



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIO A LA  
OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN MARKETING**

**EMPRENDIMIENTO**

**TEMA: PLAN DE NEGOCIOS DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA  
INTEGRAL PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

**Autor:**

**Raymondi Jiménez, Hugo Alfonso**

**Tutor:**

**Eco. Romero Cárdenas, Erika Jadira PhD.**

**Milagro, Noviembre 2018**

**ECUADOR**

## DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero,  
Fabricio Guevara Viejo, PhD.  
**RECTOR**  
**Universidad Estatal de Milagro**  
Presente.

Yo, Hugo Alfonso Raymondi Jiménez en calidad de autor y titular de los derechos morales y patrimoniales de la alternativa de Titulación – Emprendimiento, modalidad presencial, mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo a hacer entrega de la Cesión de Derecho del Autor del Emprendimiento realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Grado, como aporte a la Línea de Investigación Emprendimientos de conformidad con el Art. 114 del Código Orgánico de la Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación, concedo a favor de la Universidad Estatal de Milagro una licencia gratuita, intransferible y no exclusiva para el uso no comercial de la obra, con fines estrictamente académicos. Conservo a mi favor todos los derechos de autor sobre la obra, establecidos en la normativa citada.

Así mismo, autorizo a la Universidad Estatal de Milagro para que realice la digitalización y publicación de este Emprendimiento en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

El autor declara que la obra objeto de la presente autorización es original en su forma de expresión y no infringe el derecho de autor de terceros, asumiendo la responsabilidad por cualquier reclamación que pudiera presentarse por esta causa y liberando a la Universidad de toda responsabilidad.

Milagro, a los 14 días del mes de Noviembre de 2018



Firma del Estudiante  
Hugo Alfonso Raymondi Jiménez  
CI: 0917194466

## APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO

Yo, Erika Yadira Romero Cárdenas en mi calidad de tutor del Emprendimiento, elaborado por el estudiante Hugo Alfonso Raymondi Jiménez, cuyo tema de trabajo de Titulación es PLAN DE NEGOCIOS DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA INTEGRAL PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, que aporta a la Línea de Investigación Emprendimientos previo a la obtención del Grado de Ingeniero en Marketing ; trabajo de titulación que consiste en una propuesta innovadora que contiene, como mínimo, una investigación exploratoria y diagnóstica, base conceptual, conclusiones y fuentes de consulta, considero que el mismo reúne los requisitos y méritos necesarios para ser sometido a la evaluación por parte del tribunal calificador que se designe, por lo que lo APRUEBO, a fin de que el trabajo sea habilitado para continuar con el proceso de titulación de la alternativa de Emprendimiento de la Universidad Estatal de Milagro.

En la ciudad de Milagro, a los 14 días del mes de Noviembre de 2018.



Msc. Erika Yadira Romero Cárdenas, PhD.  
Tutor  
C.I.: 0916577067

## APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR

El tribunal calificador constituido por:

Presidente: Eco. Romero Cárdenas Erika Jadira, Phd

Delegado: Ing. Villegas Yagual Félix Enrique, Phd.

Secretaria: Ing. Campuzano Rodríguez María Auxiliadora, MAE

Luego de realizar la revisión del Emprendimiento, previo a la obtención del título (o grado académico) de Ingeniero en Marketing presentado por el señor Hugo Alfonso Raymondi Jiménez.

Con el tema de trabajo de Titulación: PLAN DE NEGOCIOS DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA INTEGRAL PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

Otorga al presente Emprendimiento, las siguientes calificaciones:




|              |        |
|--------------|--------|
| Estructura   | [ 30 ] |
| Defensa oral | [ 30 ] |
| Total        | [ 60 ] |

Emite el siguiente veredicto: (aprobado/reprobado)

Aprobado

Fecha: Catorce de Noviembre de 2018.

Para constancia de lo actuado firman:

|               | Nombres y Apellidos                   | Firma   |
|---------------|---------------------------------------|---|
| Presidente    | Erika Jadira Romero Cárdenas          |  |
| Secretario /a | Campuzano Rodríguez María Auxiliadora |   |
| Integrante    | Villegas Yagual Félix Enrique         |  |

## DEDICATORIA

La dedicación y el trabajo son características del éxito, el triunfo no es al azar sino la suma de cada aspecto como la constancia, la perseverancia y el empeño que se enaltecen cada paso que damos en nuestras vidas.

Cada uno de ellos, valores que fueron inculcados por las personas más importantes de mi vida, mis padres...

Dedico este triunfo a la persona que desde que vi por primera vez sus ojos se convirtió en el motor de desarrollo de todas mis iniciativas, mis logros y muchas noches de desvelo, mi hijo...

A ti, quien llegó en un momento decisivo y has sido parte fundamental de que este trabajo haya llegado a buen puerto, mi querida Marcia...

Victor Hugo (+) y Margarita

Joshua

Marcia..., a Uds.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a Dios por haberme dado la fortaleza emocional de no abandonar mis sueños, a pesar de los obstáculos que la vida nos presenta.

Agradezco a aquellos docentes que tuvieron la paciencia y el tesón de enseñarme para formar un profesional, íntegro, honesto y de carácter que tenga la capacidad de alcanzar todo lo que se proponga.

Agradezco a mi madre, que ha estado allí siempre con una palabra de consejo y su apoyo incondicional y mi padre que desde el cielo me regala un susurro en el viento que me guiado hacia adelante.

Agradezco a Erika Romero Cárdenas, mi tutora, mi profesora y mi amiga, gracias por hacer que las ideas se asienten y tomen forma.

Y no puedo terminar este agradecimiento sin mencionar a Anderson, Karina, Linda, Karen, Luis y algunos otros que me tendieron su mano para culminar mis estudios y estar ahora donde estoy.

## ÍNDICE GENERAL

|  |     |
|--|-----|
| DERECHOS DE AUTOR.....                                   | ii  |
| APROBACIÓN DEL TUTOR DE EMPRENDIMIENTO .....             | iii |
| APROBACIÓN DEL TRIBUNAL CALIFICADOR.....                 | iv  |
| DEDICATORIA.....   | v   |
| AGRADECIMIENTO.....                                      | vi  |
| ÍNDICE GENERAL.....                                      | vii |
| RESUMEN .....  | 1   |
| ABSTRACT.....  | 2   |
| INTRODUCCIÓN .....                                       | 3   |
| 1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO.....                  | 5   |
| 2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN.....                      | 8   |
| 3. UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS ..... | 17  |
| 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO .....                          | 22  |
| 5. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL .....                       | 27  |
| 6. ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO .....            | 30  |
| 7. ESTUDIO FINANCIERO.....                               | 32  |
| CONCLUSIONES .....                                       | 37  |
| RECOMENDACIONES.....                                     | 38  |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....                         | 39  |



**Tema de trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIOS DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA INTEGRAL PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA”**

**RESUMEN**

El desarrollo de las ideas es la semilla que todo ser humano tiene en su interior. La inventiva, el deseo de cambio y ese vínculo del ser con su crecimiento continuo son aquellos elementos que hacen que busquemos formas para sobresalir y resaltar nuestras capacidades innatas y aquellas que se adquieren con el tiempo y las vivencias acogidas.

Pasar de la utopía, del sueño y formarlo como un elemento tangible, demostrable, que tiene un inicio y que su objetivo es demostrar resultados, es lo que nos lleva a la búsqueda de nuevas acciones que fortalecen nuestro intelecto y generan por simpatía un evento de beneficio para la sociedad en la que cohabitamos.

Un plan de negocios es la herramienta técnica que nos ayuda a plasmar esa idea innovadora y de cambio en bases sólidas, estructuradas para que lo que la mente ingenia se asiente en etapas y procesos que generen cambio.

Es así que se presenta RP BUSINESS PARTNER, para guiar en cada paso que la micro, pequeña y mediana empresa puedan llegar a puerto seguro con alternativas dinámicas, confiables y honestas que permitan que cada cliente de esta empresa se vuelva un amigo, un socio que pueda sentirse respaldado por un grupo de colaboradores que unirán sus esfuerzos tras un solo objetivo... Crecer junto a ellos para bien de todos quienes conformamos estas sociedades bilaterales en pos de un buen servicio, de calidad y rentabilidad.

**PALABRAS CLAVE:** Asesoría, buenas prácticas, procesos, metas, mercado.



**Tema de trabajo de Titulación "BUSINESS PLAN OF A  
COMPREHENSIVE ADVISORY COMPANY FOR MICRO AND  
SMALL BUSINESS**

**ABSTRACT**

The development of ideas is the seed that every human being has inside. The inventiveness, the desire for change and that link of being with its continuous growth are those elements that make us look for ways to excel and highlight our innate abilities and those that are acquired over time and the experiences received.

Going from the utopia, the dream and forming it as a tangible, demonstrable element, which has a beginning and whose objective is to demonstrate results, is what leads us to the search for new actions that strengthen our intellect and generate a sympathy event benefit for the society in which we cohabit.

A business plan is the technical tool that helps us translate this innovative idea and change into solid foundations, structured so that what the mind manages to settle in stages and processes that generate change.

This is how RP BUSINESS PARTNER is presented, to guide in each step that the micro, small and medium enterprises can reach a safe harbor with dynamic, reliable and honest alternatives that allow each client of this company to become a friend, a partner that You can feel supported by a group of collaborators that will unite their efforts behind a single objective ... Grow together with them for the good of all of us who make up these bilateral societies in pursuit of good service, quality and profitability.

**KEY WORDS:** Advice, good practices, processes, goals, market.

## INTRODUCCIÓN

Emprender es una tarea titánica que nos brinda grandes satisfacciones cuando esa idea que nos nace sólo como un sueño toma forma y es presentada –nace– en la comunidad como la generación innovadora de solución a una carencia directa, básica o como un efecto encadenado de factores que fortalecen procesos que mejoran con el acople de un detalle que lo hace aún mejor. El emprendimiento es la capacidad natural del ser humano de ver y hacer más allá de lo impensable por medio de la congruencia de aspectos técnicos y esa voz que en tu interior te induce e indica que será lo mejor que habrás desarrollado.

El primer párrafo de esta obra hace referencia al plano subjetivo y emocional de la definición del término emprendimiento. Pero, ¿qué sucede cuando asentamos en la realidad el verso y romance de cada una de estas palabras?, el emprendimiento en muchas ocasiones ni siquiera llega a la luz, el visionario se queda imaginando ¿el que hubiera pasado sí?, es allí donde se ve realmente quienes son capaces y se diferencia el soñar del hacer y el llegar con el mantenerse, es decir, el emprendimiento es la capacidad de pocos que luego de soñar plasman sus ideas en bases sólidas que permiten desarrollar y fortalecer el aspecto que se haya buscado desarrollar para llevar al éxito.

Varios autores buscaron las palabras adecuadas para definir el emprendimiento desde su punto de vista forjado por el momento en que fue propuesto así como también por la capacidad de enrumbar a las mentes trascendentes para que fueran capaces, según la coyuntura, de direccionar el crecimiento de mercado según la priorización de las necesidades observadas.

Con aspectos como falta de apoyo, desarrollo de planes que faculten a quien desea emprender de manera correcta y guiada un emprendimiento, se encuentra la mayoría de personas que desean convertirse en elemento de crecimiento económico y social en la zona que se encuentren.

Luego de analizado las aristas tanto positivas como negativas en que un soñador se ve inmerso para alcanzar que su sueño se materialice en idea de negocio, comienzo a explicar

el motivo por el cual realizo este proyecto que visto de manera muy general guarda similitud con algo que ya ha visto el mercado.

Desarrollar un plan de negocios para la creación de una empresa de asesoría integral en las áreas administrativas y financieras para la micro y pequeña empresa de la ciudad de Milagro y sus alrededores, es arriesgarse a que la mayoría de personas del sector no consideran aun tener una empresa sino sólo un simple negocio de barrio como una tienda, sin prever que los tiempos y las condiciones de la economía, los controles y supervisiones de autoridades y entes de control se han desarrollado de tal modo que ahora debe cada negocio por más pequeño que sea, contar con los respectivos formalismo que el gobierno exige.

