



**“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa  
comercializadora de motos “Credisencillito”, ubicada en la  
ciudad de Quito, parroquia La Magdalena, en el barrio  
Villaflora”**

---

FRANCO DARIO ORTIZ CATOTA

Director

MSc. Fernando Razo

Trabajo de grado para optar por el título de Tecnología Superior  
en Administración

Instituto Tecnológico Superior Universitario Internacional

Carrera Tecnología Superior en Administración

D.M. Quito, 20 de agosto 2023

## **DEDICATORIA**

Hay varias personas a las que quiero dedicar este logro. A mi madre, por su sacrificio, esfuerzo y guía, por enseñarme que los objetivos se alcanzan solo si trabajas duro. A mis pequeños y hermosos hijos, Franco y Daneth, ustedes son esa fuerza que me impulsa a luchar día con día. También quiero dedicar esto a mi bella esposa Gabriela, gracias en verdad por tu paciencia, por tu apoyo y sobre todo por tu amor incondicional, eres parte fundamental en todo lo que construimos, este es uno de los muchos objetivos que lograremos juntos. Te amo.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mis familiares por haberme brindado ánimos para seguir esta meta propuesta, a mis amigos por ayudarme en momentos complicados.

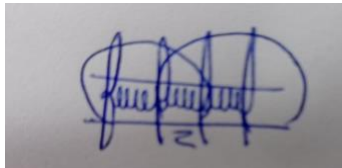
A mi tutor MSc. Fernando Razo por su paciencia, ayuda y dedicación, por estar en cada etapa del desarrollo de este proyecto.

Agradezco a todos los docentes que me enseñaron con paciencia, por su apoyo y su conocimiento. Al Instituto Tecnológico Universitario ITI, por haberme abierto las puertas y darme la oportunidad de titularme.

## **AUTORIA**

Yo, Franco Dario Ortiz Catota autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Franco Dario Ortiz Catota', enclosed within a blue oval shape. The signature is somewhat stylized and cursive.

**Franco Dario Ortiz Catota**

D.M. Quito, 20 de agosto de 2023

**MSc. Fernando Razo**  
**Tutor de Trabajo de Titulación**

### **CERTIFICACIÓN**

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. Fernando Razo**

D.M. Quito, 20 de agosto de 2023

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

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

PRIMERA: La **MSc. Fernando Razo** y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y El Sr. Franco Dario Ortiz Catota por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. - El Sr. Franco Dario Ortiz Catota realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de motos, “Credisencillito” ubicada en la ciudad de Quito, parroquia La Magdalena en el barrio Villaflora”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Administración en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del **MSc. Fernando Razo**.

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. Fernando Razo** en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y el Sr. Franco Dario Ortiz Catota, 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 creación**

**de una empresa comercializadora de motos, “Credisencillito” ubicada en la ciudad de Quito, parroquia La Magdalena en el barrio Villaflora”, 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.

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Franco Dario Ortiz Catota', written over a horizontal line.

**MSc. Fernando Razo**

**Franco Dario Ortiz Catota**

D.M. Quito, 20 de agosto de 2023

## INDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	2
AGRADECIMIENTO .....	3
AUTORIA.....	4
CERTIFICACIÓN .....	5
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA .....	6
INDICE DE CONTENIDOS .....	8
INDICE DE ILUSTRACIONES .....	15
INDICE DE TABLAS .....	17
RESUMEN.....	19
ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....	21
Creación de la empresa .....	21
Descripción de la empresa .....	21
Importancia .....	21
Características .....	22
Actividad .....	22



Tamaño y distribución de la empresa.....	22
Estudio arquitectónico.....	23
Necesidades que satisfacer .....	24
Necesidad de Autorrealización (enfocada al cliente).....	25
Localización de la empresa .....	25
Filosofía empresarial.....	26
Visión .....	26
Misión .....	27
Objetivos .....	27
Metas .....	27
Estrategias .....	28
Políticas .....	29
Análisis FODA.....	29
Análisis Interno .....	30
Análisis Externo .....	31
Desarrollo organizacional .....	32
Tipo de Estructura.....	32
Formalización.....	34
Centralización – Descentralización.....	34
Integración .....	35
Organigrama empresarial.....	38

Nota. Organigrama empresarial .....	38
Funciones del personal .....	38
Administrador .....	38
Vendedor .....	40
Tramitador .....	42
<b>PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING</b> .....	<b>44</b>
Objetivo de mercadotecnia .....	44
Investigación de mercado .....	44
Modalidad .....	44
Plan de Muestreo .....	45
El tamaño de la muestra sería de 203 personas .....	46
Análisis de las encuestas .....	46
Pregunta 1 .....	46
Pregunta 2 .....	47
Pregunta 3 .....	47
Pregunta 4 .....	48
Pregunta 5 .....	50
Pregunta 6 .....	50
Pregunta 7 .....	51
Pregunta 8 .....	52
Pregunta 9 .....	54

Pregunta 10 .....	55
Análisis General .....	56
Entorno empresarial .....	57
Microentorno .....	57
Macroentorno .....	60
Producto y Servicio .....	62
Producto Esencial .....	62
Producto real .....	63
Características .....	63
Calidad .....	64
Estilo .....	64
Marca .....	64
Producto aumentado .....	65
Plan de introducción al mercado .....	65
Distintivos y Uniformes .....	65
Materiales de identificación .....	68
Canal de distribución y puntos de ventas .....	71
Riesgo y oportunidades del negocio .....	72
Fijación de Precios .....	73
Fijación de precios por costos .....	73
Implementación del negocio .....	76

	12
Arriendo del local.....	76
Equipos de computación .....	76
Muebles y enseres .....	77
Equipos de seguridad .....	77
Suministros de oficina.....	78
Servicios básicos .....	79
Materiales de limpieza .....	80
PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	81
Superintendencia de Compañía.....	81
Servicio de Rentas Internas / SRI .....	81
Permiso de los Bomberos.....	82
Patente Municipal .....	82
IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social).....	83
Ministerio de Trabajo (MT) .....	84
Requisitos para la obtención de LUAE.....	84
PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	86
Objetivos de Desarrollo Sostenible.....	86
Objetivos de Desarrollo Sostenible en el ámbito social.....	87
Objetivos de Desarrollo Sostenible en el ámbito ambiental .....	88
PROCESO FINANCIERO .....	89
Introducción .....	89

Inversión.....	89
Activos fijos .....	89
Capital de trabajo .....	90
Inversión total .....	91
Sueldos .....	91
Beneficios legales .....	92
Depreciación de activos fijos .....	92
Tabla de amortización capital financiado .....	93
Estructura de capital .....	94
TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento).....	95
Punto de equilibrio .....	95
Margen de contribución .....	96
Ventas proyectadas .....	97
Costo de ventas .....	98
Utilidad operativa.....	98
Flujo de caja .....	99
Cálculo del VAN y el TIR .....	100
VAN (Valor Actual Neto) o VPN (Valor Presente Neto).....	100
TIR (Tasa Interna de Retorno) .....	101
TMAR (tasa mínima aceptable de rendimiento).....	102
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	104

Conclusiones .....	104
Recomendaciones.....	105
Referencias .....	105
Anexos .....	111
Formulario de la encuesta .....	112
Equipos de computación .....	120
Mobiliario.....	122
Equipos de seguridad .....	124

## INDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 1.</b> .....	23
<b>Ilustración 2.</b> .....	24
<b>Ilustración 3.</b> .....	26
<b>Ilustración 4.</b> .....	34
<b>Ilustración 5.</b> .....	36
<b>Ilustración 6.</b> .....	37
<b>Ilustración 7.</b> .....	38
<b>Ilustración 8.</b> .....	46
<b>Ilustración 9.</b> .....	47
<b>Ilustración 10.</b> .....	48
<b>Ilustración 11.</b> .....	49
<b>Ilustración 12.</b> .....	50
<b>Ilustración 13.</b> .....	51
<b>Ilustración 14.</b> .....	52
<b>Ilustración 15.</b> .....	53
<b>Ilustración 16.</b> .....	54
<b>Ilustración 17.</b> .....	55
<b>Ilustración 18.</b> .....	57
<b>Ilustración 19.</b> .....	61
<b>Ilustración 20.</b> .....	66
<b>Ilustración 21.</b> .....	67

<b>Ilustración 22.</b> .....	68
<b>Ilustración 23.</b> .....	69
<b>Ilustración 24.</b> .....	69
<b>Ilustración 25.</b> .....	70
<b>Ilustración 26.</b> .....	86
<b>Ilustración 27.</b> .....	97



## INDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> .....	39
<b>Tabla 2.</b> .....	41
<b>Tabla 3.</b> .....	43
<b>Tabla 4.</b> .....	46
<b>Tabla 5.</b> .....	47
<b>Tabla 6.</b> .....	48
<b>Tabla 7.</b> .....	49
<b>Tabla 8.</b> .....	50
<b>Tabla 9.</b> .....	51
<b>Tabla 10.</b> .....	52
<b>Tabla 11.</b> .....	53
<b>Tabla 12.</b> .....	54
<b>Tabla 13.</b> .....	55
<b>Tabla 14.</b> .....	59
<b>Tabla 15.</b> .....	72
<b>Tabla 16.</b> .....	75
<b>Tabla 17.</b> .....	76
<b>Tabla 18.</b> .....	76
<b>Tabla 19.</b> .....	77
<b>Tabla 20.</b> .....	77
<b>Tabla 21.</b> .....	78

<b>Tabla 22.....</b>	<b>79</b>
<b>Tabla 23.....</b>	<b>80</b>
<b>Tabla 24.....</b>	<b>90</b>
<b>Tabla 25.....</b>	<b>90</b>
<b>Tabla 26.....</b>	<b>91</b>
<b>Tabla 27.....</b>	<b>91</b>
<b>Tabla 28.....</b>	<b>92</b>
<b>Tabla 29.....</b>	<b>92</b>
<b>Tabla 30.....</b>	<b>93</b>
<b>Tabla 31.....</b>	<b>94</b>
<b>Tabla 32.....</b>	<b>95</b>
<b>Tabla 33.....</b>	<b>96</b>
<b>Tabla 34.....</b>	<b>96</b>
<b>Tabla 35.....</b>	<b>97</b>
<b>Tabla 36.....</b>	<b>98</b>
<b>Tabla 37.....</b>	<b>99</b>
<b>Tabla 38.....</b>	<b>100</b>
<b>Tabla 39.....</b>	<b>101</b>
<b>Tabla 40.....</b>	<b>102</b>
<b>Tabla 41.....</b>	<b>103</b>
<b>Tabla 42.....</b>	<b>103</b>

**“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa  
comercializadora de motos, ubicada en la ciudad de Quito, parroquia La  
Magdalena en el barrio La Villaflora”**

**Franco Dario Ortiz Catota**

MS.c Fernando Razo

D.M. Quito 20 de agosto de 2023

**RESUMEN**

El objetivo principal de este proyecto es obtener datos e información real para comprobar su viabilidad, por lo que se planteó el análisis de la situación actual de la ciudad de Quito y los altos índices de tráfico, de ahí partió esta idea, de ofrecer una alternativa al cliente para mejorar su forma de movilidad.

Además tiene como propósito introducir en el mercado este producto, con características diferenciadoras de su competencia. Para comprobar la factibilidad de este proyecto se realizó un estudio de mercado, para conocer así gustos y preferencias de los clientes, en cuanto al producto presentado, se utilizó la herramienta de Google Forms para ello. De esta manera se pudo sacar un producto estrella que se basa la mayor parte en los detalles mencionados anteriormente por los encuestados, además se tomó en cuenta a los competidores directos e indirectos que la empresa podría tener, así como las amenazas y oportunidades que el macro y el microentorno presentan.

Para el análisis de la mercadotecnia se determinó el precio por producto, así también se presentó el logotipo escogido para la marca y demás distintivos. Mediante el análisis financiero se tomó en cuenta todos los elementos que forman parte de la inversión inicial, proyectando el capital de trabajo necesario para los primeros doce meses de funcionamiento de la empresa, por otro lado se realizó el estudio del VAN, dando como resultado un número mayor a 0, por lo que queda comprobado al aplicar la fórmula que es presente proyecto si es rentable.

## **ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **Creación de la empresa**

La empresa “Credisencillito”, surgió en base en la identificación de la necesidad que tienen las personas ante la posibilidad de contar con un medio de transporte que le brinde mayor fluidez en el tráfico, que sea asequible y como instrumento de trabajo. Se convertirá en una alternativa para nuevos emprendedores, en la actualidad y a raíz de la pandemia todos los negocios se han visto en la necesidad de adaptarse a su entorno cambiante, de esta manera la gran mayoría de emprendimientos han optado por ofrecer a su público un servicio a domicilio. Es por ello que “Credisencillito” nace, pensando en satisfacer estas necesidades.

### **Descripción de la empresa**

La empresa “Credisencillito”, estará dedicada a la venta de un bien, como lo son las motocicletas, se encargará de brindar la posibilidad de adquirir dicho producto por medio de crédito y otras formas de pago.

### ***Importancia***

Las motocicletas actualmente son el transporte más adquirido por las personas, esto se debe por los grandes beneficios que estas representan, su precio es más bajo en referencia al costo de los automóviles, se gasta menos dinero, tanto en combustible como en mantenimiento y permite una mayor fluidez en el tráfico.

En la actualidad, a la motocicleta se la considera como una herramienta idónea para los emprendedores, ya que ofrecer un servicio eficiente y puntual es

un factor muy importante para el éxito de los negocios, para esto las motocicletas resaltan por la agilidad con la que una persona pueda desplazarse de un lugar a otro, es funcional para mensajeros, repartidores de comida, medicina, paquetería, para tramitadores etc. Sin duda es una herramienta que facilita el día a día de las personas que la adquieren.

### ***Características***

“Credisencillito”, será una empresa dedicada a la venta de motocicletas, que se caracterizará por ser una organización puntual, con precios asequibles competitivos en el mercado, ofrecerá marcas que se diferencian entre la competencia, con la mejor calidad y tecnología, cumplirá con los estándares requeridos por los clientes.

Logrará así la satisfacción de los compradores. Además, la empresa se enfocará en dar un servicio óptimo, ofreciendo alistamiento de las motocicletas y facilidades al momento de la matriculación de esta, garantizando así la transparencia y cumplimiento de todos los procesos.

### ***Actividad***

La empresa “Credisencillito” será una empresa comercial que se caracteriza principalmente por la venta de motos a crédito, a precios accesibles que compiten directamente con otros establecimientos del mismo rol.

### **Tamaño y distribución de la empresa**

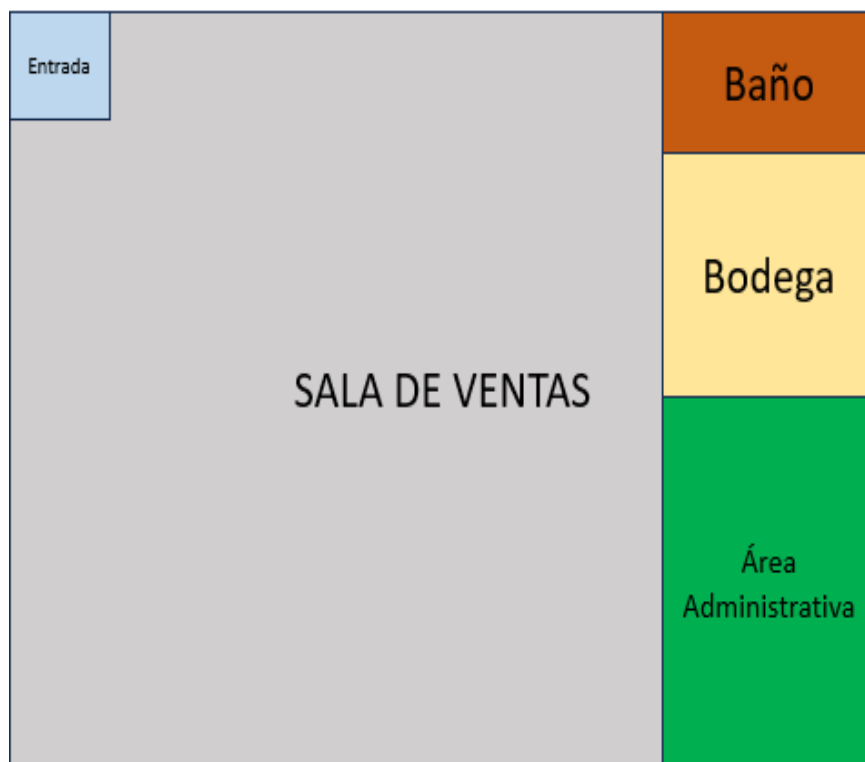
“Credisencillito” será una empresa, la misma que se distribuirá de la siguiente manera: el área principal, es la sala de ventas con medidas aproximadas de 56 metros cuadrados, adicional a esto tendrá un área administrativa de 9 metros cuadrados al igual que la bodega y un baño de 6 metros cuadrados para clientes y

trabajadores de este, con un área total de 80 metros cuadrados. (ver ilustración 1). La sala de ventas tomará la mayor parte del local, ya que se usará para la exhibición de las motocicletas, el área administrativa estará junto a la sala de ventas, para cualquier situación que se requiera el administrador, así como para controlar y guiar al personal en el cumplimiento de sus funciones, para así lograr al cumplimiento de los objetivos empresariales.

