preparando estrategias para enfrentarlos de la mejor manera. La competencia y el mercado llevan a la obligación de planear un nuevo negocio que para ver qué tan

factible es con el paso del tiempo. Así mismo permite descubrir las necesidades de la sociedad en general para innovar y crear nuevas alternativas que ofrezcan soluciones a los clientes en productos o servicios. Para Cortés (2021) describe que el plan de negocio es importante porque:

Ayuda a reunir y visualizar en un solo documento toda la información de una organización, ofreciendo un panorama de la viabilidad del negocio, además permite evaluar, implementar lineamientos, buscar alternativas y formular planes de acción que ayudarán a la puesta en marcha el negocio, permitiendo que la organización cumpla con el plan estratégico que trazo y sobre todo logre sus metas financieras de rentabilidad. (p. 143)

El plan de negocio será una ayuda porque permite determinar la viabilidad económica, técnica, social y ambiental de un proyecto con el fin de identificar, describir y analizar la oportunidad que se tiene de poner en marcha el negocio, tomando también en consideración las oportunidades, amenazas, fortalezas y debilidades del entorno que se va a desarrollar el mismo.

### **Tipos de Planes de Negocio**

Se puede encontrar diferentes tipos de planes negocio de acuerdo a las oportunidades, objetivos que presentan y a los que va dirigido, como ya se mencionó en temas anteriores no existe una estructura definida de un plan de negocio, esto se lo realiza de acuerdo a los planes que se pretende seguir para obtener resultados de él, por ello es necesario conocer todos los tipos de negocios que existen, con el fin de escoger el más conveniente.

Según Weinberger (2009) los planes de negocios tienen un papel importante dentro de la sociedad, ya que los mismo sirven para presentar oportunidades de negocio y brinda información a potenciales inversionistas, también es una guía para la puesta en marcha y el desarrollo de las actividades de una empresa. Por ende, menciona que existen diferentes tipos de planes de negocios y surgen de acuerdo a las necesidades particulares de cada empresario o de cada empresa. Así mismo, es posible desarrollar un pequeño plan de negocio, con el propósito de profundizar luego su análisis, pero siempre y cuando consiga despertar la curiosidad y el interés de un inversionista (p. 39). A continuación, se presentan solo los tipos de negocio más comunes:

### ***Plan de Negocios para Empresas en Marcha***

Para Weinberger (2009) las empresas en marchas van incrementando de acuerdo a sus unidades de negocios con el propósito de crecer y ser más rentable, pero cabe mencionar que el crecimiento que no esté planificado podrá causar un fracaso de acuerdo a la idea nueva para un nuevo negocio o generar una quiebra. Agrega también que todo crecimiento debe ser planificado, por tal motivo el plan de negocio para empresas en marcha debe evaluar el nuevo negocio de manera independiente, también debe distribuir los costos fijos de toda la empresa, entre todas las unidades de negocios incluyendo la nueva. Por otro lado, el plan de negocio para una empresa en marcha debe mostrar sus fortalezas y debilidades de la empresa, así mismo la capacidad de gerencia del grupo empresarial, cosa que un nuevo negocio no está en capacidad de hacer. (p.40)

### ***Plan de Negocios para Nuevas Empresas***

Este es para las nuevas empresas que se van a crear que parten de una idea de un emprendedor haciendo que el plan de negocios se convierta en una herramienta de diseño que le va dando forma y estructura para que se lo pueda llevar a cabo. En donde se debe detallar cual es la idea que se va a desarrollar junto con sus objetivos, estrategias a aplicarse y los planes de acción para alcanzar las metas propuestas. Además, este plan en el futuro se debe ir incrementando más cosas o ir corrigiendo algunas deficiencias encontradas durante el desarrollo del negocio. (Weinberger, 2009, p.40)

### ***Plan de Negocios para Inversionistas***

Este plan de negocios debe estar redactando de la manera más clara posible con toda la información necesaria para que pueda despertar el interés de los inversionistas, acerca de la idea o empresa que se quiere poner en marcha, además se debe colocar los datos relevantes que determinen la factibilidad financiera del negocio y el retorno de la inversión que es lo que más le interesa al inversionista para invertir en la idea propuesta. Por otro lado, este plan debe ser claro, sencillo y tener la información más relevante para una evaluación financiera confiable, por lo general el plan no pasa más de las 30 hojas. (Weinberger, 2009, p.41)

## ***Plan de Negocios para Administradores***

Según Weinberger (2009) el plan de negocios para los administradores debe contener el nivel de detalle necesario para guiar el camino a seguir en las operaciones de la empresa durante el presente y futuro. En donde se detallan los objetivos, estrategias, políticas, procesos, programas y presupuestos de todas las áreas que tiene la empresa, además este plan de negocios operativo suele tener de 50 a 100 páginas, dependiendo de la complejidad del negocio. Menciona también que el plan debe incluir toda la información y documentación que los interesados requieran para tomar sus decisiones. Así mismo este plan puede estar dividido en secciones para que el lector lo pueda entender de mejor manera y se detendrá a leer lo que sea de su mayor interés. (p.41)

### **Estudio de Mercado**

Hoy en día se vive muchos cambios gracias a la globalización que genera una gran competitividad de productos o servicios, lo cual hace necesario estar siempre en constantes cambios para satisfacer las exigencias de la población en general con ayuda de técnicas y herramientas se puede realizar un estudio de mercado acerca de investigaciones sobre la competencia, ventas de productos, precios, etc. Manene (2013) afirma que el estudio de mercado es una herramienta la cual permite la obtención de datos y resultados los mismos que serán analizados como también procesados mediante herramientas estadísticas, con el fin de obtener resultados acerca de la aceptación que tendrá el producto dentro del mercado.

Para Peña (2017) en cambio es uno de los análisis más importantes y complejos ya que se centra en el consumidor y la cantidad del producto que demandaría. En el cual se describe los productos o servicios que creara el proyecto, como también al mercado que va dirigido, área geográfica, oferta y demanda existente de productos y materias primas. (p. 17)

Entonces de manera general se puede decir que el estudio de mercado ayuda a tomar decisiones y entender de mejor manera el ámbito comercial, el sector, los productos, competencia entre otros; es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado en donde se incluye la oferta y demanda, los precios, publicidad, etc., cabe mencionar que es como un estudio de factibilidad para comprobar el éxito de cualquier negocio que se pretenda desarrollar con una planeación adecuada .

## **Importancia**

Para que un negocio tenga éxito y supere las expectativas de sus clientes se debe realizar un estudio de mercado con la finalidad de que el mismo ayude a comprender los riesgos o pérdidas que se pueden generar a la hora de lanzar un producto o servicio al mercado, así mismo se debe realizar un análisis de la competencia para poder implementar mejores estrategias tanto en tecnología, ventas y otros factores. También permite conocer cuáles son las necesidades del cliente o consumidor, con el fin de poder ofrecer un producto o servicio de calidad y que esté de acuerdo a las necesidades solicitadas y cumplir con las expectativas del mercado a los que nos dirigimos.

En cambio, desde el punto de Alderete y Rodríguez (2015) opinan que “los estudios de mercado permiten determinar el monto del capital inicial que se invierte en una empresa, la oferta y demanda del producto, los requerimientos administrativos, entre otros aspectos de vital importancia en el arranque de un proyecto” (p. 184).

## **Objetivos**

Los objetivos se basan en conocer cuáles son las principales características de los productos, precios, gustos, sector, etc., que tienen los clientes o las personas para que el negocio pueda cumplir con estas necesidades. Para así preparar el documento con toda la información suministrada realizando un debido análisis que aseguren la factibilidad que tendrá el proyecto.

Orjuela y Sandoval (2002) proponen los siguientes objetivos:

- Estudiar el mercado competidor, es decir, a todas las empresas que forman parte de la industria en la que se llevará a cabo el proyecto.
- Comprender las características del medio externo o internacional que pueden influir el desempeño del proyecto.
- Conocer los posibles efectos que pueden tener los factores económicos, socioculturales, demográficos, tecnológicos, competitivos y políticos – legales del macroentorno, sobre las actividades que se vayan a desarrollar en el futuro.
- Caracterizar al usuario o consumidor potencial del producto gracias a una previa segmentación del mercado.
- Delimitar el área geográfica que va a ser atendida por el proyecto.

- Planificar la estrategia de comercialización más adecuada la naturaleza del bien o servicio del proyecto y las características del usuario o consumidor.

Con lo antes mencionado se destaca que los objetivos son importantes porque permiten obtener una idea más clara de lo que desean los consumidores con respecto a las características del producto o el lugar donde se desarrollaría el negocio, es decir se va obtener un estudio de lo que se pretende realizar en el mercado.

## **Demanda**

En economía la demanda son los bienes o servicios que el mercado requiere para poder satisfacer las necesidades de algo específico y aun precio establecido, en cambio para Vigo, Vigil, Sánchez y Medianero (2018) mencionan que son aquellas cantidades demandadas de un bien que los consumidores desean y puedan comprar, se denomina demanda de dicho bien o servicio. También menciona que hay algunos factores que se presentan en los consumidores que desean adquirir el bien o servicio ya sean como las preferencias, la renta o ingreso en ese período, los precios de los demás bienes y, sobre todo, el precio del propio bien. Agrega también que existe una relación entre el precio de un bien y la cantidad demandada, es decir que cuando se aumenta el precio disminuye la cantidad demandada y lo contrario sucede cuando se reduce el precio, conociéndolo como la ley de la demanda. (p. 108)

### ***Análisis de la Demanda***

El análisis de la demanda tiene como objetivo determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como poder determinar cuál es la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. Como se lo menciono antes está dada tras la función de varios factores, como son la necesidad real de un bien o servicio, precio, el nivel de ingreso de la población, entre otros; por lo que se debe tomar en cuenta información proveniente de fuentes primarias y secundarias y otros para su estudio. (Baca, 2010, p. 15)

### ***Tipos de Demanda***

Según Espinoza (2015) plante que existen varios tipos de demanda, así:



- Demanda Potencial
- Demanda Real
- Demanda Efectiva
- Demanda Insatisfecha

**Demanda Potencial:** Es el consumo total de productos o servicios que pueden realizar a la empresa y a los clientes en un periodo de tiempo determinado, teniendo en cuenta el impacto que la competencia puede tener sobre el segmento de mercado seleccionado.

**Demanda Real:** Es la cantidad de productos que la población puede adquirir, es decir es la cantidad de bienes y servicios que se necesita en el mercado para satisfacer las necesidades de los usuarios.

**Demanda Efectiva:** Es el conjunto de mercancías y servicios que los consumidores realmente adquieren en el mercado en un tiempo y precio determinado. La Demanda efectiva es el deseo de adquirir un bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo.

**Demanda Insatisfecha:** Se llama demanda insatisfecha a aquella demanda que no ha sido cubierta en el mercado y que pueda ser cubierta, al menos en parte, por el proyecto; dicho de otro modo, existe demanda insatisfecha cuando la demanda es mayor que la oferta. (pp. 6-7)

## **Oferta**

De acuerdo a Mora, Salcido y Zamorano (2008) la oferta es la cantidad de bienes o servicios que los oferentes (organizaciones, instituciones, personas) están dispuestos a ofrecer a un precio y condiciones dadas, en un determinado momento en algún lugar del mercado. Así mismo, la oferta es aquella cantidad de productos y servicios disponibles para ser consumidos. (p. 297)

“La ley de la oferta establece que, ante un aumento en el precio de un bien, la oferta que exista de ese bien va a ser mayor; es decir, los productores de bienes y servicios tendrán un incentivo mayor” (Mora, Salcido y Zamorano, 2008, p. 298).

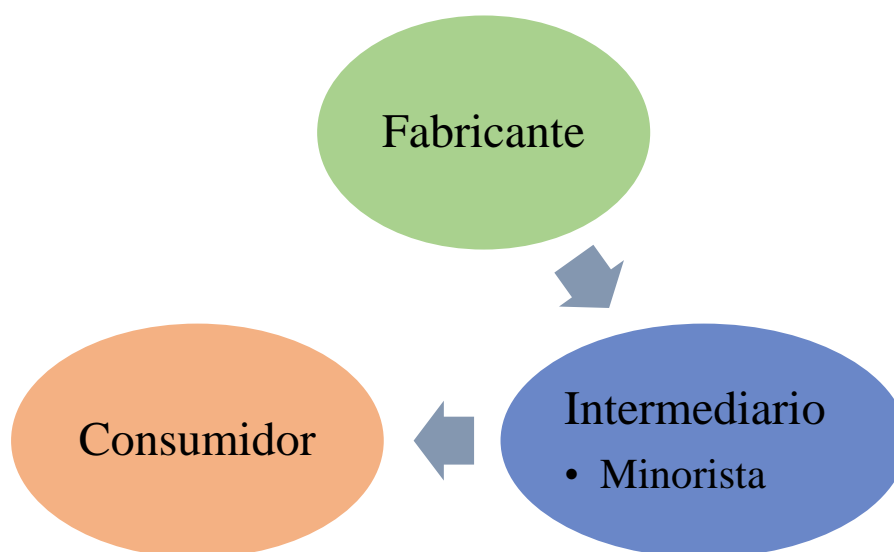
## ***Análisis de la Oferta***

El análisis de la oferta tiene como finalidad establecer las condiciones y cantidades de un bien o servicio que se pretende vender en el mercado, ya que la oferta es la cantidad de productos que se pretenden vender al consumidor en determinadas cantidades, precios, tiempos y lugares. También el análisis de la oferta permite evaluar fortalezas y debilidades con el fin de poder establecer estrategias para la competencia. En donde se debe realizar una revisión histórica, actual y futura de la oferta para establecer así cuántos bienes han entregado los competidores, cuántos están entregando y cuántos podrán ofrecer al mercado. (Helmut, 2021)

## **Comercialización del Producto**

De acuerdo a Pasaca (2017) menciona que la comercialización es aquel proceso donde el productor o fabricante hace llegar el bien o servicio a su lugar de destino al consumidor, de acuerdo a las condiciones requeridas y tiempo. También afirma que para poder colocar el producto al sitio correcto y al momento adecuado con el fin de dar una buen imagen y satisfacción de los consumidores se debe utilizar los canales de distribución mismo que son el camino que siguen los productos al pasar por las manos del productor o fabricantes al consumidor final, lo cual puede incrementar su valor. Existen varios canales de comercialización como las siguientes:

**Gráfico 2.**  
***Comercialización del Producto***

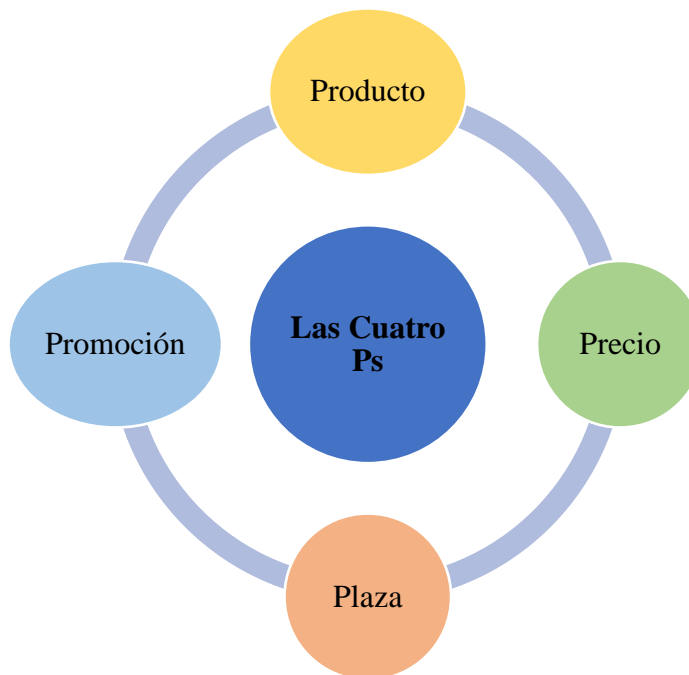


*Nota.* El gráfico muestra la comercialización de los productos, de acuerdo a Pasaca (2017).

## Las Cuatro Ps del Marketing

Para Armstrong y Kotler (2013) mencionan que las principales herramientas para el marketing se clasifican en cuatro amplios grupos, llamados las cuatro Ps del marketing las cuales son: producto, precio, plaza y promoción. Así mismo, primero el negocio debe crear la oferta al mercado la cual debe satisfacer las necesidades de consumidor (producto), para luego cobrar esa oferta (precio), también se debe tener en cuenta que se necesita un lugar para ofertar el negocio y este disponible a los consumidores (plaza) y finalmente se debe comunicar con los clientes para darles a conocer lo que se está ofertando (promoción). (p. 129)

**Gráfico 3.**  
*Las Cuatro Ps del Marketing*



*Nota.* El gráfico muestra las cuatro Ps del Marketing que debe tener un negocio, de acuerdo a Armstrong y Kotler (2013).

### *Logotipo de una empresa*

Un logotipo es un diseño gráfico que representa la marca de la entidad mediante una imagen, el cual es más conocido como logo porque tiene dimensiones, colores y formas. El motivo por lo que la empresa debe tener un logo es para poder ser más visual en el mercado porque el mismo será más rápido de reconocer y memorizar entre en público.

Para Peiró (2017) menciona que el logotipo tiene como objetivo ser la representación gráfica de una entidad, para darse a conocer por un largo periodo de tiempo, de tal forma que el público pueda reconocer cual es la entidad y los productos o servicios que ofrece, generando así que sea más fácil que se quede en la mente del público para facilitar sus ventas.

### **Las Cinco Fuerzas Competitivas de Michael Porter**

Son aquellas que servirán al negocio para determinar el grado de competitividad en el mercado en general, es decir se realiza un estudio microentorno en relación a los competidores, productos, proveedores y consumidores, para determinar cuáles son las amenazas que se presentan para así poder identificar las mejores oportunidades para la empresa y aprovechar al máximo sus recursos. Estas cinco fuerzas son:

#### ***El poder de negociación de clientes***

Se refiere a la posibilidad que tiene los clientes de reemplazar el producto que ofrecen las empresas en productos o servicios, porque tienen más exigencias y condiciones en la calidad y precio, por ende; se los considera como una amenaza competitiva que hace que las empresas tengan menor oferta y demanda en el mercado. De acuerdo con Porter (2008) los clientes son capaces de capturar más valor si obligan a que los precios bajen y exigen que haya mejor calidad o servicio lo que genera que se produzca mayores costos, ocasionando que los participantes del sector se enfrenten perjudicando la rentabilidad del sector.

#### ***El poder de negociación de los proveedores***

Es la capacidad que tiene las empresas de poder elegir entre distintos proveedores sus productos, existen muchos vendedores que ofertan el mismo producto lo que genera la posibilidad de tener algunas opciones en elegir, creando así una negociación baja para el proveedor. Pero al existir pocos vendedores y pocas alternativas de selección en productos hace que el proveedor tenga más poder en la negociación ya que el mismo puede aumentar los precios y poner condiciones de venta. Según Baena, Sánchez y Montoya (2003) indican que los proveedores definen en cierta parte el posicionamiento de una empresa en el mercado por el poder de negociación con los que suministran los insumos para la producción de sus bienes. Además, agrega que su fuerza se ve disminuida cuando el producto a ofrecer es el mismo y se puede obtener en diferentes mercados

con facilidad como también con proveedores, en este caso los compradores tienen una buena negociación ya que pueden elegir la oferta que más les convenga, en cambio el proveedor tiene ventaja cuando existe escases en los productos lo cual lleva a que los compradores necesiten adquirirlos para su venta, así sea que los pagos sean altos.

### ***La rivalidad entre competidores***

Esta rivalidad aparece cuando hay un incremento de competidores con mejores capacidades de competir en el mercado ya que los mismos pueden tener diferentes productos, precios, calidad, etc., generando que exista mayor análisis entre competidores investigando en que se puede mejorar para superar a la competencia. Porter (2008) señala que la rivalidad entre los competidores existentes tiene como objetivo hacer que las empresas competidoras utilicen estrategias contra la competencia en precios, publicidad, nuevos productos, garantías, calidad, entre otros. También considera que la rivalidad se manifiesta cuando uno o más de los competidores sienten la presión o ven la oportunidad de mejorar su posición.

### ***Amenaza de nuevos entrantes***

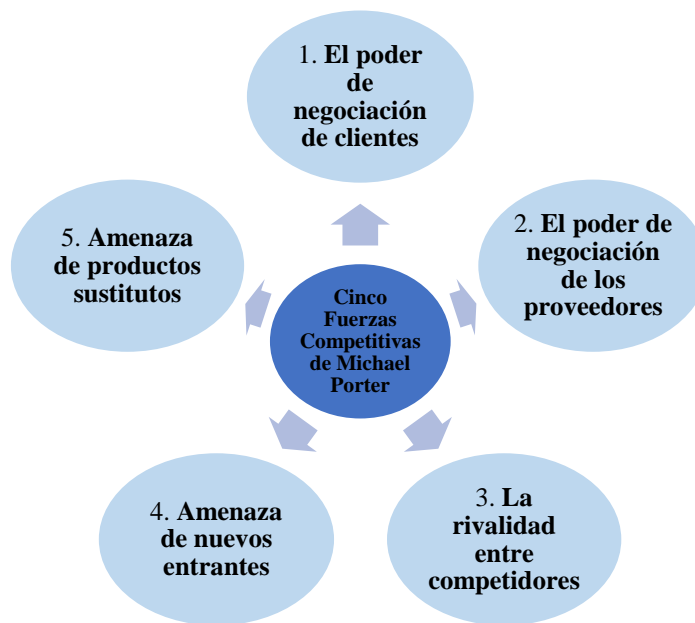
Si alguna empresa desea ingresar algún tipo de negocio a un determinado sector esta debe considerar algunos problemas que se pueden presentar como las barreras legales, inversión, tener un considerable capital, empresas ya establecidas, acceso a tecnologías, etc. Como afirma Porter (2008) los nuevos entrantes en un sector introducen nuevas capacidades de competencia y también quieren tener mayor participación en el mercado, lo que ejerce presión sobre el sector por precios, costos y la tasa de inversión necesaria para competir. Así mismo menciona que la amenaza de nuevos entrantes pone límites a la rentabilidad potencial de un determinado sector, porque cuando la amenaza es alta se deben mantener los precios bajos o incrementar la inversión para desanimar a los nuevos competidores.

### ***Amenaza de productos sustitutos***

Es poder encontrar otros productos que puedan desempeñar las mismas necesidades que el anterior, generando así que los clientes tengan la misma satisfacción y estén dispuestos a pagar un valor menor o mayor del producto o servicio nuevo, por ende; esta amenaza de productos sustitutos no es alta porque solo se pretende satisfacer las necesidades del consumidor. Pero para Porter

(2008) en cambio los bienes sustitutos son aquellos productos que cumplen las mismas funciones que los productos en estudio, así mismo son una amenaza para el sector, si cubren las mismas necesidades a un precio menor, con rendimiento y calidad superior. Por otra parte, indica que las empresas pueden tener problemas por la presencia de productos sustitutos competitivos en precio ya que puede generar que los clientes cambien de producto, produciendo una pérdida en la cuota de mercado.

**Gráfico 4.**  
***Las Cinco Fuerzas Competitivas de Michael Porter***



*Nota.* El gráfico muestra las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter.

## **Estudio Organizativo y Técnico**

### **Estudio Organizativo**

#### **Estructura Legal**

Para la puesta en marcha del proyecto hay que elegir la forma jurídica para el negocio que se va a llevar a cabo, esta estructura legal es importante porque con esta se podrá manejar todos los aspectos legales del negocio y las operaciones que se realicen día a día. En el Servicio de Rentas Internas también nos menciona que existen dos figuras legales para poder llevar a cabo la iniciación de un negocio, como son:

- Persona Natural
- Sociedades

**Persona Natural:** Son personas nacionales o extranjeras que realizan actividades económicas lícitas y pueden o no estar obligadas a llevar contabilidad.

**Sociedades:** Se refiere a cualquier entidad que, dotada o no de personería jurídica, constituye una unidad económica o un patrimonio independiente de sus integrantes, según lo establece el artículo 98 de la Ley de Régimen Tributario Interno.

También hay que mencionar que cualquiera de las personas que desean realizar alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; con el fin de que puedan emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI, así mismo deben presentar declaraciones de impuestos y pagarlos de acuerdo a su actividad económica.

### *¿Qué es el RUC (Registro único de Contribuyentes)?*

De acuerdo al Servicio de Rentas Internas (s.f.) el RUC “es un instrumento que tiene por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y proporcionar esta información a la Administración Tributaria”, el mismo sirve para poder realizar una actividad económica que puede ser de manera permanente u ocasional. El RUC se lo identifica porque es la identificación que se le asigna tanto para las personas naturales o sociedades que tengan bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos. El RUC está conformado por 13 dígitos y se divide de la siguiente manera:

**Tabla 1.**  
**Conformación del RUC**

<b>CONFORMACIÓN DEL RUC</b>		
<b>Personas Naturales Ecuatorianos y Extranjeros Residentes</b>	El número de cédula de ciudadanía más los <b>3 últimos dígitos que serán 001.</b>	<b>1150342325 001</b>
<b>Sociedades Privadas y Extranjeras No Residentes (sin cédula de identidad)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Dos primeros dígitos:</b> código de la provincia donde se emite el número de RUC.</li> <li>• <b>Tercer dígito:</b> siempre es 9.</li> <li>• <b>Del cuarto al décimo dígito:</b> son números consecutivos.</li> <li>• <b>Los últimos tres dígitos serán 001.</b></li> </ul>	<b>02 9 6537341 001</b>
<b>Sociedades Públicas</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Dos primeros dígitos:</b> código de la provincia donde se emite el número de RUC.</li> <li>• <b>Tercer dígito:</b> siempre es 6 o 9.</li> <li>• <b>Del cuarto al décimo dígito:</b> son números consecutivos.</li> <li>• <b>Los últimos tres dígitos serán 001.</b></li> </ul>	<b>02 6 6537341 001</b>

*Nota.* La tabla muestra como está conformado el RUC. Tomado de la información del Servicio de Rentas Internas (s.f.).

### ***Denominación Social de una Empresa***

La denominación o razón social es el nombre oficial que va tener la empresa la misma que debe ser única ya que ninguna empresa puede asemejarse o ser igual una ya existente. Es por ello que la Ley de Compañías en su Art. 16 menciona que “la razón social o la denominación de cada compañía, deberá ser claramente distinguida de la de cualquiera otra, ya que constituye una propiedad suya y no puede ser adoptada por ninguna otra compañía”.



## **Direccionamiento Estratégico**

El direccionamiento estratégico es la planeación estratégica que debe tener la empresa, por lo que es un esfuerzo sistemático para establecer sus propósitos básicos que a través de planes detallados permiten la implementación de objetivos y estrategias que logren el cumplimiento de dichos propósitos, como también permite diseñar planes de acción los mismos que permitirán anticipar acontecimientos a futuro. (Palacios, 2016)

Así mismo Palacios (2016) afirma que la importancia es que sin ella es difícil que los administradores sepan cómo organizar a las personas y sus recursos, la misma también constituye el proceso de la posición de la empresa tanto interna como externa porque identifica las amenazas, oportunidades, fortalezas y debilidades. Incluso ayuda a tener una idea clara de lo que se necesita organizar; de hecho, sin un plan, una organización tiene pocas probabilidades de lograr sus metas o de saber cuándo y en dónde se está desviando en su camino. La planificación estratégica permite la correcta administración de un proceso, dando claridad sobre lo que se requiere lograr y cómo se va a conseguir para lograr alcanzar la misión de la empresa.

### ***Misión***

Botero (2010) expresa que la misión es donde se expone el porqué de la existencia de la empresa y el qué se va a hacer. Describe el propósito duradero que tiene en mente la empresa y marca la dirección que se va a seguir con respecto a las necesidades de satisfacer a los clientes y los valores estratégicos que servirán de guía para el accionar de la empresa. Argumenta que la misión identifica la eficacia de las actividades en los productos y en el mercado, al mismo tiempo pretende lograr y consolidar las razones de su existencia. (p. 59)

### ***Visión***

La visión indica las aspiraciones que tiene la administración de la entidad, proporcionando una vista en general, y contiene los siguientes elementos como un panorama del futuro, económico y competitivo para competir; es decir los lugares en que la empresa competirá; unos objetivos fundamentales; una descripción de lo que espera lograr; referencias para evaluar el grado de éxito futuro y unas ventajas competitivas. Se establece una visión preferible a largo plazo, con el fin de

poder hacerla cumplir todo lo que se ha propuesto, en especial el líder debe ser encargado de direccionar a su empresa por el mejor camino posible. (Mendoza y López, 2015, p. 85)

### ***Objetivos***

Los objetivos son importantes dentro de la empresa porque son los logros y resultados que aspira la empresa conseguir en un futuro, también se puede decir que son aquellos que ayuda al negocio saber dónde quisiera estar, la situación que quisiera tener y los fines que pretende alcanzar. Una vez que se tenga identificada la visión y misión, el empresario debe establecer los objetivos o acciones a realizar a corto, mediano y largo plazo. Los mismos no deben ser muy ambiciosos ni muy pesimistas; tienen que ser concretos o cuantificables para poderlos cumplir en un determinado tiempo. Así mismos estos naces a partir de las oportunidades y amenazas del entorno externo de la organización. (Palacios, 2016)

### ***Valores***

Los valores son aquellas cualidades que debe tener la entidad con el fin de conseguir ser preciada y reconocida, de igual forma son los principios de comportamiento que tienen las personas que trabajen en la entidad. Mendoza y López (2015) afirman que los valores constituyen un pensamiento estratégico ya que son elementos esenciales para la organización, está relacionados con la ética, que generan beneficios para las personas y para las empresas. Los valores definen la personalidad de la organización y son parte de la norma de vida corporativa y del soporte de la cultura organizacional.

### **Organigrama Estructural**

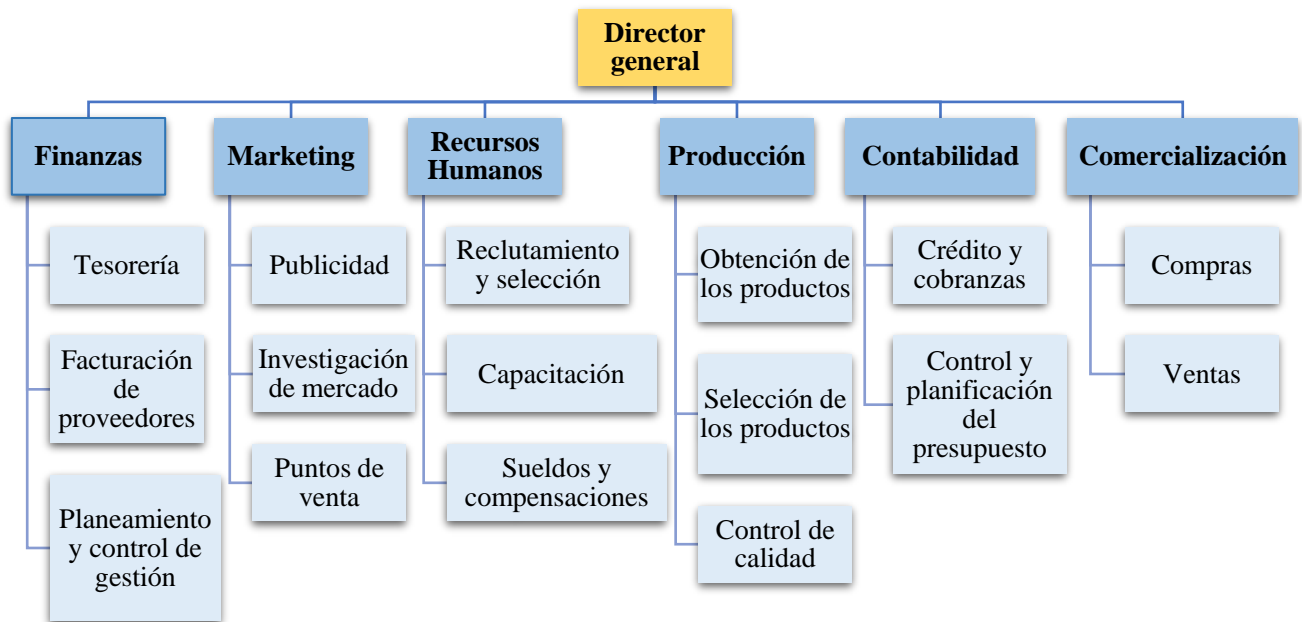
Un organigrama estructural es un modelo jerárquico que se debe utilizar en una empresa para facilitar la dirección y administración de las actividades que se van a realizar, este es importante porque muestra la forma en cómo va a operar el plan de negocios, desde el punto de vista operativo. Así la empresa puede fijar los roles, funciones y responsabilidades del personal agrupándolos por departamentos y asignado cada autoridad para la toma de decisiones.

De acuerdo a Marcó, Loguzzo y Fedi (2016) mencionan que el organigrama estructural muestra las distintas unidades de trabajo o departamentos y las líneas formales de autoridad y responsabilidad. El mismo es una representación visual que muestra los distintos puestos que tiene

la entidad. Afirman que por lo general es como una forma piramidal, en donde se ubica en la parte superior los que poseen más autoridad y responsabilidad que los de la parte inferior. El organigrama suele estar acompañado por un manual de procedimientos en donde se detalla cómo se debe desarrollar cada una de las actividades puesto den cada puesto que tenga la entidad. (p.85)

El diseño de la estructura organizacional se lo hace de acuerdo a las necesidades de cada entidad. A continuación, se presentará un ejemplo:

**Gráfico 5.**  
**Organigrama Estructural**



*Nota.* El gráfico muestra el diseño de un organigrama estructural que debe tener una entidad.

### Estudio Técnico

El estudio técnico es aquel que permite analizar las diferentes tecnologías con las que se van a producir los bienes y servicio, por otra parte este estudio permite indicar en donde estará ubicada la empresa, de donde se va a obtener la materia prima, que maquinas o equipos se podrían utilizar, el personal necesario para llevar a cabo el proyecto, es otras palabras se puede decir que

este ayuda a describir el proceso que se va utilizar y el costo aproximado que se necesitará para poder producir y vender.

Sapag y Sapag (2008) argumentan que en el estudio técnico se podrá determinar los requerimientos de equipos de fábrica para la operación del negocio, así como también el monto de la inversión correspondiente. Del análisis técnico que se realice se podrá precisar la disposición de la planta lo que permitirá hacer una dimensión de las necesidades de espacio físico para su normal operación en consideración de las normas y principios de la producción. (p. 25)

## **Objetivos**

El objetivo del estudio técnico consiste en analizar y proponer diferentes alternativas que puede tener el proyecto para producir el bien, verificando la factibilidad técnica de cada una de las alternativas. Del mismo se podrá determinar los costos de inversión requeridos, y los costos de operación que intervienen en el flujo de caja que se realiza en el estudio económico financiero que incluye: tamaño del proyecto, localización. Baca (2010) plantea los siguientes objetivos:

- Verificar la posibilidad técnica de la fabricación del producto que se pretende.
- Analizar y determinar el tamaño, la localización, los equipos, las instalaciones y la organización óptimos requeridos para realizar la producción. (p. 74)

## **Localización del Proyecto**

La localización es importante porque analiza los diferentes lugares donde se podría ubicar el proyecto, dando una solución factible o adecuado para ubicarlo teniendo en cuenta el tiempo que podrá estar ubicado, este análisis de la localización permite obtener un lugar donde se generará mayores ganancias produciendo tener algunos beneficios y mejores costos.

Viñán, Puente, Ávalos y Córdova (2018) afirma que la localización consiste en identificar y analizar las variables, es decir las fuerzas de localizaciones en el entorno; las mismas que influyen de alguna manera en las inversiones del proyecto, para buscar la localización que otorgue la máxima ganancia o el mínimo costo unitario; es el sitio óptimo donde se localizará la unidad de producción que contribuye en mayor medida a que se logre una mayor rentabilidad del proyecto. Cabe mencionar que se debe tomar en cuenta la macro localización y la micro localización. (p. 31)

### ***Macro localización***

La macro localización tiene como propósito encontrar la ubicación y decidir la zona más ventajosa para poder instalar el proyecto determinando sus características físicas. Juan Carlos (2013) argumenta que para encontrar la zona se debe determinar indicadores socio-económicos más relevantes, con la finalidad de cubrir las requeridas y así disminuir los costos y gastos de inversión durante el período de instalación. Destaca que se la macro localización se debe tomar en cuenta lo siguiente:

- Facilidades y costos del transporte.
- Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos.
- Materias Primas.
- Energía eléctrica y agua.
- Localización del mercado.
- Costo de los terrenos.
- Facilidades de distribución.
- Comunicaciones.
- Condiciones de vida

### ***Micro localización***

La micro localización tiene como finalidad seleccionar el lugar exacto para instalar el proyecto, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos del lograr la rentabilidad esperada o producir el mínimo costo unitario.

Juan Carlos (2013) manifiesta que aquí se elige el punto preciso, para ubicar la planta, también es donde se da selección y delimitación precisa de las áreas en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona. Afirma que para la micro localización hay que tomar en cuenta:

- Localización urbana o rural.
- Policía y bomberos.
- Costo de los terrenos.

- Cercanía al centro de la ciudad.
- Disponibilidad de los servicios básicos.
- Disponibilidad de restaurantes.
- Recolección de basuras y residuos.
- Impuestos.

### **Tamaño del Proyecto**

El tamaño del proyecto se refiere a la capacidad que debe tener el local para la producción de bienes o servicios que se tendrá, durante un tiempo determinado la misma puede ser diaria, semanal, por mes o anual, así mismo, se debe considerar las circunstancias y el tipo de proyecto que se lleve a cabo.

Según Vigo, Vigil, Sánchez y Medianero (2018) el tamaño del proyecto se refiere a la capacidad de producción de bienes y servicios del proyecto, mismo que consiste en poder establecer la dimensión de las instalaciones, la capacidad de la maquinaria y equipos para alcanzar un volumen de producción óptima. Así mismo menciona que los factores que determinan el tamaño de un proyecto son:

- **Suministros e insumos:** La existencia de materias primas en volúmenes suficientes en sus medios es importante para llevar a cabo el proyecto. Ya que si la materia prima está lejos se deberá tener en consideración los costos que incluirán en el proyecto.
- **Tecnología y Equipos:** En algunos proyectos la tecnología es vital para determinar el tamaño, ya que si no se producen a una escala mínima se elevan los costos y la rentabilidad disminuye. Aquí se debe elegir entre maquinaria y equipos automáticos, semiautomáticos y manuales; su decisión influirá en el costo de producción, rentabilidad y generación de utilidades.
- **Financiamiento:** Si los recursos financieros no son suficientes o no existen la posibilidad para cubrir las necesidades de la inversión será imposible la ejecución del proyecto en el tamaño propuesto.
- **Organización:** Una vez que se tenga determinado el tamaño óptimo, es necesario asegurar el personal suficiente para el funcionamiento del proyecto. (pp. 30-31)

## **Ingeniería del Proyecto**

La ingeniería permite conocer toda la información necesaria acerca de la maquinaria o tecnología que se empleará, con el propósito de poder armar después el presupuesto de estos. De acuerdo a Pérez (2015) la ingeniería de proyectos es aquella etapa en donde se definen los recursos necesarios para la ejecución de las actividades como las máquinas y equipos, lugar de implantación, tareas para el suministro de insumos, recursos humanos, entre otros.