Realizar este proyecto, guiado de la mano de una investigación exploratoria de carácter longitudinal, me ha llevado a encontrar que a pesar de existir un cantidad de “negocios” que se dedican a dar “asesoría” contable, administrativa, financiera y tributaria, no han llegado realmente a comprender el significado de “asesoría” con la verdadera relevancia que esta palabra contiene... es decir, ser un aliado, un socio que no sólo vela por intereses propios de carácter económico sino llegar a ser un ente estratégico que ayude a la toma de las decisiones correctas para el crecimiento de las organizaciones donde se da la oportunidad de contar con nuestros servicios.

En este escenario, nace mi idea plasmada en proyecto, que es diseñar y gestionar un plan de negocios para la creación de una empresa de servicios integrales para la micro y pequeña empresa de la ciudad de Milagro y sus alrededores –abandonados por grandes empresas de asesoría por condiciones como distancia- que ayude al fortalecimiento organizacional en todos los aspectos que cada compañía necesite y así convertirse en lo que la palabra asesoría realmente significa.

Bajo este concepto nace **“RP BUSINESS PARTNER”**

## **CAPÍTULO 1**

### **1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO**

#### **1.1. Descripción del negocio**

"RP BUSINESS PARTNER" es una empresa que brinda asesoría en todos los aspectos administrativos y de control de las empresas, que en su fase inicial se dedicará a diseñar, desarrollar, direccionar estudios y proyectos de carácter económico, financiero, administrativo y comercial contando con una línea de profesionales capaces, con alto nivel de adaptación al giro de negocio que cada organización presente.

Analizar el mercado en todo su espectro para entregar las mejores alternativas a cada una de las empresas que soliciten de nuestros servicios y así convertirnos en su socio estratégico de manera confiable, honesta y con un alto sentido de responsabilidad será nuestra mejor carta de presentación.

#### **NUESTRO COMPROMISO**

- Ser siempre un aporte indispensable en su organización
- Realizar los trabajos de evaluación y control de forma oportuna
- Prever los obstáculos que se presentan a nuestros clientes.
- Atender eficaz y eficientemente los requerimientos.
- Proponer estrategias confiables e innovadoras.
- Mejorar las gestiones de nuestros clientes.
- Aplicar ante todo nuestros valores y filosofía.

#### **NUESTROS VALORES**

1. Integridad
2. Transparencia
3. Honestidad

#### **1.2. Misión**

Somos una empresa de servicios integrales financieros, administrativos y comerciales, que cuenta con un equipo profesional sistemáticamente completado con alto grado de responsabilidad y honestidad que utiliza todos los medios que el mercado permite para el desarrollo y fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas de la ciudad de Milagro y sus alrededores.

### **1.3. Visión**

Consolidarse como empresa líder en el direccionamiento estratégico para el desarrollo y fortalecimiento empresarial de nuestros clientes encaminado al crecimiento productivo y sostenible a nivel nacional e internacional

### **1.4. Objetivo General**

- Brindar asesoría especializada a las empresas en los aspectos, económico, Financiero, administrativo, tributario y comercial por medio de planes ajustados a sus necesidades.

### **1.5. Objetivos Específicos**

- Diseñar estudios puntuales direccionados al giro de negocio de nuestro cliente.
- Desarrollar estrategias competitivas que fortalezcan las capacidades internas de nuestros socios.
- Consolidar con nuestro equipo profesional las buenas prácticas, económicas, financieras, contables, tributarias, administrativas y comerciales.
- Analizar las oportunidades de negocio de cada uno de nuestros clientes según su línea de mercado.
- Ser una respuesta oportuna y efectiva para todas las necesidades de nuestros clientes.
- Buscar las mejores alternativas de internacionalización de los productos y servicios que ofrezcan nuestros clientes.

### **1.6. FODA**

#### **FORTALEZAS**

- Servicio diferenciado y personalizado.
- Staff de alto grado profesional.
- Contactos empresariales nacionales e internacionales.
- Localización.

#### **OPORTUNIDADES**

- Mercado con gran número de potenciales clientes.
- Nuevas tecnologías.
- Mayor control de la formalidad empresarial.

#### **DEBILIDADES**

- No contar con instalaciones propias.
- Costos de servicios.
- Escaso capital de trabajo.

#### **AMENAZAS**

- Competencia directa e indirecta.
- Hackeo informático
- Cambios en las reglamentaciones por medio de los entes de regulación y control.



## CAPÍTULO 2

### 2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

#### 2.1. Análisis del mercado

##### **Económico:**

Es relevante realizar un análisis económico para conocer el comportamiento de las variables macroeconómicas como son: la inflación, las tasas de interés, el crecimiento económico que nos permitirá determinar las condiciones económicas de la población y su capacidad de direccionar el uso de recursos para actividades que se lleguen a planificar, además, se podrá definir las estrategias necesarias para ofrecer un servicio competitivo, poniendo especial atención en la oportunidades de negocio que se presenten para nuestros potenciales clientes.

En la ciudad de Milagro, como gran parte de la zona 5, eje inicial de nuestra actividad, es una zona de movimiento económico fuerte por su movimiento agro-industrial y constante auge de buscar nuevas fuentes de ingreso de forma autónoma.

##### **Legal:**

El marco legal de un estado determina la manera como se conducen los miembros de la sociedad. La aplicación de las leyes cumplen tres propósitos: fomentar la competencia, proteger a las organizaciones unas de otras; precautelar mercados justos para los bienes y servicios, protegiendo a los consumidores; y, salvaguardando los intereses de la colectividad.

##### **Político:**

Nos encontramos ante un ambiente político tenso con bastantes cambios, se considera que manejamos un gobierno de izquierda con alto grado de observancia al capitalismo, que ayuda a determinar que se presentan alternativas positivas para el crecimiento empresarial.

##### **Ambiental:**

Por el tipo de negocio que se manejará, se tiene claro los aspectos que deben procurarse para evitar que las posibles propuestas de negocio tengan el menor impacto ambiental y



tengan los claros efectos de mitigación para ser una empresa de buenas prácticas que generen riqueza evitando el daño al medio ambiente.

**Tecnología:**

La tecnología ha provocado un cambio en el esquema organizacional. El desarrollo tecnológico provee de herramientas para la investigación y desarrollo de nuevos procesos, productos o servicios. La nueva tecnología augura nuevos mercados y oportunidades a bajo costo por medio de la globalización de la información y la interacción del elemento humano a escala mundial.

**2.2. Mercado de la demanda**

Bajo el criterio de que todo elemento de la sociedad es un potencial cliente, por medio de un levantamiento previo de información he podido identificar dos segmentos directos para el cumplimiento de los objetivos de nuestra empresa:

**MICROEMPRESA**

Como parte inicial, en la ciudad de Milagro se cuenta con número de 212 negocios establecidos y bajo su giro y tamaño entran en la clasificación de microempresa (Milagro, 2018), con lo cual nos permite valorar que estas son las organizaciones que aparecen registradas y se consideran potenciales clientes para nuestra gama de servicios.

**PEQUEÑA EMPRESA**

Según este mismo informe, en la ciudad de Milagro se cuenta con número de 65 pequeñas empresas que cuentan con una estructura organizativa y tamaño que le dan este grado. Clientes que ya cuentan con servicios similares recibidos por personal interno u outsourcing que dan un servicio similar en diferentes circunstancias.

La demanda de servicios de asesoría es bajo al contar con una masa demográfica que se mantiene renuente a ciertos cambios que los entes de control exigen como obligaciones a cumplirse para la realización de actividades productivas en nuestra urbe.

### 2.3. Investigación de Mercado

Para Kotler, Bloom y Hayes, el estudio de mercado (2004) "consiste en reunir, planificar, analizar y comunicar de manera sistemática los datos relevantes para la situación de mercado específica que afronta una organización" (pág. 98)

Partiendo desde esta premisa, se realizó una investigación de mercado para analizar los principales aspectos donde debe ser más persuasiva nuestra empresa, por medio de este tipo de investigación cualitativa de carácter exploratorio, se pudo recabar información que me permitirá plantear de forma más específica un plan de marketing que no vuelva efímero los esfuerzos de llegar a nuestro mercado objetivo.

La investigación fue realizada por medio de conversaciones con propietarios de pequeños negocios y empresarios de la localidad y ciudades colindantes que nos permitieron formar una idea clara de cómo llegar a cada uno de ellos. En estas charlas investigativas se realizaron 5 preguntas directamente relacionadas en comprender las necesidades que tenían estas personas y que no fueron o han sido atendidas por las demás asesoras que les han brindado algún tipo de servicio en nuestras áreas de competencia.

Las preguntas que se formularon nos dieron los siguientes resultados:

1.- ¿Su negocio cuenta con toda la información que Ud. requiere para tomar decisiones?

**R:** Dentro de los grupos, 8 de cada 10 entrevistados supo manifestar que sólo sabían que sus declaraciones estaban al día y que cualquier otra cosa quizás lo sabía el asesor que habían contratado.

2.- ¿Recibe Ud. información por parte de su asesor financiero de cambios en las políticas empresariales?

**R:** 9 de cada 10 entrevistados nos manifestó que esas conversaciones no se daban, sólo sostenían ese tipo de conversaciones si el asesor iba a cobrarles más y con eso justificaba el motivo del incremento.

3.- ¿Qué tipo de ayuda recibe Ud. de la persona que lo asesora en los temas comerciales, administrativos y financieros de su empresa?

**R:** 7 de cada 10 entrevistados nos indicó que la única vez que ven a su asesor es cuando le entrega los informes mensuales o semestrales de cumplimiento, 2 de los 10 supo manifestar que su asesor los visitaba dos veces por mes sólo para recoger información y

apenas 1 de ellos indicó que sus asesor pedía audiencia con el propietario para indicarle que los informes de cumplimiento ya estaban ingresados a las respectivas plataformas de control.

4.- ¿Ha considerado cambiar de asesor para estas áreas de su negocio?

R: 5 de cada de 10 entrevistados indicó que está abierto al cambio siempre y cuando la persona que llegue sea alguien que pueda explicar de forma sencilla los procedimientos que se cumplen, le de ideas que le ayuden a mejorar su empresa y sobre todo a crecer. 3 de cada 10 considerarán el cambio siempre y cuando los valores que cancelan por este servicio no se vean incrementadas de una manera excesiva hasta que prueben sus efectos positivos. 2 de cada grupo dijo que definitivamente no cambiaría porque a pesar de cualquier cosa no necesitaba a alguien que le indique que o no hacer.

5.- ¿Cuáles son los aspectos que desearía cambiar, mejorar o aumentar en su empresa?

R: 2 de cada 10 entrevistados manifestó que no deseaba cambiar nada de su negocio, que lo tenía era suficiente para mantenerse. 6 de cada 10 manifestó que deseaba mejorar su manejo interno porque a pesar de contar con buenas cifras de ingreso, a veces la desorganización los desmotivaba, por último 2 de cada 10 sentía la necesidad imperiosa de expandirse, mejorar y buscar tanto medios en el país como fuera de él para incrementar sus ganancias.

## **2.4. Plan de Marketing**

Según Philip Kotler (2006) "un plan de mercadotecnia es un documento escrito que resume lo que el especialista en mercadotecnia ha aprendido sobre el mercado, que indica cómo la empresa pretende alcanzar sus objetivos de mercadeo y que facilita, dirige y coordina los esfuerzos de mercadotecnia". (Kotler & Keller).

Considerando la premisa del párrafo anterior se procede a realizar el plan de marketing de **RP BUSINNES PARTNER** para el periodo 2018-2021.

### **2.4.1 OBJETIVOS**

#### **2.4.1.1 OBJETIVO GENERAL**

- Generar un plan de marketing que permita introducir al mercado a la empresa por medio de la demostración de buenas prácticas generando un crecimiento sostenido en el número de clientes en el tiempo establecido.

#### **2.4.1.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Realizar el diseño del isologotipo de la empresa para su presentación y reconocimiento.
- Diseñar slogan que encierre la propuesta de la empresa hacia el mercado.
- Generar la propuesta de valor que permita obtener los ingresos que se proyectan.
- Desarrollar un análisis persuasivo de elementos que aseguren el acceso a los nuevos clientes.
- Desarrollar la presentación de cartera de servicios de manera atractiva para captar a los clientes objetivos.

