



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

TEMA:

**“PROYECTO DE INVERSIÓN EN LA EXPANSIÓN DE UNA MICROEMPRESA
-KE CHIDDO SPORT BAR- EN LA CIUDAD DE MACHALA.”**

**Previa a la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía
Empresarial**

ELABORADO POR:

AVECILLAS GONZALEZ LUIS VICENTE

TUTOR

ECO. JACK ALFREDO CHÁVEZ GARCÍA, MGS.

Guayaquil, 26 de febrero del 2020



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO

**MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL
CERTIFICACIÓN:**

Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por el Contador Público Auditor Luis Vicente AVECILLAS GONZÁLEZ, como requerimiento parcial para la obtención del Grado Académico de Magíster en Finanzas y Economía Empresarial.

Guayaquil, 26 de febrero del 2020

DIRECTOR DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Eco. Jack Alfredo Chávez García, Mgs.

REVISORES:

Ing. Quím. María Josefina Alcívar Avilés, Mgs

Eco. Carlos Martínez Murillo, Mgs

DIRECTOR DEL PROGRAMA

Econ. María Teresa Alcívar, PhD.



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

YO, LUIS VICENTE AVECILLAS GONZALEZ

DECLARO QUE:

La Tesis: “Proyecto de Inversión en la expansión de una microempresa Ke Chiddo Sport Bar en la ciudad de Machala, previa a la obtención del Grado Académico de Magíster, ha sido desarrollada en base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan al pie de las *páginas* correspondientes, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico de la tesis del Grado Académico en mención.

Guayaquil, 26 de febrero del 2020

Luis Vicente AVECILLAS González



UNIVERSIDAD CATÓLICA
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

SISTEMA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL

AUTORIZACIÓN

YO, LUIS VICENTE AVECILLAS GONZALEZ

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, la publicación en la biblioteca de la institución de la Tesis de Maestría titulada: “Proyecto de Inversión en la expansión de una microempresa Ke Chiddo Sport Bar en la ciudad de Machala”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

Guayaquil, 26 de febrero del 2020

EL AUTOR

Luis Vicente Avecillas González

REPORTE DE URKUND



Urkund Analysis Result

Analysed Document:	tesis de Ing.Fanny Pivaque.pdf (D54470979)
Submitted:	18/07/2019 1:21:00
Submitted By:	maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec
Significance:	4 %

Sources included in the report:

Fanny Pivaque 05122018.pdf (D47621078)
<https://rlinpilpelicula.weebly.com/blog/iess-prestamos-hipotecarios-constru>
<https://creditobescu.weebly.com/home/category/all/69d0f65eb-994c-4909-817e-809301efd531>

Instances where selected sources appear:

16

Contenido

Introducción.....	2
Generalidades.....	3
Problemática.....	3
Delimitación del objeto	4
Justificación.....	4
Objetivos.....	5
Objetivos específicos.....	5
Capitulo II: Marco Teórico.....	6
Características de un proyecto	6
Que es un presupuesto (macro)	7
Funciones del presupuesto	8
Objetivos del Presupuesto.....	10
Presupuesto Financiero.....	10
Conceptos de inversión y expansión	11
El modelo de gestión presupuestaria y de optimización del efectivo.....	12
Que es un modelo de gestión financiero	12
Que es optimización de recursos.....	13
Cómo optimizar los recursos en la gestión empresarial.....	14
Como optimizar las compras.....	14
Que es un flujo de efectivo.....	14
Que son estrategias administrativas	16
Administración estratégica del Negocio .VI.....	17

Marketing estratégico e inteligencia de Negocios	17
Aseguramiento y maximización de Ingresos	18
Eficiencia y control de Costos	18
Incremento en la productividad.....	19
Optimización de capital invertido y flujo de efectivo.....	19
Generación de valor para STAKEHOLDERS	20
Cadena de valor y asesoramiento de procesos	20
Control de gestión del Negocio.....	21
Project Management.....	21
Marco Referencial	22
Turismo	22
Demografía.....	26
Gastronomía	27
Economía.....	27
Presupuesto de La Empresa Ke Chiddo Sport-Bar 2016.....	28
Reseña histórica de Ke Chiddo.....	30
Capitulo III: Metodología de la Investigación.....	32
Investigación Cuantitativa	32
Tipo de investigación Cuantitativa.....	33
Investigación descriptiva.....	33
Características de una investigación cuantitativa	33
Variables Particulares	34
Enfoque de la investigación.....	34
Alcance de la investigación	35

Método.....	37
Selección de la Muestra.....	38
Diseño Muestral.....	39
Técnica de investigación	41
La encuesta.....	41
Encuesta personal.....	41
Trabajo de campo.	42
Análisis de la información y presentación de resultados.....	42
El financiamiento ecuatoriano para la microempresa.....	43
a) Crédito Comercial.	44
Importancia	44
Ventajas.....	45
Desventajas	45
b) Crédito Bancario.	46
Importancia	46
Ventajas.....	47
Desventajas	47
Formas de Utilización.	47
Pagaré.....	48
Importancia	48
Ventajas.....	48
Desventajas	48
Formas de Utilización	49
d) Línea de Crédito.....	49

	Importancia	49
	Ventajas.....	50
	Desventajas	50
	Formas de Utilización.	50
e)	Papeles Comerciales.....	51
	Importancia	51
	Ventajas.....	51
	Desventajas	51
	Formas de Utilización.	52
f)	Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar.....	53
	Importancia.	53
	Ventajas.....	53
	Desventajas	53
	Formas de Utilización	54
g)	Financiamiento por medio de los Inventarios.	54
	Importancia	54
	Ventajas.....	54
	Desventajas	55
	Formas de Utilización.	55
	Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo Hipoteca	56
	Importancia	56
	Ventajas.....	56
	Desventajas	56
	Formas de Utilización.	57

Acciones.....	57
Importancia	57
Ventajas.....	57
Desventajas	57
Formas de Utilización	58
Bonos.....	59
Importancia	59
Ventajas.....	59
Desventajas	59
Formas de Utilización	60
Arrendamiento Financiero.....	61
Importancia	61
Ventajas.....	61
Desventajas	62
Forma de Utilización.....	62
Corporación financiera Nacional.....	63
Instituciones financieras Nacionales	63
Capítulo V: Diagnóstico estructural de la microempresa “KE-CHIDDO”	65
Capítulo VI: Las condiciones del mercado.....	69
Particularidades	69
Tipos de Mercado	70
Análisis del mercado	70
Capítulo VII: Analizar las diferentes etapas de un proyecto para su expansión.	74
Resultados.....	77

Proyección de Demanda (Ventas).....	77
Tasa de Crecimiento.....	79
Presupuesto de Capital	80
Flujo de Efectivo Proyectado a 5 años.....	81
Conclusiones.....	86
Recomendaciones	88
Bibliografía.....	90
Anexos.....	92
Anexo 2.....	93
ENCUESTA SOBRE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE KE CHIDDO	94

Resumen

El presente estudio, como descripción, propone un modelo de gestión presupuestario para la correcta optimización de recursos en la microempresa “Ke Chiddo Sport Bar”. El fin fue indagar mecanismos coherentes que integren, en los flujos de efectivo, políticas de inversión adecuada y de control del endeudamiento durante la expansión de la empresa que apunta a convertirse en una cadena de restaurantes reconocida tanto a nivel local como nacional. Se buscó adaptar los medios que aseguren la obtención de un apropiado capital de trabajo frente a los flujos proyectados del nuevo local y, de esa manera, cumplir con las metas propuestas.

Lograr el propósito demandó el uso de conceptos claves para definir lo que involucra el proyecto, su valoración, el capital, la expansión, el fundamento del crédito, la optimización de recursos, y otras variables de estudio que se derivaron. De esta manera se estructuró una cadena de restaurantes en proporción con los estándares de calidad internacional estudiados. El desarrollo de los objetivos específicos determinó los límites que impone un presupuesto, debido a las calidades buscadas en el horizonte temporal del estudio, previamente definido. La gestión demanda la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas que se proponen para satisfacer los requisitos del proyecto. En consecuencia, se sistematizan ideas que apuntan a lograr un resultado único de desarrollo que optimice los recursos y manejo del flujo de efectivo.

Palabras clave: Modelo de gestión, presupuesto, políticas de inversión, expansión, endeudamiento, estrategias administrativas

Summary

The present study, as a description, proposes a budgetary management model for the correct optimization of resources in the "Ke Chiddo Sport Bar" microenterprise. The purpose was to investigate coherent mechanisms that integrate, in cash flows, adequate investment policies and control of indebtedness during the expansion of the company that aims to become a chain of restaurants recognized both locally and nationally. The aim was to adapt the means that ensure the obtaining of an appropriate working capital against the projected flows of the new premises and, in this way, to comply with the proposed goals. Achieving the purpose demanded the use of key concepts to define what the project involves, its valuation, capital, expansion, the basis of credit, the optimization of resources, and other study variables that were derived. In this way, a chain of restaurants was structured in proportion to the international quality standards studied. The development of the specific objectives determined the limits imposed by a budget, due to the qualities sought in the time horizon of the study, previously defined. The management demands the application of knowledge, skills, tools and techniques that are proposed to satisfy the requirements of the project. As a result, ideas that aim to achieve a single development result that optimizes resources and cash flow management are systematized.

Key words: Management model, budget, investment policies, expansion, indebtedness, administrative strategies

Introducción

Un modelo de gestión presupuestario que optimice los recursos utilizados por una microempresa necesita mecanismos coherentes que integren políticas para el manejo de los flujos de efectivo, durante una inversión. Para endeudarse y sostener una expansión demanda no sólo se requiere el correcto endeudamiento, frente a los posibles flujos proyectados, sino una estructura competitiva en proporción con los estándares de calidad buscados.

La razón de este proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que impone un presupuesto, en su horizonte temporal previamente definido. En este caso, se trata de una cadena de restaurantes que inician en la ciudad de Machala, como microempresa, donde se diseña un proyecto expansivo que posicione la empresa Ke Chiddo Sport-Bar como red de restaurantes a nivel local y nacional.

Generalidades

Antecedentes

Al iniciar la investigación se plantearon algunas interrogantes para delimitar el problema y encontrar justificadamente el propósito de estudio; por ejemplo, ¿existe algún obstáculo al intervenir en la expansión de la empresa, como acción sobre la realidad? Ello ayudó a precisar porqué conviene estudiar el problema (en lo teórico y práctico) y para quién o quiénes es provechoso el estudio y su contextualización. Al examinar la posibilidad de expansión de la microempresa, para organizar su emprendimiento como propósito fue necesario limitar el tema a fin de encontrar su mejor desarrollo en el transcurso del proyecto, determinando aspectos demográficos, económicos e inclusive turísticos particulares de la ciudad de Machala, que es el lugar donde se desarrolla la micro empresa, y así se logra obtener el marco conceptual desde la reseña histórica de Ke Chiddo Sport-Bar.

La gestión de este proyecto es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un propósito para satisfacer los requisitos del planificado. Además, consiste en reunir varias ideas a implementar, que se integra en un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único. Surge como respuesta a una necesidad, acorde con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse a futuro en función del interés que se priorice.

Problemática

Como se lo mencionó anteriormente, en un proyecto de investigación se obtiene conocimientos que pueden usarse para determinar si existe o no una tendencia o si un nuevo proceso beneficiará a la sociedad.

Decimos que se han construido dos edificios de oficinas, pero cada edificio individual es único: diferente propietario, diferente diseño, diferente ubicación, diferente contratista, etc. “La presencia de elementos repetitivos no cambia la condición fundamental, única de manejo y propósitos del proyecto” (Lock, 2003).

Por eso el tratar de convertirse en una cadena de restaurantes única en el país, que pueda expandirse con su marca que sea reconocida, es un objetivo fehaciente de que se logra competir con las grandes cadenas; propósito principal de la empresa por alcanzar.

Si la expansión es la meta, entonces, nos planteamos la pregunta de investigación: ¿Es posible diseñar para la expansión un modelo de gestión presupuestario que optimice los flujos de efectivo de la microempresa Ke Chiddo Sport Bar?

Delimitación del objeto

El presente trabajo desarrollará mecanismos apropiados para la inversión de expansión en la microempresa “Ke Chiddo Sport Bar”, que busca convertirse en una marca patentada firme en el mercado de restaurantes en el Ecuador, así que desarrollaremos la optimización de recursos para el buen manejo del flujo de efectivo.

Justificación

El presente trabajo configura mecanismos apropiados para la inversión de expansión de la microempresa “Ke Chiddo Sport Bar”, razón por la cual se desarrolla un mecanismo que optimice los recursos, desde la óptica del buen manejo del flujo de efectivo.

Al igual que otras cadenas de restaurantes, queremos tener buenas bases para competir en este mercado, la expansión es un paso muy importante que se quiere dar ya que nos permite crecer como empresa y como organización mucho más estructurada y nos brindara la oportunidad de generar más fuentes de empleo que tanto bien le hace al país, además de que

una marca ecuatoriana crezca nacionalmente y en un futuro sea reconocida internacionalmente es el objetivo por cumplir.

En consecuencia, la inversión pretende mejorar los beneficios obtenidos no solo de las personas que administran la institución, sino de todos los que la conforman.

Objetivos

Objetivo general

Determinar la viabilidad financiera, mediante la gestión de presupuestos, y de optimización de los flujos de efectivo en la actividad actual de la microempresa Ke Chiddo Sport Bar para la expansión de la empresa en la ciudad de Machala.

Objetivos específicos

- ✓ Analizar las fuentes de financiamiento destinados a la microempresa.
- ✓ Realizar un diagnóstico estructural de la microempresa.
- ✓ Evaluar las condiciones de mercado objetivo de expansión.
- ✓ Analizar las diferentes etapas que debe cumplir un proyecto para su expansión.

Capítulo II: Marco Teórico

Marco Conceptual

¿Qué es un proyecto?

Según (Parodi, 2001), “Un proyecto (del latín *proiectus*) es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas. La razón de un proyecto es alcanzar objetivos específicos dentro de los límites que imponen un presupuesto, calidades establecidas previamente y un lapso de tiempo previamente definido”.

La gestión de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades de un proyecto para satisfacer los requisitos del proyecto. Consiste en reunir varias ideas para llevarlas a cabo, y es un emprendimiento que tiene lugar durante un tiempo limitado, y que apunta a lograr un resultado único. Surge como respuesta a una necesidad, acorde con la visión de la organización, aunque ésta puede desviarse en función del interés. El proyecto finaliza cuando se obtiene el resultado deseado, y se puede decir que colapsa cuando desaparece la necesidad inicial o se agotan los recursos disponibles.

La definición más tradicional según Helen Cooke, (2005) "es un esfuerzo planificado, temporal y único, realizado para crear productos o servicios únicos que agreguen valor o provoquen un cambio beneficioso. Esto en contraste con la forma más tradicional de trabajar, en base a procesos, en la cual se opera en forma permanente, creando los mismos productos o servicios una y otra vez"(p.5).

Características de un proyecto

De acuerdo con antecedente del Project Management Institute (PMI), las características de un proyecto son.

- La capacidad de prestar un servicio como, por ejemplo, las funciones del negocio que respaldan la producción o la distribución.
- Un resultado como, por ejemplo, salidas o documentos. Por ejemplo, de un proyecto de investigación se obtienen conocimientos que pueden usarse para determinar si existe o no una tendencia o si un nuevo proceso beneficiará a la sociedad.

La singularidad es una característica no tan importante de los productos entregables de un proyecto. Por ejemplo, se han construido dos edificios de oficinas, pero cada edificio individual es único: diferente propietario, diferente diseño, diferente ubicación, diferente contratista, etc. La presencia de elementos repetitivos no cambia la condición fundamental, única de manejo y propósitos de un proyecto.