Salvador, Jurado, Rodríguez, Revelo y Haro (2017) señalan que en la ingeniería del proyecto se define la localización del área de producción para la distribución óptima de la planta y adquirir el equipo y maquinaria para el funcionamiento del proyecto. Aquí se trata más para ver el diseño del área de producción y operación, agregan que aquí se debe considerar tres pasos importantes:

1. Recoger información necesaria para lograr un proceso de producción de calidad considerando el producto a realizar, tecnología, materia prima, mano de obra, etc.
2. Establecer la necesidad de obras civiles, maquinaria, equipos, entre otros, para obtener precios y realizar un presupuesto.
3. Elaborar un plano de distribución de la planta, para localizar las áreas industriales de recepción de la materia prima, elaboración del producto, envase, empaque, control de calidad y almacenamiento. (p. 80)

## **Estudio Financiero**

El estudio financiero es el más importante dentro del proyecto que se pretende llevar a cabo, es donde se analiza la viabilidad que puede llegar a tener, en este estudio se debe tomar como base todos los recursos disponibles que se tiene a predisposición como los costos totales que se generarán en el proceso.

El estudio financiero es aquel que contempla las mediciones monetarias que vienen desde estudio de mercado y del estudio técnico, por lo que determina las inversiones, ingresos y los costos operativos durante el tiempo estimado del proyecto. Este estudio se parte del flujo de efectivo, en el cual se van a proyectar la inversión en términos corrientes o en términos constantes para

determinar el incremento del efectivo, y así descontar luego los valores presentes que se tienen. Primero se debe realizar son financiación, es decir, desde el punto de vista del dueño del proyecto a una tasa de costo de oportunidad de los dueños del proyecto; y, después con financiación se incluye el apalancamiento para obtener el flujo de caja después del servicio de la deuda, descontando a una tasa de costo de capital. (Narváez, 2009, p. 174)

## **Objetivo**

El objetivo principal es poder construir, analizar y presentar un estudio financiero de factibilidad de un proyecto, de tal sentido decidir si esta inversión es viable o no. De igual forma sirve para orientar a las personas interesadas a invertir en el proyecto, porque conocerán si habrá una rentabilidad, es necesario realizar un estudio financiero para detectar riesgos que pueden existir y así tomar decisiones estratégicas.

Morales y Morales (2009) afirman que el propósito es suministrar datos acerca de la cantidad de inversión, ingresos, gastos, utilidad de la operación del proyecto, nivel de inventarios requeridos, capital de trabajo, depreciaciones, amortizaciones, sueldos, entre otros, a fin de identificar con precisión el monto de inversión y los flujos de efectivo que producirá el proyecto, para evaluar la rentabilidad financiera. (p. 164)

## **Inversión**

López (2018) expresa que la inversión es una actividad que consiste en dedicar recursos con el objetivo de obtener un beneficio o ganancia de cualquier tipo. Las inversiones aumentan por medio de los intereses, acciones, bienes, etc., cuando se decide invertir hay que tener en consideración los principales recursos como la tierra, tiempo, trabajo y capital; porque antes de tomar la decisión de invertir se debe definir bien que se va a realizar con los mismos con el objetivo de obtener un beneficio. Menciona también que al realizar una inversión se asume un costo de oportunidad al renunciar a esos recursos en el presente para tener un beneficio a futuro mismo que es incierto, lo cual genera que exista un riesgo.

## **Financiamiento**

Westreicher (2020) expresa que el financiamiento es el proceso por el cual una persona o empresa capta fondos, para obtener un capital que se utilizara en un proyecto o negocio, ya sean



estos recursos en dinero y crédito para poder ejecutar las actividades que se pretenden realizar, así mismo es para solventar las adquisiciones de los bienes o servicios y pagos a proveedores, empleados, servicios básicos, arrendamiento, etc. Este financiamiento permite a las personas o entidades a realizar fuertes inversiones, para que al futuro devolver el crédito obtenido.

**Tabla 2.**  
**Financiamiento**

FINANCIAMIENTO		
FUENTE	APORTE	PORCENTAJE
Capital Propio	\$ ---	% ---
Capital Externo	\$ ---	% ---
TOTAL	\$ ---	% ---

*Nota.* La tabla muestra cómo debería estar conformado el financiamiento para poder obtener capital.

### **Inversión de un Proyecto**

La inversión de un proyecto comprende la inversión inicial de todos los activos fijos, tangibles e intangibles que son necesarios para poder ejecutar junto con un capital de trabajo, se puede señalar que es un plan detallado en donde constan las actividades que se realizarán en el futuro, mismas que deben tener los recursos suficientes para poder hacer inversiones y cubrir todos los gastos que implican en el proceso del proyecto. Según Flórez (2010) menciona:

Que son los resultados obtenidos en el estudio del mercado y de los estudios técnicos y administrativos del plan de negocio, se procederá a determinar las necesidades de inversión en activos, capital de trabajo e inversiones diferidas. Generalmente las inversiones en los proyectos se realizan en la etapa de instalación; algunas se ejecutan durante la operación del mismo, para reemplazar equipos obsoletos o desgastados o para aumentar la producción.  
(p. 79)

**Tabla 3.**  
***Inversión de un Proyecto***

<b>INVERSIÓN DE UN PROYECTO</b>	
<b>INVERSIONES</b>	<b>APORTE</b>
FIJAS	\$ ---
DIFERIDAS	\$ ---
CAPITAL DE TRABAJO	\$ ---
<b>INVERSIONES TOTALES</b>	<b>\$ ---</b>

*Nota.* La tabla muestra lo que conforma una Inversión de un Proyecto.

***Inversión Fija***

La inversión fija se obtiene de acuerdo al estudio técnico que se haya realizado, para así poder determinar los montos de inversión y el cronograma de realización de compra de maquinaria y equipos como también las adquisiciones de la instalación para el proyecto como el terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, vehículos, etc. Toda esta información servirá para clasificar en inversiones no depreciables, depreciables, diferibles y gastos preoperativos, identificando sus valores y los momentos en que se deben hacer. Cabe mencionar que la depreciación puede afectar positivamente la rentabilidad del plan de negocio, por cuanto no constituye salida de fondos, apoyando la generación interna de recursos y disminuye la carga tributaria por cuanto es reconocida como un gasto. (Flórez, 2010, p. 79)

**Tabla 4.**  
***Inversión Fija***

<b>INVERSIÓN FIJA</b>	
<b>INVERSIONES</b>	<b>APORTE</b>
Terreno	---
Vehículo	---
Maquinaria	---
Muebles y enseres	---
Equipo de oficina	---
Equipo de computación	---
<b>TOTAL</b>	<b>\$ ---</b>

*Nota.* La tabla muestra lo que puede conformar una Inversión Fija. Tomado del libro de Formulación y Evaluación de Proyectos (p. 193), por Córdoba Padilla, (2011).

***Inversión Diferida***

La inversión diferida hace referencia a los desembolsos que realiza la empresa para poner en marcha el plan de negocio y que son necesarios para el funcionamiento como: estudios técnicos, económicos y financieros, gastos de estudio, gasto de organización, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, gastos para capacitación al personal, etc. Las normas tributarias permiten amortizar los activos diferidos en los primeros cinco años del proyecto, de manera que aparecen como un costo que no constituya erogación y por tanto se asimilan a las depreciaciones. (Flórez, 2010, p. 80)

**Tabla 5.**  
***Inversión Diferida***

<b>INVERSIÓN DIFERIDA</b>	
<b>INVERSIONES</b>	<b>APORTE</b>
Gastos de estudio	---
Licencias	---
Gastos de organización	---
Gasto de instalación	---
Gasto de adecuación	---
<b>TOTAL</b>	<b>\$ ---</b>

*Nota.* La tabla muestra lo que puede conformar una Inversión Diferida. Tomado del libro de Formulación y Evaluación de Proyectos (p. 193), por Córdoba Padilla, (2011).

### ***Capital de Trabajo***

El capital de trabajo se lo define como la diferencia entre el activo menos el pasivo, el cual vendría hacer el capital necesario para que la empresa pueda funcionar, es decir que son los recursos iniciales que se invierten en las actividades que se realizaran en el negocio, Blanco (2008) afirma que es otro elemento de importancia ya que el capital de trabajo es la cantidad necesaria de efectivo que la empresa debe tener a su disposición para enfrentar algunos gastos para la ejecución del proyecto y tener una estabilidad administrativa y financiera. Así mismo, cuando el negocio inicie sus operaciones, además del capital invertido en activos fijos y en activos intangibles, deberá contar con una partida en efectivo para financiar los rubros que demanda el costo de producción de la fase inicial de las operaciones de la empresa conformado por los inventarios de materia prima y productos terminados, como también por el financiamiento de las cuentas por cobrar. (p. 115)

**Tabla 6.**  
*Inversión de Capital de Trabajo*

<b>INVERSIÓN CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>INVERSIONES</b>	<b>APORTE</b>
Sueldos	---
Servicios básicos	---
Arrendamientos	---
Publicidad	---
Útiles de oficina	---
<b>TOTAL</b>	<b>\$ ---</b>

*Nota.* La tabla muestra lo que puede conformar una Inversión de Capital de Trabajo. Tomado del libro de Formulación y Evaluación de Proyectos (p. 193), por Córdoba Padilla, (2011).

### **Presupuesto de Operación**

El presupuesto de operación se lo realiza con el fin de poder elaborar un pronóstico acerca de las operaciones que se logrará en la empresa durante el tiempo determinado que se considera para el proyecto. En este presupuesto se presenta algunas series de variables como los ingresos y gastos que se generaran en el proyecto para su operación, mismo que sirve para medir los niveles del efectivo y liquidez que tendrá la empresa. También este presupuesto ayudará a que la empresa a tener una mejor estrategia para crecer y ser mayor competitiva en el mercado. (Morales y Morales, 2009, p. 165)

Los diferentes presupuestos que conformar el presupuesto de operación son los siguientes:

- Presupuesto de ingreso.
- Presupuesto de gastos.

### ***Presupuesto de Ingresos***

El presupuesto de ingresos es importante porque establece proyecciones esperadas para la empresa, el mismo se lo elabora utilizando lo que se obtuvo del estudio de mercado y del estudio técnico mismos que sirven como base para realizar las estimaciones sobre las ventas de los bienes o servicios que se ofertarán en el mercado durante el periodo de duración del proyecto. En el estudio de mercado se estima y se determina la cantidad de productos principales, secundarios y subproductos que se van a producir o vender, también se establecen los inventarios que se tendrán en forma permanente de los mismos que reflejarán el movimiento de inventarios de productos terminados y se expresa en el estudio técnico como programas de ventas. Una vez terminado todos los estudios del proyecto de inversión especialmente del financiero, se logrará obtener la información de costos, gastos, ingresos y utilidad con lo cual es posible analizar si subir, bajar o dejar el precio como se fijó anticipadamente. (Morales y Morales, 2009, p. 166)

A continuación, se presenta una estructura de la tabla de ingresos para cada producto a ofertar; en donde el total de ventas anuales resulta de la multiplicación del número de unidades vendidas, multiplicadas por el precio; y este resultado multiplicado por el número de meses del año. Finalmente, se proyectan las ventas para los periodos continuos, en función del crecimiento esperado. (Carrillo, Vega y Navas, 2009)

**Tabla 7.**  
***Cálculo del Presupuesto de Ingresos***

<b>PRODUCTO A</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Unidades Mensuales	---	---	---	---	---
Precio Unitario	---	---	---	---	---
Ingreso Mensual	---	---	---	---	---
<b>Ingreso anual</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>

*Nota.* La tabla muestra cómo se debería obtener el Presupuesto de Ingreso de un producto. Tomado del libro de Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión (p. 110), por Carrillo, Vega y Navas, (2009).

Luego se realiza la siguiente tabla con la finalidad de poder resumir los ingresos anuales de todos los productos, para consolidar las cifras, como se presenta a continuación:

**Tabla 8.**  
**Resumen del Presupuesto de Ingresos**

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRODUCTO A	---	---	---	---	---
PRODUCTO B	---	---	---	---	---
<b>Ingresos Totales</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>

*Nota.* La tabla muestra el resumen del Presupuesto de Ingreso de cada uno de los productos que se hizo el cálculo respectivo. Tomado del libro de Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión (p. 111), por Carrillo, Vega y Navas, (2009).

### **Presupuesto de Gastos**

El presupuesto de gastos o egresos es importante dentro de la ejecución del proyecto porque el mismo tiene cuatro funciones principales como la producción, administración, ventas y financiamiento; por ello es necesario poder desarrollar ciertos desembolsos para pago de salarios, arrendamientos, servicios básicos, compra de materia prima, entre otros.

En otras palabras, Córdoba (2011) señala que es en este presupuesto se presenta la secuencia de los egresos previstos a partir de la fase de ejecución del proyecto, en donde se toma como base al calendario de inversiones contempladas y la vida útil del proyecto, donde los egresos de operación y los otros egresos se comportan de modo aproximadamente constante. También menciona la distribución de los egresos de la siguiente manera:

- **Egresos de operación:** Se parte de los datos obtenidos del estudio de mercado y del estudio técnico con el fin de poder pronosticar el costo operacional en los años de vida útil del proyecto (costo de venta, gastos administrativos y gastos de ventas) y la suma debe presentarse para cada año.
- **Egresos de inversión:** Se utilizan los datos presentados en el calendario de inversiones, que son para cubrir las cuotas de los préstamos o compromisos financieros analizados

en el estudio técnico; se hacen las sumas anuales y se establecen los diferentes rubros para los años respectivos.

- **Otros egresos:** Son aquellos gastos que no obedecen a las operaciones habituales de la empresa tales como multas, demandas, pérdidas en colocación de activos financieros, entre otros

A continuación, se presentará un ejemplo de un presupuesto de gastos administrativos y ventas, el mismo que conforma algunos gastos como sueldos y beneficios del personal, depreciación de activos, comisiones, servicios públicos, arriendos, impuestos, entre otros.

**Tabla 9.**  
*Presupuesto de Gastos*

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Gastos administrativos</b>					
Sueldos y beneficios	---	---	---	---	---
Servicios básicos	---	---	---	---	---
Útiles de oficina	---	---	---	---	---
<b>Total de Gasto Administrativo</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>Gastos de ventas</b>					
Sueldos y beneficios	---	---	---	---	---
Publicidad	---	---	---	---	---
Arriendos	---	---	---	---	---
<b>Total de Gasto de Venta</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>Total de Gastos</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>

*Nota.* La tabla muestra cómo puede estar conformado un Presupuesto de Gastos.

### **Estados Financieros Proyectados**

Los estados financieros son informes que reflejan el estado de situación financiera de una empresa en un momento determinado, que generalmente es de un año. Espejo y López (2018) afirman que estos son presentados por la administración de la empresa, los mismos que reflejan



razonablemente las cifras de la situación financiera, los resultados económicos, los flujos de fondos y la evolución del patrimonio que sirven a los diferentes usuarios como base para tomar decisiones en beneficio de la entidad.

Ahora bien los estados financieros proyectados son aquellos que todo plan de negocio debe tener con el fin de poder realizar las debidas proyecciones financieras y así pronosticar los resultados económicos futuros que se espera obtener de las actividades que se realicen, por tal motivo estas proyecciones de los estados financieras permiten al emprendedor poder identificar las diferentes estimaciones que se podrá obtener para identificar cualquier riesgo que pueda afectar al negocio y así implementar algunas estrategias que ayuden a evitar tales riesgos.

En cambio, para López y Vitto (s.f.) los estados financieros proyectados son aquellos que se espera lograr en un determinado horizonte de planeamiento, partiendo de una realidad histórica expuesta en los estados tradicionales. Con el fin de poder determinar el comportamiento que tendrá la entidad en el futuro en cuando a las necesidades de fondos, el comportamiento que tendrán los costos, gastos e ingresos, el impacto financiero en los resultados, la generación del efectivo, etc. Además, mencionan que estos permiten determinar variables críticas que establecerán el punto de partida en la elaboración de los distintos presupuestos.

Los estados financieros proyectados fundamentales son:

- El estado de resultados.
- El flujo de efectivo.
- El balance general o estado de situación financiera.

La información proyectada que se obtenga de estos estados contribuye a que los usuarios cuenten con esta herramienta, la cual les permita observar la perspectiva de los objetivos que la entidad se propone alcanzar.

### ***Estado de Resultados Proyectado***

El estado de resultados es un informe el cual muestra los efectos económicos de las operaciones de manera ordenada y clasificada los ingresos, costos y gastos generado en la empresa en un periodo determinado, en donde la diferencia los ingresos y gastos puede generar una ganancia

(utilidad) o una pérdida; reflejando de esta forma la calidad en el manejo de los recursos empresariales y, por ende, el desempeño de la gerencia. Cabe mencionar que el resultado obtenido afectara en el patrimonio de la empresa haciendo que este crezca si el resultado fue utilidad o disminuya si se reconoce que, habido una pérdida, es decir; que hay utilidad cuando los ingresos superan a los costos, o pérdida si los segundos superan a los ingresos, este estado de resultados se lo realiza dependiendo del tipo de empresa ya sea comercial, de servicios, industriales, etc. (Zapata, 2017, p. 88)

Así mismo, con este estado de resultados proyectado se obtendrá un resumen detallado del resultado final de los ingresos y costos operativos como las ventas, costo de ventas, costos de operación, costos financieros, etc. Para poder obtener la información necesaria sobre el estado de resultados se determinar los:

- Ingresos proyectados.
- Costos y gastos proyectados.

**Tabla 10.**  
***Estado de Resultados Proyectado***

CUENTAS	CIFRAS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas	---	---	---	---	---
(-) Costos de ventas	---	---	---	---	---
<b>(=) Utilidad bruta</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
(-) Gasto de administración	---	---	---	---	---
(-) Gasto de ventas	---	---	---	---	---
<b>(=) Utilidad operativa</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
(+) Ingresos no operativos	---	---	---	---	---
(-) Gastos financieros	---	---	---	---	---
<b>(=) Utilidad antes de impuesto</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
(-) Provisión para impuesto	---	---	---	---	---
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>

*Nota.* La tabla muestra cómo debería estar estructurado un Estado de Resultados Proyectado.

### ***Flujo de Caja Proyectado***

El flujo de caja proyectado permite comparar los ingresos y egresos generados en el proyecto a lo largo del horizonte de evaluación determinada, así mismo es un instrumento principal para la toma de las decisiones de inversión, sean de aprobación, rechazo o postergación del proyecto. Sobre todo, el objetivo del mismo es analizar la viabilidad financiera que se espera tener del proyecto con el fin de cumplir con todas las obligaciones financieras.

Según Córdoba (2011) afirma que este flujo de caja es importante porque mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones como la depreciación y amortización que constituyen una salida de dinero. El saldo operativo acumulado debe quedar disponible para cubrir los compromisos por concepto de deuda, impuestos, dividendos y reposición de activos. Por ende, es sustancial medir las necesidades de efectivo a lo largo del año, generalmente mes a mes, en función de las fechas previstas de cobro y de pago. Menciona que existen cuatro elementos básicos que componen el flujo de caja:

- Ingresos de operación.
- Egresos de inversión.
- Egresos de operación.
- Valor de salvamento.

**Tabla 11.**  
**Flujo de Caja Proyectado**

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas	---	---	---	---	---
<b>Total de Ingresos</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>EGRESOS</b>					
Costo de Operación	---	---	---	---	---
<b>Total de Egresos</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
Utilidad Bruta	---	---	---	---	---
(-) 15% Trabajadores	---	---	---	---	---
Utilidad antes de impuestos	---	---	---	---	---
(-) 25% Impuesto a la Renta	---	---	---	---	---
Amrt. De Activo Diferido	---	---	---	---	---
Depreciaciones	---	---	---	---	---
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>

*Nota.* La tabla muestra cómo debería estar estructurado un Flujo de Caja Proyectado.

### **Balance General Proyectado**

Este estado financiero refleja la situación financiera de una empresa. Los principales rubros del estado de situación financiera son el Activo, Pasivo y Patrimonio, por lo general el activo se define como todos los bienes y derechos que tiene una empresa, el pasivo son todas las deudas y obligaciones con terceros y el patrimonio es la diferencia entre el activo y pasivo, para así conocer lo que realmente le pertenece a la entidad. (Ayala y Fino, 2015, p. 27) Este estado tiene la misma ecuación patrimonial cuya fórmula se lee:

$$\mathbf{ACTIVO = PASIVO + PATRIMONIO}$$

Ahora bien, el balance general proyecta se trata de poder pronosticar a futuro la posición financiera de la entidad con el objetivo de estimar y evaluar la estructura de inversión y financiamiento de la misma en los próximos periodos. Además, este balance general proyectado es importante porque ayuda a corregir, defender o mejorar la salud financiera y la estructura de

inversión de la entidad en un futuro. Es decir, que se refiere a la elaboración de un informe financiero estimando su composición en determinados periodos futuros. (Orellana, 2020)

**Tabla 12.**  
*Balance General Proyectado*

CUENTAS	CIFRAS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVOS</b>					
<b>Activo Corrientes</b>					
Caja	---	---	---	---	---
Inventario	---	---	---	---	---
<b>Subtotal</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>Activos no Corrientes</b>					
Vehículos	---	---	---	---	---
Depreciación acumulada	---	---	---	---	---
<b>Subtotal</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>Pasivos Corrientes</b>					
Salarios por pagar	---	---	---	---	---
Impuestos por pagar	---	---	---	---	---
<b>Subtotal</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>Pasivos no Corrientes</b>					
Hipotecas por pagar	---	---	---	---	---
<b>Subtotal</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
<b>Capital Social</b>					
Capital	---	---	---	---	---
<b>Subtotal</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>Resultados</b>					
Utilidad del Ejercicio	---	---	---	---	---
<b>Subtotal</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>	<b>\$ --</b>

*Nota.* La tabla muestra cómo debería estar estructurado un Balance General Proyectado.

## **Evaluación de un Proyecto**

Pérez (2021) menciona que la evaluación de los proyectos es un proceso de valoración en donde se analizan cada uno de los elementos que intervienen en el proyecto con el fin de determinar su viabilidad y eficacia, como también los posibles riesgos y dar solución al mismo. En cambio, para Córdoba (2011) afirma:

La evaluación de un proyecto significa analizar el proceso de transformación, de cambio o de mudanza y valorar su significado. En este análisis es necesario obtener y comparar magnitudes, someterlas a juicio y conseguir resultados concretos que señalen cómo se debe proseguir en la transformación de una situación y a costa de qué esfuerzo. (p. 228)

### **Evaluación Financiera**

La evaluación financiera o económica es la parte final de un proyecto ya que en la misma se realiza la factibilidad que tiene para averiguar si es rentable o no hacerlo y así poder tomar las mejores decisiones con ayuda de unas proyecciones de estados financieros como el Estado de Situación Inicial, Estado de Resultados y Flujo del Efectivo, estas proyecciones pueden realizarse a precios constantes o corrientes. Baca (2013) afirma:

La evaluación económica describe los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto; se anotan sus limitaciones de aplicación y se comparan con métodos contables de evaluación que no toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, y en ambos se muestra su aplicación práctica. Esta parte es muy importante, pues es la que al final permite decidir la implantación del proyecto. Normalmente no se encuentran problemas en relación con el mercado o la tecnología disponible que se empleará en la fabricación del producto; por lo tanto, la decisión de inversión casi siempre recae en la evaluación económica. Ahí radica su importancia. Por eso, los métodos y los conceptos aplicados deben ser claros y convincentes para el inversionista. (p.7)

### **Punto de Equilibrio**

Viñán, Puente, Ávalos y Córdoba (2018) mencionan que “se llama punto de equilibrio de un proyecto al volumen productivo que corresponde a una situación en la que no se obtienen

ganancias ni se incurre en pérdidas, es decir, cuando los ingresos permiten cubrir los costos (p.74)”. Las fórmulas utilizadas para determinar el punto de equilibrio son:

#### **Fórmula en función de la capacidad instalada**

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

#### **Fórmula en función de las ventas**

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

#### **Criterios de Evaluación**

Sapag (2011) menciona que la evaluación del proyecto compara mediante distintos instrumentos si el flujo de caja proyectado permite al inversionista obtener la rentabilidad deseada, además de recuperar la inversión durante cierto número de periodos ya sea anuales, mensuales, trimestrales, etc. Los métodos más comunes corresponden a los denominados:

- Valor actual neto (VAN).
- Tasa interna de retorno (TIR).
- Período de recuperación de inversión.
- Relación beneficio-costos.

#### **Valor Presente Neto (VPN)**

Canales (2015) el valor presente neto (VPN) o valor actual neto (VAN) es uno de los criterios económicos más utilizados, el mismo que consisten en determinar la equivalencia en el tiempo cero de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Además, sirve para medir la rentabilidad en donde se resta la inversión inicial sumando todos los flujos en el presente. Menciona también que los beneficios netos generados por el proyecto durante su vida útil para luego cubrir la inversión inicial y obtener la ganancia.

La fórmula para calcular el valor presente neto (VPN) es:

## ***VAN = Valor Actualizado – Inversión***

Criterios de Evaluación del VAN:

- Si el VAN es mayor que cero, el proyecto es rentable y genera una diferencia positiva a favor del proyecto.
- Si el VAN es igual a cero significa que el proyecto está generando lo que el inversionista exige.
- Si el VAN es menor a cero, el proyecto no es rentable, pues no genera la rentabilidad mínima exigida por el inversor.

### ***Tasa Interna de Retorno (TIR)***

Baca (2013) afirma que “es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial” (p.209). Para Sapag y Sapag (2008) afirma “la tasa interna de retorno (TIR) evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por periodo, con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual” (p.323).

La fórmula para calcular la tasa interna de retorno (TIR) es:

$$TIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

- **TIR** = Tasa interna de retorno.
- **Tm** = Tasa menor.
- **Dt** = Diferencias de tasas.
- **VAN Tm** = Valor actual neto de la tasa menor.
- **VAN TM** = Valor actual neto de la tasa mayor.

Criterios para tomar decisiones de aceptación o rechazo:

- Si la TIR es mayor que el costo de capital debe aceptarse el proyecto.
- Si la TIR es igual que el costo de capital es indiferente llevar a cabo el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo de capital debe rechazarse el proyecto



### ***Periodo de Recuperación de Inversión (PRI)***

Canales (2015) el periodo de recuperación de inversión o también conocido como Payback Periodo (PP) consiste en determinar el tiempo exacto que requiere una empresa para recuperar su Inversión inicial en un proyecto, por medio de flujos de efectivo futuros que genera el proyecto. También menciona la toma de decisión de aceptación y rechazo de proyectos, por tal motivo menciona dos criterios de decisión:

- Si el periodo de recuperación es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, aceptar el proyecto.
- Si el periodo de recuperación es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, rechazar el proyecto.

La fórmula para calcular el periodo de recuperación es:

$$PRI = \frac{\sum \text{Total Flujo Neto} - \text{Inversión}}{\text{Flujo Neto del Último Año}}$$

### ***Relación Beneficio Costo***

García (2016) menciona que la relación beneficio-costo es una metodología utilizada para la evaluación de proyectos de inversión porque permite conocer el rendimiento por cada dólar que se invierte, por ende; indica la capacidad de pago de la empresa, es decir que por cada dólar invertido es lo que está obteniendo de rentabilidad, para obtener esta relación se realiza la comparación de los valores actuales de los costos con el valor actual de los ingresos.

Para determinar la interpretación del indicador se debe tener en cuenta lo siguiente:

- Cuando se obtiene un índice mayor a 1 es rentable el proyecto.
- Cuando se obtiene un índice igual a 1 es indiferente el proyecto.

Cuando se obtiene un índice menor a 1 se rechaza el proyecto. Cuando se obtiene un índice mayor a 1 en la relación beneficio costo indica que la inversión es rentable. (p. 163) Para calcular la relación costo beneficio se utiliza la siguiente fórmula:

$$RCB = \frac{IN}{CA}$$

**Donde:**

- **RCB** = Relación Beneficio Costo.
- **IA** = Ingreso Actualizado.
- **CA** = Costo Actualizado.

### **Análisis de Sensibilidad**

Baca (2010) denomina análisis de sensibilidad (AS) al procedimiento por medio del cual se puede establecer cuánto se afecta (cuán sensible es) la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto, por lo que el mismo tiene una gran cantidad de variables, tales como los costos totales, divididos como se muestra en un estado de resultados, ingresos, volumen de producción, tasa y cantidad de financiamiento, etc. El AS no está enfocado a modificar cada una de estas variables para observar su efecto sobre la TIR. (p. 191)

Para realizar la interpretación se necesitará tener en cuenta los siguientes criterios:

- Si el coeficiente es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es menor a uno, el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es igual a uno, el proyecto es indiferente.

Para calcular el análisis de sensibilidad se utilizan las siguientes fórmulas:

- **Nueva TIR (NTIR)**

$$NTIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

- **Diferencia de TIR**

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

- **Porcentaje de Variación**

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

- **Sensibilidad**

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

Así mismo para poder realizar la interpretación se necesitará tener en cuenta los siguientes criterios:

- Si el coeficiente es mayor que uno el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es menor a uno, el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es igual a uno, el proyecto es indiferente.

## **5. Metodología**

### **Métodos**

#### **Científico**

Este método ayudó a la recopilación de información científica propuesta por diferentes autores, necesaria para el tema abordado con el fin de obtener resultados más veraces. Esto se lo hizo a partir de una adecuada elaboración de fundamentos necesarios para analizar y comprobar la información obtenida de diversas fuentes bibliográficas que permitió incrementar el conocimiento respecto al tema de estudio de factibilidad (estudios de mercado, organizativo, técnico y financiero) para poder cumplir con los objetivos propuestos.

#### **Deductivo**

Permitió deducir cada uno de los estudios que tiene un proyecto de factibilidad para su inversión en el negocio, partiendo desde el estudio de mercado, luego se hizo un estudio organizativo y técnico; y el estudio financiero con el fin de posteriormente sacar conclusiones y recomendaciones que ayudaran a determinar la viabilidad del proyecto.

#### **Inductivo**

Se lo empleó en el estudio de mercado, con la finalidad de obtener información real y concreta, con ayuda de la técnica de encuesta, se aplicó para los posibles clientes de la ciudad de Loja, mediante un cuestionario de 11 preguntas para 147 personas del sector El Sagrario, con el fin de conocer las preferencias de los productos que se venderán, también para conocer su opinión acerca de los mimos que fueron de gran utilidad para evaluar la factibilidad del negocio.

#### **Sintético**

Sirvió para poder reunir toda la información dispersa para estudiarlos en su totalidad, con el fin de formular, redactar y presentar una teoría más completa con los diferentes elementos encontrados para presentar explicaciones a partir del estudio realizado.

## **Matemático**

Permitió realizar los respectivos cálculos y la aplicación de las fórmulas correspondientes para los estudios de mercado y financiera del proyecto para obtener resultados confiables, exactos y precios para la elaboración correcta del proyecto de las inversiones y que los mismos no presenten errores.

## **Técnicas**

### **Observación**

Ayudó a poder establecer un lugar adecuado para la ubicación del negocio a través del estudio técnico, así como también a determinar las instalaciones y reflejar los productos que los clientes desean que se les oferte.

### **Encuesta**

En este proyecto se aplicó la encuesta con la finalidad de poder obtener información para determinar la aceptación que tendrá nuestros productos en el mercado. El objetivo de esta encuesta es obtener información acerca de los productos que serán más llamativos para el consumidor.

La encuesta fue aplicada a la ciudadanía del sector El Sagrario de la ciudad de Loja y estará diseñada con preguntas cerradas, de opción múltiple y mixtas. Los resultados que se obtuvieron de las encuestas serán interpretados mediante gráficos con la finalidad de poder interpretar de una mejor manera la información obtenida.

### **Recolección Bibliográfica**

La recolección bibliográfica sirvió para obtener información confiable y pertinente de libros, revistas científicas, leyes, páginas web, entre otros para poder consolidar toda la información encontrada con el fin de realizar un trabajo coherente y veraz.

### **Muestra**

Se lo utilizó para determinar la cantidad de encuestas que serán aplicadas a la población del sector El Sagrario, con el fin de obtener la información que permita realizar un análisis de la

información que se está investigando y obtener así mismo el tamaño de la muestra para lo cual se utiliza la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{(E^2 \times (N - 1)) + (Z^2 \times P \times Q)}$$

### **Población**

La población que se ha tomado para el desarrollo del trabajo de integración curricular se lo realizado mediante la población total del sector El Sagrario de la ciudad de Loja, de acuerdo al Consejo Nacional Electoral 2021, se determinó que es de 20.021 habitantes.

## 6. Resultados

### Estudio de Mercado

#### Tipos de Muestreo

Según Tamayo (2001) menciona que de acuerdo con el conocimiento o que no se tenga acerca de la población, el muestreo puede ser:

- **Muestreo probabilístico:** Con este método es posible determinar la probabilidad que tiene cada elemento de la población de ser escogido en la muestra. Cuando las muestras son aleatorias, se pueden hacer afirmaciones probabilísticas acerca de la población en estudio.
- **Muestreo no probabilístico:** Si se utiliza este método no se puede establecer de una manera exacta la probabilidad de que un elemento de la población participe en la muestra. Sin embargo, tiene su aplicación en los estudios exploratorios. Cuando las muestras se seleccionen de manera no aleatoria, sólo es posible hacer afirmaciones de tipo descriptivo sobre la muestra. Los procedimientos no aleatorios de muestreo nunca deben usarse cuando el objetivo del muestreo es hacer inferencias. (p. 4)

#### *Tamaño de la Muestra*

Para Cobos y Yaguache (2021) se debe tomar en consideración que un tamaño grande de muestra no siempre suministrará mejor información que un tamaño pequeño de ella, la validez de la misma está en función de la responsabilidad con que se apliquen los instrumentos por parte de los investigadores, cabe mencionar que a la hora utilizar un mayor número de encuestas este requerirá de mayor tiempo y recursos (p.78). Para determinar el tamaño de la muestra se puede utilizar una de las siguientes formulas:

Cuando no se conoce la probabilidad de participación en el mercado. Valores P y Q.

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{(E^2 \times (N - 1)) + (Z^2 \times P \times Q)}$$

**Donde:**

- **Z:** es el nivel de confianza de la muestra.
- **P:** es la probabilidad de éxito, es decir la proporción de individuos que poseen las características de estudio en este caso será de 0,5 por no saber fehacientemente.
- **Q:** es la probabilidad de fracaso, es decir la proporción de individuos que no poseen la característica de estudio, es decir 1-P.
- **N:** total de la población.
- **E:** es el error muestral deseado y se mide en porcentaje.

Los valores de Z más utilizados y sus niveles de confianza son:

**Tabla 13.**  
*Nivel de Confianza*

<b>Nivel de confianza %</b>	<b>Valor Z</b>	<b>Nivel de confianza %</b>	<b>Valor Z</b>
50,00%	0,6745	92,00%	1,75
68,27%	1,0	93,00%	1,81
75,00%	1,15	94,00%	1,88
80,00%	1,28	95,00%	1,96
85,00%	1,44	95,45%	2,0
90,00%	1,645	99,00%	2,58
91,00%	1,69	99,73%	3,0

*Nota.* La tabla muestra los niveles de confianza que se necesitan para poder determinar el tamaño de la muestra. Tomado del documento de apoyo de Proyectos para Trabajos de Integración Curricular (p. 79), por Cobos y Yaguache, (2021).



### ***Población de Estudio***

Este estudio de mercado está dirigido a los jóvenes de la ciudadanía lojana, entre las edades de 15 y 30 años, por motivo de que esta tendencia está atrayendo la atención de la mayoría de los jóvenes, tal motivo surge de las nuevas tendencias como los dramas coreanos y la música conocida como K-pop, los jóvenes buscan donde adquirir lo que ven y como conseguirlo, algunos adquirirían los productos de otra provincia o país, ya sea por impulso, precio o promoción.

Para determinar la muestra se ha tomado los datos obtenidos del censo que realizó el INEC (Instituto Nacional de Censos Estadísticas y Censos) en el 2010, en donde se obtiene que Loja tuvo 214.855 habitantes, en donde se aplicará la tasa de crecimiento del 1,56%, proyectando hasta el 2021 siendo el año de estudio obtenemos una población de 254.739 habitantes.

### ***Cálculo del Tamaño de la Muestra***

La fórmula para calcular la muestra cuando se conoce la población es la siguiente:

- Cuando se conoce las probabilidades de participación en el mercado. Valores de P y Q:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{(E^2 \times (N - 1)) + (Z^2 \times P \times Q)}$$

**Donde:**

- **Z:** será de 95% que equivale a 1.96.
- **P:** será de 0,5 porque es la primera investigación que se realizará para el negocio.
- **Q:** es la diferencia es decir 1-P (0,5)
- **N:** total de la población del 2021 es de 254.739.
- **E:** un error del 5% que es igual a 0,05.

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{(E^2 \times (N - 1)) + (Z^2 \times P \times Q)}$$

$$n = \frac{254.739 \times (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}{((0,05)^2 \times (254.739 - 1)) + (1,96^2 \times 0,5 \times 0,5)}$$

$$n = \frac{254.739 \times 3,8416 \times 0,5 \times 0,5}{(2,5 \times 10^{-03} \times (254.739 - 1)) + (3,8 \times 0,5 \times 0,5)}$$

$$n = \frac{244.651,34}{(2,5 \times 10^{-03} \times 254.738) + 0,9604}$$

$$n = \frac{244.651,34}{636,845 + 0,9604}$$

$$n = \frac{244.651,34}{637,805}$$

$$n = 383,58$$

$$n = \mathbf{384}$$

De acuerdo a la fórmula utilizada el total de la muestra será de 384 personas a las que se les va aplicar la encuesta.

### **Análisis y Tabulación de los Resultados de las Encuestas Aplicadas**

Luego de haber aplicado las encuestas de once preguntas a la muestra obtenida de la ciudad de Loja al sector El Sagrario tanto familias como locales comerciales que fueron 384, con la finalidad de obtener toda la información necesaria del mercado para realizar el análisis de cada uno de los datos, que servirán para conocer las necesidades, gustos y preferencias de nuestros posibles clientes.

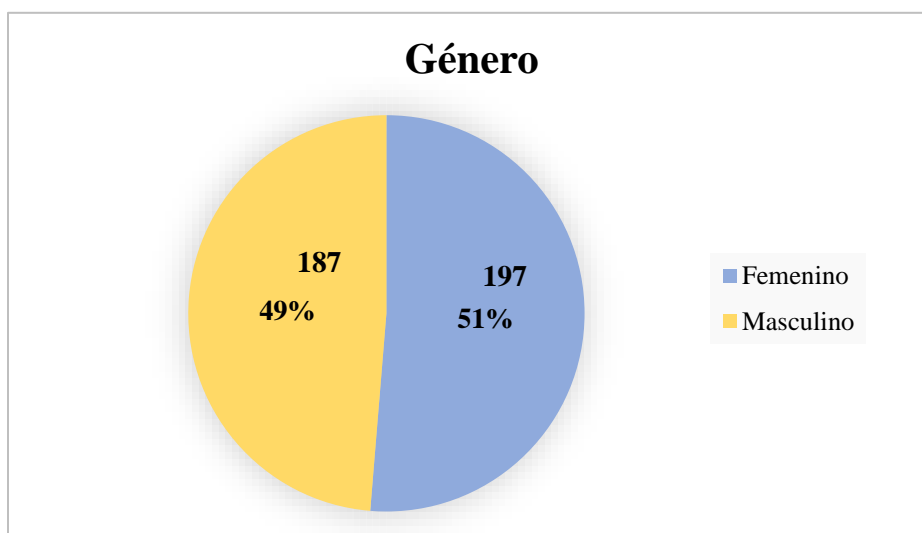
## Pregunta 1. Género

**Cuadro 1.**  
*Género de los Encuestados*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Femenino	197	51,30%
Masculino	187	48,70%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total de cada género de los encuestados con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 6. Género**



**Análisis:** De acuerdo con las encuestas realizadas a la población del sector El Sagrario se pudo obtener que el 51% corresponde al género femenino y el 49% al género masculino.