#### **2.4.2. ESTRATEGIAS DE MERCADO**

Según Lovelock "los clientes requieren de algún elemento tangible que les facilite la comprensión de la naturaleza de la experiencia de servicio". (Lovelock & Wirtz, 2009)

#### **PRODUCTO**

- a) Servicio para microempresa se realizará en nuestras instalaciones.
- b) Servicio para pequeña empresa se dispondrá equipo de trabajo en la misma empresa.

#### **PLAZA**

- a) Apertura geográfica de la entrega del servicio
- b) Internacionalización de servicio

#### **PRECIO**

- a) Para microempresa se considera precio acorde al mercado.
- b) Para pequeña empresa se considera un aumento del 20 % del costo del servicio.

#### **PROCESOS**

- a) Simplificación de procesos para efectividad de la respuesta.
- b) Reducción del contacto con el personal sólo cuando sea indispensable.

### **PROMOCIÓN**

- a) Desarrollo de plataforma web que permita la presentación de nuestros servicios.
- b) Desarrollo de boletines informativos de servicios y cambios en la regulación.

### **ENTORNO FÍSICO**

- a) Contar con lobby para los clientes.
- b) Parqueadero para recibir a los clientes.

### **PERSONAL**

- a) Personal altamente capacitado con capacidad de solución de conflictos y crisis.
- b) Reducción de los elementos de atención para evitar pérdida de tiempo al cliente.

### **PRODUCTIVIDAD**

- a) Se aplicará portal de acceso de usuarios registrados para mejorar la atención.
- b) Simplificar los elementos del proceso de atención para obtener un modelo eficiente de trabajo.

### **VENTAJA COMPETITIVA**





## LOGO



La presentación de nuestra marca es la unión de las personas que se unieron para formar y ver nacer esta idea de negocio, ese es el motivo del logotipo.

El isologotipo une a las personas creadoras de este proyecto e identifica la razón de ser de la empresa, un compañero de negocios, ese elemento que ayuda a los emprendedores a formar sus negocios, a las pequeñas empresas a mirar más allá de una pequeña participación en el mercado y buscan consolidarse y crecer para dar mejores servicios y productos cada día.

## ANATOMIA DEL COLOR

### CELESTE

El color celeste está integrado en nuestra marca para demostrar la responsabilidad, estabilidad, lealtad y confianza dándole un toque de frescura y calma. Son, muy utilizados para las empresas las cuales quieren llegar a transmitir seguridad.

## **NEGRO**

Incorporado en nuestro isologotipo con el motivo de mostrar elegancia, formalidad y seriedad que tiene la empresa como tal. Haciendo más fácil transmitir esa sensación de sofisticación, dando también un contraste al mezclarlo con otros colores.

## **BLANCO**

Este color como tal está incorporado para reflejar luz a nuestro isotipo, así mismo para evitar que haya una mezcla entre los colores logrando que se vea más ordenada nuestra marca

## **SLOGAN "CONFIABILIDAD EN CADA PASO"**

Esta frase encierra parte de nuestros compromisos, valores institucionales y consolida la misión y visión de nuestra organización, ser socios y amigos de cada uno de nuestros clientes para desarrollar sus capacidades y definirlos como parte del crecimiento económico de la comunidad donde se encuentran. Quien se une a nosotros podrá contar con un equipo que lo acompañe en cada decisión que vaya a tomar con las mejores alternativas para hacerlo.

## **PRESUPUESTO**

Los valores a incurrirse el siguiente plan se detallan a continuación:

| <b>PRESUPUESTO DE MARKETING "RP BUSINNES PARTNER"</b> |                               |                  |                    |                    |
|---|-------------------------------|------------------|--------------------|--------------------|
| <b>DESCRIPCIÓN</b>                                    | <b>VALOR POR AÑO DEL PLAN</b> |                  |                    | <b>VALOR TOTAL</b> |
|   | <b>AÑO 1</b>                  | <b>AÑO 2</b>     | <b>AÑO 3</b>       |                    |
| DISEÑO ISOLOGOTIPO                                    | \$ 100,00                     |                  |                    | \$ 100,00          |
| DISEÑO SLOGAN   | \$ 100,00                     |                  |                    | \$ 100,00          |
| DISEÑO FAN PAGE                                       | \$ 75,00                      |                  |                    | \$ 75,00           |
| SEGMENTACION MERCADO                                  | \$ 60,00                      | \$ 60,00         | \$ 60,00           | \$ 180,00          |
| DESARROLLO WEB SITE                                   | \$ 150,00                     |                  |                    | \$ 150,00          |
| PUBLICIDAD MEDIO ESCRITO                              | \$ 180,00                     | \$ 120,00        | \$ 60,00           | \$ 360,00          |
| PUBLICIDAD MEDIO TELEVISIVO                           | \$ -                          | \$ 450           | \$ 1.500,00        | \$ 1.950,00        |
| <b>TOTALES:</b>                                       | <b>\$ 665,00</b>              | <b>\$ 630,00</b> | <b>\$ 1.620,00</b> | <b>\$ 2.915,00</b> |



## **PLAN DE CONTINGENCIA**

### **PRODUCTO**

Se considerará cambios en los aspectos que confluían para la realización de los servicios, en tiempo y mejora del control del proceso para efectivizar la respuesta.

### **PLAZA**

Al considerar la eventual saturación de oferta de empresas similares u ofertantes independientes en la zona de influencia de nuestra organización, se valorará el aperturar la atención a ciudades fuera de la zona 5 y su área de influencia.

### **PERSONAL**

Se considerará realizar una valoración del personal de manera semestral, para evaluar su desempeño y tomar las decisiones de cambio y separación del elemento humano que no se adapte a las necesidades de los clientes y valores de la empresa RP Business Partner.

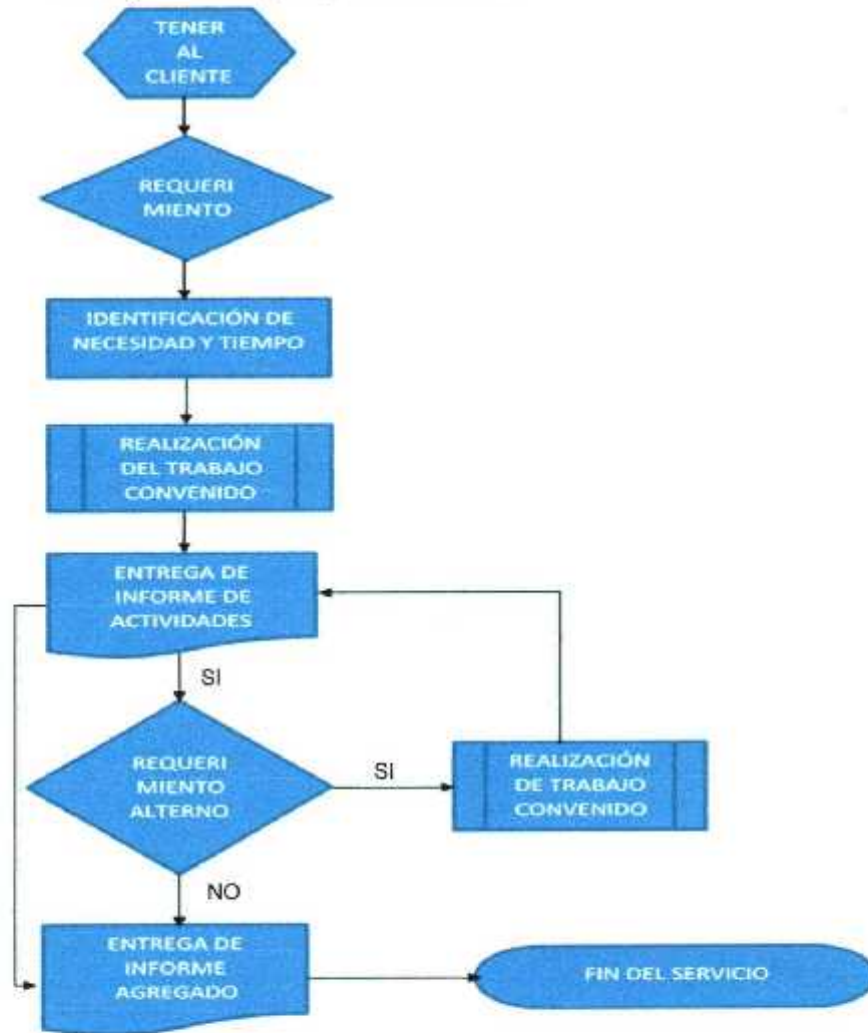
### **PROMOCIÓN**

Se realizará evaluación y control de los medios utilizados para la penetración al mercado y de ser necesario se cambiará a elementos de publicidad más efectivos si la etapa de evaluación así lo demuestre.

## CAPÍTULO 3

### 3. UBICACIÓN Y UTILIZACIÓN DE FACTORES PRODUCTIVOS

#### 3.1. Diagrama del flujo del proceso del servicio



### 3.2. Especificaciones de los usuarios

#### USUARIO INTERNO

Todo elemento humano inmerso en los procesos de servicio y atención al cliente, debe considerar siempre los siguientes aspectos:

- Cordialidad
- Trato humano y personalizado
- Cumplimiento fiel de valores institucionales
- Limpieza de su área de trabajo.
- Puntualidad
- Observancia de las disposiciones internas

#### USUARIO EXTERNO

Para cumplir a satisfacción los requerimientos del cliente, debe considerar los siguientes aspectos:

- Entrega a tiempo de información requerida.
- Disponibilidad y apertura a reuniones.
- Receptivo a posibles cambios y procedimientos alternos.

### 3.3. Instalaciones

Para el inicio de las actividades de RP Business Partner, se ha considerado el modelo de las siguientes instalaciones para su funcionamiento:



El área total de las instalaciones es 240 metros cuadrados, dividido en cuatro ambientes.



OFICINA DE GERENCIA



RECEPCIÓN



SALA DE OPERACIONES



SALA DE REUNIONES

### 3.4. Equipo con sus respectivos costos

| EQUIPOS RP BUSINESS PARTNER |                    |           |                     |
|-----------------------------|--------------------|-----------|---------------------|
| DESCRIPCIÓN                 | VALOR UNIT.        | CANTIDAD  | VALOR UNIT. TOT.    |
| LAPTOP                      | \$ 500,00          | 10        | \$ 5.000,00         |
| SOFA                        | \$ 900,00          | 1         | \$ 900,00           |
| COUNTER                     | \$ 220,00          | 1         | \$ 220,00           |
| ESCRITORIO                  | \$ 260,00          | 1         | \$ 260,00           |
| A/C                         | \$ 560,00          | 4         | \$ 2.240,00         |
| TELEVISORES                 | \$ 800,00          | 2         | \$ 1.600,00         |
| SILLAS ERGO                 | \$ 120,00          | 7         | \$ 840,00           |
| SILLAS                      | \$ 98,00           | 9         | \$ 882,00           |
| REGULADOR                   | \$ 58,00           | 3         | \$ 174,00           |
| <b>TOTALES</b>              | <b>\$ 3.516,00</b> | <b>38</b> | <b>\$ 12.116,00</b> |

### 3.5. Localización del negocio: macro y micro localización

#### MACRO LOCALIZACIÓN

RP BUSINESS PARTNER estará localizado en el cantón Milagro, provincia del Guayas. Al estar la empresa acantonada en la sede de la zona 5 le permite desplazarse a los varios centros productivos de la zona.



Marcador color negro ubica las instalaciones en el mapa macro de la ciudad de Milagro.

### **MICRO LOCALIZACIÓN**

RP BUSINESS PARTNER se encontrará localizado en la vía Milagro- Virgen de Fátima km 1 ½ (Av. 17 de Septiembre) y Jorge Guevara Herdoiza Esquina (E25 Troncal de la Costa) perteneciente a la Cdla. Edith Ortega, frente a la Universidad Estatal de Milagro. Lugar de fácil acceso y reconocimiento posicional, al encontrarse frente a una entidad Educativa de renombre como la Universidad Estatal de Milagro.



Marcador oscuro indica posición de edificio en relación a la dirección citada.