La elaboración gradual no es una buena característica de los proyectos que acompaña a los conceptos de temporal y único. “Elaboración gradual” significa desarrollar en pasos e ir avanzando mediante incrementos. Por ejemplo, el alcance de un proyecto se define de forma general al comienzo del proyecto, y se hace más explícito y detallado a medida que el equipo del proyecto desarrolla un mejor y más completo entendimiento de los objetivos y de los productos entregables. La elaboración gradual no debe confundirse con la corrupción del alcance. (Institute, 2009)

Que es un presupuesto (macro)

“Se llama presupuesto (*budget* en inglés) al cálculo y negociación anticipada de los ingresos y egresos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina, un gobierno) durante un período, por lo general en forma anual. Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se

aplica a cada centro de responsabilidad de la organización. El presupuesto es el instrumento de desarrollo anual de las empresas o instituciones cuyos planes y programas se formulan por término de un año.” (Peck, 2005).

Funciones del presupuesto

Las siguientes funciones son las más importantes cuando hablamos en términos generales:

- La principal función de los presupuestos se relaciona con el control financiero de la organización.
- El control presupuestario es el proceso de descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias.
- Los presupuestos podrán desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización.
- Los presupuestos son útiles en la mayor parte de las organizaciones como: utilitaristas (compañías de negocios), no-utilitaristas (agencias gubernamentales), grandes (multinacionales, conglomerados) y pequeñas empresas.
- Los presupuestos son importantes porque ayudan a minimizar el riesgo en las operaciones de la organización.
- Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.
- Sirven como mecanismo para la revisión de políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia los Objetivos Estratégicos.

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización. Documento en el que se contiene una previsión generalmente anual de los ingresos y gastos relativos a una determinada actividad económica. El presupuesto constituye, por lo regular, un plan financiero anual. (Gómez, 1999).

- Cuantifican en términos financieros los diversos componentes de su plan total de acción.
- Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado período, y sirven como norma de comparación una vez que se hayan completado los planes y programas.
- Los presupuestos sirven como medios de comunicación entre unidades a determinado nivel y verticalmente entre ejecutivos de un nivel a otro. Unas redes de estimaciones presupuestarias se filtran hacia arriba a través de niveles sucesivos para su ulterior análisis.
- Las lagunas, duplicaciones o sobre posiciones pueden ser detectadas y tratadas al momento en que los gerentes observan su comportamiento en relación con el desenvolvimiento del presupuesto.

El presupuesto es una herramienta, para la planificación de las actividades, o de una acción o de un conjunto de acciones, reflejadas en cantidades monetarias. Y que determinan de manera anticipada las líneas de acción que se seguirán en el transcurso de un periodo determinado.

- ✓ La principal función de los presupuestos se relaciona con el Control financiero de la organización. El control presupuestario es el proceso de descubrir qué es lo que se está haciendo, comparando los resultados con sus datos presupuestados correspondientes para verificar los logros o remediar las diferencias. Los presupuestos pueden desempeñar tanto roles preventivos como correctivos dentro de la organización. (Muñiz, 2009).

Objetivos del Presupuesto

Planear integral y sistemáticamente todas las actividades que la empresa debe desarrollar en un periodo determinado. Controlar y medir los resultados cuantitativos, cualitativos y, fijar responsabilidades en las diferentes dependencias de la empresa para lograr el cumplimiento de las metas previstas.

Presupuesto Financiero

Consiste en fijar los estimados de inversión de venta, ingresos varios para elaborar al final un flujo de caja que mida el estado económico y real de la empresa. Comprende:

- Presupuesto de ingresos (el total bruto sin descontar gastos)
- Presupuesto de egresos (para determinar el líquido o neto)
- Flujo neto (diferencia entre ingreso y egresos)
- Caja final.
- Caja inicial.
- Caja mínima.

Conceptos de inversión y expansión

- Las inversiones representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.
- El concepto de inversión suele ser sinónimo de activo. Más concretamente, hace referencia al activo fijo (el "inmovilizado"), ya que las inversiones a largo plazo son las que se mantienen con la intención de obtener una rentabilidad. (Companys & Corominas, 1988).
- Los activos se caracterizan por su rentabilidad, su seguridad y su liquidez. La combinación de estas tres características produce gran variedad de inversiones. Normalmente las inversiones de mayor rentabilidad son también las menos líquidas y las de mayor riesgo. En cambio, la liquidez y la seguridad son conceptos estrechamente relacionados. (Burbano, 1995)
- Rentabilidad: Posibilidad de obtener un exceso sobre el importe invertido, lo mayor posible. Se suele medir en términos anuales y relativos, entre otras cosas, porque eso permite compararla con el coste de la financiación (interés).
- Seguridad: Es un concepto contrario a riesgo. Éste se define como la probabilidad de perder parte de lo invertido (riesgo económico) o de no poder atender a las obligaciones de pago a su vencimiento (riesgo financiero). El riesgo económico es el concepto propiamente asociado a los activos, mientras que el financiero es propio de los pasivos (es una medida del riesgo económico de nuestros acreedores). No existe una medida universal de riesgo. Suele usarse el cálculo de probabilidades, ya sea

aplicado al beneficio o pérdida producidos por cada activo, o bien al propio valor de éstos.

- **Liquidez:** Facilidad para transformar en dinero un activo, con la mayor inmediatez posible, con la menor pérdida posible y con la mayor seguridad posible. No existe una medida de liquidez, sino que se determina en función de la naturaleza jurídica de los activos. Así pues, el dinero es el único activo totalmente líquido, aunque hay infinidad de instrumentos financieros (aparte de los considerados "dinero") que son sumamente líquidos. (Robbins, Stephen, & Coulter, 2005).
- **Elementos de la inversión:**
 - 1) El sujeto que efectúa la adquisición o invierte (empresa o individuo)
 - 2) El objeto de ésta (por ejemplo, cuando se compran bienes muebles para la empresa)
 - 3) El coste de la inversión inicial. Desembolso inicial para llevar a cabo el proyecto.
 - 4) Los cobros y los pagos de las inversiones durante la vida útil de ésta.
 - 5) Los momentos (y el lapso) en el que el proyecto originará flujos financieros.
 - 6) El valor residual al final de las inversiones.

El modelo de gestión presupuestaria y de optimización del efectivo

Que es un modelo de gestión financiero

La gestión financiera es una de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, hallada en cualquier organización, compitiéndole los análisis, decisiones y acciones relacionadas con los medios financieros necesarios a la actividad de dicha organización. Así, la función financiera integra todas las tareas relacionadas con el logro, utilización y control de recursos financieros. La gerencia financiera se encarga de la eficiente administración del capital de trabajo dentro

de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad; además de orientar la estrategia financiera para garantizar la disponibilidad de fuentes de financiación y proporcionar el debido registro de las operaciones como herramientas de control. El objeto de la gerencia financiera y administrativa es el manejo óptimo de los recursos humanos, financieros y físicos que hacen parte de la empresa a través de las áreas de contabilidad, presupuesto y tesorería, servicios administrativos y recursos humanos. La gestión financiera es una parte fundamental en el desarrollo y crecimiento económico de las empresas, ya que en la actualidad las empresas que continúan operando son las que mejor se adaptan a los cambios y toman decisiones acertadas. En la presente investigación se efectuó un modelo de gestión financiera adaptado a las necesidades actuales de la empresa, para que de esta manera la empresa en estudio pueda conocer su situación actual en aspectos internos y externos de la misma y de esta manera poder tomar decisiones en el presente y proyectarse a mejorar en el futuro. (Marcial, 2016)

Que es optimización de recursos

La optimización de recursos no se refiere ahorrar o suprimir, se define como la mejor forma de realizar una actividad. En el mundo empresarial la optimización de los recursos tiene que ver con la eficiencia (que utilicemos los recursos de la mejor forma posible, obteniendo los mayores beneficios con los mínimos costes). La eficiencia tiene una estrecha relación con la eficacia (ya que esta hace énfasis en los resultados, lograr objetivos, crear valores) para optimizar recursos no tendría que ser solo eficiente, sino que también ser eficaz. (Santillan, 2004).

Cómo optimizar los recursos en la gestión empresarial

"La sobreproducción, el tiempo de espera innecesario y el derroche del espacio y esfuerzo humano en el desarrollo de productos y servicios son trabas que afectan a la productividad de una empresa y por ello, se busca implantar una cultura de continua reducción del desperdicio". La optimización en una empresa mejora los procesos productivos, las compras y contribuye al crecimiento y la consolidación de la empresa.

Como optimizar las compras

Analizar las compras, proveedores y la negociación con estos para elaborar un plan de compras adecuado a sus necesidades.

- Creación y análisis de indicadores: creamos indicadores sobre sus compras, ventas, oscilaciones de precio, etc., para detectar posibles mejoras.
- Plazos de entrega: negociamos los plazos de entrega con sus proveedores para adaptarse mejor a su producción y mejorar su rentabilidad.
- Negociación de precio con proveedores: negociación de precios, cantidades, formas de pago, etc.
- Informatización de las compras: buscar y gestionar las aplicaciones informáticas más adecuadas.

Definir cuáles son las necesidades reales y buscar obtener la mejor opción en cuanto a calidad, necesidad, precio.

Que es un flujo de efectivo

Es un estado contable básico que informa sobre las variaciones y movimientos de efectivo y sus equivalentes en un período determinado.

La información acerca de los flujos de efectivo es útil porque suministra a los usuarios de los estados financieros las bases para evaluar la capacidad que tiene la empresa para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como sus necesidades de liquidez. Para tomar decisiones económicas, los usuarios deben evaluar la capacidad que la empresa tiene para generar efectivo y equivalentes al efectivo, así como las fechas en que se producen y el grado de certidumbre relativa de su aparición.

Existen dos métodos para exponer este estado. El método directo y el indirecto.

- El directo expone las principales clases de entrada y salida bruta en efectivo (Flujos de efectivo de Operación, Inversión y Financiamiento)
- El método indirecto, el cual parte del resultado del ejercicio y a través de ciertos procedimientos se convierte el resultado devengado en resultado percibido.

El resultado que se obtiene puede ser positivo o negativo. La importancia de este estado es que nos muestra si la empresa genera o consume fondos en su actividad productiva. Además, permite ver si la empresa realiza inversiones en activos de largo plazo como bienes de uso o inversiones permanentes en otras sociedades.

Finalmente, el estado muestra la cifra de fondos generados o consumidos por la financiación en las cuales se informa sobre el importe de fondos recibidos de prestadores de capital externo o los mismos accionistas y los montos devueltos por vía de reducción de pasivos o dividendos. Este estado es seguido y analizado con mucha atención por los analistas que estudian a las empresas ya que de él surge una explicación de las corrientes de generación y uso de los fondos, lo cual permite conjeturar sobre el futuro de la empresa. (Horngren, Sundem, & Elliott, 2000).

Que son estrategias administrativas

Una estrategia es un plan de acción que se lleva a cabo para lograr un determinado fin en una empresa a largo plazo, la estrategia empresarial se refiere al diseño del plan de acción dentro de una empresa para el logro de sus metas y objetivos. (García & Hernández, 2014)

En el campo de la administración, una estrategia, es el patrón o plan que integra las principales metas y políticas de una organización, y a la vez, establece la secuencia coherente de las acciones a realizar. Una estrategia adecuadamente formulada ayuda a poner en orden y asignar, con base tanto en sus atributos como en sus deficiencias internas, los recursos de una organización, con el fin de lograr una situación viable y original, así como anticipar los posibles cambios en el entorno y las acciones imprevistas de los oponentes inteligentes. (Álvaro, 2005).

Las metas u objetivos establecen qué es lo que se va a lograr y cuándo serán alcanzados los resultados, pero no establecen cómo serán logrados. Todas las organizaciones poseen múltiples metas, pero las metas principales que son aquellas que afectan a la dirección general y la viabilidad de la entidad se llaman metas estratégicas.

Las políticas son reglas o guías que expresan los límites dentro de los que debe ocurrir la acción, y aquellas que guían la dirección general se llaman políticas estratégicas. (Robbins, Stephen, & Coulter, 2005)

A continuación hablaremos varios conceptos los cuales nos ayudaran en la toma de decisiones para el buen manejo del efectivo en Ke Chiddo, también nos orientara de cómo debemos priorizar diferentes aspectos que se nos presente en el proceso del manejo del efectivo, tenemos que tomar en cuenta que la siguiente información es sacada de un foro de

especialistas en el manejo del efectivo el cual lo compone diferentes profesionales en el área de las finanzas y economía por lo cual nos ayudara a mejorar cada uno de los conceptos en los cuales hemos trabajado.

Esta consultoría que realizamos nos ayuda a mejorar cada uno de los conceptos con los cuales hemos venido trabajando, nos ha ayudado de mucho esta información para el buen manejo de la misma y canalizar todos los recursos que debe de ser, optimizándolos en su totalidad a continuación varios puntos de vista en la controversia sobre el adecuado manejo del efectivo y su optimización en diferentes tipos:

Administración estratégica del Negocio

Mediante un análisis de las potencialidades de generación de valor de una organización, este punto se enfoca en el análisis de perspectivas, identificación de oportunidades, definición de objetivos e implementación de estrategias orientadas a asegurar un crecimiento sostenido del negocio en el largo plazo. (Wheelen, Thomas, & Unger, 2007).

Utiliza herramientas administrativas que aseguran un despliegue e implementación efectivos de todos los componentes del plan estratégico en las unidades generadoras de valor y sus áreas de soporte.

Marketing estratégico e inteligencia de Negocios

Enfocado en la identificación y desarrollo de ventajas competitivas sostenibles en los mercados donde una organización interactúa, la solución se orienta a la creación, implantación y despliegue de planes y estrategias de marketing excepcionalmente superiores.

Sus componentes permiten generar una alineación efectiva de las estrategias dedicadas a la gestión del portafolio de productos, canales de distribución y manejo de las herramientas de

comunicación para garantizar un balance óptimo entre el costo de venta y la generación de valor para la empresa. (Villacorta, 2010).

Aseguramiento y maximización de Ingresos

Diseñado para producir réditos en el corto plazo y aplicando una metodología de última generación que parte del análisis del entorno competitivo, evaluación de precios, análisis de la capacidad económica de los mercados y que además incorpora modelos y escenarios para la predicción de las tendencias de mercados actuales y objetivo; esta solución permite a las organizaciones aprovechar al máximo su potencial de generación de ingresos.

Está integrada por componentes que a nivel estratégico se enfocan en la fidelización y recuperación de clientes, así como, en la generación de segmentos potenciales de mercado y expansión del portafolio actual de socios comerciales. A nivel táctico, sus componentes buscan asegurar todos los procesos relacionados con el ciclo de ingresos hasta garantizar que éstos se han convertido en efectivo disponible para el uso de la empresa. (Keat & Philip, 2004).

Eficiencia y control de Costos

Integrado por un conjunto de herramientas de ingeniería para la eficiencia operativa y control de costos, se orienta en generar ahorros para las organizaciones en el corto y largo plazo a través de planes que de forma práctica producen un mejoramiento de la eficiencia operativa y activan un sistema efectivo para la administración de los costos. (Cuevas, 2002).

Desde la perspectiva metodológica analiza la organización en su conjunto para identificar aquellos costos estratégicos que contribuyen en la generación de valor a los productos y servicios ofertados por una empresa, establece las unidades estratégicas de gestión de costos,

implementa los programas para el mejoramiento de los niveles de competitividad y determina los indicadores de rentabilidad que facilitan el seguimiento y la toma de decisiones.

(Hargadon & Múnera, 1985).

Incremento en la productividad

Mediante la utilización de herramientas precisas de ingeniería industrial, esta solución busca acoplar de forma efectiva a todos agentes de la gestión operativa de un negocio implementando una filosofía basada en la calidad y estandarización, eficiencia en costos, innovación y automatización.

Sus resultados en el corto plazo incluyen el incremento de la efectividad global de los empleados, la planificación de los recursos requeridos a nivel operativo y la reingeniería de métodos y procedimientos a nivel de las actividades primarias del negocio. En el mediano plazo se enfoca en la simplificación de la cadena de producción de bienes y servicios así como simplificación de la variedad en el portafolio de productos de la empresa. En el largo plazo facilita la implementación de estrategias de investigación y desarrollo y se preocupa de los aspectos relacionados con la modernización de activos productivos, incorporación de equipos y la utilización de herramientas tecnológicas para la automatización de procesos. (Hansen & Ghare, 2006).

