



**CARRERA: TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN**

**TEMA:**

**“Proyecto de factibilidad para la implementación de un almacén dedicado a la venta de calzado y ropa importada, ubicada en la provincia de Sucumbíos, Ciudad de Nueva Loja”**

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de  
Tecnólogo Superior en Administración**

**AUTOR:**

**Anderson Mateo Rogel Guanga**

**TUTOR:**

**MSc. Jeannina Minga**

**D.M. Quito, 28 de febrero de 2023**

## **DEDICATORIA**

Quiero dar gracias a Dios por la oportunidad de darme la vida, y haberme guiado por un buen camino, a mis padres por ese apoyo incondicional que me han dado y sobre todo por creer en mí.

A mis tutores quienes me han impartido sus sabios conocimientos en toda mi trayectoria de estudio.

Agradecer al prestigioso personal de la planta administrativa del instituto.

Agradecer infinitamente a todas las personas que estuvieron conmigo en todo este proceso de mi formación académica.

## **AGRADECIMIENTO**

Dedico este proyecto primeramente a Dios por darme la vida y sus bendiciones a lo largo de mi vida, por estar donde estoy, a mis padres, que, con sus oraciones y buenos ejemplos, me han transmitido valores y principios, fortaleciéndome como ser humano, la razón de mi vida son mis padres porque son mi fuente de inspiración y fortaleza.

También dedico este trabajo a cada persona que me brindó su apoyo incondicionalmente sin esperar nada a cambio y estuvieron ahí para apoyarme y así lograr mi objetivo propuesto.

Dios les pague a todos y todas

## **AUTORÍA**

Yo, **Anderson Mateo Rogel Guanga**, autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

**Anderson Mateo Rogel Guanga**

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023.

**MSc. Jeannina Minga.**

**Tutor de Trabajo de Titulación.**

## **CERTIFICACIÓN**

Certifico haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

MSc. Jeannina Minga.

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023.

## **ACTA DE SESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA**

Conste por el presente documento la sesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: La **MSc. Jeannina Minga** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr. **Anderson Mateo Rogel Guanga**, por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

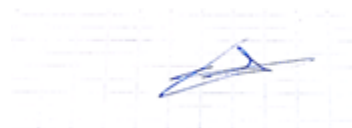
SEGUNDA: UNO. - El Sr. **Anderson Mateo Rogel Guanga** realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la implementación de un almacén dedicado a la venta de calzado y ropa importada, ubicada en la provincia de Sucumbíos, Ciudad de Nueva Loja.”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección de **MSc. Jeannina Minga**.

DOS. - Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, **MSc. Jeannina Minga** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr. **Anderson Mateo Rogel Guanga**, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la**

**implementación de un almacén dedicado a la venta de calzado y ropa importada, ubicada en la provincia de Sucumbíos, Ciudad de Nueva Loja”, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.**

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.



**MSc. Jeannina Minga**

**Anderson Mateo Rogel**

**Guanga**

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>2</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>3</b>
<b>AUTORIA</b> .....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
<b>CERTIFICACIÓN</b> .....	<b>5</b>
<b>ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA</b> .....	<b>6</b>
<b>ÍNDICE DE CONTENIDO</b> .....	<b>8</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS</b> .....	<b>12</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS</b> .....	<b>14</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>16</b>
<b>ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL</b> .....	<b>17</b>
<b>CREACIÓN DE LA EMPRESA</b> .....	<b>17</b>
<b>DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA</b> .....	<b>17</b>
<i>Importancia</i> .....	<b>17</b>
<i>Actividad</i> .....	<b>18</b>
<i>Tamaño de la empresa</i> .....	<b>18</b>
<b>NECESIDADES QUE SATISFACER</b> .....	<b>19</b>
<i>Necesidad de seguridad</i> .....	<b>20</b>
<i>Necesidad Social – Afiliación</i> .....	<b>20</b>
<i>Necesidades de Autoestima</i> .....	<b>20</b>
<i>Necesidad de Autorrealización</i> .....	<b>21</b>
<b>LOCALIZACIÓN DE LA EMPRESA</b> .....	<b>21</b>
<b>FILOSOFÍA EMPRESARIAL</b> .....	<b>21</b>
<i>Misión</i> .....	<b>22</b>
<i>Visión</i> .....	<b>22</b>
<i>Objetivos</i> .....	<b>22</b>
<i>Metas</i> .....	<b>23</b>
<i>Estrategias</i> .....	<b>23</b>



FODA.....	25
<i>Fortalezas</i> .....	25
<i>Oportunidades</i> .....	25
<i>Debilidades</i> .....	26
<i>Amenazas</i> .....	26
DESARROLLO ORGANIZACIONAL.....	27
<i>Formalización</i> .....	29
CENTRALIZACIÓN – DESCENTRALIZACIÓN.....	29
<i>Integración</i> .....	30
ORGANIGRAMA EMPRESARIAL.....	31
FUNCIONES DEL PERSONAL.....	32
<i>Puesto de Gerente - Propietario</i> .....	32
<i>Puesto de vendedor</i> .....	33
<b>PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING .....</b>	<b>35</b>
OBJETIVO DE MERCADOTECNIA .....	35
INVESTIGACIÓN DE MERCADO.....	35
MODALIDAD.....	36
PLAN DE MUESTREO.....	36
ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS .....	39
<i>Pregunta N° 1</i> .....	39
<i>Pregunta N° 2</i> .....	40
<i>Pregunta N° 3</i> .....	41
<i>Pregunta N° 4</i> .....	42
<i>Pregunta N° 5</i> .....	43
<i>Pregunta N° 6</i> .....	44
<i>Pregunta N° 7</i> .....	45
<i>Pregunta N° 8</i> .....	46
ANÁLISIS GENERAL DE LA ENCUESTA.....	47
ENTORNO EMPRESARIAL .....	48
<i>Microentorno</i> .....	48
<i>Macroentorno</i> .....	55
PRODUCTO.....	60
<i>Producto Esencial</i> .....	60
<i>Producto real</i> .....	61
<i>Características</i> .....	62

<i>Calidad</i> .....	62
<i>Estilo</i> .....	62
<i>Marca</i> .....	62
<i>Producto aumentado</i> .....	63
PLAN DE INTRODUCCIÓN AL MERCADO.....	64
<i>Distintivos y Uniformes</i> .....	64
<i>Materiales de identificación</i> .....	66
<i>Canal de distribución y puntos de ventas</i> .....	69
<i>Financiamiento</i> .....	70
<i>Riesgo y oportunidades del negocio</i> .....	70
FIJACIÓN DE PRECIOS.....	72
<i>Fijación de precios por producto</i> .....	72
IMPLEMENTACIÓN DEL NEGOCIO.....	74
<i>Arriendo del local</i> .....	74
<i>Equipos Industriales</i> .....	74
<i>Equipos de computación</i> .....	75
<i>Muebles y Enseres</i> .....	75
<i>Equipos Industriales de Seguridad</i> .....	75
<i>Suministros de oficina</i> .....	76
<i>Servicios básicos</i> .....	76
<i>Materiales de limpieza</i> .....	77
ESTUDIO ARQUITECTÓNICO.....	78
<i>Estructura interna de Anderson Tennis</i> .....	78
<b>PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....</b>	<b>80</b>
SERVICIO DE RENTAS INTERNAS / SRI.....	80
<i>Lugar de la inscripción</i> .....	80
<i>Requisitos de la inscripción</i> .....	80
<i>Responsabilidad del contribuyente</i> .....	81
RÉGIMEN RIMPE.....	81
<i>Actividades no sujetas al RIMPE</i> .....	82
<i>Comprobantes de Emprendedores</i> .....	82
<i>Impuesto a la renta</i> .....	84
IVA.....	84
<i>Retenciones</i> .....	85
<i>Impuesto a los Consumos Especiales</i> .....	86

<i>Vigencia</i> .....	86
PATENTE MUNICIPAL.....	86
IESS (INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL).....	87
<b>PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....</b>	<b>88</b>
OBJETIVO DE ÁREA .....	88
IMPACTO AMBIENTAL .....	89
IMPACTO SOCIAL.....	90
<i>Igualdad de oportunidades</i> .....	91
<i>Protocolo de bioseguridad</i> .....	91
<b>PROCESO FINANCIERO .....</b>	<b>92</b>
INTRODUCCIÓN .....	92
ACTIVOS FIJOS.....	92
CAPITAL DE TRABAJO .....	93
SUELDOS.....	94
DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS. ....	96
TABLA DE AMORTIZACIÓN .....	97
ESTRUCTURA CAPITAL.....	98
PUNTO DE EQUILIBRIO .....	98
COSTO DE VENTAS .....	102
FLUJO DE CAJA.....	103
CÁLCULO DEL TIR Y EL VAN.....	104
<i>VAN (Valor Actual Neto)</i> .....	104
<i>TIR (Tasa Interna de Retorno)</i> .....	105
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>107</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>108</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>109</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>117</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Detalles generales del puente de Gerente General .....	32
<b>Tabla 2</b> Méritos y aspectos a considerar Gerente - Propietario.....	33
<b>Tabla 3</b> Detalles Generales del puesto de vendedor.....	33
<b>Tabla 4</b> Méritos aspectos a considerar Artesanos. ....	34
<b>Tabla 5</b> Pregunta N 1.....	39
<b>Tabla 6</b> Pregunta N 2.....	40
<b>Tabla 7</b> Pregunta N 3.....	41
<b>Tabla 8</b> Pregunta N 4.....	42
<b>Tabla 9</b> Pregunta N 5.....	43
<b>Tabla 10</b> Pregunta N 6.....	44
<b>Tabla 11</b> Pregunta N 7.....	45
<b>Tabla 12</b> Pregunta N 8.....	46
<b>Tabla 13</b> Competencia directa de Anderson Tennis .....	50
<b>Tabla 14</b> Competencia indirecta de Anderson Tennis .....	51
<b>Tabla 15</b> Productos sustitutos de Anderson Tennis .....	51
<b>Tabla 16</b> Tabla de Proveedores .....	53
<b>Tabla 17</b> Financiamiento de publicidad .....	70
<b>Tabla 18</b> Costo estándar de productos .....	73
<b>Tabla 19</b> Arriendo de Local .....	74
<b>Tabla 20</b> Equipos industriales .....	74

<b>Tabla 21</b>	Equipos de computación .....	75
<b>Tabla 22</b>	Muebles y enseres .....	75
<b>Tabla 23</b>	Equipos industriales de seguridad .....	75
<b>Tabla 24</b>	Suministros de oficina.....	76
<b>Tabla 25</b>	Servicios básicos .....	76
<b>Tabla 26</b>	Materiales de limpieza .....	77
<b>Tabla 27</b>	Activos fijos .....	92
<b>Tabla 28</b>	Capital de trabajo .....	94
<b>Tabla 29</b>	Capital de inversión .....	94
<b>Tabla 30</b>	Sueldos .....	95
<b>Tabla 31</b>	Décimos .....	95
<b>Tabla 32</b>	Sueldo total .....	95
<b>Tabla 33</b>	Depreciación de activos fijos .....	96
<b>Tabla 34</b>	Tabla de Amortización.....	97
<b>Tabla 35</b>	Estructura de capital.....	98
<b>Tabla 36</b>	Costos fijos mensuales .....	99
<b>Tabla 37</b>	Margen de contribución .....	100
<b>Tabla 38</b>	Punto de equilibrio .....	101
<b>Tabla 39</b>	Ventas proyectadas .....	101
<b>Tabla 40</b>	Costo de ventas .....	103
<b>Tabla 41</b>	Flujo de caja .....	104
<b>Tabla 42</b>	VAN/ TIR .....	106

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> <i>Pirámide de Maslow</i> .....	19
<b>Figura 2</b> Ubicación.....	21
<b>Figura 3</b> Mapa de procesos de Anderson Tennis.....	29
<b>Figura 4</b> Flujo de procesos del servicio al cliente de Anderson Tennis.....	30
<b>Figura 5</b> Organigrama de Anderson Tennis.....	31
<b>Figura 6</b> Gráfico circular, pregunta 1.....	39
<b>Figura 7</b> Gráfico circular, pregunta 2.....	40
<b>Figura 8</b> Gráfico circular, pregunta 3.....	41
<b>Figura 9</b> Barra circular, pregunta 4.....	42
<b>Figura 10</b> Barra circular, pregunta 5.....	43
<b>Figura 11</b> Gráfico circular, pregunta 6.....	44
<b>Figura 12</b> Gráfico horizontal, pregunta 7.....	45
<b>Figura 13</b> Gráfico circular, pregunta 8.....	46
<b>Figura 14</b> Microentorno de "Anderson Tennis ".....	49
<b>Figura 15</b> Ubicación de Anderson Tennis.....	49
<b>Figura 16</b> Macroentorno de Anderson Tennis .....	55
<b>Figura 17</b> Uniforme para administrador/a.....	64
<b>Figura 18</b> Vendedor .....	65
<b>Figura 19</b> Imagotipo.....	66
<b>Figura 20</b> Hojas membretadas.....	67
<b>Figura 21</b> Tarjeta de presentación, lado anverso.....	68

<b>Figura 22</b>	Tarjeta de presentación, lado reverso .....	68
<b>Figura 23</b>	Estructura interna de Anderson Tennis .....	78
<b>Figura 24</b>	Vista superior de Anderson Tennis .....	79
<b>Figura 25</b>	Gráfica, punto de equilibrio.....	101

**“Proyecto de factibilidad para la implementación de un almacén dedicado a la venta de calzado y ropa importada, ubicada en la provincia de Sucumbíos, Ciudad de Nueva Loja.”**

**Anderson Mateo Rogel Guanga.**

MSc. Jeannina Minga.

D.M. Quito, 28 de febrero de 2023.

## **RESUMEN**

El presente trabajo tiene como finalidad la elaboración de un Proyecto de factibilidad para la implementación de un almacén dedicado a la venta de calzado y ropa importada, mismo que estará ubicado en la provincia de Sucumbíos, Ciudad de Nueva Loja,

Este negocio ofrece vestimenta para hombres y mujeres, el proyecto tiene como objetivo crear una empresa con un ambiente acogedor y temático de selva.

El trabajo se divide en varios apartados, los mismos que tratarán acerca de cómo crear la empresa, cuál será la visión, misión y objetivos. Por otro lado, se realizará un proceso de investigación de mercados y marketing. Se revisará cuáles son los documentos que se debe tener para la creación de la empresa, cuáles serían los impactos ambientales y sociales, así como también realizará un análisis financiero con la finalidad de ver si el negocio es rentable o no.

Finalmente, una vez analizado todos los puntos importantes para la creación de la empresa se realizará conclusiones, así como también recomendaciones que se deben tomar en cuenta al momento de implementarla.



## **ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **Creación de la empresa**

La microempresa se basa en el servicio al público ofreciéndoles una gama de zapatos y ropas deportivas con precios razonables en el cual las personas puedan usar en su día a día para deporte y para trabajo, la especialidad de la microempresa es la atención al cliente ya que el cliente es el factor clave para que la microempresa crezca y sea reconocida.

El nombre de la microempresa es Anderson Tennis la cual se encarga de vender zapatos y ropa importados tanto nacionales como internacionales trayendo modelos únicos y de muy buena calidad, el único objetivo del negocio es satisfacer al cliente.

### **Descripción de la empresa.**

#### ***Importancia.***

La importancia de Anderson Tennis es traer ropa y zapatos a un precio razonable ya que la mayoría de las personas tienden a comprar ropa y zapatos a un precio más alto de lo normal, normalmente un zapato original cuesta entre 100 a 120 dólares algo que una persona de economía baja no puede comprar, en cambio Anderson Tennis ofrece zapato triple A, a un precio racional entre 35 a 45 dólares dependiendo del modelo.

Anderson Tennis también cuenta con una gran variedad de modelos de calzado adicionando estilos únicos y personalizados que busca conseguir el cliente, también ofrece a sus clientes una cómoda y agradable experiencia comercial tanto física como virtual.

***Actividad.***

Anderson Tennis ofrecerá un servicio único donde el cliente dará a conocer el buen estilo, personalización y moda que busca, dando a conocer la confianza con el cliente por medio de un producto innovador, de buena calidad y 100% económico ya que eso es lo que más le hace falta al sector donde será puesta la microempresa.

***Tamaño de la empresa.***

Anderson Tennis tendrá un espacio amplio y cómodo donde las personas sean libres de ingresar y visualizar el producto que les interesara comprar, contara con carteles de descuentos, vestidores, cómodos muebles para que puedan probarse los zapatos, también contara con una página web, una bodega donde se guardaran zapatos y ropas de diferentes tipos de talla desde la más pequeña hasta la más grande y con un buen equipo de trabajo.

Aparte de eso la microempresa contara con:

- Una gran seguridad
- Muchos espejos
- Una buena iluminación
- Exhibiciones dentro del negocio
- Y productos a muy buen precio

**La empresa contará con:**

### **ÁREA DE NIVEL GERENCIAL.**

- Gerente General

### **ÁREA DE NIVEL OPERATIVO.**

- Vendedor

### **Necesidades que satisfacer**

**Figura 1.**

*Pirámide de Maslow.*



*Nota:* Descripción de la pirámide de Maslow. (Anderson Rogel, 2023).

La pirámide de Maslow es una teoría de la motivación que nos explica como impulsa la conducta humana, el nombre de esta teoría proviene de su autor el psicólogo humanista Abraham Maslow, quien escribió sobre la motivación en sus escritos en la primera mitad del siglo XX. Esta teoría es una de las más conocidas porque habla sobre el comportamiento humano de una forma sencilla y muy intuitiva en función de las necesidades humanas. (Pablo Sevilla Arias, 2015)

***Necesidad de seguridad.***

La microempresa es muy clara en el aspecto de los protocolos de bioseguridad para prevenir y controlar el contagio del COVID- 19, usando mascarillas, usando alcohol, el distanciamiento social, la limpieza y la desinfección del lugar de trabajo ya que si no se respetan los protocolos surgirán más y más contagios, en el área del personal (los trabajadores) ya contarán con estos protocolos de bioseguridad porque ellos son los que recibirán y atenderán al cliente que quiera comprar el producto que les guste.

***Necesidad Social – Afiliación.***

La microempresa no solamente se enfoca en ser la mejor si no que se enfoca en satisfacer al cliente con zapatos y ropa de muy buena calidad, busca establecer una relación muy grande con el cliente, manteniendo siempre lo más primordial que es la amabilidad y el respeto a quienes nos dirigimos para así tener un buen ambiente de trabajo, tomando en cuenta siempre nuevas ideas que ayuden a la microempresa a salir adelante, ante todo.

***Necesidades de Autoestima.***

Por medio de una buena capacitación y un buen aprendizaje cada trabajador tendrá la capacidad de ofrecer mucha atención para así obtener un gran éxito personal, aparte de eso toca ganarse la confianza del cliente porque es una necesidad que se está cubriendo, para así tener un gran crecimiento en la microempresa.

### ***Necesidad de Autorrealización.***

Anderson Tennis estará encargado de hacer capacitaciones a su personal (Trabajadores) para que reconozcan el método en el que se trabaja para así tener una capacidad única que beneficia a la microempresa y para las personas que ingresen al negocio.

### **Localización de la empresa**

Anderson Tennis estará ubicado en la Av. Quito y 12 de febrero en la ciudad de Sucumbíos (Nueva Loja).

**Figura 2.**

*Ubicación.*



**Nota:** Descripción de ubicación: (Google Maps 2022).

### **Filosofía empresarial**

“Es un conjunto de principios y creencias que guían todas las decisiones de una organización. Su único objetivo es sentar las bases sobre las que un negocio construirá sus productos y relaciones.” (Silva, 2026)

***Misión.***

Brindar una muy buena atención al cliente ofreciendo zapatos de muy buena calidad, ofreciendo servicios especializados basados en principios éticos que brindan el mayor respeto que se merecen nuestros clientes.

***Visión.***

Es ser reconocido como el mejor proveedor de zapatos y ropa con un alto estándar de belleza, comodidad y calidad, un punto fundamental de mi microempresa es mantenerse en perfecta sinergia, los productos para los consumidores para así ser una marca reconocida en el mercado local.

***Objetivos*****General.**

- Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa que se encarga de la comercialización de ropa y zapatos para hombres y mujeres.

**Específicos:**

- La capacitación de los empleados para que tengan un alto nivel de atención a los clientes.
- Satisfacer a nuestros clientes con productos únicos, personalizados y de muy buena calidad.
- Seleccionar personal que tengan valores y mucha responsabilidad.