### **3.6. Tamaño**

RP BUSINESS PARTNER inicia sus actividades como una micro empresa, tanto por el número inicial de colaboradores que se contará, como por su tamaño físico y el equipamiento inicial.

## CAPÍTULO 4

### 4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

#### 4.1. Tipo de organización

RP BUSINESS PARTNER, será una sociedad anónima (S.A.) controlada por la Superintendencia de compañías. La decisión de dos consideraciones que se tiene para el inicio de actividades: al ser sociedad anónima permite el ingreso de nuevos socios para la inversión de capitales y talento humano; la otra es que a medida que las condiciones vayan desarrollándose la sociedad pase a ser grupo por las líneas de negocio que se generará.

#### 4.2. Estructura organizacional





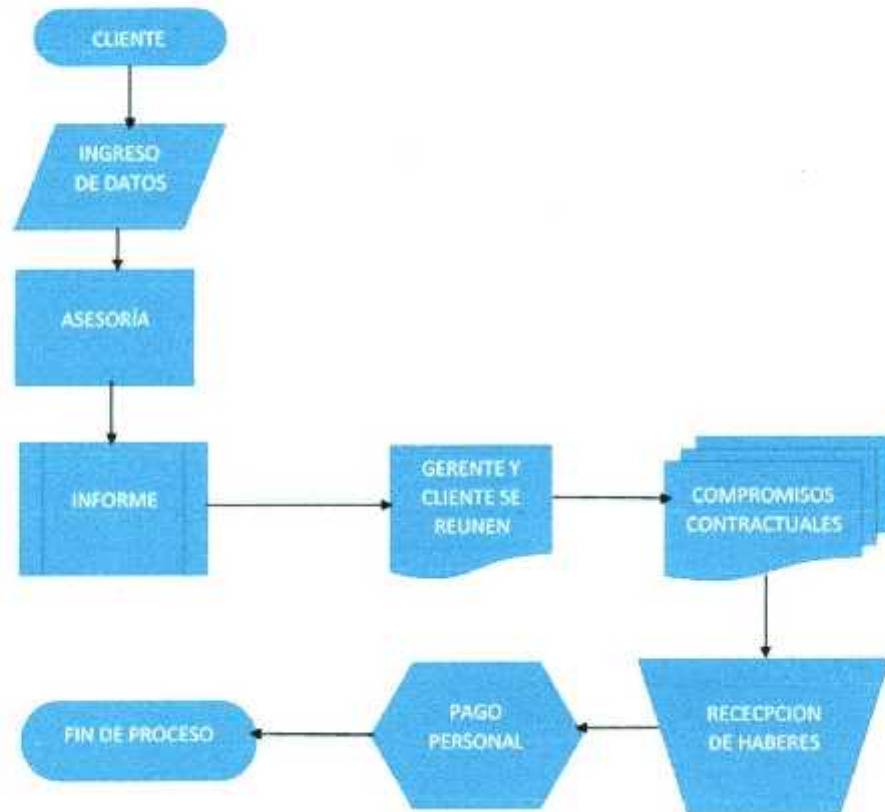
#### 4.3. Funciones y responsabilidades

|   |
|---|
| <b>4.3.1.CARGOS</b>   |
| <b>4.3.1.1 GERENTE GENERAL</b><br><b>PERFIL</b><br>Ing. Cpa. Con firma certificada ante la Superintendencia de compañías y Superintendencia de Economía popular y Solidaria como auditor calificado.  |
| <b>4.3.1.2 DETALLE DEL CARGO</b><br>Promotor de la búsqueda de las condiciones necesarias para el desarrollo de estrategias que permitan nuevos negocios que ayuden la u rentabilidad de la organización.   |
| <b>4.3.1.3 NOMBRE DEL CARGO: GERENTE GENERAL.</b>   |
| <b>4.3.1.4 FINALIDAD DEL CARGO:</b><br>Controlar, planificar, gestionar el correcto desenvolvimiento de todas las áreas que convergen en la organización para el alcance de objetivos planteados a corto y mediano plazo por medio de la generación de modelos rentables comprometidos al crecimiento empresarial.  |
| <b>4.3.1.5 FUNCIONES DEL CARGO:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Dirigir la reunión de jefes de departamento de la empresa.</li><li>• Realizar la búsqueda de nuevas oportunidades de negocio para la organización.</li><li>• Liderar la gestión estratégica.</li><li>• Alinear a los distintos departamentos de la institución.</li><li>• Velar por el respeto a las políticas vigentes tanto internas como externas.</li><li>• Ser el representante legal de la empresa.</li><li>• Mantener las relaciones político-administrativas con los diferentes entes reguladores y de control de la empresa a su cargo.</li><li>• Presentar al Directorio de la organización los Estados financieros para revisar la marcha de la empresa.</li><li>• Contribuir con el desarrollo de la política de gestión de calidad y mejora continua de la organización.</li><li>• Entregar informes de resultados trimestrales al directorio de la empresa para su análisis y toma de decisiones.</li></ul> |
| <b>4.3.1.6.RELACIONES:</b>  |
| <b>SE DEBE A:</b> Directorio de la empresa.<br><b>A CARGO DE:</b> Todas las áreas de la organización.<br><b>SGC:</b> Informes mensuales de gestión.   |

|   |
|---|
| <b>4.3.1 CARGOS</b>   |
| <b>4.3.2.1 SECRETARIA GENERAL</b>   |
| <b>4.3.2.2 DETALLE DEL CARGO</b><br>Ser soporte para las actividades que se realizan, cuidando que cumplan con las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas de la organización.  |
| <b>4.3.2.3 NOMBRE DEL CARGO: SECRETARIA GENERAL</b>   |
| <b>4.3.2.4 FINALIDAD DEL CARGO:</b><br>Proporcionar al personal la información formal sobre sus funciones, responsabilidades, autoridad e interrelaciones formales y evaluar el cumplimiento de su labor. Considerado como órgano de apoyo primario a la gestión gerencial de la organización.  |
| <b>4.3.2.5 FUNCIONES DEL CARGO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Planificar, dirigir, coordinar y supervisar las actividades propias de los Sistemas Administrativos.</li> <li>• Proporcionar información para los procesos de simplificación administrativa y operativa necesarias para la descripción de procesos y procedimientos.</li> <li>• Supervisar y controlar el flujo documentario de la institución y procesar la documentación que requiera de conocimiento y de decisión de la Alta Dirección.</li> <li>• Mantener al día las Actas, Acuerdos, Estudios, Recomendaciones y el Archivo del Consejo.</li> <li>• Revisar y orientar la redacción de los documentos de todo el Servicio.</li> <li>• Atención al cliente en todos los medios.</li> <li>• Mantener actualizado el registro de hojas de vida del personal al servicio de la empresa.</li> <li>• Ser el centro de comunicación e información a nivel general.</li> <li>• Velar que los registros y documentos institucionales, estén claramente fundamentados en los principios de nitidez, claridad y legalidad.</li> <li>• Consolidar la información de los departamentos para la entrega de informe a gerencia previo a la reunión general.</li> </ul> |
| <b>4.3.2.6 RELACIONES:</b>  |
| <b>SE DEBE A:</b> Gerente general<br><b>A CARGO DE:</b> Nadie<br><b>SGC:</b> Reporte diario, semanal y mensual de cobros.<br>Informe de control de asistencia del personal.<br>Preparación de informes de ingreso clientes de cada departamento.<br>Manejo de la cuenta de ingresos y banco de la empresa.<br>Redacción de roles pago, anticipos, comisiones y pago de proveedores.<br>Llenado de archivo digital de ingresos y egresos de la empresa.  |

|  |
|--|
| <b>4.3.1 CARGOS</b>  |
| <b>4.3.3.1 JEFE DE DEPARTAMENTO DE MARKETING</b>   |
| <b>PERFIL</b><br>Con título de Ingeniero en Marketing o carreras afines al área de competencia.  |
| <b>4.3.3.2 DETALLE DEL CARGO:</b><br>El jefe del departamento de Marketing es el máximo responsable de esta área dentro de cualquier organización. Es quien mantendrá una comunicación directa y objetiva con los departamentos de la empresa para la obtención de los resultados esperados, velando por el cumplimiento del SGC y sus diferentes escenarios en pos de un crecimiento sostenido en las ventas y la rentabilidad de la empresa.   |
| <b>4.3.3.3 NOMBRE DEL CARGO: JEFE DE DEPARTAMENTO DE MARKETING</b>   |
| <b>4.3.3.4 FINALIDAD DEL CARGO:</b><br>El jefe de departamento de marketing se encarga de todas las actividades de marketing de la organización y por lo tanto se encarga de formular, dirigir y coordinar las actividades de marketing con el fin de influir en los clientes para que elijan los productos de la organización frente a los de sus competidores.   |
| <b>4.3.3.5 FUNCIONES DEL CARGO:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar e implementar el Plan de Marketing de la organización.</li> <li>• Definir las estrategias de marketing para la oferta de productos o servicios.</li> <li>• Planificar, elaborar y gestionar el presupuesto del departamento, bajo estándares de eficiencia y optimización de recursos.</li> <li>• Dirigir y liderar el equipo de trabajo comercial.</li> <li>• Coordinar con gerencia la inclusión técnica de nuevo personal.</li> <li>• Realizar los diseños de estudio de mercado, marca y productos.</li> <li>• Coordinar planes contingentes para la valoración de estrategias.</li> <li>• Gestiona los esfuerzos de publicidad y de promoción propios de la empresa.</li> <li>• Establece las adecuadas estrategias de precios, así como realiza proyecciones sobre el retorno de la inversión.</li> </ul> |
| <b>4.3.3.6 RELACIONES:</b><br><b>SE DEBE A:</b> Gerente general<br><b>A CARGO DE:</b> Departamento y asesores comerciales por departamento<br><b>SGC:</b> Informes mensuales de gestión.<br>Presupuesto de ventas.<br>Informe de ventas semanal, quincenal y mensual.<br>Registro de ventas por asesor consolidado<br>Registro mensual de cumplimientos del departamento.<br>Análisis de desempeño del personal a cargo.<br>Direccionamiento estratégico de las políticas de servicio.   |

#### 4.4. Flujo de proceso administrativo



#### 4.5. Instalación y equipos para el personal administrativo

##### INSTALACIONES

Se cuenta con 4 ambientes:

Gerencia cuenta con una oficina de 2 metros cuadrados.

Recepción cuenta con un espacio de 7 metros cuadrados.

Sala de operaciones cuenta con un espacio de 12,5 metros cuadrados.

##### EQUIPOS PARA EL PERSONAL

Gerencia cuenta con una Laptop y aire acondicionado.

Recepción cuenta con una laptop y un televisor HD.

Sala de operaciones cuenta con 8 laptops, sistema de regulación y un televisor HD.



## CAPÍTULO 5

### 5. ESTUDIO LEGAL Y AMBIENTAL

#### 5.1. Normativa relacionada con el emprendimiento

El artículo 277 de la Constitución de la República en su numeral 3, establece que uno de los deberes del Estado para la consecución del Buen Vivir es generar y ejecutar las políticas públicas y controlar y sancionar su incumplimiento, otorgando las prioridades necesarias a cada organismo del gobierno con la finalidad de que las acciones a instrumentarse sean políticas propuestas, controladas, y dirigidas a enfrentar las necesidades de desarrollo económico, y a la generación y sostenimiento del crecimiento económico, elementos claves, preponderantes, que deben coexistir en armonía para contribuir a un desarrollo sustentable en el país (CONSTITUYENTE, 2008)

Art. 302.- Las políticas monetaria, crediticia, cambiaria y financiera tendrán como objetivos:

4. Promover niveles y relaciones entre las tasas de interés pasivas y activas que estimulen el ahorro nacional y el financiamiento de las actividades productivas, con el propósito de mantener la estabilidad de precios y los equilibrios monetarios en la balanza de pagos, de acuerdo al objetivo de estabilidad económica definido en la Constitución. (CONSTITUYENTE, 2008)

Art. 304.- La política comercial tendrá los siguientes objetivos:

1. Desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo.
2. Regular, promover y ejecutar las acciones correspondientes para impulsar la inserción estratégica del país en la economía mundial.
3. Fortalecer el aparato productivo y la producción nacionales.
4. Contribuir a que se garanticen la soberanía alimentaria y energética, y se reduzcan las desigualdades internas.
5. Impulsar el desarrollo de las economías de escala y del comercio justo.
6. Evitar las prácticas monopólicas y oligopólicas, particularmente en el sector privado, y otras que afecten el funcionamiento de los mercados. (CONSTITUYENTE, 2008)

Art. 319.- Se reconocen diversas formas de organización de la producción en la economía, entre otras las comunitarias, cooperativas, empresariales públicas o privadas, asociativas, familiares, domésticas, autónomas y mixtas. (CONSTITUYENTE, 2008)

## 5.2. Descripción del impacto ambiental

Art. 14.- Se reconoce el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, *sumak kawsay*. Se declara de interés público la preservación del ambiente, la conservación de los ecosistemas, la biodiversidad y la integridad del patrimonio genético del país, la prevención del daño ambiental y la recuperación de los espacios naturales degradados. (CONSTITUYENTE, 2008)

Art. 15.- El Estado promoverá, en el sector público y privado, el uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas no contaminantes y de bajo impacto. La soberanía energética no se alcanzará en detrimento de la soberanía alimentaria, ni afectará el derecho al agua.