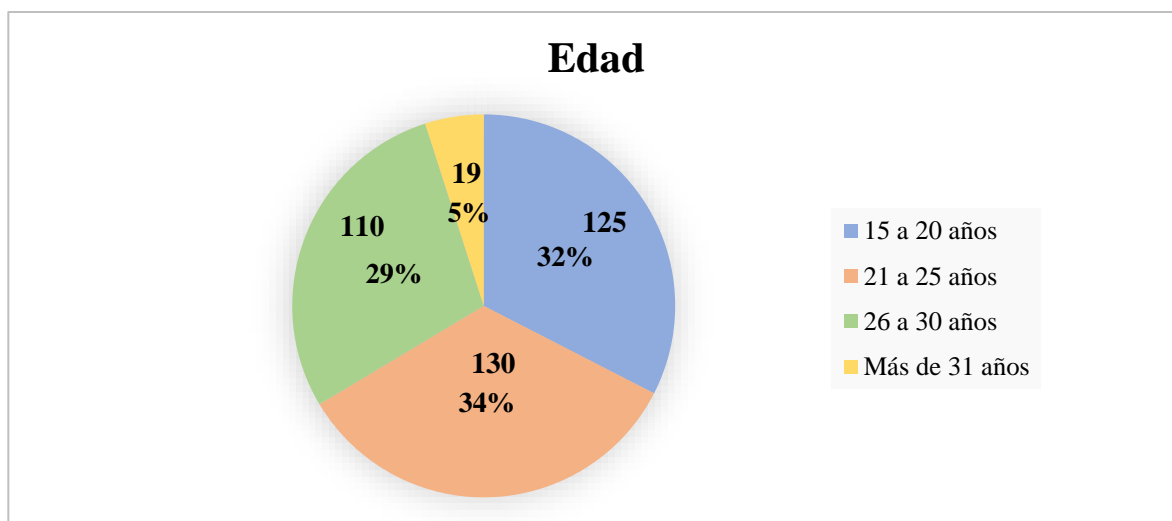
## Pregunta 2. ¿Cuál es su rango de edad?

**Cuadro 2.**  
*Rango de Edad de los Encuestados*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
15 a 20 años	125	32,55%
21 a 25 años	130	33,85%
26 a 30 años	110	28,65%
Más de 31 años	19	4,95%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total del rango de edad de los encuestados con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 7.** *Rango de edad*



**Análisis:** Con respecto a esta pregunta se puede manifestar que la mayoría de las personas encuestadas tienen un rango de edad de 21 a 25 años que corresponde al 34%, seguido de 15 a 20 años que es el 32%, así mismo se obtuvo encuestados de 26 a 30 años que es el 29% y finalmente de más de 31 años del 5%.

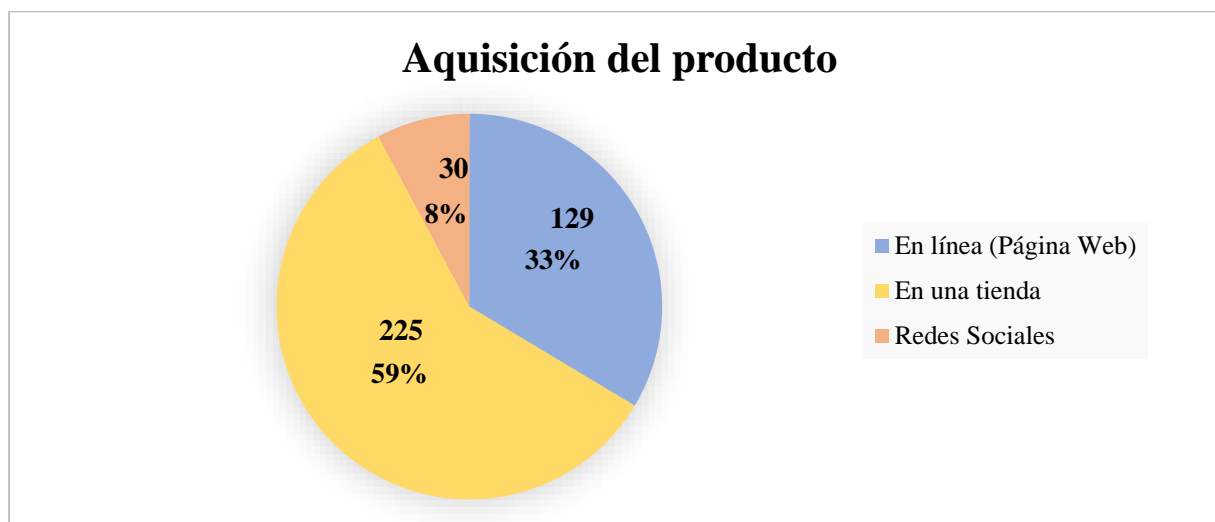
### Pregunta 3. ¿Cómo prefiere comprar o adquirir un producto?

**Cuadro 3.**  
*Preferencia al Adquirir un Producto*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
En línea (Página Web)	129	33,59%
En una tienda	225	58,59%
Redes Sociales	30	7,84%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total de la preferencia que tienen los encuestados al adquirir un producto con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 8.** *Preferencia al adquirir un producto*



**Análisis:** De acuerdo con las encuestas se pudo obtener información de cómo las personas les gustaría adquirir un producto, un total de 225 personas indicaron que preferirían adquirir el producto en una tienda que corresponde a un 59%, así mismo 129 personas respondieron que sería mejor adquirirlo en línea es decir por una página web que es del 33% y 30 personas seleccionaron que es mejor por redes sociales dando un 8%. Mediante los resultados obtenidos se puede conocer

que las personas prefieren adquirir los productos en una tienda física lo cual permite introducir el nuevo negocio al mercado para que los posibles clientes puedan ir al negocio.

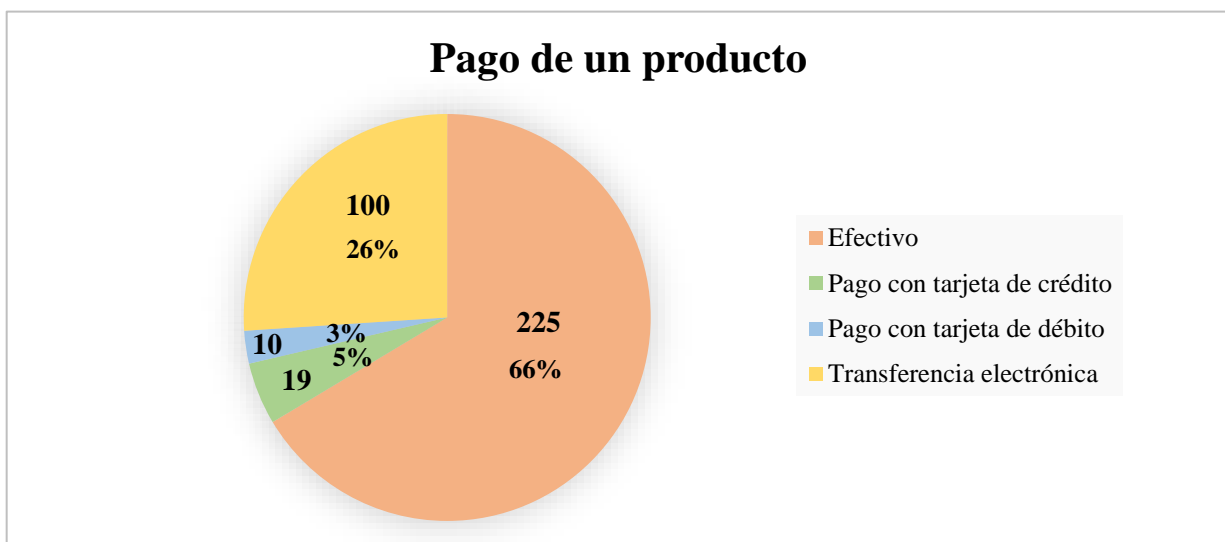
**Pregunta 4. ¿Cuál es la forma en la que usted prefiere pagar un producto?**

**Cuadro 4.**  
*Preferencia al pagar un producto*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	255	66,41%
Pago con tarjeta de crédito	19	4,95%
Pago con tarjeta de débito	10	2,61%
Transferencia electrónica	100	26,04%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total de la preferencia que tienen los encuestados al pagar un producto con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas. Adquisición

**Gráfico 9.** *Preferencia al pagar un producto*



**Análisis:** De las 384 personas encuestadas, 225 indicaron que la forma en que prefieren pagar un producto sería en efectivo que corresponde a un 66% que es mayoría, 100 personas en cambio pagarían a través de una transferencia electrónica que es del 26%, 19 personas con tarjeta de crédito que es un 5% y finalmente 10 personas pagarían con tarjeta de debito que sería un 3%. Con los datos obtenidos se podrá tener en cuenta las formas de pago que puede tener el negocio con el fin de poder complacer a los clientes.

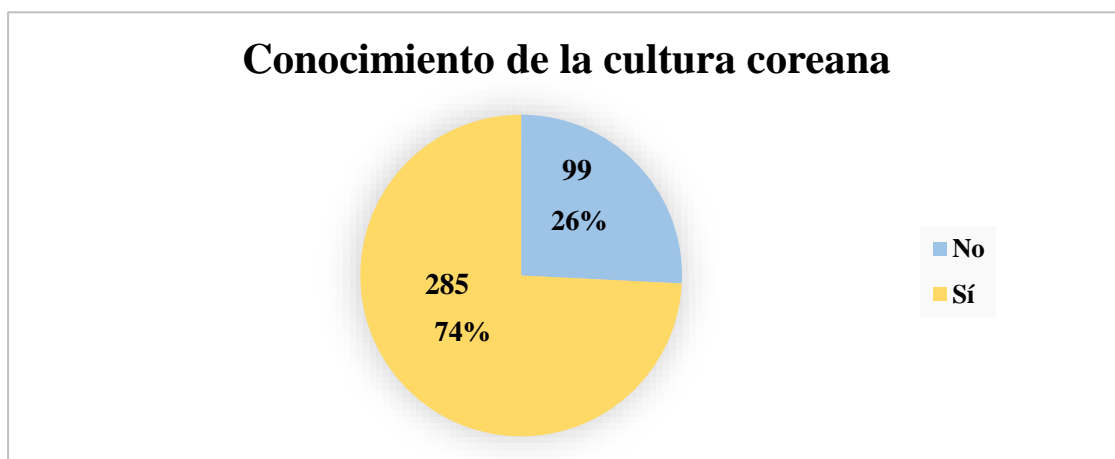
**Pregunta 5. ¿Conoce usted acerca de la cultura coreana?**

**Cuadro 5.**  
*Conocimiento acerca de la cultura coreana*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
No	99	25,78%
Sí	285	74,22%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total de los encuestados que tienen conocimiento acerca de la cultura coreana con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 10. Conocimiento sobre la cultura coreana**



**Análisis:** De acuerdo con la pregunta el 74% que corresponde a un total de 285 personas indicaron que SI conocen la cultura coreana y en cambio el 26% que corresponde a un total de 99

personas indicaron que NO la conocen. Estos resultados permiten conocer que la cultura coreana si es tendencia a nivel global, nacional y provincial.

**Pregunta 6. ¿Tiene alguna preferencia por la tendencia coreana, ya sea en su comida, música, modo de vestir, lenguaje, etc.?**

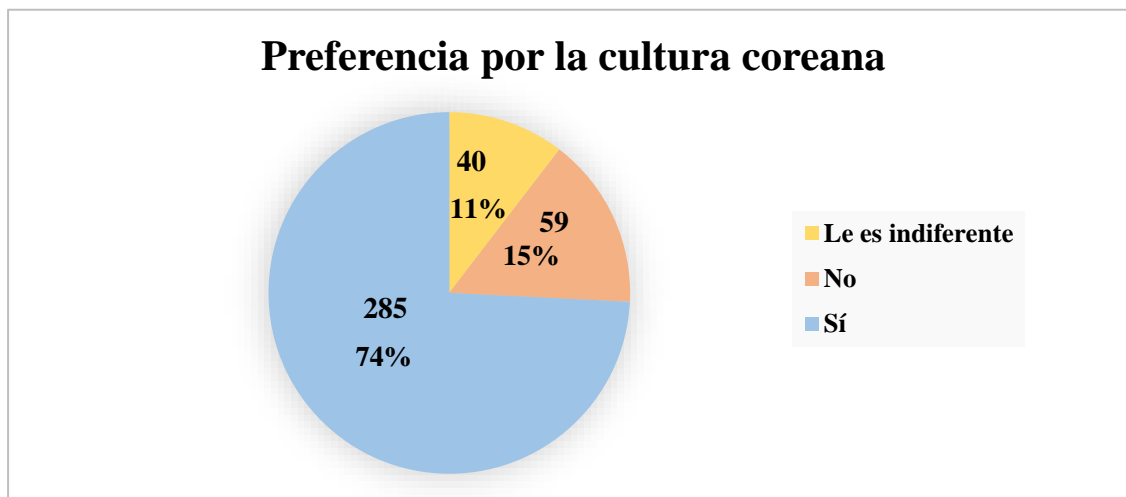
**Cuadro 6.**

*Preferencia por la Tendencia Coreana*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Le es indiferente	40	10,42%
No	59	15,36%
Sí	285	74,22%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total de los encuestados que tienen alguna preferencia por la tendencia coreana con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 11. Preferencia por la tendencia coreana**



**Análisis:** Con respecto a esta pregunta un 74% que corresponde a un total de 285 personas indicaron que SI tienes un gusto por esta tendencia coreana ya sea por su música, comida,



vestimenta o lenguaje, en cambio un 11% que son 40 personas señalaron que solo le es indiferente y un 15% que son 59 personas dijeron que NO tienen ningún gusto por esta tendencia. Estos resultados permiten conocer que la cultura coreana es una fascinación por las personas ya que han creado una fascinación por los mismos.

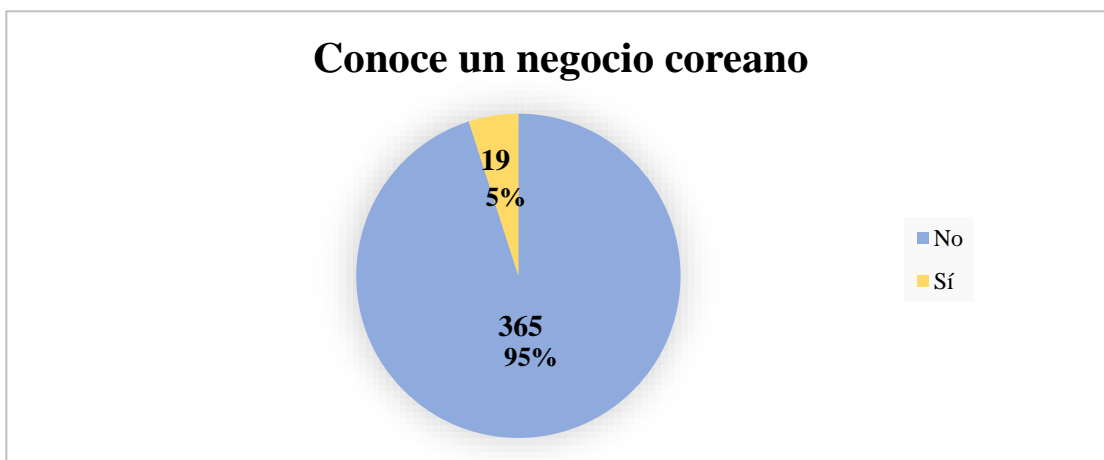
**Pregunta 7. ¿Conoce usted un negocio dedicado a la venta y comercialización de productos coreanos en la ciudad de Loja?**

**Cuadro 7.**  
*Conocimiento de un negocio de venta de productos coreanos*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
No	365	95,05%
Sí	19	4,95%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total de los encuestados que conocen un negocio de venta y comercialización de productos coreanos con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 12.** *Conocimiento de negocios de venta de productos coreanos*



**Análisis:** En esta pregunta realizada se puede observar que un 95% NO conoce un negocio coreano en la ciudad de Loja y un 5% en cambio SI conocer la existencia de un negocio coreano

en la ciudad de Loja. Mediante estos resultados permiten conocer que existen muy pocos negocios de ventas de productos coreanos lo cual es favorable porque no se tendrá mucha competencia en el mercado.

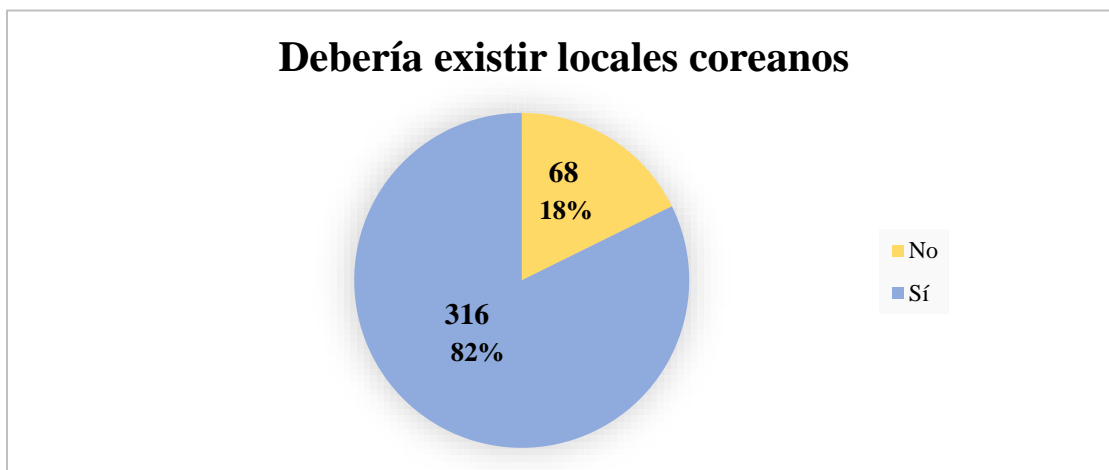
**Pregunta 8. ¿Cree usted que deberían existir locales de venta de productos coreanos en la ciudad de Loja?**

**Cuadro 8.**  
*Debería existir locales de venta de productos coreanos*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
No	68	17,70%
Sí	316	82,29%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total de los encuestados que creen que deberían existir locales de venta de productos coreanos con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 13.** *Debería existir locales de productos coreanos*



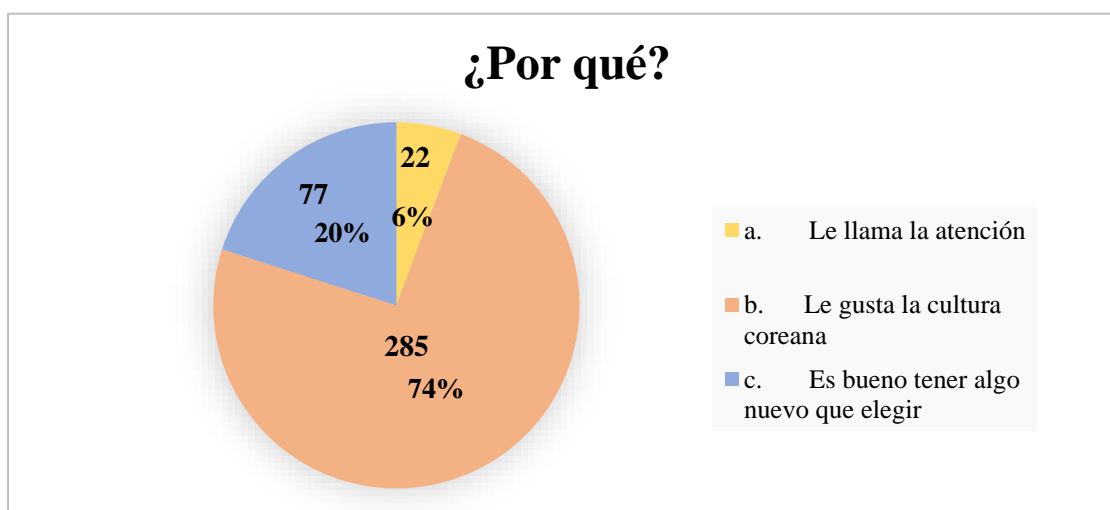
## ¿Por qué?

**Cuadro 9.**  
*Por qué deberían existir locales de tendencia coreana*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
a. Le llama la atención	22	5,73%
b. Le gusta la cultura coreana	285	74,22%
c. Es bueno tener algo nuevo que elegir	77	20,05%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total del por qué deberían existir los locales coreanos con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 14.** *¿Por qué?*



**Análisis:** Con respecto a esta pregunta se tuvo un porcentaje favorable ya que el 82% que corresponde a 316 personas indicaron que deberían existir locales de venta de productos coreanos en la ciudad, mientras que solo un 18% que son 68 personas indicaron que no deberían existir estos locales. Además, la misma pregunta tiene la interrogante del por qué deberían existir dichos locales, aquí indicaron un 74% la opción B que es porque les gusta la cultura coreana, el 20% eligió la opción C porque es bueno tener algo nuevo que elegir y un 6% la opción A porque les llama la

atención. Con estos datos se puede determinar que la mayoría de las personas si les gustaría que existan locales de venta de productos coreanos, haciendo favorable que se cree un negocio.

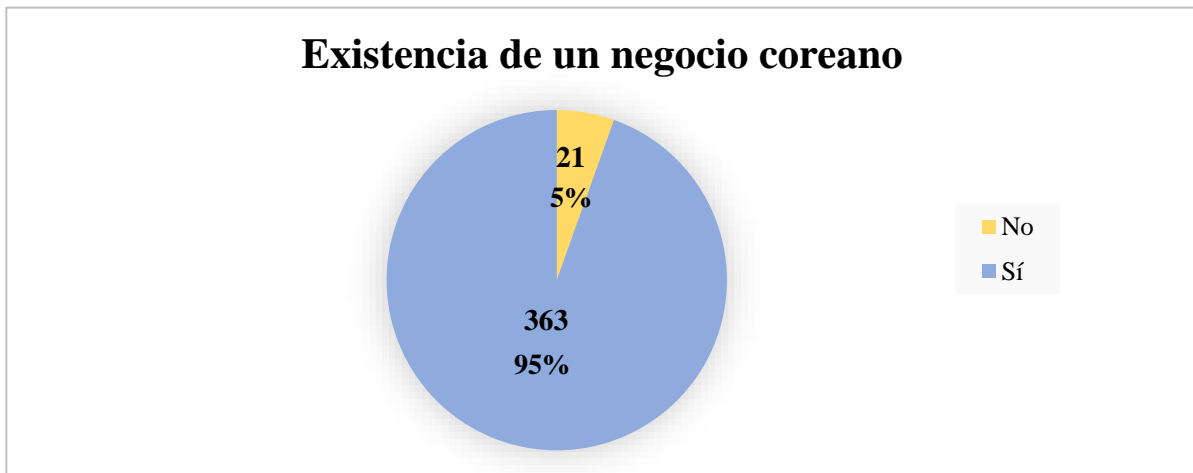
**Pregunta 9. ¿Le gustaría que exista un negocio de venta de productos coreanos en el Sector El Sagrario (calle 18 de noviembre)?**

**Cuadro 10.**  
*Existencia de un negocio de venta de productos coreanos*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
No	21	5,47%
Sí	363	94,53%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total de los encuestados que les gustaría que exista un negocio coreano en el sector El Sagrario con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 15.** *Existencia de un negocio coreano*



**Análisis:** De acuerdo con los datos obtenidos con respecto a la interrogante un 95% que corresponde a 363 personas les gustaría que exista un negocio de venta de productos coreanos en

el sector El Sagrario, sin embargo, un 5% que corresponde a un total de 21 personas nos les gustaría que se implemente este negocio. Con los datos obtenidos las personas encuestadas les gustaría que exista un negocio de venta de productos coreanos generando así que exista la posibilidad de que se tenga aceptación en el mercado.

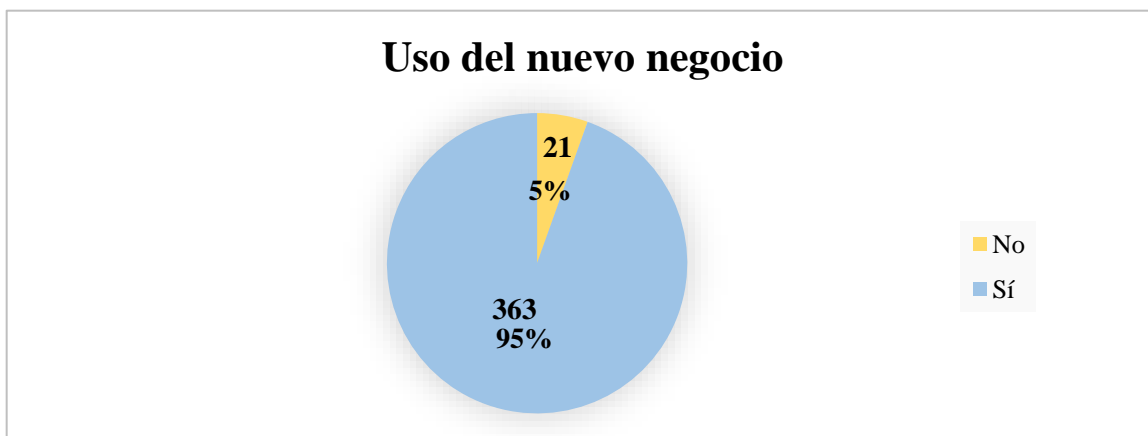
**Pregunta 10. ¿En caso de implementarse un negocio de venta de productos coreanos en el Sector El Sagrario estaría dispuesto a hacer uso de estos?**

**Cuadro 11.**  
*Uso del nuevo negocio de venta de productos coreanos*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
No	21	5,47%
Sí	363	94,53%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total de los encuestados que estarían dispuestos hacer uso del negocio en caso de implementarse con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 16.** *Uso del nuevo negocio de ventas productos coreanos*



**Análisis:** De las 384 personas encuestadas un 95% indicaron que SI estarían dispuestos a hacer uso de estos productos coreanos que pretenden vender, mientras que un 5% No estarían

dispuestos a hacer uso de estos. La mayoría de los encuestados respondieron que si se creará el negocio se hicieran uso del mismo, es decir en adquirir los productos que pretenda ofertar.

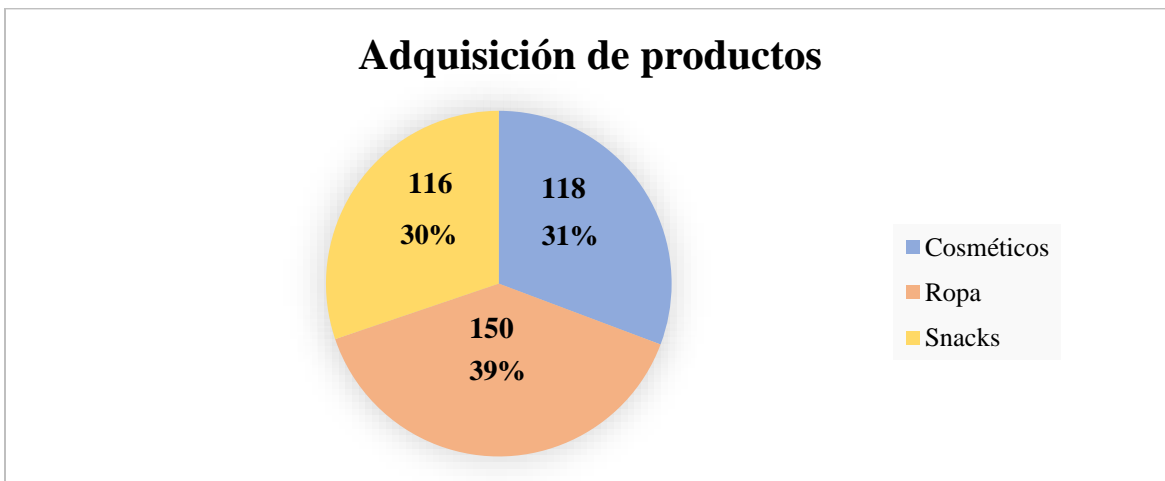
**Pregunta 11. ¿Qué producto estaría usted dispuesto a comprar?**

**Cuadro 12.**  
*Tipo de producto que comprarían*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Cosméticos	118	30,73%
Ropa	150	39,06%
Snacks	116	30,20%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En el cuadro se muestra el número total de los encuestados que comprarían los productos de una sola opción con el porcentaje correspondiente. Tomado de la elaboración de las encuestas.

**Gráfico 17.** *Tipo de producto que comprarían*



**Análisis:** Esta pregunta se la realizo con el fin de poder determinar cuáles serían los productos que tendrían más acogida por los gustos y preferencias de los clientes, un total de 150 personas que corresponde un 39% que les gustaría comprar ropa, además un 31% también les

gustaría comprar snacks y un 30% prefieren cosméticos. Con los resultados obtenidos se puede demostrar que los productos que va ofertar el negocio van hacer aceptados por la ciudadanía.

### **Análisis de la Demanda**

Em base a los resultados obtenidos de las encuestas realizadas se procese a realizar el análisis de la demanda, porque permitirá al negocio poder identificar de forma cuantitativa la demanda real y efectiva del mercado con relación a los productos coreanos en la ciudad de Loja, para poder tomar decisiones con respecto a la creación del negocio.

#### ***Demanda Potencial***

La demanda potencial son todos los posibles clientes que se tendrá de la ciudad de Loja, especialmente del sector El Sagrario, los datos se obtuvieron del INEC (Instituto Nacional de Censos Estadísticas y Censos) que fue proyectada al 2021, teniendo así la primera segmentación de la población que es de 254.739 habitantes, en donde se obtuvo la muestra de 348 que representa el 100% de los posibles clientes.

**Tabla 14.**  
***Proyección de la Demanda Potencial***

<b>Proyección de la Demanda Potencial</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>
	1,56%	100%
0	254.739	254.739
1	258.713	258.713
2	262.749	262.749
3	266.848	266.848
4	271.011	271.011
5	275.238	275.238

*Nota.* La tabla muestra la proyección de la demanda potencial.

De acuerdo a la tabla se pudo obtener la proyección de la demanda potencial por cada uno de los años, para ello se tomó la población de la ciudad de Loja proyectada al año 2021 mismo que

se representa en el Año 0 con una cantidad de 254.739 habitantes, para poder seguir haciendo las demás proyecciones se ha determinado una tasa de crecimiento del 1,56%, la cual debe ser multiplicada por la cantidad de habitantes del año anterior y para obtener la demanda potencial se deberá multiplicar por el 100%

### ***Demanda Real***

Luego de haber determinado la demanda potencial la misma que representa el total de los posibles clientes, ahora se deberá realizar la demanda real que está dada en la encuesta aplicada a los habitantes tanto hombres como mujeres, en donde se ha tomado los resultados obtenidos de la pregunta 9 que dice **¿Le gustaría que exista un negocio de venta de productos coreanos en el Sector El Sagrario (calle 18 de noviembre)?** Obteniendo que un 95% les gustaría que exista un negocio de venta de productos coreanos y un 5% en cambio indicaron que no es necesario que exista tal negocio en el sector El Sagrario.

**Tabla 15.**  
***Proyección de la Demanda Real***

<b>Proyección de la Demanda Real</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>	<b>DEMANDA REAL</b>
	1,56%	100%	95%
1	258.713	258.713	245.777
2	262.749	262.749	249.611
3	266.848	266.848	253.505
4	271.011	271.011	257.460
5	275.238	275.238	261.476

*Nota.* La tabla muestra la proyección de la demanda real con ayuda de los datos del Cuadro 10.

### ***Demanda Efectiva***

Una vez determinada la demanda real se procede a realizar la demanda efectiva, para ellos se debe tomar en cuenta los resultados de las encuestas en lo referente si las personas desean que exista un negocio de ventas de productos coreanos, dicha pregunta es la 10 que dice **¿En caso de**



**implementarse un negocio de venta de productos coreanos en el Sector El Sagrario estaría dispuesto a hacer uso de estos?** Obteniendo un 95% que si estarían dispuestos a hacer uso de los productos coreanos, es decir a adquirirlos y mientras que un 5% manifestaron que no haría uso de ellos, es decir que no los adquirirían. Por ende, son 363 personas que harían uso de la adquisición de los productos coreanos a ofertase, siendo esta la segmentación definitiva.

**Tabla 16.**  
*Proyección de la Demanda Efectiva*

<b>Proyección de la Demanda Efectiva</b>				
<b>AÑOS</b>	<b>POBLACIÓN</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>	<b>DEMANDA REAL</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>
	1,56%	100%	95%	95%
1	258.713	258.713	245.777	233.488
2	262.749	262.749	249.611	237.131
3	266.848	266.848	253.505	240.830
4	271.011	271.011	257.460	244.587
5	275.238	275.238	261.476	248.403

*Nota.* La tabla muestra la proyección de la demanda efectiva con ayuda de los cuadros 10 y 11.

### **Análisis de la Oferta**

La oferta son todas las cantidades de bienes o servicios que la competencia está dispuesta a ofrecer durante un determinado periodo. Es decir que hace referencia a los bienes que ofrecen el mismo producto en el mercado en este caso en el sector El Sagrario de la ciudad de Loja, por lo que es un negocio totalmente nuevo de venta de productos coreanos en el mercado y aparte no existe algún negocio que ofrezca estos productos a las personas, por este motivo se ha determinado que la oferta sea cero.

### ***Demanda Insatisfecha***

Para determinar la demanda insatisfecha se debe restar la demanda efectiva que se obtuvo de la Tabla 16 con la oferta total pero como en este caso la oferta es cero quedaría el mismo resultado, como se muestra a continuación:

**Tabla 17.**  
***Proyección de la Demanda Insatisfecha***

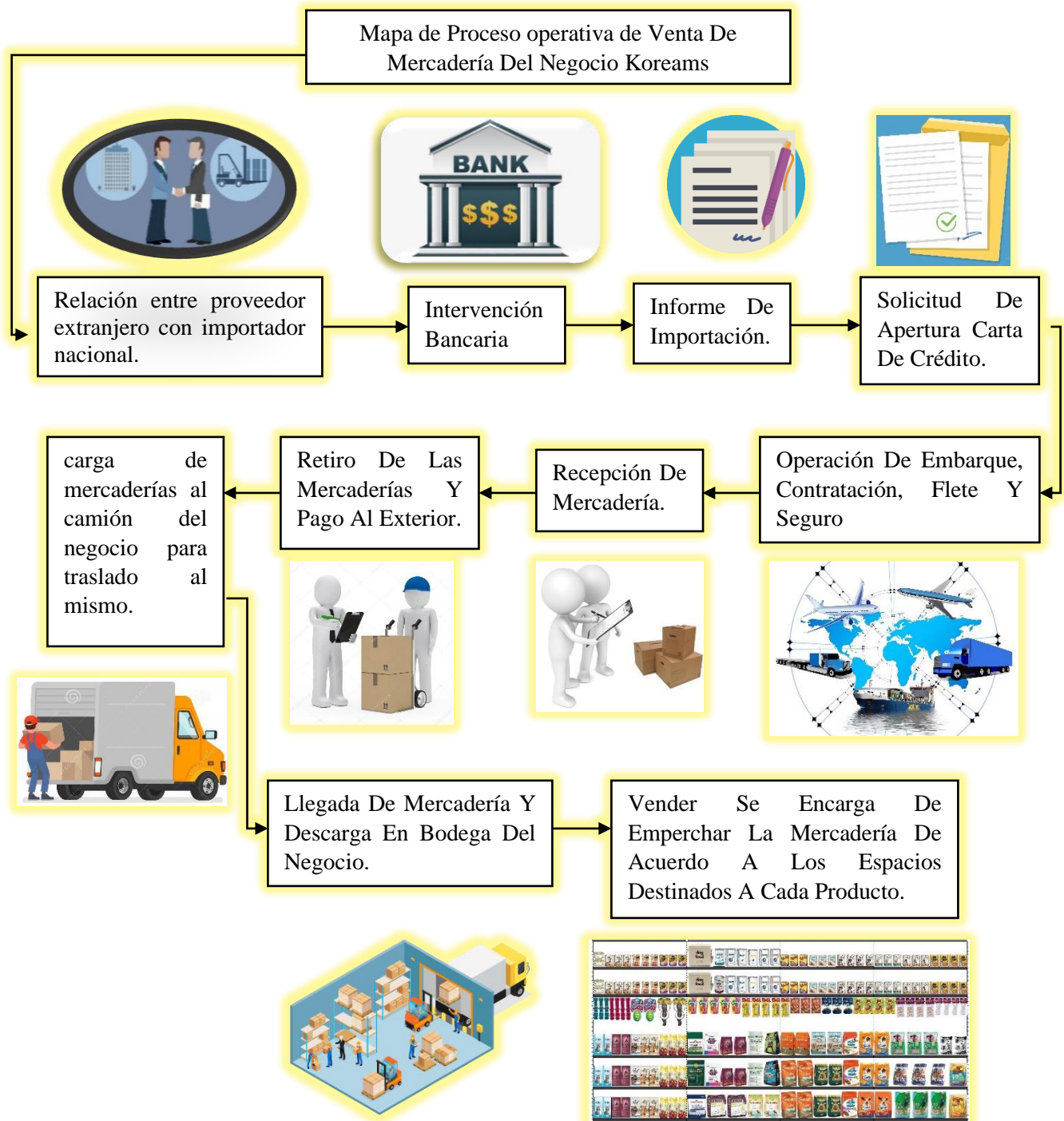
<b>Proyección de la Demanda Insatisfecha</b>		
<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
	95,00%	
1	233.488	233.488
2	237.131	237.131
3	240.830	240.830
4	244.587	244.587
5	248.403	248.403

*Nota.* La tabla muestra la proyección de la demanda insatisfecha. Tomado de los datos de Tabla 16.