***Metas.***

Emprender un almacén que este dedicado a la venta de ropa y calzado para poder satisfacer las necesidades de los clientes dándoles a entender la moda de hoy en día, y a su vez lograr un gran crecimiento en el negocio y poder mantenerse en pie.

***Estrategias.***

- Enfatizar las características de los productos, mediante estas características podremos llegar a los clientes dándoles la oportunidad de apreciar y observar los productos que saldrán a la venta.
- El uso de las publicidades porque crea una percepción positiva en la microempresa, también se pueden utilizar las redes sociales como: Facebook, Instagram, Telegram web, Twitter para no únicamente mantener la comunicación con el cliente, sino que también podemos ofrecer parte de nuestros productos a un precio que le llamen mucho la atención.
- Crecimiento de la marca utilizando una imagen llamativa y creativa con una decoración simple, colorida y con un ambiente único donde tengan la libertad de apreciar el lugar y los productos que se venderán.

**Políticas.****Empresa.**

- Ofrecer precios razonables que causen interés al comprador contando con todos los productos que les interesen (Ropa y Zapatos).
- Brindar un entorno amigable y positivo para los clientes y empleados porque es reconfortarle para tener un buen servicio de calidad en el negocio.
- Crear programas de aprendizaje y desarrollo para gestionar un plan de estudio y proporcionar el desarrollo y crecimiento de la microempresa.
- Satisfacer las necesidades de los clientes por medio de una buena información correcta y concreta.

**Los trabajadores.**

- Ser puntuales y cumplir con los horarios establecidos entrada y salida y con su respectivo uniforme.
- Asistir a las capacitaciones que la microempresa programe por tiempos determinados.
- Tratar a los clientes con el debido respeto al momento de ingresar a comprar el producto que desee.
- Cumplir adecuadamente con las tareas que se les sean asignadas a cada trabajador.



**FODA.**

El análisis F.O.D.A es una de las herramientas muy importantes para crear una estrategia comercial, laboral o empresarial y conseguir los objetivos que tienes en mente.

Te ayudara a evaluar lo mejor y lo peor de una situación para contar con un panorama completo de las decisiones que debes tomar. (Mariam Kiziryan, 2015)

***Fortalezas.***

- Servicio personalizado y de alta calidad para todos los clientes potenciales que ingresaran a comprar al negocio.
- Adecuada publicidad y promoción para fomentar el consumo de un producto o servicio.
- Un equipo de trabajo muy capacitado y muy comprometido que esta actualizado a todo trabajo que se llegue a hacer.
- Comunicación con los clientes a través de redes sociales, teléfono, aplicaciones y páginas web esto se tomará mucho en cuenta en la microempresa.

***Oportunidades.***

- Crear contenido en las redes sociales por que brinda una oportunidad excelente para conocer mejor a nuestros clientes.
- Oportunidades por temporadas festivas porque hay ciertas fechas en las que hay eventos especiales en el cual el emprendedor tiene la oportunidad

de aprovechar al máximo a vender todos sus productos más si son productos recién salidos a su venta.

- Creación de una tienda online para visualizar los productos estrella, permitiendo al cliente saber más acerca de lo que le interesaría comprar en especial.

#### ***Debilidades.***

- Personal sin capacitación porque si el empleado no tiene experiencia laboral podría generar un impacto negativo que haga perder el interés en su trabajo.
- No llenar las expectativas del cliente puede ser un gran problema en la microempresa ya que el producto que fue de moda se olvida y si se mantiene a la venta eso afectara las expectativas del cliente porque en la actualidad con el pasar del tiempo salen nuevos productos que superaran al antiguo que estuvo a la moda en sus tiempos.
- Desventaja en el mercado por ser una microempresa muy joven en muchos aspectos, uno de ellos es la experiencia.

#### ***Amenazas.***

- Mucha competencia por que en el sector donde será puesto mi plan de negocio está rodeado de locales comerciales del mismo tipo esto hace que exista la mucha competencia ya que ciertos locales tienen productos que más le llamen la atención al cliente haciendo que se pierda clientela.

- La piratería de los productos es un tema muy serio porque ciertos locales comerciales que compran el mismo producto visto, pero de mala calidad a que me refiero con esto a que él o ella puede vender ese producto 10 veces más caro que el producto de buena calidad.
- Caída de la actividad económica y recuperación económica lenta.

### **Desarrollo organizacional**

Anderson Tennis será un poco horizontal y más vertical en el sentido de que sea más largo que ancho, dentro de la microempresa los empleados serán responsables en ciertas áreas del negocio para que así haya un orden general y no haya ningún problema. Estará estructurada de la siguiente manera:

- El orden
- El trabajo en equipo
- La motivación

### **El orden**

Es una base fundamental para la microempresa porque esta se encarga de mantener a todo el equipo de trabajo con confianza y con seguridad al momento en que llegara a pasar algún tema en específico.

**El trabajo en equipo**

Es la mejor forma de hacer bien la cosas ya que la opinión de varias personas ayudara a llegar a mejores conclusiones o metas.

El trabajo en equipo es una de las mejores alternativas ya que se toma en cuenta la opinión de cada una de las personas acerca de un tema en específico y así se puede llegar a la mejor conclusión.

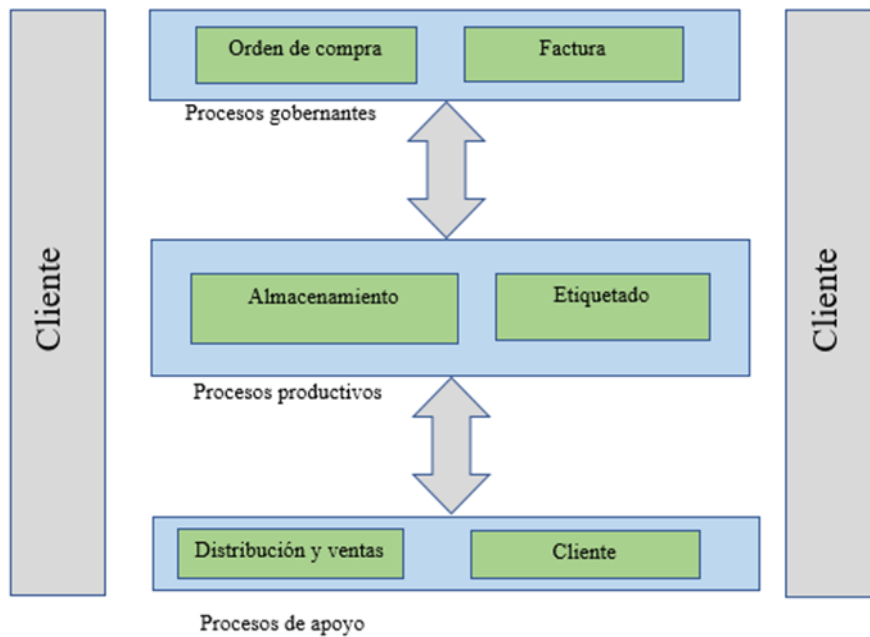
El trabajo en equipo inclusive te ayuda a mejorar, rectificar y analizar mejor las actividades que se van a realizar o se están realizando.

**La motivación**

Es una de las bases más importantes en todo negocio porque esto ayudaría a todo personal de trabajo a mantenerse en acción para así poder implementar acciones que ayuden a conseguir un logro en específico, más si se trata de una determinada necesidad personal.

**Figura 3.**

*Mapa de procesos de Anderson Tennis.*



*Nota:* Descripción de mapa de procesos de Anderson Tennis. (Anderson Rogel, 2023).

### ***Formalización.***

Anderson Tennis cumplirá con las normas y misiones solicitadas por el control legislativo y tributario, teniendo en cuenta todos los documentos activos y actualizados para el mejor funcionamiento de la microempresa para que así no haya algún tipo de error con el tiempo.

### **Centralización – Descentralización.**

Anderson Tennis se centrará más en el cliente atendiéndolo amablemente y ofreciendo productos de muy buena calidad ya que el cliente es el que recomienda y asegura al 100% el producto que compro así atrayendo más y más personas interesadas en el producto, estará orientado a la necesidad del cliente ya que eso contribuirá y dependerá la satisfacción del posicionamiento de la microempresa.

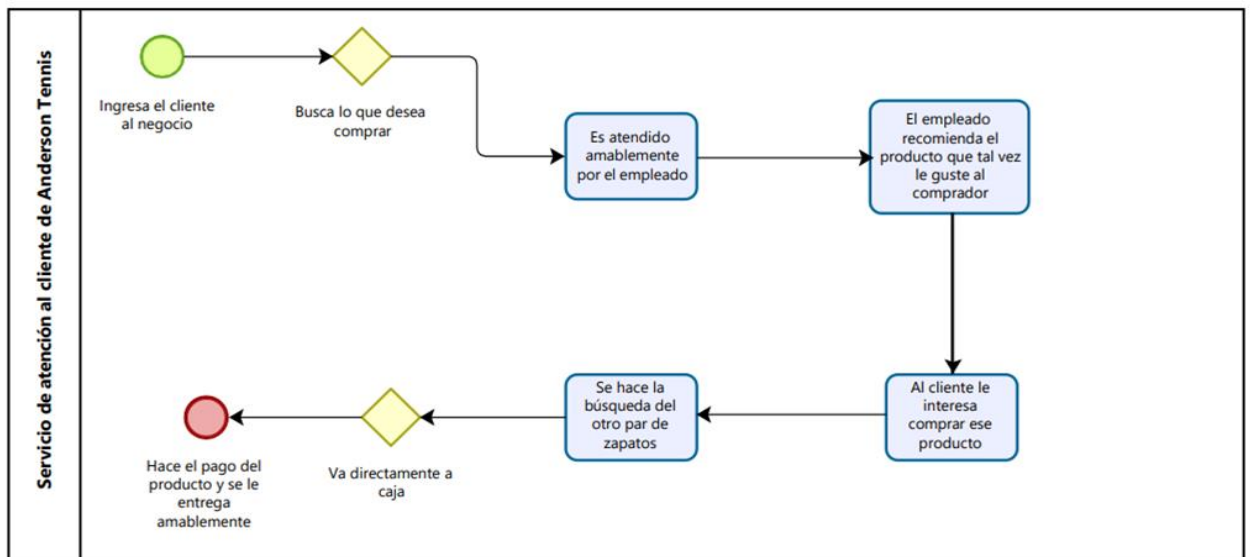
Como la microempresa será larga cada empleado tendrá una tarea por cada área respectiva, así como recibir al cliente o atendiéndolo, eso será elegido dependiendo de las reglas o como se organicen en la microempresa. Cada quien será libre de apoyar u opinar acerca de cómo podríamos mejorar la microempresa para que haya más confianza y para que haya más valores entre los empleados.

### ***Integración.***

Esto se basará en los procesos que cada persona va a desempeñar, habrá un control en ciertas áreas de la microempresa para ir identificando los registros de actividades que se va a realizar cada miembro de la microempresa.

**Figura 4.**

*Flujo de procesos.*



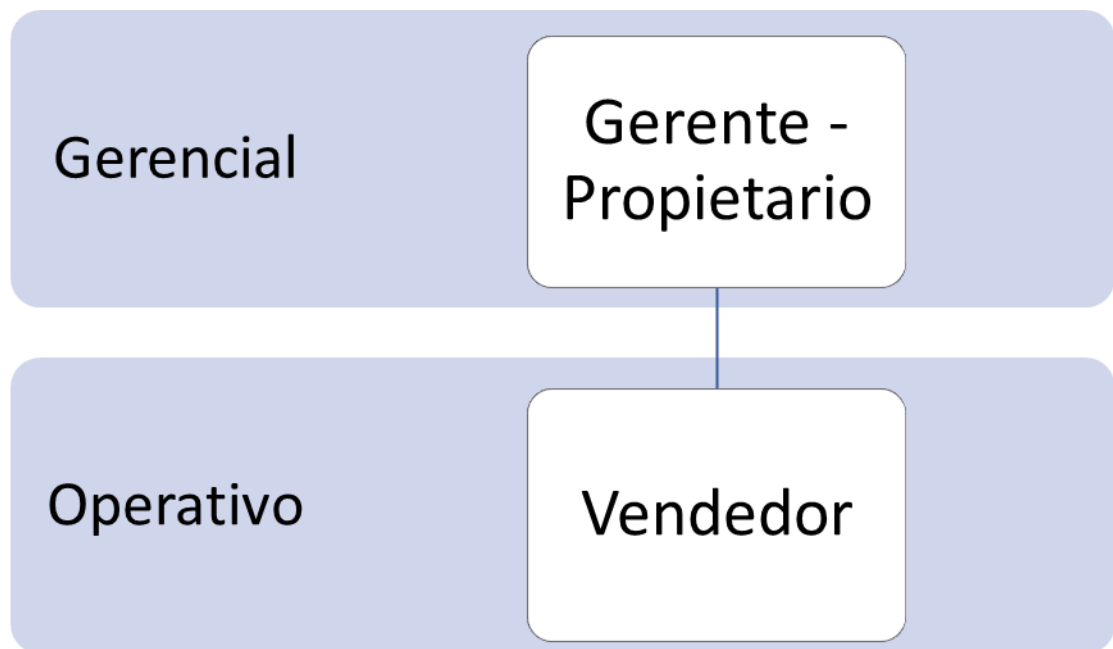
**Nota:** Flujo de procesos del servicio al cliente de Anderson Tennis. (Anderson Rogel, 2023).

### Organigrama empresarial

Es un esquema que representa gráficamente la estructura interna de dicha empresa. Es especialmente útil para el departamento de Recursos Humanos, ya que le permite visualizar rápidamente la jerarquía de la empresa por equipos, en función de quién reporta a cada persona, o quién está al cargo de cada equipo o empleado. (Rubén, 2022)

**Figura 5.**

*Organigrama empresarial de Anderson Tennis*



**Nota:** Descripción de organigrama empresarial de Anderson Tennis. (Anderson Rogel, 2023).

## Funciones del personal

### *Puesto de Gerente – Propietario.*

**Tabla 1.**

*Detalles generales del puente de Gerente General.*

<b>Detalles generales del puesto de Gerente - Propietario.</b>	
<b>Empresa</b>	Anderson Tennis.
<b>Unidad administrativa</b>	Área Gerencial.
<b>Misión del puesto</b>	Control y supervisión de los empleados para un manejo eficiente en la empresa, contando con todo lo necesario para la muy buena atención al cliente
<b>Denominación del puesto</b>	Gerente General.
<b>Rol del puesto</b>	Manejo, control y supervisión de todos los procesos de la microempresa.
<b>Remuneración</b>	\$600,00

*Nota:* detalles generales del puente de Gerente general. (Anderson Rogel, 2023)



## Méritos aspectos a considerar

**Tabla 2.**

*Méritos y aspectos a considerar Gerente – Propietario.*

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Tecnólogo en Administración</li> <li>➤ Experto en ventas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 4 años de experiencia en el área de ventas de calzados</li> </ul>	Reconocimientos y un buen manejo en el área de ventas por medio de capacitaciones	Amabilidad, respeto, optimismo, creatividad  Liderazgo y atención al cliente  Trabajo en equipo

*Nota:* Méritos y aspectos a considerar Gerente- Propietario. (Anderson Rogel, 2023).

### *Puesto de vendedor.*

**Tabla 3. Detalles**

*Generales del puesto de vendedor.*

<b>Detalles generales del puesto de Vendedor</b>	
<b>Empresa</b>	Anderson Tennis.
<b>Unidad administrativa</b>	Área Operacional.
<b>Misión del puesto</b>	Muy buena atención y brindar un buen servicio al cliente, permitiendo lograr así un objetivo que es mejorar la participación del mercado.
<b>Denominación del puesto</b>	Vendedor.
<b>Rol del puesto</b>	Organizar y manejar la correspondencia de la microempresa.
<b>Remuneración</b>	\$ 500,00

*Nota:* Generales del puesto de vendedor. (Anderson Rogel, 2023).

### Méritos aspectos a considerar

**Tabla 4.**

*Méritos aspectos a considerar Vendedor.*

<b>Instrucción formal</b>	<b>Experiencia</b>	<b>Capacitación</b>	<b>Competencias del puesto</b>
➤ Tecnólogo en marketing	➤ 2 años de experiencia en el área de ventas.	➤ Reconocimiento y dominio en las ventas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Adaptabilidad.</li> <li>➤ Muy buena atención al cliente.</li> </ul>

*Nota:* Méritos aspectos a considerar artesanos. (Anderson Rogel, 2023).

## **PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**

### **Objetivo de mercadotecnia**

“Es un concepto utilizado para significar el conjunto de actividades y procesos llevados a cabo para fortificar y mejorar el posicionamiento de las empresas en sus respectivos mercados.” (Giraldo, 2019)

El objetivo de la mercadotecnia de “Anderson Tennis” es satisfacer las necesidades de los padres de familia de la ciudad de Nueva Loja, mediante la oferta de productos de aseo, juegos didácticos, ropa y zapatos para niños de 0 a 5 años de edad, mismos que cumplen estándares de calidad.

### **Investigación de mercado**

“Es el proceso mediante el cual las empresas buscan hacer una recolección de datos de manera sistemática para poder tomar mejores decisiones, pero su verdadero valor reside en la manera en que se usa todos los datos obtenidos para poder lograr un mejor conocimiento del consumidor.” (QuestionPro, 2022)

“Anderson Tennis” consideró la investigación descriptiva, con el fin de obtener datos que permitan sustentar el presente trabajo investigativo, para ellos se realizó una investigación documental, sociológica y generalidades de la ciudad de Nueva Loja.

Mediante la investigación documental se analizó fuentes primarias y secundarias, recolectando información sobre definición de vocabulario técnico,

datos socioculturales de la ciudad Nueva Loja, bases teóricas y legales para la apertura de una microempresa en la ciudad Nueva Loja.

Se utilizó como herramienta el desarrollo de un cuestionario, mientras que como técnica se utilizó la encuesta.

### **Modalidad.**

“Se refiere al tipo de estudio que se llevará a cabo con la finalidad de recoger los fundamentos necesarios de la investigación.” (Tesis de Investigadores, 2018)

La recolección de datos se realizó a través de encuestas en la plataforma Google forms de manera virtual durante una semana, la encuesta se aplicó en la ciudad de Nueva Loja a padres de familia, esta encuesta consta de 8 preguntas.

### **Plan de Muestreo**

“Es un subconjunto de la población que está siendo estudiada. Representa la mayor población y se utiliza para sacar conclusiones de esa población. Es una técnica de investigación ampliamente utilizada en las ciencias sociales como una manera de recopilar información sin tener que medir a toda la población.” (QuestionPro, 2022)

Para el desarrollo del presente trabajo investigativo se consideró un universo específico de estudio, para este estudio se tomó la familia como un individuo. Para la selección de la población universo, se tomó en cuenta el barrio

central de la ciudad de nueva Loja donde se evidencio en el centro habitan 105 familias (GAD Lago Agrio, oficina Participación Ciudadana, 2022),

Se tomó en cuenta este target puesto a que los productos que oferta “Anderson Tennis” son variados y ofrece prendas de vestir para adultos y niños, además se consideró únicamente personas mayores de edad porque en términos generales tienen mayor solvencia y autonomía financiera.

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

Dónde:

N= Población segmentada

Z= Nivel de confianza 95% (1.96)

P= Proporción de defectos esperados 50% (0.5)

Q= Probabilidad negativa 50% (0.5)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

Una vez conocido el universo de la población se aplicó la fórmula probabilística para obtener la muestra que será encuestada.

$$n = \frac{105 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (105 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{105}{1,2204}$$

$$n = 82$$

Mediante la fórmula aplicada al universo que la población de 105 personas se determinó que la muestra es 82, siendo esta cantidad de familias que se debe encuestar.

## Análisis de las encuestas

### Pregunta N° 1

Tabla 5.