Optimización de capital invertido y flujo de efectivo

A través de un análisis pormenorizado de todas las áreas del negocio que generan y demandan efectivo, ha sido diseñado para dotar a la organización de estrategias y planes de acción que le permitan optimizar el flujo de efectivo a nivel de las actividades operativas y de inversión, así como, establecer mecanismos que faculten la optimización de las fuentes y costos de financiamiento.

Comprende la optimización del capital de trabajo para lo cual se ponen en práctica estrategias que permiten acelerar el proceso de conversión del ciclo de efectivo, incrementar el tiempo efectivo del ciclo de pagos, mejorar la gestión de las cuentas por cobrar y optimizar la administración del inventario.

De igual manera facilita la optimización el capital invertido en el negocio a través de estrategias que buscan reducir la existencia de bienes improductivos e implementar planes de inversión que produzcan un impacto positivo en la generación de valor. (Horngren, Sundem, & Elliott, 2000).

Generación de valor para STAKEHOLDERS

Aborda de forma objetiva los riesgos y oportunidades que puede enfrentar una organización para optimizar y equilibrar las relaciones entre los diferentes grupos de interés (Stakeholders) que tienen expectativas en torno a la actividad de negocio que ésta desarrolla.

Con estrategias destinadas a asegurar la generación de valor para empleados, clientes, proveedores, autoridades, accionistas, la comunidad y el medio ambiente y gracias a la aplicación de una cultura basada en la innovación, la organización garantiza su sostenibilidad en el largo plazo mediante la inversión en bienes y activos intangibles que buscan soportar el desarrollo de ventajas competitivas y que permiten maximizar el valor económico asociado al negocio. (Ancos, 2011). Esto nos permite dar valor agregado a la empresa Ke Chiddo Piqueos Bar Restaurant al compararla con empresas similares.

Cadena de valor y asesoramiento de procesos

Mediante la investigación y análisis de la cadena de valor, esta solución permite en una primera fase estructurar procesos altamente eficientes a nivel de las actividades primarias para

posteriormente definir los procesos a nivel de las actividades de apoyo garantizando así, su alineación efectiva y asegurando la viabilidad de la estrategia del negocio en el tiempo.

(Monosalvas, 2009).

De igual forma facilita el diseño de una estructura organizacional procesal definiendo los roles y objetivos para su despliegue a las unidades estratégicas de negocio.

Control de gestión del Negocio

Esta solución aplica los conceptos derivados de la evolución del Balance Score Card (Execution Premium) con el fin de entregar información efectiva sobre los indicadores clave de las unidades estratégicas de negocio para así, monitorear el cumplimiento y eficacia de las estrategias definidas por la alta gerencia. (Muñiz, 2009).

Así mismo, busca proveer a la administración de información financiera clave relativa al desempeño del negocio mediante la estructuración de modelos económicos predictivos que integren la generación de alertas que permitan una efectiva toma de decisiones a nivel gerencial.

Project Management

A través de la aplicación de la metodología PMO, ayudamos a las organizaciones a cumplir con sus proyectos de negocio, así como a alcanzar transformaciones organizacionales, garantizando estándares de calidad y cumplimiento satisfactorios.

Se analizaron un sin número de estrategias que se debe de considerar cuando se realiza un proyecto de inversión, tomando información precisa de una consultora de negocios en un foro de profesionales expertos en el desarrollo de la gestión de proyectos los cuales nos ayudaron a reforzar nuestros conceptos para el correcto funcionamiento del mismo. (Institute, 2009).

Marco Referencial

Reseña histórica del cantón Machala

Machala es una ciudad ecuatoriana, capital de la provincia de El Oro. Es la quinta ciudad más importante del país económicamente y el tercer puerto marítimo después de Manta.

Es una ciudad agrícola productiva, industrial y con un gran movimiento comercial y bancario, que se constituye en el polo económico del suroeste ecuatoriano. Su población se dedica en su mayoría a la actividad agrícola, industrial y portuaria, por ello es reconocida internacionalmente como “capital bananera del mundo”. La ciudad es el centro político, financiero y económico de la provincia, y uno de los principales del país, alberga grandes organismos culturales, financieros, administrativos y comerciales. Es conocida como la capital mundial del banano, porque desde allí a través del Puerto Bolívar se exporta esta preciada fruta a todo el mundo. Así como, productos elaborados, alimenticios, minería, envasados y reservados. Existe también, por medio del puerto de la ciudad, la importación de vehículos, madera, productos agrícolas, papel entre otros.

El nombre de Machala tuvo seguramente su origen en Mah-chal, que literalmente traducido equivale a "noble o gran lindero", según afirma Virgilio J. Mendoza, en su monografía descriptiva de la provincia de El Oro. Acaso deba creerse esta interpretación como la más acertada, si nos atenemos a la extensa planicie que comprende Machala y a la riqueza y fertilidad de su llanura.

Turismo

- Parque Juan Montalvo o Parque Central: Su creador fue Don Rafael González Rubio, quien a través del Comité Pro Mejoras Locales inició y culminó dicha obra en 1914.

Alrededor del parque se colocó un cerramiento metálico traído desde Hamburgo, Alemania, con un aporte de 2 mil sucres de Don Ramón Manrique Luna, quien era presidente del Concejo Municipal de Machala. Esta estructura metálica había sido retenida en el puerto de Róterdam (Holanda), como consecuencia de la primera guerra mundial.

Cuando iba a ser inaugurado, la Municipalidad de Machala decidió ponerle el nombre de Don Rafael González Rubio, pero él no aceptó, aduciendo que solamente estaba sirviendo a la ciudad que lo acogió. Finalmente, el 15 de septiembre de 1929, se aprobó la inauguración con el nombre de Juan Montalvo, tomando en cuenta que este ilustre personaje, a fines del siglo XIX, se convirtió en defensor de los derechos de los machaleños, enviando una carta a García Moreno, reclamando el caótico estado que atravesaba la ciudad por encontrarse desabastecida de agua.

- Iglesia Catedral: La misma que fue construida sobre el primer cementerio de Machala y que airoso desafía al tiempo; además a las afueras de esta, en el parque central, encontramos el Paseo de la Merced, en homenaje a la Virgen de la Merced, este lugar consta con un riachuelo artificial y muchos peces, es muy concurrido por los machaleños y sus visitantes.
- Paseo Cultural Diego Minuche Garrido: La calle se denominaba Gral. Ulpiano Páez, la actual administración presidida por el alcalde Prof. Carlos Falquéz Batallas, inició la regeneración urbana, y en esta calle antes mencionada se creó este Paseo, con el busto del Sr. Diego Minuche, quien fue el primer alcalde de Machala, electo por votación popular.

Hoy este se constituye en un paseo en el cual se desarrollan actividades de tipo pictórica, artística, etc.

- Puerto Bolívar: Denominado así en honor al libertador Simón Bolívar; comunica a la provincia de El Oro con los demás puertos del mundo, ya que el 85% de la producción bananera nacional se exporta por medio de él. En Puerto Bolívar se disfruta de la brisa marina, del paisaje, de los hermosos atardeceres y de los deliciosos platos elaborados con mariscos, especialmente de los reconocidos Mejores Ceviches del Mundo. Por otro lado, Puerto Bolívar es el punto de partida para visitar la Isla de Jambelí, la Isla del Amor y Santa Clara o la Isla del Muerto.
- Antiguo muelle de cabotaje de Puerto Bolívar: Fue inaugurado el 9 de mayo de 1902, siendo su constructor el ingeniero Gáston Thoret, desde este sitio partieron los barcos de cabotaje que transportaban pasajeros y cargas desde y hacia la ciudad de Guayaquil y Santa Rosa (Puerto Pital, originalmente). Fueron varias las naves que ofrecieron este servicio, entre las que mencionamos: Olmedo, Jambelí, Bolívar, Colón, Dayse Edith, Quito, etc. Hasta 1973 en que se terminó la carretera Oro-Guayas. Actualmente fue remodelado, constituyéndose en un interesante lugar donde funciona un museo marino, perteneciente a la Casa de la Cultura y un elegante restaurante llamado El Viejo Muelle.
- Jambelí: Machala es el punto de partida hacia esta acogedora isla, ubicada a 35 minutos en lancha desde Puerto Bolívar. Cabe señalar que esta Isla no pertenece a este cantón, sin embargo, es desde Puerto Bolívar en Machala, donde se toman los botes para partir hacia el archipiélago; el recorrido se convierte en una emocionante aventura, observando el

atractivo paisaje, la variedad de aves y el manglar de la zona. Jambelí es la playa de mar abierto más grande del archipiélago y también la más poblada; cuenta con varios restaurantes, lugares de hospedaje, recreación y deportes acuáticos. Además, puede visitar el museo marino GeoMer.

- Isla del Amor: Ubicada a cinco minutos en lancha desde Puerto Bolívar, visitarla constituye una gran experiencia para los amantes de la naturaleza e ideal para un ornitólogo, ya que en ella se desarrollan variedad de especies de aves, por ello su nombre; las aves anidan y se reproducen en ésta isla.

Isla Santa Clara: Ubicada a 90 minutos de Puerto Bolívar, fue templo de antiguas culturas indígenas, donde se hallaron restos de un adoratorio inca. También conocida como la "Isla del Muerto", en virtud de que, divisada desde cierta distancia, ella se presenta como la figura de un hombre acostado con la apariencia de un muerto. Santa Clara tiene características similares a las de las Islas Galápagos, tales como la estructura volcánica y la fauna, ya que es el hábitat de aves, lobos marinos, iguanas, piqueros patas azules, fragatas, etc. Y durante los meses comprendidos entre julio a septiembre, se da el avistamiento de las ballenas jorobadas que es uno de los atractivos más esperados por los turistas extranjeros.

- Monumento al Bananero: Aún sigue siendo el personaje que se encarga de cortar y transportar desde las plantaciones bananeras el fruto hasta Puerto Bolívar, cuya producción se remonta a los años 1940.
- Monumento al Tren: Se levanta en la Avenida Ferroviaria en honor a uno de los primeros medios de transporte de épocas pasadas, que marcaron el camino del progreso de nuestra

ciudad de Machala, al desarrollo de la economía y el comercio del austro ecuatoriano.

- Monumento El Aguador: Pese a la cercanía de Machala con el mar, la ciudad siempre padeció por falta de agua; por ello existían las personas conocidas como aguadores, quienes se encargaban de transportar el agua desde los pozos ubicados a los alrededores de la ciudad con la ayuda de acémilas. En honor a estas personas, se levanta éste histórico monumento.

Paseo de la juventud: Como un complemento de lujo en la intersección de las calles Bolívar y Arizaga, se construyó un hermoso espacio de Regeneración denominada Paseo de la Juventud que tiene como principal atractivo una escultura moderna, elaborada en cobre que transmite la sensación de estar en movimiento.

- Plazoleta Bolívar Madero Vargas: Erigida en homenaje al insigne formador de juventudes don Bolívar Madero Vargas, un personaje entusiasta y humanista, precursor del progreso de nuestra Provincia. Esta obra fue iniciada por el Prof. Carlos Falquéz, cuando fue Prefecto Provincial de El Oro.

Demografía

Es la quinta ciudad más poblada del país, pero la Conurbación de Machala incluye a las ciudades adyacentes de Pasaje y Santa Rosa, le dan a la aglomeración una población de 387.814 habitantes. Con estos números, Machala en la categoría de aglomeraciones urbanas del Ecuador, es la quinta más poblada, siendo superada por Guayaquil-Durán-Milagro-Daule (3.200.205), Quito-Sangolqui (2.435.043), centro de Manabí (682.140) y Cuenca-Azogues (612.566).

Gastronomía

Machala ofrece al visitante variedad de platos que deleitan el paladar de quienes los degustan. Entre los principales platos tenemos:

- Arroz con menestra
- Carne asada
- Los ceviches y sudados de:
 - Concha
 - Camarón
- Pescado
- Cangrejo
- Dulces, postres y jugos a base de bananos.

Economía

Su rica región genera un gran comercio basado en la producción agrícola, centrada en el cultivo de arroz, bananas, café y cacao. Puerto Bolívar, al suroeste, es el más importante puerto exportador de bananas de Ecuador y por lo tanto, Machala es conocida también como la "capital bananera del mundo", debido a que la actividad de la ciudad gira en torno a la exportación de banano.

La industria bananera es particularmente orientada a la exportación, y desempeña un papel enorme en la economía de la ciudad. Los plátanos son enviados de Puerto Bolívar, principalmente a América del Norte. Por su posición geográfica, cerca de Guayaquil también hace que sea un centro importante de transporte. Machala tiene una economía en crecimiento que se marcó en 2007 por la inauguración de su primer centro comercial, con varias salas de cine, en las afueras de la ciudad.

La siembra y cosecha de camarón es otra de las actividades productivas. Además, gran parte de la población se dedica a la comercialización de maquinarias, vehículos, electrodomésticos, ropa, etc. Además, ha incrementado notoriamente el paulatino movimiento turístico hacia balnearios cercanos como playas y ríos, lo cual se convierte ya en una importante actividad comercial para quienes ofertan servicios turísticos. Y adicionalmente la capital se ha convertido en los últimos tiempos en el eje para la cristalización de importantes negocios y apertura de grandes empresas.

Machala es junto con Guayaquil una de las dos ciudades ecuatorianas que más ha reducido su índice de pobreza, concretamente en 14 puntos, estando actualmente estimada en un 9%, porcentaje idéntico al de ciudades como Quito o Cuenca, y a sólo un punto por encima de Ambato, con un 8% de pobreza.

El 25 de septiembre de 2007 se inauguró en la ciudad el centro comercial El Paseo Shopping Machala con un costo de construcción de 20 millones de dólares.

Presupuesto de La Empresa Ke Chiddo Sport-Bar 2016

El presupuesto de la empresa está basado en el local que se va a abrir producto de la inversión a realizarse que es de \$30,000.00 dólares, a una tasa del 17,5% anual, y con un crecimiento del 10% en cada uno de los rubros dato obtenido del comportamiento de la empresa en estos 4 años desde su apertura, y sobre todo en este último año en el que ha venido teniendo un despunte bastante aceptable y más estándar en donde se puede cuantificar más los gastos fijos como variables con un menor % de error.

Más adelante se muestra la tabla de cada uno de los rubros con los que vamos a trabajar en este presupuesto con lo que se espera obtener ya para este final de año 2016 unas ventas que redondee los \$120,000.00 dólares, y un costo de ventas que redondee los \$60,000.00 dólares,

dando así una ganancia bruta de \$60,000.00 dólares, las cuales cubren nuestras aspiraciones para este 2016.

Hay que dejar en claro que esta empresa pretende valorar o formar un nombre, una marca que compita con cadenas de restaurantes internacionales que se encuentran en nuestro país, y así mismo algún día poder internacionalizarnos y abrir más restaurantes en muchas otras partes tanto a nivel nacional como internacional.

Reseña histórica de Ke Chiddo

Ke Chiddo Sport-Bar, es una empresa familiar que tiene muy poco tiempo de su creación, el primero de marzo del 2016 cumplirá 4 años desde su nacimiento, esta comenzó con una inversión de \$9,000.00 dólares, que cubren entre materiales de cocina, mesas, sillas, muebles, computador, 2 televisores, aires acondicionado, cristalería, vajilla, lámparas, mamparas, y capital de trabajo, empezó como un simple bar-karaoke, del cual cumplía un horario netamente nocturno, se empezó el negocio trabajando a pérdidas los primeros meses, hasta que la situación ya no era sostenible, y se optó por comenzar hacer almuerzos a finales del 2012, lo cual fue un éxito tuvimos muy buena acogida y comenzaron alzar las ventas, que aunque tuvo un despunte importante no cubría aun todos los gastos, hasta el final de febrero del 2013 se cumplió el contrato en el local en el que nos encontrábamos en la Cdla. Las Brisas el cual tenía un costo bastante elevado, por lo que se decidió cerrar.