### **Comercialización del Producto**

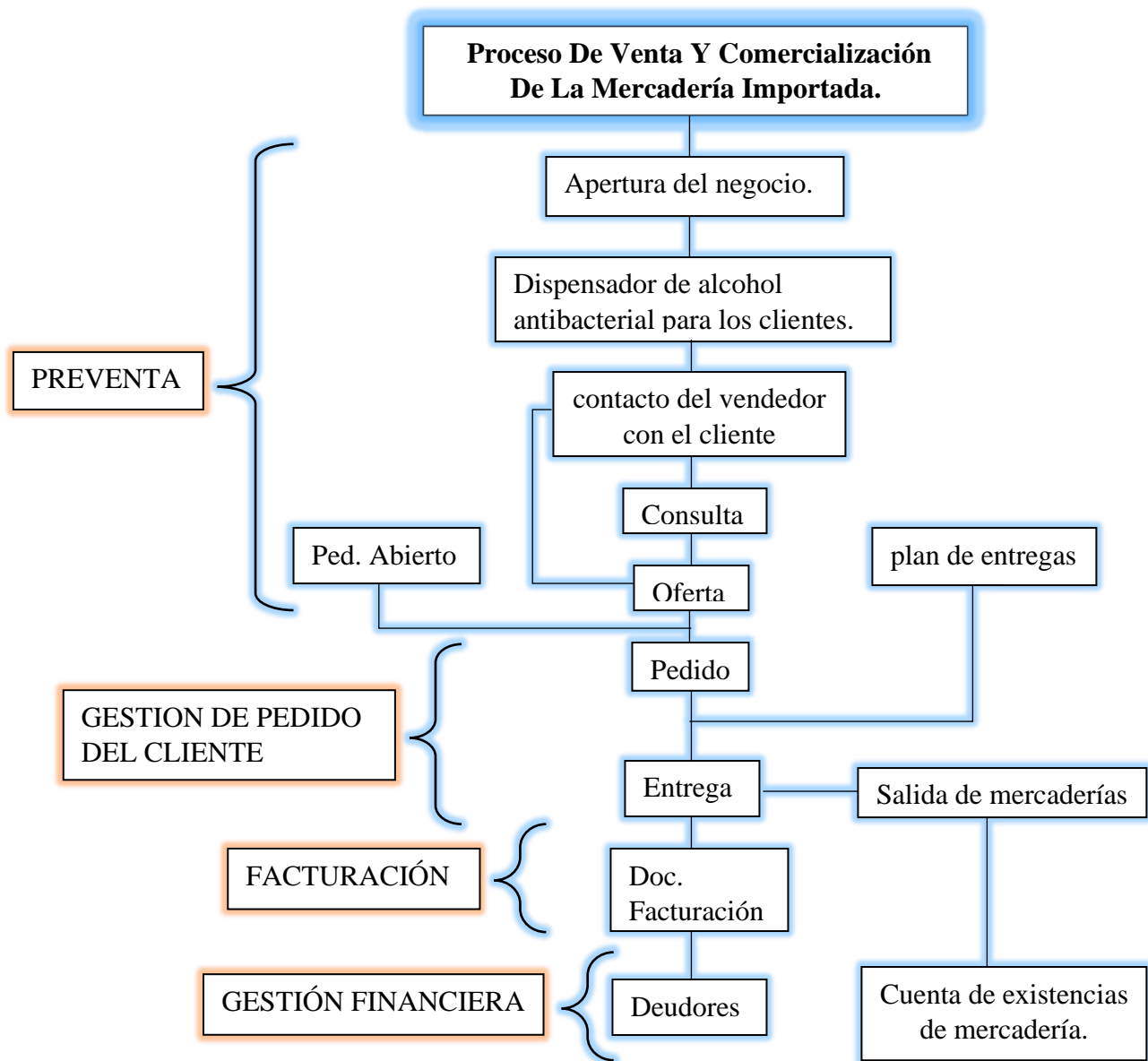
Para la operatividad del proceso de importación y posterior la comercialización se procederá a realizar en dos fases. La primera que detalla el proceso de importación por el cual atraviesa cada uno de los productos negociados, hasta llegar al negocio del intermediario minorista, para su posterior ubicación en el espacio destinado del negocio para su comercialización; y la segunda fase la cual va encaminada en la comercialización entre el intermediario (minorista) con el consumidor (cliente), mediante la aplicación del modelo de proceso operativo de venta a emplearse por parte del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” con cada uno de sus clientes con el fin de dar satisfacción que servirá a potenciar su estabilidad dentro del mercado local.

**Gráfico 18.**  
**Proceso de Importación y Llegada de Mercadería al Negocio**



*Nota.* El presente grafico representa la fase 1 de la importación y llegada de mercadería al negocio.

**Gráfico 19.**  
**Proceso de Comercialización de los Productos Coreanos**



*Nota.* El grafico representa la 2 fase de la comercialización de los productos coreanos en el negocio entre el intermediario (minorista) al consumidor.

## Las Cuatro Ps del Marketing

### *Producto*

Los productos que se va ofrecer son importados desde Corea del Sur los mismo son:

**Snacks:** Estos productos serán de marca HOMEPLUS y LOTTE MART ya que los mismos ofrecen estándares de calidad bueno, para que así los consumidores puedan elegir su Snacks favoritos porque tienen diferentes presentaciones y sabores de manera rápida y sencilla. Para tener referencia de los Snacks que se van a ofrecer se recomienda observar la Tabla 18.

**Ropa:** Estos serán de la marca YESSTYLE y CHUU el cual ofrece gran variedad de ropa que están en tendencia, estilos únicos, tela de calidad en cuanto vestidos, faldas y blusas, con características algodónadas y abrigada características acordes a la población objetiva en la que se va a comercializar y también guiada a las condiciones climáticas variadas como las épocas de invierno. Además, la ropa estará en exhibición en el negocio donde el consumidor pueda apreciar y probarse la ropa que desee ya que la misma estará ordenada según tallas ya se XL, L, M o P. Para tener referencia de la ropa coreana que se van a ofrecer se recomienda observar la Tabla 18.

**Cosmético:** Estos serán de la marca YESTYLE y SHEPORA, en cuanto ofrecen muchos cosméticos acerca del cuidado de la piel y también otros como labiales, champú, tónicos entre otros. Estos cosméticos han sido llamativos en cuanto a sus colores pasteles y presentación. Así mismo estos estarán en su respectiva vitrina de exhibición donde se podrán apreciar cada uno de los productos para que se les sea fácil a los consumidores identificar y elegir. Para tener referencia a los cosméticos que se van a ofrecer se recomienda observar la Tabla 18.

**Tabla 18.**  
**Productos**

SNACKS			
DESCRIPCIÓN	IMAGEN	DESCRIPCIÓN	IMAGEN
Nongshim: Nongshim Shin Ramy (5 piezas)		Ottogi Sesame Ramen Courage	
Samyang Foods: Samyang Bulda fideos salteados (5 piezas)		Fideos fritos Nongshim Shin Ramyun (4 piezas)	
Samyang Foods Taza grande de fideos fritos Samyang Buldak		Bulmat Jjajang (5 piezas)	
Nongshim: Nongshim Anseongta ngmyeom (5 piezas)		Nongshim: Nongshim Chapagetti Relleno	
Taza pequeña Nongshim Nongs him Shin Ramyun (6 piezas)		Taza de fideos con pollo caliente Samyang Foods	
Nongshim: Nongshim Tempura U don Cup (6 piezas)		Nongshim: Nongshim Shin Ramy un Tazón grande de fideos fritos	

<p>Nongshim: Nongshim Anchoa Ka Iguksu (5 piezas)</p>		<p>Lotte Confeitería: Lotte Pepero Almendra (132 G)</p>	
<p>Samyang Foods: Samyang Carbo Buldak Fried Noodles (taza grande)</p>		<p>Lotte Confeitería: Lotte Pepero Chocolate (184 G)</p>	
<p>Corea Yakult King Ace 450ml (18 piezas)</p>		<p>Orion Chambungeoppang 232G</p>	
<p>Yakult Yakult coreano comiendo boca abajo (110 ml * 8 paquetes)</p>		<p>Lotte Chilsung Milkis Lata 190ML (6 unidades)</p>	
<p>Pastel de chocolate Orion 780G</p>		<p>Balwangsang Makgeolli Zero sin alcohol 350ML</p>	
<p>Pastel de Cacao Lotte Monshell 192G</p>			



ROPA			
DESCRIPCIÓN	IMAGEN	DESCRIPCIÓN	IMAGEN
Yako - Pantalones anchos lisos de cintura alta, varios colores		Fiona Diagonal Fall Check A Line Falda	
Maido - Top de punto de canalé con cuello alto y manga larga		Fiona Oh Wave A Line falda elástica	
Niji Smile - Minifalda plisada varios colores		Conjunto de vestido de punto Charley	
Guromo - Pantalón de vestir de pierna ancha y cintura alta, varios colores		Conjunto de falda de punto de I Just Knew	
Falda de tenis de lana Envy Look		Conjunto de vestido de punto Fall Snuggles en color beige y negro	
Falda de cuadros Sweet Definition		Minifalda Lucky Me en color marrón y negro	



Vestido de punto de ensueño		Blusa dulce sentimiento en color blanco y negro	
Minifalda a cuadros Tears Of Love		Blusa de temporada increíble	
Blusa Same Old Love en color marfil, beige y negro		Pantalones anchos últimamente obsesionados en color marfil, beige y negro	
Blusa de encaje con definición romántica en color marfil, rosa y negro		From Your Imagination Pantalones acanalados en color azul claro, gris y negro	
<b>Cosméticos</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>IMAGEN</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>IMAGEN</b>
Romand – Barra de labios Zero Matte NUEVO - 20 colores		[TIME DEAL] SOONPLUS Bálsamo labial humectante de semillas de cáñamo 3,2 g	
iUNIK - Gel Crema Calmante Centella 60ml		Suero de hidratación intensiva B-Hydra	

<p>COSRX - Gel limpiador Good Morning de pH bajo</p>		<p>Limpiador Multi Deep Clean</p>	
<p>Romand - Tinte al agua Glasting - 8 colores</p>		<p>Champú reestructurante Damage Remedy</p>	
<p>Romand - Tinte de terciopelo con leche - 4 colores</p>		<p>Champú Vegano Bola Negro Carbón + Estuche</p>	
<p>ETUDE - Tónico facial de colágeno húmedo</p>		<p>CHRISTINE S - Champú extra suave</p>	

### ***Precio***

Para establecer los precios que se pretende brindar a los consumidores se lo realizará más adelante con el fin de que los mismos sean precios accesibles para atraer al cliente y también para que se llegue a cubrir con todos los gastos administrativos, operativos, de importación, financieros, entre otros. Cabe mencionar que el negocio también hará promociones (descuentos) en los días festivos.

### ***Plaza***

El negocio que se dedicará a la venta de productos de tendencia coreana, utilizará la publicidad para hacerse conocer con la clientela, con el fin de que sepan que el negocio está ubicado en el sector El Sagrario de la ciudad de Loja en la avenida 18 de noviembre.

## **Promoción**

El negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” dentro de su marketing publicitario utilizará los siguientes medios de difusión y comunicación:

- **Radio Matovelle 100.1 FM:** Dentro de spot publicitario a aplicarse se lo hará de manera trimestral, dando a conocer los productos que ofrece el negocio.
- **Redes Sociales:** Facebook, Instagram y Twitter la cual será administrada por la gerente-propietaria, misma que estará a disposición las 24 horas.

Dentro de estos medios se realizarán las promociones (descuentos) por días festivos, mismos que pueden ser dados de la siguiente manera:

### **Imagen 1.**

#### ***Promoción de Snacks por 14 de Febrero***



*Nota.* La imagen representa la promoción a aplicarse por el 14 de febrero en los productos de snacks.

**Imagen 2.**  
*Promoción de Cosméticos*



*Nota.* La imagen representa la promoción en los productos de cosméticos.

**Imagen 3.**  
*Promoción de Ropa*



*Nota.* La imagen representa la promoción en la ropa.

## Logo del negocio

Un logo es una imagen que representará la marca de nuestro negocio y a los productos que se van a vender, el mismo es será una imagen que pueda ser visual en el mercado, se reconozca y sea de fácil memorización para nuestros clientes.

Por otro lado, se ha creado el siguiente logotipo para el negocio, el mismo que se resalta por su combinación de tipografía tanto coreana e inglés, con los colores rojo y negro que juntándolos transmiten una elegancia atractiva, generando así que sea llamativo para la mente del consumidor y sepa fácilmente lo que se está ofertando.

### Imagen 4. *Logotipo del negocio*



*Nota.* La imagen representa el logo con cual se podrá identificar el negocio.

## Eslogan

*“Korea al alcance de tus manos”*

## Las Cinco Fuerzas Competitivas de Michael Porter

### *El poder de negociación de clientes*

“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, contará con publicidad con el fin de que el cliente conozca todo acerca de los productos ya sea sobre la calidad, precios, procedencia, diseño, entre otros, para generar que exista confianza del cliente con el negocio y de esta manera generar seguridad para el uso y compra de los productos. Así mismo se pondrá atención al cliente en cuanto a los diseños o marcas que desean que existan en el negocio con el fin de poder cumplir con sus expectativas de tal modo que no desearan ir con la competencia.

### ***El poder de negociación de los proveedores***

“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, contara con una variedad de proveedores coreanos que van abastecer el negocio con diferentes productos y grandes cantidades para poder vender. Cada uno de los proveedores se diferencian por la variedad, calidad, diseño y marcas de los productos, así mismo el negocio tendrá en cuenta los gustos cambiantes e impredecible de los clientes en la adquisición de los productos coreanos, por ello se deberá tener mucha comunicación con los proveedores para poder juntos satisfacer las necesidades de los clientes, porque al ser un negocio nuevo no se puede estar cambiando o eligiendo nuevos proveedores.

### ***La rivalidad entre competidores***

En la actualidad dentro del mercado comercial de venta de productos existen un gran número de competidores, por ende nuestra rivalidad entre competidores es muy alto, por ello “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” se centra en diferenciarse de los demás competidores para evitar caer en una competencia en el mercado, ya que a lo larga puede afectar la rentabilidad del negocio, por ende se enfoca en la comercialización de productos coreanos mismos que permiten atraer a nuevos clientes, porque son nuevos y llamativos.

### ***Amenaza de nuevos entrantes***

Actualmente el mercado de Loja en el ámbito comercial de venta de cosméticos, ropa y comida tiene muchos competidores, por lo que casi la mayoría ofrecen el mismo producto, sin embargo “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” se diferencia del resto esto por lo que los productos que ofrece son coreanos mismos que no existen en la ciudad, haciéndolos únicos por su calidad, presentación y diseño, lo que hace que tenga ventaja y rentabilidad en el sector.

### ***Amenaza de productos sustitutos***

Los productos sustitos son aquellos que pueden desempeñar las mismas necesidades y características haciendo que no se diferencien del uno con el otro, haciendo que los clientes tenga la misma satisfacción por los productos que se ofrecen, por eso “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” tiene una ventaja competitiva ya que sus productos se diferencias de los demás ya que se busca ser innovador que los demás negocios comerciales, para que los clientes tengan algo nuevo

que elegir y poder satisfacer sus necesidades especialmente de los jóvenes que hoy en días siguen de cerca la cultura coreana.

## **Estudio Organizativo y Técnico**

### **Estudio Organizativo**

#### **Estructura Legal**

Será conformada como Persona Natural obligado a llevar Contabilidad, de acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI). Se procederá a obtener el RUC (Registro Único de Contribuyentes) que se lo solicita en el SRI y está conformado por 13 dígitos. El RUC del negocio será de la siguiente manera: **1150342325001** perteneciente a la Srta. Anayely Alejandra Herrera Armijos. La denominación del negocio será “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”.

Una vez inscrito en el RUC, se puede obtener los comprobantes de ventas autorizados por el SRI, mismo que ayudan a respaldar las transacciones del negocio. Así mismo ya se puede realizar las declaraciones de impuestos, como también el pago de los impuestos que son importantes para contribuir con el desarrollo del país.

#### ***Permiso Anual de Funcionamiento***

Los requisitos generales para locales comerciales son los siguientes de acuerdo al Municipio de Loja:

- Formulario N° 2 (llenar solicitud con la dirección exacta del negocio)
- Formulario de Permiso de Funcionamiento
- Copia de la Cédula de Identidad
- Pago de Patente Municipal, Activo Totales
- Permiso de Bomberos
- Documentos De Salud De Las Personas Que Laboran En El Local (certificado de la Policlínica Municipal o permiso de la Jefatura Provincial de Salud)

### ***Pago del Impuesto de Patente Municipal***

Requisitos para obtener Patente de Personas Naturales según el Municipio de Loja:

- Copia de R.U.C
- Copia de la declaración del Impuesto a la Renta, IVA o RISE, según el caso
- Copia del pago de la tasa bomberos

### ***Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos del Municipio de Loja***

- Requisitos para tramitar o renovar el permiso de funcionamiento del cuerpo de bomberos del municipio de Loja
- Copia del pago que realiza en la ventanilla #2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
- Copia del RUC actualizado.
- Comprar formulario “Solicitud de Inspección” en la ventanilla #2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
- Extintor de 2 kilos de PQS. (Dependiendo del tipo de local).
- Certificado de Viabilidad, para negocios nuevos, otorgado por el Departamento de Regulación y Control Urbano del GAD Municipal.
- Adquirir adhesivo para colocar en el extintor.
- Permiso del año anterior.

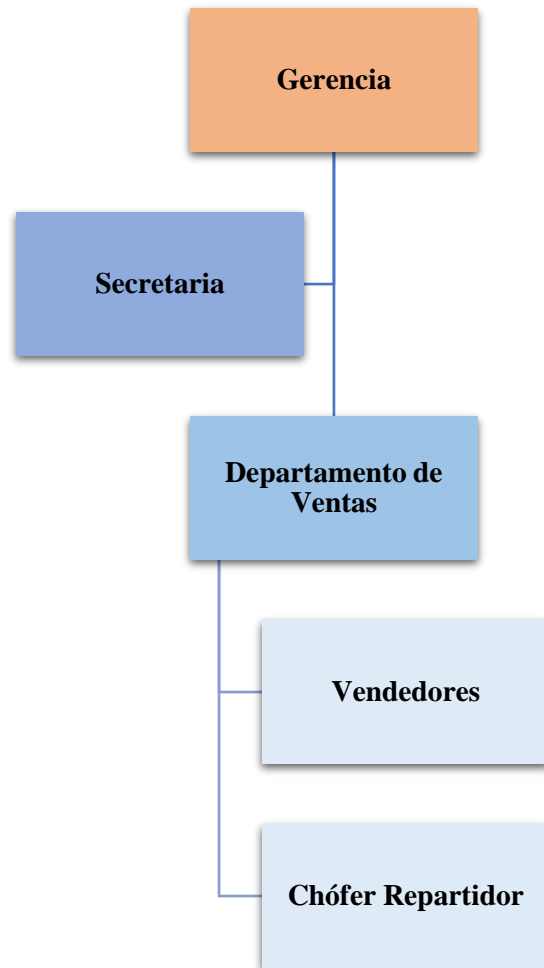
### ***Organigramas***

Por ser un negocio nuevo, se realizará un organigrama estructural simple de modelo jerárquico, por el tamaño del local y las actividades que se van a desarrollar. El organigrama es importante para el negocio ya que ayuda a facilitar la dirección y administración de las operaciones, también se desarrollará un organigrama funcional con el fin de conocer cuáles son los roles, funciones y responsabilidades de la unidad administrativa, agrupándolos por departamentos y asignado cada autoridad para la toma de decisiones.

Por ello el negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” detalla a continuación los siguientes organigramas:

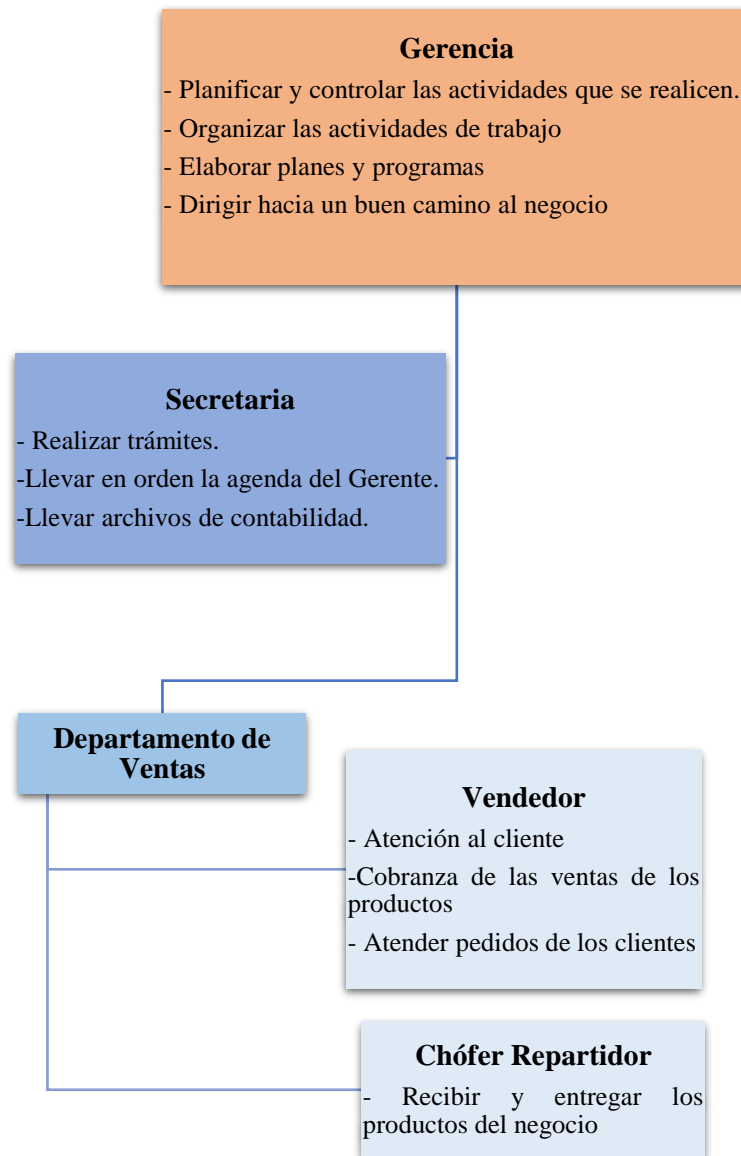


**Gráfico 20.**  
*Organigrama Estructural de “KOREAN’S PRODCUTS HERRERA”*



*Nota.* El gráfico representa como será la estructura del negocio.

**Gráfico 21.**  
**Organigrama Funcional de “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”**



*Nota.* El gráfico representa cuáles serán las funciones que deben cumplir cada uno de los departamentos del negocio.

## **Estudio Técnico**

El estudio técnico permitirá analizar una valorización económica con respecto al funcionamiento y operatividad del proyecto, así mismo permite tener una apreciación de los recursos necesarios que se utilizaran en el mismo. Por otra parte, dentro de este estudio se tendrá que determinar la localización, materia prima, maquinas o equipos que se podrían utilizar, insumos, entre otros.

## **Localización del Proyecto**

La localización de la empresa es importante ya que será el lugar en donde se podrá llevar a cabo el funcionamiento del negocio para la venta de los productos coreanos, así mismo este debe ser adecuado y de fácil acceso para los clientes, también para que ayude al negocio a generar rentabilidad y optimizar recursos, para ello se realizará es estudio de la macro y micro localización.

### ***Macro localización***

La macro localización tiene como propósito encontrar la ubicación de la empresa en el país y provincia, como también buscar la zona más ventajosa para poder instalar el negocio. La macro localización de la empresa “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, estará localizada en:

- **País:** Ecuador
- **Región:** Sierra
- **Provincia:** Loja
- **Ciudad:** Loja
- **Sector:** El Sagrario

**Imagen 5.**  
**Mapa de Loja**



*Nota.* Adaptado de los Cantones de Loja 2011 [Imagen], por América del Sue Ecuador, 2011, GIFEX (<https://n9.cl/y0j0i>)

### **Micro localización**

La micro localización tiene como finalidad seleccionar el lugar exacto para instalar el negocio, mismo que nos permitirá cumplir con los objetivos de lograr la rentabilidad esperada y producir el mínimo costo unitario.

**Opción A:** La empresa “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, estará ubicada en la 18 de noviembre, por el motivo que ahí se encuentran ubicados distintos negocios comerciales, mismo que será más fácil encontrar un centro comercial para alquilar con servicios básicos y vías de acceso. Por otra parte, la adquisición de un local en este sector está entre \$ 800,00 mensualmente.

**Imagen 6.**  
**Mapa de la Parroquia El Sagrario de la Ciudad de Loja**

## PARROQUIA EL SAGRARIO



*Nota.* Adaptado de Loja para Todos [Imagen], por el Municipio de Loja, s.f., Loja.gob.ec (<https://n9.cl/k13o0>).

Se determinó la localización del negocio en la calle 18 de noviembre porque se encuentra algunos factores importantes que influyen dentro de la localización y así se puede lograr la mejor satisfacción para los clientes, mismos son:

- **Vías de Acceso y Transporte:** El negocio será ubicado en el sector El Sagrario de la ciudad de Loja en la avenida 18 de noviembre, porque la misma cuenta con unas excelentes vías de acceso y en buenas condiciones tanto para los clientes y para los proveedores de insumos.
- **Cercanía del Mercado:** La empresa al ser ubicada en esta avenida del sector El Sagrario será muy accesible para los clientes, por tal motivo la ubicación es un sector comercial y por ende es muy transitada por la ciudadanía haciendo que esta no sea perjudicial, ya que los consumidores pueden transportarse fácilmente sin ningún inconveniente hasta la empresa para poder adquirir el producto que deseen.

- **Disponibilidad de Servicios Básicos:** Porque se cuenta con los principales servicios básicos, como el agua potable, energía eléctrica, teléfono, internet y alcantarillado.

### **Tamaño del Proyecto**

El negocio funcionará con el alquiler de un local comercial de aproximadamente dos pisos ya sea en la avenida 18 de noviembre de acuerdo como se señaló en la micro localización del proyecto.

### ***Factores que Determinan el Tamaño del Proyecto***

**Equipos, suministros e insumos.** Estos serán de vital importancia para poder llevar a cabo el negocio ya que se contará con algunos recursos necesarios, por ejemplo: computadoras, impresoras, calculadoras, cajas registradoras, material de aseo y limpieza, mobiliario, suministros de oficina, entre otros. Estos equipos se muestran en el Anexo 3.

**Organización.** Para poder realizar la comercialización de los productos coreanos es necesario de tener personal suficiente para en el área administrativa y de ventas que tendrá el negocio para el debido funcionamiento del proyecto, para que desempeñen sus respectivas funciones.

**Tabla 19.**  
***Personal Administrativo y Ventas***

<b>Personal administrativo y ventas</b>	<b>Número de personas</b>
Gerente General	1
Secretaria	1
Vendedor	1
Chófer	1
<b>Total</b>	<b>5</b>

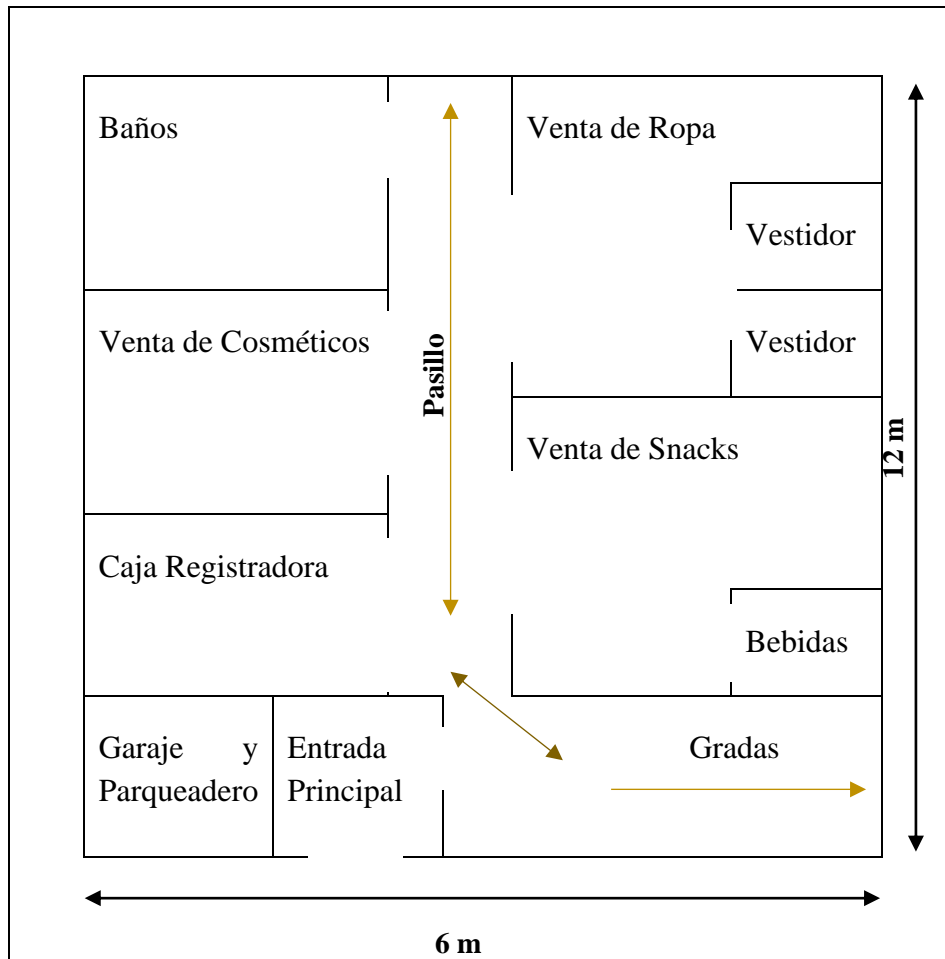
*Nota.* La tabla muestra el número total del personal administrativo y ventas para el negocio.

## Ingeniería de la Planta del Negocio

Para la implantación del negocio se deberá buscar un local de 72 m<sup>2</sup> de dos pisos, los mismos que serán distribuidos para la primera planta la venta de productos de tendencia coreana y la segunda planta para el área administrativa y bodega de la siguiente manera:

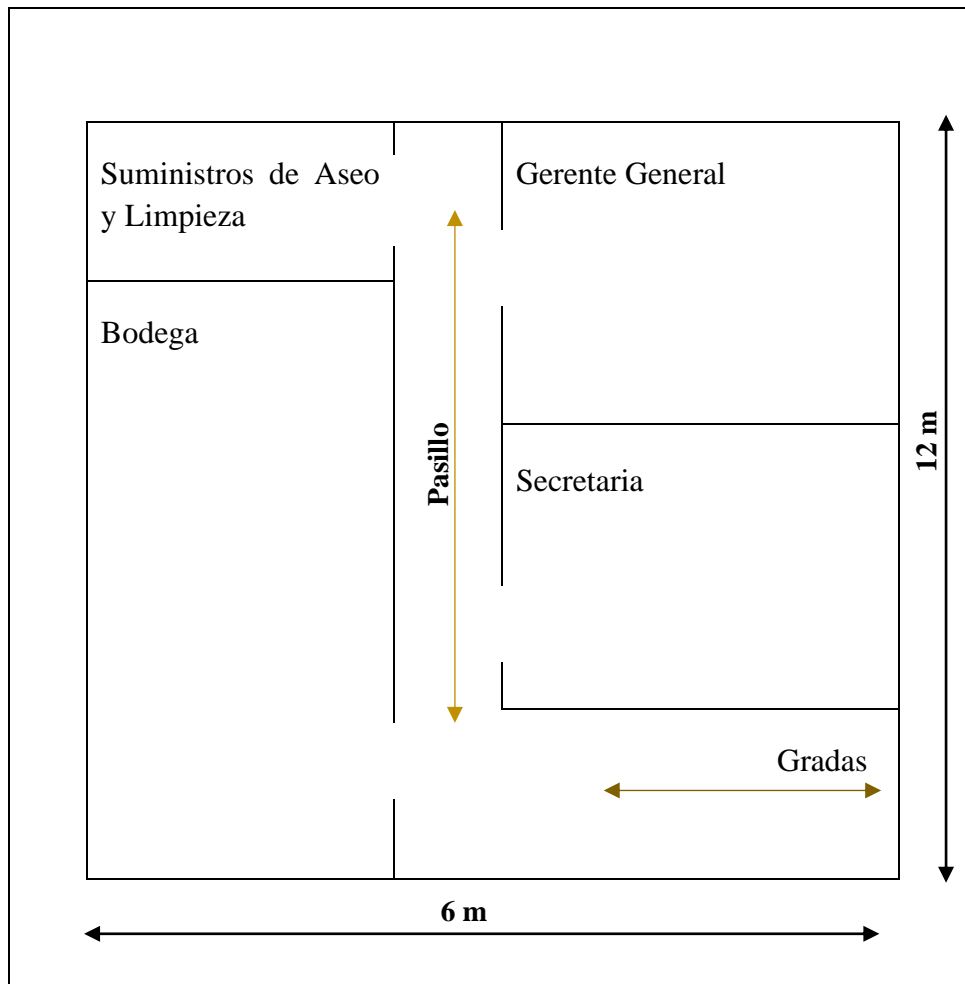
### Gráfico 22.

#### *Diseño de la Primera Planta para las Ventas de los Productos*



*Nota.* El gráfico muestra el diseño de la primera planta para el negocio, misma que será para la venta de los productos.

**Gráfico 23.**  
*Diseño de la Segunda Planta para el Área Administrativa*



*Nota.* El gráfico muestra el diseño de la segunda planta para el negocio, misma que será para el área administrativa.



## Estudio Financiero

En el estudio financiero se realizará la última parte para la evaluación del proyecto con el fin de poder determinar la factibilidad y rentabilidad que tendrá el negocio de “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”.

### Inversión y Financiamiento

En el estudio financiero se determinó cual será el monto total que se ocupará en la inversión y financiamiento para poder llevar a cabo el negocio para su debida ejecución con el fin de poder cubrir todas las necesidades, para ello se determinará lo siguiente:

#### Financiamiento

Para la puesta en marcha del negocio es necesario con todos los recursos financieros para cubrir las necesidades de la inversión, las principales fuentes de financiamiento que serán:

- **Fuentes Internas:** Serán los recursos aportados por el dueño del negocio.
- **Fuentes Externas:** Serán los recursos obtenidos de otros medios ajenas a la empresa, es decir los créditos que son otorgados por las diferentes instituciones financieras, mismas que están en la capacidad de prestar dinero.

En la ciudad existen algunas entidades financieras a las cuales se puede acudir para solicitar alguna línea de crédito para poder financiar el proyecto. Por ende, se realiza un análisis de las diferentes entidades con el monto, plazo, interés y requisitos que ofrecen para poder elegir el más conveniente, como se muestra en el Anexo 4.

Como se puede observar en el Anexo 4 existen algunas entidades financieras dentro de la ciudad de Loja, pero se ha elegido las que son más reconocidas, con el fin de poder analizar cada una de ellas de acuerdo a las líneas de crédito que ofrecen, se ha concluido que la mejor opción para poder financiar el negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” es la entidad financiera de la Cooperativa de Ahorro y Crédito JEP, ya que CrediPYMES está dirigido a personas naturales o jurídicas que desean financiar diversas actividades productivas o de comercio a una menor escala que el segmento empresarial, con ingresos por ventas que están directamente relacionados con la actividad productiva o de comercialización cuya fuente de pago provenga de dicha actividad, por

otro lado está Cooperativa de Ahorro y Crédito JEP ofrece un interés más bajo y su plazo es extenso.

## **Inversiones**

Las inversiones dentro de un proyecto son aquellas que consisten en determinar los recursos financieros que requiere para poder instalar el negocio y poderlo llevar en marcha, son aquellas que comprenden la inversión inicial de los activos que son necesarios para el proyecto. Así mismo las inversiones que se tomarán en cuenta para la realización del negocio serán:


- Activos Fijos
- Activos Diferidos
- Activos Circulantes o Capital de Trabajo

### ***Inversión en Activos Fijos***

La inversión fija corresponde a todos los bienes que contará el negocio para la realización de las actividades correspondientes, en este caso comprende lo que son los equipos de oficina, muebles y enseres, vehículos, etc. Estos activos serán permanentes en el negocio y los mismos están sujetas a depreciación, a continuación, se detallan los activos que serán utilizados.

**Muebles y enseres:** Para la venta de los productos de tendencia coreana es necesario tener los muebles y enseres necesarios que permitan exhibir los productos, los cuales se presentan a continuación:

**Tabla 20.**  
**Muebles y Enseres**

 <b>Presupuesto de Muebles y Enseres</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Vitrinas de pared de cosméticos	2	100,00	200,00
Vitrina frigorífica 90 Lts	1	195,00	195,00
Un juego de Perchas metálicas regulables X 4	1	180,00	180,00
Góndolas Laterales-perchas Metálicas	2	180,00	360,00
Archivador 4 Gavetas Cajones Archivo Oficina Carpeta Metálica	2	150,00	300,00
Escritorios de oficina marca HM, de madera y metal	4	200,00	800,00
Mueble para caja registradora de marca KAYSHELF	1	300,00	300,00
Juegos de 4 Sillas Giratorias Pilot Piero Negra 0017	1	260,00	260,00
Caja Registradora Facturadora EH-POS1619 Pantalla de cliente VFD, impresora, caja de efectivo, escáner, WiFi, Bluetooth y así sucesivamente.	1	678,00	678,00
<b>Total</b>			<b>3.273,00</b>


*Nota.* La tabla muestra el presupuesto de cada uno de los rubros que conformarán los muebles y enseres, con sus respectivos valores consultados de Mercado Libre.

**Cuadro 13.****Fórmula para Obtener la Depreciación de Muebles y Enseres**

<b>MÉTODO LÍNEAL</b>	
<b>Depreciación=</b>	$\frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$
<b>Depreciación=</b>	$\frac{3.273,00 - 1.309,20}{10}$
<b>Depreciación=</b>	$\frac{1.963,80}{10}$
<b>Depreciación=</b>	<b>196,38</b>

*Nota.* El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal de los muebles y enseres.


**Tabla 21.****Depreciación de Muebles y Enseres**

 <b>“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</b>			
<b>Tabla de depreciación de Muebles y Enseres</b>			
<b>Método de depreciación:</b>	Lineal		
<b>Costo de los muebles y enseres:</b>	3.273,00		
<b>Valor residual (40%):</b>	1.309,20		
<b>Porcentaje de depreciación:</b>	10%		
<b>Periodos en años</b>	<b>Depreciación anual USD</b>	<b>Depreciación acumulada USD</b>	<b>Valor según libros al final del año USD</b>
0			3.273,00
1	196,38	196,38	3.076,62
2	196,38	392,76	2.880,24
3	196,38	589,14	2.683,86
4	196,38	785,52	2.487,48
5	196,38	981,90	2.291,10
6	196,38	1.178,28	2.094,72
7	196,38	1.374,66	1.898,34
8	196,38	1.571,04	1.701,96
9	196,38	1.767,42	1.505,58
10	196,38	1.963,80	1.309,20

*Nota.* En la tabla muestra la depreciación de los muebles y enseres que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro 13.

**Equipo de Computación:** Son los bienes que serán utilizados por el área administrativa, con la finalidad de que puedan elaborar todos los informes necesarios y la realización del control y manejo de dinero diarias dentro del negocio para tener todos los documentos en orden.

**Tabla 22.**  
*Equipo de Computación*

 <b>Presupuesto de Equipo de Computación</b>			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Computador Intel CORE I3 10MA GEN. 3.6GHZ RAM 8GB Disco 1TB MONITOR LED CAMARA WEB / WIFI E5	2	593,00	1.186,00
HP Computadora portátil / 14-CF2064la / Intel Core i3 - 10110U	1	665,28	665,28
Multifunción Epson L555 Sistema Tinta Continua	1	345,00	345,00
<b>Total</b>			<b>2.196,28</b>


*Nota.* La tabla muestra el presupuesto de cada uno de los rubros que conformarán el equipo de computación, con sus respectivos valores consultados de Mercado Libre.

**Cuadro 14.**  
*Fórmula para Obtener la Depreciación del Equipo de Computación*

<u><b>MÉTODO LÍNEAL</b></u>	
<b>Depreciación=</b>	$\frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$
<b>Depreciación=</b>	$\frac{2.196,28 - 732,02}{3}$
<b>Depreciación=</b>	$\frac{1.464,26}{3}$
<b>Depreciación=</b>	<b>488,09</b>

*Nota.* El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal del equipo de computación.


**Tabla 23.**  
*Depreciación de Equipo de Computación*

 <b>“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</b>			
<b>Tabla de depreciación de Equipo de Computación</b>			
<b>Método de depreciación:</b>		Lineal	
<b>Costo del Equipo de Computación:</b>		2.196,28	
<b>Valor residual:</b>		732,02	
<b>Porcentaje de depreciación:</b>		33%	
Periodos en años	Depreciación anual USD	Depreciación acumulada USD	Valor según libros al final del año USD
0			2.196,28
1	488,09	488,09	1.708,19
2	488,09	976,17	1.220,11
3	488,09	1.464,26	732,02

*Nota.* En la tabla muestra la depreciación del equipo de computación que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro 14.

**Vehículo:** Este bien será destinado para poder realizar las actividades del negocio, como distribución de productos, retirar encomiendas o la mercadería solicitada por el gerente.