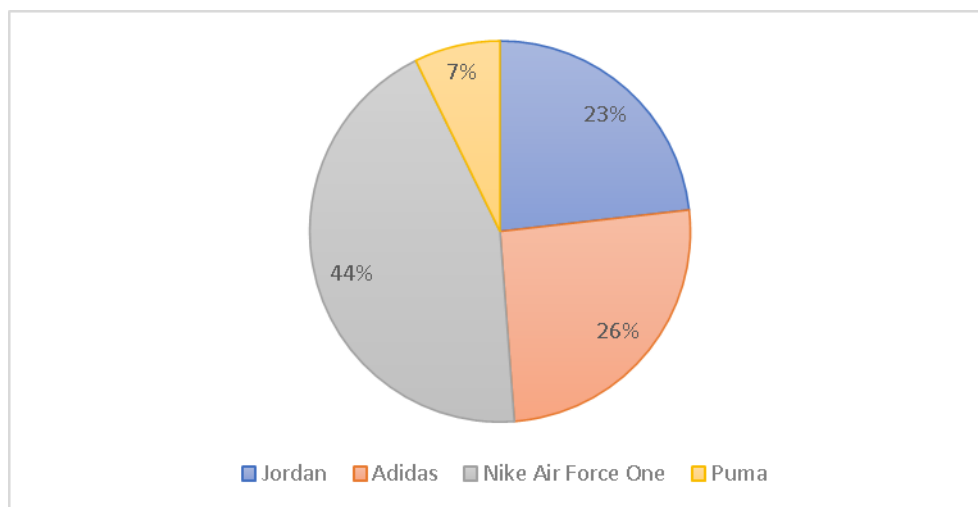
Pregunta N 1.

¿Qué marca de zapatos deportivos preferiría comprar usted?		
Respuesta	Cantidad	%
Jordán	21	23,2
Adidas	19	25,6
Nike Air Force One	36	43,9
Puma	6	7,3
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Respuesta de la pregunta 1. (Anderson Rogel, 2023).

Figura 6.

Gráfico circular, pregunta 1.



*Nota:* Análisis de las 82 personas encuestadas. (Anderson Rogel, 2023).

**Análisis:** De las personas 82 personas encuestadas el 43,9% escogió el Nike Air Force one porque es una marca de zapato muy reconocida y muy vendida al público más si es uno de los zapatos al que más personalizaciones se le puede añadir.

## Pregunta N° 2

**Tabla 6.**

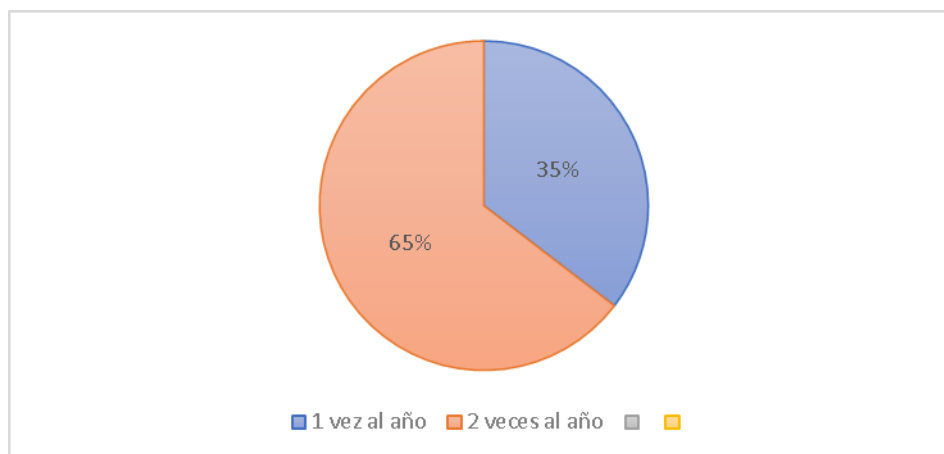
Pregunta N 2.

¿Cada cuánto compra calzado?		
Respuesta	Cantidad	%
1 vez al año	29	35,4
2 veces al año	53	64,6
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Respuesta de la pregunta 2. (Anderson Rogel, 2023).

**Figura 7.**

Gráfico circular, pregunta 2.



*Nota:* Análisis de las 82 personas encuestadas. (Anderson Rogel, 2023).

**Análisis:** De las 82 personas encuestadas el 64,6% escogió la opción de 2 veces al año porque los zapatos dependiendo de la calidad tienden a tener una duración muy grande, gracias a esta información nos daría una idea para conseguir calzados de ese tipo de calidad.



### Pregunta N° 3

**Tabla 7.**

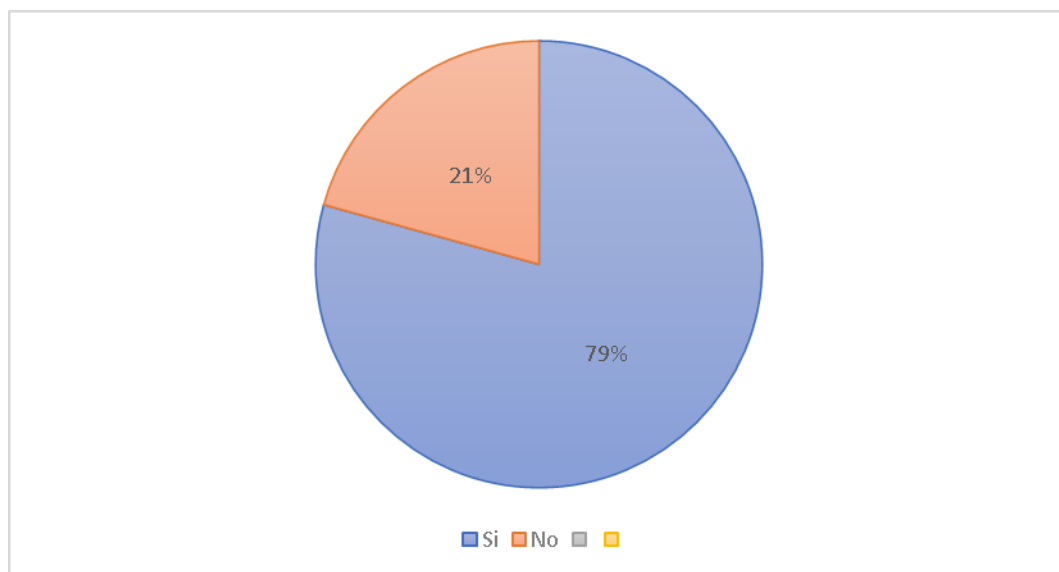
Pregunta N 3.

¿Algunas veces ha sido influenciado por las promociones que se hacen?		
Respuesta	Cantidad	%
Si	65	79,3
No	17	20,7
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Respuesta de la pregunta 3. (Anderson Rogel, 2023).

**Figura 8.**

Gráfico circular, pregunta 3.



*Nota:* Análisis de las 82 personas encuestadas. (Anderson Rogel, 2023).

**Análisis:** El 79,3% de la población encuestada menciona que, si ha sido influenciada, mientras que el 20,7% no lo ha sido, con estos datos se evidencia que la población de lago Agrio en general toma sus decisiones en base a emociones.

### Pregunta N° 4

**Tabla 8.**

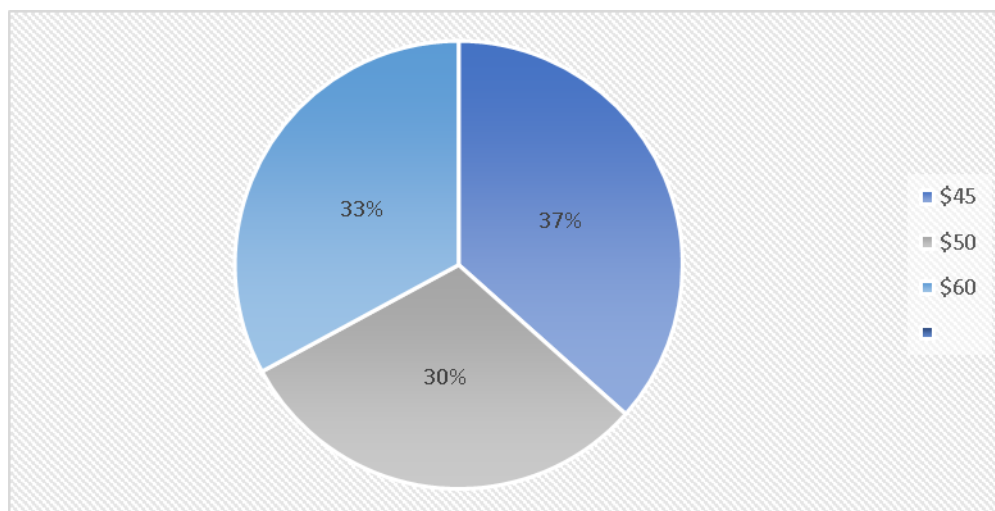
Pregunta N 4.

¿Cuánto dinero gastaría en el calzado?		
Respuesta	Cantidad	%
\$ 45	30	36,6
\$ 50	25	30,5
\$ 60	27	32,9
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Respuesta de la pregunta 4. (Anderson Rogel, 2023).

**Figura 9.**

*Barra circular, pregunta 4.*



*Nota:* Análisis de las 82 personas encuestadas. (Anderson Rogel, 2023).

**Análisis:** De las 82 personas encuestadas la mayor parte de las personas escogió la cantidad de \$45 dólares porque es un precio demasiado razonable para venta de calzados, esto nos daría una increíble idea para obtener mejores ventas en Anderson Tennis y también esto ayudaría a ganar muchos clientes potenciales.

### **Pregunta N° 5**

**Tabla 9.**

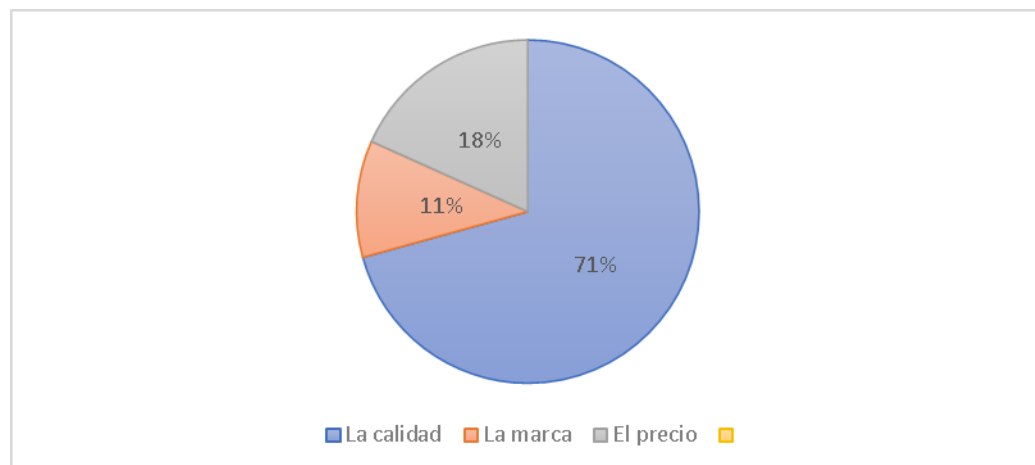
Pregunta N 5.

<b>¿Qué es lo que más le llama la atención al momento de comprar ropa y calzados?</b>		
<b>Respuesta</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
La calidad	58	70,7
La marca	9	11
El precio	15	18,3
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Respuesta de la pregunta 5. (Anderson Rogel, 2023).

**Figura 10.**

*Barra circular, pregunta 5*



*Nota:* Análisis de las 82 personas encuestadas. (Anderson Rogel, 2023).

**Análisis:** De las 82 personas encuestadas el 70,7% escogió la calidad porque nos aporta mucha seguridad ya que muchas personas tienden a utilizarlos para trabajos o deportes en las que pasan horas y horas con su uso, es por eso que la calidad se tendrá mucho en cuenta en Anderson Tennis.

### Pregunta N° 6

**Tabla 10.**

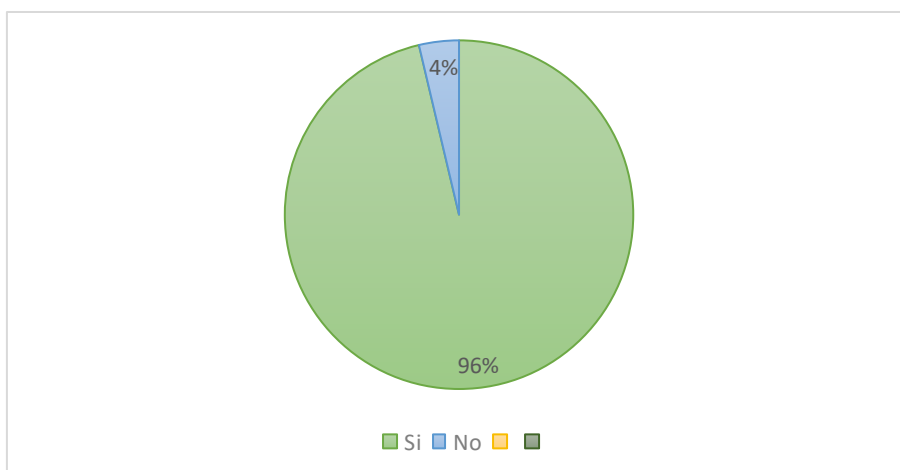
Pregunta N 6.

¿Le parecería buena idea la venta de ropa y zapatos con estilos personalizados?		
Respuesta	Cantidad	%
Si	79	96,3
No	3	3,7
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Respuesta de la pregunta 6. (Anderson Rogel, 2023).

**Figura 11.**

Gráfico circular, pregunta 6.



*Nota:* Análisis de las 82 personas encuestadas. (Anderson Rogel, 2023).

**Análisis:** De las 82 personas encuestadas el 96,3 % escogieron que, si porque en la actualidad nunca hubo negocios de este tipo en la ciudad, esto sería una gran noticia para Anderson Tennis porque si se pondría un negocio de este tipo hubiera mucho reconocimiento de ello.

### Pregunta N° 7

**Tabla 11.**

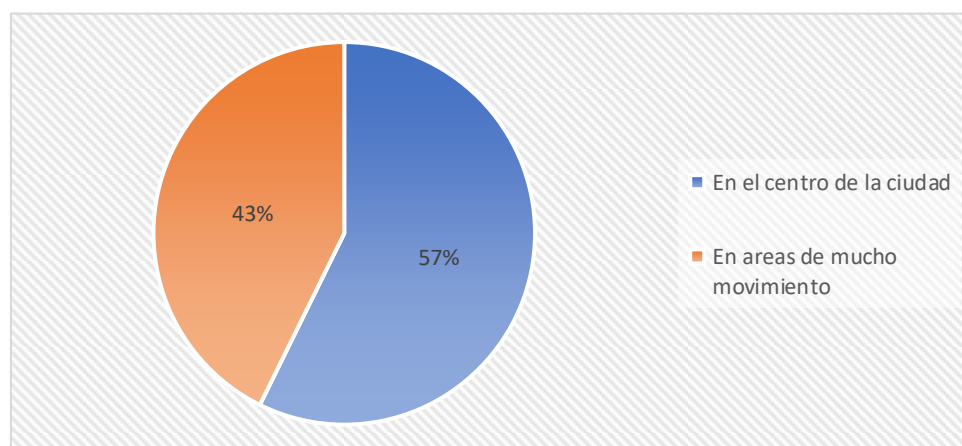
Pregunta N 7.

¿Dónde le gustaría que este ubicado Anderson Tennis?		
Respuesta	Cantidad	%
En el centro de la ciudad	47	57,3
En áreas de mucho movimiento	35	42,7
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Respuesta de la pregunta 7. (Anderson Rogel, 2023).

**Figura 12.**

Gráfico horizontal, pregunta 7.



*Nota:* Análisis de las 82 personas encuestadas. (Anderson Rogel, 2023).

**Análisis:** De las 82 personas encuestadas el 57,3% escogió en el centro de la ciudad esto sería una gran idea porque saben haber fechas festivas como carnaval, y eso sería muy factible para Anderson Tennis, más si está ubicado hay, porque para esas fechas se pueden traer estilos coloridos y muy llamativos que tengan que ver con esto, trayendo muchos clientes interesados por los productos que salgan a la venta.

### Pregunta N° 8

**Tabla 12.**

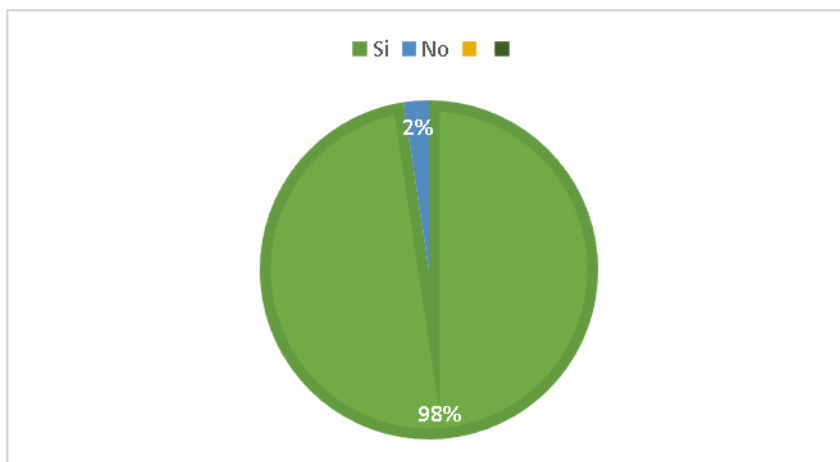
Pregunta N 8.

¿Le gustaría a usted que exista un local de este tipo de ventas personalizadas?		
Respuesta	Cantidad	%
Si	80	97,6
No	2	2,4
<b>Total</b>	<b>82</b>	<b>100%</b>

*Nota:* Respuesta de la pregunta 8. (Anderson Rogel, 2023).

**Figura 13.**

Gráfico circular, pregunta 8.



*Nota:* Análisis de las 82 personas encuestadas. (Anderson Rogel, 2023).

**Análisis:** De las 82 personas encuestadas un 97,6% escogió que si ya que este tipo de emprendimiento podría ser un nuevo cambio en la moda más si se trata de algo que a ellos les gustaría escoger.

### **Análisis General.**

Como primer punto de esto es que va dirigido a personas de todas las edades como, niños, adolescentes y adultos, generalmente todos tienden a tener mejores gustos más si se trata de comprar ropas o zapatos, como ejemplo de esto pondremos el zapato Nike Air Force one el cual es una de las marcas de zapatos más reconocidas, más vendidas y que tienden a tener más personalizaciones que cualquier otro zapato en todo negocio pero, lo que se podría hacer en estos casos es tratar de cumplir sus necesidades como clientes trayendo estilos de zapatos y ropas personalizadas a su gusto ya que sería una gran idea para su venta, más si los compradores eligen los productos a su gusto, esto daría un gran reconocimiento y crecimiento a Anderson Tennis, enfocándonos siempre en el cliente al que se le venderá dicho producto.

Como segundo punto de esto es que las personas encuestadas gastan un valor considerable de dinero por la compra de estos productos, es por eso que las promociones que contara Anderson Tennis ayude a muchos clientes que no cuenten con el dinero suficiente, ofreciéndoles siempre zapatos y ropa de muy buena calidad, por otra parte, las promociones serian un sustento increíble para Anderson Tennis porque nos podrían traer clientes potenciales que estén interesados en estos productos.

Por último, lo más importante de todo esto es que de los encuestados escogieron la ubicación en el centro de la ciudad la cual sería una muy importante noticia para Anderson Tennis porque con esta información nos animaríamos a ubicarlo en ese lugar previsto, más si el porcentaje de aceptación de todos es muy alto.

En conclusión, al analizar todos los datos de Anderson Tennis se podría decir que sería un negocio sustentable y muy aceptado por los clientes.