### Estudio arquitectónico

#### Ilustración 1.

*Distribución de Credisencillito*



*Nota.* Distribución de la empresa Credisencillito

## Necesidades que satisfacer

### Ilustración 2.

#### *Pirámide de Maslow*



Nota. Pirámide de Maslow (Rodríguez, 2023).

Para Maslow las motivaciones surgen de necesidades no satisfechas y es mediante la satisfacción de estas que llegamos a estar sanos y autorrealizarnos, desde la necesidad de supervivencia hasta la de crecimiento (Rodríguez, 2023).



### ***Necesidad de Autorrealización (enfocada al cliente)***

La principal necesidad que “Credisencillito” en base al cliente que cubrirá, será la de autorrealización, ya que al ser un bien adquirido por las personas hace que cada una de ellas se sienta satisfecha y contenta por una meta cumplida, esto lleva consigo que no solo estén orgullosos del gran logro obtenido con tanto esfuerzo, sino que también comparten su satisfacción con las personas y recomiendan nuestro servicio y productos a familiares y amigos.

### **Localización de la empresa**

La localización geográfica de la empresa es una decisión de tipo estratégico, vital para la viabilidad de esta. Dicha decisión dependerá de ciertos factores que pueden favorecer o perjudicar la actividad económica presente y futura de la empresa en una determinada localidad, municipio, zona o región.

La elección del local para instalar el negocio es una decisión básica. Piense si puede plantear impedimentos para la ampliación de la empresa y examine detenidamente su superficie, su distribución en planta, su coste y forma de adquisición (La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Gran Canaria, 2010).

Es por ello que la empresa “Credisencillito” estará ubicada en la provincia de Pichincha, Cantón Quito, parroquia de Chimbacalle, en el barrio La Villaflora, en la calle. Av. Jaime del Castillo y Cerro Hermoso, en el sector de la Villaflora.

### Ilustración 3.

#### Localización de la Empresa



*Nota.* El gráfico muestra la ubicación, en dónde se establecerá la empresa Credisencillito, por ser una zona comercial, con gran afluencia de personas (Googlemaps, 2023).

### Filosofía empresarial

La filosofía de una empresa es el conjunto de elementos que definen las prácticas empresariales que utiliza un negocio para alcanzar sus objetivos comerciales. Permite fortalecer las relaciones con sus clientes con la cultura y los valores de la compañía (Activo, servicios de Marketing, 2020).

### Visión

“Credisencillito” buscará ser la empresa líder en la venta de motos, ser reconocidos como la marca líder en el país, obteniendo el mayor grado de satisfacción de los clientes gracias a la mejor línea de motocicletas y servicios de marca.

### ***Misión***

Ser la empresa líder en venta de motocicletas, ofreciendo la mejor calidad, precios y marcas al público, la empresa busca la satisfacción a las necesidades del cliente, fidelizándolos en base a la atención oportuna de sus requerimientos y mediante un excelente servicio.

### ***Objetivos***

Como objetivo se denomina el fin al que se desea llegar o la meta que se pretende lograr. Es lo que impulsa al individuo a tomar decisiones o a perseguir sus aspiraciones. Es sinónimo de destino, fin, meta (Significados, 2013).

Es por lo que la empresa Credisencillito se plantea los siguientes objetivos:

- Ingresar en el mercado de la ciudad de Quito con un local físico en la misma ciudad.
- Posicionar a Credisencillito como una empresa reconocida en el país, que brinde los servicios diferenciados para nuestros clientes con motos de Cross, enduro, velocidad y ruta, dónde se encontrará con los más altos estándares de calidad, reflejando así el compromiso y la responsabilidad de nuestra empresa.
- Ofrecer productos, y servicios que contribuyan a la sociedad, mejorando de manera sustanciosa la calidad de vida de la gente.

### ***Metas***

Las metas dirigen las acciones y le proporcionan un objetivo. Adicionalmente, sirven para medir el éxito de su empresa, la manera de enfocar el

establecimiento de metas será determinante para lograr las metas propuestas por cada empresario (Visa, 2015).

En cuanto a lo expuesto, las metas de mi organización serán las siguientes: “Credisencillito” tendrá como meta ser la empresa comercializadora de motos más importante de la ciudad de Quito, con precios más competitivos, en productos que satisfagan la necesidad de una demanda exigente y particular.

Brindando así un servicio excepcional, dándole así soluciones oportunas a los clientes que visiten nuestra empresa.

### ***Estrategias***

La estrategia empresarial establece el rumbo que debe seguir una empresa, adaptarse a las necesidades del entorno y sobrevivir a su competencia, un conjunto integrado de elecciones, que posicionan a la empresa en una industria (Riveros, 2020).

Según la investigación realizada, las estrategias que implementará la empresa Credisencillito, serán:

- Establecer colaboraciones estratégicas con influencers y Blogger para llegar a una audiencia más amplia.
- Implementar un programa de referidos, esto incentivará a la promoción de la empresa y atraer nuevos clientes potenciales.
- Establecer una tienda on-line para captar la mayor cantidad de personas interesadas en el producto.
- Brindar una experiencia de compra personalizada a través de asesores capacitados que comprendan las necesidades y requerimientos de los clientes.

- Implementar un programa de fidelidad que premie a los clientes recurrentes con beneficios adicionales.

### ***Políticas***

“Credisencillito” tendrá las siguientes políticas:

- Ser una empresa que brinda productos actualizados y de vanguardia en la ciudad de Quito.
- Brindar la opción de créditos directos con facilidades de pago para el consumidor.
- Atender a nuestros clientes de manera eficiente para obtener así su satisfacción, al momento de su visita.
- Brindar a los empleados un lugar seguro para trabajar.
- Brindar un entorno favorable para que los empleados puedan llevar a cabo sus actividades de manera entusiasta y oportuna.
- Uso obligatorio de uniforme y llevarlo de manera adecuada.
- Brindar capacitaciones obligatorias a los nuevos empleados.
- Incentivar la cooperación y participación en conjunto de cada uno de los miembros, desde los líderes hacia los colaboradores.

### **Análisis FODA**

El análisis FODA se utiliza habitualmente en los negocios y la educación para estudiar los puntos fuertes, los puntos débiles, las oportunidades y las amenazas en una situación determinada (Velásquez, 2022).

### ***Análisis Interno***

Los elementos internos que deberán ser estudiados son las fortalezas y las debilidades de la empresa. Es importante conocer los recursos y habilidades con los que cuenta la empresa para así poder diferenciarse de la competencia (Dircomfidencial, 2021).

#### **Fortalezas.**

Son el conjunto de recursos internos que permite a la empresa tener una ventaja competitiva con respecto a su competencia (Dircomfidencial, 2021).

En cuanto a lo expuesto las fortalezas que tendrá la empresa “Credisencillito” serán:

- Garantía en todas las motocicletas.
- Contará con las mejores marcas importadas a precios cómodos.
- Personal comprometido y capacitado en cada área de trabajo y con la empresa.
- Servicio contable ágil.

#### **Debilidades.**

Son el conjunto de recursos internos que permite a la empresa tener una ventaja competitiva con respecto a su competencia (Dircomfidencial, 2021).

Las debilidades que encontramos en la empresa “Credisencillito” serán las siguientes:

- Falta de personal.
- Falta de capacitación para el personal nuevo.

- No contar con un local amplio para la visibilidad correcta del producto.
- Baja inversión inicial.

### ***Análisis Externo***

En el análisis externo identificamos los factores claves para nuestra empresa, en especial los que son incontrolables por la empresa y que influyen directamente en su desarrollo, que afecten de manera directa al desarrollo del negocio (Dircomfidencial, 2021).

#### **Amenazas.**

Aquellos factores que pueden impedir la ejecución de tu estrategia empresarial o el negocio en general. Debemos identificar las amenazas con antelación para poder evitar sus consecuencias e incluso convertirlas en oportunidades (Dircomfidencial, 2021).

“Credisencillito” encontró las siguientes amenazas:

- Mercado altamente competitivo.
- Ingreso de motos de marcas chinas a la ciudad.
- Precios más altos que los de la competencia.
- Alto poder de los proveedores.
- No contar con una inversión necesaria para mantener inventarios.

#### **Oportunidades.**

Es necesario saber detectar las oportunidades que el mercado ofrece para así poder tomar ventaja respecto a los competidores. Representan la ocasión de mejora en la empresa y deben de ser explotados (Dircomfidencial, 2021).

En base a lo investigado las oportunidades encontradas en la empresa “Credisencillito” son:

- Crecimiento de la población, crecimiento del mercado.
- Facilidades de pago para los consumidores.
- Atención a los usuarios a través de redes sociales.
- Expandir la empresa “Credisencillito” a nuevos sectores de la ciudad.
- Activaciones para publicitar la marca.

## **Desarrollo organizacional**

### ***Tipo de Estructura***

En “Credisencillito” la organización de la empresa será de tipo plana, horizontal o bajo procesos (*Ver ilustración 4*), estará estructurada por procesos de la siguiente manera:

#### **Procesos Estratégicos.**

En estos estarán inmersos la planificación estratégica que permitirá establecer los objetivos de la empresa a largo plazo, ayudará a definir el propósito de esta, identificará oportunidades y desafíos del propio entorno para así hacer frente en la toma de decisiones. Por otro lado, la gestión administrativa controlará el cumplimiento de todos los procedimientos internos, utilizará de manera eficiente los recursos de la empresa, aplicando diferentes técnicas y procedimientos orientados al cumplimiento de los objetivos de “Credisencillito”.

#### **Procesos operacionales.**

Será la gestión de compras e importaciones, que se encargará de controlar el costo de los bienes y servicios, logrando así una mayor rentabilidad para la



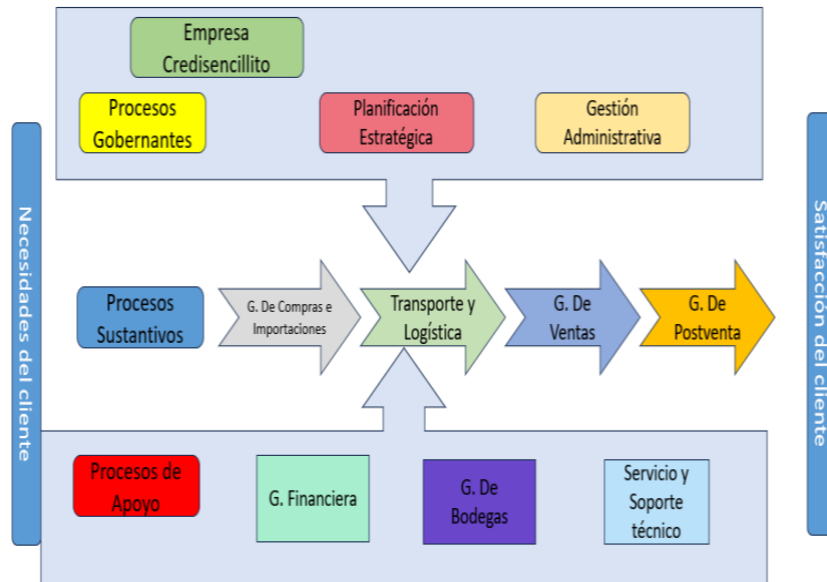
empresa y aumentando la productividad de esta. En transporte y logística se lo hará mediante estrategias controladas de los medios de transporte que “Credisencillito” utilizará en la compra de las motocicletas, así mismo al momento de realizar la documentación para la entrega del producto se lo hará mediante una programación clave para llevar a cabo estos procesos. En la gestión de ventas y postventas se establecerán estrategias para entregar a los clientes un excelente servicio, ya que de este dependerá la aceptación de la marca, para conseguirlo el área de ventas implementará como ejemplo el marketing de referidos, esta área tiene como objetivo que los clientes se encuentren satisfechos para que sea posible la fidelización de los consumidores.

#### **Procesos de Apoyo.**

Por medio de la gestión financiera la empresa “Credisencillito” buscará lograr darle un uso adecuado al capital de la organización, hacer que estos sean invertidos de manera correcta, identificando además proyectos en los que la empresa logre tener oportunidad y lograr una rentabilidad, así mismo, se podrá destinar los recursos a las actividades como compra de productos, pago de sueldos, de servicios, entre otras. En cuanto a la gestión de bodegas estará encargada de la recepción, almacenaje y movimiento de los productos hasta la entrega de este a los clientes, será responsable de la recopilación de información generada en cada uno de dichos procesos, garantizando el stock de los productos para asegurar el cumplimiento de los objetivos. Para el servicio y soporte técnico será la encargada de realizar los mantenimientos a las máquinas computadoras de la empresa, así como la implementación de un ágil sistema de facturación y estará encargado de brindar ayuda oportuna en el momento que se lo necesite.

#### Ilustración 4.

Mapa de procesos



Nota. Mapeo de procesos de Credisencillito

#### Formalización

La empresa “Credisencillito” cumplirá con las normativas de ley, para su funcionamiento deberá contar con todos los permisos solicitados para su funcionamiento, y que este sea legal. “Credisencillito” será una empresa que estará regida bajo normas, políticas, estrategias y procesos que irán de la mano para lograr el cumplimiento de los objetivos empresariales.

#### Centralización – Descentralización

“Credisencillito”, de manera centralizada tomará decisiones en pro del crecimiento empresarial, centrandó su objetivo en la satisfacción de sus clientes, ofreciéndole a los mismos una experiencia agradable. La adquisición de las motocicletas se las hará de manera centralizada, permitiendo con este control

verificar los productos que ingresen a la empresa para la venta, de esta manera se controlará que todas las motocicletas tengan la más alta calidad con las mejores marcas del mercado.

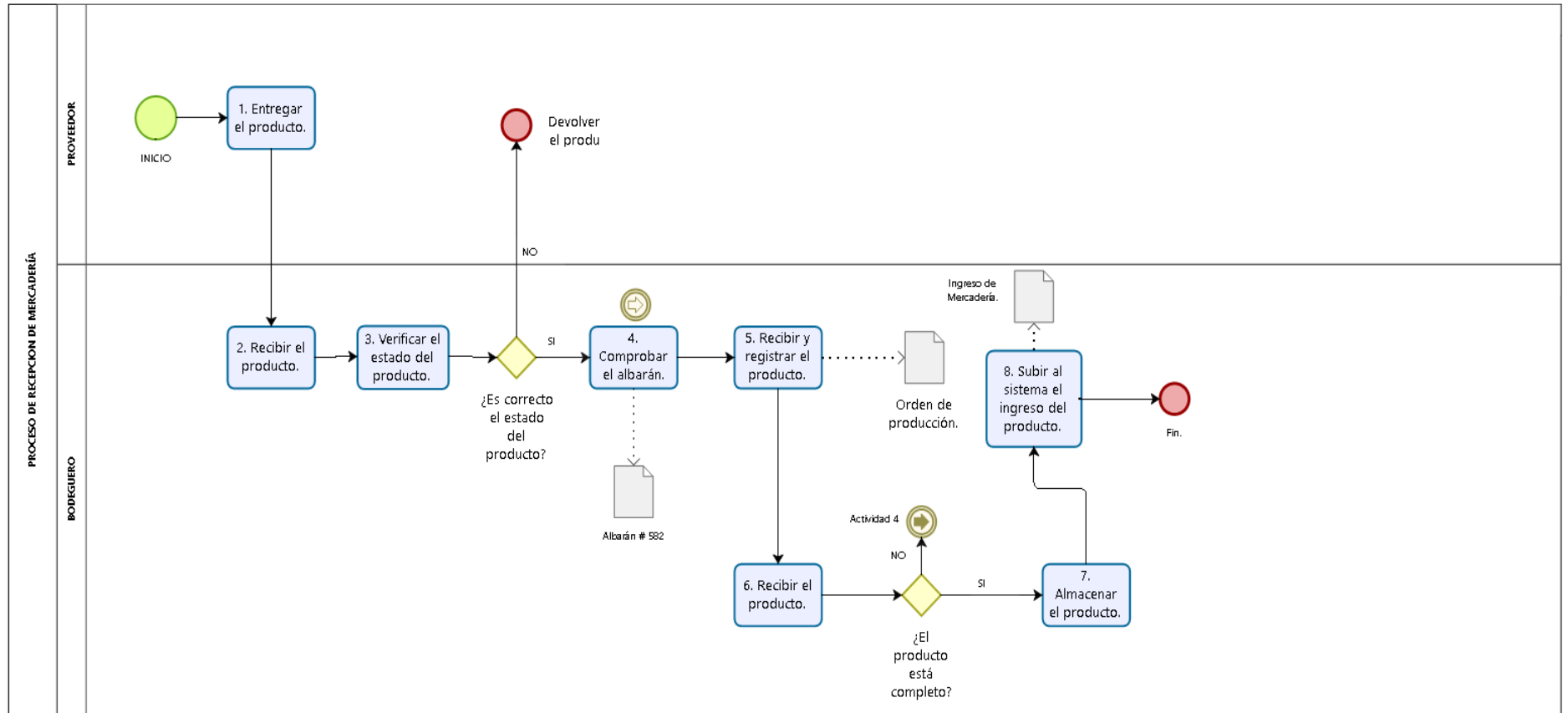
La descentralización en “Credisencillito” se la hará de la siguiente manera: Cada proceso se deberá llevar a cabo bajo la supervisión del administrador, pero se delegarán diversas funciones a cada miembro de la organización, personas que se responsabilicen por la tarea encomendada y que sean capaces de llevar un informe para cada área asignada. De esta manera aseguramos que todos los miembros de la empresa se involucren con ella y crezca el sentido de compromiso y cooperación por esta, a todos se les capacitará para que puedan tomar decisiones oportunas y acertadas para cada situación que se presente.