A pesar de que se había ganado una clientela buena se decidió alquilar un local casi junto al que se tenía por lo antes mencionado, por lo que se alquiló un local por el cual se hizo un contrato por 6 años hasta marzo del 2019, a un costo bastante justo por todos los arreglos que se tenían que hacer, prácticamente se volvió hacer el local en todos sus sentidos por lo cual se invirtió la suma de \$5,000.00 dólares.

Para marzo del 2013 volvió la ilusión por la cual resulto favorable debido a los ingresos que comenzaron a ingresar a las arcas del negocio, ese año y el posterior hicieron que se recupere el dinero invertido, lo cual lanzo un proyecto para el año 2015 de hacer de Ke Chiddo Sport-Bar una marca, por la cual se patentó el nombre y luego de varios meses de un sin número de papeles se logró pertenecer al ministerio de turismo para finales del 2015.

Por estas razones se realizó este proyecto con el fin de abrir una sucursal para expandir la marca, tanto local como en un futuro provincial, y nacional, poder ser una cadena de restaurantes fuerte a nivel nacional que compita con cadenas internacionales y crecer con esfuerzo y sacrificio generando empleo y ayudando a la fuerza obrera de nuestro país.

Concluimos en este capítulo analizando las diferentes variables del presupuesto de la micro-empresa, tenemos también un concepto más generalizado de que es un proyecto de inversión de que es un presupuesto, conceptos que nos ayudaran en el correcto desarrollo del proyecto a lo largo del mismo tomando estos conceptos de diferentes autores formando así uno propio, además tenemos el presupuesto general del estado que nos sirve para tomar como referencia el PIB, la inflación y de cómo fluctúa la economía de nuestro país.

Capítulo III: Metodología de la Investigación

La investigación es de carácter cuantitativo, porque examina, ejecutando, evaluando, caracterizando, seleccionando e indagando, y propositivo, ya que “adapta” modelos para organizar.

En consecuencia, realiza una “síntesis” de una situación evaluada a través de la adaptación de herramientas administrativas, para organizar.

La realidad social es la empresa, el objeto es: la organización de un emprendimiento, entonces, se actúa sobre: la posibilidad de expansión, dentro del “sistema”: estratégico, estableciendo un plan de inversión para superar el obstáculo al financiamiento, seleccionando objetos reales, a fin de adaptarlos.

Investigación Cuantitativa

Hemos tomado esta investigación por que se adapta a nuestro trabajo objeto de estudio, la investigación o metodología cuantitativa es el procedimiento de decisión que pretende señalar, entre ciertas alternativas, usando magnitudes numéricas que pueden ser tratadas mediante herramientas del campo de la estadística. (Cook & Reichardt, 2005). Por eso la investigación cuantitativa se produce por la causa y efecto de las cosas. Por ejemplo, si tienes una unidad monetaria y compras un chicle ya no tendrás esa unidad monetaria.

Para que exista metodología cuantitativa se requiere que entre los elementos del problema de investigación exista una relación cuya naturaleza sea representable por algún modelo numérico ya sea lineal, exponencial o similar. Es decir, que haya claridad entre los elementos de investigación que conforman el problema, que sea posible definirlo, limitarlos y saber exactamente dónde se inicia el problema, en qué dirección va y qué tipo existe entre sus elementos:

- Su naturaleza es descriptiva.
- Permite al investigador predecir el comportamiento del consumidor.
- Los métodos de investigación incluyen experimentos y encuestas.
- Los resultados son descriptivos y pueden ser generalizados.

Tipo de investigación Cuantitativa

Investigación descriptiva

Nos referimos a la etapa preparatoria de nuestro trabajo científico, que nos permita ordenar el resultado de las observaciones de las conductas, las características, los factores, los procedimientos y otras variables de fenómenos y hechos. Este tipo de investigación no tiene hipótesis exacta, ya que se fundamenta en una serie de análisis y pruebas para llevar a cabo la valoración de la física.

“La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice.” (Sampieri, 2006).

Características de una investigación cuantitativa

- Analizamos la realidad social descomponiéndola en variables.
- Asumimos que la realidad social es relativamente constante y adaptable a través del tiempo.
- Asumimos una postura objetiva, separando su postura con respecto a los participantes en la investigación y la situación.
- Asumimos una realidad social objetiva.
- Cuantificaremos los datos en los se aplica algún tipo de análisis estadístico
- Empleamos conceptos preconcebidos y teorías para determinar qué datos van a ser recolectados.

- Empleamos métodos estadísticos para analizar los datos.
- Empleamos procedimientos de inferencia estadística para generalizar las conclusiones de una muestra a una población definida.
- Estudiamos conductas y otros fenómenos observables.
- Estudiamos poblaciones o muestras que representen poblaciones.
- Generamos datos numéricos para representar el ambiente social.
- Estamos orientados al resultado.
- Probamos teorías e hipótesis.
- Consideramos la realidad como estática. (Gonzalez, 2008).

Variables Particulares

Dado que este trabajo es de Investigación, se requiere medir las variables de acuerdo con los objetivos específicos de forma individual.

Enfoque de la investigación

Nuestra investigación la hemos tomado bajo el criterio de Sampieri, el enfoque utiliza la recolección y el análisis de datos para contestar preguntas de investigación y probar hipótesis establecidas previamente, y confía en la medición numérica, el conteo y frecuentemente en el uso de la estadística para establecer con exactitud patrones de comportamiento en una población. (Hernández Sampieri, 2004, pág. 10)

Según (Hernández Sampieri, 2004), el enfoque cuantitativo se fundamenta en un esquema deductivo y lógico que busca formular preguntas de investigación he hipótesis para posteriormente probarlas. Al utilizar este enfoque se enriquece la investigación con una perspectiva complementaria.

Alcance de la investigación

Nuestra investigación es de carácter descriptivo “La investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice.” (Sampieri, 2006), ya que nos ayudara en la toma de datos estadísticos que sean relevantes a los ya existentes, los cuales contribuirán a un mejor desempeño de la empresa.

Este tipo de estudios ayudara a conocer las características y propiedades de la empresa, sus servicios, sus mercados, lo que el cliente requiere, y sobre todo nos indica información sobre la competencia. En conclusión, nos ayuda para la toma de decisiones, ya que analizamos las conductas de los clientes y sus necesidades, para así alcanzar prioridades y poder sugerir soluciones.

Objetivo Específico N°1: Analizar las fuentes de financiamiento destinados a la microempresa. Para ello se utiliza el enfoque cuali – cuantitativo que observa e induce; cuantitativo porque explora datos que se validan en su tratamiento estadístico, y cualitativo debido a que se enfocan elementos teóricos que se intentan aplicar a un fenómeno social, validando o negando la hipótesis planteada.

La primera variable es el estado situacional de cartera de crédito, la fuente que vamos a utilizar para estas variables son el archivo digital, como procedimiento de recolección de la información utilizaremos la observación documental, y nuestra estrategia es el análisis comparativo.

Nuestra segunda variable es el estado situacional de inversiones el cual incurriremos en el archivo digital como nuestra fuente, así mismo utilizaremos como procedimiento de recolección de información la observación documental para dejar como estrategia al análisis comparativo y por último analizaremos la variable el estado situacional del efectivo, donde

revisaremos como fuente el archivo digital, en tanto procedimiento de recolección la observación documental y plasmaremos como estrategia al análisis comparativo

Objetivo Específico N°2: Realizar un diagnóstico estructural de la microempresa. Requiere un enfoque que explique y describa; para ello se procede a revisiones históricas que sintetizan.

Como primera variable a analizar tenemos los procedimientos financieros, nuestra fuente será nuestro archivo digital y el procedimiento de recolección de la información es la observación documental para utilizar como estrategia al análisis comparativo.

Nuestra segunda variable son las políticas de compras así mismo nuestra fuente es el archivo digital, la observación documental nuestro procedimiento de recolección de información y el análisis comparativo nuestra estrategia.

Y por último tenemos nuestra tercera variable que es las políticas de ventas a las cuales debemos incurrir, citamos como nuestra fuente el archivo digital, nuestra recolección de la información tenemos a la observación documental y al análisis comparativo como nuestra estrategia a desarrollar.

Objetivo Específico N°3: Evaluar las condiciones de mercado en las diferentes ciudades objetivo de expansión. El enfoque será tanto inductivo como deductivo.

Nuestra primera variable es negocios similares, comparar con la que será nuestra competencia siempre es una forma de mejoramiento, nuestra fuente será la bibliografía, nuestro procedimiento de recolección de la información será la observación documental y esta vez nuestra estrategia a emplear es el análisis de síntesis.

Nuestra segunda variable será la política de precios tenemos que estar siempre a la vanguardia, nuestra fuente es la bibliografía, nuestro procedimiento de recolección de la información es la observación documental y la estrategia que emplea es el análisis de síntesis.

Y por último tenemos los mecanismos de control como variable, así mismo nuestra fuente de la información será la bibliografía, nuestro procedimiento de recolección es la observación documental y el análisis de síntesis nuestra estrategia a emplear.

Objetivo Específico N°4: Analizar las diferentes etapas que debe cumplir un proyecto para poderse expandir. Ello nos demanda una investigación de campo con propósito deductivo.

Como primera variable tendremos los datos históricos de Ke Chiddo Pikeos – Bar – Restaurant, del comportamiento habitual de los clientes, grado de aceptación de los servicios prestados por dicho establecimiento.

Método

La investigación que hemos empleado es de carácter cuantitativo, ya que es la que más se adapta al proyecto de expansión de la empresa Ke Chiddo Pikeos-Bar-Restaurant.

Partimos del problema de investigación de que si ¿Es posible diseñar para la expansión un modelo de gestión presupuestario que optimice los flujos de efectivo de la microempresa Ke Chiddo Sport Bar?

Como nos podemos dar cuenta se están tomando datos 100% reales, los cuales pueden ser muy bien analizados y delimitados dependiendo del objeto de estudio.

En nuestro caso parte de la necesidad de expandir el negocio, con el objetivo de hacer crecer la marca a nivel local, para luego pensar a nivel nacional.

Empleamos una pequeña muestra de nuestros clientes siendo estos nuestra variable dependiente, y las necesidades de los mismos con el criterio referente a nuestro local, obteniendo la siguiente información:

Variable Dependiente: Los Clientes

Variables Independientes: Sus Necesidades Referentes a nuestro Local.

- Necesidades:
- Espacio.
- Seguridad.
- Confort.
- Ubicación.

Estas cuatro variables independientes son el principio de la problemática planteada en nuestro proyecto de expansión de Ke Chiddo Sport- Bar.

Selección de la Muestra

La muestra que vamos a escoger para nuestra investigación, está representada por un número de clientes finito que hemos delimitado, los cuales cumplen con el único requisito de ser considerados como clientes frecuentes.

Una vez que hemos delimitado la población y el marco muestral, vamos a calcular, cual va hacer el tamaño más adecuado para la muestra. Como sabemos para el cálculo de nuestra muestra, es el resultado de cuatro factores, las cuales son: tamaño de la población, el margen de error, el nivel de confianza, y la variabilidad.

Nuestra población de estudio para el presente trabajo será, el número de clientes que tiene la microempresa, los cuales son de un universo de 625 personas de ambos sexos, y de todas las edades, dicha cantidad es dada del número de facturas que se han emitido.

Una vez dada la población de estudio hemos tomado la fórmula de universos finitos para realizar el cálculo del tamaño de la muestra.

El margen de error a considerar es del $\pm 5\%$, dicho valor fue tomado a priori, este estará representado en la formula con la letra E, fijamos un nivel de confianza del 90%, dicho valor también fue tomado a priori, este estará representado con la letra Z en la formula adjunta.

Se consideró la variabilidad (pxq en la formula adjunta), más desfavorable posible, que adopta un 0.25, q es el resultado, de cómo se diría un 0.50 x 0.50, que representa si la persona está a favor o en contra de lo preguntado en la entrevista.

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

n: tamaño muestral

Z: unidades de desviación típica correspondiente al nivel de confianza elegido.

pxq: varianza poblacional estimada.

E: error máximo permitido.

N: población.

Una vez remplazado los valores en la formula, nos da como resultado que el tamaño muestral para nuestro estudio es de 72 encuestas.

Diseño Muestral

En nuestra investigación descriptiva que estamos realizando, la extracción de una muestra representativa puede lograrse básicamente de dos formas, la primera es dividiendo o agrupando a la población en función de una serie de características relevantes para la investigación, y extrayendo posteriormente un número de elementos de cada uno de estos grupos. A esta forma se la denomina por cuotas, la segunda forma de extraer información se le denomina muestreo probabilístico, en este caso la selección debe de ser al azar, es decir se

debe de escoger los componentes de una muestra al azar, lo cual resulta fundamental que todos los elementos de la población tengan la misma probabilidad de ser elegidos.

Decimos que la intervención al azar, es la que garantiza la representatividad de la muestra y, sobre todo, que se pueda calcular el error en el que se incurre por el hecho de recoger información de una parte de la población y no de toda. Esto resulta fundamental desde el punto de vista de análisis de datos. Se dice que generalizar los resultados desde una muestra a la población de referencia solo tienen valor estadístico, queriendo decir respaldo científico matemático, si se realiza a partir de este tipo de muestras denominadas aleatorias.

Sin embargo, el muestreo por cuotas es el que proporciona mejores resultados y es el de los más utilizados, parte de una segmentación de la población de un estudio en grupos, en función de variables sociodemográficas relacionadas con los objetivos de la encuesta, se busca la homogeneidad dentro de cada grupo y la heterogeneidad entre los grupos. Si bien la selección de las unidades de muestreo que son las personas a encuestar, no se realiza siguiendo un procedimiento aleatorio, solo se precisa que las personas elegidas se ajusten a las cuotas marcadas.

En nuestra investigación, la cuota utilizada fue una, con diferentes alternativas de contestación, (Elija cuál cree ud, que sería, la o las necesidades más grandes de Ke Chiddo Bar-Restaurant), en relación con los clientes frecuentes, y clientes por segunda o tercera vez que acuden al restaurant. Este reparto de la muestra por categorías de la cuota, fue proporcional, tal y como se muestra en el anexo 4.

Más allá del cumplimiento de la cuota, lo fundamental era que, garantice que en la muestra estuviera representado todas las necesidades de los clientes, dicha encuesta se tomó por parte del personal que labora en el restaurant a los clientes frecuentes del negocio, como aquellos

clientes que van por segunda o tercera ocasión al restaurant, tratando así ver cuál es la necesidad más grande de cada uno de ellos para el mejor servicio que se pueda brindar.

Técnica de investigación

Existen muchos tipos de técnicas que se pueden utilizar en un estudio, en este caso al ser un estudio cuantitativo con la utilización de un muestreo estratificado y la selección de los individuos se realiza utilizando un muestreo intencional u opinático, se ha tomado la encuesta presencial, la cual detallo a continuación.

La encuesta

Es una técnica de investigación social, la cual se caracteriza por la aplicación de un procedimiento estandarizado para la obtención de la información sea esta oral o escrita, de una muestra amplia de sujetos. La muestra de personas, empresas, etc., debe ser representativa de la población de interés.

La información se limita a la delineada por las preguntas que componen el cuestionario pre codificado diseñado al efecto, en este sentido el cuestionario es el instrumento utilizado por la técnica, el cual se trata de un grupo de preguntas coherentes y articulado con el que se pretende obtener una determinada información, necesaria para el desarrollo de la investigación.

Encuesta personal

La encuesta personal es la técnica de investigación que hemos escogido para nuestra investigación la cual describiremos a continuación.

La encuesta personal es aquella en la que interviene un encuestador, que es la persona encargada del cuestionario, y por otro lado la persona encuestada. La primera fórmula y anota las respuestas con el cuestionario delante, la segunda se limita a responder las preguntas, este es

el tipo de aplicación que más se utiliza, y está relacionado tradicionalmente con información de calidad.

En este tipo de encuestas se permite que la duración del cuestionario sea mayor, por lo que permite recoger una mayor información del tema objeto de estudio.

Trabajo de campo.

Una vez delimitada la población y el tamaño de la muestra, así como la técnica que se va a emplear para la recogida de la información, se debe planificar como va hacer la recogida de la información.