### **Entorno empresarial**

Se caracteriza por un extenso conjunto de factores que delimitan el marco en el que actúan las empresas. (Encolombia, 2022)

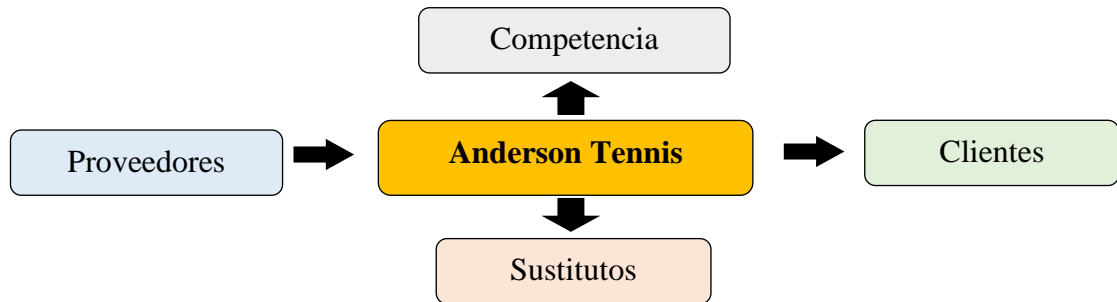
### ***Microentorno.***

“Es conocido como entorno específico, entorno de acción directa o entorno inmediato. Se refiere a todos los aspectos o elementos relacionados en forma permanente con la empresa y que influyen tanto en las operaciones diarias como en los resultados. Algunos de esos elementos son: clientes, proveedores, competidores y reguladores.” (ESAN, 2016)

“Anderson Tennis” considera su microentorno a todo aquello que le rodea, es decir aquello sobre lo cual la microempresa influir en cierta manera, pero no actuar:

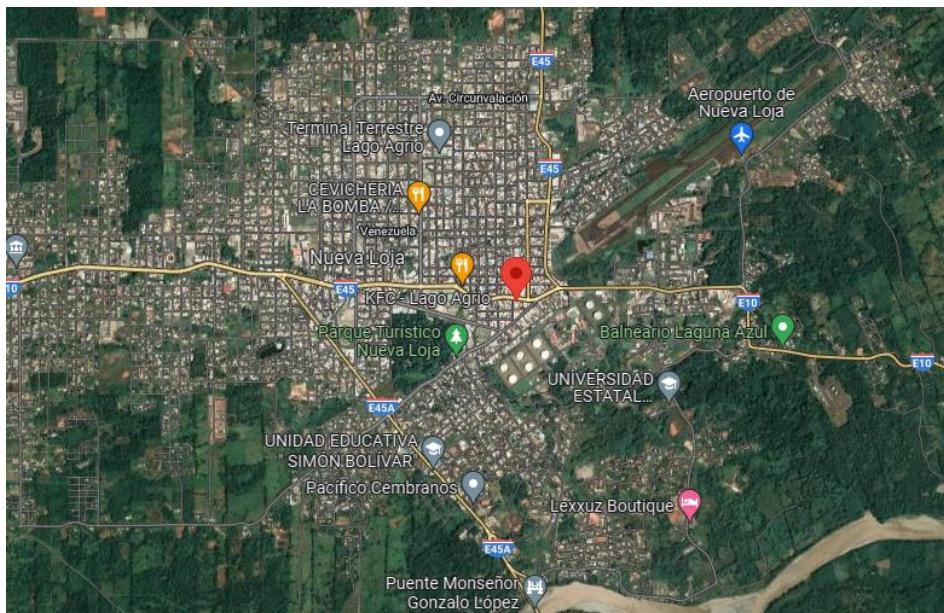


**Figura 14.**  
*Microentorno de "Anderson Tennis "*



*Nota:* Esquema microentorno de Anderson Tennis. (Anderson Rogel, 2023).

**Figura 15.**  
*Ubicación de Anderson Tennis.*



*Nota:* Google eart. (2022). Adaptación, ubicación geográfica. Nueva Loja.

### **Competencia directa.**

“Es la competencia que comparte nuestro mismo público objetivo y satisface las mismas necesidades que nuestro producto o servicio.” (Polo, 2022)

En la ciudad existen centros comerciales, comisariatos, almacenes, locales y tiendas que ofrecen los mismos productos, sin embargo, ninguna de ellas ofrece

una variedad de productos especializados para niños como artículos de aseo, juegos didácticos, ropa y zapatos.

**Tabla 13.**

*Competencia directa de Anderson Tennis.*

<b>Competencia</b>	<b>Productos</b>
Centro Comercial Tía	Ropa y zapatos
Comercial aquí	Ropa zapatos y juegos didácticos
Centro Comercial 11 de Marzo	Ropa y zapatos
Centro Comercial Popular	Ropa y zapatos
Mishel Fashion	Ropa
Calzado Cristina	Zapatos para damas
Douglas Boutique	Ropa para adultos y niños

*Nota:* Tabla de competencia Directa. (Anderson Rogel, 2023).

### **Competencia indirecta.**

“Trata de todo aquello que puede sustituir nuestro producto o servicio – o a la marca en un momento determinado.” (Polo, 2022)

Existen varios negocios que pueden sustituir los que se oferta “Anderson Tennis”, existe una amplia variedad de negocios que ofertan marcas y estilos de ropa y calzado en general habiendo desde Boutiques donde el precio de las prendas de vestir es elevado hasta locales pequeños donde se ofertan prendas en diferentes marcas y precios.

**Tabla 14.**

Competencia indirecta de Anderson Tennis.

Competencia	Productos
Ropa	Ropa procedente de fábricas y textilerías desconocidas
Calzado	Zapatos procedentes de fábricas desconocidas

*Nota:* Tabla de competencia indirecta: (Anderson Rogel, 2023).

**Sustitutos.**

“Son aquellos bienes que pueden ser consumidos en el lugar de otros. Su característica principal es que tienen demandas relacionadas entre sí, es decir, que el consumidor sabe que puede sustituir uno por otro cuando lo crea oportuno.” (FMK, 209)

Los negocios sustitutos serían productos naturales para el aseo de los niños como plantas, en cuanto a los juguetes está el desarrollo de manualidades con diversos recursos, en el caso de la ropa pue ser provista por asociaciones de confección de ropa, por su parte el calzado no tiene productos sustitutos ni negocio alguno que por ahora provea este tipo de productos.

**Tabla 15.***Productos sustitutos de Anderson Tennis.*

Competencia	Productos
Aso. Entre hilos y puntadas.	Confección de ropa.
La Banda Sport	Confección de ropa deportiva
Aso. Artesanos de Lago Agrio	Confección de ropa deportiva y casual

*Nota:* Productos sustitutos. (Anderson Rogel, 2023).

**Proveedores.**

Se puede denominar a una persona o empresa que suministre a otras empresas con existencias, bienes y artículos principalmente, los cuales serán transformados para

venderlos posteriormente o que directamente se compran para su venta. Un proveedor también ofrece servicios profesionales intangibles como horas de consultoría, formación, etc.

La elección de los proveedores es un aspecto fundamental para el futuro éxito de tu negocio. Negociar con ellos para alcanzar mejores precios, condiciones de pago, exclusividades, etc., es siempre una garantía de mejora. (Circulante, 2016)

Teniendo en cuenta que la calidad de la ropa y zapatos es uno de los principios fundamentales con los que trabaja el “Anderson Tennis”, se considera que los materiales con los que estén realizados los productos sean óptimos y deben contar con las garantías de calidad.

Dado que Anderson Tennis tiene como objetivo brindar productos garantizados, se determinó comercializar los productos de las empresas que están posicionadas en el mercado local y estos son garantizados, a continuación, se detalla los proveedores.

**Tabla 16.***Tabla de Proveedores.*

<b>Tabla de proveedores</b>		
<b>Materia prima</b>		
<b>Proveedor</b>	<b>Fiabilidad y beneficios</b>	<b>Producto</b>
Textiles Hampi	Es una empresa ubicada en Quito, dedicada a la fabricación y comercialización de ropa.	Ropa.
Muzú	Es una empresa especializada en la fabricación de ropa de mujer.	Abrigos, blazers, blusas, pantalones, camisas, suéteres, vestidos, entre otros, de venta al por mayor y al por menor
Grupo Lombardina	Especializado en la confección de zapatos para mujeres	Zapatos casuales, deportivos, sandalias
Gamos	Empresa productora de zapatos en cuero	Zapatos formales, deportivos botines
Pke Kids	Fabrica calzado de calidad, esta empresa usa material ecológico para la creación de dicho producto, pensando siempre en el ambiente y en los niños/as que usen dicho producto.	Calzado de tipo formal e informal para bebés hasta la talla 37 para adolescentes.
Gacela	Es una empresa confiable, lleva años en el mercado fabricando ropa de calidad para niños.	Comercializa productos agrícolas y ganaderos de la zona.
Pijamas luciérnagas	Empresa ecuatoriana, fabrica pijamas para niños de 0 a 10 años.	Pijamas.
Koala	Vende productos para bebés y adultos. Los materiales que usan son tejidos por hechos por Cisneros, quien después los entrega a dos artesanas de Otavalo para que se encarguen de tejer los productos para su venta.	Emprendimiento que se enfocó únicamente en el diseño de capuchas.
Mon Petit Amour	Diseña productos con estilo clásico y atemporal, esta marca fue creada en Colombia en el cual un grupo de mujeres se encargan de la confección.	Ropa para bebés y niños hasta los 10 años.
Keia	Esta marca ecuatoriana se inspiró más en la moda para adultos que de niños.	Ropa para niños de 1 año a 10 años.

*Nota:* Tabla de proveedores. (Anderson Rogel, 2023).

**Intermediarios.**

“Es alguien que actúa como intermediador entre dos o más individuos u organizaciones. De este modo, se encarga de vincular a las diferentes partes.” (Pérez y Gardey, 2019)

“Tennis Anderson” realizará el proceso de comercialización directamente, es decir no necesitará de intermediarios, sin embargo, se plantea trabajar coordinadamente con cooperativas de taxis para que realicen la entrega del producto a domicilio en caso que el cliente lo solicite y el valor del transporte lo cancela el cliente.

**Clientes.**

Un cliente es una persona o entidad que compra los bienes y servicios que ofrece una empresa.

La palabra cliente también puede ser utilizada como sinónimo de comprador. El cliente puede comprar un producto y luego consumirlo; o simplemente comprarlo para que lo disfrute otra persona.

Sin duda, el cliente es el principal foco de atención de cualquier empresa, por lo que todos los planes y las estrategias de marketing deben enfocarse, desarrollarse e implementarse en concordancia con ellos. (Quiroa, 2022)

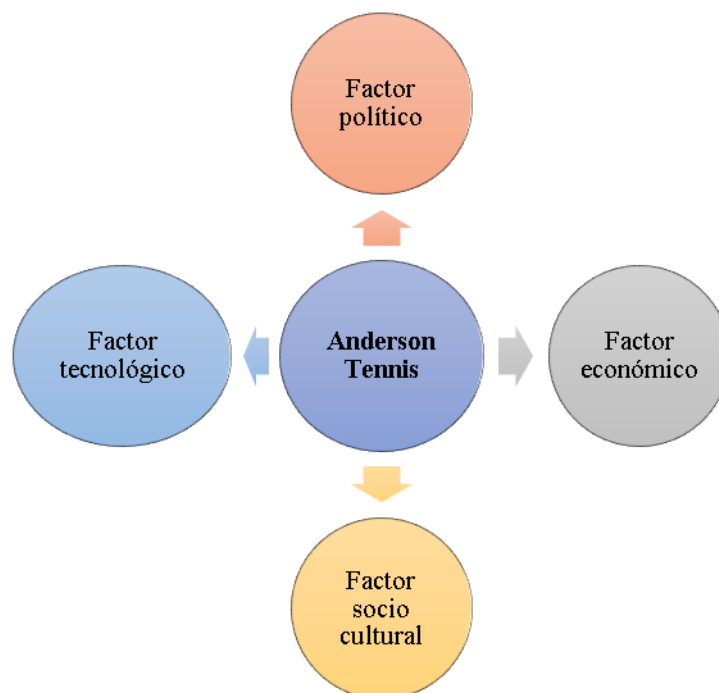
“Anderson Tennis”, es una microempresa que comercializa prendas de vestir para niños y adultos, considerando la capacidad de gasto promedio del cliente para la adquisición de los mismos.

**Macroentorno.**

“Define aquellas fuerzas externas que van a tener un impacto indirecto sobre la organización, y que existen independientemente de que haya actividad comercial o no. Debemos tener en cuenta también, que la empresa no podrá ejercer ninguna influencia sobre el macroentorno.” (Ranís, 2017)

Son aquellos factores sobre los cuales Anderson Tennis no tiene control directo y no puede influir, sin embargo, estos factores si van a influir o afectar el funcionamiento normal del establecimiento.

**Figura 16.**  
*Macroentorno de Anderson Tennis.*



*Nota:* Macroentorno de Anderson Tennis. (Anderson Rogel, 2023).

**Factor Político.**

En el Ecuador existen algunas entidades que regulan y controlan la calidad de los productos que comercializan las empresas o negocios, además existen entidades que regulan el cumplimiento de las normas ambientales, laborales, pago de impuestos, permisos de funcionamiento, control de precios y entre otros.

En primera instancia se tiene la Ley Orgánica de emprendimiento e Innovación, (2020, Art. 1, Objetivo y Ámbito, p. 4) donde se menciona: La presente Ley tiene por objeto establecer el marco normativo que incentive y fomente el emprendimiento, la innovación y el desarrollo tecnológico, promoviendo la cultura emprendedora e implementando nuevas modalidades societarias y de financiamiento para fortalecer el ecosistema emprendedor.

El ámbito de esta ley se circunscribe a todas las actividades de carácter público o privado, vinculadas con el desarrollo del emprendimiento y la innovación, en el marco de las diversas formas de economía pública, privada.

El Servicio de Rentas Internas es la institución que se encarga de gestionar la política tributaria, asegurando la recaudación destinada al fomento de la cohesión social. (SRI, 2021)

El Ministerio de Trabajo es la Institución rectora de políticas públicas de trabajo, empleo y del talento humano del servicio público, que regula y controla el cumplimiento a las obligaciones laborales mediante la ejecución de procesos eficaces, eficientes, transparentes y democráticos enmarcados en modelos de



gestión integral, para conseguir un sistema de trabajo digno, de calidad y solidario para tender hacia la justicia social en igualdad de oportunidades (Ministerio de Trabajo, 2022)

Contribuir al bienestar y mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes del Cantón Lago Agrio a través de la dotación de obras y servicios públicos, desarrollo humano, social, ambiental y productivo, que permitan alcanzar el desarrollo integral sostenible, con equidad y participación ciudadana. (GAD Lago Agrio, 2016)

Además de las entidades antes descritas es necesario indicar que para la apertura de una microempresa se debe cumplir con los requisitos que solicita del GAD Lago Agrio.

### **Factor Económico.**

El crecimiento de la economía mundial registrará una “ralentización pronunciada” en 2022 y 2023 y pasará del 5,5 % de 2021 al 4,1 % este año y al 3,2 % en el siguiente, tras una fuerte recuperación en 2021, la economía global está entrando en una desaceleración pronunciada en medio de amenazas como las variantes del covid-19 y una subida de la inflación, la deuda y las desigualdades en ingresos que pueden poner en peligro la recuperación en las economías en desarrollo.

Según vaticinó el organismo multilateral, la región crecerá un 2,6% en 2022 y un 2,7% en 2023, después de una fortísima recuperación del 6,7% el año pasado, y se enfrenta a importantes riesgos como un aumento abrupto en la

cantidad de casos de covid-19, tensiones en la financiación y estrés relacionado con la deuda.

En el caso de Ecuador, el Banco Mundial (BM) señaló que la economía del país creció 3,9% en 2021 y para el 2022 se proyecta un crecimiento del 3,1%. La anterior previsión era 3,4%. Para el año 2023 el banco prevé un crecimiento del 2,5% (BM, 2022)

El crecimiento económico de la economía a nivel nacional e internacional permite que se abran plazas de trabajo en diferentes sectores productivos, mientras que, con la apertura de plazas de trabajo formal las personas tienen mayor capacidad de gasto para la adquisición de bienes o servicios.

### **Factor Sociocultural.**

La crisis del COVID-19 está teniendo un fuerte impacto sobre las condiciones de vida de los ciudadanos de Ecuador. De manera muy directa, la pérdida de vidas humanas golpea al país en todo su territorio.

Las debilidades estructurales del sistema sanitario pueden llevar a que el impacto sea mayor, y están dificultando la respuesta a la crisis. En tal sentido, cabe destacar que el promedio de camas hospitalarias por cada 1000 habitantes es de 1.5 en Ecuador, frente a 4.7 en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE. El número de doctores es de 2 por cada 1000 habitantes en Ecuador, frente a un 3.5 en la OCDE. (OCDE, 2020)

El Ecuador en relación a los países desarrollados o considerados de primer mundo lleva un retroceso sanitario, esto se evidencia mediante la gestión del gobierno ecuatoriano frente al COVID – 19, Lago Agrio por su parte cuenta con un solo hospital que cuenta con las condiciones para el tratamiento del COVID 19, sin embargo, su capacidad es reducida, en caso de un retorno a confinamiento el emprendimiento sería gravemente afectado al no percibir ingresos económicos.

### **Factor Tecnológico.**

En el último año América Latina ha tenido un avance significativo en materia de adopción tecnológica, más de lo que se hizo en una década, La pandemia dio un fuerte impulso en materia tecnológica y de adaptación de procesos, as empresas e instituciones modificaron la forma en que operaban tradicionalmente, apoyándose más en la tecnología.

Es importante que las empresas aprovechen la actual situación para implementar soluciones que les permitan afrontar los desafíos que se puedan presentar, buscando también eficiencia. Como lo indica el estudio Tendencias tecnológicas de mayor impacto en el Ecuador para el año 2020, realizado por EY e IT Ahora, que identifica cinco principales retos que las empresas consideran como prioridad para abordar: Innovación en productos o servicios (71%), reducción de costos (59%), mejorar la experiencia del cliente (59%), automatización de procesos (56%) y generación de nuevos ingresos (52%).

Las organizaciones tendrán que estar preparadas para ser extremadamente eficientes con sus públicos y clientes cualquiera sea el panorama que enfrenten.

Las que sepan aprovechar esta oportunidad tendrán un gran futuro. (Doctor Tecno, 2021)

El uso de las tecnologías marca un punto importante y diferencia en los negocios y empresas, por ello es necesario que “Anderson Tennis” se adapte al manejo de medios digitales y uso de la tecnología para la comercialización de los productos.

### **Producto.**

Un producto para la economía se define como el resultado que se obtiene del proceso de producción dentro de una empresa.

Por lo tanto, es producto todo lo que se produce o lo que resulta del proceso de la producción. Desde el punto de vista económico un producto es todo aquello que se intercambia en el mercado. (Quiroa, Producto, 2020)

“Anderson Tennis” es una microempresa que oferta una variedad prendas de vestir para adultos y niños.

### ***Producto Esencial.***

Es una expresión utilizada en el ámbito del marketing para designar un producto o servicio básico provisto por la empresa, por lo que ésta es identificada y sirve para satisfacer la necesidad base para la cual fue concebido y producido. Las características de un producto esencial incluyen su tamaño, configuración, estilo y color. Si el producto esencial fuera un servicio, sus características incluyen el cronograma, frecuencia, ámbito, etc. (Nunes, 2015)

“Anderson Tennis” comercializa productos de calidad ambiental y durabilidad.

***Producto real.***

Tiene que ver con la forma cómo se presenta el producto a la audiencia y qué características lo diferencian de la competencia. Esto permitirá que los clientes prefieran determinada marca en lugar de otra. Este nivel incluye lo referente al tamaño del producto, diseño del empaque, su olor o sabor. Además, todo lo que tiene que ver con su presentación y publicidad. (Violeta, 2015)

“Anderson Tennis” satisface las necesidades de sus clientes mediante la comercialización de prendas de vestir que son de calidad y sus costos son accesibles.

Los productos que comercializará “Anderson Tennis”

**Ropa.**

Se trabajará con las marcas diferentes empresas productoras de ropa ofreciendo varias prendas de ropa como interiores, pantalones, shorts, medias, pañales de tela, camisas, camisetas, buzos, chompas, capuchas etc.

**Zapatos.**

Se trabajará con diferentes marcas reconocidas, atendiendo a niños y adultos.

***Características.***

Los productos seleccionados serán de calidad y amigables con el ambiente.

***Calidad.***

Se trabajará bajo las normas de conservación de los productos donde se considera, la luminosidad, el ambiente, temperatura, limpieza y mantenimiento con el fin de proveer al cliente un producto en buen estado, dado que los productos deben ser cuidados y almacenados en espacios adecuados para que se conserven en buen estado y no tengan alteración alguna por la humedad o cualquier otro factor externo.

***Estilo.***

“Anderson Tennis”, presenta un estilo familiar y acogedor mediante la decoración del lugar con colores llamativos, olores tenues para el cliente en general.

***Marca.***

Es un signo distintivo, cuya principal función es la de diferenciar y hacer únicos a los productos y/o servicios de una empresa frente al resto de competidores. La marca es, por así decir, lo que da identidad y significado a un producto o servicio concreto. (Nuño, 2017)

“Anderson Tennis” una palabra compuesta de dos términos la primera que es “Anderson”, es el nombre del propietario del emprendimiento mientras que “Tennis” es uno de los deportes más cotizados en el mundo y su valor es alto, se

considera el uso de esta palabra por cuanto representa productos ligeros y de alto valor.