Se prohíbe el desarrollo, producción, tenencia, comercialización, importación, transporte, almacenamiento y uso de armas químicas, biológicas y nucleares, de contaminantes orgánicos persistentes altamente tóxicos, agroquímicos internacionalmente prohibidos, y las tecnologías y agentes biológicos experimentales nocivos y organismos genéticamente modificados perjudiciales para la salud humana o que atenten contra la soberanía alimentaria o los ecosistemas, así como la introducción de residuos nucleares y desechos tóxicos al territorio nacional. (CONSTITUYENTE, 2008)

Analizada la normativa del impacto ambiental según lo identifica la carta magna, nuestra empresa no generaría un impacto mayor, pero se debe tener claro que todos los proyectos y soluciones que se den a nuestro clientes estarán alineados a cuidar el medio ambiente, evitando un impacto negativo en el entorno de quienes formen parte de nuestro socios estratégicos.

RP BUSINESS PARTNER atenderá las necesidades de sus clientes y de presentarse el caso nuestras soluciones estarán encaminadas a afectar de la menor manera posible a nuestro entorno.

5.3. Plan de control ambiental (compensación y/o mitigación)

a) Se ha considerado los siguientes puntos como plan de mitigación ambiental:

- 1.- Usar en la medida de lo posible la menor cantidad de papel y entregar los informes de forma digital vía correo electrónico o Cd, o pasar de medio electrónico a otro para ahorrar en un 30% el uso de papel.
- 2.- Evitar el uso del vehículo de la empresa para rutas cortas, de ese modo se evita emanación de gases tóxicos y se ahorra en los gastos de mantenimiento del automotor.

b) El siguiente aspecto es el desarrollar un plan de mitigación de impacto ambiental y responsabilidad social, que está direccionado y surge los siguientes costos:

| PLAN DE COMPENSACIÓN AMBIENTAL      |               |            |       |     |      |           |
|-------------------------------------|---------------|------------|-------|-----|------|-----------|
| MODO: DONACIÓN ARBOLES ZONAS VERDES |               |            |       |     |      |           |
| CICLO:                              | 1 VEZ POR AÑO |            |       |     |      |           |
| TIPO                                | ORNAMENTAL    | FRUTAL     |       | ORN | FRUT | TOTAL     |
| AÑO 1                               | 25 ARBOLES    | 15 ARBOLES | AÑO 1 | 33  | 42   | 74,5      |
| AÑO 2                               | 35 ARBOLES    | 15 ARBOLES | AÑO 2 | 53  | 48   | 100,5     |
| COSTO                               | ORNAMENTAL    | FRUTAL     |       |     |      |           |
| AÑO 1                               |               | 1,3        | 2,8   |     |      |           |
| AÑO 2                               |               | 1,5        | 3,2   |     | TOT  | \$ 175,00 |

RP BUSINESS PARTNER también ha considerado un valor para ayuda a instituciones que prestan sus servicios a personas en condición vulnerable en nuestra ciudad, a continuación se detalla este aporte:

| PLAN COMPENSACION SOCIAL                             |  |                |             |
|--|--|----------------|-------------|
| MODO: PROGRAMA DONATIVO AÑO 3                        |  |                |             |
| DIRIGIDO: ADULTO MAYORES- NIÑOS EN ESTADO VULNERABLE |  |                |             |
| CICLO: 1 VEZ AL AÑO                                  |  |                |             |
| COSTO  |  | VALOR DONATIVO |             |
| 1 SEMESTRE   |  |                |             |
| ADULTO MAYORES                                       |  | \$ 1.500,00    |             |
| 2 SEMESTRE   |  |                | TOTAL       |
| NIÑOS  |  | \$ 2.000,00    | \$ 3.500,00 |



## CAPÍTULO 6

### 6. ESTUDIO ECONÓMICO DEL EMPRENDIMIENTO

#### 6.1. Inversión y fuente de financiamiento

##### INVERSIÓN

Para el inicio de actividades, RP BUSINESS PARTNER cuenta con dos socios que inyectarán capital, como se detalla a continuación:

Socio 1: \$ 2,500.00

Socio 2: \$ 5,900.00

**Total: \$ 8,400.00**

Este valor es considerado para el primer año; la cuenta que se genera se define por naturaleza acreedora y estará sujeta a no ser reembolsable hasta el 4 año de duración de las actividades de la empresa.

En el segundo año se aumentará la inversión con dos aportaciones más, las cuales serán más equilibradas entre ambos socios.

Para el tercer año, se colocará una última cantidad de inversión de ambos socios y se fraccionará el paquete accionario para permitir el ingreso de un tercer socio, el cual será un trabajador que mediante su esfuerzo y compromiso tendrá la recompensa de ver su trabajo transformado en la realidad de nuestra organización, constante superación.

| RP BUSINESS PARTNER                   |             |             |             |              |
|---------------------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| APORTACIONES FUTURAS CAPITALIZACIONES |             |             |             |              |
|                                       | AÑO 1       | AÑO 2       | AÑO 3       | TOTAL        |
| SOCIO 1                               | \$ 2.500,00 | \$ 5.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 10.500,00 |
| SOCIO 2                               | \$ 5.900,00 | \$ 4.000,00 | \$ 3.000,00 | \$ 12.900,00 |
| SOCIO 3                               | \$ -        | \$ -        | \$ 5.000,00 | \$ 5.000,00  |
| TOT. APORT.                           |             |             |             | \$ 28.400,00 |

##### FUENTE DE FINANCIAMIENTO

No se contará con financiamiento del sistema financiero nacional por no cumplir el requerimiento de tiempo mínimo de operaciones solicitada (12 meses).

## 6.2. Proyección de Ingresos

Se considera desde un punto de vista positivo los valores a continuación detallados:

- a) En un escenario positivo considerando porcentajes de crecimiento del primer año del 7%, el segundo año del 10% y el tercer año del 12%, con una tasa de inflación estimada bajo el parámetro actual (2,47%), establece que nuestros ingresos serán:

| AÑO   | TOTAL         |
|-------|---------------|
| AÑO 1 | \$ 36.030,95  |
| AÑO 2 | \$ 68.275,30  |
| AÑO 3 | \$ 161.955,93 |

- b) En un escenario probable considerando porcentajes de crecimiento del primer año del 4%, el segundo año del 6% y el tercer año del 8% con una tasa de inflación con ligero aumento (2,54%), establece que nuestros ingresos serán:

| AÑO   | TOTAL        |
|-------|--------------|
| AÑO 1 | \$ 29.927,86 |
| AÑO 2 | \$ 38.868,35 |
| AÑO 3 | \$ 62.860,95 |

- c) En un escenario pesimista considerando porcentajes de crecimiento del primer año del 2 %, el segundo año del 3% y el tercer año del 5% con una tasa de inflación más alta de lo esperado en proyecciones para esta década (3,8%), establece que nuestros ingresos serán:

| AÑO   | TOTAL        |
|-------|--------------|
| AÑO 1 | \$ 25.520,18 |
| AÑO 2 | \$ 22.500,23 |
| AÑO 3 | \$ 24.422,92 |

### 6.3. Proyección de egresos

Estos valores son los considerados a utilizarse dentro del período de estudio proyectivo de gastos para la empresa RP BUSINESS PARTNER

a) En un escenario positivo nuestro gasto total será:

| AÑO   | TOTAL         |
|-------|---------------|
| AÑO 1 | \$ 29.866,37  |
| AÑO 2 | \$ 52.497,88  |
| AÑO 3 | \$ 111.176,64 |

b) En un escenario probable nuestro gasto total será:

| AÑO   | TOTAL        |
|-------|--------------|
| AÑO 1 | \$ 24.840,12 |
| AÑO 2 | \$ 32.260,73 |
| AÑO 3 | \$ 52.174,58 |

c) En un escenario pesimista nuestro gasto total será:

| AÑO   | TOTAL        |
|-------|--------------|
| AÑO 1 | \$ 21.181,75 |
| AÑO 2 | \$ 18.675,19 |
| AÑO 3 | \$ 20.271,02 |

## CAPÍTULO 7

### 7. ESTUDIO FINANCIERO

#### 7.1. Estado de situación inicial

Para el inicio de las actividades de RP BUSINESS PARTNER se contará con el siguiente estado de situación inicial, se ha considerado la estructura básica de presentación de estados financieros bajo la implementación NIIF MYPIMES.

## RP BUSINESS PARTNER S.A.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL  
AL 01/01/2019

| <b>ACTIVOS</b>                              |                     | <b>PASIVOS</b>                  |                     |
|---|---------------------|---------------------------------|---------------------|
| <b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO</b> |                     | <b>EFFECT. Y SU EQUIVALENTE</b> |                     |
| CAJA  | \$ 800,00           | SERVICIOS BASICOS               | \$ 130,00           |
| BANCO                                       | \$ 2.000,00         | ARRIENDO X PAGAR                | \$ 1.200,00         |
| <b>TOT. EFFECTIVO</b>                       | <u>\$ 2.800,00</u>  | <b>TOT. EFFECT.</b>             | <u>\$ 1.330,00</u>  |
| <b>ACTIVO FIJO</b>                          |                     | <b>PATRIMONIO</b>               |                     |
| EQ. DE COMPUTO                              | \$ 3.500,00         | CAPITAL SOCIAL                  | \$ 800,00           |
| MUEBLES                                     | \$ 3.310,00         | APORTACIONES                    | \$ 8.400,00         |
| <b>TOT. ACT. FIJO</b>                       | <u>\$ 6.810,00</u>  | <b>TOT. PAT</b>                 | <u>\$ 9.200,00</u>  |
| <b>ACTIVO DIF.</b>                          |                     |                                 |                     |
| UTIL. OFICINA                               | \$ 120,00           |                                 |                     |
| <b>TOT. ACT. DIF.</b>                       | <u>\$ 120,00</u>    | <b>TOT. PAS + PAT</b>           | <b>\$ 10.530,00</b> |
| <b>ACTIVO INTANGIBLE</b>                    |                     |                                 |                     |
| CONSTITUCIÓN                                | \$ 800,00           |                                 |                     |
| <b>TOT. ACT. INTANG.</b>                    | <u>\$ 800,00</u>    |                                 |                     |
| <b>TOT. ACTIVOS</b>                         | <b>\$ 10.530,00</b> |                                 |                     |

### 7.2. Estados financieros proyectados

#### ESTADO DE RESULTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

En un escenario positivo el estado de resultados integrales que arroja la empresa RP BUSINESS PARTNER, es el siguiente:

Como se encuentra evidenciado, el primer años de operaciones de la empresa contará con un saldo positivo al finalizar su primer periodo siendo su utilidad después de impuestos de \$ 3,429.64 dólares americanos.