Se realizó la recogida de la información con personas que están aptas para realizarlas, las cuales hicieron retroalimentación de las necesidades, teniendo claros los objetivos que se buscan en cada una de las encuestas que se realizaron.

Una vez realizado el trabajo de campo, se derivó dicha información a la persona encargada de calificar o codificar dicha información según sea lo pertinente del caso.

Análisis de la información y presentación de resultados.

Una vez recolectada la información se procedió a su respectivo análisis con la finalidad de contrastar los objetivos planteados, también nos llevó a analizar si en el camino hubo algún fenómeno que no haya estado en el objeto de estudio.

Los resultados finales se darán en capítulos posteriores en donde se evalúa los resultados obtenidos y se justifica la viabilidad de la investigación.

Capítulo IV. El financiamiento ecuatoriano para la microempresa En este capítulo, a fin de entender la fuente de recursos disponibles en Ecuador para la microempresa, se dará los conceptos de varios autores sobre qué es financiamiento, tipos de financiamiento, concepto de cada uno de ellos, además analizaremos para qué nos sirve el financiamiento, quienes financian proyectos de inversión, requisitos necesarios en nuestro país para la obtención de un financiamiento de diferentes tipos de entidades financieras locales, así mismo de instituciones de gobierno como el banco del estado y la corporación financiera nacional entre otros.

El financiamiento ecuatoriano para la microempresa

El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad.

El financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

- **Financiamiento Interno.** - Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

- **Financiamiento Externo.** - Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero. (Bodie & Merton, 2003).

Una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener un crédito no es difícil pero sí muy amplia, pues existen diversas instituciones encargadas de otorgarlo, de ahí que existan dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario, así como diversas fuentes de obtener financiamiento, las que se refieren a continuación.

a) Crédito Comercial.

Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Importancia

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa a la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo, las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial. Son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar figuran la cuenta abierta la cual permite a la empresa tomar posesión de la

mercancía y pagar por ellas en un plazo corto determinado, las Aceptaciones Comerciales, que son esencialmente cheques pagaderos al proveedor en el futuro, los Pagarés que es un reconocimiento formal del crédito recibido, la Consignación en la cual no se otorga crédito alguno y la propiedad de las mercancías no pasa nunca al acreedor a la empresa. Más bien, la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

Ventajas

Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.

- Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

Desventajas

- Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.
- Si la negociación se hace acreditado se deben cancelar tasas pasivas.

Formas de Utilización.

¿Cuándo y cómo surge el Crédito Comercial? Los ejecutivos de finanzas deben saber bien la respuesta para aprovechar las ventajas que ofrece el crédito. Tradicionalmente, el crédito surge en el curso normal de las operaciones diarias. Por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Ahora bien, los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago

inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa. Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando este crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

b) Crédito Bancario.

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Importancia

El Crédito bancario es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario.

Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

Ventajas

Si el banco es flexible en sus condiciones, habrá más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, lo cual la sitúa en el mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

- ✓ Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

Desventajas

Un banco muy estricto en sus condiciones puede limitar indebidamente la facilidad de operación y actuar en detrimento de las utilidades de la empresa.

Un Crédito Bancario acarrea tasa pasiva que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

Formas de Utilización.

Cuando la empresa, se presente con el funcionario de préstamos del banco, debe ser capaz de negociar. Debe dar la impresión de que es competente.

Si se va en busca de un préstamo, habrá que presentarse con el funcionario correspondiente con los datos siguientes:

- a) La finalidad del préstamo.
- b) La cantidad que se requiere.
- c) Un plan de pagos definido.
- d) Pruebas de la solvencia de la empresa.
- e) Un plan bien trazado de cómo espera la empresa desenvolverse en el futuro y lograr una situación que le permita pagar el préstamo.

- f) Una lista con avales y garantías colaterales que la empresa está dispuesta a ofrecer, si las hay y son necesarias

El costo de intereses varía según el método que se siga para calcularlos. Es preciso que la empresa sepa siempre cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito. c)

Pagaré.

Es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Importancia

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

Ventajas

- ✓ Es pagadero en efectivo.
- ✓ Hay alta seguridad de pago al momento de realizar alguna operación comercial.

Desventajas

- ✓ Puede surgir algún incumplimiento en el pago que requiera acción legal.

Formas de Utilización

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Dicho documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destaca que: Debe ser por escrito y estar firmado por el girador; Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se carga por la extensión del crédito por cierto tiempo. El interés para fines de conveniencia en las operaciones comerciales se calculan, por lo general, en base a 360 días por año; Debe ser pagadero a favor de una persona designado puede estar hecho al portador; Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales. El tenedor que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; el tenedor puede cobrarle estos gastos al girador, quien está obligado a reembolsarlos. El notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

d) Línea de Crédito

La Línea de Crédito significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano.

Importancia

Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no

constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Ventajas

- Es un efectivo "disponible" con el que la empresa cuenta.

Desventajas

Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.

- Este tipo de financiamiento está reservado para los clientes más solventes del banco, y sin embargo en algunos casos el mismo puede pedir garantía colateral antes de extender la línea de crédito.
- Se le exige a la empresa que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

Formas de Utilización.

El banco presta a la empresa una cantidad máxima de dinero por un período determinado.

Una vez que se efectúa la negociación, la empresa no tiene más que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad, firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El Costo de la Línea de Crédito por lo general se establece durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima. Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado originalmente, la línea deja de existir y las partes tendrán que negociar otra si así lo desean.

e) Papeles Comerciales

Es una Fuente de Financiamiento a Corto Plazo que consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir acorto plazo sus recursos temporales excedentes.

Importancia

Las empresas pueden considerar la utilización del papel comercial como fuente de recursos a corto plazo no sólo porque es menos costoso que el crédito bancario sino también porque constituye un complemento de los préstamos bancarios usuales. El empleo juicioso del papel comercial puede ser otra fuente de recursos cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado cuando las necesidades exceden los límites de financiamiento de los bancos. Hay que recordar siempre que el papel comercial se usa primordialmente para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

Ventajas

- El Papel comercial es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario.
- Sirve para financiar necesidades a corto plazo, por ejemplo, el capital de trabajo.

Desventajas

- Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.

- Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.
- La negociación acarrea un costo por concepto de una tasa prima.

Formas de Utilización.

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende, con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor. Si el papel se vende a través de un agente, se dice que está colocada con el agente, quien a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general retira una comisión de 1/8 % del importe total por manejar la operación.

Por último, el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el más confiable de todos los clientes confiables, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes sólo un poco menos confiables. Esto encierra para la empresa una investigación cuidadosa.

El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente $\frac{1}{2}$ % debajo de la tasa prima porque, sea que se venda directamente o a través del agente, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo en algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, preparada por el emisor para asegurar a los compradores que, en caso de dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto se exige

algunas veces a las empresas de calidad menor cuando venden papel, y aumentan la tasa de interés real.

f) Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar.

Es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas exc consiguiendo recursos para invertirlos en ella.

Importancia.

Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

Ventajas

- Es menos costoso para la empresa.
- Disminuye el riesgo de incumplimiento.
- No hay costo de cobranza.

Desventajas

- Existe un costo por concepto de comisión otorgado al agente.
- Existe la posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

Formas de Utilización

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abonar el resto a la cuenta de la empresa. La mayoría de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa, es decir que, si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

g) Financiamiento por medio de los Inventarios.

Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir.

Importancia

Es importante ya que les permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales, en estos casos, como son el Depósito en almacén Público, el almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

Ventajas

- Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es el Inventario de Mercancía

□ Brinda oportunidad a la organización de hacer más dinámica sus actividades.

Desventajas

- Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.
- El deudor corre riesgo de perder el Inventario dado en garantía en caso de no poder cancelar el contrato.

Formas de Utilización.

Por lo general al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea material de controversia.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio que pruebe la existencia del colateral. El que se celebra con el banco específico no sólo la garantía sino también los derechos del banco y las obligaciones del beneficiario, entre otras cosas. Los directores firmarán esta clase de convenios en nombre de su empresa cuando se den garantías tales como el inventario.

Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios entre los cuales se pueden citar el Recibo en Custodia y el Almacenamiento. Ahora bien, cualquiera que sea el tipo de convenio que se celebre, para la empresa se generará un Costo de Financiamiento que comprende algo más que los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal. A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar el

inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. Normalmente no debe pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

Fuentes y Formas de Financiamiento a Largo Plazo

Hipoteca

Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Importancia

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar ya que el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Ventajas.

- Para el prestatario le es rentable debido a la posibilidad de obtener ganancia por medio de los intereses generados de dicha operación.
- Da seguridad al prestatario de no obtener pérdida al otorgar el préstamo.
- El prestamista tiene la posibilidad de adquirir un bien

Desventajas

- Al prestamista le genera una obligación ante terceros.
- Existe riesgo de surgir cierta intervención legal debido a falta de pago.

Formas de Utilización.

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El acreedor tendrá acudir al tribunal y lograr que la mercancía se venda por orden de éste para, es decir, que el bien no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo. Este tipo de financiamiento por lo general es realizado por medio de los bancos.

Acciones.

Las acciones representan la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización que pertenece.

Importancia

Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos del accionista, derechos preferenciales, etc.

Ventajas

- Las acciones preferentes dan el énfasis deseado al ingreso.
- Las acciones preferentes son particularmente útiles para las negociaciones de fusión y adquisición de empresas.

Desventajas

- El empleo de las acciones diluye el control de los actuales accionistas.
- El costo de emisión de acciones es alto.

Formas de Utilización

Las acciones se clasifican en Acciones Preferentes que son aquellas que forman parte del capital contable de la empresa y su posesión da derecho a las utilidades después de impuesto de la empresa, hasta cierta cantidad, y a los activos de la misma. También hasta cierta cantidad, en caso de liquidación; Y por otro lado se encuentran las Acciones Comunes que representan la participación residual que confiere al tenedor un derecho sobre las utilidades y los activos de la empresa, después de haberse satisfecho las reclamaciones prioritarias por parte de los accionistas preferentes. Por esta razón se entiende que la prioridad de las acciones preferentes supera a las de las acciones comunes. Sin embargo, ambos tipos de acciones se asemejan en que el dividendo se puede omitir, en que las dos forman parte del capital contable de la empresa y ambas tienen fecha de vencimiento.

¿Qué elementos se deben considerar respecto al empleo de las Acciones Preferentes o en su defecto Comunes?

Se debe tomar aquella que sea la más apropiada como fuente de recurso a largo plazo para el inversionista.

¿Cómo vender las Acciones?

Las emisiones más recientes se venden a través de un suscriptor, el método utilizado para vender las nuevas emisiones de acciones es el derecho de suscripción el cual se hace por medio de un corredor de inversión.

Después de haber vendido las acciones, la empresa tendrá que cuidar su valor y considerar operaciones tales como el aumento del número de acciones, la disminución del número de acciones, el listado y la recompra.

Bonos

Es un instrumento escrito en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Importancia

Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

Ventajas

- Los bonos son fáciles de vender ya que sus costos son menores.
- El empleo de los bonos no diluye el control de los actuales accionistas.
- Mejoran la liquidez y la situación de capital de trabajo de la empresa.

Desventajas

- La empresa debe ser cuidadosa al momento de invertir dentro de este mercado

Formas de Utilización

Cada emisión de bonos está asegurada por una hipoteca conocida como escritura de fideicomiso.

El tenedor del bono recibe una reclamación o gravamen en contra de la propiedad que ha sido ofrecida como seguridad para el préstamo. Si el préstamo no es cubierto por el prestatario, la organización que el fideicomiso puede iniciar acción legal a fin de que se saque a remate la propiedad hipotecada y el valor obtenido de la venta sea aplicada al pago del a deudo.

Al momento de hacerse los arreglos para la expedición e bonos, la empresa prestataria no conoce los nombres de los futuros propietarios de los bonos debido a que éstos serán emitidos por medio de un banco y pueden ser transferidos, más adelante, de mano en mano. En consecuencia, la escritura de fideicomiso de estos bonos no puede mencionar a los acreedores, como se hace cuando se trata de una hipoteca directa entre dos personas. La empresa prestataria escoge como representantes de los futuros propietarios de bonos a un banco o una organización financiera para hacerse cargo del fideicomiso.

La escritura de fideicomiso transfiere condicionalmente el título sobre la propiedad hipotecada al fideicomisario, Por otra parte, los egresos por intereses sobre un bono son cargos fijos el prestatario que deben ser cubiertos a su vencimiento si es que se desea evitar una posible cancelación anticipada del préstamo. Los intereses sobre los bonos tienen que pagarse a las fechas especificadas en los contratos los dividendos sobre acciones se declaran a discreción del consejo directivo de la empresa. Por lo tanto, cuando una empresa expide bonos debe estar bien segura de que el uso del dinero tomado en préstamo resultará en una en una utilidad neta que sea superior al costo de los intereses del propio préstamo.

Arrendamiento Financiero

Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

Importancia

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación.

El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos.

Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto, la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

Ventajas

- Es en financiamiento bastante flexible para las empresas debido a las oportunidades que ofrece.
- Evita riesgo de una rápida obsolescencia para la empresa ya que el activo no pertenece a ella.

- Los arrendamientos dan oportunidades a las empresas pequeñas en caso de quiebra.

Desventajas

- Algunas empresas usan el arrendamiento para como medio para eludir las restricciones presupuestarias cuando el capital se encuentra racionado.
- Un contrato de arrendamiento obliga una tasa costo por concepto de intereses.
- La principal desventaja del arrendamiento es que resulta más costoso que la compra de activo.

Forma de Utilización.

Consiste en dar un préstamo a plazo con pagos periódicos obligatorios que se efectúan en el transcurso de un plazo determinado, generalmente igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. El arrendatario (la empresa) pierde el derecho sobre el valor de rescate del activo (que conservará en cambio cuando lo haya comprado).

La mayoría del arrendamiento es incalculable, lo cual significa que la empresa está obligada a continuar con los pagos que se acuerden aun cuando abandone el activo por no necesitarlo más. En todo caso, un arrendamiento no cancelable es tan obligatorio para la empresa como los pagos de los intereses que se compromete.

Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que la empresa (arrendatario) conviene en conservar el activo, aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos excederá al precio original de

compra, porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo. (Peck, 2005) ; (Marcial, 2016).

Corporación financiera Nacional

La Corporación Financiera Nacional lanzó un proyecto de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) como parte del Programa Progresar que fue presentado oficialmente el 15 de abril.

El proyecto, llamado “Fondo de Garantía”, está destinado a aquellos emprendedores que no disponen de las garantías exigentes por las instituciones financieras.

La CFN dispuso un monto de 170 millones de dólares como parte del proyecto. A través de ello, los bancos, cooperativas y otras instituciones aliadas al programa podrán otorgar créditos a los emprendedores teniendo el aval de la CFN.

Por el momento se han establecido acuerdos con el Banco del Pacífico y Banco Rumiñahui, aunque se prevé concretar otros convenios con seis instituciones más.

La CFN espera que con la inversión las instituciones del sector financiero entreguen unos *1.100 millones de créditos*.

María Soledad Barrera, presidenta del Directorio de la CFN, indicó que los montos de garantía oscilarán entre los 50 mil 500 mil dólares en una primera etapa, y se espera llegar al millón de dólares en la segunda.

Instituciones financieras Nacionales

Todas las instituciones financieras como Bancos y Cooperativas tienen sus requisitos para aplicar a un crédito, las cuales en casi todas se aplican las mismas disposiciones las mismas que comprenden en:

- Copia a color de tu cedula de ciudadanía,

- Copia a color de tu certificado de votación,
- Copia de ruc en caso de tenerlo, o copia de tus últimos tres meses del rol de pagos,
- Copia de tus últimas tres declaraciones al SRI en caso de tenerlo,
- Copia de tus últimas tres aportaciones al IESS,
- Copia del registro de la propiedad en caso de tenerla, Todo lo anterior de tu conyugue en caso de tenerla o tenerlo,
- Todo lo anterior de tu garante con su respectivo conyugue.

Estos son los requisitos que toda institución financiera requiera para la obtención de un crédito en nuestro país cuyas tasas oscilan del 17.5% hasta el 24.5% en este tipo de créditos (CFN, 2018).