***Producto aumentado.***

Servicios y beneficios para el consumidor contruidos en torno al principal beneficio de un producto existente. Esto se produce cuando el producto ofertado supera las expectativas que se tenían hasta antes de probarlo adquiriendo poco a poco el valor y las características para convertirse en el favorito de los consumidores. (MOTT, 2022)

“Anderson Tennis”, además de ofrecer los productos y facilitar las formas de pago del cliente, se le brindará confianza y amistad siendo siempre honestos, optimistas, empáticos y asesorando respecto a la selección de productos.

## **Plan de introducción al mercado.**

### ***Distintivos y Uniformes.***

#### **Área Gerencial.**

El administrador usará el uniforme proporcionado por el establecimiento, el uniforme tendrá los distintivos del establecimiento, el uniforme constará de:

#### **Administrador - Vendedor**

- Para hombre: Camisa blanca manga corta, con imagotipo de la microempresa al costado izquierdo.
- Para mujer: Blusa blanca manga corta con el logotipo del establecimiento al costado izquierdo de la camisa.
- Para hombre y mujer: Pantalón negro.
- Para hombre y mujer: Zapatos negros.

**Figura 17.**  
*Uniforme para administrador/a.*



**Nota:** Uniforme para administrador/a. (Anderson Rogel, 2023).



## Área Operativa.

### Vendedor

El Vendedor usará el uniforme proporcionado por el establecimiento, el uniforme tendrá los distintivos del establecimiento, el uniforme constará de:

- Camiseta blanca tipo polo.
- Pantalón jean azul.
- Botines, punta de acero.

**Figura 18.**  
*Vendedor.*



**Nota:** Uniforme para vendedor. (Anderson Rogel, 2023).

*Materiales de identificación.*

**Imagotipo.**

**Figura 19.**

*Imagotipo.*



*Nota:* Imagotipo de Anderson Tennis. (Anderson Rogel, 2023).

**Elementos a destacar:**

Se observa un fondo negro, dentro de él, al costado derecho se visualiza una pelota de tenis rodeada por dos líneas de color naranja y blanco.

- El logotipo del establecimiento “Anderson Tennis”.
- El eslogan de la microempresa es “Todo para tu bebé”
- Los colores usados:

Naranja: cuenta entre sus cualidades con un poder estimulante y energético, pero sin llegar a los extremos del rojo, siendo por tanto también adecuado para personas tímidas, tristes o linfáticas, pues tiende a levantar el ánimo.

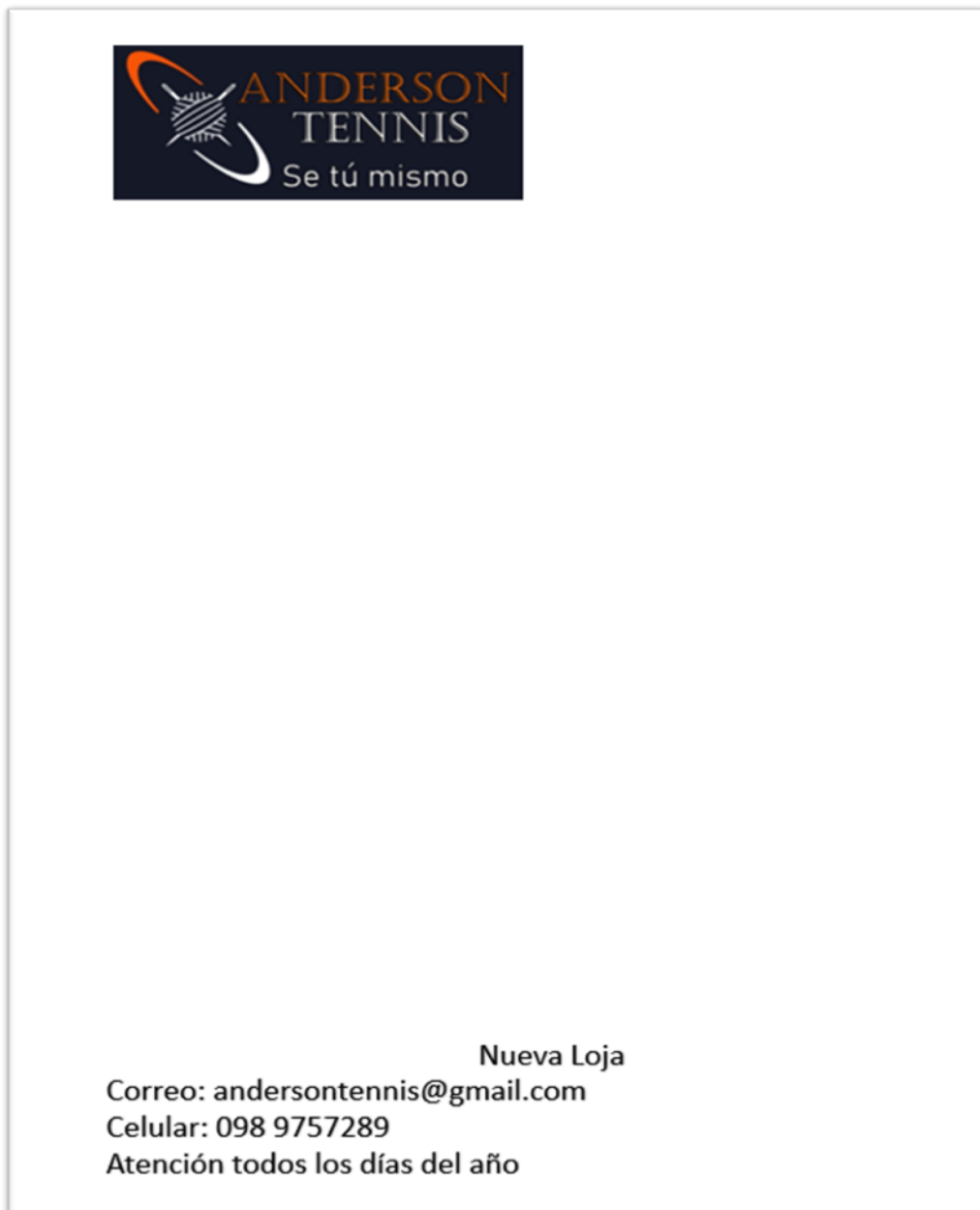
Negro: se relaciona con estabilidad, confianza y fuerza

Color blanco representa de las palabras y la pelota representa el equilibrio, armonía y lo sano.

### **Hojas membretadas.**

#### **Figura 20.**

*Hojas membretadas.*



*Nota:* Hojas membretadas. (Anderson Rogel, 2023).

## Tarjetas de presentación.

**Figura 21.**

*Tarjeta de presentación, lado anverso.*



*Nota:* Lado anverso de tarjeta: (Anderson Rogel, 2023).

**Figura 22.**

*Tarjeta de presentación, lado reverso.*



*Nota:* Lado reverso de tarjeta. (Anderson Rogel, 2023).

***Canal de distribución y puntos de ventas.***

El canal de distribución y punto de venta se lo realizará directamente y sin intermediarios, desde las instalaciones de la microempresa “Anderson Tennis”, ubicada en, la ciudad de Nueva Loja, provincia de Sucumbíos, Ecuador, en el centro de la ciudad, Av. Quito y 12 de febrero.

**Promoción.**

La promoción será realizada en medios tradicionales y digitales. El medio tradicional de promoción será la televisión; mientras que los medios digitales utilizados serán: Facebook, WhatsApp e Instagram

**Contacto.**

“Anderson Tennis” abrirá cuentas en las redes sociales más utilizadas por los padres de familia de Nueva Loja, siendo estas las siguientes:

- Facebook
- WhatsApp
- Instagram.
- Además de utilizar las redes sociales, se optará por utilizar tarjetas de presentación, del local

**Correspondencia.**

A través del mail de la microempresa “Anderson Tennis”  
andersontennis@gmail.com

### **Negociación.**

Directa en el local de la microempresa, la estrategia utilizada sería “ganar - perder” debido que existe competencia con otros negocios que ofertan los mismos productos.

### **Financiamiento.**

“Es el proceso por el que se proporciona capital a una empresa o persona para utilizar en un proyecto o negocio, es decir, recursos como dinero y crédito para que pueda ejecutar sus planes. En el caso de las compañías, suelen ser préstamos bancarios o recursos aportados por sus inversionistas.” (BBVA, 2022)

**Tabla 17.**

*Financiamiento de publicidad.*

Tarjetas de presentación	1 vez por mes	\$10,00
Hojas membretadas	15 hojas por mes	\$3,75
Facebook business	12 veces por mes	\$24,00
Publicidad en Instagram	12 veces por mes	\$10,00
Publicidad televisión	1 vez por mes	\$172,25
<b>TOTAL</b>		\$218,00
<b>TOTAL ANUAL</b>		<b>\$2.616,00</b>

*Nota:* Tabla de financiamiento de publicidad. (Anderson Rogel, 2023).

### **Riesgo y oportunidades del negocio.**

“Anderson Tennis”, afronta diferentes riesgos sociales que podrían ocasionar pérdidas, a continuación, se describe.

La continua aparición de cepas del COVID – 19 se presenta como una limitante que evita el comercio y desarrollo de la economía, en caso que esta

situación se extienda en el tiempo o peor aún aparezcan cepas más letales habría un nuevo confinamiento y por ende la inversión realizada no podría recuperarse en el tiempo proyectado.

En caso de producirse el contagio de alguno de los trabajadores se procederá con el aislamiento obligatorio y comunicar las personas que hayan mantenido contacto para evitar la propagación del contagio, el trabajador no podrá ingresar a sus funciones hasta que en las pruebas médicas se determine que ya ha sido curado y no sea portador del virus.

Nueva Loja ha sido una de las ciudades donde se ha incrementado el nivel de violencia, llegando a registrarse asesinatos, robos y asaltos periódicos, esta situación genera inseguridad con el cliente y con la misma microempresa dado que podría ser blanco de un asalto o robo, produciéndose pérdidas económicas y quedando con una deuda difícil de sostener a causa de un préstamo.

Los cambios de leyes realizados por el actual gobierno (Guillermo Lasso) que plantea incrementar impuestos, esta situación produciría un incremento en los productos, al subir los costos son pocas las personas que podrían pagar por ellos, de esta manera se llegaría el cliente se vería obligado a establecer prioridades donde algunas cosas, como juguetes ropa y zapatos quedarían en segundo plano porque la primera necesidad a satisfacer es la alimentación de la familia.

**Fijación de Precios.**

El término fijación de precios se puede utilizar para resumir todas las medidas que se utilizan para determinar el precio idóneo al que se ofrece un producto en el mercado. Aquí intervienen varios factores. Mientras que la forma del mercado se encuentra determinada por la oferta y la demanda es un factor externo, los costos de fabricación, por su parte, se encontraría entre los factores internos. De esta forma se debe entender el concepto de fijación de precios como un proceso interdisciplinario. (Qualtrics, 2022)

***Fijación de precios por producto.***

Para determinar los precios de los productos ofertados se toma en cuenta el costo de la unitario de al que la microempresa los compra este valor se le suma porcentajes de diversos factores que intervienen en la comercialización, por ejemplo:

- Imprevistos
- Gastos administrativos
- Utilidad
- IVA

En la descripción se puede apreciar cuál es el porcentaje de estos valores, luego de una sumatoria de estos se define el precio final de los productos

“Anderson Tennis” comercializa vestimenta para adultos y niños:



## Productos.

**Tabla 18.**

*Costo estándar de productos.*

Productos	Costo Bruto	10% Imprevistos	TOTAL NETO	12% Gastos Administrativo	30% UTILIDAD	SUB TOTAL	12% IVA	PRECIO DE VENTA
Camisetas tipo polo	\$5,50	\$0,55	<b>\$6,05</b>	\$0,73	\$1,82	<b>\$8,59</b>	\$1,03	<b>\$9,62</b>
Pantalones hombre	\$10,00	\$1,00	<b>\$11,00</b>	\$1,32	\$3,30	<b>\$15,62</b>	\$1,87	<b>\$17,49</b>
Conjuntos deportivos	\$10,00	\$1,00	<b>\$11,00</b>	\$1,32	\$3,30	<b>\$15,62</b>	\$1,87	<b>\$17,49</b>
Bividi	\$4,00	\$0,40	<b>\$4,40</b>	\$0,53	\$1,32	<b>\$6,25</b>	\$0,75	<b>\$7,00</b>
Pijama mujer	\$10,00	\$1,00	<b>\$11,00</b>	\$1,32	\$3,30	<b>\$15,62</b>	\$1,87	<b>\$17,49</b>
Pijama niños	\$10,00	\$1,00	<b>\$11,00</b>	\$1,32	\$3,30	<b>\$15,62</b>	\$1,87	<b>\$17,49</b>
Conjuntos niños	\$12,00	\$1,20	<b>\$13,20</b>	\$1,58	\$3,96	<b>\$18,74</b>	\$2,25	<b>\$20,99</b>
Zapatos unisex	\$15,00	\$1,50	<b>\$16,50</b>	\$1,98	\$4,95	<b>\$23,43</b>	\$2,81	<b>\$26,24</b>
Zapatos deportivos mujer	\$20,00	\$2,00	<b>\$22,00</b>	\$2,64	\$6,60	<b>\$31,24</b>	\$3,75	<b>\$34,99</b>
Zapatos deportivos hombre	\$20,00	\$2,00	<b>\$22,00</b>	\$2,64	\$6,60	<b>\$31,24</b>	\$3,75	<b>\$34,99</b>
Zapatos deportivos niños	\$15,00	\$1,50	<b>\$16,50</b>	\$1,98	\$4,95	<b>\$23,43</b>	\$2,81	<b>\$26,24</b>
<b>TOTAL</b>	<b>\$131,50</b>		<b>\$144,65</b>			<b>\$205,40</b>		<b>\$230,05</b>

*Nota:* Costo estándar de productos. (Anderson Rogel, 2023).

### Implementación del negocio.

“Anderson Tennis” requerirá de materiales, herramientas y servicios para iniciar su funcionamiento y atender al cliente, a continuación, se detalla.

### Arriendo del local.

**Tabla 19.**

*Arriendo de Local.*

ARRIENDO DEL LOCAL		
Pago Mensual	Pago Semestral	Pago Anual
\$175,00	\$1.050,00	\$2.100,00

*Nota:* Arriendo de local. (Anderson Rogel, 2023).

### Equipos Industriales.

**Tabla 20.**

*Equipos industriales.*

EQUIPOS INDUSTRIALES			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
Aire acondicionado	1	\$540,00	\$540,00
Equipos Data POS	1	\$270,00	\$270,00
Lector código de barra	1	\$29,00	\$29,00
Kit Cámara de vigilancia interna	1	\$116,00	\$116,00
Caja registradora	1	\$53,00	\$53,00
Contenedores biodegradables	4	\$59,00	\$236,00
<b>TOTAL</b>			\$1.244,00

*Nota:* Equipos industriales. (Anderson Rogel, 2023).

***Equipos de computación.*****Tabla 21.***Equipos de computación.*

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Computadora de escritorio	1	580,00	\$580,00
Impresora EPSON 3210	1	\$230,00	\$230,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$810,00</b>

*Nota:* Equipos de computación. (Anderson Rogel, 2023).***Muebles y Enseres.*****Tabla 22.***Muebles y enseres.*

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Silla de espera	5	\$45,00	\$225,00
Escritorio	2	\$45,00	\$90,00
Archivador	2	\$130,00	\$260,00
Góndolas laterales	5	\$120,00	\$600,00
Vitrinas estanterías	6	\$120,00	\$720,00
Juego de sofá	1	\$139,00	\$139,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$2.034,00</b>

*Nota:* Muebles y enseres. (Anderson Rogel, 2023).***Equipos Industriales de Seguridad.*****Tabla 23.***Equipos industriales de seguridad.*

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Extintor 10 Lb	2	60,00	\$120,00
Señalética externa	10	1,45	\$14,50
Alarma de seguridad	1	50,00	\$50,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$184,50</b>

*Nota:* Equipos industriales de seguridad. (Anderson Rogel, 2023).

**Suministros de oficina.****Tabla 24.***Suministros de oficina.*

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Esferos	2	\$0,40	\$0,80
Hojas Xerox	1	\$3,99	\$3,99
Lápiz	2	0,18	\$0,36
Resaltador	1	0,39	\$0,39
Borrador	1	\$0,15	\$0,15
Grapas	1	\$0,48	\$0,48
Perforadora	1	\$1,91	\$1,91
Carpetas	2	\$0,75	\$1,50
<b>TOTAL</b>			\$9,58
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$114,96

*Nota:* Suministros de oficina. (Anderson Rogel, 2023).**Servicios básicos.****Tabla 25.***Servicios básicos.*

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pago Mensual</b>
Agua	\$15,00
Luz	\$27,00
Teléfono	\$0,00
Internet	\$25,00
<b>TOTAL</b>	\$67,00
<b>TOTAL ANUAL</b>	\$804,00

*Nota:* Servicios básicos. (Anderson Rogel, 2023).

***Materiales de limpieza.*****Tabla 26.***Materiales de limpieza.*

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Ambientador	1	12,99	12,99
Humidificador ambiental	1	7,75	7,75
Escoba	1	3,50	3,50
Trapeador giratorio	2	15,99	31,98
Cloro 3800 ml	1	4,99	4,99
Antisarro	1	4,15	4,15
Detergentes	1	6,29	6,29
Papel higiénico institucional	5	2,59	12,95
Paquete fundas basura industriales (10 unidades)	5	2,99	14,95
Pala recogedora	1	3,99	3,99
Jabón líquido manos	1	3,28	3,28
Alcohol antibacterial	1	8,99	8,99
<b>TOTAL</b>			\$95,07
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$1.140,84

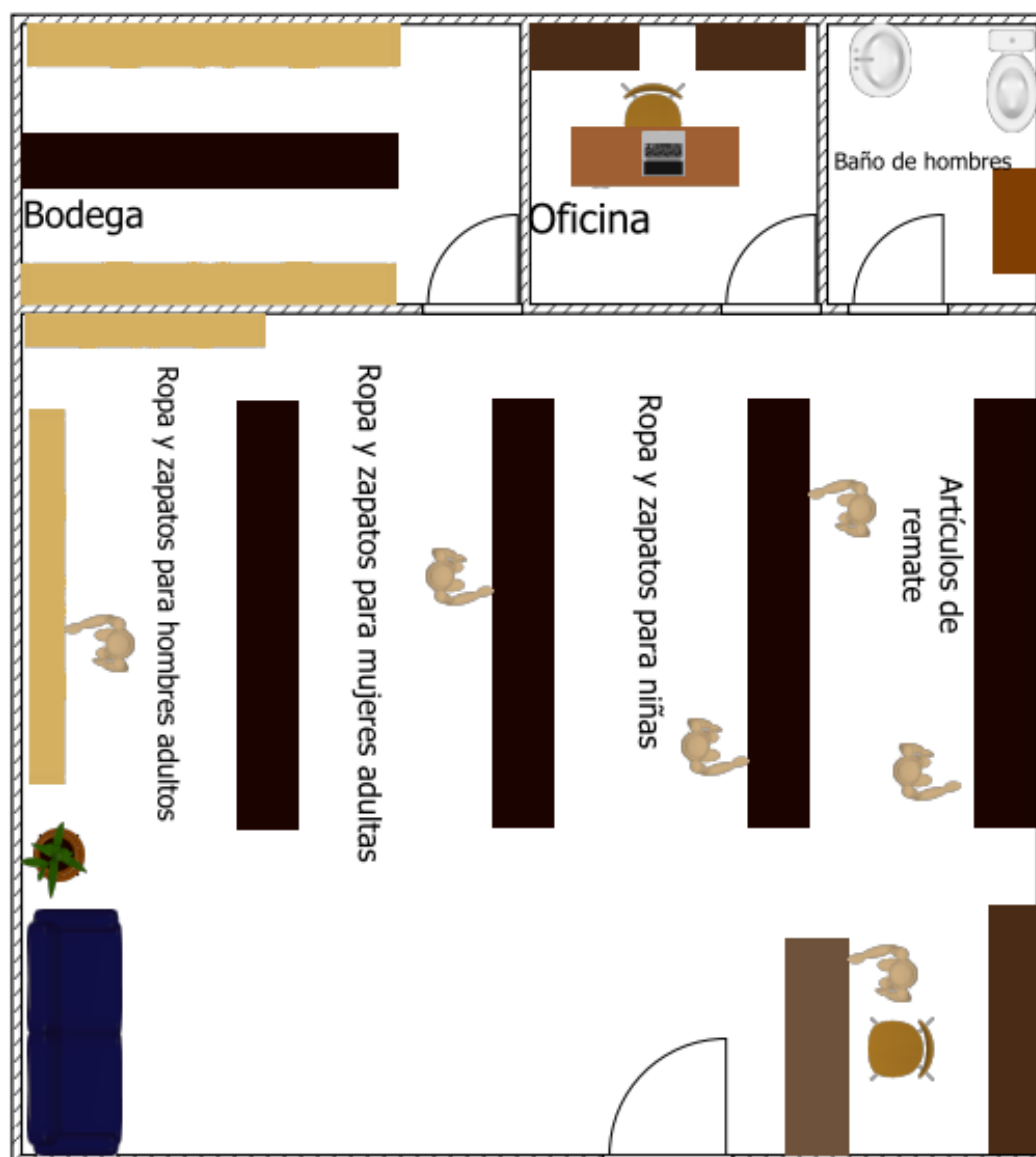
*Nota:* Materiales de limpieza. (Anderson Rogel, 2023).