### **Integración**

“Credisencillito” en la integración organizacional se verá regida en el cumplimiento de procesos, el administrador o encargado verificará que cada área cumpla con las funciones que le han sido designadas y que cada proceso se complemente con el anterior. (*Ver ilustración 5 y 6*).

**Ilustración 5.**

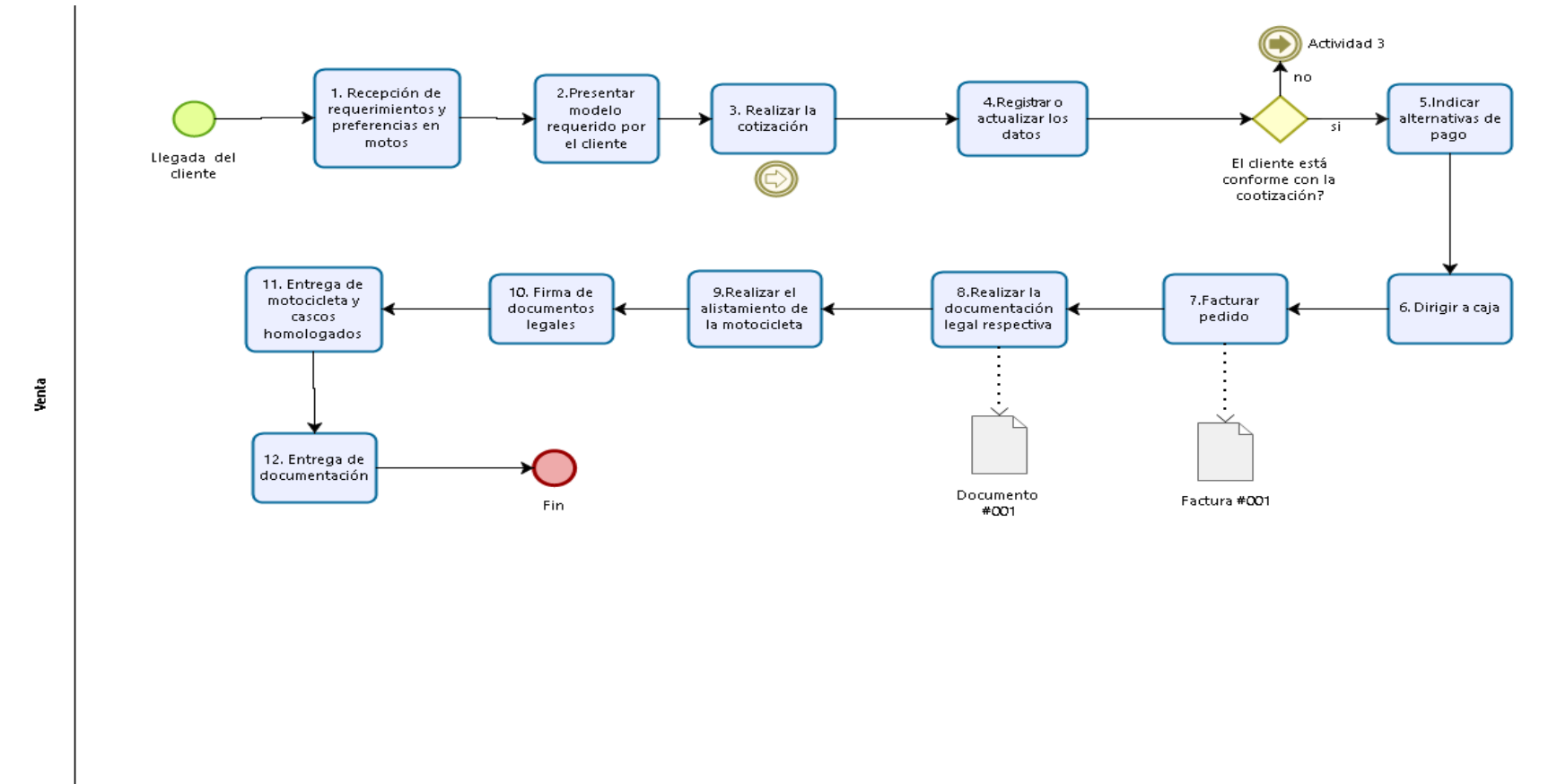
*Mapa de Procesos de recepción de mercadería*



*Nota.* Mapa de procesos de Credisencillito

**Ilustración 6.**

*Mapa de Gestión de ventas*

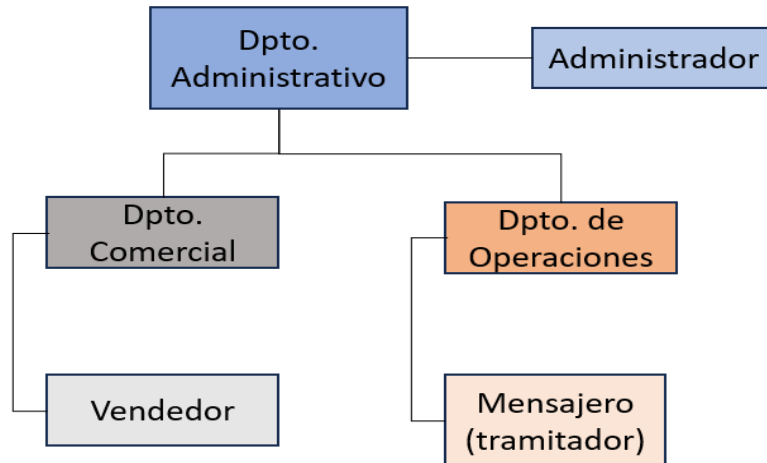


*Nota.* Gestión de venta de la empresa Credisencillito

## Organigrama empresarial

### Ilustración 7.

*Organigrama de Credisencillito*



Nota. Organigrama empresarial

## Funciones del personal

### *Administrador*

Un administrador de empresas es un elemento clave en las empresas y entidades, contribuyen en el crecimiento de las naciones y países, traen nuevas gestiones y enfrentan los desafíos cuando se trata de dirección y optimización de los recursos (Reyes, 2021).

#### **Datos generales del puesto de administrador.**

**Empresa** "Credisencillito"

**Unidad administrativa** Área ejecutiva

**Misión del puesto**

**Denominación del puesto** Gestionar los recursos que posee la organización, usando los medios adecuados, como estrategias que sirvan de guía para lograr el cumplimiento de los objetivos empresariales.

**Sueldo por percibir** \$500

**Méritos aspectos por considerar.**

*Tabla 1.*

*Funciones específicas del Administrador*

Funciones específicas del Administrador	
Nivel de instrucción requerida	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Títulos de cuarto nivel en carreras administrativas o afines.</li> <li>• Experiencia mínima 2 años en cargos similares</li> </ul>
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo</li> <li>• Empatía</li> <li>• Comunicación asertiva</li> <li>• Generación de confianza</li> <li>• Responsabilidad</li> </ul>
Funciones específicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar un plan de acción.</li> <li>• Asumir la responsabilidad por las decisiones tomadas.</li> <li>• Dirigir a la empresa delegando funciones para cada área.</li> <li>• Verificar el cumplimiento de las actividades empresariales.</li> <li>• Colaborar para el cumplimiento de objetivos y metas de la organización.</li> <li>• Capaz de trabajar bajo presión</li> </ul>

--

*Nota.* En esta tabla se muestra las funciones que deberá realizar el Administrador

### ***Vendedor***

Es la persona que está en contacto con los clientes para ayudarles en todo lo que necesiten y convencerles de realizar una compra. El asesor comercial normalmente está controlado por el director comercial, es decir, su “jefe” (Subirats, 2021).

#### **Datos generales del puesto de vendedor.**

**Empresa** “Credisencillito”

**Unidad administrativa** Área comercial

#### **Misión del puesto**

**Denominación del puesto** Asesorar de manera oportuna a los clientes, brindándoles alternativas de productos para cerrar las ventas, crear buen clima laboral en la empresa, tener una actitud proactiva para las ventas.

**Sueldo por percibir** \$450



## Méritos aspectos por considerar.

**Tabla 2.**

*Funciones específicas del Vendedor*

Funciones específicas del Vendedor	
Nivel de instrucción requerida	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Títulos de tercer nivel(bachillerato)</li> <li>• Experiencia mínima 1 año en ventas y atención al cliente.</li> </ul>
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo</li> <li>• Empatía</li> <li>• Comunicación asertiva</li> <li>• Generación de confianza</li> <li>• Responsabilidad</li> <li>• Capacidad de negociación.</li> </ul>
Funciones específicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer el producto o servicio que oferta Credisencillito.</li> <li>• Ser un asesor activo.</li> <li>• Tener una buena presencia y manejar una comunicación con la cliente apropiada.</li> <li>• Mostrar una actitud proactiva y entusiasta</li> <li>• Realizar un servicio postventa y hacer un seguimiento de clientes.</li> </ul>

*Nota.* En esta tabla se muestra las funciones que deberá realizar el Vendedor

***Tramitador***

Se trata de la persona que se encarga de entregar documentos, encargos o paquetes ya sea a empresas o personas particulares, es un intermediario entre el emisor y el receptor de un documento, o pedido (Tecoloco Guatemala, 2020).

**Datos generales del puesto de tramitador.**

**Empresa** "Credisencillito"

**Unidad administrativa** Área operativa

**Misión del puesto**

**Denominación del puesto** Transportar documentos importantes de la empresa, tramitar matrículas y placas de las motocicletas para los clientes, así como también entrega de paquetes con documentos.

**Sueldo por percibir** \$450

### Méritos aspectos por considerar.

**Tabla 3.**

*Funciones específicas del Tramitador*

Funciones específicas del Tramitador	
Nivel de instrucción requerida	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Títulos de tercer nivel (bachillerato)</li> <li>• Experiencia mínima 1 año en cargos similares.</li> </ul>
Competencias	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderazgo</li> <li>• Empatía</li> <li>• Comunicación asertiva</li> <li>• Generación de confianza</li> <li>• Responsabilidad</li> </ul>
Funciones específicas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realiza los papeleos correspondientes a cada trámite crediticio.</li> <li>• Entrega un informe diario de las actividades realizadas.</li> <li>• Colabora entregando documentos importantes para la empresa.</li> </ul>

*Nota.* En esta tabla se muestra las funciones que deberá realizar el Tramitador

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

### **Objetivo de mercadotecnia**

Posicionar a “Credisencillito” como marca en la mente del cliente, adaptándose a las necesidades de los consumidores en cuanto a sus diferentes requerimientos, buscando así la monopolización del mercado, aumentando las ventas de la empresa y centrándose en la optimización de todos los procesos.

### **Investigación de mercado**

“Credisencillito” tomó en consideración la investigación documental y de campo para realizar la investigación de mercados. La primera se realizó a través de la recolección y clasificación de información de fuentes primarias y secundarias, recolectando información sobre las preferencias de las personas en cuanto a movilización, Además, se recurrió a la investigación de campo para obtener una mayor información del entorno en el que “Credisencillito” se desenvolverá, aplicando la encuesta como técnica de obtención de la información.

### **Modalidad**

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma digital, presentando un cuestionario de 10 preguntas, en donde se tomó en cuenta (Dato Población Económicamente Activa de la parroquia La Magdalena) (INEC, s.f.) Se sacó el tamaño de la muestra en base a la información proporcionada por el INEC, de la población ocupada por rama de actividad según parroquias urbanas, dado que la población para esta parroquia era de 14325, se segmentó con el dato de las personas económicamente activas dedicadas a ‘otras actividades de

servicios', con un total de 428 personas, por lo que al aplicar la fórmula para el cálculo de la muestra nos arrojó un resultado de 203 encuestas por realizar.

### **Plan de Muestreo**

En este trabajo existe un universo definido, se tomó como sujetos de estudio para la toma de la muestra a personas que son económicamente activas presentes en el barrio Villaflora. Para discriminar el número total de encuestas a realizar se consideró para el mismo la fórmula para una población finita, que es la siguiente:

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

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

$$n = \frac{428 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{0,05^2 * (428 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = \frac{411.05}{2.028}$$

$$n = 203$$

El tamaño de la muestra sería de 203 personas.

## Análisis de las encuestas

### Pregunta 1

**Tabla 4.**

*Seleccione su género*

RESPUESTA	CANTIDAD	%
Femenino	72	35.5
Masculino	116	57.1
Otro	15	7.4
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

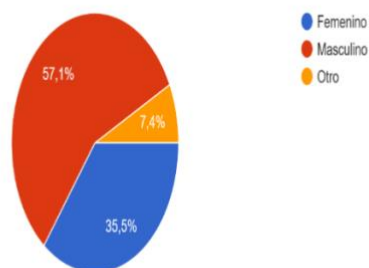
*Nota.* En esta tabla se muestra las cantidades y porcentajes sobre la pregunta 1

### Ilustración 8.

*Pregunta 1, gráfico circular*

Seleccione su género?

203 respuestas



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Google Forms

Análisis: Se puede apreciar que los encuestados del género masculino representan el 57.1%, esto ayuda a determinar el género mayoritario para el cual estaría dirigido el público de la empresa, lo que favorece a “Credisencillito”, en segundo lugar, las personas del sexo femenino están representadas con un 35,5%.

## Pregunta 2

**Tabla 5.**

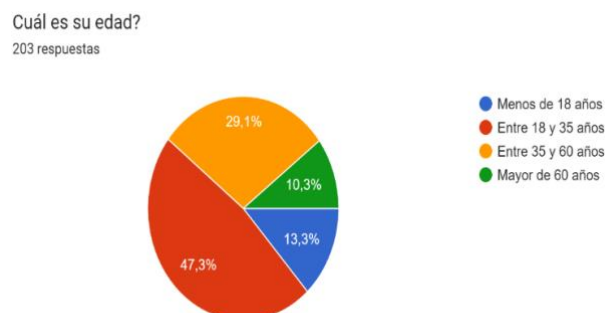
*¿Cuál es su edad?*

RESPUESTA	CANTIDAD	%
Menos de 18 años	27	13.3
Entre 18 y 35 años	96	47.3
Entre 35 y 60 años	59	29.1
Mayor de 60 años	21	10.3
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En esta tabla se muestra las cantidades y porcentajes sobre la pregunta 2

### Ilustración 9.

*Pregunta 2, gráfico circular*



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Google Forms

Análisis: Los encuestados manifestaron que son jóvenes de entre 18 y 35 años, correspondientes al 47.3%, el siguiente grupo es el comprendido entre las edades 35 y 60 años, con el análisis de esta pregunta se puede ver que el proyecto va encaminado de una manera correcta, ya que los rangos de edad presentes son los que la empresa “Credisencillito” necesita.

## Pregunta 3

Tabla 6.

*¿Considera el tráfico de la ciudad de Quito un problema?*

RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	201	99
No	2	1
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

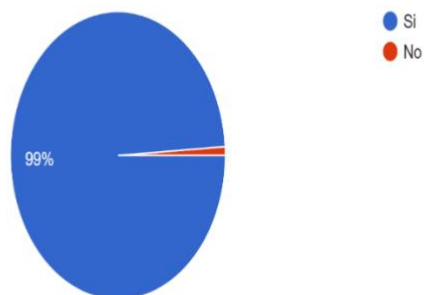
*Nota.* En esta tabla se muestra las cantidades y porcentajes sobre la pregunta 3

Ilustración 10.

*Pregunta3, gráfico circular*

Considera el tráfico de la ciudad de Quito un problema?

203 respuestas



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Google Forms

Análisis: Para la pregunta 3, los encuestados están de acuerdo en que el tráfico de la ciudad de Quito es un problema, representado por el 99%, con este análisis se conoce un poco sobre las necesidades que tienen las personas en cuanto a movilidad.

#### ***Pregunta 4***



Tabla 7.

*¿Cree usted que movilizarse en una motocicleta sería más rápido?*

RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	198	99
No	5	1
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

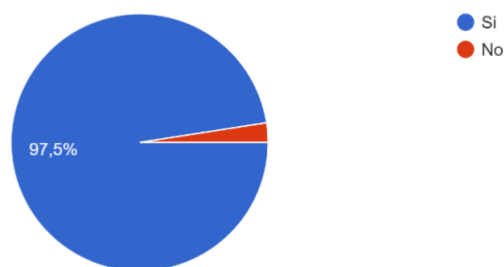
*Nota.* En esta tabla se muestra las cantidades y porcentajes sobre la pregunta 4

Ilustración 11.

*Pregunta 5, gráfico circular*

Cree usted que movilizarse en una motocicleta sería más rápido?

203 respuestas



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Google Forms

Análisis: El 97,5% de las personas afirma que movilizarse en una motocicleta sería más rápido, por lo que “Credisencillito” tiene una gran oportunidad para llevar a cabo la comercialización de las motocicletas como opción para las personas que deseen trasladarse de un punto a otro, optimizando tiempo y recursos.