## RP BUSINESS PARTNER S.A.

ESTADO DE RESULTADOS FINANCIEROS

AL 31/12/2019

|                               |                     |
|-------------------------------|---------------------|
| INGRESOS                      | \$ 35.102,46        |
| UTILIDAD BRUTA EN VENTAS      | \$ 35.102,46        |
| GASTOS DE LA OPERACIÓN        |                     |
| SUELDOS Y COMISIONES          | \$ 10.358,90        |
| GASTOS VARIOS                 | \$ 1.080,93         |
| PUBLICIDAD                    | \$ 665,00           |
| SERVICIOS BASICOS             | \$ 1.560,00         |
| ALQUILER                      | \$ 14.400,00        |
| UTILES CONSUMIDOS             | \$ 1.801,55         |
| <br>                          |                     |
| TOT. GASTOS DE LA OPERACIÓN   | <b>\$ 29.866,37</b> |
| <br>                          |                     |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS   | <u>\$ 5.236,08</u>  |
| IMPUESTOS                     |                     |
| IR 22,5%                      | \$ 1.178,12         |
| IVA 12%                       | \$ 628,33           |
| <br>                          |                     |
| TOTAL IMPUESTOS               | <b>\$ 1.806,45</b>  |
| <br>                          |                     |
| UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS | <b>\$ 3.429,64</b>  |

### 7.3. Flujo de Caja

#### ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO (EFE) PROYECTADO 3 AÑOS

| PRESUPUESTO DE EFECTIVO          | AÑO 1            | AÑO 2              | AÑO 3               |
|----------------------------------|------------------|--------------------|---------------------|
| SALDO INICIAL                    | \$ 513,76        | \$ 5.755,53        | \$ 39.463,04        |
| <b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>      |                  |                    |                     |
| COBRANZAS A LOS CLIENTES         | \$ 3.672,63      | \$ 7.722,15        | \$ 19.707,68        |
| TOTAL DE EFECTIVO DISPONIBLE     | \$ 4.186,39      | \$ 13.477,68       | \$ 59.170,72        |
| <b>DESEMBOLSOS DE EFECTIVO</b>   |                  |                    |                     |
| GASTOS DE OPERACIONES            | \$ 2.750,30      | \$ 5.430,63        | \$ 12.584,06        |
| TOTAL DE DESEMBOLSO              | \$ 2.750,30      | \$ 5.430,63        | \$ 12.584,06        |
| SALDO MINIMO DE EFECTIVO DESEADO | \$ 600,00        | \$ 600,00          | \$ 600,00           |
| TOTAL DE EFECTIVO NECESARIO      | \$ 3.350,30      | \$ 6.030,63        | \$ 13.184,06        |
| <b>SALDO FINAL DE EFECTIVO</b>   | <b>\$ 836,08</b> | <b>\$ 7.447,06</b> | <b>\$ 45.986,66</b> |

Valores de flujo considerado en un escenario positivo.

#### 7.4. Análisis de la rentabilidad

| INVERSION  | INICIAL             | TASA  |
|------------|---------------------|-------|
|            | \$ (28.400,00)      | 5,00% |
| AÑO 1      | \$ 836,08           |       |
| AÑO 2      | \$ 7.447,06         |       |
| AÑO 3      | \$ 45.986,66        |       |
|            |                     |       |
| <b>VAN</b> | <b>\$ 18.875,97</b> |       |
| <b>TIR</b> | <b>26%</b>          |       |

Bajo los parámetros actuales, considerando como el pago de inversiones actual del sistema financiero podemos confrontar que tendremos un VAN de \$18,875.97 dólares americanos con una tasa interna de retomo del 26% sobre las actividades de la empresa.

#### TIEMPO DE RECUPERACIÓN

| PERIODO         | 0              | 1              | 2              | 3            |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| FLUJO           | \$ (28.400,00) | \$ (750,00)    | \$ 10.676,32   | \$ 41.870,12 |
| FLUJO ACUMULADO | \$ (28.400,00) | \$ (29.150,00) | \$ (18.473,68) | \$ 23.396,44 |

Con el análisis realizado para el siguiente modelo de negocio se estima un tiempo de recuperación de la inversión al finalizar el segundo año de operaciones.

#### 7.5. Análisis de sensibilidad

##### PESIMISTA

##### Análisis VAN Y TIR

Considerando factores como un aumento de la inflación superior al 3,02 % anual, con una tasa de interés del 2% al pago de inversiones – 3 puntos menos del promedio actual, y con un techo de crecimiento del 5%. Los valores que proyecta nuestra inversión es la siguiente:

| INVERSION  | INICIAL            | TASA  |
|------------|--------------------|-------|
|            | \$ (28.400,00)     | 3,00% |
| AÑO 1      | \$ (593,62)        |       |
| AÑO 2      | \$ 5.287,41        |       |
| AÑO 3      | \$ 32.650,53       |       |
|            |                    |       |
| <b>VAN</b> | <b>\$ 5.887,42</b> |       |
| <b>TIR</b> | <b>10%</b>         |       |



### Tiempo de recuperación

Luego de la proyección con factores de flujo acumulado en contra a una escala del 29%, la tasa de recuperación de la inversión queda presentado a continuación:

| PERIODO         | 0              | 1              | 2              | 3            |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| FLUJO           | \$ (28.400,00) | \$ (593,62)    | \$ 5.287,41    | \$ 32.650,53 |
| FLUJO ACUMULADO | \$ (28.400,00) | \$ (28.993,62) | \$ (23.706,21) | \$ 8.944,32  |

### PROBABLE

#### ANALISIS VAN Y TIR

Considerando factores como un aumento de la inflación superior al 2,8 % anual, con una tasa de interés del 4,8% al pago de inversiones – valor promedio actual-, y con un techo de crecimiento del 8%. Los valores que proyecta nuestra inversión es la siguiente:

| INVERSION  | INICIAL            | TASA  |
|------------|--------------------|-------|
|            | \$ (28.400,00)     | 4,80% |
| AÑO 1      | \$ (693,95)        |       |
| AÑO 2      | \$ 6.181,06        |       |
| AÑO 3      | \$ 38.168,92       |       |
| <b>VAN</b> | <b>\$ 9.726,54</b> |       |
| <b>TIR</b> | <b>16%</b>         |       |

### Tiempo de recuperación

Luego de la proyección con factores de flujo acumulado en contra a una escala del 50%, la tasa de recuperación de la inversión queda presentado a continuación:

| PERIODO         | 0              | 1              | 2              | 3            |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| FLUJO           | \$ (28.400,00) | \$ (693,95)    | \$ 6.181,06    | \$ 38.168,92 |
| FLUJO ACUMULADO | \$ (28.400,00) | \$ (29.093,95) | \$ (22.912,89) | \$ 15.256,03 |

## CONCLUSIONES

Al finalizar el estudio para el desarrollo de este emprendimiento se llega a las siguientes consideraciones finales:

- La realización desde su diseño y puesta en práctica de este emprendimiento muestra ser viable.
- La aplicación del diseño de un plan de marketing para la empresa RP muestra que sus proyecciones serán positivas.
- La empresa RP estará en capacidad de realizar sus actividades en los primeros tres años de vida.
- Su propuesta de servicios no encuentra paralelos en otras empresas.
- Su imagen empresarial cuenta con un modelo que simboliza las expectativas de la empresa que espera proyectar a sus clientes.
- Luego del análisis financiero, RP BUSINESS PARTNER se muestra como una organización sólida.
- Sus estrategias están correctamente encaminadas a encontrar de manera sostenible el camino al éxito empresarial.

## RECOMENDACIONES

Las recomendaciones que se puede realizar finalizado el siguiente trabajo son:

- Poner como ejemplo para futuros estudios el presente documento en pos de conseguir ayudar a quien lo revise y darle una posible alternativa para que sea capaz de generar su propio emprendimiento.
- Proponer y buscar inversión externa necesaria para poner en marcha este plan propuesto, tanto por el tipo de empresa como por los valores significativos que arroja, proyectados bajo los 3 escenarios que la economía vislumbra y en todos ellos demuestra valores positivos en su etapa de crecimiento, es decir, con un manejo correcto, la idea de negocio tiene buen futuro.
- Se recomienda iniciar con la idea de negocio.
- Buscar el inicio de las actividades de promoción y publicidad de la empresa para iniciar el periodo 2019 con una expectativa mayor.
- Desarrollar la presentación del paquete de servicios RP BUSINESS PARTNER para el inicio de las actividades de comercialización.
- Sugerir a los inversionistas buscar fuentes de financiamiento por sus propios medios hasta que la empresa cuente con el tiempo requerido para acceder a líneas de financiamiento para su expansión.
- Diseñar una oferta de servicios de carácter bilateral, es decir, clientes del país con deseos de internacionalizarse y canalizar la inversión extranjera en nuestro país.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CONSTITUYENTE, A. (20 de Octubre de 2008). Constitución de la República del Ecuador. *Registro oficial*. Montecristi, Manabi, Ecuador.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2006). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.
- Kotler, P., Bloom, P., & Hayes, T. (2004). *El marketing de servicios profesionales* (Primera ed.). Barcelona, Cataluña, España: Paidós Iberica S.A. Recuperado el 16 de Agosto de 2018
- Lovelock, C., & Wirtz, J. (2009). *Marketing de servicios: personas, tecnología y estrategia* (Sexta ed.). México: Pearson.
- Milagro, C. d. (2018). *Archivo de empresas informativo 2018*. Milagro: Cámara de Comercio de Milagro.

## ANEXOS

**U R K U N D**

---

### Urkund Analysis Result

|                           |   |
|---------------------------|---|
| <b>Analysed Document:</b> | extracto_20181016124654HUGO REYMONDI.docx (D43637383) |
| <b>Submitted:</b>         | 10/16/2018 7:57:00 PM                                 |
| <b>Submitted By:</b>      | eromeroc@unemi.edu.ec                                 |
| <b>Significance:</b>      | 2 %   |

Sources included in the report:

Entrega CORRECCIONES PLAN INTEGRAL NEGOCIOS UIDE EDWIN STALIN.docx (D17620382)  
Tesis Titulacion AVECILLA.docx (D8814652)

Instances where selected sources appear:

5



## **RP BUSINESS PARTNER**

Somos una empresa dedicada a brindar servicios profesionales en las áreas administrativas:

### **OUTSOURCING**

Contable, Nomina, Tributación, Marketing.

### **ASESORÍA**

Financiera y Administrativa

### **CAPACITACIONES**

In house y Open

### **AUDITORIA**

Interna, Externa y Asesorías.

Basada en nuestra experiencia adquirida, ofrecemos alternativas y recomendaciones estratégicas para optimizar los recursos existentes, nuestro compromiso es convertirnos en sus aliados estratégicos para contribuir al desarrollo y cumplimiento de sus objetivos.

### **OUTSOURCING CONTABLE**

Nuestro equipo de trabajo tiene altos conocimientos y experiencia técnicas correspondiente a las aplicaciones de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), así como preparación y presentación de Estados Financieros Ejecutivos.

### **OUTSOURCING NOMINA**

Los trabajos realizados en el manejo del talento humano, categorización de salarios, ocupaciones y diversos tipos de nómina, se ven debilitados con las reformas que tiene el código de trabajo y ley de seguridad social. Por ello, nuestro equipo de trabajo se encuentra apto para asesorar, supervisar y realizar las gestiones de nómina.

### **OUTSOURCING TRIBUTARIO**

El asesoramiento tributario es el apoyo que brindamos para el análisis técnico y verificación de la información que sustentan la realidad fiscal y el cumplimiento de obligaciones con la entidad correspondiente.





Nuestro objetivo es prever el riesgo fiscal maximizando la carga impositiva, aplicando estrategias de acuerdo a las normativas y requerimientos tributarios vigentes en el País.

#### **TRABAJOS ESPECIFICOS**

Nuestra idea principal es generar información segura y confiable con el fin de potenciar procesos y crear nuevas herramientas para la toma de decisiones de nuestros clientes, nuestras revisiones generan observaciones para que la gerencia pueda tomar decisiones correspondientes al giro normal de la empresa.

#### **AUDITORIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Nuestro enfoque es garantizar seguridad y confianza, en la información financiera, aplicando los procedimientos y la experticia adquirida.

#### **AUDITORÍA INTERNA Y OPERATIVA**

Nuestro servicio de Auditoría Interna aporta soluciones para el fortalecimiento del control interno, enfocadas hacia los riesgos de fraude y error, así como en las mejoras y optimización de los procesos.