## Estudio arquitectónico.

### *Estructura interna de Anderson Tennis.*

Figura 23.

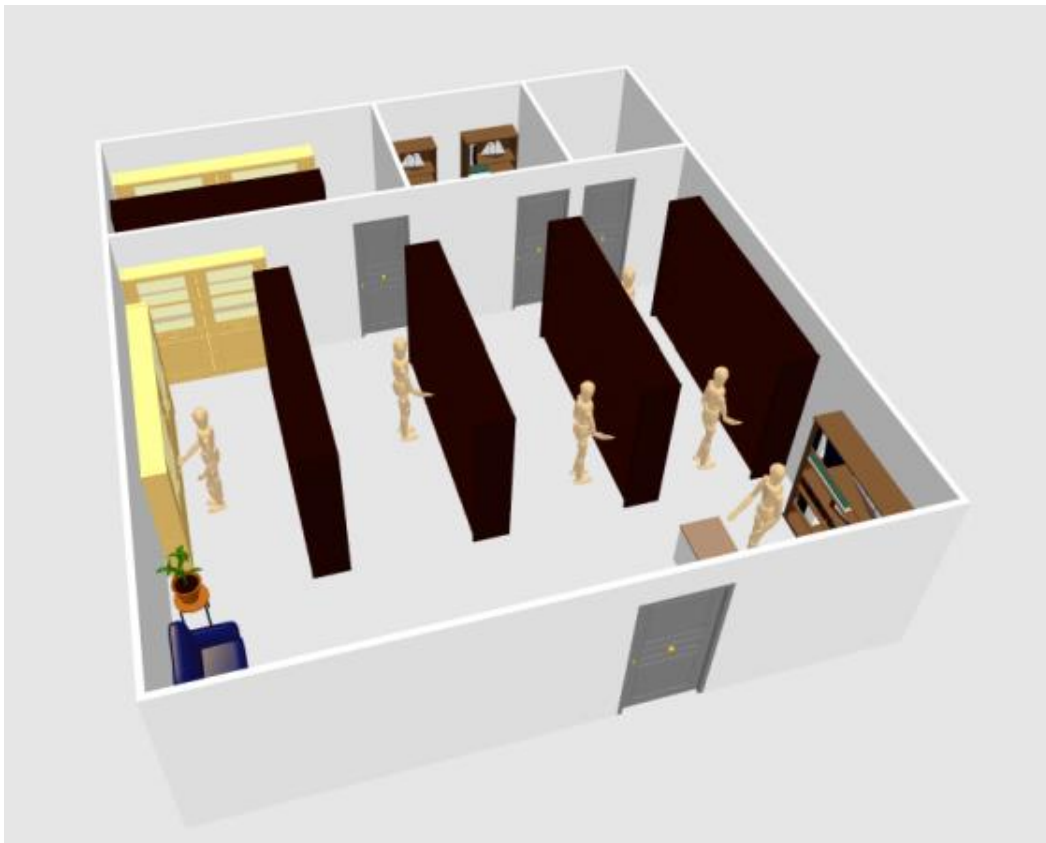
*Estructura interna de Anderson Tennis.*



*Nota:* Estructura interna de Anderson Tennis. (Anderson Rogel, 2023).

**Figura 24.**

*Vista superior de Anderson Tennis.*



*Nota:* Vista superior de Anderson Tennis. (Anderson Rogel, 2023).

## **PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

“Otorgar derechos, prerrogativas, deberes, prohibiciones y obligaciones, garantizando colaboración armónica y convivencia pacífica entre empresas, Sociedades y Estados”. (Barrera, 2021)

Para la apertura y funcionamiento de la microempresa “Anderson Tennis” es necesario cumplir con los requisitos que solicitan las entidades estatales, para que estas emitan el respectivo permiso de funcionamiento. A continuación, se presenta las entidades de las cuales “Anderson Tennis” debe presentar los requisitos correspondientes.

### **Servicio de Rentas Internas / SRI.**

El Servicio de Rentas Internas es la institución que se encarga de gestionar la política tributaria, asegurando la recaudación destinada al fomento de la cohesión social. (SRI, 2022)

### ***Lugar de la inscripción***

Las inscripciones se recibirán en las ventanillas de las agencias del SRI en todo el país.

### ***Requisitos de la inscripción.***

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación actualizado



- Documentos para justificar el domicilio y sucursal tales como: planilla de servicios básicos (agua, luz o teléfono); factura de telefonía fija o móvil, internet o televisión pagada; predio urbano o rural; estado de cuenta bancaria o tarjeta de crédito; notas de crédito o débito emitidas por servicios básicos; contrato o factura de arrendamiento; contrato de comodato; certificado del registro de la propiedad; escritura de compra-venta del inmueble; documento emitido por la entidad pública en el que conste la dirección; patente municipal; permiso de bomberos; certificaciones de uso de locales u oficinas; certificado de domicilio otorgado por la Junta Parroquial más cercana;

***Responsabilidad del contribuyente.***

- Actualizar la información cuando supere o reduzca sus ingresos registrados al momento de inscribirse en el RISE.
- Pagar su cuota mensual puntualmente o propagar el año.
- Emitir comprobantes de venta autorizados, exclusivamente, por las transacciones propias del contribuyente. (SRI, 2022)

**Régimen RIMPE.**

Personas naturales y jurídicas con ingresos brutos anuales de hasta USD 300.000 (al 31 de diciembre del año anterior) (SRI, 2022)

Personas naturales con ingresos brutos anuales de hasta USD 20.000 (al 31 de diciembre del año anterior).

***Actividades no sujetas al RIMPE.***

No estarán sujetos a este régimen los ingresos provenientes de:

- Actividades relacionadas a contratos de construcción y actividades de urbanización, lotización y otras similares (Arts. 28 y 29 de la Ley de Régimen Tributario Interno).
- Actividades profesionales, mandatos y representaciones.
- Actividades de transporte.
- Actividades agropecuarias.
- Actividades de comercializadoras de combustible.
- Actividades en relación de dependencia.
- Rentas de capital.
- Regímenes especiales.
- Inversión extranjera directa y actividades en asociación pública-privada.
- Sector de hidrocarburos, minería, petroquímica, laboratorios médicos y farmacéuticas, industrias básicas, financiero, seguros y Economía Popular y Solidaria.
- Además, tampoco estarán sujetos a este régimen quienes hayan recibido ingresos brutos superiores a USD 300.000 en el año anterior, ni quienes se encuentren inscritos en el RUC sin actividad económica registrada.

***Comprobantes de Emprendedores.***

- Los contribuyentes sujetos al régimen RIMPE deberán emitir facturas, documentos complementarios, liquidaciones de compra de bienes y

prestación de servicios, así como comprobantes de retención en los casos que proceda.

- Los contribuyentes que a la fecha de incorporación al RIMPE tengan facturas autorizadas y vigentes podrán seguir emitiéndolas siempre y cuando incorporen la leyenda “Contribuyente Régimen RIMPE” de forma manual, mediante sello o cualquier forma de impresión.
- Los contribuyentes que hayan estado en el RISE, pero no sean catalogados como negocios populares y que a la fecha de incorporación al RIMPE tengan notas de venta autorizadas y vigentes, podrán emitir las desglosando el IVA, sin enmendaduras ni tachones; además, deberán incorporar la leyenda “Contribuyente Régimen RIMPE” de forma manual, mediante sello o cualquier forma de impresión.
- Los nuevos contribuyentes catalogados como RIMPE deberán informar al establecimiento gráfico autorizado por el SRI que incluya la leyenda “Contribuyente Régimen RIMPE” en los comprobantes de venta autorizados. El establecimiento gráfico podrá verificarlo en el listado referencial publicado en el portal web institucional. De no encontrarse aún en el listado referencial, se deberá colocar mediante sello o cualquier otra forma de impresión la leyenda indicada en los documentos autorizados, una vez que conste en el mismo.
- Los contribuyentes que emiten comprobantes de venta, retención y documentos complementarios en el esquema electrónico y que pertenezcan al RIMPE deberán incluir la leyenda “Contribuyente Régimen RIMPE” en la sección de Información Adicional del comprobante electrónico,

posteriormente, se incorporará la leyenda en la sección del esquema que el SRI establezca. (SRI, 2022)

### ***Impuesto a la renta.***

- Para calcular la base imponible considerarán los ingresos brutos gravados, provenientes de las actividades acogidas a este régimen y se restarán las devoluciones o descuentos; adicionalmente se sumarán o restarán, los ajustes de generación y/o reversión por efecto de aplicación de impuestos diferidos.
- Son aplicables los beneficios tributarios relacionados con los ingresos previstos en la normativa legal.
- La declaración y pago del Impuesto a la Renta se efectuará de forma anual.
- La tarifa impositiva de este régimen no estará sujeta a rebaja o disminución alguna.
- La declaración se efectuará de manera obligatoria, aunque no existieren valores de ingresos, retenciones o crédito tributario durante el período fiscal anual. (SRI, 2022)

### ***IVA***

- La declaración y pago del IVA en forma semestral y acumulada por las transacciones generadas en actividades acogidas o no a este régimen.
- Sin perjuicio de la obligación semestral de IVA, el contribuyente podrá presentar declaraciones mensuales en los períodos que así lo requiera. (SRI, 2022)

***Retenciones.***

- No son agentes de retención del Impuesto a la Renta, excepto en los casos en los que el SRI así lo disponga mediante la respectiva calificación; y, en los casos previstos en el numeral 2 del art. 92 del Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno:
  - a. En la distribución de dividendos.
  - b. En la enajenación de derechos representativos de capital.
  - c. En los pagos y reembolsos al exterior.
  - d. En los pagos por concepto de remuneraciones, bonificaciones, comisiones a favor de sus trabajadores en relación de dependencia.
  
- No son agentes de retención del IVA, excepto en los casos en los que el SRI así lo disponga mediante la respectiva calificación; y, en los casos previstos en el numeral 2 del artículo 147 del RLRTI.
- En la importación de servicios; y en general, cuando emitan liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios.
- IVA presuntivo.
- Las entidades del sistema financiero, por los pagos que realicen, amparados en convenios de recaudación o de débito.
- Las retenciones en la fuente del Impuesto a la Renta e IVA realizadas serán declaradas y pagadas de manera semestral.
- Son sujetos a retención del 1% por los bienes y servicios de las actividades económicas sujetas a este régimen. (SRI, 2022)

***Impuesto a los Consumos Especiales.***

La declaración y pago del ICE se deberá realizar de manera mensual.

***Vigencia.***

Este régimen será de aplicación obligatoria por el plazo de 3 años contados desde la primera declaración del Impuesto a la Renta, siempre que cumplan con las condiciones para pertenecer a este régimen. (S.R.I., 2022)

**Patente Municipal.**

La patente municipal se paga una vez por año y su valor está calculado por el Gobierno Autónomo Descentralizado Lago Agrio.

Los requisitos que se debe cumplir para la apertura de un negocio son facilitados en la ventanilla de información del municipio, siendo estos los siguientes.

- Copia de cedula y papeleta de votación. \$0,50
- Copia del RUC o RISE. \$0,50
- Copia del pago de impuesto predial. \$0,25
- Copia del permiso de bomberos. \$0,25
- Copia de guía de buenas prácticas ambientales. (GAD Lago Agrio, 2023)

La patente municipal tiene un costo de \$60,00 dólares americanos de Estados Unidos.

**IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social).**

La institución tiene como misión proteger a la población urbana y rural que se encuentre afiliada al IESS, ya sea con relación de dependencia laboral o sin ella, contra las contingencias de enfermedad, maternidad, riesgos de trabajo, discapacidad, desempleo, invalidez, vejez y muerte, de acuerdo al plan contratado. (IESS, 2022)

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo (IESS, 2021).

- Ingresar a la página web del IESS [www.iess.gob.ec](http://www.iess.gob.ec).
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

El costo de los trámites se evalúa en \$5,00 dólares americanos de Estados Unidos.

## PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

### **Objetivo de área.**

Las empresas comerciales generan un impacto ambiental diverso, este depende en gran medida del producto que se comercialice, sin embargo, todas ellas tienen en común el uso del transporte para el traslado de los bienes, sin embargo, considerando que “Anderson Tennis” comercializará ropa y zapatos para niños y adultos.

Se entiende que una vez que los productos utilizados cumplen su vida útil, estos son considerados como basura, por ello es indispensable generar en la población adulta o padres de familia consciencia respecto al tratamiento de los mismos. El tratamiento de los desechos producidos por los productos de aseo personal es aquel que debe ser tratado con más cuidado y precaución, además éstos no se pueden volver a utilizar ni compartir como el caso de los juegos didácticos, ropa y zapatos. En el caso de este otro grupo de productos puede ser reutilizado o facilitado a otro niño sin embargo se debe tomar las debidas precauciones de limpieza y desinfección constante de los mismos.

“Anderson Tennis” plantea comercializar productos biodegradables, amigables con el ambiente con el fin de disminuir el impacto ambiental producido a causa de la descomposición de los mismos; además se propone establecer un sistema de reciclaje donde se recolecte artículos como fundas, cartones y entre otros, mismos que vienen al momento de recibir los productos empaquetados,



además se hará partícipe a los clientes y clientes que decidan dejar este tipo de artículos y deseen llevar solamente el producto consigo.

El impacto social generado a causa de la implementación del negocio se visualizará en el sector donde estará ubicado, por lo cual se identificará aspectos positivos y negativos.

### **Impacto ambiental.**

“Es el efecto causado por una actividad humana sobre el medio ambiente. La ecología, que estudia la relación entre los seres vivos y su ambiente, se encarga de medir dicho impacto y de tratar de minimizarlo.” (Pérez y Merino, 2013)

### **Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar “Anderson Tennis”.**

1. **Contaminación que ocasiona la basura:** la basura generada por la compra de los productos y la contaminación generada por el transporte terrestre para la adquisición de los bienes.
2. **Contaminación al momento de limpiar el negocio:** cuando se realiza la limpieza de las áreas de trabajo con elementos químicos
3. **Consumo de electricidad:** el uso del aire acondicionado, focos, lámparas, cámaras de seguridad y equipos de computación
4. **Consumo de agua:** la cantidad utilizada para el aseo de “Anderson Tennis”

**Medidas para contrarrestar los impactos generados por “Anderson Tennis”.**

1. Para la basura generada en el local se colocará en contenedores de basura con colores distintivos para identificar el tipo de basura reciclable o no reciclable.
2. Mantener los contenedores de basura siempre tapados.
3. Utilizar productos de limpieza amigables para el medio ambiente.
4. Comercializar productos biodegradables con certificaciones que garanticen la menor incidencia sobre el medio ambiente durante su ciclo de vida
5. Aprovechar al máximo la luz natural.
6. Desconectar los equipos de trabajo en horas no laborales, tales como computadora, aire acondicionado y equipos DOS con excepción de las cámaras de seguridad
7. Usar adecuadamente el agua (no desperdiciar)

**Impacto social.**

“Se trata del resultado o la consecuencia de una determinada acción en una comunidad. El impacto social se asocia a las consecuencias que genera una acción en el seno de una comunidad.” (Pérez y Gardey, 2021)

***Igualdad de oportunidades.***

“Anderson Tennis” desarrollará políticas empresariales con el fin de brindar la oportunidad a todas las personas indistintamente su procedencia, creencia o sexo, es decir las personas que laboren en “Anderson Tennis” serán consideradas por sus habilidades, aptitudes y compromiso para con la microempresa.

***Protocolo de bioseguridad.***

Mediante la adopción de las sugerencias dadas por parte de la OMS, MSP y COE cantonal en cuanto a las normas de bioseguridad para áreas comerciales, “Anderson Tennis” aplicará las normativas que permitan comercializar los productos, salvaguardando la salud y seguridad del cliente y trabajador-.

- Establecimiento de un punto de desinfección previo al ingreso.
- Uso de mascarilla.
- Lavado de manos por parte del personal.
- Mantener la distancia con el cliente.

## PROCESO FINANCIERO

### Introducción.

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero de la empresa y para esto fueron utilizadas las siguientes herramientas, con el fin de analizar la viabilidad económica financiera de la microempresa “Anderson Tennis”

### Activos Fijos.

Hace referencia a aquellos bienes y derechos duraderos, que han sido obtenidos con el fin de ser explotados por la empresa. Se trata de aquellos bienes inmuebles, materiales, equipamiento, herramientas y utensilios con los que no se va a comercializar, es decir, que no se van a convertir en líquido al menos durante el primer año. El activo fijo o cuentas de activo no corriente es ese bien tangible o intangible esencial para que funcione una empresa (EAE, 2021), sumando como total de activos fijos para la empresa se tiene: **\$4.272,50**.

**Tabla 27.**  
*Activos fijos.*

<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Equipos Industriales de seguridad	1428,50
Equipos de Computación	810,00
Muebles - enseres	2034,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>4272,50</b>

*Nota:* Activos fijos de Anderson Tennis, (Anderson Rogel 2023).

**Capital de trabajo.**

El capital de trabajo es la cantidad necesaria de recursos para una empresa o institución financiera para realizar sus operaciones con normalidad. Es decir, los activos para que una compañía, sea capaz de hacer sus funciones y actividades a corto plazo.

Este capital resulta indispensable para conocer el curso de un negocio, en caso de que quiera realizar alguna inversión o un gasto importante, o simplemente mejorar la administración de la compañía. (Konfío, 2018).

En lo que concierne al establecimiento, en el periodo de un año se dispone a pagar un total en sueldos de catorce mil ochocientos cuarenta dólares con veinte centavos, servicios básicos ( agua, luz, teléfono, internet) el valor de ochocientos cuatro dólares, material de oficina (papelería, lápiz, etc.) ciento catorce dólares, material de limpieza (trapeador, desinfectante, etc.) mil ciento cuarenta dólares con ochenta y cuatro centavos, el alquiler de local mil cien dólares, publicidad con dos mil seiscientos cuarenta dólares, sistemas con mil ochocientos diez dólares, costo de materia prima de siete mil quinientos dólares, gastos financieros dos mil trescientos cuarenta dólares, dándonos un total de treinta y un mil cuatrocientos ochenta dólares.

**Tabla 28.**  
*Capital de trabajo.*

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Sueldos	14840,20
Servicios Básicos	804,00
Material oficina	114,96
Material limpieza	1140,84
Alquiler local	2100,00
Publicidad	2640,00
Adquisición productos	7500,00
Gastos financieros	2340,00
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>31480,00</b>

*Nota:* Capital de Trabajo de Anderson Tennis, (Anderson Rogel, 2023).

La inversión total son todos los gastos que se efectúan, teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo es de \$35987,50.

**Tabla 29.**  
*Capital de inversión.*

<b>CAPITAL DE INVERSIÓN</b>	
Capital trabajo	31480,00
Activos fijos	4272,50
Activos diferidos	235,00
<b>TOTAL</b>	<b>35987,50</b>

*Nota:* Capital de inversión de Anderson Tennis, (Anderson Rogel, 2023).

### **Sueldos.**

El concepto de sueldo se refiere a la remuneración regular asignada por el desempeño de un cargo o servicio profesional. Puede decirse que el empleado recibe un sueldo a cambio de poner su fuerza laboral a disposición del empleador, en el marco de una serie de obligaciones compartidas que rigen su relación contractual. (Pérez & Gardey, 2020)

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales, incluido el aporte al IESS, con valores mensuales y anuales.

**Tabla 30.**

*Sueldos.*

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>ANUAL</b>	<b>IESS EMP.</b>	<b>IESS EMPRESA</b>	<b>GASTO SUELDOS ANUAL</b>
Gerente propietario	600,00	7200,00	680,40	874,80	7394,40
Vendedor	450,00	5400,00	510,30	656,10	5545,80
<b>TOTAL</b>	<b>1050,00</b>	<b>12600,00</b>	<b>1190,70</b>	<b>1530,90</b>	<b>12940,20</b>

*Nota:* Sueldo de personal de Anderson Tennis, (Anderson Rogel, 2023).