**Tabla 24.**  
*Vehículo*

 <b>Presupuesto de Vehículo</b>			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Camión ligero 2.8 toneladas	1	25.000,00	25.000,00
<b>Total</b>			<b>25.000,00</b>


*Nota.* La tabla muestra el presupuesto del vehículo, con su respectivo valor consultado de la página de Chevrolet (camiones y buses).

**Cuadro 15.****Fórmula para Obtener la Depreciación del Vehículo**

<b><u>MÉTODO LÍNEAL</u></b>	
<b>Depreciación=</b>	$\frac{\text{Costo del bien} - \text{Valor residual}}{\text{Años de vida útil}}$
<b>Depreciación=</b>	$\frac{25.000,00 - 10.100,00}{5}$
<b>Depreciación=</b>	$\frac{14.900,00}{5}$
<b>Depreciación=</b>	<b>2.980,00</b>

*Nota.* El cuadro representa el cálculo de la depreciación del método lineal del vehículo.


**Tabla 25.****Depreciación del Vehículo**

 <b>“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</b>			
<b>Tabla de depreciación del Vehículo</b>			
<b>Método de depreciación:</b>	Lineal		
<b>Costo del vehículo:</b>	25.000,00		
<b>Valor residual (40%):</b>	10.100,00		
<b>Porcentaje de depreciación:</b>	20%		
<b>Periodos en años</b>	<b>Depreciación anual USD</b>	<b>Depreciación acumulada USD</b>	<b>Valor según libros al final del año USD</b>
0			25.000,00
1	2.980,00	2.980,00	22.020,00
2	2.980,00	5.960,00	19.040,00
3	2.980,00	8.940,00	16.060,00
4	2.980,00	11.920,00	13.080,00
5	2.980,00	14.900,00	10.100,00

*Nota.* En la tabla muestra la depreciación del vehículo que tendrá de acuerdo con los años de vida útil, con ayuda de los datos del Cuadro 15.


A continuación, se presenta los resúmenes de las inversiones de activos fijos que se necesitará para poner en marcha el negocio, al igual que las depreciaciones de cada activo.

**Tabla 26.**  
*Resumen de la Inversión de Activos Fijos*

 <b>Resumen de la Inversión Fija</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor Total</b>
Muebles y enseres	3.273,00
Equipo de Computación	2.196,28
Vehículo	25.000,00
<b>Total</b>	<b>30.469,28</b>

*Nota.* La tabla representa el resumen de la inversión de activos fijos, datos tomados de los totales de las Tablas 20, 22 y 24.

**Tabla 27.**  
*Resumen de las Depreciaciones de los Activos Fijos*

 <b>Resumen de las Depreciaciones</b>						
<b>ACTIVO</b>	<b>Valor</b>	<b>% Anual</b>	<b>Valor Residual</b>	<b>Año de vida útil</b>	<b>Depreciación Anual</b>	<b>Depreciación Mensual</b>
Muebles y Enseres	3.273,00	40%	1.309,20	10	196,38	16,37
Equipo de Computación	2.196,28	33,33%	732,02	3	488,09	40,67
Vehículo	25.000,00	40%	10.000,00	5	3.000,00	250,00
<b>Total</b>	<b>30.469,28</b>		<b>12.041,22</b>		<b>3.684,47</b>	<b>307,04</b>

*Nota.* En la tabla muestra el resumen de todas las depreciaciones de los activos fijos, daros tomados de las Tablas 21, 23 y 25.



## ***Inversión de Activos Diferidos***

La inversión en activos diferidos son aquellos valores que se deben cancelar por algunos elementos adquiridos los cuales son necesarios para poder seguir con la ejecución e implementación del proyecto, generando así la estabilidad del negocio. Estos son denominados como gastos pre operativos y su monto es recuperable mediante la cuanta amortización de activos diferidos. A continuación, se presentan los siguientes rubros para la inversión:

**Estudio Preliminar:** Constituye el valor a pagar por los estudios, los cuales permitan determinar la posibilidad de poner en marcha el negocio, es decir el estudio de factibilidad.

**Patente de Funcionamiento:** Este es un requerimiento necesario para el negocio, porque es una actividad productiva que se realizará en la ciudad de Loja, así mismo esta patente de funcionamiento va a permitir que el negocio pueda realizar sus actividades de comercialización, gracias a la ayuda de las normas legales que son obtenidas de los organismos como:

- Municipio de Loja
- Dirección de Salud
- Intendencia y Policía
- Cuerpo de Bomberos, etc.

**Gastos de Organización:** Son aquellos gastos que se van a presentar para la puesta en marcha del negocio, ya sea en pagos legales, impuestos y otros pagos que se relacionan con el negocio.

**Adecuaciones del local arrendado:** Para poder tener en buen estado el negocio se debe realizar algunas adecuaciones necesarias para poder contar con buenas instalaciones físicas, ya sea en algún arreglo que necesite el local como en instalaciones eléctricas, cubículos, pintura, etc.

**Software Gestión Plus:** Es la adquisición de un programa informático, el cual servirá para poder procesar toda la información y registros contables del negocio.


A continuación, se presenta un resumen de las inversiones en los activos diferidos con su respectiva amortización:

**Tabla 28.**  
*Inversión de Activos Diferidos*

 <b>Inversiones en Activos Diferidos</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor Total</b>
Estudio Preliminar	300,00
Patentes de Funcionamiento	50,00
Gastos de Organización	30,00
Adecuaciones	1.700,00
Software Gestión Plus 5.95	750,00
<b>Total</b>	<b>2.830,00</b>

*Nota.* En la tabla se muestra cada uno de los rubros que se necesitará para las inversiones en activos diferidos del negocio con sus respectivos valores consultados de una investigación directa que se realizó.


**Tabla 29.**  
*Amortización de Activos Diferidos*

 <b>Amortización de Activos Diferidos</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Vida de Año Útil</b>	<b>Valor del Activos</b>	<b>Valor Amortizado Anual</b>
Activos Diferidos	5	2.830,00	566,00
<b>Total</b>			<b>566,00</b>

*Nota.* En la tabla se muestra la amortización de las inversiones de los activos diferidos, con ayuda de los datos de la Tabla 28.

A continuación, se muestra el resumen de la Propiedad, Planta y Equipo, datos que se obtuvieron de la inversión fija y de capital de trabajo.

**Tabla 30.**  
**Resumen de la Propiedad, Planta y Equipo**

 <b>Resumen de la Propiedad, planta y equipo</b>	
Muebles y Enseres	3.273,00
(-) Depreciación acumulad de Muebles y Enseres	-196,38
Equipo de Computación	2.196,28
(-) Depreciación acumulada de Equipo de Computación	-488,09
Vehículo	25.000,00
(-) Depreciación acumulada de Vehículo	-3.000,00
Activos Diferidos	2.830,00
<b>Total Propiedades, planta y equipo</b>	<b>29.614,81</b>

*Nota.* En la tabla se muestra el resumen de la propiedad, planta y equipo, con ayuda de los datos de la Tabla 26, 27 y 28.


### ***Inversión en Activos Circulantes o Capital de Trabajo***

La inversión en activos circulantes es necesaria para poder financiar algunos rubros para el negocio y para determinar el monto requerido del capital de trabajo no se toma en consideración los valores correspondientes a aquellos rubros que no son de cobertura inmediata como son las depreciaciones, amortizaciones, intereses, entre otros. El capital de trabajo de cubre el costo total de la operación que necesitará el negocio, por ende, es importante determinar primeramente los rubros que intervienen en el costo como se muestra a continuación:

#### **Inventario.**

**Inventario para la Venta:** Es la adquisición de mercadería necesaria que necesitara el negocio para poderla comercializar.

**Tabla 31.**  
**Inventario para la Venta**

 <b>Presupuesto de Inventario para la Venta</b>			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Anual
<b>SNACKS</b>			
Funda de fideos Picantes (5 piezas)	80	3,09	988,80
Funda de fideos salteados (5 piezas)	80	3,34	1.068,80
Taza grande de fideos fritos	40	1,04	166,40
Funda de fideos normales (5 piezas)	80	2,75	880,00
Taza pequeña de fideos picantes (6 piezas)	80	3,59	1.148,80
Taza de fideos Doc Cup (6 piezas)	80	3,59	1.148,80
Funda de fideos de Anchoa (5 piezas)	80	3,09	988,80
Taza de fideos fritos Carbo Buldak (taza grande)	70	1,13	316,40
Ramen de Sésamo	70	0,88	246,40
Funda de fideos fritos Shin Ramyun (4 piezas)	80	2,92	934,40
Funda de fideos Bulmat (5 piezas)	80	1,68	537,60
Taza de fideos Chapagueti Relleno	60	0,63	151,20
Taza de fideos con pollo caliente	60	0,77	184,80
Tazón grande de fideos fritos picantes	80	1,11	355,20
Pepero de Almendra (132 G)	80	3,22	1.030,40
Pepero Chocolate (184 G)	50	3,22	644,00
Yogures de Yakult 450ml (18 piezas)	30	27,21	3.265,20
Yakult coreano (110 ml * 8 paquetes)	80	4,03	1.289,60
Pastel de chocolate Orion 780G	50	4,57	914,00
Pastel de Cacao 192G	60	1,52	364,80
Galletas en forma de pescado con relleno de chocolate 232G	60	3,01	722,40
Lata de bebida Milkis 190ML (6 unidades)	80	2,26	723,20
Lata de bebida Makgeolli Zero sin alcohol 350ML	80	1,34	428,80
<b>TOTAL DE SNACKS</b>			<b>18.498,80</b>
<b>ROPA</b>			
Pantalones anchos lisos de cintura alta, varios colores	96	14,72	1.413,12
Top de punto de canalé con cuello alto y manga larga	96	15,80	6.067,20
Minifalda plisada varios colores	96	11,92	4.577,28
Pantalón de vestir de pierna ancha y cintura alta, varios colores	96	16,32	6.266,88

Falda de tenis de lana Envy Look	96	30,00	11.520,00
Minifalda Fiona Diagonal Fall Check	96	38,00	14.592,00
Minifalda elástica Fiona Oh Wave A Line	96	35,00	13.440,00
Conjunto de vestido de punto Charley	96	41,00	15.744,00
Conjunto de falda de punto de I Just Knew	96	46,00	17.664,00
Falda de cuadros Sweet Definition	96	45,00	17.280,00
Vestido de punto de ensueño	96	45,00	17.280,00
Minifalda a cuadros Tears Of Love	96	32,00	12.288,00
Conjunto de vestido de punto Fall Snuggles, varios colores	96	47,00	18.048,00
Minifalda Lucky Me, en varios colores	96	23,00	8.832,00
Blusa dulce sentimiento, en varios colores	96	20,00	7.680,00
Blusa de temporada increíble	96	35,00	13.440,00
Blusa Same Old Love en varios colores	96	30,00	11.520,00
Blusa de encaje con definición romántica en varios colores	96	36,00	13.824,00
Pantalones anchos últimamente obsesionados en varios colores	96	26,00	9.984,00
Pantalones acanalados en varios colores	96	20,00	7.680,00
<b>TOTAL DE LA ROPA</b>			<b>229.140,48</b>
<b>COSMÉTICOS</b>			
Barra de labios Zero Matte Nuevo - 20 colores	50	11,30	565,00
Gel Crema Calmante Centella 60ml	50	15,20	760,00
Gel limpiador Good Morning de pH bajo	60	13,52	811,20
Labial de Tinte al agua Glasting - 8 colores	40	8,03	321,20
Labial de Tinte de terciopelo con leche - 4 colores	30	11,50	345,00
Tónico facial de colágeno húmedo	70	16,40	1.148,00
Bálsamo labial humectante de semillas de cáñamo 3,2 g	40	7,00	280,00
Suero de hidratación intensiva B-Hydra	70	52,06	3.644,20
Limpiador Multi Deep Clean	60	18,47	1.108,20
Champú reestructurante Damage Remedy	60	26,87	1.612,20
Champú Vegano Bola Negro Carbón + Estuche	50	16,02	801,00
Champú extra suave	50	15,11	755,50
<b>TOTAL COSMÉTICOS</b>			<b>12.151,50</b>
<b>Total de Inventario de Mercadería</b>			<b>259.790,78</b>

*Nota.* En la tabla se muestra cada uno de los productos que serán para el inventario del negocio, con sus respectivos valores tomados de las empresas HOMEPLUS, LOTTE MART, YESSTYLE, CHUU Y SHEPORA.

## Gastos de Importación.

**Tributos Aduaneros:** Son aquellos tributos que se necesitan pagar para poder importar la mercancía de otro país, a continuación, se presenta los valores a cancelar para la importación que por lo general es la negociación que se hizo con los distintos proveedores y los impuestos que se debe pagar a la aduana por dejar ingresar los productos.

Fórmulas para obtener los valores de cada tributo aduanero:


- **CFR (Cost and Freight)** = *FOB (Free on Board)* + *FLETE*
- **SEGURO** = *CFR* × 1%
- **CIF (Cost, insurance and freight)** = *FLETE* + *SEGURO*
- **AD VALOREM** = *CIF* × % del Ad Valorem de cada producto
- **IVA** = *CIF* × 12% (*IVA*)
- **CFR (Cost and Freight)** = *FOB (Free on Board)* + *FLETE*
- **FODINFA** = *CIF* × 0,5% (*Fondinfa*)
- **SALIDA DE DIVISAS** = *CIF* × 5%
- **TOTAL A PAGAR** = *AD VALOREM* + *IVA* + *FODINFA*

**Tabla 32.**  
**Partidas Arancelarias**

Partidas Arancelarias	
<b>Snack</b>	Arancel: Partida 2005.99.31.90 (6%)
<b>Ropa</b>	Arancel: Partida 6211.39.90.00 (11%)
<b>Cosméticos</b>	Arancel: Partida 3304.99.00.00 (6%)

*Nota.* En la tabla se muestra la partida arancelaria de los productos que se pretende importar de acuerdo a la Resolución No. 009 – 2021 El Pleno del Comité de Comercio Exterior


**Tabla 33.**  
**Tributos Aduaneros**

 <b>Tributos Aduaneros</b>											
DESCRIPCIÓN	VALOR A CANCELAR PARA LA IMPORTACIÓN					IMPUESTOS A PAGAR A LA ADUANA					
	FOB	FLETE	CFR	SEGURO	CIF	AD VALOREM	IVA 12%	FODINFA 0,5%	SALIDAS DE DIVISAS 5%	TOTAL A PAGAR	
Snack	18.498,80	300,00	18.798,80	422,97	722,97	6%	43,38	86,76	3,61	36,15	169,90
Ropa	229.140,48	300,00	229.440,48	5.162,41	5.462,41	11%	600,87	655,49	27,31	273,12	1.556,79
Cosméticos	12.151,50	300,00	12.451,50	217,90	517,90	6%	31,07	62,15	2,59	25,90	121,71
<b>TOTAL</b>	<b>259.790,78</b>	<b>900,00</b>	<b>260.690,78</b>	<b>5.803,29</b>	<b>6.703,29</b>	<b>0,23</b>	<b>675,32</b>	<b>804,39</b>	<b>33,52</b>	<b>335,16</b>	<b>1.848,39</b>

*Nota.* En la tabla se muestra el cálculo de los tributos aduaneros, de acuerdo a los porcentajes del Servicio de Aduanas del Ecuador.

A continuación, se muestra el presupuesto de los tributos aduaneros necesarios para la importación de la mercadería, la misma se van a adquirir trimestralmente.

**Tabla 34.**  
*Resumen de los Tributos Aduaneros*


		
Presupuesto de Tributos Aduaneros		
Detalle	Valor Unitario	Valor Anual
CIF	6.703,29	6.703,29
IMPUESTOS A PAGAR	1.848,39	1.848,39
<b>Total</b>		<b>8.551,68</b>

*Nota.* La tabla representa el resumen de los tributos aduaneros, de los datos totales de la Tabla 32.

#### **Gasto de Venta.**

**Sueldo Vendedores:** Son los valores que se debe pagar al personal que se dedican a la venta de los diferentes productos de tendencia coreana.

**Tabla 35.**  
*Sueldo del Personal de Ventas*

			
Sueldo del Personal del Ventas			
Denominación	Porcentaje (%)	Año 1	
		Vendedor	Chofer
Remuneración Unificada		400,00	425,00
Décimo tercer sueldo		33,33	35,42
Décimo cuarto sueldo		33,33	33,33
Aporte Patronal	11,15%	44,60	47,39
Aporte Individual	9,45%	37,80	40,16
Fondos de reserva	8,33%	0,00	0,00
<b>Total Mensual</b>		<b>549,07</b>	<b>581,30</b>
<b>Total Anual</b>		<b>6.588,80</b>	<b>6.975,60</b>
<b>Total Sueldo del Personal de Ventas</b>		<b>13.564,40</b>	

*Nota.* La tabla representa los sueldos que se debe pagar al personal de ventas del negocio.



**Promoción y Publicidad:** Aquí se realizará la publicidad necesaria y efectiva para dar a conocer los diferentes productos de tendencia coreana al mercado.

**Tabla 36.**  
*Promoción y Publicidad*


 <b>Presupuesto de Promoción y Publicidad</b>			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Anual
Publicidad Radial (Radio Matovelle 100.1 FM)	30	1,10	396,00
<b>Total</b>			<b>396,00</b>

*Nota.* En la tabla se muestra el presupuesto de la promoción y publicidad que se hará para el negocio con los valores dados por la Radio Matovelle.

**Gastos Administrativos.**

**Sueldos Administrativos:** Son los valores que se debe pagar al personal que laborara en el área administrativa es decir los sueldos y salarios que les corresponde, los mismos son los que se presentan a continuación:


**Tabla 37.**  
*Sueldos Administrativos*

 <b>Sueldos Administrativos</b>			
Denominación	Porcentaje (%)	Año 1	
		Gerente	Secretaria
Remuneración Unificada		500,00	400,00
Décimo tercer sueldo		41,67	33,33
Décimo cuarto sueldo		33,33	33,33
Aporte Patronal	11,15%	55,75	44,60
Aporte Individual	9,45%	47,25	37,80
Fondos de reserva	8,33%	0,00	0,00
<b>Total Trimestral</b>		<b>678,00</b>	<b>549,07</b>
<b>Total Anual</b>		<b>8.136,00</b>	<b>6.588,80</b>
<b>Total Sueldo Administrativo</b>		<b>14.724,80</b>	

*Nota.* La tabla representa los sueldos que se debe pagar al personal administrativo del negocio.

**Servicios Profesionales:** Son los gastos que se presentarán por concepto de honorarios profesionales del contador por servicios recibidos.


**Tabla 38.**  
*Servicios Profesionales*

 <b>Presupuesto de Servicios Profesionales</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Anual</b>
Servicio profesional del Contador	1	150,00	1.800,00
<b>Total</b>			<b>1.800,00</b>

*Nota.* La tabla representa el presupuesto que se debe pagar por servicios profesionales.

**Mantenimiento y Reparaciones:** Son los mantenimientos que se realizará al equipo de computación con el fin de ayudar a prolongar la vida útil que tienen y así conseguir un rendimiento más aceptable de los mismos.


**Tabla 39.**  
*Mantenimiento y Reparaciones*

 <b>Presupuesto de Mantenimiento y Reparaciones</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Anual</b>
Mantenimiento de Equipo de Computación	1	20,00	240,00
Mantenimiento del Vehículo	1	20,00	240,00
<b>Total</b>			<b>480,00</b>

*Nota.* La tabla representa el presupuesto de cada uno de los rubros de mantenimiento y reparaciones con sus respectivos valores.

**Combustibles y lubricantes:** Se deberá pagar por el abastecimiento de combustible y lubricante suficiente para el vehículo, de tal forma pueda traer los productos solicitados.


**Tabla 40.**  
**Combustibles y Lubricantes**

 <b>Presupuesto de Combustibles y Lubricantes</b>			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Anual
Combustible	18	3,52	760,32
Lubricantes	1	12,00	144,00
<b>Total</b>			<b>904,32</b>

*Nota.* La tabla representa el presupuesto de cada uno de los rubros de combustibles y lubricantes con sus respectivos valores.

**Útiles de oficina:** Estos son necesarios para que el personal administrativo cuente con los implementos necesarios con el fin de que puedan cumplir con sus actividades correspondientes.

**Tabla 41.**  
**Útiles de Oficina**


 <b>Presupuesto de Útiles de Oficina</b>				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Anual
Archivador Oficio BENEPLUS	Unidades	8	1,79	14,32
Sellos de Maderas	Unidades	2	5,00	10,00
Almohadillas de tinta LANCER	Unidades	2	1,34	2,68
Tinta para Sellos LANCER	Unidades	1	1,20	14,40
Factutas Tamaño A5 de 100	Unidades	10	6,00	60,00
Resma BOND COPY LASER 75GR T/I	Unidades	4	3,50	168,00
Caja de 24 Bolígrafos BIC punta media negro	Caja	1	13,20	158,40
Caja de 24 Bolígrafos BIC punta media azul	Caja	1	13,20	158,40

Caja de 12 Lápices MONGOL triangular	Caja	1	5,40	64,80
Calculadora Científica Casio FX-82LA Negra	Unidades	2	17,00	34,00
ARTESCO Perforadora normal m-73	Unidades	2	7,00	14,00
Caja de 12 Borradores Pelikan pz-60 x5	Caja	1	5,40	64,80
Grapadora de oficina mediana ARTESCO	Unidades	2	4,5	9,00
Caja de grapas ALEX	Unidades	2	1,25	30,00
Tijera Punta Roma	Unidades	2	1,85	3,70
<b>Total</b>				<b>806,50</b>

*Nota.* La tabla representa el presupuesto de cada uno de los rubros de los útiles de oficina con sus respectivos valores investigados de “Santiago Papelería”.

**Útiles de Aseo:** Estos son implementos necesarios para mantener al negocio limpio y ordenado de manera interna y externa.

**Tabla 42.**  
*Útiles de Aseo*


 <b>Presupuesto de Útiles de Aseo</b>				
Detalle	Unidad de Medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor Anual
Escoba	Unidades	2	2,99	5,98
Fundas de basura x 20	Paquete	5	1,20	72,00
Detergente Floral DEJA 2 KG	Unidades	1	3,59	43,08
Papel Higiénico Triple Hoja Familia MEGAROLLO 36 M 12 UNI	Paquete	3	10,59	381,24
Desinfectante Lavanda FABULOSO 500 ML	Unidades	5	1,49	89,40
Pala Plástica Para Basura Mango Largo 65 CM PLAPASA	Unidades	2	2,00	4,00

Limpia Vidrios RPTO Original TIPS 500 ML	Unidades	6	1,49	107,28
Tacho CONSUPLAST de Basura con Tapa 58PE042 Color Blanco	Unidades	6	5,00	30,00
Cepillo para Sanitario la Brujita con Base más Pinzas	Unidades	1	2,99	2,99
Trapeador Plástico Giratorio C/BALDE MAYIK SURTIDO	Unidades	1	19,99	19,99
Alcohol WEIR Galón	Unidades	3	11,00	396,00
Gel Antibacterial Dr Clean 2 litros	Unidades	3	10,50	378,00
<b>Total</b>				<b>755,96</b>

*Nota.* La tabla representa el presupuesto de cada uno de los rubros de los útiles de aseo con sus respectivos valores investigados de “TÍA S.A”.

**Servicios Públicos:** Son aquellos pagos que se deben realizar por agua, energía eléctrica, internet y telefonía, los cuales son servicios necesarios para el funcionamiento del negocio.

**Tabla 43.**  
*Servicios Públicos*

 <b>Presupuesto de Servicios Públicos</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Anual</b>
Energía Eléctrica	KW/H	100	0,10	120,00
Agua Potable	m3	10	0,30	36,00
Internet	Mensual	1	20,00	240,00
Telefonía Fija	mln	1	9,00	108,00
Telefonía Móvil	Plan	1	20,00	240,00
<b>Total</b>				<b>504,00</b>

*Nota.* La tabla representa el presupuesto de cada uno de los rubros de los servicios públicos con sus respectivos valores investigados de manera directa.

**Arriendo Operativo:** Es el lugar que se debe pagar para poner el negocio de “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, para poder comercializar los diferentes productos en la ciudadanía lojana.


**Tabla 44.**  
**Arriendo Operativo**

 <b>Presupuesto de Arriendo Operativo</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Anual</b>
Arriendo del Local	1	600,00	7.200,00
<b>Total</b>			<b>7.200,00</b>

*Nota.* La tabla representa el presupuesto del arriendo con su valor respectivo.

**Otros Materiales:** Son otros gastos que serán necesarios para el negocio como fundas y los armadores para la ropa.


**Tabla 45.**  
**Otros Materiales**

 <b>Presupuesto de Otros Materiales</b>				
<b>Detalle</b>	<b>Unidad de Medida</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Anual</b>
100 fundas Personalizadas 25x38cm	Paquete	3	35,00	1.260,00
Armadores de plástico de 12 unidades	Paquete	30	3,00	1.080,00
<b>Total</b>				<b>2.340,00</b>

*Nota.* La tabla representa el presupuesto de otros materiales con sus respectivos valores.

**Otros Enseres:** Son otros gastos que se harán como muebles e instrumentos que también serán necesarios para el negocio.


**Tabla 46.**  
**Otros Enseres**

 <b>Presupuesto de Otros Enseres</b>			
<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Anual</b>
Vestidor de metal	2	20,00	40,00
Perchero de doble barra	5	34,87	174,35
Espejo de cuerpo entero	2	20,00	40,00
Teléfono con Identificador Panasonic KXT7703XB	2	26,50	53,00
Dispensador de GEL ANTIBACTERIAL DE PIE	1	37,25	37,25
<b>Total</b>			<b>254,35</b>

*Nota.* La tabla representa el presupuesto de otros enseres, con sus valores tomados de Mercado Libre.

A continuación, se presenta el resumen de cada uno de los rubros que conforman el activo circulante, como también se presenta el resumen de las inversiones fijas, diferidas y de capital de trabajo.

**Tabla 47.****Resumen de la Inversión del Activo Circulante o Capital de Trabajo**


 <b>Resumen de los Activos Circulantes</b>	
Detalle	Valor Anual
<b>Gastos de Importación</b>	
Tributos Aduaneros	8.551,68
<b>Total Gastos de Aranceles</b>	<b>8.551,68</b>
<b>Inventario</b>	
Inventario para la Venta	259.790,78
<b>Total de Inventario</b>	<b>259.790,78</b>
<b>Gastos de Venta</b>	
Sueldos Vendedores	13.564,40
Promoción y Publicidad	396,00
<b>Total Gasto de Venta</b>	<b>13.960,40</b>
<b>Gastos Administrativos</b>	
Sueldos Administrativos	14.724,80
Servicios Profesionales	1.800,00
Mantenimiento y Reparaciones	480,00
Combustible y Lubricante	904,32
Útiles de Oficina	806,50
Útiles de Aseo	755,96
Servicios Públicos	504,00
Arriendo Operativo	7.200,00
Otros Materiales	2.340,00
Otros Enseres	254,35
<b>Total de Gastos Administrativos</b>	<b>29.769,93</b>
<b>Total</b>	<b>312.072,79</b>

*Nota.* La tabla muestra el resumen de las inversiones de capital de trabajo, datos tomados de las Tablas de la 31 a la 46.



**Tabla 48.**

***Resumen de las Inversiones***

 <b>Resumen de las Inversiones</b>	
<b>Detalle</b>	<b>Valor Total</b>
Inversión Fija	30.469,28
Inversión Diferida	2.830,00
Inversión de Capital de Trabajo	274.908,93
<b>Total</b>	<b>308.208,21</b>

*Nota.* La tabla muestra el resumen de cada una de las inversiones que necesitará el negocio, datos tomados de las Tablas de la 26, 28, y 47.

**Financiamiento**

El financiamiento va a permitir determinar la mejor forma para obtener los recursos que se necesitan para poder solventar cada uno de los rubros de inversión, en donde se hará uso de las fuentes internas y externas financiando así el total de la inversión del proyecto que es **\$ 308.208,21** dólares aquí se determinará la entidad financiera para obtener un crédito, en este caso se utilizará la Cooperativa de Ahorra y Crédito JEP, porque esta entidad financiera ofrece la línea de crédito denominado de CrediPYMES, en donde ofrece un interés más bajo que es del 11,20% y su plazo es de 5 años. A continuación, se detalla cómo se utilizarán la fuente interna y externa:

***Fuente Interna***

Para poder solventar una parte de la inversión del proyecto, será financiado por las aportaciones propias del dueño del negocio con un 35% del total de la inversión que corresponde a **\$ 108.208,21** dólares.

***Fuente Externa***

Para cubrir el otro monto total de la inversión que es del 65% que corresponde a **\$ 200.000,00** dólares, se pedirá un préstamo a la Cooperativa de Ahorra y Crédito JEP, con un interés del 11,20% y un plazo de 5 años. Por ende, los rubros quedarían de la siguiente manera:

**Tabla 49.**  
**Financiamiento**

<b>Financiamiento</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Monto</b>
Inversión Inicial		308.208,21
Fuentes Internas	35%	108.208,21
Fuentes Externas	65%	200.000,00
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>308.208,21</b>

*Nota.* La tabla representa las fuentes de financiamiento que tendrá el negocio.

**Amortización del Préstamo**

**Datos:**

- **Monto:** \$ 200.000,00
- **Interés:** 11,20%
- **Plazo:** 5 años (10 semestres)
- **Pagos anuales:** 2

**Fórmulas:**

- $i = \text{Interés del Préstamo} \times \text{Plazo}$
- $I = C \times i$
- $D = \frac{C \times i (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}$

**Donde:**

- **i** = tasa de interés
- **I** = Interés
- **D** = Dividendo
- **C** = Capital
- **n** = periodo o plazo

### Aplicación de las Fórmulas

$$i = \frac{\text{Interés del Préstamo}}{\text{Plazo}}$$

$$i = \frac{11,20\%}{10}$$

$$i = 0,0112$$

$$I = C \times i$$

$$I = 200.000,00 \times 0,0112$$

$$I = 21.252,58$$

$$D = \frac{C \times i (1 + i)^n}{(1 + i)^n - 1}$$

$$D = \frac{20.000,00 \times 0,0112 (1 + 0,0112)^{10}}{(1 + 0,0112)^{10} - 1}$$

$$D = \frac{2.503,91}{0,1178167}$$

$$D = 21.252,58$$

Una vez desarrollada cada una de las fórmulas, obteniendo así cada uno de los valores, se procede a realizar la tabla de amortización fija o francesa, como se muestra a continuación:

**Tabla 50.**  
**Tabla de Amortización Fija**

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN FIJA O FRANCESA</b>						
<b>Años</b>	<b>Nº</b>	<b>Saldo Anterior</b>	<b>Amortización</b>	<b>Interés</b>	<b>Dividendo</b>	<b>Saldo Capital</b>
1	1	200.000,00	19.012,58	2.240,00	21.252,58	180.987,42
	2	180.987,42	19.225,52	2.027,06	21.252,58	161.761,90
2	3	161.761,90	19.440,84	1.811,73	21.252,58	142.321,06
	4	142.321,06	19.658,58	1.594,00	21.252,58	122.662,48
3	5	122.662,48	19.878,76	1.373,82	21.252,58	102.783,72
	6	102.783,72	20.101,40	1.151,18	21.252,58	82.682,32
4	7	82.682,32	20.326,54	926,04	21.252,58	62.355,78
	8	62.355,78	20.554,19	698,38	21.252,58	41.801,59
5	9	41.801,59	20.784,40	468,18	21.252,58	21.017,19
	10	21.017,19	21.017,19	235,39	21.252,58	0,00
<b>TOTALES</b>			<b>200.000,00</b>	<b>12.525,78</b>	<b>212.525,78</b>	

*Nota.* La tabla señala como será la amortización del préstamo que solicitará el negocio.

### **Presupuesto de Operación**


Para el negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” se realizará los presupuestos de ingresos y gastos proyectados para 5 años, con el fin de poder elaborar un pronóstico acerca de las operaciones que se presentarán en el negocio, así mismo, estos ayudarán a determinar si el proyecto tendrá en el futuro la liquidez y rentabilidad que se espera obtener y también para que crezca y sea más competitiva en el mercado.

### **Presupuesto de Ingresos**

El presupuesto de ingresos es aquel que va a permitir proyectar los ingresos que va a tener el negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” en el futuro, que gracias a la importación que se hará desde Corea del Sur, se tendrá los productos de snacks, ropa y cosméticos, que ya se presentaron en la Tabla 31 cada uno de los mismos que se pretende a ofertar, ahora lo que se realizará es obtener los precios que se venderán a los consumidores, para así poder obtener el precio total de todos los productos y elaborar el presupuesto de ingresos.

A continuación, se presenta la tabla que se elaboró para obtener los precios que serán vendidos a los consumidores, en donde se tendrá en cuenta lo siguiente: La cantidad total es igual a la cantidad a traer por el total de piezas que viene en cada caja; el valor unitario de cada producto es igual al costo del paquete dividido por cada pieza que viene en cada caja; el costo total es igual a la cantidad total multiplicado por el valor unitario de cada producto; el Costo de operación se lo obtiene del total trimestral de costos y gastos que sería \$ 283.426,46 dividido por el total de valor unitario de cada producto que es \$ 822,40 dando como resultado de \$ 343,63. Sumando en la siguiente columna con el costo total; la ganancia es del 50% que será multiplicado por la suma del costo total más el gasto de operación. Luego se tiene el precio de venta final que es la suma costo total más el gasto de operación más la ganancia; finalmente, para vender cada producto al público se debe tomar el resultado del precio de venta final dividido para la cantidad total.

**Tabla 51.**  
**Costo Unitario de los Productos**

 “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”										
COSTO UNITARIO Y PRECIO DE VENTA UNITARIO AL PÚBLICO										
Detalle	Cantidad	Costo de Paquete	Cantidad Total	Valor Unitario de cada Producto	Costo Total	Costo de Operación	Costo Total + Gasto de Operación	Ganancia 50%	Precio de Venta Final	P.V.P.U
Funda de fideos Picantes (5 piezas)	80	3,09	400	0,62	247,20	344,63	591,83	295,92	887,75	2,22
Funda de fideos salteados (5 piezas)	80	3,34	400	0,67	267,20	344,63	611,83	305,92	917,75	2,29
Taza grande de fideos fritos	40	1,04	40	1,04	41,60	344,63	386,23	193,12	579,35	14,48
Funda de fideos normales (5 piezas)	80	2,75	400	0,55	220,00	344,63	564,63	282,32	846,95	2,12
Taza pequeña de fideos picantes (6 piezas)	80	3,59	480	0,60	287,20	344,63	631,83	315,92	947,75	1,97
Taza de fideos Doc Cup (6 piezas)	80	3,59	480	0,60	287,20	344,63	631,83	315,92	947,75	1,97
Funda de fideos de Anchoa (5 piezas)	80	3,09	400	0,62	247,20	344,63	591,83	295,92	887,75	2,22
Taza de fideos fritos Carbo Buldak (taza grande)	70	1,13	70	1,13	79,10	344,63	423,73	211,87	635,60	9,08
Ramen de Sésamo	70	0,88	70	0,88	61,60	344,63	406,23	203,12	609,35	8,70
Funda de fideos fritos Shin Ramyun (4 piezas)	80	2,92	320	0,73	233,60	344,63	578,23	289,12	867,35	2,71

Funda de fideos Bulmat (5 piezas)	80	1,68	400	0,34	134,40	344,63	479,03	239,52	718,55	1,80
Taza de fideos Chapagueti Relleno	60	0,63	60	0,63	37,80	344,63	382,43	191,22	573,65	9,56
Taza de fideos con pollo caliente	60	0,77	60	0,77	46,20	344,63	390,83	195,42	586,25	9,77
Tazón grande de fideos fritos picantes	80	1,11	80	1,11	88,80	344,63	433,43	216,72	650,15	8,13
Pepero de Almendra (132 G)	80	3,22	80	3,22	257,60	344,63	602,23	301,12	903,35	11,29
Pepero Chocolate (184 G)	50	3,22	50	3,22	161,00	344,63	505,63	252,82	758,45	15,17
Yogures de Yakult 450ml (18 piezas)	30	27,21	540	1,51	816,30	344,63	1.160,93	580,47	1.741,40	3,22
Yakult coreano (110 ml * 8 paquetes)	80	4,03	640	0,50	322,40	344,63	667,03	333,52	1.000,55	1,56
Pastel de chocolate Orion 780G	50	4,57	50	4,57	228,50	344,63	573,13	286,57	859,70	17,19
Pastel de Cacao 192G	60	1,52	60	1,52	91,20	344,63	435,83	217,92	653,75	10,90
Galletas en forma de pescado con relleno de chocolate 232G	60	3,01	60	3,01	180,60	344,63	525,23	262,62	787,85	13,13
Lata de bebida Milkis 190ML (6 unidades)	80	2,26	480	0,38	180,80	344,63	525,43	262,72	788,15	1,64
Lata de bebida Makgeolli Zero sin alcohol 350ML	80	1,34	80	1,34	107,20	344,63	451,83	225,92	677,75	8,47
Pantalones anchos lisos de cintura alta, varios colores	96	14,72	96	14,72	1.413,12	344,63	1.757,75	878,88	2.636,63	27,46
Top de punto de canalé con cuello alto y manga larga	96	15,80	96	15,80	1.516,80	344,63	1.861,43	930,72	2.792,15	29,08

Minifalda plisada varios colores	96	11,92	96	11,92	1.144,32	344,63	1.488,95	744,48	2.233,43	23,26
Pantalón de vestir de pierna ancha y cintura alta, varios colores	96	16,32	96	16,32	1.566,72	344,63	1.911,35	955,68	2.867,03	29,86
Falda de tenis de lana Envy Look	96	30,00	96	30,00	2.880,00	344,63	3.224,63	1.612,32	4.836,95	50,38
Minifalda Fiona Diagonal Fall Check	96	38,00	96	38,00	3.648,00	344,63	3.992,63	1.996,32	5.988,95	62,38
Minifalda elástica Fiona Oh Wave A Line	96	35,00	96	35,00	3.360,00	344,63	3.704,63	1.852,32	5.556,95	57,88
Conjunto de vestido de punto Charley	96	41,00	96	41,00	3.936,00	344,63	4.280,63	2.140,32	6.420,95	66,88
Conjunto de falda de punto de I Just Knew	96	46,00	96	46,00	4.416,00	344,63	4.760,63	2.380,32	7.140,95	74,38
Falda de cuadros Sweet Definition	96	45,00	96	45,00	4.320,00	344,63	4.664,63	2.332,32	6.996,95	72,88
Vestido de punto de ensueño	96	45,00	96	45,00	4.320,00	344,63	4.664,63	2.332,32	6.996,95	72,88
Minifalda a cuadros Tears Of Love	96	32,00	96	32,00	3.072,00	344,63	3.416,63	1.708,32	5.124,95	53,38
Conjunto de vestido de punto Fall Snuggles, varios colores	96	47,00	96	47,00	4.512,00	344,63	4.856,63	2.428,32	7.284,95	75,88
Minifalda Lucky Me, en varios colores	96	23,00	96	23,00	2.208,00	344,63	2.552,63	1.276,32	3.828,95	39,88
Blusa dulce sentimiento, en varios colores	96	20,00	96	20,00	1.920,00	344,63	2.264,63	1.132,32	3.396,95	35,38
Blusa de temporada increíble	96	35,00	96	35,00	3.360,00	344,63	3.704,63	1.852,32	5.556,95	57,88
Blusa Same Old Love en varios colores	96	30,00	96	30,00	2.880,00	344,63	3.224,63	1.612,32	4.836,95	50,38
Blusa de encaje con definición romántica en varios colores	96	36,00	96	36,00	3.456,00	344,63	3.800,63	1.900,32	5.700,95	59,38
Pantalones anchos últimamente obsesionados en varios colores	96	26,00	96	26,00	2.496,00	344,63	2.840,63	1.420,32	4.260,95	44,38



Pantalones acanalados en varios colores	96	20,00	96	20,00	1.920,00	344,63	2.264,63	1.132,32	3.396,95	35,38
Barra de labios Zero Matte Nuevo - 20 colores	50	11,30	1000	0,57	565,00	344,63	909,63	454,82	1.364,45	1,36
Gel Crema Calmante Centella 60ml	50	15,20	50	15,20	760,00	344,63	1.104,63	552,32	1.656,95	33,14
Gel limpiador Good Morning de pH bajo	60	13,52	60	13,52	811,20	344,63	1.155,83	577,92	1.733,75	28,90
Labial de Tinte al agua Glasting - 8 colores	40	8,03	320	1,00	321,20	344,63	665,83	332,92	998,75	3,12
Labial de Tinte de terciopelo con leche - 4 colores	30	11,50	120	2,88	345,00	344,63	689,63	344,82	1.034,45	8,62
Tónico facial de colágeno húmedo	70	16,40	70	16,40	1.148,00	344,63	1.492,63	746,32	2.238,95	31,98
Bálsamo labial humectante de semillas de cáñamo 3,2 g	40	7,00	40	7,00	280,00	344,63	624,63	312,32	936,95	23,42
Suero de hidratación intensiva B-Hydra	70	52,06	70	52,06	3.644,20	344,63	3.988,83	1.994,42	5.983,25	85,47
Limpiador Multi Deep Clean	60	18,47	60	18,47	1.108,20	344,63	1.452,83	726,42	2.179,25	36,32
Champú reestructurante Damage Remedy	60	26,87	60	26,87	1.612,20	344,63	1.956,83	978,42	2.935,25	48,92
Champú Vegano Bola Negro Carbón + Estuche	50	16,02	50	16,02	801,00	344,63	1.145,63	572,82	1.718,45	34,37
Champú extra suave	50	15,11	50	15,11	755,50	344,63	1.100,13	550,07	1.650,20	33,00
<b>Total de Inventario de Mercadería</b>	<b>4140</b>	<b>899,23</b>	<b>9570</b>	<b>822,40</b>	<b>75.121,16</b>	<b>18.954,78</b>	<b>94.075,94</b>	<b>47.037,97</b>	<b>141.113,90</b>	<b>1.547,59</b>

*Nota.* La tabla representa el cálculo que se debe seguir para obtener el precio de venta al público de cada producto.