### Pregunta 5

Tabla 8.

¿Si tuviera la posibilidad de adquirir una motocicleta lo haría?

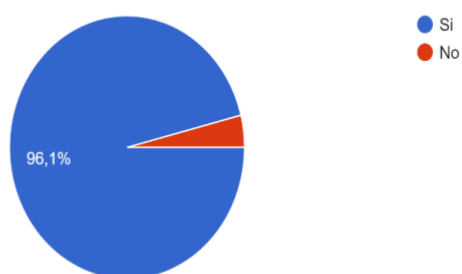
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	195	96.1
No	8	3.9
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

Nota. En esta tabla se muestra las cantidades y porcentajes sobre la pregunta 5

### Ilustración 12.

Pregunta 5, gráfico circular

Si tuviera la posibilidad de adquirir una motocicleta, lo haría ?  
203 respuestas



Nota. Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Google Forms

Análisis: A través de los datos obtenidos en esta pregunta se identifica que las personas representadas por un 96.1% estarían dispuestas a adquirir una motocicleta, por lo que “Credisencillito” deberá implementar una correcta estrategia de marketing para ser atrayente la publicidad y que sea la empresa la primera opción para llevar a cabo dicha compra.

### Pregunta 6

Tabla 9.

*¿Cuál sería su método de pago preferido para acceder a su nueva motocicleta?*

RESPUESTA	RESPUESTA	%
Efectivo	46	13.3
Tarjeta de crédito	58	47.3
Crédito directo	99	10.3
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

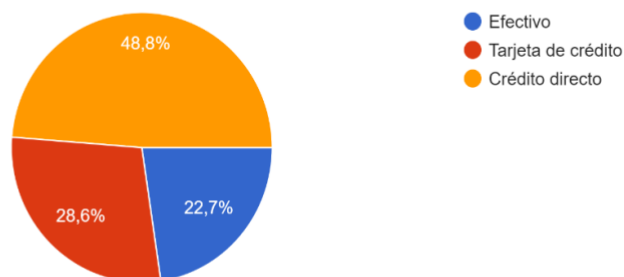
*Nota.* En esta tabla se muestra las cantidades y porcentajes sobre la pregunta 6

Ilustración 13.

*Pregunta 6, gráfico circular*

Cuál sería su método de pago preferido para acceder a su nueva motocicleta ?

203 respuestas



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Google Forms

**Análisis:** A través de la encuesta se logró conocer las preferencias de las personas a la hora de realizar el pago para la compra de su moto, por lo que se tiene un 48.8% inclinados hacia el pago por medio de crédito directo y en segundo lugar lo ocupa la compra con tarjeta de crédito, por lo que “Credisencillito” deberá entablar alianzas estratégicas con diferentes entidades bancarias para poder otorgar créditos a los clientes para la adquisición de este bien.

**Pregunta 7**

Tabla 10.

*¿Considera importante tener pruebas de test drive para que pueda ver la funcionalidad de la motocicleta?*

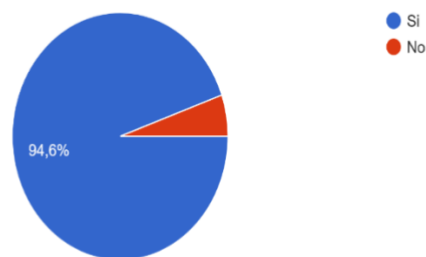
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	192	94.6
No	11	5.4
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

*Nota.* En esta tabla se muestra las cantidades y porcentajes sobre la pregunta 7

Ilustración 14.

*Pregunta 7, gráfico circular*

Considera importante tener pruebas de test drive para que pueda ver la funcionalidad de la motocicleta ?  
203 respuestas



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Google Forms

Análisis: Se identificó que el 94.6% de las personas encuestadas está de acuerdo en que “Credisencillito” implemente las pruebas llamadas test drive o pruebas de manejo, ya que éstas están diseñadas para realizar pruebas de ruta, permiten observar las características del vehículo y conocer todo sobre la motocicleta que sea de interés del usuario.

### ***Pregunta 8***

Tabla 11.

*¿Considera importante que el establecimiento comercial esté cerca de su sector?*

RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	187	92.1
No	16	7.9
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

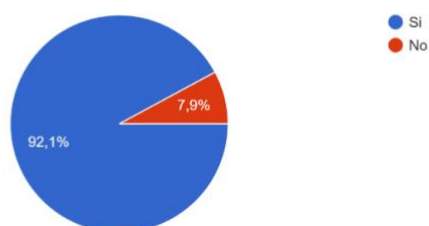
*Nota.* En esta tabla se muestra las cantidades y porcentajes sobre la pregunta 8

Ilustración 15.

*Pregunta 8, gráfico circular*

Considera importante que el establecimiento comercial esté cerca de su sector ?

203 respuestas



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Google Forms

Análisis: Se pudo identificar que el 92.1% de los encuestados considera importante que la empresa esté cerca de su barrio, lo que les facilitaría la movilización y optimización de tiempos, así como de recursos, por lo que “Credisencillito” deberá establecer la empresa en un sector estratégico que esté al alcance de los usuarios.

### Pregunta 9

Tabla 12.

¿Qué factores considera importante al momento de elegir una motocicleta?

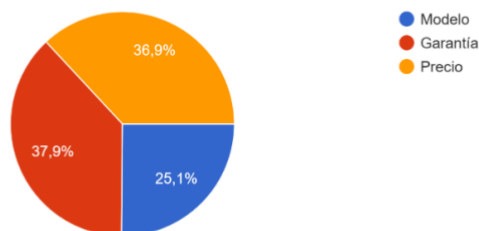
RESPUESTA	RESPUESTA	%
Modelo	51	25.1
Garantía	77	37.9
Precio	75	36.9
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

Nota. En esta tabla se muestra las cantidades y porcentajes sobre la pregunta 9

### Ilustración 16.

Pregunta 9, gráfico circular

¿Qué factores considera importante al momento de elegir una motocicleta ?  
203 respuestas



Nota. Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Google Forms

Análisis: A través de esta pregunta se conoció que un 37.9% de encuestados considera muy importante que se brinde garantía en el producto que se comercializa, mientras que un 36.9% piensa que el precio es un factor decisivo para realizar la compra, un 25.1% de las personas cree que un modelo adecuado de motocicleta es el factor por el que ellos se inclinan al hacer una compra, en base a lo expuesto, “Credisencillito” deberá ofrecer modelos de motos atractivos al cliente, que sean actuales, a un cómodo precio y por supuesto deberá ofrecer garantía en cada motocicleta que se venda en el establecimiento, para lograr así la satisfacción de los clientes.

### Pregunta 10

Tabla 13.

*¿Estaría interesado en recibir beneficios por cada persona referida a nuestro local?*

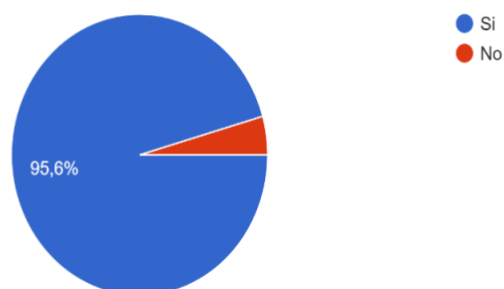
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	194	95.6
No	9	4.4
<b>TOTAL</b>	<b>203</b>	<b>100%</b>

Nota. En esta tabla se muestra las cantidades y porcentajes sobre la pregunta 10

Ilustración 17.

Pregunta 10, gráfico circular

Estaría interesado en recibir beneficios por cada persona referida a nuestro local?  
203 respuestas



Nota. Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Google Forms

Análisis: Mediante la encuesta se pudo conocer que las personas están interesadas en recibir algún tipo de compensación por cada persona referida hacia la empresa, es por lo que “Credisencillito” deberá implementar un sistema de promociones para los clientes que recomienden a la marca, de esta manera se fideliza a los clientes y se los hace partícipes del crecimiento de la organización.

## **Análisis General**

Durante el proceso de investigación de mercados realizado a las personas del barrio Villaflora al sur de la ciudad de Quito, se pudo identificar que la mayoría de las personas encuestadas estuvo de acuerdo con que el tráfico de la ciudad de Quito es un gran problema. De esta manera se pudo conocer su opinión en cuanto a que si piensan que el utilizar motocicletas para movilizarse de un lugar a otro ayudaría para solucionar esta problemática optimizando tiempos, así como también recursos y la gran mayoría de las personas encuestadas estuvo de acuerdo.

En base a la encuesta se pudo recoger otros datos importantes como lo es la preferencia de pago para los futuros clientes que la empresa “Credisencillito” tendría, por lo que las personas prefieren el pago realizarlo mediante crédito directo, esto refleja la gran aceptación para la venta de motocicletas al público.

Es importante mencionar que las personas interesadas en el producto que ofrece la empresa prefieren la garantía por encima del precio y de los modelos que se ofertan, por lo que se deberá ofrecer una garantía para todos los clientes que adquieran la motocicleta, así mismo la gran mayoría de encuestados está interesada en recibir beneficios por referidos que envíen a la empresa, por lo que se realizará una premiación a cada cliente por esta publicidad. En conclusión, se puede decir que, en base a este estudio, la empresa “Credisencillito” tiene altas probabilidades de surgir en el mercado, por la gran aceptación del producto que vemos entre los consumidores.



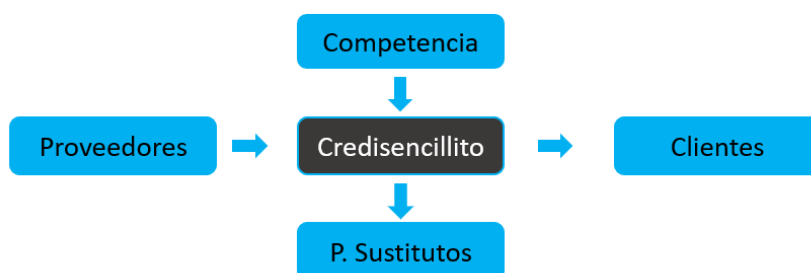
## Entorno empresarial

### *Microentorno*

“Credisencillito”, toma en consideración todos los factores que estén inmersos en su microentorno, que puedan afectar de alguna forma el desempeño de su empresa, entre ellos están: la competencia, los productos sustitutos, los proveedores y los clientes.

#### **Ilustración 18.**

*Esquema microentorno de Credisencillito*



*Nota.* Se muestra los factores inmersos en el microentorno de Credisencillito

### **Competencia directa.**

La competencia directa dentro de un mercado es el conjunto de empresas que producen productos que pueden resultar productos similares o iguales (Quiroa, 2020)

Para conocer si existen establecimientos en el sector que puedan ser considerados como competencia directa, se realizó un recorrido por todo el barrio de la Villaflora, que es donde la empresa “Credisencillito” planea establecerse, para esto se pudo ver que existe un local con el mismo giro de negocio que “Credisencillito”, éste está ubicado en la Avenida Rodrigo de Chávez y Pedro de

Alfaro, su nombre es Master Moto y se pudo observar que tienen motocicletas de diferentes marcas y se le considera como competencia directa para la empresa.

### **Competencia indirecta.**

Se genera competencia indirecta cuando es un mercado las empresas compiten produciendo productos sustitutos para cubrir una misma necesidad en los clientes (Quiroa, 2020)

Como resultado del recorrido realizado por todo el sector, se pudo ver que no hubo establecimientos que puedan ser considerados como competencia indirecta que estén cerca del barrio la Villaflora, se pudo encontrar una tienda de bicicletas llama Bick Shop Magdalena, en la Avenida Rodrigo de Chávez y Avenida 5 de junio, las bicicletas son un medio de transporte que las personas utilizan con frecuencia, no solo para diversión sino también para movilización.

### **P. Sustitutos.**

Son aquellos que pueden satisfacer las mismas necesidades que otro. De esta forma a ojos del consumidor puede reemplazar la función del otro sean o no similares características o precio (Roldán, 2020)

Se pudo evidenciar en el sector que existen varios locales comerciales dedicados a la venta de automóviles, por lo que se les considera como sustitutos, estos fueron:

- VIP AUTOS ubicado en la Av. Jaime del Castillo y Pedro de Alfaro.
- AUTO DETALMED SUR ubicado en la Av. Jaime del Catillo y Juan Marquez
- AUTOS TAPIA EC. Situado en la Av. Jaime del Castillo y Juan Marquez.

### Proveedores.

Para que “Credisencillito” pueda ofrecer al público las motocicletas, se debe trabajar con proveedores de marcas reconocidas en el país para poder llevar al cliente un producto de calidad. Es por ello por lo que la empresa trabajará con marcas que garanticen excelentes modelos y precios para el usuario.

**Tabla 14.**

*Proveedores*

<b>Tabla de proveedores</b>		
<b>Proveedor</b>	<b>Fiabilidad y beneficios</b>	<b>Producto</b>
Proimport Motos	Productos de calidad	Motocicletas de
	Servicio de valor añadido	diferentes marcas:
	Sistema de multi distribución	Akt
	Proveedor estratégico	Shineray
	Principios de integridad	Suzuki
Daytona Motos	Marca reconocida en el mercado ecuatoriano	Motocicletas modelos actuales en:
	Modelos de vanguardia	Deportivas
	Servicio post venta a nivel nacional	Scooters
	Garantía en sus marcas	Enduro
		Clásicas
Import Motos	Importadores directos	Accesorios y
	Stock de repuestos y accesorios	repuestos para
	Servicio técnico	diferentes modelos y marcas

*Nota.* Proveedores para Credisencillito

### **Intermediarios.**

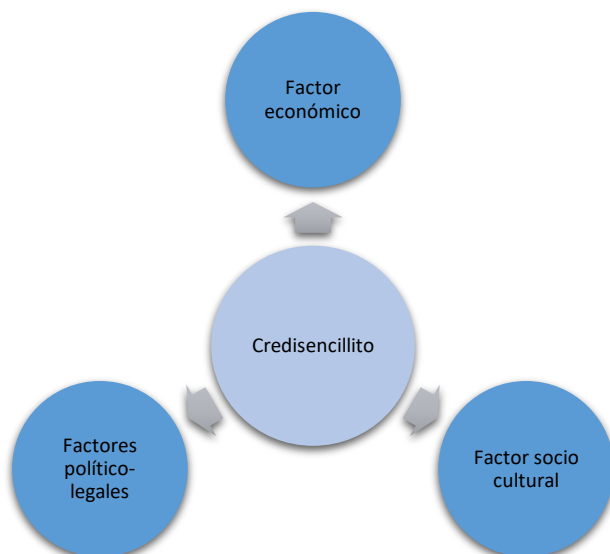
“Credisencillito” será una empresa que no necesitará de intermediarios para comercializar las motocicletas, se lo hará directamente al cliente.

### **Clientes.**

La empresa “Credisencillito” será una empresa dirigida a personas mayores de edad que tengan la necesidad de adquirir un bien como es la motocicleta, ya sea para movilización o para trabajo, la organización contará con modelos de diferentes marcas y precios, que se acomodará a la situación económica de las personas, brindando alternativas diferentes para cada caso.

### ***Macroentorno***

El macroentorno puede tener un impacto significativo en la empresa, ya que se refiere a todos los factores externos que están lejos del alcance del directo control de “Credisencillito” y que a su vez influyen en el desempeño y en las estrategias que la empresa tenga a largo plazo.

**Ilustración 19.***Esquema de macroentorno de Credisencillito**Nota.* Macroentorno basado en la empresa Credisencillito**Factores económicos.**

Las condiciones económicas como la tasa de desempleo, la inflación y los niveles de ingresos de los consumidores pueden afectar a gran medida la demanda de motocicletas, por ejemplo, puede que durante las etapas o períodos de recesión económica las ventas de motos disminuyan, ya que la razón sería que los consumidores tengan menos ingresos para realizar compras de esta magnitud, esto se lo considera como amenaza.

**Factores socioculturales.**

Es importante saber que las preferencias y comportamientos de los consumidores influyen también en la demanda de los productos, en este caso las motocicletas que comercializará “Credisencillito”, los cambios en las preferencias de movilidad, la seguridad y el medio ambiente puede afectar a los clientes al elegir el transporte, esto se lo consideraría como oportunidad.

### **Factores políticos y legales.**

Los factores políticos y legales pueden afectar a la empresa “Credisencillito” y sus operaciones, en cuanto a las regulaciones gubernamentales en términos de seguridad, requisitos para la obtención de licencias y además las restricciones en las importaciones, todo esto afectaría directamente al precio de adquisición de las motocicletas, por lo que esto influiría directamente que “Credisencillito” trabaje con normalidad, se lo define como una amenaza para la empresa.

Estos son algunos ejemplos de cómo el macroentorno puede afectar a la empresa “Credisencillito”, por lo que la empresa deberá estar atenta a estos factores y así poder desarrollar estrategias para la toma de decisiones.

### **Producto y Servicio**

“Credisencillito” es una empresa dedicada a la comercialización de motocicletas de diferentes marcas, enfocada principalmente en brindar soluciones de movilidad al consumidor por la capacidad de maniobrar en el tráfico congestionado, así como la facilidad al momento de estacionarse, la versatilidad en el uso de los diferentes profesionales como servicios de emergencias, bomberos, policías, guardias de seguridad, mensajeros, delivery, entre otros. Además, es una opción para iniciar un emprendimiento.