El capítulo desarrollado nos permite ver que son varias las formas de cómo se puede sacar un crédito sean en instituciones del estado como la Corporación Financiera Nacional, o instituciones privadas como los bancos y cooperativas, las cuales tienen sus requisitos que debe cumplir para la obtención del mismo, también analizamos los diferentes tipos de concepto de financiamiento y el para qué sirven estos, lo cual nos ayuda como información para tomar la mejor decisión del caso y poner en marcha la expansión de nuestro proyecto.

Embace a nuestro enfoque cuali – cuantitativo observamos que la mejor fuente de financiamiento para nuestro proyecto de expansión es el de realizarlo con una Cooperativa de Ahorro y Crédito, ya que presta mayor facilidad en la recolección de requisitos que necesita la empresa, además que se adapta a las especificaciones internas que nos hemos planteado para la toma de decisiones en elegir la mejor opción de financiamiento requerida, y a su vez nos brinda una mejor forma de pago para la cancelación del mismo.(Anexo 5)

Capítulo V: Diagnóstico estructural de la microempresa “KE-CHIDDO”

En este capítulo se analiza, cómo se encuentra la microempresa en sus estados financieros, viendo sus principales partidas, de cómo se encuentra su liquidez, de cómo se encuentran sus gastos, y de cómo esta genera sus ingresos, todo a diciembre del 2016 lo que nos ayuda a tener una mejor evaluación de la misma para partir con conocimientos exactos de la real situación económica del proyecto.

Tabla 1
Estados financieros

<i>Estados financieros de Ke Chiddo al 31/12/2017</i>			
1. ACTIVO		2. PASIVO	
1.1. ACTIVO		2.1. PASIVO	
	\$25.780,00		\$6.500,00
CORRIENTE		CORRIENTE	
1.1.1. CAJA -		2.1.1. DOCUMENTOS POR	
	\$25.780,00	PAGAR	\$6.500,00
BANCOS			
1.2. ACTIVO NO		2.2. PASIVO NO CORRIENTE	
	\$25.780,00		\$20.160,00
CORRIENTE		2.2.1. DOCUMENTOS POR	
1.2.1. PLANTA Y		PAGAR L/P	\$12.160,00
	\$25.000,00		
EQUIPO		2.2.2. INTERESES POR	
1.2.1.1.		PAGAR	\$8.000,00
MUEBLES Y	\$22.500,00		
ENSERES			
1.2.1.2. EQUIPO	\$2.500,00		
DE COMPUTO			
1.2.2. DEPRECIACIÓN	-2500	TOTAL PASIVO	\$26.660,00
PLANTA Y EQUIPO			
1.2.3.		3. PATRIMONIO	
INTERESES	\$2.000,00		
PAGADOS		3.1. CAPITAL	\$23.620,00
TOTAL ACTIVO	\$50.280,00	TOTAL PASIVO MAS	\$50.280,00
		PATRIMONIO	

Datos obtenidos en la contabilidad del negocio

Como podemos darnos cuenta de la situación de la micro empresa, se pretende terminar el año en caja – bancos por un valor de \$25,780.00 dólares siempre y cuando se dé un buen trato al efectivo en su flujo de caja, también podemos darnos cuenta que más del 50% del negocio pertenece a terceros por las deudas que esta mantiene, lo que lo hace un poco riesgoso pero debemos de tomar en cuenta que aquí ya está manejando el tema de la expansión con su nuevo local lo cual con el crédito a pagar lo hace aumentar y para el corto plazo con una cajabancos de esa magnitud pudiera ser que es muy rentable.

Tabla 2

Resumen de presupuesto de ventas mensual Enero a Junio de Ke Chiddo

INGRESO POR VENTAS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
DESAYUNOS	\$1.200,00	\$800,00	\$600,00	\$1.100,00	\$800,00	\$900,00
ALMUERZOS	\$2.406,45	\$5.100,00	\$5.500,00	\$5.250,00	\$5.000,00	\$5.600,00
PLATOS A LA CARTA	\$850,00	\$1.000,00	\$900,00	\$890,00	\$900,00	\$850,00
COCTELES	\$700,00	\$1.100,00	\$1.000,00	\$760,00	\$1.300,00	\$650,00
TOTALES:	\$5,206,45	\$8.000,00	\$8.000,00	\$8.000,00	\$8.000,00	\$8.000,00

Datos obtenidos de la contabilidad del negocio

Tabla 3

Resumen de presupuesto de ventas mensual Julio a Diciembre de Ke Chiddo

INGRESO POR VENTAS	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
DESAYUNOS	\$780,00	\$790,00	\$800,00	\$875,00	\$700,00	\$1.000,00
ALMUERZOS	\$5.100,00	\$5.200,00	\$5.400,00	\$5.000,00	\$5.100,00	\$6.000,00
PLATOS A LA CARTA	\$875,00	\$900,00	\$950,00	\$1.200,00	\$1.250,00	\$700,00
COCTELES	\$1.245,00	\$1.110,00	\$850,00	\$925,00	\$950,00	\$300,00
TOTALES:	\$8.000,00	\$8.000,00	\$8.000,00	\$8.000,00	\$8.000,00	\$8.000,00

Datos obtenidos de la contabilidad del negocio

Tenemos ventas realizadas anuales por un valor de \$93,206.45 dólares dichos valores se dan por datos históricos de como se ha venido comportando las ventas en los últimos tres años

la misma que tiende al alza lo que ha hecho que se quiera expandir dicho negocio debido a la buena acogida que este ha tenido y por su diversificación que ha logrado tener un buen realce de clientes en estos últimos años.

Tabla 4
Presupuesto de Gastos Mensual de Ke Chiddo Enero-Junio

PRESUPUESTO MENSUAL DE EGRESOS						
EGRESOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
SUELDOS Y SALARIOS	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00
GASTO DE ARRIENDO	\$350,00	\$350,00	\$350,00	\$350,00	\$350,00	\$350,00
GASTO DE PUBLICIDAD	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$41,67
PAGO DE SERVICIOS BASICOS	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00
PAGO DE CABLE-INTERNET	\$45,00	\$45,00	\$45,00	\$45,00	\$45,00	\$45,00
GASTO POR DEPRECIACION	\$430,56	430,56	430,56	430,56	430,56	430,56
CAPITAL DE TRABAJO	\$1.820,00	\$1.820,00	\$1.820,00	\$1.820,00	\$1.820,00	\$1.820,00
TOTAL EGRESOS	3687,23	3687,23	3687,23	3687,23	3687,23	3687,23

Datos obtenidos de la contabilidad del negocio

Tabla 5
Presupuesto de Gastos Mensual de Ke Chiddo Julio-Diciembre

EGRESOS	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
SUELDOS Y SALARIOS	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00	\$800,00
GASTO DE ARRIENDO	\$350,00	\$350,00	\$350,00	\$350,00	\$350,00	\$350,00
GASTO DE PUBLICIDAD	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$41,67	\$41,67
PAGO DE SERVICIOS BASICOS	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00	\$200,00
GASTO POR DEPRECIACION	\$430,56	430,56	430,56	430,56	430,56	430,56
PAGO DE CABLE-INTERNET	\$45,00	\$45,00	\$45,00	\$45,00	\$45,00	\$45,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$1.820,00	\$1.820,00	\$1.820,00	\$1.820,00	\$1.820,00	\$1.820,00
TOTAL EGRESOS	\$3.687,23	\$3.687,23	\$3.687,23	\$3.687,23	\$3.687,23	\$3.687,23

Datos obtenidos de la contabilidad del negocio

Tabla 6
Presupuesto Anual de Egresos de Ke Chiddo

PRESUPUESTO DE GASTO PROYECTADO					
EGRESOS:	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS Y SALARIOS	\$9.600,00	\$10.560,00	\$11.616,00	\$12.777,60	\$14.055,36
GASTO DE ARRIENDO	\$4.200,00	\$4.620,00	\$5.082,00	\$5.590,20	\$6.149,22
GASTO DE PUBLICIDAD	\$500,00	\$550,00	\$605,00	\$665,50	\$732,05
PAGO DE S.B.	\$2.400,00	\$2.640,00	\$2.904,00	\$3.194,40	\$3.513,84
PAGO DE CABLE-INTERNET	\$480,00	\$528,00	\$580,80	\$638,88	\$702,77
CAPITAL DE TRABAJO	\$21.840,00	\$24.024,00	\$26.426,40	\$29.069,04	\$31.975,94
GASTO POR DEPRECIACION	\$5.166,67	\$5.166,67	\$5.166,67	\$3.500,00	\$3.500,00
TOTAL EGRESOS:	\$44.186,67	\$48.088,67	\$52.380,87	\$55.435,62	\$60.629,18

Datos obtenidos de la contabilidad del negocio

El presupuesto tanto mensual como el anual es de un solo local y las ventas están proyectadas con las ventas de ambos locales lo que hace esa diferencia tan grande lo cual se ha hecho dichos cálculos con una similitud de ambos locales dando un promedio de costos y gastos de \$4,000.00 dólares lo que lo hace una cifra más acercado a la realidad.

El capítulo nos señala la situación actual de la empresa, base que se utilizará para proyectar la expansión de otro local; la cifra nos demuestra que son muy beneficiosas para la empresa, ya que los valores soslayados son prueba de que se ha tomado la mejor decisión, luego de que porcentualmente existe un crecimiento inmejorable del 100% en todos sus ítems, induciendo resultados óptimos para la misma.

Capítulo VI: Las condiciones del mercado

En este capítulo se hablará de las condiciones de mercado macro y micro que debe enfrentar el proyecto de inversión y, cómo se maneja y clasifica los diferentes tipos de economía de mercados, también se analizará empresas locales y extranjeras que ofertan servicios parecidos a Ke Chiddo con el objetivo de comparar precios y demostrar que somos una microempresa competitiva con el mercado.

Particularidades

Mercado, en economía, son cualquier conjunto de transacciones de procesos o acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre individuos o asociaciones de individuos. El mercado no hace referencia directa al lucro o a las empresas, sino simplemente al acuerdo mutuo en el marco de las transacciones. Donde los actores son tanto individuos como empresas, cooperativas, ONG, entre otros.

El mercado es, también, el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes (productores, vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado tipo de bien o de servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones comerciales. Los primeros mercados de la historia funcionaban mediante el trueque. Tras la aparición del dinero, se empezaron a desarrollar códigos de comercio que, en última instancia, dieron lugar a las modernas empresas nacionales e internacionales. A medida que la producción aumentaba, las comunicaciones y los intermediarios empezaron a desempeñar un papel más importante en los mercados. (Krugman, 2006)

Tipos de Mercado

Entre las distintas clases de mercados se pueden distinguir: los mercados al por menor o minoristas, los mercados al por mayor o distribuidores, los mercados web, los mercados de productos intermedios, de materias primas y los mercados de acciones (bolsas de valores).

El término mercado también se emplea para referirse a la demanda de consumo potencial o estimado. (Keat & Philip, 2004).

El concepto clásico de mercado de libre competencia define un tipo de mercado ideal, en el cual es tal la cantidad de agentes económicos interrelacionados, tanto compradores como vendedores, que ninguno de ellos es capaz de modificar el precio (competencia perfecta), será distinta de la que se genera en un mercado donde concurren un número reducido de vendedores oligopolio. Como caso extremo, donde la competencia es inexistente, se destaca aquel en el que el mercado es controlado por un solo productor (monopolio). En cualquiera de estas situaciones cabe que los productores compartan el mercado con gran cantidad de compradores, con pocos o con uno solo. (Sipper & Dulfín, 2001).

Atendiendo al número de personas que participan en el mercado o nivel de competencia, se pueden clasificar en:

- Mercados de competencia perfecta
- Mercados de competencia imperfecta

Análisis del mercado

A continuación, mostraremos una tabla con la gama de productos o de platos que ofrecemos al público con el fin de comparar con cadenas de locales que ofrecen nuestro mismo servicio tanto en el ámbito local como internacional, para determinar qué tan competitivos somos y si podemos hacerle frente a este tipo de industrias, ya que sabemos que

queremos lograr ser una importante cadena de restaurant no solo a nivel local sino también a nivel internacional.

Tabla 7
Comparación del producto nacional con empresas extranjeras

Comparación del producto nacional con empresas extranjeras								
Pikeos	p.v.p.	EMP. LOCALES	EMP. EXTRANJERAS	VARIACION LOCAL	% DE VARIACION LOCAL	VARIACION EXTRANJERA	% DE VARIACION EXTRANJERA	Competitivos
Tablita de carnes	7,49	10	12	2,51	33,51	4,51	60,21	x
tablita de pollo	4,99	6,99	9	2	40,08	4,01	80,36	x
tablita de carne	4,99	5,99	8	1	20,04	3,01	60,32	x
tablita de chuleta	4,99	6,99	9	2	40,08	4,01	80,36	x
tablita de ternera	4,99	5,99	8	1	20,04	3,01	60,32	x
Platos a la Carta								
Filete de Pescado con Patacones	6,49	8		1,51	23,27			x
Nuggets de pollo con Patacones	4,99	5		0,01	0,20			x
Deditos de Pescado con Patacones	4,99	5		0,01	0,20			x
costilla de chancho en salsa bbq	7,99	10		2,01	25,16			x
cocteles								
salta montes	4	5		1	25,00			x
alexander	4	5		1	25,00			x
sex on te beach	4	5		1	25,00			x
laguna azul	4	5		1	25,00			x
angel caido	4	5		1	25,00			x
dragon verde	4	5		1	25,00			x
cuba libre	4	5		1	25,00			x
chelada	2,5	3		0,5	20,00			x
michelada	2	2		0	0,00			x

Datos obtenidos de la contabilidad del negocio e investigación de campo

Tabla 8
Costo de producción

COSTO DE PRODUCCION Y GASTO PORCENTUAL ADMINISTRATIVOS Y VENTAS								
Pikeos	p.v.p.	COSTO FIJO	COSTO VARIABLE	TOTAL COSTO DE PROD.	UTILIDAD BRUTA	OTROS GASTOS	UTILIDAD	Competitivos
Tablita de carnes	7,49	2,5	2,6	5,1	2,39	0,15	2,24	x
tablita de pollo	4,99	1,5	2,05	3,55	1,44	0,15	1,29	x
tablita de carne	4,99	1,2	1,4	2,6	2,39	0,15	2,24	x
tablita de chuleta	4,99	1,6	2	3,6	1,39	0,15	1,24	x
tablita de ternera	4,99	1,15	1,45	2,6	2,39	0,15	2,24	x
Platos a la Carta								
Filete de Pescado con Patacones	6,49	2,1	2,25	4,35	2,14	0,15	1,99	x
Nuggets de pollo con Patacones	4,99	1,8	1,9	3,7	1,29	0,15	1,14	x
Deditos de Pescado con Patacones	4,99	1,1	1,2	2,3	2,69	0,15	2,54	x
costilla de chancho en salsa bbq	7,99	3	2	5	2,99	0,15	2,84	x
cocteles								
salta montes	4	1	0,5	1,5	2,50	0,15	2,35	x
alexander	4	1	0,5	1,5	2,50	0,15	2,35	x
sex on te beach	4	1	0,5	1,5	2,50	0,15	2,35	x
laguna azul	4	1	0,5	1,5	2,50	0,15	2,35	x
angel caido	4	1	0,5	1,5	2,50	0,15	2,35	x
dragon verde	4	1	0,5	1,5	2,50	0,15	2,35	x
cuba libre	4	1	0,5	1,5	2,50	0,15	2,35	x
chelada	2,5	0,88	0	0,88	1,62	0,15	1,47	x
michelada	2	0,88	0	0,88	1,12	0,15	0,97	x

Datos obtenidos de la contabilidad del negocio

El presente capítulo nos dice que la empresa es altamente competitiva, en comparación con otras empresas tanto locales como extranjeras, en precio y servicio, además de un exhaustivo costo de producción que proyecta, en una perspectiva cercana de cómo se manejan los diferentes tipos de costo operativo y su respectiva ganancia; ello nos indica la importancia de

manejar la información general del negocio para sacar costos y gastos al detalle, porque el comportamiento del mercado es un factor fundamental en todo negocio. Lo demuestra el análisis de los tipos de mercado que existen, un panorama claro a tener presente para el buen desarrollo del proyecto.