**Tabla 31.**

*Décimos.*

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>DECIMO 4°</b>	<b>DECIMO 3°</b>	<b>TOTAL DECIMOS</b>
Gerente propietario	600,00	425,00	600,00	1025,00
Vendedor	450,00	425,00	450,00	875,00
<b>TOTAL</b>	<b>1050,00</b>	<b>850,00</b>	<b>1050,00</b>	<b>1900,00</b>

*Nota:* Pago de décimos de Anderson Tennis, (Anderson Rogel 2023).

**Tabla 32.**

*Sueldo total.*

<b>TOTAL SUELDOS</b>	<b>TOT. DECIMOS</b>	<b>TOT ANUAL</b>
12940,20	1900,00	14840,20

*Nota:* Sueldo total a pagar de Anderson Tennis, (Anderson Rogel, 2023).

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$14840,20 anual.

### Depreciación activos fijos.

Es la disminución del valor del activo fijo que se produce por su uso y desgaste, lo cual disminuye su valor económico. La depreciación representa cuánto de un activo fijo se ha gastado o qué valor a disminuido por su uso o desgaste.

La depreciación de activo fijo ayuda a las empresas en la obtención de ingresos por medio de ese activo mientras se va disminuyendo su costo cada año. Si no se tiene en cuenta el valor de la depreciación puede afectar significativamente las ganancias.

Cuando deprecia activos, puede planificar cuánto dinero se amortiza cada año, lo que le da más control sobre sus finanzas. (Gómez, 2021)

En esta tabla 43, se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos y maquinaria 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$616,22

**Tabla 33.**  
*Depreciación de activos fijos.*

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS</b>			
		<b>% DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
Equipos de seguridad	\$ 1.428,50	10%	\$ 142,85
Equipos de Computación	\$ 810,00	33,33%	\$ 269,97
Muebles y Enseres	\$ 2.034,00	10%	\$ 203,40
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 616,22</b>

*Nota:* Depreciación de activos fijos. (Anderson Rogel, 2023).



### Tabla de amortización.

Es una tabla donde se muestra el calendario de pagos (principal e intereses) que se tiene que afrontar al concederse un préstamo, es decir, el cuadro de amortización es un resumen de todos los pagos que tiene que realizar el prestatario (la persona que disfruta del préstamo) durante la vida del préstamo. (Donoso, 2017)

A continuación, se presenta la tabla de amortización, que incluye el valor de \$15.000,00 que se pedirá a una entidad bancaria, calculando el pago en 5 años, con una tasa de interés del 14%.

**Tabla 34.**  
*Tabla de Amortización.*

TABLA DE AMORTIZACIÓN				
<b>MONTO</b>	\$15.000,00			
<b>TASA</b>	14%			
<b>PLAZO</b>	5			
PERIODO	DIVIDENDO	PAGO INTERÉS	PAGO CAPITAL	SALDO
0	-	-	-	15000
1	4538,47	2.340,00	2.198,47	12.801,53
2	4538,47	1.997,04	2.541,43	10.260,10
3	4538,47	1.600,58	2.937,89	7.322,21
4	4538,47	1.142,27	3.396,20	3.926,01
5	4538,47	612,46	3.926,01	0,00

*Nota:* Tabla de Amortización de Anderson Tennis. (Anderson Rogel 2023).

La tabla indica el manejo de pago de la suma de 15.000, llegando al año 5, el pago de interés de \$612,46 y a su vez el pago capital de \$3.926,01, para que al final del periodo establecido nos dé un saldo de cero dólares.

### **Estructura capital.**

En finanzas, se puede definir la de estructura de capital como "la forma en que una empresa financia sus activos a través de una combinación de capital, deuda o híbridos". (Modigliani, 2018)

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$20987,50 que equivale a una estructura del 58%; costo 12% con una tasa de descuento del 7%; por consiguiente el Capital Financiero es de \$15.000,00 con una estructura del 42% , el costo es del 14% que otorga el 5,8% de tasa de descuento; con un total de inversión de \$35987,50 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 12,8% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

**Tabla 35.**  
*Estructura de capital.*

<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>					
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	20987,50	58%	12%	7,0%	
Capital Financiero	15000,00	42%	14%	5,8%	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>35987,50</b>	<b>100%</b>		<b>12,8%</b>	<b>TMAR</b>

*Nota:* Estructura de capital de Anderson Tennis. (Anderson Rogel, 2023).

### **Punto de equilibrio.**

El punto de equilibrio o punto muerto es una herramienta clave en la estrategia de una empresa, que es fundamental para ponderar el grado de solvencia de una empresa y su potencial de rentabilidad.

En concreto, el punto de equilibrio determina cuál es el nivel de ventas preciso para poder cubrir el total de los costes de la empresa, puesto que predice el punto de ventas anuales que se debe conseguir para no tener pérdidas y comenzar a disfrutar de beneficios. (Montero, 2017)

El valor se calculó con los valores de materia prima, arriendo, sueldos y servicios básicos divididos para los 12 meses, el valor total mensual es de \$2.103,68

**Tabla 36.**

*Costos fijos mensuales.*

<b>Costos fijos</b>	
Materia prima	625,00
Arriendo	175,00
Sueldos	1236,68
Servicios Básicos	67,00
<b>TOTAL</b>	<b>2103,68</b>

*Nota:* Tabla de costos fijos mensuales. (Anderson Rogel, 2023).

**El margen de contribución** hace referencia a los beneficios obtenidos por una empresa sin considerar los costos fijos, por lo tanto, el margen de contribución unitario se trata del resultado de restar los costos variables al precio de venta por unidad. El excedente obtenido de una venta después de pagar los costos de producción. (BOLD, 2022)

Para el cálculo se sumó por separado el costo bruto de los productos y el costo de venta, luego se los dividió para el número total de productos, teniendo así el costo promedio de todos ellos, por ende, el valor promedio del precio de venta

es de \$17,12, el costo bruto sería \$10,96 por lo que el margen de contribución será de \$6,16.

**Tabla 37.**  
*Margen de contribución.*

<b>Producto</b>	<b>Total Producto</b>	
Precio venta	17,12	Margen de contribución
Costo bruto	10,96	
Ganancia	6,16	

*Nota:* Margen de contribución de Anderson Tennis, (Anderson Rogel, 2023).

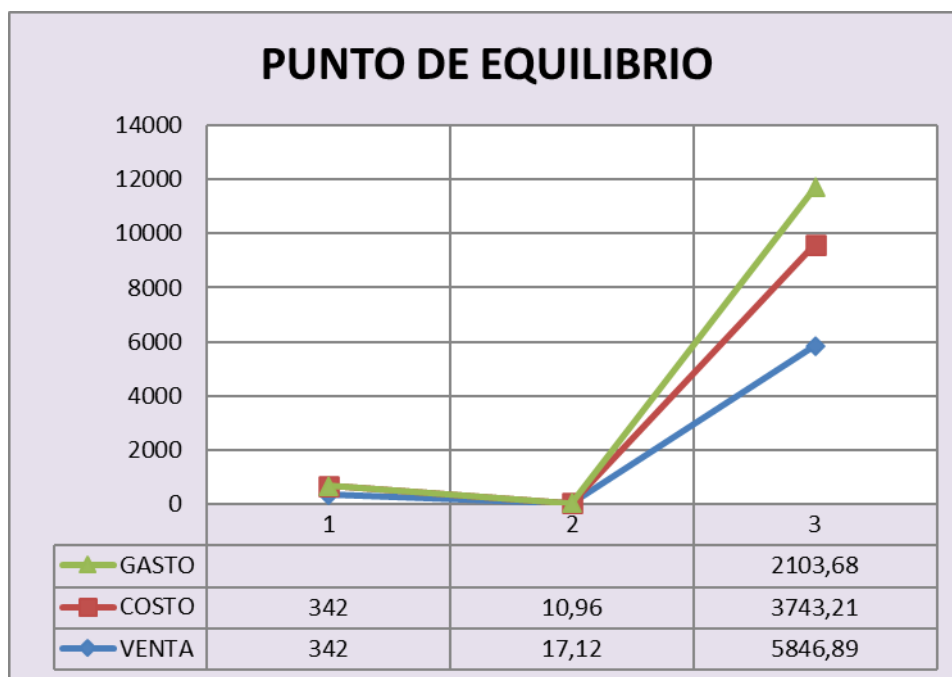
Obtenidos los datos de **Costo fijo y margen de contribución**, se realiza la siguiente operación para conocer el punto de equilibrio:

$$\frac{\text{COSTO FIJO}}{\text{MARGEN DE CONTRIBUCIÓN}} = \frac{\$2103,68}{6,16} = 342$$

En la tabla, se puede observar que se deberá vender 342 productos mensuales, es decir 11,4 productos diarios para que el negocio tenga su punto de equilibrio y no se gane ni se pierda y en la tabla se puede observar que las ventas proyectadas para que exista una ganancia será de 616 productos.

**Tabla 38.***Punto de equilibrio.*

VENTA	342	17,12	5846,89
COSTO	342	10,96	3743,21
<b>GASTO</b>			<b>\$2103,68</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			<b>0</b>

*Nota:* Punto de equilibrio. (Anderson Rogel, 2023).**Figura 25.***Gráfica, punto de equilibrio.**Nota:* Gráfica punto de equilibrio, (Anderson Rogel, 2023).**Tabla 39.***Ventas proyectadas.*

Ventas proyectadas			
Número	Valor mensual	Valor anual	
616	10544,02	126528,25	ventas
616	6750,33	81004,00	costo

*Nota:* Ventas proyectadas de Anderson Tennis, (Anderson Rogel, 2023).

342 es el punto de equilibrio multiplicamos por el 80% que te apoya la pregunta 6 de la encuesta nos da un total de 615,6 (616) de ventas proyectadas,

realiza el cálculo con ese valor porque es más realista vender 10 pares en entregas a clientes minoristas y 10 pares en el almacén.

### **Costo de ventas.**

Comprende el valor que costó producir determinado bien o servicio, dentro de la contabilidad se define como el gasto de la producción de la cantidad total de artículos que se venden en un tiempo específico. (Enciclopedia Económica, 2021)

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos las ventas proyectadas para conocer los valores del primer año. La tabla es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$13311,65 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$16330,64.

**Tabla 40.***Costo de ventas.*

<b>COSTO DE VENTAS</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
VENTAS		126558,25	130336,75	134259,88	138301,11	142463,97
COSTO DE VENTAS		81004,00	83442,22	85953,83	88541,04	91206,13
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		45524,25	46894,53	48306,05	49760,07	51257,84
GASTOS ADMINISTRATIVOS		14840,20	15286,89	15747,03	16221,01	16709,26
SERVICIOS BÁSICOS		804,00	828,20	853,13	878,81	905,26
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEZA		1255,80	1293,60	1332,54	1372,65	1413,96
ALQUILER AUTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALQUILER		2100,00	2163,21	2228,32	2295,40	2364,49
PUBLICIDAD		2640,00	2719,46	2801,32	2885,64	2972,50
DEPRECIACIONES		616,22	616,22	616,22	616,22	616,22
AMORTIZACIONES		47,00	47,00	47,00	47,00	47,00
UTILIDAD OPERATIVA		23221,03	23939,94	24680,50	25443,34	26229,15
GASTOS FINANCIEROS		2340,00	1997,04	1600,58	1142,27	612,46
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		20881,03	21942,90	23079,92	24301,08	25616,69
BASE IMPOSITIVA		7569,37	7954,30	8366,47	8809,14	9286,05
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>13311,65</b>	<b>13988,60</b>	<b>14713,45</b>	<b>15491,94</b>	<b>16330,64</b>

*Nota:* Tabla de Costos de ventas de Anderson Tennis, (Anderson Rogel, 2023).

### **Flujo de caja**

Se refiere a la información sobre los recursos que genera una empresa, tanto los flujos de entrada como de salida, en un periodo de tiempo específico. Se utiliza para indicar la acumulación neta de activos líquidos durante un periodo concreto. (ESERP, 2022)

Si el flujo de caja neto es positivo, esto significa que los ingresos han sido mayores que los egresos. Por el contrario, si es negativo significa que los egresos han estado por encima de los ingresos. (Urzúa, 2019)

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$11.776,41, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$13.067,85 ya que en este año se recupera el capital de trabajo.

**Tabla 41.**  
*Flujo de caja.*

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
UTILIDAD OPERATIVA		23221,03	23939,94	24680,50	25443,34	26229,15
DEPRECIACIÓN		616,22	616,22	616,22	616,22	616,22
AMORTIZACIÓN		47,00	47,00	47,00	47,00	47,00
- BASE IMPOSITIVA		7569,37	7954,30	8366,47	8809,14	9286,05
- GASTOS FINANCIEROS		2340,00	1997,04	1600,58	1142,27	612,46
- PAGO CAPITAL		2.198,47	2.541,43	2.937,89	3.396,20	3.926,01
+ VALOR DE SALVAMENTO						0
+ CAPITAL DE TRABAJO						0
- REPOSICIÓN DE ACTIVOS				0		
= FLUJO NETO DE CAJA	-35987,50	11.776,41	12.110,39	12.438,78	12.758,96	13.067,85

*Nota:* Flujo de caja de Anderson Tennis, (Anderson Rogel, 2023).

### **Cálculo del TIR y el VAN.**

Para finalizar el análisis financiero tenemos el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

#### ***VAN (Valor Actual Neto).***

El valor actual neto (VAN) es un criterio de inversión que consiste en actualizar los cobros y pagos de un proyecto o inversión para conocer cuánto se va a ganar o perder con esa inversión. También se conoce como valor neto actual (VNA), valor



actualizado neto o valor presente neto (VPN). Para ello trae todos los flujos de caja al momento presente descontándolos a un tipo de interés determinado. El VAN va a expresar una medida de rentabilidad del proyecto en términos absolutos netos, es decir, en número de unidades monetarias (euros, dólares, pesos, etc) (Velayos, 2014)

El VAN es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de pasable, por lo tanto, el negocio es factible.

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

La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

Es una medida utilizada en la evaluación de proyectos de inversión que está muy relacionada con el valor actualizado neto (VAN). También se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, para un proyecto de inversión dado.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 21,04% que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 12,83% con el TMAR.

**Tabla 42.***VAN/ TIR.*

<b>CALCULO DEL TIR Y EL VAN</b>	
VAN	7.565,23
TIR	21,04%
TMAR	12,83%

*Nota:* VAN, TIR y TMAR de Anderson Tennis, (Anderson Rogel, 2023).

## CONCLUSIONES

-Mediante el estudio realizado se ha logrado identificar los productos más cotizados por los padres de familia para sus hijos, el presupuesto promedio que se destina para cada producto y la frecuencia con la que es compra cada producto, con ello se determina que existe un mercado que consume los productos que ofrecerá “Anderson Tennis” tales como artículos de aseo, juegos didácticos, ropa y zapatos.

-Con el análisis interno de la microempresa se identificó que es necesaria la capacitación continua del personal de trabajo debido que existen cambios sociales y tecnológicos todos estos factores cambian la situación de una población y más aún si de una actividad comercial que involucra bienes y servicios se trata.

-Los productos que ofertará “Anderson Tennis” deben ser seleccionados cuidadosamente y sobre todo estar pendiente del dinamismo económico que se vaya generando dentro y fuera del país, porque estos cambios alteran la economía local, es decir seleccionar productos que estén al alcance de la población local y que sean de calidad.

-Dentro del análisis financiero la microempresa contara con una inversión inicial para la ejecución de dicho negocio tomando en cuenta siempre la rentabilidad económica del negocio.

## RECOMENDACIONES

- Analizar el estado financiero de la microempresa para hacer una referencia hacia el presupuesto inicial financiero la cual esta cubrirá la inversión y ésta a su vez dejará una gran ganancia factible para el negocio.

-Se recomienda realizar un análisis introspectivo para verificar las áreas donde se requiere capacitación, porque plantear un plan de capacitación al azar no genera los resultados deseados sino probablemente produzca cansancio y agotamiento al trabajador debido que se considera como algo innecesario o algo que no va a aplicar en su función, en tal razón la capacitación deberá ser específica para cada área.

-Anderson Tennis debe realizar esfuerzos por crear convenios directos con las empresas que fabrican los productos para lograr agilizar el proceso de comercialización y disminuir los costos de los mismos, considerando que mientras más intermediarios haya, el costo se elevara.

## Referencias bibliográficas

- Barrera, J. (2021). *¿En Qué Consiste el Derecho Empresarial?* Obtenido de Revista Empresarial & Laboral: <https://revistaempresarial.com/actualidad-empresarial/en-que-consiste-el-derecho-empresarial/>
- BBVA. (2022). *Financiamiento*. Obtenido de BBVA México, S.A: <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/f/financiamiento.html>
- BM. (11 de Enero de 2022). *El Banco Mundial proyecta que economía de Ecuador crecerá 3,1 % este 2022*. Obtenido de El Comercio: <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/banco-mundial-economia-incremento-anual.html>
- BOLD. (2022). *¿MARGEN DE CONTRIBUCIÓN: QUÉ ES, PARA QUÉ SIRVE Y CÓMO SE CALCULA*. Obtenido de Bold Consulting Group: [https://bold.com.ec/que-es-y-como-calcular-margen-de-contribucion/#Que\\_es\\_el\\_margen\\_de\\_contribucion](https://bold.com.ec/que-es-y-como-calcular-margen-de-contribucion/#Que_es_el_margen_de_contribucion)
- Circulante. (24 de Octubre de 2016). *¿Qué es un proveedor?* Obtenido de Blog: <https://circulante.com/finanzas-corporativas/que-es-un-proveedor/>
- Doctor Tecno. (09 de Marzo de 2021). *Tendencias de las empresas y los cambios tecnológicos en la nueva realidad*. Obtenido de El Universo: <https://www.eluniverso.com/larevista/tecnologia/tendencias-de-las-empresas-y-los-cambios-tecnologicos-en-la-nueva-realidad-nota/>
- Donoso, A. (12 de Febrero de 2017). *Tabla de amortización*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/cuadro-de-amortizacion.html>

- Douglas da Silva. (26 de Abril de 2021). *¿Cómo hacer una filosofía empresarial en 5 pasos?* Obtenido de Página web Zendesk: <https://www.zendesk.com.mx/blog/filosofia-empresarial/>
- EAE. (05 de Noviembre de 2021). *Activo fijo: qué es, tipos, características y ejemplo.* Obtenido de EAE Business School: <https://retos-directivos.eae.es/el-activo-fijo-tipos-y-caracteristicas/>
- Enciclopedia Económica. (Agosto de 2021). *Costo de ventas.* Obtenido de Editorial Grudemi: <https://enciclopediaeconomica.com/costo-de-ventas/>
- Enciclopedia Económica. (2022). *Amortización.* Obtenido de Editorial Grudemi: <https://enciclopediaeconomica.com/amortizacion/>
- Encolombia. (2022). *Entorno Empresarial.* Obtenido de Encolombia: <https://encolombia.com/economia/empresas/entornoempresarial/>
- ESAN. (31 de Octubre de 2016). *¿Qué es el microentorno y cómo influye en las empresas?* Obtenido de Conexión ESAN: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/que-es-el-microentorno-y-como-influye-en-las-empresas#:~:text=El%20microentorno%20tambi%C3%A9n%20es%20conocido,diarias%20como%20en%20los%20resultados.>
- ESERP. (2021). *Que es el organigrama de una empresa.* Obtenido de Página web Eserp Bussines & Law School: [https://es.eserp.com/articulos/organigrama-empresa/?\\_adin=02021864894#que-es-un-organigrama-empresarial](https://es.eserp.com/articulos/organigrama-empresa/?_adin=02021864894#que-es-un-organigrama-empresarial)
- ESERP. (2022). *Flujos de caja.* Obtenido de ESERP Business School: <https://es.eserp.com/articulos/que-es-el-flujo-de-caja/>