### ***Producto Esencial***

Las motocicletas son una parte importante como medio de transporte, para las personas de la ciudad de Quito, como área urbana densamente poblada, el tráfico es un problema grande, es por esto por lo que las motocicletas brindan facilidad en el traslado, de una forma eficiente y rápida, además en muchos países

en desarrollo se les considera a las motocicletas como una forma de transporte primario, debido a la practicidad y versatilidad, es por lo que “Credisencillito” tendrá en su establecimiento motocicletas de diferentes marcas, cilindraje y precios, que se adapten a las necesidades de los consumidores y formen parte de su identidad.

### ***Producto real***

La empresa “Credisencillito” maneja una amplia gama de modelos de motocicletas extremadamente útiles por su eficiencia en el consumo de gasolina, y marcas de las cuales las personas podrán hacer uso de las pruebas test-drive para conocer la funcionalidad de cada una de éstas y gracias a esta herramienta escoger qué moto sería la indicada, pero como empresa se tiene un producto estrella, que es la motocicleta marca Daytona, modelo Wolf con su cilindraje 250cc.

### ***Características***

Para “Credisencillito” las especificaciones de las motocicletas son muy importantes, ya que cada una de ellas tiene funciones que se adaptan a cada tipo de cliente, existen modelos: tipo deportivo, enduro, doble propósito, pasolas, etc. Es por ello por lo que se presenta a continuación las características de la motocicleta estrella para la empresa.

- Modelo DY250 WOLF
- Marca Daytona
- Tipo deportiva
- Cilindros 1
- Número de velocidades 6
- Sistema de arranque eléctrico

- Suspensión delantera con barras telescópicas invertidas
- Tablero digital
- Suspensión trasera Monoshock
- Freno delantero de disco
- Capacidad del tanque (galones) (2.5l/100 km)
- Freno trasero de disco

### ***Calidad***

Las motocicletas son productos diseñados y fabricados con alta tecnología, los fabricantes de las motos ven importante entregar productos a los distribuidores con calidad y durabilidad, por ejemplo, los motores son capaces de soportar altas velocidades, mientras que los sistemas de frenos, suspensión y transmisión se han construido para hacer frente a situaciones de riesgo, capaces de adaptarse a las necesidades de los consumidores, así como en el diseño, motor, cilindraje, tipo de suspensión, etc.

### ***Estilo***

“Credisencillito” maneja como empresa un estilo actual, versátil, capaz de incentivar a sus consumidores a escoger la motocicleta que más se apegue a su estilo de vida, ofreciendo modelos deportivas, enduro, doble propósito, clásicas, entre otras. Siempre ofreciendo modelos actuales y con características únicas en el mercado.

### ***Marca***

“Credisencillito”, es una marca que ha sido pensada por la función de la empresa, que es vender motos con financiamiento, es por ello por lo que se ha



puesto este nombre, por la facilidad que tendrán los clientes en acceder a un crédito en la empresa para su motocicleta nueva.

### ***Producto aumentado***

Lo que a “Credisencillito” diferencia de la competencia es su enfoque en brindar una atención responsable a sus clientes al momento de entregar este producto, ya que entre ellas ofrece:

- Una garantía extendida de 24 meses
- Alistamiento gratuito
- Pago de placa y matrícula
- Primer mantenimiento gratuito
- 1 casco homologado
- Guantes
- 1 kit de limpieza

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

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

##### **Área administrativa.**

Para el área administrativa la persona encargada (administrador) deberá utilizar un uniforme que será entregado por “Credisencillito”, este constará de los siguientes elementos:

- Camiseta polo en color negro con detalles verdes
- Jean
- Gorra negra con el logo de “Credisencillito”
- Zapatos a elección del colaborador (deportivos)

**Ilustración 20.**

*Uniforme área administrativa*



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Canva

**Área comercial.**

En el área comercial se manejará el mismo estilo de uniforme que del área administrativa, este uniforme lo utilizará el cajero, vendedor y el tramitador, lo que cambiaría aquí será el color de la camiseta polo.

- Camiseta polo color verde con detalles negros
- Jean

- Zapatos a elección del colaborador (deportivos)
- Gorra negra con el logo de “Credisencillito”

**Ilustración 21.**

*Uniforme área comercial*



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Canva

## *Materiales de identificación*

### **Imagotipo.**

#### **Ilustración 22.**

*Logo de Credisencillito*



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Canva

#### Elementos para destacar:

- El logotipo del establecimiento es “Credisencillito”
- El eslogan de la empresa es Motos a crédito
- Los colores que lo representan son el negro y el verde
- La motocicleta representa nuestro giro de negocio que es las ventas de este.
- La motocicleta está dentro de un gráfico que representa un casco de moto.

#### **Tarjetas de presentación.**

En el anverso puede apreciarse los datos de contacto de “Credisencillito”, como número de teléfono, contacto en redes sociales, la ubicación y el código Qr para contactar de manera más rápida a la empresa.

**Ilustración 23.***Tarjeta de presentación (anverso)***Franco Ortiz**

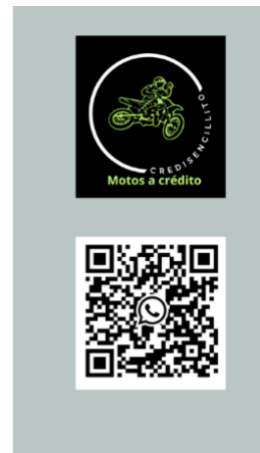
Administrador



0983243772

<https://www.facebook.com/Credisencillito>

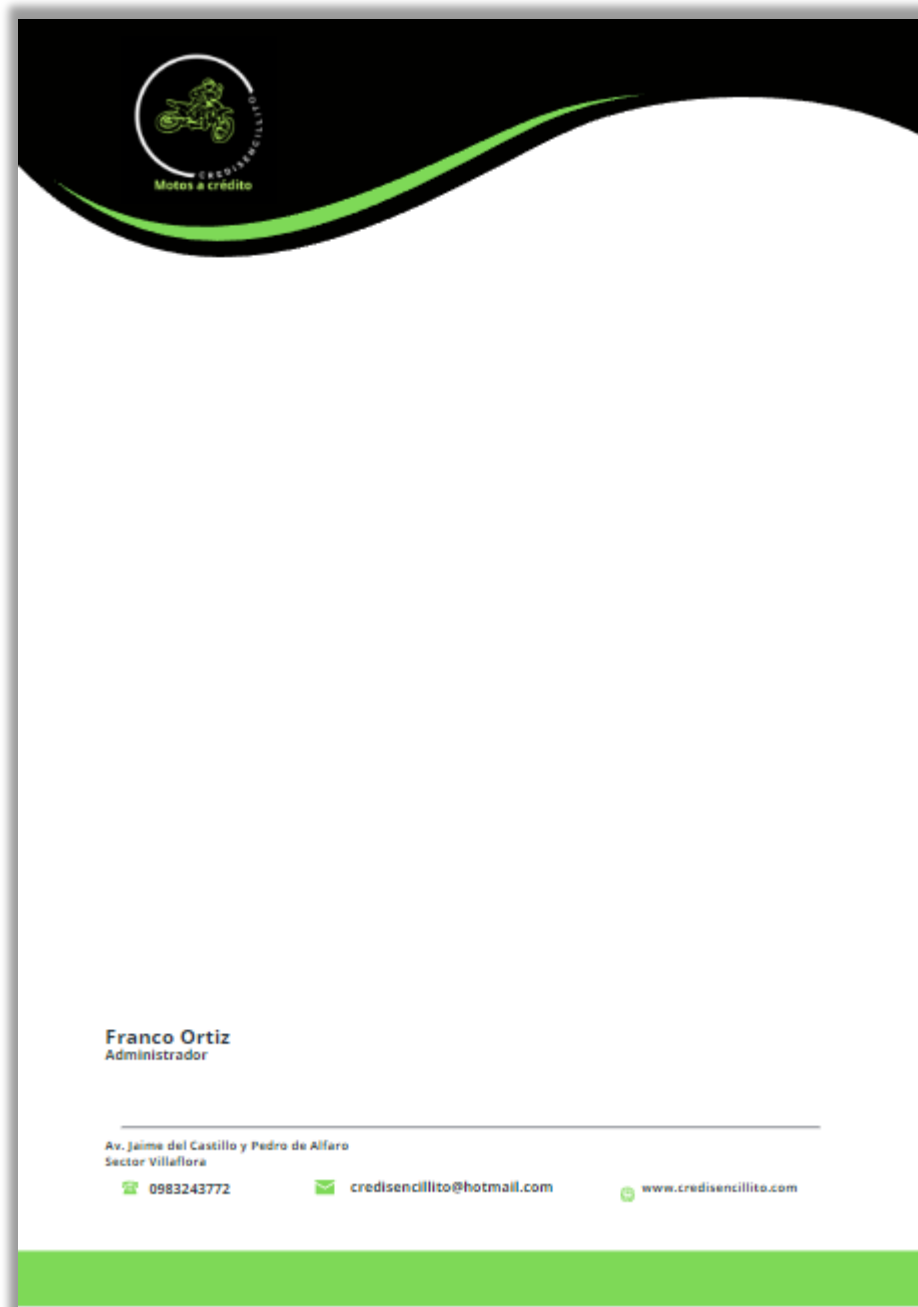
Av. Jaime del Castillo y Pedro de Alfaro, sector Villaflores

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Canva

En el reverso se puede apreciar el logotipo de la empresa.

**Ilustración 24.***Tarjeta de presentación (reverso)**Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Canva**Hoja membretada.**

Otro elemento de la identidad corporativa será la papelería, esto servirá para oficios, cartas y declaraciones formales a empresas o socios, para ello se ha elaborado una hoja membretada presentada a continuación:

**Ilustración 25.***Hoja membretada*

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Programa Canva

### ***Canal de distribución y puntos de ventas***

El canal de distribución es la ruta que el producto o servicio podría tomar en su camino al mercado, en este caso el canal de distribución sería directo ya que la empresa vende directamente al cliente mediante su punto de venta físico que será el local comercial ubicado en la ciudad de Quito, en las calles Av. Jaime del Castillo y Pedro de Alfaro, sector Villaflora.

### **Promoción.**

- Como principal canal para la promoción de “Credisencillito” será por medio de las redes sociales, utilizando publicidad pagada.
- La empresa también implementará el uso de publicidad impresa, como tarjetas de presentación y flyers, en los cuales se presentará información sobre promociones y nuevos productos.
- Credisencillito realizará activaciones de productos ( presentación de los productos al público) con la colaboración de los proveedores de diferentes marcas, en donde se presentarán las motocicletas nuevas, así como también ofertas que las marcas otorguen.

### **Contacto.**

- Tarjetas de presentación.
- Correo electrónico.
- Páginas web.
- Local físico.
- Teléfono empresarial

### **Correspondencia.**

Se lo realizará a través de correo de la empresa.

### **Negociación.**

- Directa en el establecimiento
- Vía telefónica.

### **Financiamiento.**

**Tabla 15.**

*Financiamiento publicidad*

Descripción	Cantidad	Valor mensual	Valor anual
Tarjetas de presentación	500	\$7,50	\$90,00
Flyers	1000	\$15,00	\$180,00
Publicidad de Facebook	4 veces al mes	\$40,00	\$480,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$62,50</b>	<b>\$750,00</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

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

“Credisencillito” como empresa dedicada a la venta de motocicletas puede presentar varios riesgos, en los cuales resalta la competencia ya que existe un amplio mercado con numerosas marcas y distribuidores a nivel nacional que buscan ganar más espacio en el territorio, tratando de abarcar la mayor atención posible de los usuarios, esto pone en riesgo a la empresa ya que si no se implementan estrategias adecuadas su crecimiento se vería afectado.

Otro riesgo importante que considera “Credisencillito” es que no se cuente con la inversión necesaria para poder mantener un stock adecuado para la comercialización de las motocicletas, ya que si las ventas no se dan como se espera la empresa podrá enfrentar dificultades financieras teniendo problemas



para poder cubrir los gastos operativos necesarios para el cumplimiento de los objetivos empresariales.

Como oportunidades que la empresa tuviere destaca las siguientes:

Credisencillito podrá implementar servicios adicionales a la comercialización de motocicletas, como el mantenimiento de estas, o la venta de repuestos y accesorios, se podrá ofrecer financiamiento para la adquisición de las motos haciendo que los clientes se ahorren dinero, también se podrá formar alianzas estratégicas con entidades financieras para que de esta manera otorguen créditos a los clientes que deseen adquirir una motocicleta, todas estas acciones generarán ingresos adicionales y además se lograría la fidelización a los clientes con estos servicios. Otra oportunidad sin duda es el crecimiento de mercado, a medida que la población crece la demanda de las motocicletas también lo hace, se puede aprovechar estas situaciones para aumentar las ventas y así crecer como empresa, también apoyados de la innovación tecnológica y los avances recientes se puede abarcar mercados en donde las personas busquen esta innovación.

## **Fijación de Precios**

### ***Fijación de precios por costos***

“Credisencillito” buscará diferenciarse de sus competidores en cuanto al precio de sus productos, ya que los consumidores buscarán cubrir ciertas necesidades al menor precio, es por ello por lo que se debe tomar en cuenta este factor y poder así realizar una fijación correcta de precios. Los precios de las motocicletas han sido calculados en base al valor que los distribuidores entregan cada motocicleta, a este valor se le sumarán otros gastos que intervienen en el



proceso de compra del producto, para posterior comercialización a los clientes, como: Utilidad, Factor Costo, Gastos Administrativos y Costo del producto.

En la siguiente ficha se puede observar los valores de cada ítem en porcentaje, para posterior realizar la suma total y con ello poder definir el costo de la motocicleta, que será el producto estrella de “Credisencillito”.

- Motocicleta Daytona Wolf 250cc

Tabla 16.

Fijación de costos

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCTOS		
		FIJACIÓN DE COSTOS		
<b>Producto:</b>	DAYTONA WOLF 250 CC	<b>Código:</b> DY250		
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	15/07/2023	<b>Responsable:</b> Franco Ortiz		
DESCRIPCIÓN	PRECIO	UNIDADES	CANTIDAD	TOTAL
Motocicleta Daytona Wolf 250cc	\$2.000	1	1	\$2.000
Casco homologado	\$360	12	1	\$30,00
Guantes	\$42,00	12	1	\$3,50
Matrícula y Placa	\$105,00	1	1	\$105,00
Kit de limpieza	\$96,00	12	1	\$8,00
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total, bruto</b>	<b>\$2146,50</b>
			<b>Total, neto</b>	<b>\$2146,50</b>
			Gastos Administrativos 2%	\$42,93
			Factor costo 2%	\$42,93
			9% utilidad	\$193,18
			<b>Subtotal</b>	<b>\$2425,54</b>
			IVA 12%	\$291,06
			<b>Total</b>	<b>\$2716,60</b>

Nota. Elaborado por Ortiz, F. (2023)

## Implementación del negocio

### *Arriendo del local*

**Tabla 17.**

*Valores del arriendo*

<b>ARRIENDO DEL LOCAL COMERCIAL</b>		
Pago mensual	Pago semestral	Pago anual
\$350,00	\$2100,00	\$4200,00

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

### *Equipos de computación*

**Tabla 18.**

*Equipos de computación*

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Computadora HP RYZEN 5	2	\$575,00	\$1150,00
Impresora HP 720	1	\$230,00	\$230,00
Impresora térmica 58mm	1	\$34,00	\$34,00
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>		<b>\$972,49</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Ver anexos

**Muebles y enseres****Tabla 19.***Muebles y enseres*

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escritorio de oficina	2	\$130,00	\$260,00
Silla de oficina	2	\$35,00	\$70,00
Sofá de recepción	2	\$80,00	\$160,00
Archivadores	3	\$40,00	\$120,00
Caja fuerte	1	\$70,00	\$70,00
Teléfono fijo	1	\$10,89	\$10,89
Teléfono celular Galaxy Note20 ultra	1	\$300,00	\$300,00
<b>TOTAL GENERAL</b>			\$1024,89

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Ver anexos

**Equipos de seguridad****Tabla 20.***Equipos de seguridad*

<b>EQUIPOS DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Extintor (polvo seco) 10 Lb	2	\$25,00	\$50,00
Kit de señalética de 9 placas (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	1	\$25,00	\$25,00
<b>TOTAL</b>	3		\$75,00

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023) Ver anexos

**Suministros de oficina****Tabla 21.***Suministros de oficina*

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Papel bond, resma	2	\$5,00	\$10,00
Grapadora con set de grapas	2	\$2,00	\$4,00
Grapas (caja)	1	\$1,15	\$1,15
Esferos caja x12	3	\$4,00	\$12,00
Perforadora	1	\$1,91	\$1,91
Carpeta de cartón	10	\$0,25	\$2,50
Tijera	1	\$1,50	\$1,50
<b>TOTAL</b>			<b>\$33,06</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>\$396,72</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

*Servicios básicos***Tabla 22.***Servicios básicos*

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pago Mensual</b>
Agua	\$30,00
Luz	\$40,00
Teléfono	\$10,00
Internet	\$40,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$120,00</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>\$1440,00</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

***Materiales de limpieza*****Tabla 23.***Materiales de limpieza*

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escoba de cerda pequeña	1	\$2,99	\$2,99
Trapeador	1	\$3,99	\$3,99
Cloro 1 Gal	1	\$3,50	\$3,50
Desinfectante 1 Gal	1	\$5,99	\$5,99
Fundas basura industriales (10 unidades)	3	\$1,99	\$5,97
Pala	1	\$1,99	\$1,99
Jabón líquido manos 525 ml	2	\$1,99	\$3,98
Papel higiénico 200 metros	5	\$2,59	\$12,59
Alcohol antibacterial 3785 ml	1	\$8,99	\$8,99
<b>TOTAL</b>			\$49,99
<b>TOTAL ANUAL</b>			\$599,88

Nota. Elaborado por Ortiz, F. (2023)



## **PROCESO DERECHO EMPRESARIAL**

“Credisencillito”, será una compañía de responsabilidad limitada el cual será constituida de forma jurídica y se deberá realizar los siguientes trámites:

### **Superintendencia de Compañía**

“Credisencillito”, para que pueda ser legal debe contar con los siguientes requisitos:

- Escritura con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías inscrita en el Registro Mercantil.
- Un ejemplar del periódico (o copia certificada) en el cual se publicó el extracto de la escritura.
- Original o copias certificadas de los nombramientos de representante legal y administradores inscritos en el Registro Mercantil.
- Copia legible de la cedula de ciudadanía o pasaporte del representante legal y administrador de la compañía.
- Formulario del R.U.C (01-A) original lleno y firmado por el representante legal.
- Copia simple de planillas de agua, luz o teléfono, del domicilio de la compañía.  
(Superintendencia de Compañías, s.f.)