En base a nuestro enfoque inductivo y deductivo, partimos de la idea que nuestro proyecto es altamente competitivo, ya que una variable de medición comparativa de este tipo de micro – empresas, es el precio de mercado de productos similares, así como lo demuestra la gráfica, si bien el precio no es una variable absoluta ni única, si nos ayuda en la toma de decisiones, ya que partimos de un presupuesto general proyectado, información que recolectamos de los datos históricos estadísticos de la empresa, del comportamiento anual de ingresos y egresos de la misma.

Capítulo VII: Analizar las diferentes etapas de un proyecto para su expansión.

Estas son unas medidas para tomar en consideración, ya que nos permite ampliar un poco del conocimiento de cuáles podrían ser las claves de expansión del negocio con el fin de tratar de recoger lo más importante y poderlo implementar.

A medida que un negocio crece y madura, hay determinados factores que se convierten en temas determinantes para su éxito. Vamos a ver cuáles son estos factores en cada una de las etapas de un negocio. Estos factores son los que hay que identificar, analizar y mejorar para pasar a la siguiente etapa de expansión con garantías.

La creación de la empresa: los factores y objetivos más relevantes y las características de un negocio que está en esta fase son como obtener clientes, el aseguramiento de la entrega del producto o servicio, la viabilidad de los servicios, ampliar la base de clientes desde los clientes clave hacia una base más amplia. Tener una liquidez suficientemente disponible para afrontar las necesidades de tesorería. La gestión la llevan únicamente los socios o propietarios del negocio que destinan gran parte de su tiempo, dinero y esfuerzo. Es frecuente la baja planificación y la escasez de implantación de sistemas de gestión. El objetivo del negocio es asegurar su viabilidad, estabilizar la producción empresarial y la calidad de la misma. Tratar de ganar en aceptación de los clientes.

La supervivencia de la empresa: en esta fase la empresa tiene que demostrar su viabilidad y la relevancia de su capacidad de generar negocio. Es capaz de satisfacer una base importante de clientes, tiene que adquirir habilidad en manejar la tesorería y hacerla evolucionar desde la supervivencia hacia la gestión eficaz. Tiene que generar cash flow suficiente para superar el punto muerto, mantenerse en el negocio y financiar el crecimiento. Enfocarse en explotar un nicho de mercado. Se crea una organización simple y se empieza a delegar, aunque el liderazgo

todavía está en manos de los propietarios o socios. La planificación se concentra sobre todo en la liquidez. Se implantan sistemas en una fase muy primaria.

El éxito de una empresa: pasa por explotar un nicho de mercado y obtener sus objetivos estratégicos. Combinar la estabilidad, el control y la rentabilidad con la expansión.

Penetración de mercado como foco estratégico. Mejorar la competitividad y la funcionalidad orgánica de la estructura empresarial, delegar más. Mejorar las competencias de los empleados. Generar liquidez. Incorporar profesionales cualificados y directivos.

Departamentos o áreas funcionales bien establecidas como operaciones, marketing empresarial, finanzas y sistemas. Gestión del presupuesto operativo. Se pueden presentar diversas alternativas para generar crecimiento: consolidación y desarrollo de la eficiencia, retener ganancias y liquidez para apalancarse financieramente para crecer, gestionar la liquidez y la rentabilidad para financiar los objetivos de expansión. Desarrollar personas clave y la dirección. Planificación potente de las operaciones y del plan estratégico. Implicación del propietario en el crecimiento.

Expansión de la empresa: compromiso con las estrategias de expansión. Preocupación por la adecuada financiación del crecimiento. Ser realmente capaces de delegar para mejorar la eficacia de la dirección. La empresa desarrolla una complejidad y los sistemas de control empiezan a tener relevancia. El control del presupuesto de gastos, la planificación de los ingresos debe estar bien establecido. La planificación financiera, la previsión, el estudio del modelo de negocio y la estrategia están consolidados. El equipo directivo es altamente competente. Los sistemas de la compañía se testan, adaptan y son delegados, pero hay un fuerte liderazgo de la dirección. Hay capacidad para convertirse en un gran negocio y tener productos de gran consumo. Potenciar el desarrollo de directivos con altas capacidades puede

ser clave para el éxito. Los fundadores pueden retirarse del negocio u optar por un papel más consultivo y menos ejecutivo.

La madurez de la empresa: consolidar y controlar los beneficios es prioritario. Mantienen ventajas competitivas, pero con agilidad y flexibilidad relativamente bajas. Tiempo de respuesta al mercado por mejorar. Mantienen espíritu emprendedor. El crecimiento genera ineficiencias así que las estructuras de gestión deben evolucionar. Talento y liderazgo importante, alto presupuesto, planificación, capacidad y enfoque operativo y estratégico potentes. Gestión por objetivos. Sistema de análisis de costes. Capacidad para generar competitividad, capacidad de anticipación a la competencia y al mercado, capacidad de generar fuerza de ventas y explotar segmentos de mercado. Rentabilidad como fruto de la capacidad de innovación. Capacidad de generar capital de marca.

Cada etapa de un negocio, o de expansión de una empresa tiene unas claves distintas que hay que conocer y desarrollar adecuadamente para generar más crecimiento de manera eficaz y sólida.

En este capítulo se vio la forma de cómo se deben aplicar técnicas en la investigación para poder alcanzar los objetivos propuestos, de cómo el buen manejo de la información ayuda a evaluar y desarrollar un plan de trabajo adecuado, tácticas que se deben seguir para que la microempresa se pueda expandir de una forma adecuada, todos estos términos y conceptos ayudan para que el presente proyecto se lo realice de la mejor manera posible lo cual dará resultados óptimos en el margen de lo que se espera que este genere.

Resultados

En base a los datos estadísticos de la contabilidad del proyecto, se ha procedido a realizar los diferentes presupuestos necesarios para la expansión de Ke Chiddo, los datos son tomados como proyección de la contabilidad existente del negocio, dichos datos nos ayudaron a la toma de decisiones, en cumplimiento de los objetivos propuestos del mismo.

Proyección de Demanda (Ventas).

Utilizaremos el método de Mínimos Cuadrados: ya que utilizamos como base periodos anteriores de ventas.

Tabla 9
Ventas anuales históricas de la empresa

AÑO	VENTAS
2014	61.831,23
2015	67.396,04
2016	74.135,65
2017	80.066,50
2018	87.272,72

Datos obtenidos de la contabilidad del negocio

Aplicando el método de mínimos cuadrados tenemos:

$$y = a + bx$$

Donde:

$$b = \frac{N\sum xy - \sum X \sum Y}{N\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b\sum x}{N}$$

Por lo que para remplazar en estas fórmulas previamente es necesario determinar:

Tabla 10
 Calculo de pronóstico de ventas

VENTAS					
	X	Y	X ²	Y ²	XY
	1	61.831,23	1	3.823.101.003,31	61.831,23
	2	67.396,04	4	4.542.226.207,68	134.792,08
	3	74.135,65	9	5.496.094.600,92	222.406,95
	4	80.066,50	16	6.410.644.422,25	320.266,00
	5	87.272,72	25	7.616.527.656,20	436.363,60
TOTAL	15	370.702,14	55	27.888.593.890,37	1.175.659,86

Datos obtenidos de los resultados de la formula

Remplazando en la fórmula:

$$b = \frac{N\sum xy - \sum X \sum Y}{N\sum X^2 - (\sum X)^2}$$

$$b = \frac{5(1175659.86) - (15)(370,702.14)}{5(55) - (15)^2}$$

$$b = \frac{5,878,299.30 - 5,560,532.10}{275 - 225}$$

$$b = 6,355.34$$

En segundo lugar, tenemos:

$$a = \frac{\sum y - b\sum x}{N}$$

$$a = \frac{370,702.14 - (6355.34)15}{5}$$

$$a = 55,074.41$$

Con lo cual la recta ajustada por mínimos cuadrados es:

$$y = a + bx$$

$$y = 55,074.41 + 6,355.34x$$

Mientras que crecimiento (C) se determina mediante la fórmula:

$$c = \frac{bn}{\sum y}$$

$$c = \frac{6,355.34(5)}{370,702.14}$$

$$c = 0.086$$

Esto significa que las ventas crecerán en un promedio de 8.6% por periodo, por lo tanto, las ventas estimadas para los siguientes cinco periodos son:

$$y = 55,074.41 + 6,355.34(6)$$

$$y = \mathbf{93, 206. 45}$$

$$y = 55,074.41 + 6,355.34(7)$$

$$y = \mathbf{99561. 79}$$

$$y = 55,074.41 + 6,355.34(8)$$

$$y = \mathbf{105, 917. 13}$$

$$y = 55,074.41 + 6,355.34(9)$$

$$y = \mathbf{112, 272. 47}$$

$$y = 55,074.41 + 6,355.34(10)$$

$$y = \mathbf{118, 627. 81}$$

Tasa de Crecimiento

A continuación, determinaremos la tasa de crecimiento anual de la empresa partiendo del 2018 en la que obtuvimos ventas por \$ 87.272,72 y en el 2019 se proyectó que las mismas incrementarían a \$93,206.45 con estos valores tenemos:

$$Tasa\ de\ Crecimiento\ Anual = \left[\left(\frac{f}{s} \right)^{\frac{1}{y}} - 1 \right] * 100$$

En donde f es el valor final, s es el valor inicial, y es la cantidad de años.

$$Tasa\ de\ Crecimiento\ Anual = \left(\frac{93,206.45^1}{87,272.72_1} - 1 \right) * 100$$

$$Tasa\ de\ Crecimiento\ Anual = 6.8\%$$

Presupuesto de Capital

Tabla 11

Presupuesto de capital y flujo de efectivo presupuestado

PRESUPUESTO DE CAPITAL	
FLUJO DE EFECT./INV.	VALOR
MUEBLES Y ENSERES	\$17.500,00
EQUIPO DE COMPUTO	\$5.000,00
PUBLICIDAD	\$2.000,00
PATENTES	\$1.500,00
CAPITAL DE TRABAJO	\$4.000,00
TOTAL:	\$30.000,00

Proyección de la contabilidad del negocio

Como podemos observar nuestro Presupuesto de capital, se necesita una inversión de \$30.000,00 dólares los cuales nos ayudaran para ser viable la propuesta de expansión de Ke Chiddo, los rubros que se encuentran en el presupuesto, es el resultado obtenido una vez realizado la investigación del negocio de qué es lo que se necesita en base a una retroalimentación histórica de información proporcionada por el mismo negocio a expandir.

La información obtenida histórica del negocio es de cómo se formó el mismo para hoy en día existir, se partió de las existencias que hay en el negocio, de un inventario interno de con que es lo que se cuenta y necesita para el correcto funcionamiento del mismo.

Cabe recalcar que desde los comienzos de Ke Chiddo a la fecha se han incrementado los costos y gastos en que se incurrieron para su creación, pero se logró considerar valores reales que

se encuentran hoy en el mercado en cada uno de los ítems en los que se ha considerado el presupuesto.

Flujo de Efectivo Proyectado a 5 años.

Tabla 12

Flujo de efectivo proyectado a 5 años

	INVERSIÓN	2019	2020	2021	2022	2023
INGRESOS:	\$ 30.000,00					
SALDO INICIAL			\$ 1.081,66	\$ 1.285,52	\$ 1.351,00	\$ 1.453,73
VENTAS		\$ 93.206,45	\$ 99.561,79	\$ 105.917,13	\$ 112.272,47	\$ 118.627,81
COSTO DE VENTAS		\$ 46.603,23	\$ 51.263,55	\$ 56.389,90	\$ 62.028,89	\$ 68.231,78
TOTAL INGRESOS		\$ 46.603,23	\$ 49.379,90	\$ 50.812,75	\$ 51.594,58	\$ 51.849,76
EGRESOS:						
SUELDOS Y SALARIOS		\$ 18.000,00	\$ 18.450,00	\$ 18.911,25	\$ 19.384,03	\$ 19.868,63
GASTO DE ARRIENDO		\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.200,00	\$ 4.800,00	\$ 4.800,00
GASTO DE PUBLICIDAD		\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
PAGO DE CREDITO		\$ 5.040,00	\$ 5.040,00	\$ 5.040,00	\$ 5.040,00	\$ 5.040,00
PAGO DE SERVICIOS BASICOS		\$ 2.400,00	\$ 2.640,00	\$ 2.904,00	\$ 3.194,40	\$ 3.513,84
PAGO DE CABLE E INTERNET		\$ 480,00	\$ 528,00	\$ 580,80	\$ 638,88	\$ 702,77
GASTO POR DEPRECIACION		\$ 5.166,67	\$ 5.166,67	\$ 5.166,67	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
TOTAL EGRESOS		\$ 35.786,67	\$ 36.524,67	\$ 37.302,72	\$ 37.057,31	\$ 37.925,24
FLUJO DE EFECTIVO NETO	-\$ 30.000,00	\$ 10.816,56	\$ 12.855,23	\$ 13.510,03	\$ 14.537,27	\$ 13.924,52

Proyeccion de la contabilidad del negocio

TASA DE CRECIMIENTO	6,8%
INTERES DEL CREDITO	17,50%
VAN	\$ 10.688,54
TIR	32%

PAYBACK	RESULTADO
----------------	------------------

	\$ 12.855,23	12	
	\$ 19.183,44	X	17,91
AÑOS	MESES	DIAS	
1	1	15	

Proyección de la contabilidad del negocio

Nuestro flujo de efectivo tuvo como punto de partida las ventas proyectas a cinco años, en base a los datos ya calculados en el párrafo anterior, nos muestra que las ventas tendrán un crecimiento del 8.6% anual, así mismo el costo de venta representa el 50% de las ventas, o también representa nuestro capital de trabajo que necesitamos para iniciar operaciones, esta información nos ayuda a determinar si el negocio es rentable o no, en la línea de tiempo trazada en la presente investigación.

Si bien existen muchas investigaciones de cómo podemos realizar diferentes tipos de recolección de datos, que nos ayudan a tener una mejor visión de si debemos invertir o no en la expansión de Ke Chiddo Bar-Restaurant, los datos numéricos recolectados nos avalan que la expansión, la cual ya está en un 80% en marcha, es la mejor opción. La tasa de crecimiento que utilizamos fue la que se determinó anteriormente.

Este tipo de negocios es altamente rentable como nos lo indica tanto el VAN como la TIR, la inversión que se quiere realizar es para ampliar la otra mitad del proyecto ya que esta está actualmente en marcha en un 50%, por tal razón estamos dando datos reales de como se ha venido comportando en el mercado este tipo de negocios durante los últimos tres años de la cual hemos tomado referencia, como datos históricos, los cuales se han cumplido a cabalidad tal como se muestra en la proyección presupuestada del flujo de efectivo.

$$VAN = CF_0 + \frac{CF_1}{(1+i)} + \frac{CF_n}{(1+i)^n}$$

$$VAN = -30.000 + \frac{2.148,33}{1 + 0,175} + \frac{4.296,67}{(1 + 0,175)^2} + \frac{6.445,00}{(1 + 0,175)^3} + \frac{8.593,33}{(1 + 0,175)^4}$$

$$+ \frac{10.741,67}{(1 + 0,175)^5} + \frac{12.890,00}{(1 + 0,175)^6} + \frac{15.038,33}{(1 + 0,175)^7} + \frac{17.186,67}{(1 + 0,175)^8}$$

$$+ \frac{19.335,00}{(1 + 0,175)^9} + \frac{21.483,33}{(1 + 0,175)^{10}} + \frac{23.631,67}{(1 + 0,175)^{11}} + \frac{25.780,00}{(1 + 0,175)^{12}}$$

$$VAN = \$10,688.02 \text{ R//}$$

El VAN nos indica claramente que este proyecto de expansión hará crecer a la empresa competitivamente, ya que genera ganancias altamente rentables para cualquier tipo de inversión.

$$TIR = Tm + (Tm - Tm) \left[\frac{VAN +}{(VAN +) - (VAN -)} \right]$$

$$TIR = 0,175 + (0,3 - 0,175) \left[\frac{19.253,02}{(19.253,02) - (-3.988,88)} \right]$$

$$TIR = 0,175 + (0,125)[0,83]$$

$$TIR = 0,32 \text{ R//}$$

La Tasa Interna de Retorno nos muestra el alto porcentaje de rentabilidad, ganándole al costo de oportunidad de invertir en una póliza que en la actualidad genera un margen del 10% de ganancia anual sobre la inversión.