- FMK. (209). *Productos sustitutivos*. Obtenido de Foro Marketing: <https://www.foromarketing.com/diccionario/productos-sustitutivos/#:~:text=Los%20productos%20sustitutivos%20son%20aquellos,otro%20cuando%20lo%20crea%20oportuno.>
- GAD Lago Agrio. (2016). *RESOLUCION No.001-GADMLA-*. Obtenido de <http://www.lagoagrio.gob.ec/alcaldia/files/transparencia/2020/files/organicofuncional.pdf>
- GAD Lago Agrio. (2021). Requisitos para obtener la patente municipal en el Cantón Lago Agrio. *Requisitos del GAD Lago Agrio (Facilitado en la Ventanilla)*. Nueva Loja, Sucumbíos, Ecuador: Gobierno Autónomo Descentralizado del Canton Lago Agrio.
- GAD Lago Agrio. (2023). Requisitos para obtener la patente municipal en el Cantón Lago Agrio. *Requisitos del GAD Lago Agrio (Facilitado en la Ventanilla)*. Nueva Loja, Sucumbíos, Ecuador: Gobierno Autónomo Descentralizado del Canton Lago Agrio.
- GAD Lago Agrio, oficina Participación Ciudadana. (2022). *Familias* . Obtenido de Lago Agrio.
- Giraldo, V. (13 de Mayo de 2019). *Mercadotecnia: conoce sus principales conceptos, objetivos, ejemplos y funciones en la sociedad*. Obtenido de Rockcontent: <https://rockcontent.com/es/blog/que-es-mercadotecnia/>
- Gómez, R. (03 de Junio de 2021). *Depreciación de activo fijo*. Obtenido de Contaconfianza: <https://www.contafinanza.com/2021/06/depreciacion-de-activos-fijos.html>

- Guía Infantil. (21 de Marzo de 2017). *Cuáles son los mejores materiales para la ropa del bebé*. Obtenido de Guia: <https://www.guiainfantil.com/salud/higiene/ropasjuguetes.htm>
- IESS. (11 de 01 de 2021). *IESS*. Obtenido de <https://www.iess.gob.ec/home-preguntas-frecuentes/>
- IESS. (2022). *Trámites y Servicios Institucionales*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social: <https://www.gob.ec/iess#:~:text=La%20instituci%C3%B3n%20tiene%20como%20misi%C3%B3n,de%20acuerdo%20al%20plan%20contratado.>
- Imaginario, A. (2021). *Significado de FODA*. Obtenido de Página web Significados.com: <https://www.significados.com/foda/>
- Konfío. (11 de Junio de 2018). *Capital de trabajo*. Obtenido de <https://konfio.mx/>: <https://konfio.mx/tips/diccionario-financiero/que-es-el-capital-de-trabajo/>
- Ministerio de Trabajo. (2022). *Ministerio de Trabajo*. Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/valores-mision-vision/#:~:text=%E2%80%9CSomos%20la%20Instituci%C3%B3n%20rectora%20de,modelos%20de%20gesti%C3%B3n%20integral%2C%20para>
- Modigliani, M. (17 de Mayo de 2018). *Dirección Financiera*. Obtenido de ENCICLOPEDIA FINANCIERA: <http://www.encyclopediainfinanciera.com/finanzas-corporativas/estructura-de-capital.htm>



- Montero, M. (16 de Noviembre de 2017). *¿Qué es el punto de equilibrio?* Obtenido de Emprendepyme: <https://www.emprendepyme.net/que-es-el-punto-de-equilibrio.html>
- MOTT. (2022). *Producto aumentado*. Obtenido de <https://glosario.mott.pe/marketing/palabras/producto-aumentado>
- Nunes, P. (2015). *Producto Esencial*. Obtenido de Noow net: <https://know.net/es/cieeconcom/gestion/producto-esencial/>
- Nuño, P. (2017 de Noviembre de 2017). *¿Qué es una marca?* Obtenido de Emprende Pyme: <https://www.emprendepyme.net/que-es-una-marca.html>
- OCDE. (2020). *Impacto social del COVID-19 en Ecuador: desafíos y respuestas*. Obtenido de Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos: <https://www.oecd.org/dev/Impacto-social-COVID-19-Ecuador.pdf>
- Orellana, P. (07 de Abril de 2020). *Desarrollo Organizacional*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/desarrollo-organizacional.html>
- Pérez, J., & Gardey, A. (2020). *Sueldo*. Obtenido de Conceptode: <https://definicion.de/sueldo/>
- Pobes, M. (24 de Julio de 2014). *KoolBee*. Obtenido de 5 razones para usar ropa de algodón orgánico en bebés: <https://www.mamatieneunplan.com/blog/2014/06/5-razones-para-usar-ropa-de-algodon-organico-en-bebes/>

Polo, D. (2022). *Cómo analizar la competencia directa e indirecta en tu pyme.*

Obtenido de Gestionar fácil: <https://www.gestionar-facil.com/competencia-directa-e-indirecta/>

Qualtrics. (2022). *Métodos y estrategias de fijación de precios.* Obtenido de

<https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/producto/fijacion-de-precios/>

QuestionPro. (2022). *Introducción a la Investigación de Mercados.* Obtenido de

Question Pro: [https://www.questionpro.com/es/investigacion-de-mercados.html#que\\_es\\_investigacion\\_de\\_mercados](https://www.questionpro.com/es/investigacion-de-mercados.html#que_es_investigacion_de_mercados)

QuestionPro. (2022). *Tipos de muestreo: Cuáles son y en qué consisten.* Obtenido

de Question Pro: <https://www.questionpro.com/blog/es/tipos-de-muestreo-para-investigaciones-sociales/#:~:text=Una%20muestra%20es%20un%20subconjunto,medir%20a%20toda%20la%20poblaci%C3%B3n.>

Quiroa, M. (07 de Enero de 2020). *Producto.* Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/producto.html>

Quiroa, M. (01 de Noviembre de 2022). *Cliente.* Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/cliente.html>

Raeburn, A. (01 de Julio de 2021). *Análisis FODA: qué es y cómo usarlo (con*

*ejemplos).* Obtenido de ASANA: <https://asana.com/es/resources/swot-analysis>

Ranís, A. (20 de Diciembre de 2017). *Macroentorno.* Obtenido de Economipedia:

<https://economipedia.com/definiciones/macroentorno.html#:~:text=El%20>

macroentorno%20se%20emplea%20para,ninguna%20influencia%20sobre  
%20el%20macroentorno.

Rubén. (25 de Febrero de 2022). *Organigrama de empresa, qué tipos existen y para qué sirven*. Obtenido de Factorial: <https://factorialhr.es/blog/que-es-organigrama-empresa-tipos-plantillas/#%C2%BFque-es-un-organigrama-de-empresa>

S.R.I. (2022). *RÉGIMEN SIMPLIFICADO PARA EMPRENDEDORES Y NEGOCIOS POPULARES (RIMPE)*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/rimpe>

Sánchez, J. (02 de Agosto de 2019). *Activo diferido*. Obtenido de Términos del Diccionario Empresarial: <https://economipedia.com/definiciones/activo-diferido.html>

Silva, D. d. (26 de Abril de 2026). *Filosofía empresarial*. Obtenido de Blog Zendesk: <https://www.zendesk.com.mx/blog/filosofia-empresarial/#:~:text=La%20filosof%C3%ADa%20empresarial%20es%20un,establecida%20en%20tu%20cultura%20organizacional>.

SRI. (2021). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de SRI: <https://www.sri.gob.ec/el-sri#:~:text=El%20Servicio%20de%20Rentas%20Internas,fomento%20de%20la%20cohesi%C3%B3n%20social>.

SRI. (2022). *RÉGIMEN IMPOSITIVO SIMPLIFICADO (RISE)*. Obtenido de RISE: <https://www.sri.gob.ec/regimen-impositivo-simplificado-rise#%C2%BFqu%C3%A9-es>

SRI. (2022). *SRI*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/el-sri#:~:text=El%20Servicio%20de%20Rentas%20Internas,fomento%20de%20la%20cohesi%C3%B3n%20social>.

Tesis de Investigadores. (13 de Junio de 2018). *Tipo y Modalidad de la Investigación. Ejemplo*. Obtenido de Blog Tesis de investigación: <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2013/06/tipo-y-modalidad-de-la-investigacion.html>


Urzúa, F. (03 de Agosto de 2019). *¿Qué es el flujo de caja y cuál es su importancia?* Obtenido de Chipaz: <https://www.chipax.com/blog/que-es-el-flujo-de-caja-y-cual-es-su-importancia/>

Velayos, V. (15 de Junio de 2014). *Valor actual neto (VAN)*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/valor-actual-neto.html>

Violeta. (13 de Agosto de 2015). *Producto básico, real y aumentado y los efectos que produce en el cliente*. Obtenido de Wuombo: <https://wuombo.com/producto-basico-real-aumentado-los-efectos-produce-cliente/>

## ANEXOS

### Equipos industriales.



Nuevo | 33 vendidos

**Aire Acondicionado LG Smart Inverter 12000 Btu**

**U\$S 540**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Guayaquil, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (103 disponibles)

[Comprar ahora](#)

---

Información sobre el vendedor

Ubicación  
Guayaquil, Guayaquil





Nuevo | 1 vendido

**Data Pos Punto De Venta Sunmi V2**

**U\$S 270**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Guayaquil, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

Color: **Naranja**

Cantidad: **1 unidad** (99 disponibles)

[Comprar ahora](#)

🛡️ 12 meses de garantía de fábrica.



Nuevo | 245 vendidos

**Lector Escaner Codigos Barras Laser Wireless Inalámbrico**



U\$S 29

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Chimbacalle, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (26 disponibles)

**Comprar ahora**

12 meses de garantía de fábrica.



Nuevo | 7543 vendidos

**Kit 2 4 6 8 16 Camaras Seguridad Vigilancia Hikvision 720p**



U\$S 116<sup>90</sup>


[Ver los medios de pago](#)






Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (1075 disponibles)

**Comprar ahora**

2 años de garantía de fábrica.



Nuevo | 344 vendidos

**Caja Registradora Caja De Dinero Cajon Gaveta Zkteco 508**

**U\$S 53**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
 Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (10 disponibles)

**Comprar ahora**

Información sobre el vendedor



Nuevo | 49 vendidos

**Tacho Contenedor Bote Basurero - Basura Reciclaje 120 Litros**

**U\$S 59**

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
 Guayaquil, Guayaquil  
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!


**Comprar ahora**

🔗 1 años de garantía de fábrica.

## Equipos de computación.



Nuevo | 841 vendidos

**Computador Cpu Core I5 9na**   
8gb Ssd 240 Led 19 Nw I3 /  
I7

**U\$S 580**

[Ver los medios de pago](#)

 Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)


Cantidad: **1 unidad** (9858 disponibles)

**Comprar ahora**

 12 meses de garantía de fábrica.




Nuevo

**Impresora Epson Ecotank**   
**L3210 Multifunción Nueva Inc**  
**Iva**

**U\$S 230<sup>25</sup>**

[Ver los medios de pago](#)

 Entrega a acordar con el vendedor  
Belisario Quevedo, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: **Negro**

Cantidad: **1 unidad** (1000 disponibles)

**Comprar ahora**

 1 años de garantía de fábrica.



## Muebles y enseres.



Nuevo | 106 vendidos

**Silla De Espera Secretaria  
Oficina Escritorio Muha**



U\$S 45

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Iñaquito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (436 disponibles)

Comprar ahora

Información sobre el vendedor



Nuevo | 24 vendidos

**Escritorios Mesa Pc Modular  
Con Librero, Muebles**



U\$S 45

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Kennedy, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Color: **Blanco**

Cantidad: **1 unidad** (30 disponibles)

Comprar ahora

3 meses de garantía de fábrica.



Nuevo | 11 vendidos

**Archivadores  
,cajoneras,casilleros,  
Muebles De Oficina**



U\$S 130

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Cayambe, Pichincha  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▾ (38 disponibles)

**Comprar ahora**

12 meses de garantía de fábrica.



Nuevo | 1 vendido

**Góndola Lateral De Metal  
Blanca 4 Pisos 30kg**



U\$S 120

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** ▾ (23 disponibles)

**Comprar ahora**

Información sobre el vendedor



Nuevo | 85 vendidos

**Vitrinas Mostrador Exhibidor** 

**U\$S 120**

[Ver los medios de pago](#)

 Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad**  (915 disponibles)

**Comprar ahora**

Información sobre el vendedor

### Equipos seguridad.



Nuevo | 6 vendidos

**Extintor Co2 De 10 Libras (5 Años De Garantía). Incluye Iva.** 

**U\$S 60**

[Ver los medios de pago](#)

 Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad**  (4 disponibles)

**Comprar ahora**

Información sobre el vendedor

## Suministros de oficina.



Nuevo | 2 vendidos

**Resma Xerox Papel Bond  
75gr Resmas Xerox A4  
Resmas A4**

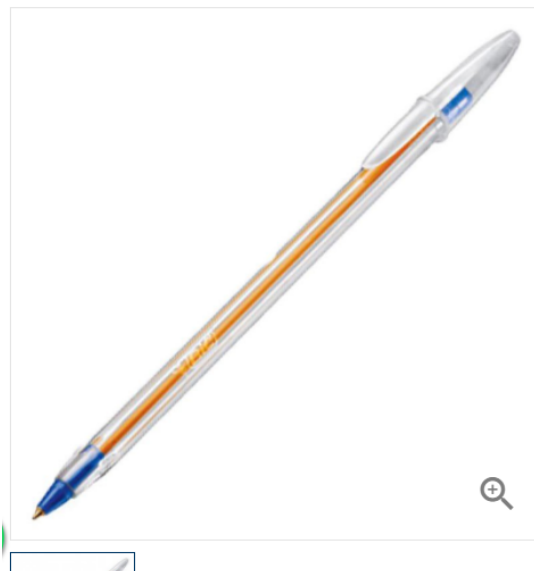
U\$S 3<sup>99</sup>

[Ver los medios de pago](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Quito  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (4 disponibles)

[Comprar ahora](#)



### BOLIGRAFO BIC PUNTA FINA AZUL

☆☆☆☆☆ | 0 Reviews | [Escriba un comentario](#)

**\$0,40**

Impuestos incluidos

REFERENCIA 7861186200119 **EN STOCK** 668 ARTÍCULOS

Referencias específicas

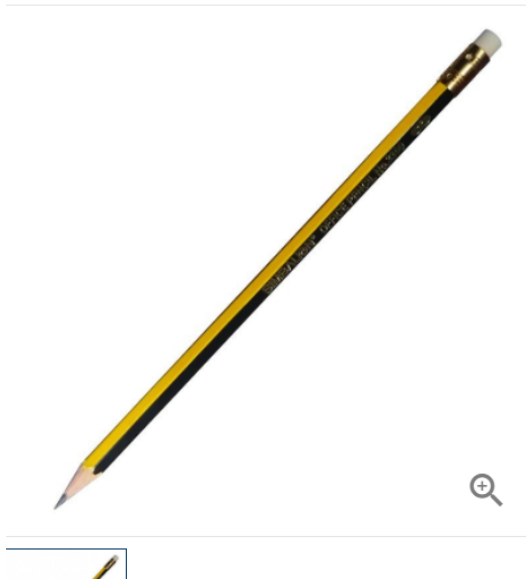
BOLIGRAFO BIC PF AZUL

CANTIDAD

[Añadir al carrito](#)

EN STOCK!

COMPARTIR [f](#)



### LAPIZ SIMBALION 3300 HB

☆☆☆☆ | 0 Reviews | [Escriba un comentario](#)

**\$0,18**

Impuestos incluidos

REFERENCIA 4710609202588 **EN STOCK** 5 ARTÍCULOS

Referencias específicas

LAPIZ SIMB HB 3300

CANTIDAD

**Añadir al carrito**

**EN STOCK!**

COMPARTIR



### DESTACADOR MOONGO 505 AMARILLO

☆☆☆☆ | 0 Reviews | [Escriba un comentario](#)

**\$0,39**

Impuestos incluidos

Marca MOONGO

REFERENCIA 1000000146479 **EN STOCK** 19 ARTÍCULOS

Referencias específicas

DESTACADOR 505 AMARILLO

CANTIDAD

**Añadir al carrito**



### BORRADOR PELIKAN PZ-40

☆☆☆☆☆ | 0 Reviews | [Escriba un comentario](#)

**\$0,14**

Impuestos incluidos

REFERENCIA 7703064447400 **EN STOCK** 131 ARTÍCULOS

Referencias específicas

BORRADOR PEL PZ-40

CANTIDAD

1

**Añadir al carrito**

EN STOCK!

COMPARTIR



### GRAPAS ALEX 26/6 1200U

☆☆☆☆☆ | 0 Reviews | [Escriba un comentario](#)

**\$0,48**

Impuestos incluidos

Marca ALEX

REFERENCIA 7861145900609 **EN STOCK** 22 ARTÍCULOS

Referencias específicas

GRAPAS ALEX 26/6 1200U

CANTIDAD

1

**Añadir al carrito**

EN STOCK!

COMPARTIR





### PERFORADORA KW TRIO 9880 PEQUENO 10H

☆☆☆☆ | 0 Reviews | [Escriba un comentario](#)

**\$1,91**

Impuestos incluidos

REFERENCIA 4714218160697 **EN STOCK** 7 ARTÍCULOS

Referencias específicas

PERFORADORA KW 9880 PEQ 10H

CANTIDAD

EN STOCK!

COMPARTIR



### CARPETA PLASTIAZUL OFICIO NEGRO

☆☆☆☆ | 0 Reviews | [Escriba un comentario](#)

**\$2,59**

Impuestos incluidos

REFERENCIA 7862108143774 **EN STOCK** 9 ARTÍCULOS

Referencias específicas

CARPETA AZ OF NEGRO

CANTIDAD

EN STOCK!

COMPARTIR



## Materiales de limpieza.



### TRAPEADOR PLASTICO GIRATORIO C/BALDE MAYIK SURTIDO

Trapeador Plastico Giratorio C/Balde Mayik Surtido

Marca: Mayik | Código: 114515000

Elige la forma de pago:

Creditia **Tarjetas / Efectivo**

**\$15.99**

[Ver diferidos](#)

1

**✓ Producto disponible**  
Los costos de envío se calcularán antes del pago.



### ESCOBA PLÁSTICA CON TUBO PLASTIFICADO MAYIK

Escoba plástica con tubo plastificado Mayik

Marca: Mayik | Código: 114404000

Elige la forma de pago:

Creditia **Tarjetas / Efectivo**

**\$2.99**

[Ver diferidos](#)

1

**✓ Producto disponible**  
Los costos de envío se calcularán antes del pago.



### CLORO ORIGINAL CLOROX 3800 ML

Cloro original Clorox 3800 ml

Marca: Clorox | Código: 141596000

Elige la forma de pago:

Creditia **Tarjetas / Efectivo**

**\$4.99**

[Ver diferidos](#)

1

**✓ Producto disponible**  
Los costos de envío se calcularán antes del pago.





NUEVO | 1 vendido

**Antisarro Ozz Galon**U\$S 4<sup>15</sup>[Ver los medios de pago](#)
 Entrega a acordar con el vendedor  
 Quito, Quito
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (49 disponibles)

**Comprar ahora**

Información sobre el vendedor

**DETERGENTE LÍQUIDO FLORAL DEJA 1800 ML**

Detergente líquido floral Deja 1800 ml

Marca: Deja | Código: 148145002

Elige la forma de pago:

 Creditía
  Tarjetas / Efectivo

1

**COMPRAR**
 **Producto disponible**  
 Los costos de envío se calcularán antes del pago.
**PAPEL HIGIÉNICO INSTITUCIONAL MAYIK 200 M**

Papel higiénico institucional Mayik 200 m

Marca: Mayik | Código: 149515000

Elige la forma de pago:

 Creditía
  Tarjetas / Efectivo
**\$2.59**[Ver diferidos](#)

1

**COMPRAR**
 **Producto disponible**  
 Los costos de envío se calcularán antes del pago.
**ALCOHOL ANTIBACTERIAL A1 3785 ML**

Alcohol antibacterial A1 3785 ml

Marca: A1 | Código: 161267000

Elige la forma de pago:

 Creditía
  Tarjetas / Efectivo
**\$8.99**[Ver diferidos](#)

1

**COMPRAR**
 **Producto disponible**  
 Los costos de envío se calcularán antes del pago.



Identificación de reporte de similitud: oid:11830:212943164

NOMBRE DEL TRABAJO

Plan de negocio. Anderson Rogel(4).doc

x

AUTOR

Anderson Rogel

RECuento DE PALABRAS

16155 Words

RECuento DE CARACTERES

90402 Characters

RECuento DE PÁGINAS

127 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

11.9MB

FECHA DE ENTREGA

Mar 13, 2023 5:01 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Mar 13, 2023 5:02 PM GMT-5

#### ● 20% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base c

- 20% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossr

#### ● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)