#### **TRABAJOS ESPECIFICOS**

Nuestra idea principal es generar información segura y confiable con el fin de potenciar procesos y crear nuevas herramientas para la toma de decisiones de nuestros clientes, nuestras revisiones generan observaciones para que la gerencia pueda tomar decisiones correspondientes al giro normal de la empresa.

#### **COMERCIO EXTERIOR**

La inversión extranjera como modelo que permita estrechar lazos de negociación a escala global es una de nuestras mejores armas para el crecimiento empresarial, contando con un equipo de profesionales expeditos en el manejo de todos los procesos que llevarán a nuestros clientes a vender y ofertar sus productos fuera de nuestras fronteras.



## DETALLES DE LOS SERVICIOS

Basada en nuestra experiencia adquirida, ofrecemos alternativas y recomendaciones estratégicas para optimizar los recursos existentes, nuestro compromiso es convertirnos en sus aliados estratégicos para contribuir al desarrollo y cumplimiento de sus objetivos.

### OUTSOURCING CONTABLE

Nuestro equipo de trabajo tiene altos conocimientos y experiencia técnicas correspondiente a las aplicaciones de Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), así como preparación y presentación de Estados Financieros Ejecutivos,

Detallamos los principales servicios que actualmente ofrecemos:

- Planificación y Ejecución de Contabilidades.
- Actualización de Contabilidades de años anteriores.
- Mantenimiento de registros contables.
- Presenciar o efectuar inventarios.
- Conciliaciones Bancarias y análisis de cuentas en general.
- Preparación y estructuración del equipo de trabajo contable de su empresa.
- Supervisar y validar la operatividad contable de su empresa.
- Asignación de cuentas por centro de responsabilidad cuando sea requerido.
- Supervisión de ajustes, regularizaciones, depreciaciones y amortizaciones.
- Elaboración y presentación mensual de Estados Financieros Gerenciales con sus respectivos anexos.
- Control de Permisos de Funcionamiento de acuerdo al giro del negocio.

### OUTSOURCING NOMINA

Los trabajos realizados en el manejo del talento humano, categorización de salarios, ocupaciones y diversos tipos de nómina, se ven debilitados con las reformas que tiene el código de trabajo y ley de seguridad social. Por ello, nuestro equipo de trabajo se encuentra apto para asesorar, supervisar y realizar las gestiones de nómina.

Entre los trabajos que realizamos:

- Elaboración y/o revisión de nómina mensual.



- Análisis de Sueldos de los empleados referentes al cargo que desempeña.
- Provisión de persona o grupo de trabajo temporal y permanente.
- Asesoramiento y/o ejecución de selección de personal.
- Análisis de funciones y rendimientos de puestos de trabajo.
- Otros.

### **OUTSOURCING TRIBUTARIO**

El asesoramiento tributario es el apoyo que brindamos para el análisis técnico y verificación de la información que sustenten la realidad fiscal y el cumplimiento de obligaciones con la entidad correspondiente.

Nuestro objetivo es prever el riesgo fiscal maximizando la carga impositiva, aplicando estrategias de acuerdo a las normativas y requerimientos tributarios vigentes en el País.

Detallamos los principales servicios que actualmente ofrecemos:

- Revisión y/o Elaboración de la Declaración Anual de Impuesto a la Renta de personas naturales y Sociedades.
- Revisión y/o Elaboración de la Declaración Patrimonial de Funcionarios o Accionistas.
- Consultoría y/o Revisión Mensual de Impuestos.
- Planificación Fiscal.
- Revisión de Cumplimiento de Obligaciones Tributarias mensuales.
- Revisión y/o Elaboración de Anexo transaccional.
- Revisión Tributaria de Nómina.
- Actualización y/o cambios en el RUC.

### **TRABAJOS ESPECIFICOS**

Nuestra idea principal es generar información segura y confiable con el fin de potenciar procesos y crear nuevas herramientas para la toma de decisiones de nuestros clientes, nuestras revisiones generan observaciones para que la gerencia pueda tomar decisiones correspondientes al giro normal de la empresa.

Entre los trabajos específicos que realizamos tenemos:

- Evaluación de políticas y procedimiento de control.
- Analizar los manuales de funciones de la empresa.
- Análisis de políticas y procedimientos contables y tributarios.
- Gestiones en las diferentes Superintendencias.
- Otros.



### **AUDITORIA DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Nuestro enfoque es garantizar seguridad y confianza, en la información financiera y en el control interno, aplicando los siguientes procedimientos

- Comprensión del negocio
- Identificación y evaluación de riesgos específicos enfocados a fraudes.
- Aplicación de pruebas sustantivas
- Evaluación del diseño e implementación del control interno y recomendaciones
- Desarrollo del plan de auditoría
- Entrega de informes en forma oportuna
- Comprobaciones físicas
- Entrega de una carta con recomendaciones de carácter significativo y con valor agregado para su negocio.

### **AUDITORÍA INTERNA Y OPERATIVA**

Nuestro servicio de Auditoría Interna aporta soluciones para el fortalecimiento del control interno, enfocadas hacia los riesgos de fraude y error, así como en las mejoras y optimización de los procesos.

- Para el logro de este objetivo, aplicamos los siguientes procedimientos
- Evaluación de los sistemas de control interno
- Asesoría en diseño de planes de auditoría y programas de trabajo
- Revisión de cuentas, elementos específicos de los estados financieros
- Revisión y análisis de procesos y mejoramiento de los controles internos.

### **TRABAJOS ESPECIFICOS**

Nuestra idea principal es generar información segura y confiable con el fin de potenciar procesos y crear nuevas herramientas para la toma de decisiones de nuestros clientes, nuestras revisiones generan observaciones para que la gerencia pueda tomar decisiones correspondientes al giro normal de la empresa.

Entre los trabajos específicos que realizamos tenemos:

- Evaluación de políticas y procedimiento de control.
- Analizar los manuales de funciones de la empresa.
- Análisis de políticas y procedimientos contables y tributarios.
- Inventarios de activos fijos





- Inventarios de mercadería
- Revisión de la planeación estratégica
- Revisión del diseño e implementación de presupuestos y control presupuestario.
- Evaluación del estado de cartera de cuentas por cobrar y pagar.
- Gestión de cobranzas.
- Análisis de la administración de efectivo.
- Administración de cuentas por cobrar y de inventarios.
- Implementar modelos y Control de flujo de caja diario, semanal, mensual
- Administración de tesorería.
- Dirección estratégica: Planificación, Implementación y Control de objetivos y estrategias.
- Diseño e implementación de controles internos.
- Gestiones en las diferentes Superintendencias.
- Análisis mensual de la información financiera.
- Elaboración y/o revisión de nómina mensual.
- Análisis de Sueldos de los empleados referentes al cargo que desempeña.
- Provisión de persona o grupo de trabajo temporal y permanente.
- Asesoramiento y/o ejecución de selección de personal.
- Análisis de funciones y rendimientos de puestos de trabajo.
- Otros.

#### **COMERCIO EXTERIOR**

La integración de nuestro mercado local a las grandes ligas, al desarrollo de estrategias que permitan globalizar su servicio o alcanzar nuevos mercados fuera de los límites patrios, con las siguientes herramientas:

- Negociación con navieras.
- Desarrollo de matriz documental para formalización de propuesta de entrega
- Bróker nacionales e internacionales.
- Coordinación en puertos para entrega.
- Esquematación de procesos para cumplimiento de sistemas de calidad.
- Derivación de procedimientos ante Portuaria y Aduanas.

| PROYECCIÓN DE INGRESOS RP BUSINESS PARTNER OPTIMISTA |             |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
|--|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| MES  | ENERO       | FEBRERO     | MARZO        | ABRIL        | MAYO         | JUNIO        | JULIO        | AGOSTO       | SEPTIEMBRE   | OCTUBRE      | NOVIEMBRE    | DICIEMBRE    | TOTAL         |
| AÑO 1  | \$ 2,400.00 | \$ 2,511.84 | \$ 2,628.89  | \$ 2,751.40  | \$ 2,881.61  | \$ 2,915.57  | \$ 3,003.48  | \$ 3,096.39  | \$ 3,236.64  | \$ 3,380.60  | \$ 3,548.11  | \$ 3,733.97  | \$ 36,086.95  |
| AÑO 2  | \$ 4,006.63 | \$ 4,322.35 | \$ 4,662.96  | \$ 5,039.40  | \$ 5,422.19  | \$ 5,816.31  | \$ 6,216.31  | \$ 6,624.35  | \$ 7,051.97  | \$ 7,500.65  | \$ 7,971.24  | \$ 8,465.79  | \$ 68,275.30  |
| AÑO 3  | \$ 8,038.99 | \$ 9,488.20 | \$ 10,920.90 | \$ 12,445.27 | \$ 14,065.61 | \$ 15,777.10 | \$ 17,584.77 | \$ 19,495.13 | \$ 21,516.00 | \$ 23,147.73 | \$ 24,494.49 | \$ 25,658.74 | \$ 161,955.93 |

| PROYECCIÓN DE INGRESOS RP BUSINESS PARTNER PROBABLE |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| MES   | ENERO       | FEBRERO     | MARZO       | ABRIL       | MAYO        | JUNIO       | JULIO       | AGOSTO      | SEPTIEMBRE  | OCTUBRE     | NOVIEMBRE   | DICIEMBRE   | TOTAL        |
| AÑO 1   | \$ 2,400.00 | \$ 2,435.04 | \$ 2,470.59 | \$ 2,506.66 | \$ 2,495.26 | \$ 2,483.69 | \$ 2,471.95 | \$ 2,460.04 | \$ 2,495.96 | \$ 2,532.40 | \$ 2,569.37 | \$ 2,606.89 | \$ 29,927.86 |
| AÑO 2   | \$ 2,812.31 | \$ 2,913.55 | \$ 3,018.44 | \$ 3,127.10 | \$ 3,155.31 | \$ 3,184.53 | \$ 3,214.81 | \$ 3,246.17 | \$ 3,282.03 | \$ 3,318.40 | \$ 3,355.29 | \$ 3,392.61 | \$ 38,868.35 |
| AÑO 3   | \$ 4,107.06 | \$ 4,239.11 | \$ 4,384.27 | \$ 4,533.28 | \$ 4,686.64 | \$ 4,844.85 | \$ 5,008.46 | \$ 5,177.02 | \$ 5,350.26 | \$ 5,528.76 | \$ 5,713.07 | \$ 5,903.73 | \$ 62,860.95 |

| PROYECCIÓN DE INGRESOS RP BUSINESS PARTNER PESIMISTA |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
|--|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| MES  | ENERO       | FEBRERO     | MARZO       | ABRIL       | MAYO        | JUNIO       | JULIO       | AGOSTO      | SEPTIEMBRE  | OCTUBRE     | NOVIEMBRE   | DICIEMBRE   | TOTAL        |
| AÑO 1  | \$ 2,400.00 | \$ 2,256.80 | \$ 2,114.38 | \$ 2,272.72 | \$ 2,207.81 | \$ 2,144.07 | \$ 2,081.48 | \$ 2,020.08 | \$ 1,983.65 | \$ 1,947.94 | \$ 1,912.88 | \$ 1,878.48 | \$ 25,320.18 |
| AÑO 2  | \$ 1,999.42 | \$ 1,988.22 | \$ 1,977.08 | \$ 1,966.02 | \$ 1,955.02 | \$ 1,944.25 | \$ 1,933.79 | \$ 1,923.39 | \$ 1,913.25 | \$ 1,903.25 | \$ 1,893.25 | \$ 1,883.33 | \$ 22,500.23 |
| AÑO 3  | \$ 1,921.88 | \$ 1,919.73 | \$ 1,918.53 | \$ 2,038.10 | \$ 2,030.41 | \$ 2,022.57 | \$ 2,014.58 | \$ 2,006.42 | \$ 2,046.15 | \$ 2,086.66 | \$ 2,127.98 | \$ 2,170.11 | \$ 34,472.92 |

| INCREMENTO | INFLACIÓN |
|------------|-----------|
| AÑO 1      | 7%        |
| AÑO 2      | 10%       |
| AÑO 3      | 12%       |

| INCREMENTO | INFLACIÓN |
|------------|-----------|
| 4%         | 2,54%     |
| 6%         | 2,40%     |
| 8%         | 2,35%     |

| INCREMENTO | INFLACIÓN |
|------------|-----------|
| 2%         | 3,80%     |
| 3%         | 3,56%     |
| 5%         | 3,02%     |



| PROYECCIÓN DE EGRESOS RP BUSINESS PARTNER |             |             |             |             |             |             |             |             |              |              |              |              |               |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| MES                                       | ENERO       | FEBRERO     | MARZO       | ABRIL       | MAYO        | JUNIO       | JULIO       | AGOSTO      | SEPTIEMBRE   | OCTUBRE      | NOVIEMBRE    | DICIEMBRE    | TOTAL         |
| AÑO 1                                     | \$ 2,267,42 | \$ 2,308,52 | \$ 2,351,53 | \$ 2,396,56 | \$ 2,436,03 | \$ 2,456,89 | \$ 2,489,18 | \$ 2,522,07 | \$ 2,575,08  | \$ 2,631,46  | \$ 2,689,53  | \$ 2,750,30  | \$ 23,866,37  |
| AÑO 2                                     | \$ 3,514,51 | \$ 3,677,00 | \$ 3,852,29 | \$ 4,041,39 | \$ 4,142,30 | \$ 4,243,03 | \$ 4,342,91 | \$ 4,441,25 | \$ 4,676,77  | \$ 4,920,84  | \$ 5,204,93  | \$ 5,430,63  | \$ 52,497,88  |
| AÑO 3                                     | \$ 6,735,68 | \$ 7,282,33 | \$ 7,747,09 | \$ 8,257,24 | \$ 8,515,71 | \$ 8,799,45 | \$ 9,110,94 | \$ 9,452,89 | \$ 10,129,80 | \$ 10,877,87 | \$ 11,688,58 | \$ 12,584,05 | \$ 111,176,64 |