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

Para la legalización de OrganiCar, ante el SRI y obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC) se debe acudir a cualquier agencia del Servicio de Rentas Internas con los siguientes requisitos: (Servicio de Rentas Internas SRI, 2022).

- Cédula de identidad del representante legal (Presentación física o digital)

- Certificado de votación del representante legal
- Escritura pública de constitución
- Hoja de datos generales y accionistas
- Nombramiento del representante legal
- Solicitud de inscripción y actualización general del Registro Único de Contribuyentes (RUC) sociedades, sector privado y público
- Documento para registrar el establecimiento del domicilio del contribuyente

### **Permiso de los Bomberos**

Los permisos de funcionamiento otorgado por los bomberos de la ciudad de Quito solicitan los siguientes requisitos (Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito, 2023):. Este trámite no tiene costo.

- Solicitud de inspección (llenada correctamente)
- Cédula
- RUC
- Predio urbano o rural 2023

### **Patente Municipal**

El contribuyente que apertura un RUC para desarrollar actividades económicas en el Distrito Metropolitano de Quito, deberá inscribirse en el Registro de Actividades Económicas Tributarias – RAET (Gob.ec, 2023).

La patente municipal, es un impuesto que se paga una vez por año en el municipio emite sus propios delineamientos para el cálculo y pago se necesita lo siguiente:

- Cédula original o pasaporte para verificación de información.
- Formulario de inscripción, firmado por el contribuyente o representante legal (sociedades).
- Acuerdo de responsabilidad y uso de medios electrónicos.
- Copia u original de una planilla de servicios básicos donde ejecuta la actividad económica, o contrato de arrendamiento legalizado (planilla de los dos últimos meses).
- Certificado del RUC del contribuyente.
- Certificado del RUC del contador. (Para Personas Naturales o Jurídicas obligadas a llevar contabilidad).

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

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo, sirve para afiliar a los empleados.

- 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 (Ecuador, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social ).

### **Ministerio de Trabajo (MT)**

En el ministerio de trabajo se registran los contratos de trabajo, finiquitos, pago de décima tercera y décimo cuarta remuneración, para esto se debe contar con un usuario del SUT (Sistema Único de Trabajo) y para esto simplemente debe registrarse como empleador en la siguiente dirección en la página web [sut.trabajo.gob.ec](http://sut.trabajo.gob.ec).

- Registro del nuevo empleador.
- Ingresar el módulo de registro de trabajador y actas de finiquito.
- Escoge la pestaña de datos del trabajador.
- Llenar el formulario en línea que será vinculado en la empresa, guardando la información del SUT (Ecuador, Ministerio de Trabajo, 2016).

### **Requisitos para la obtención de LUAE**

- Acceder al portal: [pam.quito.gob.ec](http://pam.quito.gob.ec) en la opción: "LUAE Digital".
- Digite el número de RUC y la clave de la patente municipal.
- Seleccione el tipo de trámite que va a realizar; "EMISIÓN" o "RENOVACIÓN"
- Ingrese y valide los datos solicitados (información general, predio, dirección, actividad económica)
- Genere la solicitud LUAE y cumpla con los pasos detallados en la parte inferior del documento, según el procedimiento correspondiente.

- Finalmente recibirá la LUAE Digital al correo electrónico registrado al inicio de su Solicitud (Gob.ec, 2022).

## PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

“Credisencillito”, buscará ser sobresalientes ante otras empresas, al lograr cambios significativos en el ámbito social y ambiental, con la utilización de los objetivos de desarrollo sostenible, buscando que sus productos y procesos contribuyan a lograr la sostenibilidad deseada, como una empresa consciente que desea la conservación del medio ambiente y también el bienestar para las personas.

### *Objetivos de Desarrollo Sostenible*

#### **Ilustración 26.**

*Objetivos de Desarrollo Sostenible*



*Nota.* En la ilustración, se muestran los 17 objetivos del desarrollo sostenible del Ecuador. (PNUD, 2021)

Los ODS nos sirven como guía para tener un cambio en la visión actual que tenemos y la forma en que cómo contribuimos a la conservación del medio ambiente, para que esto sea posible se necesita tener un gran sentido de compromiso, desde los gobiernos, así como de todas las organizaciones involucradas. Con la única finalidad de asegurar un futuro mejor. Es por lo que la empresa “Credisencillito” se comprometerá a trabajar conforme a los objetivos de

desarrollo sostenible, en el ámbito social, como en lo ambiental, de esta manera se describe las siguientes:

### ***Objetivos de Desarrollo Sostenible en el ámbito social***

#### **Objetivo 03 Salud y Bienestar.**

La empresa podrá contribuir al cumplimiento de este objetivo implementando estrategias y políticas que favorezcan al trabajador en cuanto a precautelar su salud, por ejemplo se podría impartir cursos de prevención de accidentes laborales, charlas de alimentación saludable, cursos de primeros auxilios, entre otros, con estas prácticas que promueven la salud en la organización, todos sus integrantes serán partícipes de esto, logrando el principal objetivo que es desarrollar las actividades en un entorno saludable y seguro.

#### **Objetivo 05 Igualdad de Género.**

“Credisencillito” promoverá el cumplimiento de este objetivo, que trata sobre la igualdad de género, tendrá gran importancia a nivel empresarial por lo que se encargará de velar por la equidad entre hombres y mujeres en todos los aspectos, desde la igualdad salarial, se promoverá la participación de manera igualitaria, participación de las mujeres en puestos de liderazgo, así como también se precautelarán que las actividades que las mujeres desarrollen dentro de la empresa se desenvuelvan en un entorno respetuoso y cordial. Con todo esto la empresa “Credisencillito” podrá promover la igualdad de género en todos los aspectos de su operación, adoptando principios y políticas con la finalidad de ofrecer a las mujeres lugares de trabajo más seguros, con las mismas oportunidades de trabajo para hombres como a mujeres y sueldos más justos.

### *Objetivos de Desarrollo Sostenible en el ámbito ambiental*

#### **Objetivo 12 Producción y Consumo Responsables.**

En base a este objetivo la empresa promoverá el consumo responsable incentivando a los colaboradores a generar conciencia sobre la importancia de reciclar, de esta manera se impulsará también el uso de materiales reciclados, se podrá minimizar los residuos que existan luego de la venta de las motocicletas, con el fin de reducir los altos índices de contaminación, con prácticas pequeñas como estas, que pueden significar grandes cambios para el cuidado y preservación del medio ambiente.

#### **Objetivo 13 Acción por el Clima.**

La empresa podrá colaborar con el cumplimiento de este objetivo, concientizando a los clientes sobre la importancia de realizar mantenimientos periódicos a sus motocicletas, para evitar la emisión de smock, además se podrá compartir charlas de concientización a los empleados sobre el impacto ambiental que trae las prácticas negligentes, esto de cierta forma podrá mitigar el cambio climático orientando a las personas a hacer las formas de manera adecuada.

Estos objetivos influyen en las empresas y en sus trabajadores ya que éstas pueden mejorar sus prácticas y de esta manera podrán atraer a consumidores más conscientes y comprometidos por la preservación del medio ambiente, así mismo los empleados podrán beneficiarse de un trabajo más saludable, seguro y con grandes oportunidades de crecimiento gracias a la igualdad de género. Además se involucrarán en prácticas sostenibles con el fin de preservar al medio ambiente, y cumplir con los objetivos de desarrollo sostenible.



## PROCESO FINANCIERO

### Introducción

A continuación, se describirá el análisis financiero de “Credisencillito”, detallando todos los activos de la empresa que forman la inversión inicial, como activos fijos y capital de trabajo, que son necesarios para emprender un negocio, por lo que se examinará a través de las herramientas financieras la factibilidad económica para este emprendimiento.

### Inversión

La inversión inicial se define como la cantidad de dinero o capital necesario que se debe emplear para conseguir el funcionamiento de un negocio, mediante recursos o servicios, esto es la suma de los activos fijos más el capital de trabajo.

### Activos fijos

Se entiende por activos fijos a las inversiones de capital permanente que sean necesarios para cumplir con el funcionamiento habitual de las empresas, ya sean estas propiedades, maquinaria, mobiliario, etc. En base a esto, “Credisencillito”, toma en consideración dentro de los activos fijos, a los equipos industriales, de seguridad, de computación, así como también a los muebles y enseres, mismos que dan un valor total de inversión de \$2072,38. (*ver tabla 24*)

Tabla 24.

Activos fijos

<b>ACTIVOS FIJOS</b>		
Equipos Ind. / seguridad	75	75
Equipos de Computación	972,49	972,49
Muebles - enseres	1024,89	1024,89
		<b>2072,38</b>

Nota. Elaborado por Ortiz, F. (2023)

### Capital de trabajo

Es un indicador financiero que sirve para determinar el dinero con el que cuenta una empresa para operar de manera oportuna, eficiente y sin problemas. De acuerdo con la explicación el establecimiento “Credisencillito”, como capital de trabajo inicial tiene una inversión de \$42090,20 en donde se considera: sueldos, servicios básicos, materiales de oficina, materiales de limpieza, publicidad, materia prima y están considerados también los gastos financieros. (ver tabla 28)

Tabla 25.

Capital de trabajo

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>3 meses</b>	<b>12 meses</b>
Sueldos	5000,9	20003,6
Servicios Básicos	360	1440
Material oficina	99,18	396,72
Material limpieza	149,97	599,88
Gastos documentos, permisos	125	500
Alquiler local	1050	4200
Publicidad	187,5	750
Adquisición productos	2500	10000
Gastos financieros	1050	4.200,00
<b>TOTAL INVERSION</b>	<b>12594,93</b>	<b>44162,58</b>
		<b>42.090,20</b>

Nota. Elaborado por Ortiz, F. (2023)

## Inversión total

La inversión total hace referencia a los valores que se obtienen de la sumatoria de los activos fijos y el capital de trabajo destinado para 1 año de actividad de “Credisencillito”, que corresponde a \$44162,58 dólares. (Ver tabla 29)

**Tabla 26.**

*Inversión total*

<b>INVERSIÓN TOTAL</b>	
ACTIVO FIJO	\$2072,38
CAPITAL DE TRABAJO /12M	\$42090,20
<b>TOTAL</b>	<b>\$44162,58</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

## Sueldos

Es la remuneración que reciben las personas a cambio de su trabajo, por lo que en la siguiente tabla se presenta la remuneración para cada colaborador que conforma parte de la empresa “Credisencillito”, más las aportaciones correspondientes al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social IESS.

**Tabla 27.**

*Sueldos y aportaciones IESS*

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>ANUAL</b>	<b>IESS EMP.</b>	<b>IESS EMPRESA</b>	<b>GASTO SUELDOS ANUAL</b>
Administrador	500	6000	567	729	6162
Vendedor	450	5400	510,3	656,1	5545,8
Tramitador	450	5400	510,3	656,1	5545,8
<b>TOTAL</b>	<b>1400</b>	<b>16800</b>	<b>1587,6</b>	<b>2041,2</b>	<b>17253,6</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

## Beneficios legales

Representan el décimo tercer sueldo y el décimo cuarto sueldo que perciben los colaboradores del establecimiento de acuerdo con la ley y el código del trabajo. (Ver tabla 31).

**Tabla 28.**

*Décimo tercero y cuarto sueldo*

PERSONAL	SUELDOS	DECIMO 4°	DECIMO 3°	TOTAL DECIMOS
Administrador	500	450	500	950
vendedor	450	450	450	900
Tramitador	450	450	450	900
<b>TOTAL</b>	<b>1400</b>	<b>1350</b>	<b>1400</b>	<b>2750</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

El monto total de los sueldos con las respectivas aportaciones al IESS y los beneficios legales generan un monto anual de \$ 20003,6 dólares. (Ver tabla 32).

**Tabla 29.**

*Beneficios legales*

TOTAL SUELDOS	TOTAL DECIMOS	TOTAL ANUAL
<b>17253,6</b>	<b>2750</b>	<b>20003,6</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

## Depreciación de activos fijos

Podemos decir que la depreciación hace referencia a la pérdida que tuviere un activo fijo por el uso y el paso del tiempo, así como la influencia de factores internos y externos. Desde este punto partimos que dentro del establecimiento se tienen los siguientes activos fijos: los equipos industriales con un 10% de depreciación, los equipos de computación con un 33,33% y los muebles y enseres

corresponden a un 10%. Las mismas que están generadas en línea recta con porcentajes basados en la Ley de Régimen Tributario Ecuatoriana. (Ver tabla 33)

**Tabla 30.**

*Depreciación de activos fijos (línea recta)*

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS (en línea recta)</b>			
		% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN
Equipos Ind.	75	10%	7,5
Equipos de Computación	972,49	33,33%	324,130917
Muebles y Enseres	1024,89	10%	102,489
			434,12

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

### **Tabla de amortización capital financiado**

Mediante la siguiente tabla de amortización francesa, se detalla el monto de recursos financieros faltantes que necesita el establecimiento para iniciar con sus actividades, el monto que será financiado por una entidad asciende a \$ 30000 dólares a una tasa del 14% para 5 años, reflejando así un valor de \$4200,00 por pago de intereses para el año 1.

**Tabla 31.***Tabla de amortización, capital financiado*

<b>MONTO</b>	30000			
<b>TASA</b>	14%			
<b>PLAZO</b>	5			
<b>PERIODO</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>PAGO INTERES</b>	<b>PAGO CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
0	-	-	-	30000
1	8738,51	4.200,00	4.538,51	25.461,49
2	8738,51	3.564,61	5.173,90	20.287,60
3	8738,51	2.840,26	5.898,24	14.389,35
4	8738,51	2.014,51	6.724,00	7.665,36
5	8738,51	1.073,15	7.665,36	0,00

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. 2023)**Estructura de capital**

La estructura de la inversión total del emprendimiento está representada de la siguiente forma: El total de la inversión sería de \$44162,58 De esto el capital propio es de \$ 14162,6 dólares que representa un 32% del total de la inversión, el capital financiado es de un monto de \$30000 dólares que representa el 68% faltante de la inversión. La representación del costo del capital propio es del 22%, este valor está calculado por la tasa pasiva más el riesgo país (es la probabilidad de que cada dólar invertido no se recupera) que arroja una tasa de descuento del 7,1%, mientras que la tasa activa del banco es del 14% que arroja una tasa de descuento del 9,5%. Dando un total de 16,6% correspondiente al TMAR (*Ver tabla 35*).

Tabla 32.

Estructura de capital

ESTRUCTURA DE CAPITAL				
		Estructura	Costo	TD
Capital Propio	14162,6	32%	22%	7,1%
Capital Financiero	30000	68%	14%	9,5%
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>44162,58</b>	<b>100%</b>		<b>16,6%</b>
				<b>TMAR</b>

Nota. Elaborado por Ortiz, F. (2023)

### TMAR (Tasa Mínima de Rendimiento)

La tasa de descuento que es igual a la TMAR se compone de la tasa pasiva del capital propio más el riesgo país que arrojan un porcentaje del 7,1% más la tasa del capital financiado que es del 9,5%, dando como resultado una TMAR que es del 16,6% para el proyecto del establecimiento “Credisencillito”.

### Punto de equilibrio

Es un cálculo que sirve para definir el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables, esto es, cuando logras vender lo mismo que gastas, es decir no ganas ni pierdes, por lo que se dice que has alcanzado el punto de equilibrio. Sirve para evaluar la rentabilidad de un negocio, así como también cuanto debe vender para tener ganancias y con esto verificar si la idea de negocio es factible o no en el ámbito financiero.

La tabla a continuación refleja el monto de fijo de capital de trabajo destinada para cada mes en donde están inmersos los gastos en arriendo y sueldos calculados mensualmente. (Ver tabla 36).