Luego se elabora la siguiente tabla con la finalidad de poder resumir los ingresos anuales de cada uno de los productos, multiplicados trimestralmente al año y las siguientes proyecciones se realizará por un incremento del PIB de Comercio del año 2018 que es de 2,09% de acuerdo a la Secretaria de la Organización Mundial del Comercio, como se presenta a continuación:

**Tabla 52.**  
*Presupuesto de Ingreso*

 <b>Ingresos por Ventas</b>					
<b>Productos</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Funda de fideos Picantes	3.550,99	3.625,21	3.700,98	3.778,33	3.857,29
Funda de fideos salteados	3.670,99	3.747,72	3.826,04	3.906,01	3.987,64
Taza grande de fideos fritos	2.317,39	2.365,83	2.415,27	2.465,75	2.517,29
Funda de fideos normales	3.387,79	3.458,60	3.530,88	3.604,68	3.680,02
Taza pequeña de fideos picantes	3.790,99	3.870,23	3.951,11	4.033,69	4.118,00
Taza de fideos Doc Cup	3.790,99	3.870,23	3.951,11	4.033,69	4.118,00
Funda de fideos de Anchoa	3.550,99	3.625,21	3.700,98	3.778,33	3.857,29
Taza de fideos fritos Carbo Buldak	2.542,39	2.595,53	2.649,78	2.705,16	2.761,69
Ramen de Sésamo	2.437,39	2.488,34	2.540,34	2.593,43	2.647,64
Funda de fideos fritos Shin Ramyun	3.469,39	3.541,90	3.615,93	3.691,50	3.768,66
Funda de fideos Bulmat	2.874,19	2.934,26	2.995,59	3.058,20	3.122,11
Taza de fideos Chapagueti Relleno	2.294,59	2.342,55	2.391,51	2.441,49	2.492,52
Taza de fideos con pollo caliente	2.344,99	2.394,00	2.444,04	2.495,12	2.547,27
Tazón grande de fideos fritos picantes	2.600,59	2.654,95	2.710,43	2.767,08	2.824,91
Pepero de Almendra (132 G)	3.613,39	3.688,91	3.766,01	3.844,72	3.925,08
Pepero Chocolate (184 G)	3.033,79	3.097,20	3.161,93	3.228,02	3.295,48
Yogures de Yakult 450ml	6.965,59	7.111,17	7.259,80	7.411,53	7.566,43
Yakult coreano 110 ml	4.002,19	4.085,84	4.171,23	4.258,41	4.347,41
Pastel de chocolate Orion 780G	3.438,79	3.510,66	3.584,04	3.658,94	3.735,42
Pastel de Cacao 192G	2.614,99	2.669,65	2.725,44	2.782,40	2.840,56
Galletas en forma de pescado con relleno de chocolate 232G	3.151,39	3.217,26	3.284,50	3.353,14	3.423,23
Lata de bebida Milkis 190ML	3.152,59	3.218,48	3.285,75	3.354,42	3.424,53

Lata de bebida Makgeolli Zero sin alcohol 350ML	2.710,99	2.767,65	2.825,50	2.884,55	2.944,84
Pantalones anchos lisos de cintura alta, varios colores	10.546,51	10.766,94	10.991,96	11.221,70	11.456,23
Top de punto de canalé con cuello alto y manga larga	11.168,59	11.402,02	11.640,32	11.883,60	12.131,97
Minifalda plisada varios colores	8.933,71	9.120,43	9.311,05	9.505,65	9.704,31
Pantalón de vestir de pierna ancha y cintura alta, varios colores	11.468,11	11.707,80	11.952,49	12.202,30	12.457,33
Falda de tenis de lana Envy Look	19.347,79	19.752,16	20.164,98	20.586,43	21.016,69
Minifalda Fiona Diagonal Fall Check	23.955,79	24.456,47	24.967,61	25.489,43	26.022,16
Minifalda elástica Fiona Oh Wave A Line	22.227,79	22.692,35	23.166,62	23.650,81	24.145,11
Conjunto de vestido de punto Charley	25.683,79	26.220,59	26.768,60	27.328,06	27.899,22
Conjunto de falda de punto de I Just Knew	28.563,79	29.160,78	29.770,24	30.392,44	31.027,64
Falda de cuadros Sweet Definition	27.987,79	28.572,74	29.169,91	29.779,56	30.401,95
Vestido de punto de ensueño	27.987,79	28.572,74	29.169,91	29.779,56	30.401,95
Minifalda a cuadros Tears Of Love	20.499,79	20.928,24	21.365,64	21.812,18	22.268,06
Conjunto de vestido de punto Fall Snuggles, varios colores	29.139,79	29.748,82	30.370,57	31.005,31	31.653,32
Minifalda Lucky Me, en varios colores	15.315,79	15.635,89	15.962,68	16.296,30	16.636,90
Blusa dulce sentimiento, en varios colores	13.587,79	13.871,78	14.161,70	14.457,68	14.759,84
Blusa de temporada increíble	22.227,79	22.692,35	23.166,62	23.650,81	24.145,11
Blusa Same Old Love en varios colores	19.347,79	19.752,16	20.164,98	20.586,43	21.016,69
Blusa de encaje con definición romántica en varios colores	22.803,79	23.280,39	23.766,95	24.263,68	24.770,79
Pantalones anchos últimamente obsesionados en varios colores	17.043,79	17.400,01	17.763,67	18.134,93	18.513,95
Pantalones acanalados en varios colores	13.587,79	13.871,78	14.161,70	14.457,68	14.759,84
Barra de labios Zero Matte Nuevo	5.457,79	5.571,86	5.688,31	5.807,20	5.928,57

Gel Crema Calmante Centella 60ml	6.627,79	6.766,31	6.907,73	7.052,10	7.199,49
Gel limpiador Good Morning de pH bajo	6.934,99	7.079,94	7.227,91	7.378,97	7.533,19
Labial de Tinte al agua Glasting	3.994,99	4.078,49	4.163,73	4.250,75	4.339,59
Labial de Tinte de terciopelo con leche	4.137,79	4.224,27	4.312,56	4.402,69	4.494,71
Tónico facial de colágeno húmedo	8.955,79	9.142,97	9.334,06	9.529,14	9.728,30
Bálsamo labial humectante de semillas de cáñamo 3,2 g	3.747,79	3.826,12	3.906,09	3.987,73	4.071,07
Suero de hidratación intensiva B-Hydra	23.932,99	24.433,19	24.943,85	25.465,17	25.997,40
Limpiador Multi Deep Clean	8.716,99	8.899,18	9.085,17	9.275,05	9.468,90
Champú reestructurante Damage Remedy	11.740,99	11.986,38	12.236,90	12.492,65	12.753,74
Champú Vegano Bola Negro Carbón + Estuche	6.873,79	7.017,46	7.164,12	7.313,85	7.466,71
Champú extra suave	6.600,79	6.738,75	6.879,59	7.023,37	7.170,16
<b>Total Ingresos por venta</b>	<b>564.455,62</b>	<b>576.252,74</b>	<b>588.296,42</b>	<b>600.591,82</b>	<b>613.144,18</b>

*Nota.* La tabla muestra el presupuesto de los ingresos que tendrá el negocio.

### ***Presupuesto de Costos y Gastos***

Para el negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, se ha determinado algunos costos y gastos que son necesarios para su funcionamiento como ya se ha presentado anteriormente, en este caso son los Costos de Compra, Gastos de Operación que están dentro del mismo los Gasto de Venta, los Gastos Administrativos, Gastos de Importación y Gastos Financieros, mismos que se desarrollarán dentro de 5 años que es el tiempo de evaluación que tendrá el proyecto.

Los valores de los costos y gastos ya se obtuvieron de las inversiones que se van a presentar para poner en marcha el negocio, estos valores serían para el primero año, ahora se deberá realizar las proyecciones para los cuatro años siguientes, los cuales se realizará por un incremento de 1,94% que es la tasa de inflación estimada del año 2021 dado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), en cambio para poder proyectar los valores para sueldos tanto administrativos y de ventas se lo hará con el porcentaje de los aumentos de sueldos que hubo desde el año 2018 al

2020, como presentará a continuación y por último las depreciaciones y amortizaciones no se realiza proyecciones mediante el porcentaje de inflación ya que los mismos tienen un tratamiento distinto y el cual se realizó en las tablas anteriores, por ende solo se trabajara con el valor residual obtenido para los cinco años.


A continuación, se presenta el proceso desarrollado para la obtención del presupuesto de costos y gastos.

**Tabla 53.**  
*Porcentajes de los Sueldos*

<b>AÑOS</b>	<b>% INCREMENTO</b>	<b>VALOR</b>
2018	2,94%	386,00
2019	2,07%	394,00
2020	1,50%	400,00
2021	0%	400,00
<b>TOTAL</b>	<b>6,51%</b>	
<b>Porcentaje a trabajar para las Proyecciones</b>	<b>1,63%</b>	


*Nota.* La tabla muestra los porcentajes de los sueldos desde el año 2018 al 2020, para poder sumar y obtener el porcentaje con el cual se lo trabajara para las proyecciones de los sueldos administrativos y de ventas.

**Tabla 54.**  
**Sueldos Administrativos**

 <b>SUELDOS ADMINISTRATIVOS</b>											
Denominación	Porcentaje (%)	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
		Gerente	Secretaria	Gerente	Secretaria	Gerente	Secretaria	Gerente	Secretaria	Gerente	Secretaria
Remuneración Unificada		500,00	400,00	508,14	406,51	516,41	413,13	524,81	419,85	533,35	426,68
Décimo tercer sueldo		41,67	33,33	42,34	33,88	43,03	34,43	43,73	34,99	44,45	35,56
Décimo cuarto sueldo		33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
Aporte Patronal	11,15%	55,75	44,60	56,66	45,33	57,58	46,06	58,52	46,81	59,47	47,58
Aporte Individual	9,45%	47,25	37,80	48,02	38,42	48,80	39,04	49,59	39,68	50,40	40,32
Fondos de reserva	8,33%	0,00	0,00	42,33	33,86	43,02	34,41	43,72	34,97	44,43	35,54
<b>Total Mensual</b>		<b>678,00</b>	<b>549,07</b>	<b>730,82</b>	<b>591,32</b>	<b>742,17</b>	<b>600,40</b>	<b>753,71</b>	<b>609,63</b>	<b>765,43</b>	<b>619,01</b>
<b>Total Anual</b>		<b>8.136,00</b>	<b>6.588,80</b>	<b>8.769,84</b>	<b>7.095,87</b>	<b>8.906,06</b>	<b>7.204,85</b>	<b>9.044,49</b>	<b>7.315,59</b>	<b>9.185,18</b>	<b>7.428,15</b>
<b>Total Sueldo Administrativo</b>		<b>14.724,80</b>		<b>15.865,71</b>		<b>16.110,90</b>		<b>16.360,09</b>		<b>16.613,33</b>	


*Nota.* La tabla muestra las proyecciones de los sueldos administrativos.

**Tabla 55.**  
**Sueldos del Personal de Ventas**

 <b>SUELDOS DEL PERSONAL DE VENTAS</b>											
Denominación	Porcentaje (%)	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
		Vendedor	Chofer	Vendedor	Chofer	Vendedor	Chofer	Vendedor	Chofer	Vendedor	Chofer
Remuneración Unificada		400,00	425,00	406,51	431,92	413,13	438,95	419,85	446,09	426,68	453,35
Décimo tercer sueldo		33,33	35,42	33,88	35,99	34,43	36,58	34,99	37,17	35,56	37,78
Décimo cuarto sueldo		33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33	33,33
Aporte Patronal	11,15%	44,60	47,39	45,33	48,16	46,06	48,94	46,81	49,74	47,58	50,55
Aporte Individual	9,45%	37,80	40,16	38,42	40,82	39,04	41,48	39,68	42,16	40,32	42,84
Fondos de reserva	8,33%	0,00	0,00	33,86	35,98	34,41	36,56	34,97	37,16	35,54	37,76
<b>Total Mensual</b>		<b>549,07</b>	<b>581,30</b>	<b>591,32</b>	<b>626,20</b>	<b>600,40</b>	<b>635,85</b>	<b>609,63</b>	<b>645,65</b>	<b>619,01</b>	<b>655,62</b>
<b>Total Anual</b>		<b>6.588,80</b>	<b>6.975,60</b>	<b>7.095,87</b>	<b>7.514,36</b>	<b>7.204,85</b>	<b>7.630,15</b>	<b>7.315,59</b>	<b>7.747,82</b>	<b>7.428,15</b>	<b>7.867,40</b>
<b>Total Sueldo del Personal de Ventas</b>		<b>13.564,40</b>		<b>14.610,23</b>		<b>14.834,99</b>		<b>15.063,41</b>		<b>15.295,55</b>	

*Nota.* La tabla muestra las proyecciones de los sueldos para el personal de ventas.

**Tabla 56.**  
**Presupuesto de Costos y Gastos**

 <b>Presupuesto de Costos y Gastos</b>					
Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>COSTOS DE COMPRA</b>					
Inventario para la Venta	259.790,78	264.830,72	269.968,44	275.205,82	280.544,82
<b>Total de Compras</b>	<b>259.790,78</b>	<b>264.830,72</b>	<b>269.968,44</b>	<b>275.205,82</b>	<b>280.544,82</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
<b>GASTO DE VENTA</b>					
Sueldos y Salarios	13.564,40	14.610,23	14.834,99	15.063,41	15.295,55
Promoción y Publicidad	396,00	403,68	411,51	419,50	427,64
<b>Total de Gasto de Venta</b>	<b>13.960,40</b>	<b>15.013,91</b>	<b>15.246,51</b>	<b>15.482,91</b>	<b>15.723,19</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Sueldos y Salarios	14.724,80	15.865,71	16.110,90	16.360,09	16.613,33
Servicios Profesionales	1.800,00	1.834,92	1.870,52	1.906,81	1.943,80
Mantenimiento y Reparaciones	480,00	489,31	498,80	508,48	518,35
Combustible y Lubricantes	904,32	921,86	939,75	957,98	976,56
Útiles de Oficina	806,50	822,15	838,10	854,35	870,93
Útiles de Aseo	755,96	770,63	785,58	800,82	816,35
Servicios Públicos	504,00	513,78	523,74	533,91	544,26
Arrendamiento Operativo	7.200,00	7.339,68	7.482,07	7.627,22	7.775,19
Otros Materiales	2.340,00	2.385,40	2.431,67	2.478,85	2.526,94
Otros Enseres	254,35	259,28	264,31	269,44	274,67
Amortización del Activo Diferido	566,00	566,00	566,00	566,00	566,00
Depreciación de Muebles y Enseres	196,38	196,38	196,38	196,38	196,38
Depreciación de Equipo de Computación	488,09	488,09	488,09	0,00	0,00



Depreciación de Vehículo	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
<b>Total de Gastos Administrativos</b>	<b>34.020,40</b>	<b>35.453,18</b>	<b>35.995,91</b>	<b>36.060,32</b>	<b>36.622,76</b>
<b>GASTOS DE IMPORTACIÓN</b>					
Tributos Aduaneros	8.551,68	8.717,58	8.886,70	9.059,10	9.234,85
<b>Total Gasto de Importación</b>	<b>8.551,68</b>	<b>8.717,58</b>	<b>8.886,70</b>	<b>9.059,10</b>	<b>9.234,85</b>
<b>GASTO FINANCIERO</b>					
Interés por Préstamo	4.267,06	3.405,73	2.525,00	1.624,43	703,57
<b>Total Gasto Financiero</b>	<b>4.267,06</b>	<b>3.405,73</b>	<b>2.525,00</b>	<b>1.624,43</b>	<b>703,57</b>
<b>Total de Costo de Operación</b>	<b>60.799,53</b>	<b>62.590,40</b>	<b>62.654,12</b>	<b>62.226,76</b>	<b>62.284,36</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>320.590,31</b>	<b>327.421,12</b>	<b>332.622,56</b>	<b>337.432,59</b>	<b>342.829,18</b>

*Nota.* La tabla muestra las proyecciones del presupuesto de costos y gastos con cada uno de sus rubros.

### **Clasificación de los Costos**


La clasificación de costos se divide en costos fijos y costos variables, la misma es importante para obtener el punto de equilibrio, las cuales significa:

- **Costos Fijos:** Son aquellos gastos que incurren en el negocio y son constantes así se venda o no los productos, por lo general estos gastos son administrativos ya que sirven para poder realizar las operaciones del negocio.
- **Costos Variables:** Son aquellos valores que varían de acuerdo a la capacidad de ventas que se realice en el negocio, como por ejemplo en la compra de mercadería para la venta.

A continuación, se presenta los costos fijos y variables del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”:

**Tabla 57.**

**Clasificación de los Costos Fijos y Variables**

										
CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS										
Rubros	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
<b>COSTOS DE COMPRA</b>										
Inventario para la Venta		259.790,78		264.830,72		269.968,44		275.205,82		280.544,82
<b>Total de Compras</b>		<b>259.790,78</b>		<b>264.830,72</b>		<b>269.968,44</b>		<b>275.205,82</b>		<b>280.544,82</b>
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>										
<b>GASTO DE VENTA</b>										
Sueldos y Salarios	13.564,40		14.610,23		14.834,99		15.063,41		15.295,55	
Promoción y Publicidad	396,00		403,68		411,51		419,50		427,64	
<b>Total de Gasto de Venta</b>	<b>13.960,40</b>	<b>0,00</b>	<b>15.013,91</b>	<b>0,00</b>	<b>15.246,51</b>	<b>0,00</b>	<b>15.482,91</b>	<b>0,00</b>	<b>15.723,19</b>	<b>0,00</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>										
Sueldos y Salarios	14.724,80		15.865,71		16.110,90		16.360,09		16.613,33	
Servicios Profesionales	1.800,00		1.834,92		1.870,52		1.906,81		1.943,80	
Mantenimiento y Reparaciones	480,00		489,31		498,80		508,48		518,35	
Combustible y Lubricantes	904,32		921,86		939,75		957,98		976,56	
Útiles de Oficina		806,50		822,15		838,10		854,35		870,93
Útiles de Aseo		755,96		770,63		785,58		800,82		816,35

Servicios Públicos		504,00		513,78		523,74		533,91		544,26
Arrendamiento Operativo	7.200,00		7.339,68		7.482,07		7.627,22		7.775,19	
Otros Materiales	2.340,00		2.385,40		2.431,67		2.478,85		2.526,94	
Otros Enseres	254,35		259,28		264,31		269,44		274,67	
Amortización del Activo Diferido	566,00		566,00		566,00		566,00		566,00	
Depreciación de Muebles y Enseres	196,38		196,38		196,38		196,38		196,38	
Depreciación de Equipo de Computación	488,09		488,09		488,09		0,00		0,00	
Depreciación de Vehículo	3.000,00		3.000,00		3.000,00		3.000,00		3.000,00	
<b>Total de Gastos Administrativos</b>	<b>31.953,94</b>	<b>2.066,46</b>	<b>33.346,63</b>	<b>2.106,55</b>	<b>33.848,50</b>	<b>2.147,42</b>	<b>33.871,24</b>	<b>2.189,08</b>	<b>34.391,21</b>	<b>2.231,54</b>
<b>GASTOS DE IMPORTACIÓN</b>										
Tributos Aduaneros	8.551,68		8.717,58		8.886,70		9.059,10		9.234,85	
<b>Total Gasto de Importación</b>	<b>8.551,68</b>	<b>0,00</b>	<b>8.717,58</b>	<b>0,00</b>	<b>8.886,70</b>	<b>0,00</b>	<b>9.059,10</b>	<b>0,00</b>	<b>9.234,85</b>	<b>0,00</b>
<b>GASTO FINANCIERO</b>										
Interes por Préstamo	4.267,06		3.405,73		2.525,00		1.624,43		703,57	
<b>Total Gasto Financiero</b>	<b>4.267,06</b>	<b>0,00</b>	<b>3.405,73</b>	<b>0,00</b>	<b>2.525,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1.624,43</b>	<b>0,00</b>	<b>703,57</b>	<b>0,00</b>
<b>Total de Costo de Operación</b>	<b>58.733,07</b>	<b>261.857,24</b>	<b>60.483,85</b>	<b>266.937,27</b>	<b>60.506,70</b>	<b>272.115,85</b>	<b>60.037,68</b>	<b>277.394,90</b>	<b>60.052,82</b>	<b>282.776,36</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>320.590,31</b>		<b>327.421,12</b>		<b>332.622,56</b>		<b>337.432,59</b>		<b>342.829,18</b>	

*Nota.* La tabla muestra cómo se clasificaron cada uno de los rubros de los costos y gastos.

## Punto de Equilibrio

El Punto de Equilibrio es una herramienta importante que permite conocer el punto de balance que existe entre los ingresos y costos (fijos y variables), es decir que representa la situación donde se muestra que no se obtiene ganancias ni pérdidas.

A continuación, se presentan los valores del primer año obtenidos de la clasificación de los costos fijos y variables de la Tabla 57, con el fin de poder aplicar las fórmulas a utilizarse para determinar el punto de equilibrio.

Datos para obtener el punto de equilibrio del PRIMER AÑO:

**Tabla 58.**  
*Datos para Obtener el Punto de Equilibrio Año 1*

DATOS	
Detalle	Valor
COSTO VARIABLE	261.857,24
COSTO FIJO	58.733,07
INGRESOS TOTALES	564.455,62

*Nota.* La tabla muestra los datos que se necesitarán para poder realizar las fórmulas del punto de equilibrio del año 1.

**Tabla 59.**  
*Resultados para Obtener el Punto de Equilibrio Año 1*

RESULTADOS	
Detalle	Valor
COSTO TOTAL	320.590,31
P.E CAPAC. INST	19,41
P.E VENTAS	109.558,46

*Nota.* La tabla muestra los resultados que se obtuvo al desarrollar las fórmulas del punto de equilibrio del año 1.

**Punto de Equilibrio Año 1:** Fórmula en función de la capacidad instalada

$$PE = \frac{\textit{Costos Fijos}}{\textit{Ventas Totales} - \textit{Costos Variables}} \times 100$$

**Punto de Equilibrio Año 1:** Fórmula en función de las ventas

$$PE = \frac{\textit{Costos Fijos}}{1 - \frac{\textit{Costos Variables}}{\textit{Ventas Totales}}}$$

Desarrollo de las Fórmulas:

- **Costo Total:**

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 261.857,24 + 58.733,07$$

$$CT = 320.590,31$$

- **En función de la capacidad instalada:**

$$PE = \frac{\textit{Costos Fijos}}{\textit{Ventas Totales} - \textit{Costos Variables}} \times 100$$

$$PE = \frac{58.733,07}{564.455,62 - 261.857,24} \times 100$$

$$PE = \frac{58.733,07}{302.598,38} \times 100$$

$$PE = 0,19 \times 100$$

$$PE = 19,41\%$$

- En función de las ventas:

$$PEV = \frac{\textit{Costos Fijos}}{1 - \frac{\textit{Costos Variables}}{\textit{Ventas Totales}}}$$

$$PEV = \frac{58.733,07}{1 - \frac{261.857,24}{564.455,62}}$$

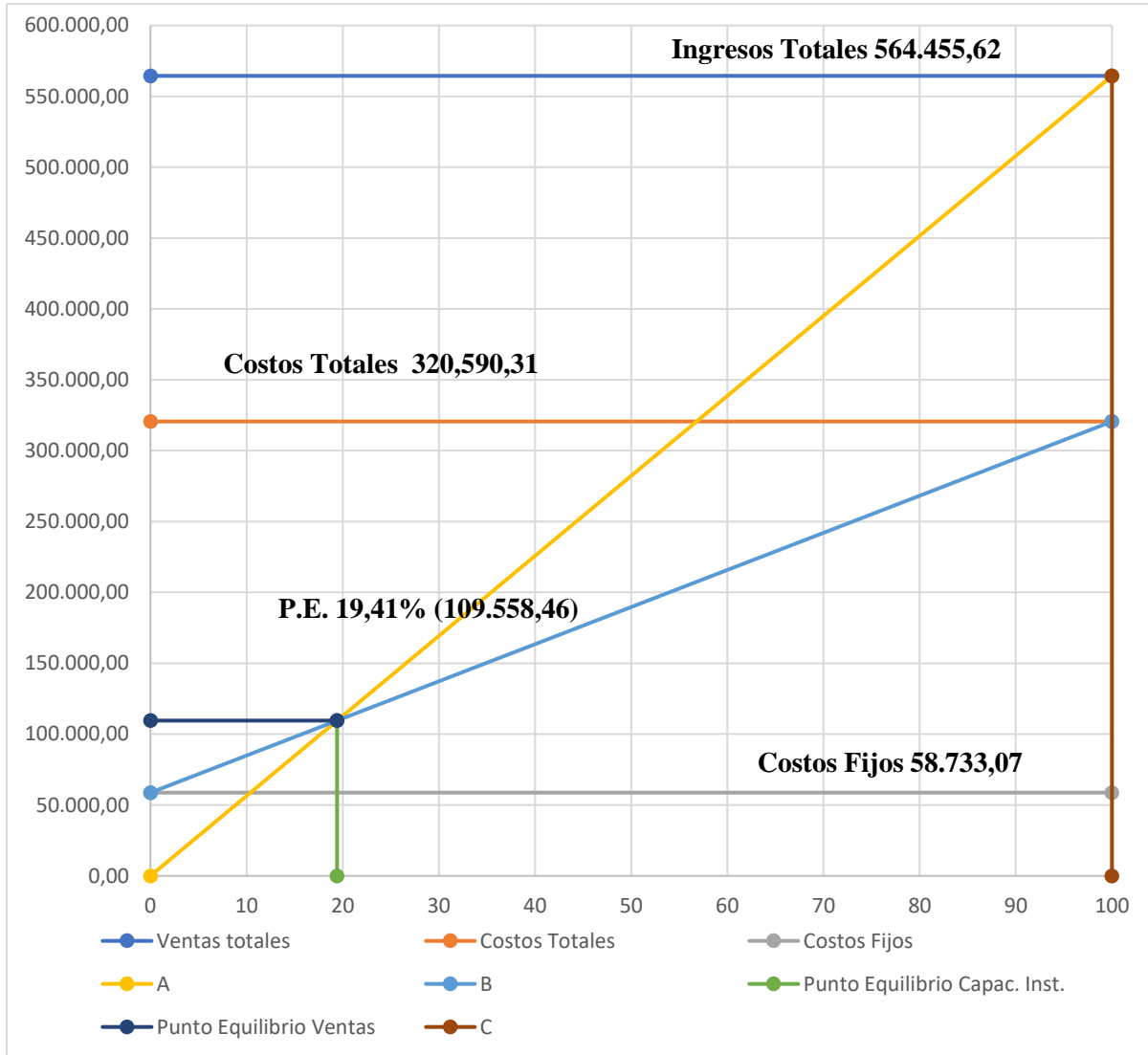
$$PEV = \frac{58.733,07}{1 - 0,46}$$

$$PEV = \frac{65.002,67}{0,54}$$

$$PEV = 109.558,46$$

**Gráfico 24.**

***Punto de Equilibrio Año 1***



*Nota.* El gráfico representa el punto de equilibrio del primer año en función de la capacidad instalada y en función de las ventas.

**Análisis:** El PE se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad de 19,41% y tiene unas ventas de \$109.558,46. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Datos para obtener el punto de equilibrio del SEGUNDO AÑO:

**Tabla 60.**  
*Datos para Obtener el Punto de Equilibrio Año 2*

DATOS	
Detalle	Valor
COSTO VARIABLE	266.937,27
COSTO FIJO	60.483,85
INGRESOS TOTALES	576.252,74

*Nota.* La tabla muestra los datos que se necesitarán para poder realizar las fórmulas del punto de equilibrio del año 2.

**Tabla 61.**  
*Resultados para Obtener el Punto de Equilibrio Año 2*

RESULTADOS	
Detalle	Valor
COSTO TOTAL	327.421,12
P.E CAPAC. INST	19,55
P.E VENTAS	112.681,03

*Nota.* La tabla muestra los resultados que se obtuvo al desarrollar las fórmulas del punto de equilibrio del año 2.

Desarrollo de las Fórmulas:

- **Costo Total:**

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 266.937,27 + 60.483,85$$

$$CT = 327.421,12$$



- En función de la capacidad instalada:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

$$PE = \frac{60.483,85}{576.252,74 - 266.937,27} \times 100$$

$$PE = \frac{60.483,85}{309.315,47} \times 100$$

$$PE = 0,20 \times 100$$

$$PE = 19,55\%$$

- En función de las ventas:

$$PEV = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PEV = \frac{60.483,85}{1 - \frac{266.937,27}{576.252,74}}$$

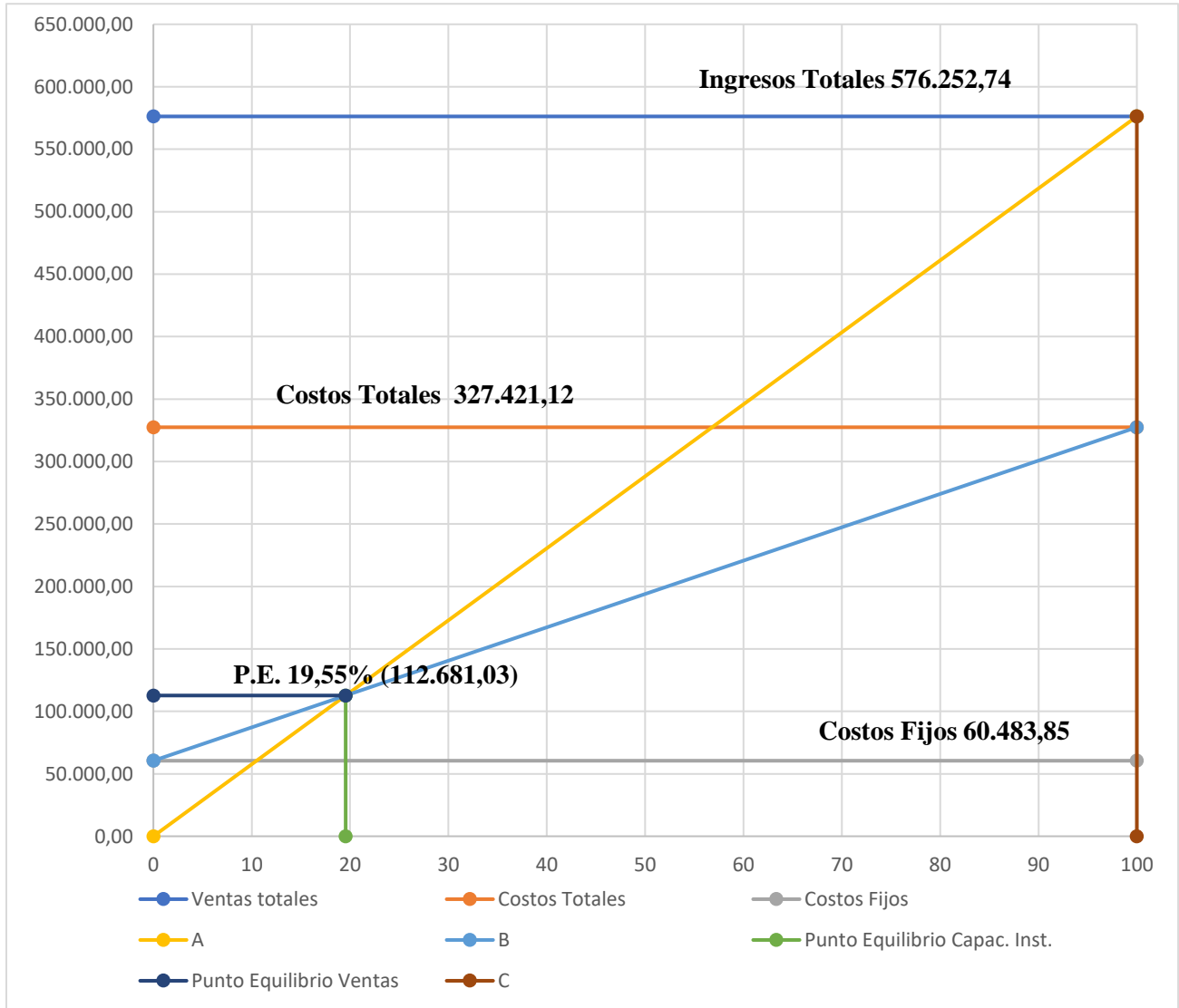
$$PEV = \frac{60.483,85}{1 - 0,46}$$

$$PEV = \frac{66.702,71}{0,54}$$

$$PEV = 112.681,03$$

**Gráfico 25.**

***Punto de Equilibrio Año 2***



*Nota.* El gráfico representa el punto de equilibrio del segundo año en función de la capacidad instalada y en función de las ventas.

**Análisis:** El PE se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad de 19,55% y tiene unas ventas de \$112.681,03. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Datos para obtener el punto de equilibrio del TERCER AÑO:

**Tabla 62.**  
*Datos para Obtener el Punto de Equilibrio Año 3*

DATOS	
Detalle	Valor
COSTO VARIABLE	272.115,85
COSTO FIJO	60.506,70
INGRESOS TOTALES	588.296,42

*Nota.* La tabla muestra los datos que se necesitarán para poder realizar las fórmulas del punto de equilibrio del año 3.

**Tabla 63.**  
*Resultados para Obtener el Punto de Equilibrio Año 3*

RESULTADOS	
Detalle	Valor
COSTO TOTAL	332.622,56
P.E CAPAC. INST	19,14
P.E VENTAS	112.580,85

*Nota.* La tabla muestra los resultados que se obtuvo al desarrollar las fórmulas del punto de equilibrio del año 3.

Desarrollo de las Fórmulas:

- **Costo Total:**

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 272.115,85 + 60.506,70$$

$$CT = 332.622,56$$

- En función de la capacidad instalada:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

$$PE = \frac{60.506,70}{588.296,42 - 272.115,85} \times 100$$

$$PE = \frac{60.506,70}{316.180,57} \times 100$$

$$PE = 0,19 \times 100$$

$$PE = 19,14\%$$

- En función de las ventas:

$$PEV = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PEV = \frac{60.506,70}{1 - \frac{272.115,85}{588.296,42}}$$

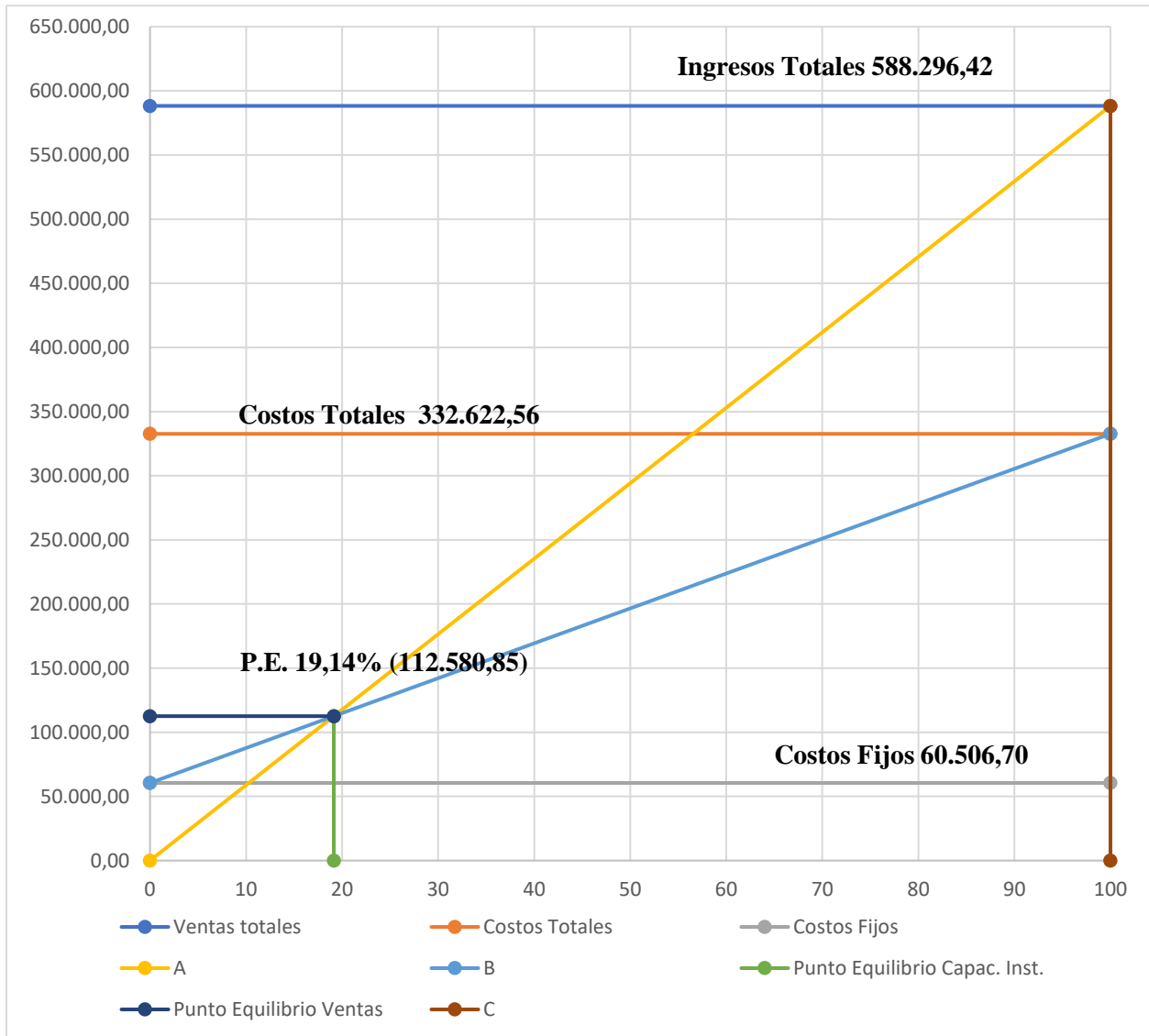
$$PEV = \frac{60.506,70}{1 - 0,46}$$

$$PEV = \frac{60.506,70}{0,54}$$

$$PEV = 112.580,85$$

**Gráfico 26.**

**Punto de Equilibrio Año 3**



*Nota.* El gráfico representa el punto de equilibrio del tercer año en función de la capacidad instalada y en función de las ventas.