El PAYBACK no es más que el tiempo que demorara recuperar la inversión del proyecto demostrando una vez más lo beneficioso del mismo, ya que dicha inversión de los \$30,000 dólares se harán en 1 año 1 mes y 15 días.

$$PR = a + \left(\frac{b-c}{d} \right)$$

Tabla 13
 Datos de los flujos

AÑO	FLUJO P.	FLUJO A.
0	\$30.000,00	-
1	\$25.780,00	\$25.780,00
2	\$31.910,00	\$57.690,00
3	\$36.430,20	\$94.120,20
4	\$40.580,14	\$134.700,34
5	\$45.722,85	\$180.423,19

Datos obtenidos del Payback

$$PR = 1 + [(30000-25780)/25780]$$

$$PR = 1 + (0,16)$$

$$PR = 1,16 R//$$

Tabla 14
 Estado de resultados integrales

KE CHIDDO PIKEOS - BAR - RESTAURANT AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019	
VENTAS	
COSTO DE VENTAS	\$96.000,00
	\$48.000,00
UTILIDAD BRUTA	\$48.000,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$12.620,00
GASTOS OPERATIVOS	\$9.600,00
UTILIDAD ANTES DE IMP.	\$25.780,00
15% DE PART. TRAB.	\$3.867,00
UTIL. ANTES DE IMP. RTA	\$21.913,00
22% IMP. RENTA	\$4.820,86
UTIL. ANT. RESERVA	\$17.092,14
5% RESERVA	\$854,61
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$16.237,53

Proyección de la contabilidad del negocio

Las proyecciones dan respuesta al cumplimiento de los objetivos propuestos al inicio del proyecto, lo cual deja una satisfacción enorme ya que se han trabajado con datos reales lo cual hace o enaltece el trabajo realizado ya que el mismo se está poniendo en práctica en la actualidad.

La investigación de nuestro proyecto nos ha ayudado en la toma de decisiones, que surgió como tema de la administración el de expandir el negocio, pudimos denotar que se convirtió en una necesidad de nuestros clientes el poder tener otro local en la zona céntrica de la ciudad, lo cual nos da como conclusión que dicha idea puede convertirse en realidad, para alcanzar los objetivos planteados, que es el de crecer como marca y distintivo, ganar un nombre entre locales similares, lo cual nos motiva a seguir creciendo.

Conclusiones

Al analizar las fuentes de financiamiento disponibles para la microempresa en Ecuador, encontramos que son varias las formas de cómo se puede sacar un crédito sean en instituciones del estado como el CFN, o instituciones privadas como los bancos y cooperativas, la opción que tomamos fue la de realizar un crédito a una cooperativa ya que nos brinda la mayor facilidad en la recolección de datos necesarios para la acreditación del mismo.

Al realizar el diagnóstico estructural de la empresa este nos señala la situación actual de la empresa, base que se utilizará para proyectar la expansión de otro local; la cifra nos demuestra que son muy beneficiosas para la empresa, ya que los valores subrayados son prueba de que se ha tomado la mejor decisión, luego de que porcentualmente existe un crecimiento inmejorable en todos sus ítems, induciendo resultados óptimos para la misma.

Al evaluar las condiciones de mercado nos hemos podido dar cuenta que la empresa es altamente competitiva, si bien se realizó una investigación de campo superficial comparando con otras empresas tanto locales como extranjeras, en precio y servicio, además de un exhaustivo costo de producción que proyecta, en una perspectiva cercana de cómo se manejan los diferentes tipos de costo operativo y su respectiva ganancia; ello nos indica la importancia de manejar la información general del negocio para sacar costos y gastos al detalle, porque el comportamiento del mercado es un factor fundamental en todo negocio. Lo demuestra el análisis de los tipos de mercado que existen, un panorama claro a tener presente para el buen desarrollo del proyecto.

Al implementar estrategias administrativas que nos ayude en la toma de decisiones para cumplir nuestros objetivos se vio la forma de cómo se deben aplicar técnicas en la investigación para poder alcanzar los objetivos propuestos, de cómo el buen manejo de la

información ayuda a evaluar y desarrollar un plan de trabajo adecuado, tácticas que se deben seguir para que la microempresa se pueda expandir de una forma adecuada, todos estos términos y conceptos ayudan para que el presente proyecto se lo realice de la mejor manera posible lo cual dará resultados óptimos en el margen de lo que se espera que este genere.

Recomendaciones

En cada uno de los capítulos se fueron derivando uno tras de otro de cómo se debe manejar este tipo de proyectos referentes al tema de la expansión, métodos, conceptos y demás de cómo se debe llevar a cabo desde el análisis de mercado fuentes de financiamiento sus conceptos, estrategias de mercado hasta pudimos hablar del presupuesto del estado como una especie de reseña para hacer el presupuesto de Ke Chiddo.

Delimitamos el tema marcamos nuestros objetivos los cuales se cumplieron a cabalidad obteniendo los resultados esperados de este proyecto de inversión en el buen uso de sus recursos como el buen manejo del efectivo, técnicas que en el transcurso del proyecto se fueron implementado a cabalidad desde el asesoramiento del foro de un grupo de profesionales en el área de la gestión de un proyecto el cual nos valió para tomar aspectos importantes en práctica para el buen manejo de la información.

No obstante, debemos estar en un debido control de toda la información que se recopiló ya que esta nos puede ayudar para futuras eventualidades que puedan suscitarse en el transcurso del proceso de adaptación de las nuevas técnicas empleadas para el cumplimiento del objetivo de dicho proyecto.

Se estará monitoreando cada una de las nuevas estrategias empleadas para la buena toma de decisiones que se pueda dar en el transcurso de las actividades normales de la microempresa.

Como recomendación decimos que este tipo de proyectos pueden hacer la economía de un país ayudando al mismo al desarrollo de actividades el cual fomenta lo nuestro, utilizando en un 100% nuestros productos que a la vez ayudan a los diferentes productores de todos los sectores del país.

Este tipo de proyectos ayudan al crecimiento económico del país ya que se puede expandir al fomentar usando las herramientas adecuadas una cadena de restaurantes que no solo sea local de la región sino más bien crezca a nivel nacional y porque no internacionalmente fomentando lo nuestro la producción nacional.

Bibliografía.

- Álvaro, C. G. (2005). *Administración De La Empresa*. Costa Rica: Euned.
- Ancos, H. (2011). *Negocios Inclusivos Y Empleo En La Base De La Pirámide*. Madrid: Complutense.
- Bodie, Z., & Merton, R. C. (2003). *Finanzas*. Mexico: Pearson.
- Burbano, J. (1995). *Enfoque Moderno De Planeación Y Control De Recursos*. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.
- CFN. (2018). *Corporación Financiera Nacional*. Ecuador.
- Companys, R., & Corominas, A. (1988). *Planificación Y Rentabilidad De Proyectos Industriales*. España: Marcombo.
- Cook, & Reichardt. (2005). *Métodos Cualitativos Y Cuantitativos En Investigación Evaluativa*. Madrid: Morata.
- Cuevas, F. (2002). *Control De Costos Y Gastos En Los Restaurantes*. México: Limusa.
- García, J. A., & Hernández, L. P. (2014). *Estrategias Financieras Empresariales*. México: Patria.
- Gómez, A. O. (1999). *Presupuestos*. Bogotá: Mc Graw Hill Interamericana.
- González, R. M. (2008). *La Investigación Científica. Porrúa*.
- Hansen, B., & Ghare, P. (2006). *Control De Calidad, Teoria Y Aplicaciones*. Madrid: Díaz De Santos.
- Hargadon, B., & Múnera, A. (1985). *Contabilidad De Costos*. Bogotá: Norma.
- Helen Cooke, K. T. (2005). *Gerencia De Proyectos*. Mcgraw Hill.
- Hernández Sampieri, R. F. (2004). *Metodología De La Investigación*. México: McGraw-Hill Interamericana.

- Horngren, Sundem, & Elliott. (2000). *Introducción A La Contabilidad Financiera*. México: Pearson.
- Institute, P. M. (2009). *Guia De Los Fundamentos Para La Dirección De Proyectos*. Instituto D Egestion De Proyectos.
- Keat, P., & Philip, Y. (2004). *Economía De Empresa*. México: Pearson.
- Krugman, P. (2006). *Introducción A La Economía Macroeconomía*. New York: Worth Publishers.
- Lock, D. (2003). *Fundamentos De La Gestión De Proyectos*. Madrid: Aenor.
- Marcial, C. P. (2016). *Gestión Financiera*. Bogota: Ecoe.
- Monosalvas, M. (2009). *Gestión De Proyectos Productivos Comunitarios*. Ecuador: Abya-yala.
- Muñiz, L. (2009). *Control Presupuestario: Planificación, Elaboración, Implantación Y Seguimiento Del Presupuesto*. Barcelona: Profit.
- Parodi. (2001). *El Lenguaje De Los Proyectos. Gerencia Social. Diseño, Monitoreo Y Evaluación De Proyectos Sociales*. Lima-Peru: Econpapers.
- Peck. (2005). *Economic Sociologies In Space. Economic Geography*.
- Robbins, Stephen, & Coulter, M. (2005). *Administración*. México: Pearson.
- Sampieri, H. (2006). *Metodología De La Investigación*. México: McGraw-Hill.
- Santillán, E. L. (2004). *Estrategias Para La Optimización De Recursos Humanos*. México: Isef.
- Sipper, D., & Dulfín, R. (2001). *Planeación Y Control De La Producción*. México: McGraw-Hill Interamericana.
- Villacorta, M. (2010). *Introducción Al Marketing Estratégico*. California: Creative Commons
- Wheelen, Thomas, & Unger. (2007). *Administración Estrategia Y Política De Negocios*. México: Pearson.

Anexos

Anexo 1

Logo de La Empresa



Instalaciones del Negocio

Anexo 2



Anexo 3



**ENCUESTA SOBRE LAS NECESIDADES DE LOS CLIENTES DE KE CHIDDO
CUESTIONARIO DE PREGUNTAS**

NOTA: SOLO SE CONTESTO UNA O DOS ALTERNATIVAS PROPUESTAS.

TAMAÑO DE LA MUESTRA 72 ENCUESTAS

1. DE LAS SIGUIENTES ALTERNATIVAS, ELIJA CUAL CREE USTED, QUE SERIA, LA O LAS NECESIDADES MAS GRANDES DE KE CHIDDO PIKEOS-BAR-RESTAURANT. MAS

ALTERNATIVAS RESPUESTAS % a) ESPACIO 13 8,78

b) SEGURIDAD 17 11,49

c) CONFORT 29 19,59

d) UBICACIÓN 89 60,14

NUMERO DE REPUESTAS: 148 100

CLIENTES FRECUENTES 62

CLIENTES X 2DA O 3ERA VEZ: 10

TOTAL MUESTRA: 72

LA TABULACION DE LA ENCUESTA REALIZADA, MUESTRA, QUE UNA DE LAS NECESIDADES PRIORITARIAS DE LOS CLIENTES, ES LA UBICACIÓN DEL RESTAURANT, DEBIDO A QUE EXISTE UNA GRAN DEMANDA DE CLIENTES, QUE TRABAJAN EN LA ZONA CENTRO DE LA CIUDAD.

Anexo 5

PROYECTO DE EXPANSIÓN DE KE CHIDDO					
FINANCIERAS	COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO	BANCOS LOCALES	BANCOS INTERNACIONALES	BANCOS DEL ESTADO	C.F.N.
FACIL ACCESO DE DOCUMENTACION	X				
BAJA TASA DE INTERES	X	X	X	X	X
SIN GARANTES	X			X	
FACILIDADES EN EL PAGO	X	X	X	X	X
TIEMPO FLEXIBLE DE PAGO	X				X
SE PUEDA AJUSTAR LA TABLA DE PAGO	X	X	X		
PAGOS FIJOS	X	X	X	X	X
FINANCIERA ESCOGIDA	X				

BASE DE DATOS
COOP. JEP
COOP. 16 DE JUNIO
COOP. SANTA ROSA
COOP. JARDIN AZUAYO
BCO. PICHINCHA
BCO. DE GUAYAQUIL
BCO. DE MACHALA
BCO. DEL PACIFICO
BCO. DEL ESTADO
CORP. FIN. NACIONAL



**Presidencia
de la República
del Ecuador**



DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **AVECILLAS GONZALEZ LUIS VICENTE**, con C.C: # 0704155489 autor del trabajo de titulación: Proyecto de inversión en la expansión de una microempresa-KE CHIDDO SPORT BAR- en la ciudad de Machala, previo a la obtención del grado de **MASTER EN FINANZAS Y ECONOMÍA EMPRESARIAL** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de graduación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de graduación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, 26 de febrero del 2020

Avecillas González Luis Vicente

C.C: 0704155489



REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA

FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE GRADUACIÓN

TÍTULO Y SUBTÍTULO:	Proyecto de inversión en la expansión de una microempresa-KE CHIDDO SPORT BAR- en la ciudad de Machala.		
AUTOR(ES) (apellidos/nombres):	AVECILLAS GONZALEZ LUIS VICENTE		
REVISOR(ES)/TUTOR(ES)	Econ. Chávez García Jack Alfredo, MGS.		
INSTITUCIÓN:	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
UNIDAD/FACULTAD:	Sistema de Posgrado		
MAESTRÍA/ESPECIALIDAD:	Maestría en Finanzas y Economía Empresarial		
GRADO OBTENIDO:	Magister en Finanzas y Economía Empresarial		
FECHA DE PUBLICACIÓN:	26 de febrero del 2020	No. DE PÁGINAS:	95
ÁREAS TEMÁTICAS:	Contabilidad, Finanzas		
PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:	Modelo de Gestión, Presupuesto, Políticas de Inversión, Expansión, Endeudamiento, Estrategias Administrativas		
RESUMEN/ABSTRACT:	<p>El presente estudio, como descripción, propone un modelo de gestión presupuestario para la correcta optimización de recursos en la microempresa “Ke Chiddo Sport Bar”. El fin fue indagar mecanismos coherentes que integren, en los flujos de efectivo, políticas de inversión adecuada y de control del endeudamiento durante la expansión de la empresa que apunta a convertirse en una cadena de restaurantes reconocida tanto a nivel local como nacional. Se buscó adaptar los medios que aseguren la obtención de un apropiado capital de trabajo frente a los flujos proyectados del nuevo local y, de esa manera, cumplir con las metas propuestas.</p> <p>Lograr el propósito demandó el uso de conceptos claves para definir lo que involucra el proyecto, su valoración, el capital, la expansión, el fundamento del crédito, la optimización de recursos, y otras variables de estudio que se derivaron. De esta manera se estructuró una cadena de restaurantes en proporción con los estándares de calidad internacional estudiados. El desarrollo de los objetivos específicos determinó los límites que impone un presupuesto, debido a las calidades buscadas en el horizonte temporal del estudio, previamente definido. La gestión demanda la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas que se proponen para satisfacer los requisitos del proyecto. En consecuencia, se sistematizan ideas que apuntan a lograr un resultado único de desarrollo que optimice los recursos y manejo del flujo de efectivo.</p>		
ADJUNTO PDF:	SI	NO	
CONTACTO CON AUTOR/ES:	Teléfono: +593993265598	E-mail: luis.avecillas@cu.ucsg.edu.ec consultoriavecillasca@outlook.com	
CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN:	Nombre: Econ. Ma. Teresa Alcívar		
	Teléfono: +593-4-206950		
	E-mail: maria.alcivar10@cu.ucsg.edu.ec		
SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA			
Nº. DE REGISTRO (en base a datos):			
Nº. DE CLASIFICACIÓN:			
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):			