**Tabla 33.***Costos fijos mensuales*

<b>costos fijos</b>	
arriendo	350
sueldos	1666,9
<b>TOTAL</b>	<b>2016,9</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)**Margen de contribución**

En el margen de contribución se encuentran calculados los valores de los costos por unidad de el organizador con mesa plegable, dando un monto de \$ 2146,5 dólares. El precio da un total de \$ 2425,54 dólares, generando un margen de contribución de \$279,04 dólares. (*Ver tabla 37*).

**Tabla 34.***Margen de contribución*

costos por motocicleta		
precio	2425,54	
costo	2146,5	
<b>ganancia</b>	<b>279,04</b>	<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

En el estudio financiero del establecimiento, se puede concluir que el punto de equilibrio que está constituido por los costos fijos de producción más el margen de contribución de estos, que dan como resultado que para llegar al punto de equilibrio se necesita realizar una venta de 7 motocicletas en total mensualmente con un promedio de 0.2 ventas diarias de estos productos. (*Ver tabla 38*)



**Tabla 35.**

*Punto de equilibrio*

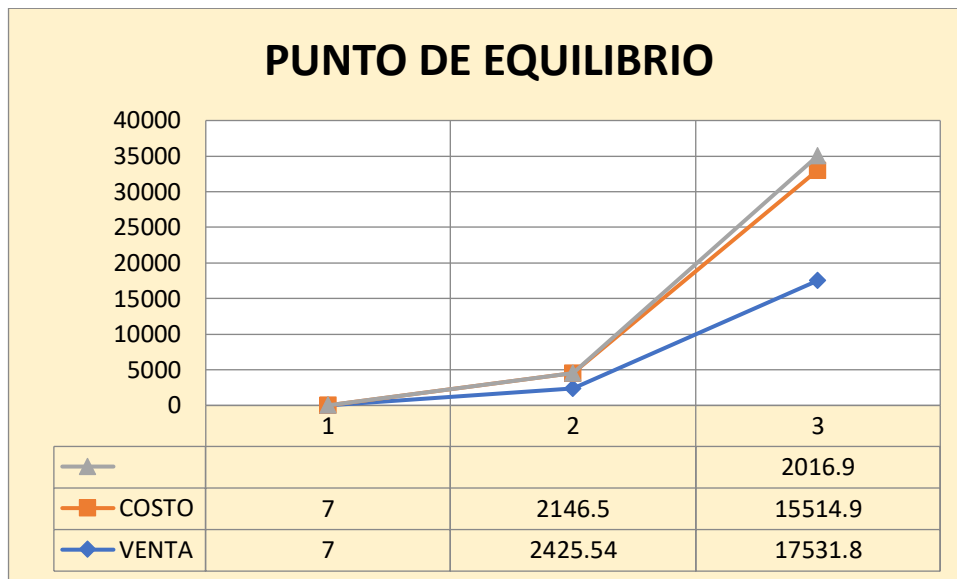
<b>PE = COSTO FIJO / MARGEN DE CONTRIBUCION</b>				
PE=	7	motocicletas	0,2	diario

VENTA	7	2425,54	17531,8
COSTO	7	2146,5	15514,9
			<b>2016,9</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			<b>0</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

**Ilustración 27.**

*Punto de equilibrio*



*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

**Ventas proyectadas**

Para que la empresa empiece a tener ganancias, se ha contemplado las ventas proyectadas que la empresa deberá cumplir, por lo que vendiendo al mes

18 motocicletas, se predice los futuros ingresos por ventas que “Credisencillito” tendría, en un período determinado. (ver tabla 39)

**Tabla 36.**

*Ventas proyectadas*

<b>ventas proyectadas</b>			
<b>Unidades por vender (mes)</b>	<b>Total</b>	<b>Total anual</b>	
18	43659,72	523916,64	ventas
18	38637	463644	costo

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

### **Costo de ventas**

El costo de ventas para el establecimiento “Credisencillito”, se encuentra estimada con una proyección para un periodo de tiempo de cinco años, donde se puede conocer las ventas proyectadas en cada uno de los años, además de la utilidad bruta, utilidad neta y otros factores más que intervienen para realizar el cálculo del flujo de ventas. (Ver tabla 40).

### **Utilidad operativa**

Es lo que la empresa gana por las unidades vendidas después de haber restado los gastos.

Tabla 37.

Flujo de ventas

<b>FLUJO DE VENTAS</b>	<b>AÑO</b>	<b>AÑO</b>	<b>AÑO</b>	<b>AÑO</b>	<b>AÑO</b>
	1	2	3	4	5
VENTAS	523916,64	539686,53	555931,10	572664,62	589901,83
COSTO DE VENTAS	463644,00	477599,68	491975,43	506783,90	522038,09
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	<b>60272,64</b>	<b>62086,85</b>	<b>63955,66</b>	<b>65880,73</b>	<b>67863,74</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	20003,60	20605,71	21225,94	21864,84	22522,97
SERVICIOS BASICOS	1440,00	1483,34	1527,99	1573,99	1621,36
MATERIAL OFIC.	396,72	408,66	420,96	433,63	446,69
ALQUILER LIMPIEZA	599,88	617,94	636,54	655,70	675,43
GASTOS DOCUMENTOS, PERMISOS	500,00	515,05	530,55	546,52	562,97
ALQUILER	4200,00	4326,42	4456,65	4590,79	4728,97
DEPRECIACIONES	434,12	434,12	434,12	434,12	434,12
AMORTIZACIONES	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
UTILIDAD OPERATIVA	<b>32698,32</b>	<b>33695,61</b>	<b>34722,91</b>	<b>35781,14</b>	<b>36871,22</b>
GASTOS FINANCIEROS	4200,00	3564,61	2840,26	2014,51	1073,15
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	28498,32	30131,00	31882,65	33766,63	35798,07
BASE IMPOSITIVA	7124,58	7532,75	7970,66	8441,66	8949,52
UTILIDAD NETA	21373,74	22598,25	23911,99	25324,97	26848,55

Nota. Elaborado por Ortiz, F. (2023)

### Flujo de caja

En el flujo de caja de “Credisencillito”, se considera todas egresos e ingresos que tiene el establecimiento con una proyección estimada de cinco años de actividad comercial. (Ver tabla 41).

Tabla 38.

Flujo de caja

<b>FLUJO DE CAJA</b>					
	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERATIVA	32698,32	33695,61	34722,91	35781,14	36871,22
DEPRECIACION	434,12	434,12	434,12	434,12	434,12
AMORTIZACION	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- BASE IMPOSITIVA	7124,58	7532,75	7970,66	8441,66	8949,52
- GASTOS FINANCIEROS	4200,00	3564,61	2840,26	2014,51	1073,15
- PAGO CAPITAL	4.538,51	5.173,90	5.898,24	6.724,00	7.665,36
+ VALOR DE SALVAMENTO					
+ CAPITAL DE TRABAJO					
- REPOSICION DE ACTIVOS					
= FLUJO NETO DE CAJA	17.269,35	17.858,47	18.447,86	19.035,09	19.617,31

Nota. Elaborado por Ortiz, F. (2023)

### Cálculo del VAN y el TIR

#### *VAN (Valor Actual Neto) o VPN (Valor Presente Neto)*

Es un indicador financiero para valorar y determinar la rentabilidad de un proyecto de inversión. Se determina mediante la actualización de los flujos de gastos e ingresos futuros del proyecto, menos la inversión inicial. Si el resultado de esta operación es positivo, es decir, si refleja ganancia se puede decir que el proyecto es viable (Ramírez, 2022). Por medio de ese indicador financiero se puede determinar la viabilidad del establecimiento en base a la estimación de los

flujos de caja anuales en donde los resultados demuestran que existe un VAN con una rentabilidad de \$20.374,18 para el proyecto.

### Interpretación VAN.

Tabla 39.

*Interpretación del VAN*

<b>VAN= VALOR ACTUAL NETO (INDICADOR DE RENTABILIDAD)</b>
<b>VAN= BENEFICIOS NETOS ACTUALIZADOS - INVERSIÓN</b>
<b>VAN &lt; 0 EL PROYECTO NO ES RENTABLE</b>
<b>VAN &gt; 0 EL PROYECTO ES RENTABLE</b>
<b>VAN = 0 EL PROYECTO NO PRODUCIRÁ PERDIDAS NI GANACIAS,</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

### Fórmula del VAN.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+k)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1+k)} + \frac{F_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+k)^n}$$

$F_t$ = son los flujos de dinero en cada periodo de tiempo.

$I_0$ = inversión inicial.

$n$ = numero de periodos de tiempo.

$k$ = es el tipo de descuento o de interés exigido de la inversión.

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

Se utiliza para analizar la viabilidad de un proyecto y determinar la tasa de rentabilidad que se puede obtener de dicha inversión. Es sumamente confiable cuando la empresa quiere determinar la rentabilidad y viabilidad de un proyecto de inversión. (Ramírez, 2022)

El TIR utiliza el flujo de caja neto proyectado y el monto de la inversión del proyecto.

### Interpretación del TIR.

**Tabla 40.**

*Interpretación del TIR*

<b>TIR= TASA INTERNA DE RETORNO</b>
TIR = VAN = 0
TIR < TD PROYECTO NO ES RENTABLE
TIR > TD PROYECTO ES RENTABLE
TIR = TD EL PROYECTO NO PRODUCE PERDIDAS NI GANACIAS

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

### Formula del TIR.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1 + TIR)^t} = -I_0 + \frac{F_1}{(1 + TIR)} + \frac{F_2}{(1 + TIR)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1 + TIR)^n} = 0$$

$F_t$  = flujos de caja.

$I_0$  = inversión inicial.

$n$  = numero de periodos de tiempo.

TIR = tasa interna de retorno.

El cálculo de la tasa interno de retorno (TIR) del establecimiento OrganiCar, demuestra que existe una rentabilidad del proyecto con un porcentaje del 28,88% con una separación del 12% de la tasa mínima de rendimiento (TMAR) que se encuentra en el 16,88%. (Ver tabla 44).

**TMAR (tasa mínima aceptable de rendimiento)**

Es la rentabilidad razonable que se espera obtener al realizar una inversión.

**Tabla 41.**

*Cálculo del TMAR*

ESTRUCTURA DE CAPITAL	Valor	Estructura	Costo	TD	
		Estructura	Costo	TD	
Capital Propio	14162,6	32%	22%	7,1%	
Capital Financiero	30000	68%	14%	9,5%	
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>44162,58</b>	<b>100%</b>		<b>16,6%</b>	<b>TMAR</b>

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

**Tabla 42.**

*Cálculo VAN-TIR*

VAN	20.374,18
TIR	30,04%
TMAR	16,57%

*Nota.* Elaborado por Ortiz, F. (2023)

Mediante el análisis financiero podemos decir con seguridad que el resultado que arrojó el cálculo del VAN, que dando un total de \$20374,18 el proyecto es viable ya que el resultado es mayor que cero. Así mismo el TIR está por encima del TMAR con un 13,47%. Lo que también nos permite identificar la viabilidad del presente proyecto.

## CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### Conclusiones

- Credisencillito surge de la necesidad de satisfacer necesidades importantes relacionadas con la movilidad eficiente, el transporte de mercancías, el acceso a áreas de difícil acceso y la recreación. Además las motocicletas son una opción asequible en comparación con otros medios de transporte, lo que lo convierte en una elección popular para una gran cantidad de personas.
- Se realiza una investigación de mercados, en donde se plantea un cuestionario de 10 preguntas enfocadas a conocer las opiniones y criterios en cuanto al producto presentado. En donde se obtienen resultados de una muestra de 203 personas, según los datos recolectados se determina la posible demanda existente entre los compradores, los diferentes factores socioeconómicos que presentan un riesgo u oportunidad para la empresa.
- La empresa será una empresa legal, por lo que deberá seguir la normativa vigente para que esto sea posible y cumplir con los requisitos que cada entidad exija para otorgar los permisos que exige la ley.
- Es importante que la empresa tenga un compromiso con las ODS, ya que de esta manera se promueve a más personas el apoyo para el cumplimiento de estos objetivos que benefician directamente al medio ambiente, por lo que se presentó 4 objetivos en los que la empresa se compromete a trabajar.
- En el análisis financiero se tomó en consideración todos los elementos que forman parte de la inversión inicial, para el proyecto. A través de los



indicadores contables se concluye que existe rentabilidad económica en el proyecto de acuerdo con el cálculo realizado y la determinación del VAN con un valor de \$20374,18, el TMAR con 16,57% y el TIR con 30,04%.

### **Recomendaciones**

- Se puede establecer alianzas estratégicas para garantizar el éxito de Credisencillito, de esta manera al tener buenas relaciones con proveedores y fabricantes de las motos y de los repuestos, nos permitirá fortalecer la relación y fidelización de los clientes.
- Diseñar e implementar estrategias de mercadotecnia efectivas, ya que en un mundo tan competitivo se debe tener estrategias fuertes que sobresalgan de los competidores, se podría enfocar en las redes sociales y las ventas en línea.
- Fidelizar a los clientes y mantener una buena relación con ellos traería a la empresa excelentes beneficios, ya que ellos serían portavoces de la empresa y atraerían a nuevos clientes, por lo que es importante generar programas de fidelización.

### **Referencias**

Activo, servicios de Marketing. (8 de septiembre de 2020). *La Filosofía Empresarial*. Obtenido de Activosm.com: <https://activosm.com/la-filosofia-empresarial/>

Coll, F. (3 de Marzo de 2020). *Cajero*. Obtenido de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/cajero.html>

Dircomfidencial. (5 de Mayo de 2021). *Análisis DAFO*. Obtenido de

Dircomfidencial.com: <https://dircomfidencial.com/diccionario/analisis-dafo-20161113-1643/>

Dirección del Trabajo. (7 de Octubre de 2021). *Funciones Específicas del Puesto*.

Obtenido de <https://www.dt.gob.cl/portal/1628/w3-article-60803.html#:~:text=Por%20%22funciones%20espec%C3%ADficas%20se%20entiende,realizarse%20unas%20luego%20otras%2C%20repite%C3%A9ndose>

Ecuador, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social . (s.f.). *Registro de Nuevo*

*Empleador*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social:  
<https://www.iess.gob.ec/en/web/empleador/registro-de-empleador>

Ecuador, Ministerio de Trabajo. (18 de enero de 2016). *Registro de Trabajadores*.

Obtenido de Ministerio de Trabajo: <https://www2.trabajo.gob.pe/el-ministerio-2/sector-empleo/dir-gen-promocion-del-empleo/remype/sobre-el-registro-remype/>

Educaweb. (2019). Obtenido de <https://www.educaweb.com/profesion/mensajero-moto-654/>

Gob.ec. (marzo 28 de 2022). *Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas - LUAE*. Obtenido de

<https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/licencia-metropolitana-unica-ejercicio-actividades-economicas-luae>

Gob.ec. (16 de Junio de 2023). *Inscripción en el Registro de Actividades*

*Económicas Tributarias (RAET) en el Distrito Metropolitano de Quito*.