**Análisis:** El PE se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad de 19,14% y tiene unas ventas de \$112.580,85. En este punto la empresa ni gana ni pierde.

Datos para obtener el punto de equilibrio del CUARTO AÑO:

**Tabla 64.**  
*Datos para Obtener el Punto de Equilibrio Año 4*

DATOS	
Detalle	Valor
COSTO VARIABLE	277.394,90
COSTO FIJO	60.037,68
INGRESOS TOTALES	600.591,82

*Nota.* La tabla muestra los datos que se necesitarán para poder realizar las fórmulas del punto de equilibrio del año 4.

**Tabla 65.**  
*Resultados para Obtener el Punto de Equilibrio Año 4*

RESULTADOS	
Detalle	Valor
COSTO TOTAL	337.432,59
P.E CAPAC. INST	18,58
P.E VENTAS	111.567,10

*Nota.* La tabla muestra los resultados que se obtuvo al desarrollar las fórmulas del punto de equilibrio del año 4.

Desarrollo de las Fórmulas:

- **Costo Total:**

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 277.394,90 + 60.037,68$$

$$CT = 337.432,59$$

- En función de la capacidad instalada:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

$$PE = \frac{60.037,68}{600.591,82 - 277.394,90} \times 100$$

$$PE = \frac{60.037,68}{323.196,91} \times 100$$

$$PE = 0,19 \times 100$$

$$PE = 18,58\%$$

- En función de las ventas:

$$PEV = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PEV = \frac{60.037,68}{1 - \frac{277.394,90}{600.591,82}}$$

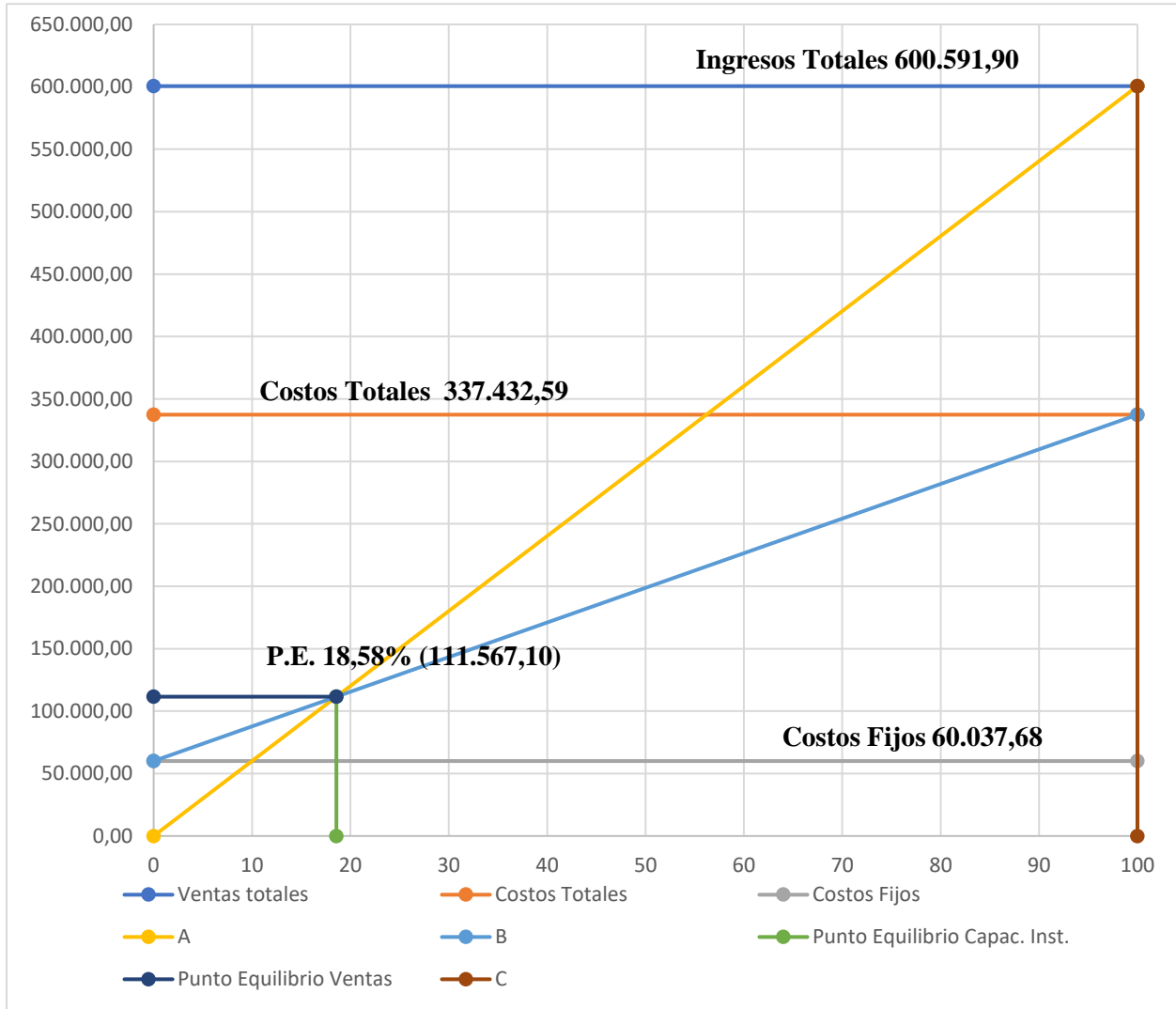
$$PEV = \frac{60.037,68}{1 - 0,46}$$

$$PEV = \frac{60.037,68}{0,54}$$

$$PEV = 111.567,10$$

**Gráfico 27.**

**Punto de Equilibrio Año 4**



*Nota.* El gráfico representa el punto de equilibrio del cuarto año en función de la capacidad instalada y en función de las ventas.

**Análisis:** El PE se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad de 18,58% y tiene unas ventas de \$111.567,10 En este punto la empresa ni gana ni pierde.



Datos para obtener el punto de equilibrio del QUINTO AÑO:

**Tabla 66.**  
*Datos para Obtener el Punto de Equilibrio Año 5*

DATOS	
Detalle	Valor
COSTO VARIABLE	282.776,36
COSTO FIJO	60.052,82
INGRESOS TOTALES	613.144,18

*Nota.* La tabla muestra los datos que se necesitarán para poder realizar las fórmulas del punto de equilibrio del año 5.

**Tabla 67.**  
*Resultados para Obtener el Punto de Equilibrio Año 5*

RESULTADOS	
Detalle	Valor
COSTO TOTAL	342.829,18
P.E CAPAC. INST	18,18
P.E VENTAS	111.454,67

*Nota.* La tabla muestra los resultados que se obtuvo al desarrollar las fórmulas del punto de equilibrio del año 5.

Desarrollo de las Fórmulas:

- **Costo Total:**

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 282.776,36 + 60.052,82$$

$$CT = 342.829,18$$

- En función de la capacidad instalada:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

$$PE = \frac{60.052,82}{527.770,46 - 282.776,36} \times 100$$

$$PE = \frac{60.052,82}{330.367,82} \times 100$$

$$PE = 0,18 \times 100$$

$$PE = 18,18\%$$

- En función de las ventas:

$$PEV = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

$$PEV = \frac{60.052,82}{1 - \frac{282.776,36}{613.144,18}}$$

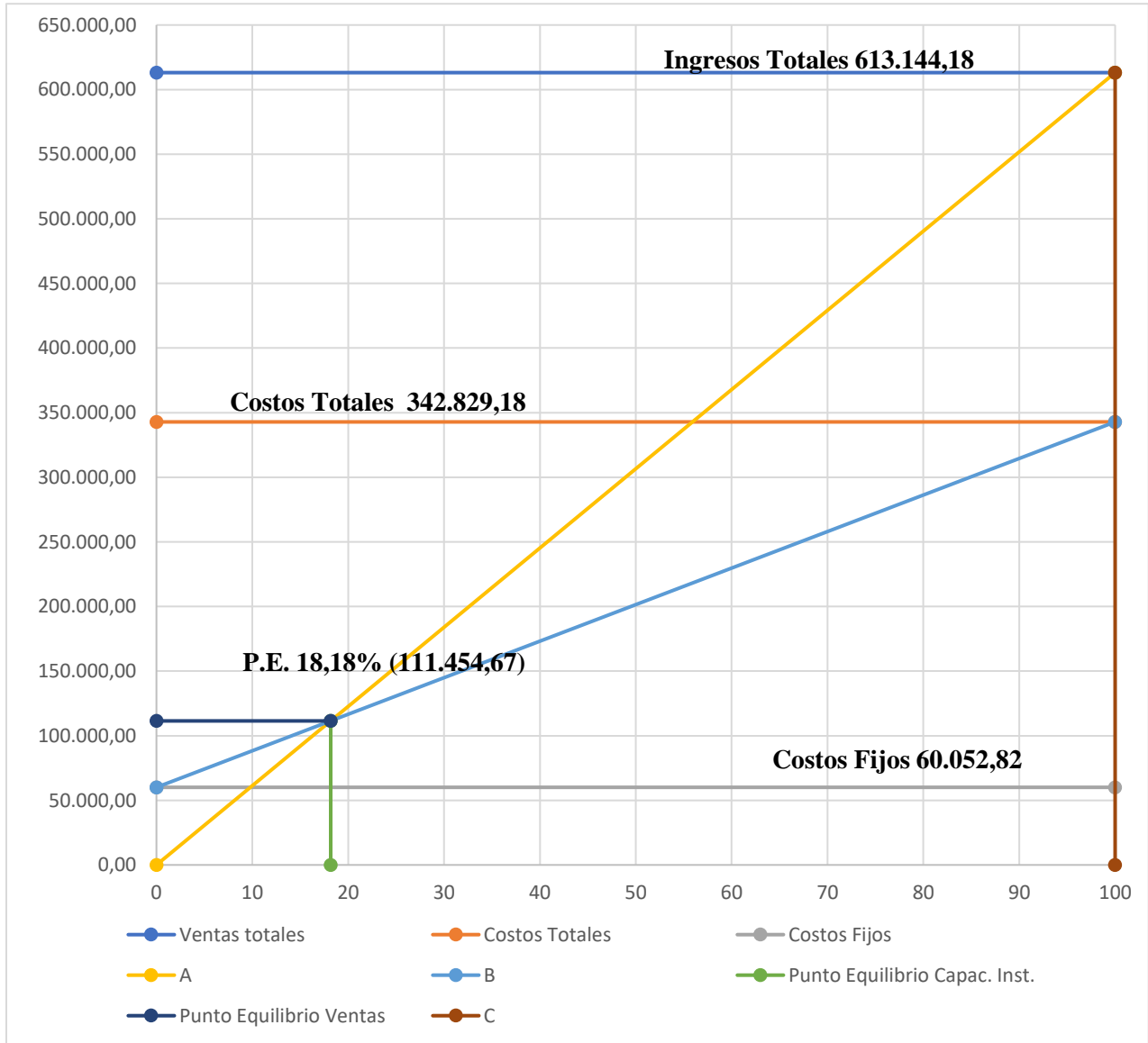
$$PEV = \frac{60.052,82}{1 - 0,46}$$

$$PEV = \frac{60.052,82}{0,54}$$

$$PEV = 111.454,67$$

**Gráfico 28.**

***Punto de Equilibrio Año 5***



*Nota.* El gráfico representa el punto de equilibrio del quinto año en función de la capacidad instalada y en función de las ventas.

**Análisis:** El PE se produce cuando la empresa trabaja a una capacidad de 18,18% y tiene unas ventas de \$111.454,67. En este punto la empresa ni gana ni pierde.


## Estados Financieros Proyectados

Los estados financieros son importantes para la evaluación financiera del proyecto ya que con ellos va a permitir reflejar la situación y rendimiento financiero que tendrá el negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” para los cinco años en cada uno de sus componentes como en sus ingresos obtenidos con los respectivos gastos y costos que incurrieron, generando que se pueda observar las diferentes estimaciones que se obtendrá y poder identificar algún riesgo que pueda afectar al negocio en el futuro, con el fin de poder tomar medidas estratégicas para poder solucionarlo.

### *Estado de Resultados Proyectado*

El estado de resultados o de pérdidas y ganancias del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, determina una utilidad en el ejercicio proyectado para los cinco años, como se muestra a continuación:

**Tabla 68.**  
*Estados de Resultados Proyectados*

 <b>“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</b> <b>Estado de Resultado Proyectado</b>					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS</b>					
Ventas Netas	564.455,62	576.252,74	588.296,42	600.591,82	613.144,18
<b>Total Ingresos</b>	<b>564.455,62</b>	<b>576.252,74</b>	<b>588.296,42</b>	<b>600.591,82</b>	<b>613.144,18</b>
<b>GASTOS</b>					
<b>(-) COSTO DE VENTA</b>					
Inventario para la Venta	259.790,78	264.830,72	269.968,44	275.205,82	280.544,82
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>304.664,84</b>	<b>311.422,02</b>	<b>318.327,98</b>	<b>325.385,99</b>	<b>332.599,37</b>
<b>(-) OTROS GASTOS DE OPERACIÓN</b>					
<b>GASTO DE VENTA</b>					
Sueldos y Salarios	13.564,40	14.610,23	14.834,99	15.063,41	15.295,55
Promoción y Publicidad	396,00	403,68	411,51	419,50	427,64
<b>Total de Gasto de Venta</b>	<b>13.960,40</b>	<b>15.013,91</b>	<b>15.246,51</b>	<b>15.482,91</b>	<b>15.723,19</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Sueldos y Salarios	14.724,80	15.865,71	16.110,90	16.360,09	16.613,33


Servicios Profesionales	1.800,00	1.834,92	1.870,52	1.906,81	1.943,80
Mantenimiento y Reparaciones	480,00	489,31	498,80	508,48	518,35
Combustible y Lubricantes	904,32	921,86	939,75	957,98	976,56
Útiles de Oficina	806,50	822,15	838,10	854,35	870,93
Útiles de Aseo	755,96	770,63	785,58	800,82	816,35
Servicios Públicos	504,00	513,78	523,74	533,91	544,26
Arrendamiento Operativo	7.200,00	7.339,68	7.482,07	7.627,22	7.775,19
Otros Materiales	2.340,00	2.385,40	2.431,67	2.478,85	2.526,94
Otros Enseres	254,35	259,28	264,31	269,44	274,67
Amortización del Activo Diferido	566,00	566,00	566,00	566,00	566,00
Depreciación de Muebles y Enseres	196,38	196,38	196,38	196,38	196,38
Depreciación de Equipo de Computación	488,09	488,09	488,09	0,00	0,00
Depreciación de Vehículo	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
<b>Total de Gastos Administrativos</b>	<b>34.020,40</b>	<b>35.453,18</b>	<b>35.995,91</b>	<b>36.060,32</b>	<b>36.622,76</b>
<b>GASTOS DE IMPORTACIÓN</b>					
Tributos Aduaneros	8.551,68	8.717,58	8.886,70	9.059,10	9.234,85
<b>Total Gasto de Importación</b>	<b>8.551,68</b>	<b>8.717,58</b>	<b>8.886,70</b>	<b>9.059,10</b>	<b>9.234,85</b>
<b>GASTO FINANCIERO</b>					
Interés por Préstamo	4.267,06	3.405,73	2.525,00	1.624,43	703,57
<b>Total Gasto Financiero</b>	<b>4.267,06</b>	<b>3.405,73</b>	<b>2.525,00</b>	<b>1.624,43</b>	<b>703,57</b>
<b>Total de Costos y Gastos</b>	<b>60.799,53</b>	<b>62.590,40</b>	<b>62.654,12</b>	<b>62.226,76</b>	<b>62.284,36</b>
<b>(=) Utilidad Operacional</b>	<b>243.865,30</b>	<b>248.831,61</b>	<b>255.673,86</b>	<b>263.159,23</b>	<b>270.315,01</b>
(-) Utilidad a trabajadores 15% por pagar	36.579,80	37.324,74	38.351,08	39.473,88	40.547,25
<b>(=) Utilidad antes del impuesto</b>	<b>207.285,51</b>	<b>211.506,87</b>	<b>217.322,79</b>	<b>223.685,35</b>	<b>229.767,75</b>
Impuesto a la renta por pagar	63.074,63	64.636,54	66.788,43	69.142,57	71.393,07
<b>(=) Utilidad Liquida del Ejercicio</b>	<b>144.210,87</b>	<b>146.870,33</b>	<b>150.534,36</b>	<b>154.542,77</b>	<b>158.374,69</b>

*Nota.* La tabla representa el estado de resultados proyectado que tendrá el negocio.

### ***Flujo de Caja Proyectado***

Con todos los datos obtenidos se procede a desarrollar el flujo de caja del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” en donde se muestra el resultado de todos los movimientos de efectivo durante los cinco años, en el mismo se puede observar que el negocio si genera suficiente dinero en efectivo para cubrir todas las obligaciones que se presentan, como se muestra a continuación:

**Tabla 69.**  
**Flujo de Caja proyectado**

 <b>“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</b> <b>Flujo de Caja Proyectado</b>						
	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>INGRESOS</b>						
Ventas Netas		564.455,62	576.252,74	588.296,42	600.591,82	613.144,18
<b>Total de ingresos</b>		<b>564.455,62</b>	<b>576.252,74</b>	<b>588.296,42</b>	<b>600.591,82</b>	<b>613.144,18</b>
<b>EGRESOS</b>						
Inversión Inicial	308.208,21					
Inventario para la Venta		259.790,78	264.830,72	269.968,44	275.205,82	280.544,82
Gastos de Ventas		13.960,40	15.013,91	15.246,51	15.482,91	15.723,19
Gastos Administrativos		34.020,40	35.453,18	35.995,91	36.060,32	36.622,76
Gastos de Importación		8.551,68	8.717,58	8.886,70	9.059,10	9.234,85
Gastos Financieros		4.267,06	3.405,73	2.525,00	1.624,43	703,57
<b>Total de egresos</b>	<b>308.208,21</b>	<b>320.590,31</b>	<b>327.421,12</b>	<b>332.622,56</b>	<b>337.432,59</b>	<b>342.829,18</b>
<b>INGRESOS BRUTOS</b>		<b>243.865,30</b>	<b>248.831,61</b>	<b>255.673,86</b>	<b>263.159,23</b>	<b>270.315,01</b>
Utilidad a trabajadores 15% por pagar		36.579,80	37.324,74	38.351,08	39.473,88	40.547,25
Impuesto a la renta por pagar		63.074,63	64.636,54	66.788,43	69.142,57	71.393,07
<b>INGRESOS NETOS</b>		<b>144.210,87</b>	<b>146.870,33</b>	<b>150.534,36</b>	<b>154.542,77</b>	<b>158.374,69</b>
(+) Depreciaciones		3.684,47	3.684,47	3.684,47	3.196,38	3.196,38
(+) Amortización de Activos Diferidos		566,00	566,00	566,00	566,00	566,00
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-308.208,21</b>	<b>148.461,34</b>	<b>151.120,80</b>	<b>154.784,82</b>	<b>158.305,15</b>	<b>162.137,07</b>

*Nota.* La tabla representa el flujo de caja proyectado que tendrá el negocio.

### ***Balance General Proyectado***

El balance general proyectado se encarga de proporcionar la información de la situación económica del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, es la presentación ordenada de los valores que se registran al comenzar las actividades para su normal funcionamiento. Por lo general se muestra los bienes y obligaciones que tiene el negocio, así como también su patrimonio.

**Tabla 70.**  
**Balance General Proyectado**

<b>“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</b>					
<b>Balance General Proyectado</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>ACTIVOS</b>					
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>					
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo</b>					
Bancos	406.452,67	472.975,62	397.830,05	324.149,65	246.842,85
<b>Total Efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>406.452,67</b>	<b>472.975,62</b>	<b>397.830,05</b>	<b>324.149,65</b>	<b>246.842,85</b>
<b>Inventarios</b>					
Inventario para la Venta	259.790,78	264.830,72	269.968,44	275.205,82	280.544,82
<b>Total Inventarios</b>	<b>259.790,78</b>	<b>264.830,72</b>	<b>269.968,44</b>	<b>275.205,82</b>	<b>280.544,82</b>
<b>Total Activo Corriente</b>	<b><u>666.243,45</u></b>	<b><u>737.806,34</u></b>	<b><u>667.798,49</u></b>	<b><u>599.355,47</u></b>	<b><u>527.387,67</u></b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>					
<b>Propiedad, planta y equipo</b>					
Muebles y Enseres	3.273,00	3.273,00	3.273,00	3.273,00	3.273,00
(-) Depreciación acumulad de Muebles y Enseres	-196,38	-196,38	-196,38	-196,38	-196,38
Equipo de Computación	2.196,28	2.196,28	2.196,28	0,00	0,00
(-) Depreciación acumulada de Equipo de Computación	-488,09	-488,09	-488,09	0,00	0,00
Vehículo	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00	25.000,00
(-) Depreciación acumulada de Vehículo	-3.000,00	-3.000,00	-3.000,00	-3.000,00	-3.000,00
Activos Diferidos	2.830,00	2.830,00	2.830,00	2.830,00	2.830,00
Amortización del Activo Diferido	-566,00	-566,00	-566,00	-566,00	-566,00
<b>Total Propiedad, planta y equipo</b>	<b>29.048,81</b>	<b>29.048,81</b>	<b>29.048,81</b>	<b>27.340,62</b>	<b>27.340,62</b>
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b><u>29.048,81</u></b>	<b><u>29.048,81</u></b>	<b><u>29.048,81</u></b>	<b><u>27.340,62</u></b>	<b><u>27.340,62</u></b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b><u>695.292,26</u></b>	<b><u>766.855,15</u></b>	<b><u>696.847,30</u></b>	<b><u>626.696,09</u></b>	<b><u>554.728,29</u></b>
<b>PASIVO</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
<b>Pasivos Corrientes por Beneficios a Empleados</b>					
Aporte IESS por pagar	192,34	195,47	198,65	201,88	205,17
Beneficios Sociales por pagar	277,08	425,45	430,21	435,04	439,95
Utilidad a trabajadores 15% por pagar	36.579,80	37.324,74	38.351,08	39.473,88	40.547,25
<b>Total Pasivos Corrientes por Beneficios a Empleados</b>	<b>37.049,22</b>	<b>37.945,66</b>	<b>38.979,94</b>	<b>40.110,81</b>	<b>41.192,37</b>
<b>Pasivos por impuestos corrientes por pagar</b>					
Impuesto a la renta por pagar	63.074,63	64.636,54	66.788,43	69.142,57	71.393,07

<b>Total Pasivos por impuestos corrientes por pagar</b>	<b>63.074,63</b>	<b>64.636,54</b>	<b>66.788,43</b>	<b>69.142,57</b>	<b>71.393,07</b>
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b><u>100.123,85</u></b>	<b><u>102.582,20</u></b>	<b><u>105.768,36</u></b>	<b><u>109.253,38</u></b>	<b><u>112.585,43</u></b>
<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>					
Cuentas por pagar Instituciones financieras	342.749,32	264.983,53	185.466,03	104.157,37	21.017,19
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b><u>342.749,32</u></b>	<b><u>264.983,53</u></b>	<b><u>185.466,03</u></b>	<b><u>104.157,37</u></b>	<b><u>21.017,19</u></b>
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b><u>442.873,17</u></b>	<b><u>367.565,74</u></b>	<b><u>291.234,40</u></b>	<b><u>213.410,75</u></b>	<b><u>133.602,62</u></b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital Individual	108.208,21	108.208,21	108.208,21	108.208,21	108.208,21
Utilidad del ejercicio	144.210,87	146.870,33	150.534,36	154.542,77	158.374,69
Utilidad acumulada de ejercicios anteriores		144.210,87	146.870,33	150.534,36	154.542,77
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b><u>252.419,08</u></b>	<b><u>399.289,42</u></b>	<b><u>405.612,90</u></b>	<b><u>413.285,34</u></b>	<b><u>421.125,67</u></b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b><u>695.292,26</u></b>	<b><u>766.855,15</u></b>	<b><u>696.847,30</u></b>	<b><u>626.696,09</u></b>	<b><u>554.728,29</u></b>

*Nota.* La tabla representa el balance general proyectado que tendrá el negocio.

## Evaluación Financiera

La evaluación financiera es la parte más importante del proyecto ya que aquí se va a realizar los criterios de evaluación, para observar si es factible poner en marcha el negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, con ayuda de los estados antes mencionados para determinar la rentabilidad del proyecto. Aquí se va evaluar la utilidad de la inversión realizada mediante los indicadores como: Valor Actual Netos, Tasa Interna de Retorno, Recuperación de Capital, Relación Beneficio Costo y Análisis de Sensibilidad, que al aplicarlos nos ayuda a decidir si el proyecto es factible o no. Para poder realizar los indicadores se tomará los resultados obtenidos del Flujo de Caja ya proyectado.

### *Valor Presente Neto (VPN)*

Para poder determinar el valor actual neto se deberá tomar los valores de flujos totales de caja multiplicados por el factor de actualización y la sumatoria de los valores actualizados se deberá restar con la inversión inicial, obteniendo así el valor actual neto del proyecto.

Para poder determinar el Factor de Actualización se deberá aplicar la siguiente fórmula:

- $$FA = \% \text{ de la tasa del capital propio} \times \text{Tasa pasiva} +$$

$$\% \text{ de capital externo} \times \text{tasa activa}$$




$$FA = 35\% \times 6\% + 5\% \times 11,20\%$$

$$FA = 2,11\% + 7,26\%$$

$$FA = 9,37\%$$

Una vez obtenido el porcentaje del factor de actualización se procede a obtener los valores actualizados con los valores totales del flujo de caja como se presenta a continuación:

**Tabla 71.**  
**Valor Actual Neto (VAN)**

 <b>“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</b> <b>VALOR ACTUAL NETO</b>			
<b>AÑO</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN</b> 9,37% $FA=1/(1+i)$	<b>VALOR ACTUALIZADO</b>
<b>0</b>	<b>308.208,21</b>		
<b>1</b>	148.461,34	0,914343563	135.744,67
<b>2</b>	151.120,80	0,477627726	72.179,48
<b>3</b>	154.784,82	0,323239553	50.032,58
<b>4</b>	158.305,15	0,244278938	38.670,61
<b>5</b>	162.137,07	0,196321685	31.831,02
<b>TOTAL</b>			<b>328.458,37</b>

*Nota.* La tabla muestra el cálculo del VAN que tendrá el negocio.

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$VAN = Valor Actualizado - Inversión$$

$$VAN = 328.458,37 - 308.208,21$$


$$VAN = 20.250,16$$

**Interpretación:** El proyecto de factibilidad “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” se valúa que el mismo es rentable ya que genera beneficios de \$ **20.250,16** sobre el total invertido, por lo que es conveniente aceptarlo.

**Tasa Interna de Retorno (TIR)**

La tasa interna de retorno (TIR) representa el retorno generado de la inversión que se hizo en el proyecto, es el indicador que va a medir la rentabilidad, es decir la ganancia que tendrá para poder recuperar la inversión, la misma tiene que ser superior a la tasa activa del 11,20%.

**Tabla 72.**  
**Tasa Interna de Retorno (TIR)**

 <b>“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</b> <b>Tasa Interna de Retorno</b>					
Años	Flujo Neto	Factor de Actualización	VAN Menor	Factor de Actualización	VAN Mayor
		10,00%		11,00%	
	-308.208,21				
1	148.461,34	0,9090909	134.964,85	0,9009009	133.748,95
2	151.120,80	0,8264463	124.893,22	0,8116224	122.653,03
3	154.784,82	0,7513148	116.292,13	0,7311914	113.177,33
4	158.305,15	0,6830135	108.124,55	0,6587310	104.280,51
5	162.137,07	0,6209213	100.674,36	0,5934513	96.220,46
<b>TOTAL</b>			<b>584.949,12</b>		<b>570.080,28</b>
			-308.208,21		-308.208,21
			<b>276.740,91</b>		<b>261.872,07</b>

*Nota.* La tabla muestra el cálculo de la TIR para obtener el VAN Menos y Mayor para luego aplicar la fórmula y obtener el porcentaje de la TIR que tendrá el negocio.

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$TIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

$$TIR = 10\% + 1\% \left( \frac{276.740,91}{276.740,91 - 261.872,07} \right)$$

$$TIR = 1,50\% \left( \frac{276.740,91}{14.868,84} \right)$$


$$TIR = 28,61\%$$

**Interpretación:** De acuerdo con los resultados obtenidos y a los criterios de evaluación, se puede expresar que la Tasa Interna de retorno es del **28,61%** que es mayor del costo de capital que es del 11,20%, concluyendo así que el proyecto de “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” es factible haciendo que se acepte el mismo y ponerlo en marcha.

### *Periodo de Recuperación de Inversión (PRI)*

El periodo de recuperación de inversión o de capital (PRI) es un indicador importante ya que aquí se muestra el tiempo en que se va a recuperar o solventar la inversión inicial del proyecto.

**Tabla 73.**  
*Periodo de Recuperación de Inversión (PRI)*

 <b>“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</b> <b>Periodo de recuperación de capital</b>		
AÑOS	FLUJO NETO	INVERSIÓN INICIAL
0		<b>308.208,21</b>
1	148.461,34	
2	151.120,80	
3	154.784,82	
4	158.305,15	
5	162.137,07	
<b>TOTAL</b>	<b>774.809,18</b>	<b>308.208,21</b>

*Nota.* La tabla muestra el periodo de recuperación, en donde se obtendrá los totales para luego aplicar las fórmulas correspondientes para obtener el periodo de recuperación.

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$PRI = \frac{\Sigma \text{Total Flujo Neto} - \text{Inversión}}{\text{Flujo Neto del Último Año}}$$

$$PRI = \frac{774.809,18 - 308.208,21}{162.137,07}$$

$$PRI = 2,88$$

Para poder determinar el número de meses y días de debe realizar el siguiente procedimiento:

**Tabla 74.**  
**Cálculo para Determinar la Recuperación**

Cálculo para determinar el número de meses y días							
PRC	=	2	*	1	=	2	AÑOS
PRC	=	0,88	*	12	=	11	MESES
PRC	=	0,56	*	30	=	17	DÍAS


*Nota.* La tabla muestra el cálculo para obtener el periodo de recuperación de la inversión del negocio.

**Interpretación:** De acuerdo con el resultado obtenido se puede manifestar que la inversión realizada al inicio recupera en **2 años, 11 meses y 17 días**, en otras palabras, el tiempo es adecuado ya que el periodo de recuperación es menor en comparación a los 5 años que se está proyectado el negocio.

#### **Relación Beneficio Costo**

La relación beneficio-costos es un indicador que va a permitir conocer el rendimiento por cada dólar invertido, esto está dado por la relación de los ingresos y egresos actualizados que se producirán durante el periodo del proyecto.

**Tabla 75.**  
**Relación Beneficio Costo**

 <b>“KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”</b> <b>RELACION BENEFICIO COSTO</b>					
AÑOS	INGRESOS ORIGINALRES	EGRESOS ORIGINALES	FACTOR DE ATUALIZACION	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
			<b>10,00%</b>		
1	564.455,62	320.590,31	0,909090909	513.141,47	291.445,74
2	576.252,74	327.421,12	0,826446281	476.241,93	270.595,97
3	588.296,42	332.622,56	0,751314801	441.995,81	249.904,25
4	600.591,82	337.432,59	0,683013455	410.212,29	230.471,00
5	613.144,18	342.829,18	0,620921323	380.714,30	212.869,95
<b>TOTAL</b>				<b>2.222.305,80</b>	<b>1.255.286,90</b>

*Nota.* La tabla muestra el cálculo para obtener los valores de ingresos y egresos actualizados de la relación beneficio costo, para luego aplicar las fórmulas.

Aplicando la fórmula se obtiene:

$$RCB = \frac{IN}{CA}$$

$$RCB = \frac{2.222.305,80}{1.255.286,90}$$

$$RCB = 1,77$$


**Interpretación:** De acuerdo con el valor obtenido se puede concluir que el resultado es positivo, ya que el **1,77** es mayor que a 1 lo que significa que el proyecto “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” es rentable, ya que los ingresos son mayores a los egresos, por lo que se puede afirmar que, por cada unidad monetaria invertida, se tendrá un retorno una ganancia de **0,77** centavos de dólar adicional.

## Análisis de Sensibilidad

El análisis de sensibilidad permite conocer el grado de soporte del proyecto antes posibles cambios económicos que podrían ocurrir en el futuro, es decir que muestra cuán sensible es, el presupuesto de caja ante una disminución de ingresos y aumento en los costos. Por lo tanto, a continuación, se calculará el análisis de sensibilidad desde las dos perspectivas:

- Incremento en los costos.
- Disminución en los ingresos.

**Tabla 76.**  
**Análisis de Sensibilidad con Incremento en los Costos**

 “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” Análisis de sensibilidad con incremento en los costos								
AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL INCREMENTO	INGRESO TOTAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT.ACT.	VAN MENOR	FACT. ACT	VAN MAYOR
		3,21%			3,00%		4,00%	
0	308.208,21							
1	320.590,31	330.881,26	564.455,62	233.574,35	0,97087379	226.771,22	0,96153846	224.590,72
2	327.421,12	337.931,34	576.252,74	238.321,40	0,94259591	224.640,77	0,92455621	220.341,53
3	332.622,56	343.299,74	588.296,42	244.996,68	0,91514166	224.206,67	0,88899636	217.801,16
4	337.432,59	348.264,17	600.591,82	252.327,64	0,88848705	224.189,84	0,85480419	215.690,73
5	342.829,18	353.834,00	613.144,18	259.310,19	0,86260878	223.683,25	0,82192711	213.134,07
						<b>1.123.491,75</b>		<b>1.091.558,21</b>
						308.208,21		308.208,21
						<b>815.283,54</b>		<b>783.350,00</b>

*Nota.* La tabla muestra el análisis de sensibilidad con incremento en los costos, en donde se obtendrá los totales del VAN menor y mayor para luego aplicar las fórmulas correspondientes para obtener el análisis de sensibilidad.

Aplicando las fórmulas se obtiene:

**TIR del Proyecto = 28,61%**

- **Nueva TIR (NTIR)**

$$NTIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$

$$NTIR = 2,15 + 1 \left( \frac{815.283,54}{815.283,54 - 783.350,00} \right)$$

**NTIR = 28,53%**

- **Diferencia de TIR**

**Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR**

Diferencia de TIR = 28,53% - 28,61%

**Diferencia de TIR = 0,08%**

- **Porcentaje de Variación**

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{0,08\%}{28,61\%}$$

**% de Variación = 0,28%**

- **Sensibilidad**


$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{0,28\%}{28,53\%}$$

**Sensibilidad = 0,99%**

**Interpretación:** De acuerdo al resultado se puede concluir que el proyecto es aceptado financieramente, puesto que no es sensible ante la disminución en los costos, porque refleja que el negocio soporta un 3,21%, siendo su sensibilidad de 0,99% valor que es menor a uno.

**Tabla 77.**  
**Análisis de Sensibilidad con Disminución en los Ingresos**

 “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” Análisis de sensibilidad con disminución en los ingresos								
AÑOS	INGRESO TOTAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACT.ACT.	VAN MENOR	FACT. ACT	VAN MAYOR
		3,03%			2,15%		3,12%	
0	308.208,21							
1	564.455,62	581.565,59	320.590,31	260.975,28	0,97895252	255.482,40	0,96974399	253.079,20
2	576.252,74	593.720,31	327.421,12	266.299,19	0,95834804	255.207,30	0,94040340	250.428,66
3	588.296,42	606.129,06	332.622,56	273.506,51	0,93817723	256.597,58	0,91195054	249.424,41
4	600.591,82	618.797,16	337.432,59	281.364,58	0,91843096	258.413,94	0,88435856	248.827,17
5	613.144,18	631.730,02	342.829,18	288.900,84	0,89910031	259.750,84	0,85760139	247.761,77
						<b>1.285.452,06</b>		<b>1.249.521,21</b>
						308.208,21		308.208,21
						<b>977.243,85</b>		<b>941.313,00</b>

*Nota.* La tabla muestra el análisis de sensibilidad con incremento en los ingresos, en donde se obtendrá los totales del VAN menor y mayor para luego aplicar las fórmulas correspondientes para obtener el análisis de sensibilidad.

Aplicando las fórmulas se obtiene:

**TIR del Proyecto = 28,61%**

- **Nueva TIR (NTIR)**

$$NTIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN\ menor}{VAN\ menor - VAN\ mayor} \right)$$



$$NTIR = 2.15 + 1 \left( \frac{977.243,85}{977.243,856 - 941.313,00} \right)$$

$$NTIR = 28,53\%$$

- **Diferencia de TIR**

**Diferencia de TIR = TIR del Proyecto – Nueva TIR**

$$\text{Diferencia de TIR} = 28,53\% - 28,61\%$$

$$\text{Diferencia de TIR} = 0,08\%$$

- **Porcentaje de Variación**

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{0,08\%}{28,61\%}$$

$$\% \text{ de Variación} = 0,28\%$$

- **Sensibilidad**

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{0,28\%}{28,53\%}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,98\%$$

**Interpretación:** De acuerdo al resultado se puede concluir que el proyecto es aceptado financieramente, puesto que no es sensible ante la disminución en los ingresos, porque refleja que el negocio soporta un 3,03% siendo su sensibilidad de 0,98% valor que es menor a uno.

## 7. Discusión

La creación del negocio en la ciudad de Loja dedicado a importar y comercializar productos coreanos, se lo hizo ya que existen muchas empresas de Corea del Sur con las cuales se puede negociar y así aprovechar las ventajas económicas, como sus bajos precios, impuestos no exagerados, facilidades de importación, seguridad, calidad y libre comercio, generando que se desee emprender en algo nuevo que sea llamativo para la ciudadanía; pero no se tenía en cuenta todos los procesos que implica llevar a cabo la ejecución de un negocio como es un proyecto de factibilidad ya que en el mismo abarca todo lo que se necesita conocer para crear un negocio como: estudio de mercado, presupuestos, inversiones propias o externas, ingresos, costos, estados financieros, entre otros; por ende existen problemas a la hora de implementar un negocio o que genere pérdidas y el mismo no sea rentable, haciendo que el negocio cierre por falta de planificación y de no haber realizado un estudio de factibilidad; por tal motivo se procedió a realizar un proyecto de factibilidad que permita determinar la rentabilidad que podrá tener el negocio en el futuro.

Donde se tiene un estudio de mercado en el cual se obtuvo a través de encuestas realizadas a los ciudadanos del sector El Sagrario de la ciudad de Loja, población obtenida de una muestra que arrojó 384 encuestas, la información obtenida permitió determinar la demanda potencial del 100%; una demanda real del 95%; demanda efectiva del 95% y la demanda insatisfecha es de 233.488 clientes del negocio para el primero año de vida útil del proyecto; en cuanto al estudio técnico se muestra la ubicación más adecuada, tomando en cuenta los factores que determinaron mejor la ubicación para el normal funcionamiento del negocio, en donde la macro localización está dada en la ciudad de Loja y la micro localización en el sector El Sagrario en la calle 18 de noviembre; en lo referente al estudio organizativo se realizó la base legal del negocio mismo que será una persona natural obligada a llevar contabilidad, con la razón social denominada “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, con su respectiva visión, misión, objetivos y valores; así mismo con su debido organigrama estructural y funcional.

Por último, se tiene el estudio financiero y los criterios de evaluación financiera donde se presentan las inversiones fijas, diferidas y de capital de trabajo con sus respectivos presupuestos y proyecciones para los años de vida útil del proyecto, como también las fuentes de financiamiento,

en donde la inversión inicial que se necesita el negocio es de \$ 308.208,21 monto del cual se distribuyó en un 35% que equivale a \$ 108.208,21 serán recursos propios y el 65% que corresponde a \$ 200.000,00 serán financiados por un préstamo; seguidamente se muestran los estados financieros proyectados a cinco años como son el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultado y Flujo de Caja siendo este el más importante porque incurre en la vida útil del proyecto; los criterios de evaluación financiera como: el un valor actual neto (VAN) de \$ 20.250,16; una tasa interna de retorno (TIR) del 28,61% que es superior a la tasa de oportunidad; un periodo de recuperación de inversión (PRC) de 2 años, 11 meses y 17 días; relación beneficio costo (RBC) de 1,77 centavos y una sensibilidad que refleja que el negocio soporta un 3,21% de incremento en los costos y un 3,01% en disminución en los ingresos, teniendo en cuenta estos resultados y criterios de decisión la inversión puede ser aceptada. Dando como resultado la posibilidad de optar con la creación del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, contribuyendo así a la solución de poder potenciar la economía local generando nuevas fuentes de empleo y satisfaciendo las necesidades de la ciudadanía lojana.

## 8. Conclusiones

Luego de haber realizado el presente proyecto de factibilidad se pudo llegar a las siguientes conclusiones:

- Se demostró que la implementación del proyecto tendrá una buena aceptación de acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas, en donde se determinó una demanda real del 95% y una demanda efectiva del 95% que corresponde a las personas que van a adquirir los productos coreanos del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”.
- Dentro del estudio técnico se determinó la localización estratégica para establecerse en la ciudad Loja en el sector El Sagrario, entre las calles 18 de Noviembre, con el fin de cubrir las necesidades de los demandantes y a su vez localizarse en un punto de fácil acceso ya que tiene gran concurrencia de personas, permitiendo que el negocio se destaque dentro de la localidad por ser único y consecuente generando rentabilidad, vida empresarial y utilidad en cada periodo económico.
- El negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, contará con una inversión de 308.208,21 dólares que será financiado mediante un capital propio del 35% y un capital externo del 65%, misma que está integrada por una inversión fija de 30.469,28 dólares, una inversión diferida de 2.830,00 dólares y una inversión de capital de trabajo de 274.908,93 dólares.
- Los costos y gastos anuales de operación del negocio serán de 320.590,31 dólares y unos ingresos anuales de 564.455,62 dólares. Así mismo con estos valores se obtuvo el punto de equilibrio, clasificando los costos fijos y variables, obteniendo como resultado para el primer año una capacidad instalada de 19,14% y unas ventas de 112.580,85 dólares, siendo este el punto donde el negocio no gana ni pierde.
- En el Valor Actual Neto (VAN) se obtuvo un valor de \$ 20.250,16 dólares que es mayor a 1 interpretando que el proyecto es factible, lo que representa un valor positivo para el negocio y conviene aceptarlo. En la Tasa Interna de Retorno (TIR) se obtuvo un valor de 28,61%, porcentaje que es mayor a la tasa de oportunidad que ofrece el banco que

es del 11,20%, demostrando que el proyecto es viable por lo que podemos decir que es rentable y debe aceptarse.

- En el Periodo de Recuperación de Inversión o de Capital (PRI) se obtuvo que la inversión del proyecto se recuperará en un tiempo de 2 años, 11 meses y 17 días. Para la Relación Beneficio Costo (RBC) se obtuvo un valor de 1,77 centavos, es decir que por cada dólar que el negocio invierte en el proyecto tiene una ganancia de 0,77 centavos, siendo otro justificativo para la realización del proyecto. Por último, en el Análisis de Sensibilidad, que refleja que el negocio soporta un 3,21% de incremento en los costos y un 3,01% en disminución en los ingresos, generando así que el proyecto sea aceptado financieramente.
- Con toda la información y resultados obtenidos se determina que el proyecto es rentable y factible para la creación del negocio dedicado a importar y comercializar productos coreanos en la ciudad del Loja, sector El Sagrario.

## 9. Recomendaciones

Luego de haber realizado el presente proyecto de factibilidad se pudo llegar a las siguientes recomendaciones:

- Hacer uso del logotipo del negocio, ya que este activo intangible es un elemento crucial que permitirá tener su propia marca y reconocimiento, misma que facilitará su posicionamiento en el mercado.
- La estructura física del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” es muy importante como carta de presentación hacia todas las personas de la comunidad lojana, por lo que se recomienda que todas las áreas y departamentos deban contar con norma de higiene, archivo y demás que requiera, las cuales deben de estar impecables respecto a la limpieza, ordenamiento de las oficinas, sobre todo con altos estándares de salubridad, cuidado y mantenimiento de los productos (snacks, ropa y cosméticos) descartando así ofrecer productos ya caducados y en general prestar un servicio cómodo y acogedor, con el fin de poder cumplir con las expectativas de los compradores, para que así estén satisfechos con la atención que se les brinde de esa manera se conviertan en clientes continuos y que también se pueda atraer a más clientes, con un personal de atención único, cordial y capacitado.
- Tomando en consideración la futura evolución y crecimiento del negocio en el mercado local en años futuros, se recomienda aumentar las líneas de productos de tendencia coreana que se encuentren de moda, por ende, se debe considerar importar productos diferentes y reemplazar los productos que no tengan salida del inventario, fomentando con ello no solo creatividad o innovación si no también el dinamismo en lo correspondiente al flujo del efectivo.
- Administrar de una manera adecuada y eficiente los recursos del negocio con el fin de poder controlar y disminuir los gastos para poder así incrementar los ingresos del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”.

## 10. Bibliografía

### Artículo Científico:

- Alderete Barrera, O. A. y Rodríguez García, M. (2015). ¿Son importantes los estudios de mercado? La opinión de un grupo de empresarios oaxaqueños: *Cathedra et Scientia. International Journal*, 1(2), 183-187. <https://n9.cl/b0j1>
- Baena, E., Sánchez, J. J. y Montoya Suárez, O. (2003). El entorno empresarial y la teoría de las cinco fuerzas competitivas. *Scientia et Technica Año IX*, (23), 61-66.
- Canales Salinas, R. J. (2015). Criterios para la toma de decisión de inversiones. *Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas*, 3(5), 101-117.
- Cifuentes Cifuentes, O. (2010). El plan de negocio como una herramienta metodológica y científica. *Aglala*, 1(1), 21-44. <https://doi.org/10.22519/22157360.709>
- Cortés, J. (2021). El plan de negocios y la rentabilidad. Mercados y Negocios. *Revista de Investigación y Análisis*, (42), 143-156.
- Mendoza Fernández, D. L. y López Juvinao, D. D. (2015). Pensamiento estratégico: Centro Neurálgico de la planificación estratégica que transforma la visión en la acción. *Económicas CUC*, 36(1), 81-94.
- Mora Tordecillas, J. E. J., Salcido Vega, F. G. y Zamorano Armenta, D. J. (2008). Análisis de la oferta y la demanda del servicio de internet por cable empresarial de 1024 kbps. *Ra Ximhai*, 4(2), 295-309. <https://www.redalyc.org/pdf/461/46140215.pdf>
- Ordoñez Iturralde, D. (2012). El comercio exterior del Ecuador: análisis del intercambio de bienes desde la colonia hasta la actualidad. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, (173). <https://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2012/ddoi.html>
- Quiñónez Cabeza, M. R. y Quiñónez Caicedo, L. N. (2019). *Política de Comercio Exterior en Ecuador: Un análisis Comparativo*. Centro Sur. <https://n9.cl/aaec>

Taipe Yáñez, J. F. y Pazmiño, J. F. (2015). Consideración de los factores o fuerzas externas e internas a tomar en cuenta para el análisis situacional de una empresa. *Revista Publicando*, 2(2), 163-183.

Tamayo, G. (2001). Diseños muestrales en la investigación. *Semestre económico*, 4(7), 1-14.

Sánchez, A. M., Vayas, T., Mayorga, F. y Freire, C. (s.f.). *Importaciones Ecuatorianas*. Universidad Técnica de Ambato.

### **Libros:**

Abarca Runruil, M., Artola Jarrín, V. y Rosero Enríquez, R. (2017). *Metodología de la Información Estadística*. (4ª ed.). Banco Central del Ecuador - El Telégrafo. <https://n9.cl/pq8fi>

Abardía Martínez, A., Jiménez Villarreal, C. G., Sierra Negrete, Y. C. y Solís León, A. (2013). *Formulación y Evaluación de proyectos de Inversión Pública*. <https://n9.cl/m98hp>

Armstrong, G. y Kotler, P. (2013). *Fundamentos de marketing*. (11ª ed.). Pearson Educación de México, S.A. de C.V.

Ayala Cárdenas, S. I. y Fino Serrano, G. (2015). *Contabilidad Básica General*. Corporación Universitaria Republicana

Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. (6ª ed.). MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V

Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de Proyectos*. (7ª ed.). MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

Ballesteros Román, A. J. (2001). *Comercio exterior*. (2ª ed.). Teoría y práctica. EDITUM.

Blanco, A. (2008). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. (7ª ed.). Editorial Texto S.A

Carrillo Rosero, D. A., Vega Falcón, V. y Navas Alcívar, S. (2019). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. (1ª ed.). Editorial Jurídica del Ecuador



- Cobos Suárez, N. C. y Yaguache Maza, D. M. (2021). *PROYECTOS PARA TRABAJOS DE INTEGRACIÓN CURRICULAR DOCUMENTO COMPILADO: Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas del autor Carlos Méndez*. Carrera de Contabilidad y Auditoría.
- Córdoba Padilla, M. (2011). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. (2ª ed.) Ecoe Ediciones.
- Espejo Jaramillo, L. B. y López, G. M. (2018). *Contabilidad General. Enfoque con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)*. Editorial de la Universidad Técnica Particular de Loja.
- Flórez Uribe, J. U. (2010). *Proyecto de Inversión para las PYMES*. (2ª ed.) Ecoe Ediciones.
- Marcó, F., Loguzzo, H. A. y Fedi J. L. (2016). *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones*. (2ª ed.). Universidad Nacional Arturo Jauretche. <https://n9.cl/e22xk>
- Meza Orozco, J. J. (2017). *Evaluación financiera de proyectos*. ECOE ediciones.
- Miranda Miranda, J. J. (2011). *Gestión de Proyectos. Identificación – Formulación – Evaluación Financiera – Económica – Social- Ambiental*. (4ª ed.)
- Morales Castro, A. y Morales Castro, J. A. (2009). *Proyectos de Inversión Evaluación y Formulación*. (1ª ed.). MCGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Narvaez Martinez, O. E. (2009). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Escuela Superior de Administración Pública.
- Palacios Acero, L. C. (2016). *Dirección Estratégica*. (2ª ed.). ECOE EDICIONES. <https://n9.cl/zkg1x>
- Pasaca Mora, M. E. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. (2ª ed.). GRAFICPLUS.
- Salvador Pérez, L. P., Jurado Zurita, R. R., Rodríguez Salazar, P. D., Revelo Oña, R. E. y Haro Haro, R. (2017). *Diseño y Evaluación de Proyectos de Inversión*. (1ª ed.). <https://n9.cl/fd237>

Sapag Chain, N. (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y Evaluación*. (2ª ed.) Pearson Educación de Chile S.A

Sapag Chain, N. y Sapag Chain, R. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. (5ª ed.). McGraw-Hill Interamericana S.A.

Vigo V., Vigil S., Sánchez M. y Medianero D. (2018). *Manual de Diseño de Proyectos de Desarrollo Sostenible*. (2ª ed.). Asociación Los Andes de Cajamarca.

Viñán Villagrán, J.A., Puente Riofrío, M. I., Ávalos Reyes, J. A. y Córdova Prócel, J.R. (2018). *Proyecto de Inversión: Un enfoque práctico*. Aval ESPOCH

Zapata Sánchez, P (2017). *CONTABILIDAD GENERAL con base en Normas Internacionales de Información Financiera*. (8ª ed.). Alfaomega Colombiana S.A.

### **Tesis de Maestría o Doctorado:**

Carrasco Baquero C. A., Muñoz Castro L. y Rodríguez Uribe L. P. (2020). *Análisis situacional de las viabilidades que constituyen el plan de negocio de la unidad productiva EBEN EZER en la localidad de Bosa*. [Tesis de grado, Universidad Cooperativa de Colombia]. <https://n9.cl/yfd84>

García Berrú, J. (2016). “PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE CAFETERÍA EN EL BARRIO RUMICORRAL (PARQUE EÓLICO VILLONACO) DE LA CIUDAD DE LOJA”. [Tesis de grado, Universidad Nacional de Loja]. <https://n9.cl/a62rx>

Mendoza Prado R. M. y Mera Solórzano M. M. (2021). *Plan de negocios para la apertura de una distribuidora de pollos enteros y cortes especiales en la ciudad de guayaquil*. [Tesis de grado, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. <https://n9.cl/2rwhj>

Moreta Bedoya, V. A. (2014). *Propuesta de Manual del Proceso de Importación de Productos y de Prevención de Delitos Aduaneros*. [Tesis de grado, Universidad Central del Ecuador]. <https://n9.cl/njltp>

Orjuela Córdova, S. y Sandoval Medina, P. (2002). “*Guía del estudio de mercado para la Evaluación de Proyectos*”. [Tesis de grado, Benemérita Universidad de Chile]. <https://n9.cl/61qs>

Peña Rodríguez, I. (2017). *La importación del estudio de mercado para un proyecto de inversión caso: Una microempresa prestadora de servicios para eventos*. [Tesis de grado, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla]. <https://n9.cl/gyxrp>

### **Artículo Periódico Impreso y Digital:**

Unidades de Datos. (21 de junio de 2021). *Más allá del K-pop: el fenómeno cultural de Corea del Sur, en cifras*. El Tiempo. <https://n9.cl/u0u3c>

### **Recurso de Páginas Web:**

Botero Ardila, J. L. (2010). Modelo de direccionamiento estratégico para Pymes. Universidad EAN. <https://n9.cl/311yf>

Consejo Nacional Electoral. (2021). Presentación de resultados finales Elecciones Generales 2021-Segunda Vuelta. <https://app01.cne.gob.ec/Resultados20212V>

Cuerpo de Bomberos del Cantón Loja. (2013). *Básicos o Renovación*. Cuerpo de Bomberos Loja. <https://n9.cl/i2htm>

Espinoza Pineda, F. L. (2015). Plan de Negocio Unidad II. El Estudio de Mercado. Universidad Católica del Trópico Seco. <https://n9.cl/ars61>

García, C. (2010). *Plan de negocios*. CD García, Plan de negocios para la Industria Restaurantera, 58-65. <https://n9.cl/i8ekl>

Gobierno de la República del Ecuador. (2022). *Cinco convenios bilaterales suscribe Corea del Sur con Ecuador para promover el desarrollo de ambas naciones*. Vicepresidencia de la República del Ecuador. <https://n9.cl/t2bwi>

Gobierno de la República del Ecuador. (2022). *Resoluciones pleno COMEX 2022*. Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. <https://n9.cl/gzopq>

- Helmut Sy Corvo. (20 de febrero de 2021). *Análisis de la oferta*. Lifeder. <https://www.lifeder.com/analisis-oferta/>
- Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía (2011). Diseño de la muestra en proyectos de encuesta. INEGI. <https://n9.cl/5612h>
- Juan Carlos. (25 de mayo de 2013). Micro Localización y Macro Localización. *Tema Filigrana Blogger*. <https://n9.cl/rcgwt>
- Loja para Todos. (s.f.). *Pago del Impuesto de Patente Municipal*. Municipio de Loja <https://n9.cl/s822w>
- Loja para Todos. (s.f.). *Permiso Anual de Funcionamiento*. Municipio de Loja. <https://n9.cl/2eu9jy>
- López, J. F. (13 de julio de 2018). *Inversión*. Economipedia.com. <https://n9.cl/4f7e8>
- López, P. N. y Vitto, S. L. (s.f.). *Estados Contables Proyectados*. Thomson Reuters Checkpoint. <https://n9.cl/0y3no>
- Manene, L. (23 de octubre de 2013). *Mercado: Concepto, Análisis y Tipos (Parte 1)*. Actualidadempresa.com. <https://n9.cl/wel89>
- Ministerio de Producción Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2021). *Informe mensual Comercio Exterior Junio 2021*. <https://n9.cl/seamw>
- Ministerio de Producción, Comercio Exterior y Pesca (s.f.). COMEX. Plataforma Gubernamental Financiera. Recuperado el 16 de septiembre de 2020 de: <https://www.produccion.gob.ec/comex/>
- Mise, J. (2022). *International Freight of Goods*. Cursos con Certificado Ministerio de Trabajo ACAVIR. <https://n9.cl/4f7nk>
- Mones, M. (15 de enero de 2020). *¿Qué es importar? Empieza a importar productos*. Comercio y Aduanas. <https://n9.cl/9dewf>

Olarte Soto, E. (2018). *Los beneficios y riesgos del Incoterm CFR para el transporte por barco en el comercio internacional*. La Universidad en Internet. <https://n9.cl/j3uix>

ONE CORE S.A. (2018). *¿Qué es el valor CIF?* Blog ONE CORE°. <https://n9.cl/fu8vy>

Orellana, W. (16 de noviembre de 2020). *Balance General Proforma-Definición., ¿Cómo hacer? y Ejemplos*. Somos Finanzas. <https://n9.cl/ti1lh>

Peiró, R. (15 de junio de 2017). *Logotipo*. Economipedia.com. <https://n9.cl/y6aaz>

Pérez, A. (20 de julio de 2015). *Elementos clave en la ingeniería de proyectos*. OBS Business School. <https://n9.cl/0uky>

Pérez, A. (29 de abril de 2021). *La evaluación de un proyecto. Herramienta clave para evitar el fracaso*. OBS Business School. <https://n9.cl/1ehr9>

Pérez, Mariana. (28 de julio del 2021). *Definición de Comercio*. ConceptoDefinición. <https://conceptodefinicion.de/comercio/>.

Porter E, M. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business Review América Latina. <https://n9.cl/bna7>

Servicio de Rentas Internas (s.f.). *Impuesto a Salidas de Divisas (ISD)*. SRI. <https://n9.cl/5dyu4>

Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *Registro único de Contribuyente*. SRI. <https://n9.cl/fxh7u>

Servicio de Rentas Internas. (s.f.). *Voy a iniciar mi negocio*. SRI. <https://n9.cl/ndapl>

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2021). *Para Importar*. <https://www.aduana.gob.ec/para-importar/>

Westreicher, G. (2020). *Financiación o Financiamiento*. Economipedia.com. <https://n9.cl/idx18>

Wikipedia. (30 de octubre de 2021). *Provincia de Loja*. Wikipedia la enciclopedia libre. [https://es.wikipedia.org/wiki/Provincia\\_de\\_Loja](https://es.wikipedia.org/wiki/Provincia_de_Loja)

**Leyes y Documentos Legales:**

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones [COPCI]. Segundo Suplemento del Registro Oficial 056. 12 de agosto de 2013 (Ecuador).

Constitución de la República del Ecuador. [Const]. Registro Oficial 449 del 20 de octubre de 2008.

Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Segundo suplemento del Registro Oficial 260. 04 de agosto de 2020 (Ecuador).

## 11. Anexos

### Anexo 1. Encuesta



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

La presente encuesta tiene como finalidad de realizar un estudio de factibilidad para la creación de un negocio de comercialización de Productos de Tendencia Coreana en el sector El Sagrario de la ciudad de Loja.

La presente encuesta es anónima, por lo tanto, pedimos contestar las siguientes preguntas con total sinceridad, le agradezco por su gentil colaboración.

**1. Género**

- a. Femenino (     )
- b. Masculino (     )

**2. ¿Cuál es su rango de edad?**

- a. 15-20 años (     )
- b. 21-25 años (     )
- c. 26-30 años (     )
- d. Más de 31 año (     )

**3. ¿Cómo prefiere comprar o adquirir un producto?**

- a. En una tienda (     )
- b. En Línea (Página Web) (     )
- c. Redes Sociales (     )

**4. ¿Cuál es la forma en la que usted prefiere pagar un producto?**

- a. Efectivo (     )
- b. Transferencia electrónica (     )
- c. Pago con tarjeta de crédito (     )
- d. Pago con tarjeta de débito (     )

**5. ¿Conoce usted acerca de la cultura coreana?**

- a. Si ( )
- b. No ( )

**6. ¿Tiene alguna preferencia por la tendencia coreana, ya sea en su comida, música, modo de vestir, lenguaje, etc.?**

- a. Si ( )
- b. No ( )
- c. Le es indiferente ( )

**7. ¿Conoce usted un negocio dedicado a la venta y comercialización de productos coreanos en la ciudad de Loja?**

- a. Si ( )
- b. No ( )

**8. ¿Cree usted que deberían existir locales de venta de productos coreanos en la ciudad de Loja?**

- a. Si ( )
- b. No ( )

**¿Por qué?**

- a. Le llama la atención ( )
- b. Le gusta la cultura coreana ( )
- c. Es bueno tener algo nuevo que elegir ( )

**9. ¿Le gustaría que exista un negocio de venta de productos coreanos en el Sector El Sagrario (calle 18 de noviembre o 24 de mayo)?**

- a. Si ( )
- b. No ( )

**10. ¿En caso de implementarse un negocio de venta de productos coreanos en el Sector El Sagrario estaría dispuesto a hacer uso de estos?**

- a. Si ( )
- b. No ( )

**11. ¿Qué producto estaría usted dispuesto a comprar?**

- a. Snacks ( )
- b. Ropa ( )
- c. Cosméticos ( )



## **Anexo 2. Propuesta de una Planificación Estratégico**

Se presenta una propuesta de planeación estratégica que contará el negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, como se presenta a continuación:

### ***Descripción del Negocio***

La creación del negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA”, es para la venta de variedades de productos de tendencia coreana como: bebidas, snacks, cosméticos, ropa, bisutería, entre otros, es un concepto innovador que nace con la idea de poder satisfacer las necesidades de los jóvenes lojanos, por el motivo que actualmente están interesados por la cultura coreana.

Bien es cierto que hoy en día la moda coreana es un fenómeno que crece rápidamente, haciendo que sus tradiciones y costumbres lleguen a diferentes partes del mundo, entre ellos Ecuador, por ende Loja es buen lugar para llevar a cabo este negocio, ya que hoy en día no se cuenta con negocios que tengan esta variedad de productos o los mismos están en otra provincia, es por eso que los productos estarán a la disponibilidad de toda la ciudadanía lojana y los mismos tendrán precios accesibles para los futuros clientes.

El negocio “KOREAN’S PRODUCTS HERRERA” contará con todas las instalaciones bien diseñadas para su debido funcionamiento como negocio comercial, así como también de un ambiente acogedor que busca crear una agradable experiencia a los clientes. El mismo será ubicado en el sector Sagrario un barrio tradicional, conocido por ser una plaza de variedad de negocios comerciales típica de la ciudad de Loja, en donde se pretende seguir creciendo y evolucionando con el pasar de los años.

### ***Visión***

Llegar a ser una empresa reconocida a nivel provincial y nacional por ofrecer productos de tendencia coreana a precios accesibles con excelente atención al cliente, para llegar a posesionarse como una de las mejores opciones del mercado.

## *Misión*

Ofrecer una alta gama de productos de tendencia coreana con el fin de satisfacer las necesidades de nuestros clientes con productos nuevos y de buena calidad con un excelente servicio.

## *Valores*


- **Responsabilidad:** Mantener relaciones comerciales basadas en el respeto y la transparencia empresarial, cumpliendo un trato adecuado para con los proveedores y clientes, así como para los miembros del negocio.
- **Respeto:** Para que el clima laboral sea agradable en la empresa o fuera de ella se debe tener respeto mutuo sin importar el cargo. También brindar a los clientes y a todas las personas que tengan relación con el negocio un trato ético y profesional ya que es un valor muy importante.
- **Compromiso:** Es el grado en que los empleados se identifican con la empresa, es decir con las funciones que van a desarrollar en la misma y con las metas de ésta, y desean mantener una buena relación con ella.
- **Calidad:** Revisar las condiciones de los todos los productos y que los precios estén accesibles para nuestros clientes y así brindar un servicio de calidad.
- **Honestidad:** Ser transparentes con los clientes y colaboradores, cumpliendo siempre con lo acordado, forjando un valor que nos compromete a ser conscientes de que lo ofrecido es compromiso y se debe efectuar sin buscar soluciones a medias, ni pretextos para ocultar errores.
- **Ética:** Mantener al negocio con equidad e integridad, comprometiéndose a cumplir con todos los aspectos legales como comerciales pactados con los clientes, para así poder realizar la ejecución de las actividades de una manera correcta dando una mejor imagen de al negocio.

## *Objetivo*


Incrementar las líneas de productos de tendencia coreana de acuerdo a los requerimientos del mercado como también poderse posicionar como uno de los negocios más reconocidos y hacer que se familiaricen las personas con estos productos.






**Anexo 3. Factores que Determinan el Tamaño del Proyecto**

**Equipos de Computación**

Cantidad	Descripción	Diseño
2	Computador Intel CORE I3 10MA GEN. 3.6GHZ RAM 8GB Disco 1TB MONITOR LED CAMARA WEB / WIFI E5	
1	HP Computadora portátil / 14-CF2064la / Intel Core i3 -10110U	
1	Multifuncion Epson L555 Sistema Tinta Continua C11CC96203	


**Muebles y Enseres**

Cantidad	Descripción	Diseño
2	Vitrinas de pared de cosméticos personalizada de marca JANS	



1	Vitrina frigorífica 90 Lts- Mini Bar Vidrio Templado Gris	
7	Perchas metálicas regulables	
2	Góndolas Laterales-perchas Metálicas	
2	Archivador 4 Gavetas Cajones Archivo Oficina Carpeta Metalic	
4	Escritorios de oficina marca HM, de madera y metal	

2	Mueble para caja registradora de marca KAYSHELF	
1	Juegos de 4 Sillas Giratorias Pilot Piero Negra 0017	
2	Caja Registradora Facturadora EH-POS1619 Pantalla de cliente VFD, impresora, caja de efectivo, escáner, WiFi, Bluetooth y así sucesivamente.	




### Vehículo

Cantidad	Descripción	Diseño
1	Camión ligero de marca CHEVROLET de 2.8 toneladas	

### Otros Materiales

Cantidad	Descripción	Diseño
5	100 Fundas Personalizadas 25x38cm	
30	Armadores de plástico de 12 unidades	

### Otros Enseres

Cantidad	Descripción	Diseño
2	Vestidor de metal	
5	Simple HOUSEWARE - Perchero de doble barra, color negro	
2	Espejo de cuerpo entero, marco de color dorado	

2	Teléfono con Identificador Panasonic KXT7703XB	
1	Dispensador de GEL ANTIBACTERIAL DE PIE	

### Útiles de oficina



Cantidad	Descripción	Diseño
8	Archivador Oficio BENEPLUS	
2	Sellos de Madera	
2	Almohadillas de tinta LANCER	
1	Tinta para Sellos LANCER	




10	Facturas Tamaño A5 de 100	
4	Resma BOND COPY LASER 75GR T/I	
1	Caja de 24 Bolígrafos BIC punta media negro	
1	Caja de 24 Bolígrafos BIC punta media azul	
1	Caja de 12 lápices MONGOL triangular	
2	Calculadora Científica Casio FX-82LA Negra	
2	ARTESCO Perforadora normal m-73	



1	Caja de 12 Borradores Pelikan pz-60 x5	
2	Grapadora de oficina mediana ARTESCO	
2	Caja de grapas ALEX	
2	Tijera Punta Roma	

**Suministros de aseo y limpieza**

Cantidad	Descripción	Diseño
2	Escoba	
5	Fundas de Basura X 20	

1	Detergente Floral DEJA 2 KG	
3	Papel Higiénico Triple Hoja Familia MEGAROLLO 36 M 12 UNI	
5	Desinfectante Lavanda FABULOSO 500 ML	
2	Pala Plástica Para Basura Mango Largo 65 CM PLAPASA	
5	Limpia Vidrios RPTO Original TIPS 500 ML	
6	Tacho CONSUPLAST de Basura con Tapa 58PE042 Color Blanco	

1	Cepillo para Sanitario la Brujita con Base más Pinzas	
1	Trapeador Plástico Giratorio C/BALDE MAYIK SURTIDO	
3	Alcohol WEIR Galón	
3	Gel Antibacterial Dr Clean 2 litros	

#### Anexo 4. Fuentes de Financiamiento

FUENTES DE FINANCIAMIENTO					
Entidad Financiera	Línea de Crédito	Monto	Plazo	Interés	Requisitos
Banco de Pichincha	Crédito Microempresa: Negocio	De \$ 500, máximo a \$150.000	De 3 a 36 meses	14.45%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dos copias legibles de cédulas y papeletas de votación de deudor, garante y cónyuges.</li> <li>• Copia de planilla actual de un servicio básico de deudor y garante de los últimos 2 meses.</li> <li>• Documentos que certifiquen al menos un año de experiencia en el negocio.</li> <li>• Certificado de ingresos, Impuesto predial si aplica.</li> <li>• Estabilidad mínima de local de seis meses.</li> <li>• Garante.</li> <li>• Copia certificada con dos años de vigencia de poder especial ante notario o cónsul de cónyuge en el extranjero.</li> <li>• Declaración juramentada o información sumaria.</li> <li>• Guía de remisión – transporte sin afiliación.</li> <li>• Copia de matrícula de vehículo, si aplica.</li> </ul>
Banco de Guayaquil	Crédito Multicrédito: Actividad Comercial	Desde \$ 2.000 hasta \$ 60.000	De 60 meses (5 años)	23.50%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Si trabajas para alguien: 3 últimos roles de pago y al menos 1 año de estabilidad.</li> <li>• Si eres profesional independiente: 3 últimas declaraciones de IVA, Impuesto a la Renta del último año y RUC con ingresos comprobables por los últimos 3 años.</li> <li>• Tener mínimo 22 años y máximo 70 cuando pagues la última cuota.</li> <li>• Si aplica, también necesitamos cédula de identidad de tu cónyuge.</li> <li>• Planilla de servicios básicos para verificar tu domicilio.</li> </ul>
Banco de Loja	Microcrédito: Negocio	De \$ 10.000 hasta \$ 50.000	36 meses	21,29%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación de la cédula de identidad (titular, garantes y cónyuges)</li> <li>• Copia de RUC o RISE</li> <li>• Copia de facturas de compra o referencia comercial</li> <li>• Copia de matrícula de vehículo (en caso de poseer)</li> <li>• Si el cliente es ganadero, se adiciona la copia de la CONEFA</li> <li>• Tener antigüedad mínima de un año en actividad comercial o de servicios</li> </ul>
Cooperativa de Ahorro y Crédito JEP	CreDiPYMES: Para financiar diversas actividades productivas y/o comercio a una menor escala que el segmento empresarial.	De \$ 1,00 hasta \$ 3.000.000,00	10 años	11,20%	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apertura de cuenta AhorrosJEP.</li> <li>• Cédula.</li> <li>• Planilla de servicio básico (agua, luz o teléfono).</li> <li>• Balances, entre otros.</li> </ul>

*Nota.* La tabla muestra algunas fuentes de financiamiento, con distintas Entidades Financieras

## Anexo 5. Oficio de Designación de Director del Trabajo de Integración Curricular



UNL

Universidad  
Nacional  
de Loja

Carrera de Contabilidad y Auditoría  
FACULTAD JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

Presentada el día de hoy 15 de diciembre del 2021, a las 13:00 minutos. Lo certifica, la Secretaria Abogada encargada de la Facultad Jurídica Social y Administrativa de la UNL.



Firmado digitalmente por:  
SONIA PAULINA  
VALLEJO  
MALDONADO

Dra. Paulina Vallejo Maldonado  
**SECRETARIA ABOGADA (E) DE LA  
FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**

Loja, quince de diciembre del 2021, a las 13:00. Atendiendo la petición que antecede, de conformidad a lo establecido en el **Art. 228 Dirección del trabajo de integración curricular**, del Reglamento de Régimen Académico de la UNL vigente; una vez emitido el informe favorable de estructura, coherencia y pertinencia del proyecto, se designa a la **Ing. Hipatia Carolina Girón Calva Mg. Sc.** Docente de la carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad Jurídica Social y Administrativa, como **DIRECTORA del Trabajo de Integración Curricular**, titulado: **PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE TENDENCIA COREANA EN EL SECTOR SAGRARIO DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2022.**, de autoría de la **Srta. Herrera Armijos Anayely Alejandra**. Se le recuerda que conforme lo establecido en el Art. 228 antes mencionado. Usted en su calidad de director del trabajo de integración curricular *“será responsable de asesorar y monitorear con pertinencia y rigurosidad científico-técnica la ejecución del proyecto y de revisar oportunamente los informes de avance, los cuales serán devueltos al aspirante con las observaciones, sugerencias y recomendaciones necesarias para asegurar la calidad de la investigación. Cuando sea necesario, visitará y monitoreará el escenario donde se desarrolle el trabajo de integración curricular”*. **NOTIFIQUESE para que surta efecto legal.**

DUNIA MARITZA  
YAGUACHE MAZA

Firmado digitalmente por: DUNIA  
MARITZA YAGUACHE MAZA  
Fecha: 2021.12.16 17:46:08 -05'00'

Dra. Dunia Maritza Yaguache Maza Mg. Sc.  
**DIRECTORA DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

Loja, quince de diciembre del 2021, a las 13:00, Notifiqué con el decreto que antecede a la **Ingeniera Hipatia Carolina Girón Calva Mg. Sc.**, para constancia suscriben:



Firmado digitalmente por:  
HIPATIA  
CAROLINA  
GIRON CALVA

Ing. Hipatia Carolina Girón Calva Mg. Sc.  
**ASESOR DEL PROYECTO**



Firmado digitalmente por:  
SONIA PAULINA  
VALLEJO  
MALDONADO

Dra. Paulina Vallejo Maldonado,  
**SECRETARIA ABOGADA (E)**

## Anexo 6. *Certificación de aprobación del Trabajo de Integración Curricular*



UNL

Universidad  
Nacional  
de Loja

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**  
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

### CERTIFICACIÓN DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Conforme lo establecido en el Art. 231 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja vigente, que textualmente en su parte pertinente dice: **“Aprobación de la Unidad de Integración Curricular.** La Unidad de Integración Curricular, está conformada por la asignatura denominada trabajo o unidad de integración curricular. A la culminación de las labores académicas de la asignatura denominada Trabajo o Unidad de Integración Curricular, el director del trabajo de integración curricular, emitirá el certificado individual de culminación, con el cual el docente de la asignatura de integración curricular calificará la aprobación del trabajo de integración curricular el que, junto con las calificaciones logradas en el desarrollo de la asignatura, determinará la acreditación o no de la Unidad. En el certificado dejará sentada la razón de las posibles variaciones o modificaciones menores que se han realizado por ser indispensables para asegurar el buen desarrollo de la investigación...”

En mi calidad de director del trabajo de integración curricular **CERTIFICO:**

Que, la señorita estudiante **HERRERA ARMIJOS ANAYELY ALEJANDRA**, con Cédula N°1150342325 ha culminado a satisfacción el Trabajo de Integración Curricular denominado: **PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE TENDENCIA COREANA EN EL SECTOR SAGRARIO DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2022.** Por lo manifestado dejo sentada razón de que dicho trabajo ha sido revisado y que la estudiante ha realizado los cambios sugeridos en su debido tiempo, por lo que me permito certificar que el presente Trabajo de Integración Curricular está desarrollado en su totalidad.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el señor/a docente de la asignatura de integración curricular; proceda a la calificación y aprobación de éste; y, juntamente con las calificaciones logradas en el desarrollo de la asignatura, determine la acreditación o no de la Unidad de Integración Curricular, de la mencionada estudiante.

Loja, 17 de marzo del 2022



Mgs. Sc. Hipatia Carolina Girón Calva  
**DIRECTOR DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN  
CURRICULAR**

C.C. Sr/Srta. Anayely Alejandra Herrera Armijos  
Expediente De Estudiante  
Archivo



## Anexo 7. *Certificación de Traducción de Abstract*

Loja, 27 de mayo de 2022

### CERTIFICACIÓN DE TRADUCCIÓN

Doctora.

Erika Lucía González Carrión, Ph.D.

**Docente de la Facultad de la Educación, el Arte y la Comunicación de la Universidad Nacional de Loja**

#### CERTIFICO:

En mi calidad de traductora del idioma Inglés, con capacidades que pueden ser probadas a través de las traducciones realizadas para revistas de alto impacto como: Comunicar(Q1): <https://bit.ly/3v0JggL>, así como a través de la Certificación de conocimiento del Inglés, nivel B2, que la traducción del Resumen (Abstract) de Trabajo de Integración Curricular denominado: **PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE TENDENCIA COREANA EN EL SECTOR SAGRARIO DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL PRIMER SEMESTRE**

**DEL AÑO 2022.**; de la autoría de la señorita estudiante **Herrera Armijos Anayely Alejandra**, con CI: 1150342325, es correcta y completa, según las normas internacionales de traducción de textos.

Es cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando a la interesada, señorita **Herrera Armijos Anayely Alejandra**, hacer uso legal del presente, según estime conveniente.

Atentamente,



---

**Dra. Erika González Carrión. PhD.**  
Docente de la Facultad de la Educación, el Arte y la Comunicación  
Universidad Nacional de Loja

## **Anexo 8. Certificación de la Directora del Trabajo de Integración Curricular**



**UNL**

Universidad  
Nacional  
de Loja

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

Facultad Jurídica, Social y Administrativa

### **CERTIFICACIÓN DE LA DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR.**

Loja, 03 de junio de 2022

En calidad de Directora del trabajo de Integración curricular titulado **PROYECTO DE FACTIBILIDAD DE UN PLAN DE NEGOCIO DE IMPORTACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE TENDENCIA COREANA EN EL SECTOR SAGRARIO DE LA CIUDAD DE LOJA, PARA EL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2022.**, de la autoría de la Srta. **Herrera Armijos Anayely Alejandra** portadora de la cédula de identidad Nro. **1150342325** previo a la obtención del título de **Licenciada en Contabilidad y Auditoría**, certifico que se ha incorporado las observaciones realizadas, por tal motivo se procede a la aprobación y calificación del trabajo de integración curricular y la continuación de los trámites pertinentes para su publicación y sustentación pública.

**APROBADO**



Firmado electrónicamente por:

**HIPATIA  
CAROLINA  
GIRON CALVA**

Ing. Hipatia Carolina Girón Calva Mg. Sc.

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**