Obtenido de Portal único de Trámites Ciudadanos:

<https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/inscripcion-registro-actividades-economicas-tributarias-raet-distrito-metropolitano-quito>

Gobierno Autónomo Descentralizado del Distrito Metropolitano de Quito. (16 de

junio de 2023). *Permiso de ocupación para edificaciones emitido por el*

*Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito*. Obtenido de

<https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/permiso-ocupacion-edificaciones-emitido-cuerpo-bomberos-distrito-metropolitano-quito>:

<https://www.gob.ec/gaddmq/tramites/inscripcion-registro-actividades-economicas-tributarias-raet-distrito-metropolitano-quito>

Googlemaps. (2023). *Av. Jaime del Castillo y Av. Rodrigo de Chávez*. Obtenido

de Google Maps:

[https://www.google.com.ec/maps/place/Avenida+Jaime+del+Castillo+%26+Cerro+Hermoso,+Quito+170111/@-0.2430385,-](https://www.google.com.ec/maps/place/Avenida+Jaime+del+Castillo+%26+Cerro+Hermoso,+Quito+170111/@-0.2430385,-78.5193345,19z/data=!4m6!3m5!1s0x91d599a73a88ce45:0xa0f36a4673f0d357!8m2!3d-0.2435667!4d-78.5185993!16s%2Fg%2F11hbvvz05b?hl=es)

[78.5193345,19z/data=!4m6!3m5!1s0x91d599a73a88ce45:0xa0f36a4673f0d357!8m2!3d-0.2435667!4d-78.5185993!16s%2Fg%2F11hbvvz05b?hl=es](https://www.google.com.ec/maps/place/Avenida+Jaime+del+Castillo+%26+Cerro+Hermoso,+Quito+170111/@-0.2430385,-78.5193345,19z/data=!4m6!3m5!1s0x91d599a73a88ce45:0xa0f36a4673f0d357!8m2!3d-0.2435667!4d-78.5185993!16s%2Fg%2F11hbvvz05b?hl=es)

Hubspot. (29 de Julio de 2022). Obtenido de

<https://blog.hubspot.es/marketing/mision-vision-valores-ejemplos>

INEC, I. N. (s.f.). *Análisis y Proyección de la Población Económicamente Activa*

*PEA del Ecuador*. Obtenido de Población Ocupada por rama de actividad

según parroquias urbanas: [https://institutodelaciudad.com.ec/wp-](https://institutodelaciudad.com.ec/wp-content/uploads/2022/05/Censo-poblacio%CC%81n-proyecciones-1.xls)

[content/uploads/2022/05/Censo-poblacio%CC%81n-proyecciones-1.xls](https://institutodelaciudad.com.ec/wp-content/uploads/2022/05/Censo-poblacio%CC%81n-proyecciones-1.xls)

La Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Gran Canaria. (Julio de 2010). *Ubicación de la Empresa*. Obtenido de CámaraFP:

<http://www.camarafp.org/portal/index.php/estudiantes/ubicacion-de-la-empresa.html>

PNUD. (19 de octubre de 2021). *Ministerio de Finanzas, Secretaría Nacional de Planificación y ONU promueven ciclo de seminarios sobre financiamiento para el desarrollo sostenible de Ecuador*. Obtenido de Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo:

<https://www.undp.org/es/ecuador/news/ministerio-de-finanzas-secretar%C3%ADa-nacional-de-planificaci%C3%B3n-y-onu-promueven-ciclo-de-seminarios-sobre-financiamiento-para-el-desarrollo>

Ramírez, P. (26 de septiembre de 2022). *Van y TIR: Concepto, diferencias y cómo calcularlos*. Obtenido de Economía 3: <https://economia3.com/van-tir-concepto-diferencias-como-calcularlos/>

Reyes, M. C. (9 de julio de 2021). *Conoce el Campo Laboral de un Administrador de Empresas*. Obtenido de Areandina.edu.com:

<https://www.areandina.edu.co/blogs/campo-laboral-de-un-administrador-de-empresas>

Riveros, A. (23 de diciembre de 2020). *Conceptos para Entender qué es una Estrategia Empresarial*. Obtenido de Ealde:

<https://www.ealde.es/definicion-estrategia-empresarial/>

Rodriguez, K. (junio de 2023). *Necesidades básicas de Maslow*. Obtenido de

Psicok: <https://www.psicok.es/psicok-blog/2018/8/12/piramide-maslow>

Servicio de Rentas Internas SRI. (12 de diciembre de 2022). *inscripción del Registro Único de Contribuyente (RUC) para persona jurídica privada (bajo control de la Superintendencia de Compañías)*. Obtenido de Portal único de ciudadanos: <https://www.gob.ec/sri/tramites/inscripcion-registro-unico-contribuyente-ruc-persona-juridica-privada-control-superintendencia-companias>

Significados. (8 de agosto de 2013). <https://www.significados.com/objetivo/>.  
Obtenido de [significados.com](https://www.significados.com/objetivo/): <https://www.significados.com/objetivo/>

Subirats, F. (2 de Marzo de 2021). *¿Qué es un asesor comercial?* Obtenido de MonlauCo: <https://www.monlau.com/corporate/que-es-un-asesor-comercial/>

Superintendencia de Compañías. (s.f.). *Pasos para la Constitución de una Compañía*. Obtenido de Superintendencia de compañías: [https://www.supercias.gob.ec/bd\\_supercias/piezasInformativas/Pasos%20para%20la%20Constitucion%20de%20una%20compania.pdf](https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/piezasInformativas/Pasos%20para%20la%20Constitucion%20de%20una%20compania.pdf)


Tecoloco Guatemala. (11 de mayo de 2020). *Principales funciones de un mensajero*. Obtenido de tecoloco guatemala: <https://www.tecoloco.com.gt/blog/funciones-de-un-mensajero.aspx>

Uriarte, J. (5 de Octubre de 2022). Obtenido de <https://humanidades.com/gerente/>

Velásquez, A. (Noviembre de 2022). *Análisis FODA: Qué es y cómo usarlo en tu encuesta*. Obtenido de QuestionPro: <https://www.questionpro.com/blog/es/analisis-foda/>

Visa. (2 de Febrero de 2015). *Definir las Metas de la Empresa*. Obtenido de  
Visa.com: <https://www.visa.com.ec/dirija-su-negocio/pequenas-medianas-empresas/notas-y-recursos/productividad/definir-las-metas-de-la-empresa.html#:~:text=En%20palabras%20simples%2C%20las%20metas,metas%20propuestas%20por%20cada%20empresario.>

## Anexos


Identificación de reporte de similitud oid:11830:258656927

---

NOMBRE DEL TRABAJO  
**Franco Ortiz PROYECTO FINAL tutor.doc**  
 X

---

<p>RECuento DE PALABRAS  <b>14012 Words</b></p> <p>RECuento DE PÁGINAS  <b>117 Pages</b></p> <p>FECHA DE ENTREGA  <b>Aug 29, 2023 1:11 PM GMT-5</b></p>	<p>RECuento DE CARACTERES  <b>79018 Characters</b></p> <p>TAMAÑO DEL ARCHIVO  <b>13.1MB</b></p> <p>FECHA DEL INFORME  <b>Aug 29, 2023 1:12 PM GMT-5</b></p>
---	---

---

● **14% de similitud general**  
 El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 14% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Fuentes excluidas manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)

## Formulario de la encuesta

[Preguntas](#)[Respuestas](#)

203

[Configuración](#)

### Credisencillito "Motos a crédito"

Encuesta para medir la factibilidad de la creación de una empresa comercializadora de motocicletas, en la ciudad de Quito.

Seleccione su género? \*

Femenino

Masculino

Otro

Cuál es su edad? \*

Menos de 18 años

Entre 18 y 35 años

Entre 35 y 60 años

Mayor de 60 años


Considera el tráfico de la ciudad de Quito un problema? \*

Si

No






Cree usted que movilizarse en una motocicleta sería más rápido?



Sí ✕

No ✕

Añadir opción o [añadir respuesta "Otro"](#)

  Obligatorio  

Si tuviera la posibilidad de adquirir una motocicleta, lo haría ? \*

Sí

No

Cuál sería su método de pago preferido para acceder a su nueva motocicleta ? \*

- Efectivo
- Tarjeta de crédito
- Crédito directo

Considera importante tener pruebas de test drive para que pueda ver la funcionalidad de la motocicleta ? \*

- Si
- No

Considera importante que el establecimiento comercial esté cerca de su sector ? \*

- Si
- No

Qué factores considera importante al momento de elegir una motocicleta ? \*

- Modelo
- Garantía
- Precio

Estaría interesado en recibir beneficios por cada persona referida a nuestro local? \*

- Sí
- No

Preguntas Respuestas **203** Configuración

203 respuestas

 [Ver en Hojas de cálculo](#) 

No se aceptan más respuestas

Mensaje para los encuestados

Ya no se aceptan respuestas en este formulario

Resumen

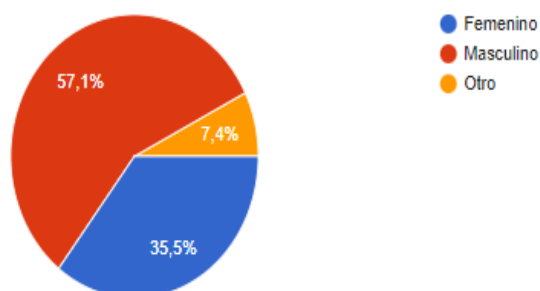
Pregunta

Individual

Seleccione su género?

 Copiar

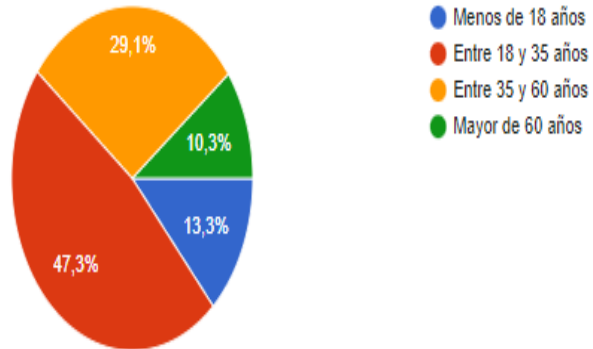
203 respuestas



Cuál es su edad?

 Copiar

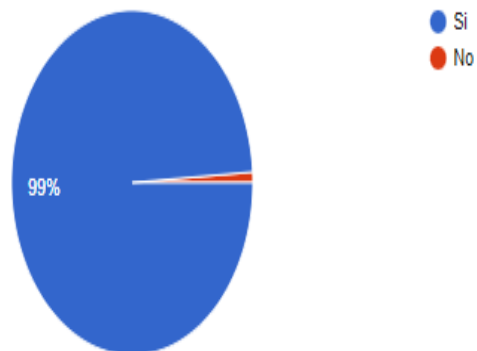
203 respuestas



Considera el tráfico de la ciudad de Quito un problema?

 Copiar

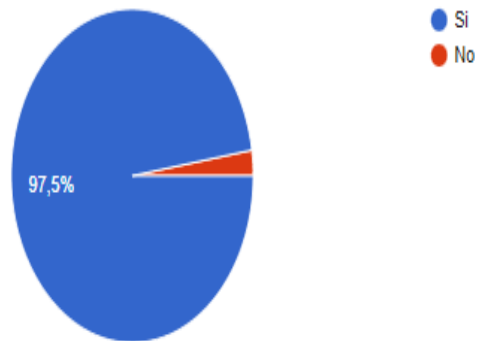
203 respuestas



Cree usted que movilizarse en una motocicleta sería más rápido?

 Copiar

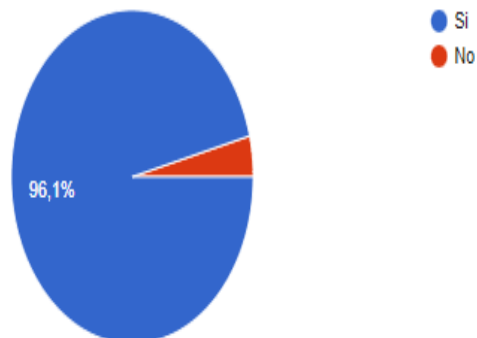
203 respuestas



Si tuviera la posibilidad de adquirir una motocicleta, lo haría ?

 Copiar

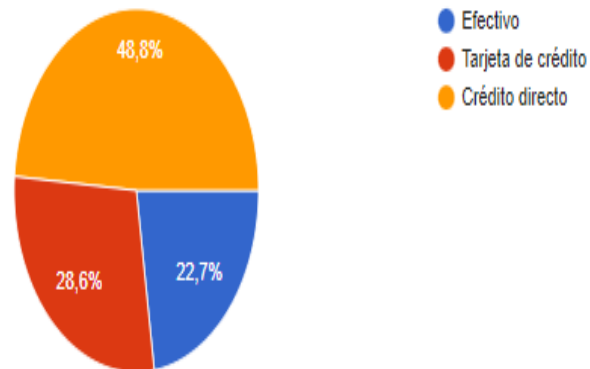
203 respuestas



Cuál sería su método de pago preferido para acceder a su nueva motocicleta ?

 Copiar

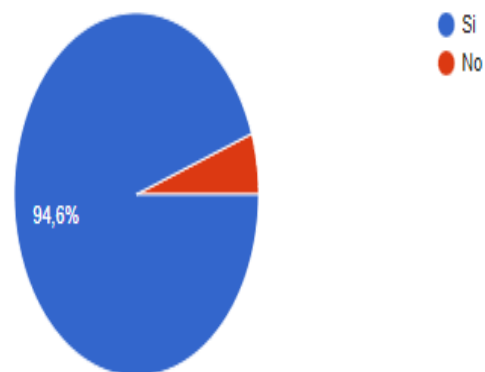
203 respuestas



Considera importante tener pruebas de test drive para que pueda ver la funcionalidad de la motocicleta ?

 Copiar

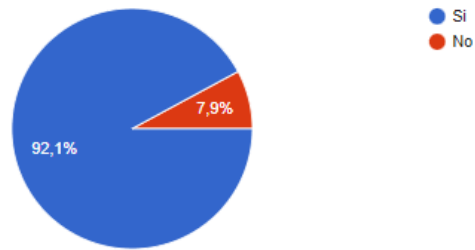
203 respuestas



Considera importante que el establecimiento comercial esté cerca de su sector ?

[Copiar](#)

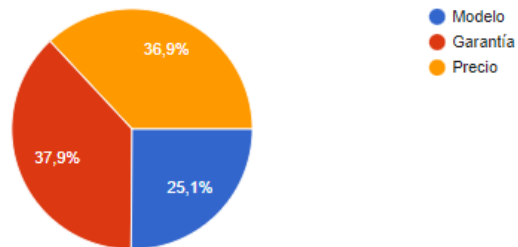
203 respuestas



Qué factores considera importante al momento de elegir una motocicleta ?

[Copiar](#)

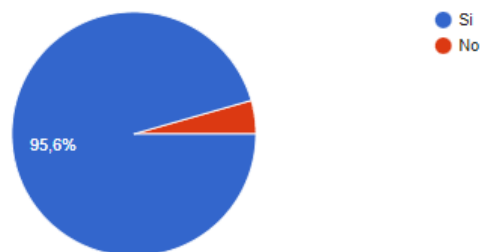
203 respuestas



Estaría interesado en recibir beneficios por cada persona referida a nuestro local?

[Copiar](#)

203 respuestas



*Equipos de computación*







**Telefono note 20 ultra**  
 \$300 · Disponibles  
 Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

**Detalles**

Estado Usado - Como nuevo

Note 20 ultra  
 No cambio solo vendo  
 256 gb y 12 de ram  
 Entrego con su caja i accesorios



Quito, Pichincha  
 La ubicación es aproximada

Información del vendedor Detalles del vendedor

Sandra Sánchez  
 ★★★★★ (28)  
 Se unió a Facebook en 2019

Publicidad



**Teléfono Convencional**

**\$10.89**  
**PRECIO**

CYBERMUSIC  
 KARAOKE

**Teléfono Convencional con Cable, Telefono de Casa, Telefono Sin Electricidad Hogar**  
 \$10 · Disponibles  
 Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

**Detalles**

Estado Nuevo

Marca Leboss

Teléfono original Leboss, fiable y práctico: obtén esta obra maestra atemporal originalmente diseñada en 1968 y todavía proporciona una experiencia de comunicación fiable con un diseño elegante perfecto para cada rincón de tu hogar u oficina.

No requiere alimentación: el modo de alimentación de línea te permite conectarte al mundo sin ninguna dependencia de la energía en tus locales.

Fácil de montar en la pared: este teléfono fue diseñado para colgar fácilmente en la pared de tu hogar y oficina para que puedas seguir haciendo tus actividades y poder tomar la llamada cuando sea necesario.

Esfera de velocidad: con 13 teclas de dial de velocidad, puedes conectarte a tus contactos frecuentes marcando con un solo toque.



**Impresora térmica 58mm nueva punto de venta factura recibo garantía entregas a domicilio y envíos**  
\$34 - Disponibles  
Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

**Detalles**

Estado Nuevo

Impresora Térmica Punto De Venta Factura Xprinter USB 58mm. No requiere tinta. Imprime rápidamente. Local: Av. Amazonas y Jorge Washington, CC ESPIRAL, piso 6, local 150, somos CAFU

QUITO

Quito, Pichincha  
La ubicación es aproximada

Información del vendedor Detalles del vendedor

Fernando Castañeda  
Se unió a Facebook en 2010

Envía un mensaje al vendedor

## Mobiliario



SILLA SUPER COMODA Y PRACTICAS PARA LA COMODIDAD DE TUS OFICINAS  
\$35 - Disponibles  
Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

**Detalles**

Estado Nuevo

SILLA DE OFICINAS COMODAD TIENE PARA Sistema de balanceo  
3 posiciones de bloqueo  
Regulación de tensión  
Mediante perilla  
Base cromada  
Ruedas nylon

QUITO

Quito, Pichincha  
La ubicación es aproximada

Información del vendedor Detalles del vendedor

Kenny Garcia  
Envía un mensaje al vendedor

Buenas tardes. ¿Sigues disponible?

Envía un mensaje al vendedor



**Escritorio en L**  
\$0 - Disponibles  
Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

**Detalles**

Estado: Nuevo


Trabajamos con aglomerado melamínico de 15mm, viene cubierto con una resina melamini termofundida Es resistente al calor y a la humedad es antrayaduras. ( No es pintado)

QUITO

Quito, Pichincha  
La ubicación es aproximada

Información del vendedor: [Detalles del vendedor](#)  
Kathe Riera Mindz  
Se unió a Facebook en 2015

Publicidad



**Banca De Espera. Negociable**  
\$80  
Publicado hace 7 semanas en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

**Detalles**


Estado: Usado - Buen estado

Asientos forrados cuerina negra

QUITO

Quito, Pichincha  
La ubicación es aproximada

Información del vendedor: [Detalles del vendedor](#)  
Anita Sanchez  
Se unió a Facebook en 2011



**ARCHIVADORES**  
\$40 - Disponibles  
Publicado en Quito, Pichincha

Enviar mensaje

**Detalles**

Estado: Usado - Buen estado

Archivadores de 3 y cajones en buen estado

QUITO

Quito, Pichincha  
La ubicación es aproximada

Información del vendedor: [Detalles del vendedor](#)  
Dayana Morales  
Se unió a Facebook en 2015

Publicidad

Aki Ecuador  
PRÓXIMA AKI

Envía un mensaje al vendedor





*Equipos de seguridad*