PROBABLE

| AÑO   | TOTAL         |
|-------|---------------|
| AÑO 1 | \$ 29,866,37  |
| AÑO 2 | \$ 52,497,88  |
| AÑO 3 | \$ 111,176,64 |

RESIMISTA

| AÑO   | TOTAL        |
|-------|--------------|
| AÑO 1 | \$ 21,181,75 |
| AÑO 2 | \$ 18,675,19 |
| AÑO 3 | \$ 20,227,02 |

PROYECCIÓN DE GASTOS DP BUSINESS PARTNER

| PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIONES  | ARC 1              |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                     |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
|                                       | ENERO              | FEBRERO            | MARZO              | ABRIL              | MAYO               | JUNIO              | JULIO              | AGOSTO             | SEPT.              | OCTUBRE            | NOV.               | DIC.               | 2019                |
| SUELDOS(25%)                          | \$ 900,00          | \$ 927,36          | \$ 951,22          | \$ 987,66          | \$ 107,90          | \$ 728,89          | \$ 790,88          | \$ 773,85          | \$ 809,81          | \$ 847,66          | \$ 887,15          | \$ 926,46          |                     |
| COMISIONES(3%)                        | \$ 90,00           | \$ 94,19           | \$ 96,86           | \$ 103,18          | \$ 108,19          | \$ 109,33          | \$ 112,63          | \$ 116,08          | \$ 121,49          | \$ 127,15          | \$ 133,07          | \$ 138,27          |                     |
| <b>TOTAL DE SUEL Y COM</b>            | <b>\$ 990,00</b>   | <b>\$ 722,15</b>   | <b>\$ 755,81</b>   | <b>\$ 791,03</b>   | <b>\$ 814,09</b>   | <b>\$ 838,23</b>   | <b>\$ 863,49</b>   | <b>\$ 889,93</b>   | <b>\$ 931,40</b>   | <b>\$ 974,80</b>   | <b>\$ 1,020,22</b> | <b>\$ 1,067,77</b> | <b>\$ 10,368,90</b> |
| GASTOS VARIOS(3%)                     | \$ 72,00           | \$ 75,35           | \$ 76,87           | \$ 82,54           | \$ 84,95           | \$ 87,47           | \$ 90,10           | \$ 92,88           | \$ 97,19           | \$ 101,72          | \$ 106,40          | \$ 111,42          | \$ 1,080,50         |
| PUBLICIDAD                            | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 55,42           | \$ 665,00           |
| SERVICIOS BASICOS                     | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 130,00          | \$ 1,560,00         |
| ALQUILER                              | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 14,400,00        |
| SEGUROS                               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -                |
| UTILIDADES(8%)                        | \$ 120,00          | \$ 125,68          | \$ 131,44          | \$ 137,97          | \$ 141,58          | \$ 145,78          | \$ 150,17          | \$ 154,77          | \$ 161,98          | \$ 169,53          | \$ 177,43          | \$ 185,70          | \$ 1,801,55         |
| GASTOS FINANCIEROS                    | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -                |
| <b>TOTAL DE GASTOS DE OPERACIONES</b> | <b>\$ 2,267,42</b> | <b>\$ 2,308,52</b> | <b>\$ 2,357,53</b> | <b>\$ 2,396,56</b> | <b>\$ 2,406,03</b> | <b>\$ 2,456,89</b> | <b>\$ 2,489,16</b> | <b>\$ 2,522,87</b> | <b>\$ 2,575,96</b> | <b>\$ 2,631,46</b> | <b>\$ 2,689,53</b> | <b>\$ 2,750,30</b> | <b>\$ 29,866,37</b> |

| PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIONES  | ARC 2              |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                     |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|
|                                       | ENERO              | FEBRERO            | MARZO              | ABRIL              | MAYO               | JUNIO              | JULIO              | AGOSTO             | SEPT.              | OCTUBRE            | NOV.               | DIC.               | 2020                |
| SUELDOS(30%)                          | \$ 1,201,66        | \$ 1,256,71        | \$ 1,309,89        | \$ 1,409,12        | \$ 1,467,94        | \$ 1,625,66        | \$ 1,664,26        | \$ 1,742,21        | \$ 1,829,49        | \$ 2,027,80        | \$ 2,187,37        | \$ 2,359,74        |                     |
| COMISIONES(20%)                       | \$ 240,40          | \$ 259,34          | \$ 275,75          | \$ 301,82          | \$ 319,59          | \$ 325,33          | \$ 335,96          | \$ 346,44          | \$ 375,90          | \$ 405,52          | \$ 437,47          | \$ 471,26          |                     |
| <b>TOTAL DE SUEL Y COM</b>            | <b>\$ 1,442,06</b> | <b>\$ 1,556,05</b> | <b>\$ 1,675,65</b> | <b>\$ 1,810,94</b> | <b>\$ 1,881,53</b> | <b>\$ 1,951,99</b> | <b>\$ 2,007,87</b> | <b>\$ 2,089,65</b> | <b>\$ 2,205,39</b> | <b>\$ 2,433,32</b> | <b>\$ 2,624,84</b> | <b>\$ 2,831,00</b> | <b>\$ 26,579,11</b> |
| GASTOS VARIOS(5%)                     | \$ 240,33          | \$ 216,12          | \$ 231,45          | \$ 251,52          | \$ 261,32          | \$ 271,11          | \$ 280,82          | \$ 290,37          | \$ 313,25          | \$ 337,93          | \$ 364,59          | \$ 393,29          | \$ 3,413,77         |
| PUBLICIDAD                            | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 52,50           | \$ 630,00           |
| SERVICIOS BASICOS                     | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 200,00          | \$ 2,400,00         |
| ALQUILER                              | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 1,200,00        | \$ 14,400,00        |
| SEGUROS                               | \$ 130,00          | \$ 148,77          | \$ 161,50          | \$ 174,35          | \$ 181,10          | \$ 187,86          | \$ 194,61          | \$ 201,22          | \$ 217,09          | \$ 234,19          | \$ 252,64          | \$ 272,55          | \$ 2,965,74         |
| UTILIDADES(7%)                        | \$ 280,46          | \$ 302,65          | \$ 326,81          | \$ 352,13          | \$ 365,05          | \$ 378,26          | \$ 391,14          | \$ 405,03          | \$ 439,55          | \$ 473,11          | \$ 510,36          | \$ 550,80          | \$ 4,779,27         |
| GASTOS FINANCIEROS                    | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -               | \$ -                |
| <b>TOTAL DE GASTOS DE OPERACIONES</b> | <b>\$ 3,514,51</b> | <b>\$ 3,677,00</b> | <b>\$ 3,852,29</b> | <b>\$ 4,041,39</b> | <b>\$ 4,142,30</b> | <b>\$ 4,243,03</b> | <b>\$ 4,342,93</b> | <b>\$ 4,441,25</b> | <b>\$ 4,676,77</b> | <b>\$ 4,938,84</b> | <b>\$ 5,204,93</b> | <b>\$ 5,490,83</b> | <b>\$ 52,487,86</b> |

| PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIONES  | ENERO              | FEBRERO            | MARZO              | ABRIL              | MAYO               | JUNIO              | JULIO              | AGOSTO             | SEPT.               | OCTUBRE             | NOV.                | DIC.                | 2021                |
|---------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|                                       |                    |                    |                    |                    | AÑO 3              |                    |                    |                    |                     |                     |                     |                     |                     |
| SUELDOS(25%)                          | \$ 3,023.85        | \$ 3,320.87        | \$ 3,567.31        | \$ 4,005.44        | \$ 4,167.96        | \$ 4,387.58        | \$ 4,807.87        | \$ 4,848.95        | \$ 5,335.60         | \$ 5,548.70         | \$ 5,824.07         | \$ 7,055.56         |                     |
| COMISIONES(20%)                       | \$ 604.73          | \$ 654.17          | \$ 724.46          | \$ 801.17          | \$ 837.59          | \$ 877.69          | \$ 921.53          | \$ 969.79          | \$ 1,055.42         | \$ 1,168.82         | \$ 1,284.81         | \$ 1,547.11         |                     |
| <b>TOTAL DE SUER Y UOM</b>            | <b>\$ 3,628.58</b> | <b>\$ 3,985.05</b> | <b>\$ 4,291.78</b> | <b>\$ 4,807.61</b> | <b>\$ 5,025.56</b> | <b>\$ 5,265.28</b> | <b>\$ 5,729.40</b> | <b>\$ 5,818.74</b> | <b>\$ 6,390.72</b>  | <b>\$ 7,018.93</b>  | <b>\$ 7,708.89</b>  | <b>\$ 8,448.67</b>  | <b>\$ 68,921.49</b> |
| (GASTOS VARIOS)(3%)                   | \$ 268.17          | \$ 294.85          | \$ 317.83          | \$ 343.36          | \$ 358.67          | \$ 376.11          | \$ 394.94          | \$ 415.82          | \$ 436.69           | \$ 451.35           | \$ 466.63           | \$ 504.76           | \$ 4,058.08         |
| PUBLICIDAD                            | \$ 435.00          | \$ 435.00          | \$ 435.00          | \$ 435.00          | \$ 435.00          | \$ 435.00          | \$ 435.00          | \$ 435.00          | \$ 435.00           | \$ 435.00           | \$ 435.00           | \$ 435.00           | \$ 4,620.00         |
| SERVICIOS BASICOS                     | \$ 300.00          | \$ 300.00          | \$ 300.00          | \$ 300.00          | \$ 300.00          | \$ 300.00          | \$ 300.00          | \$ 300.00          | \$ 300.00           | \$ 300.00           | \$ 300.00           | \$ 300.00           | \$ 3,600.00         |
| ALQUILER                              | \$ 1,200.00        | \$ 1,200.00        | \$ 1,200.00        | \$ 1,200.00        | \$ 1,200.00        | \$ 1,200.00        | \$ 1,200.00        | \$ 1,200.00        | \$ 1,200.00         | \$ 1,200.00         | \$ 1,200.00         | \$ 1,200.00         | \$ 14,400.00        |
| RECURSOS                              | \$ 349.23          | \$ 383.56          | \$ 421.26          | \$ 462.68          | \$ 483.71          | \$ 506.81          | \$ 532.19          | \$ 560.06          | \$ 615.11           | \$ 675.67           | \$ 744.98           | \$ 814.92           | \$ 5,547.07         |
| UTILES (10%)                          | \$ 883.60          | \$ 994.07          | \$ 1,091.43        | \$ 1,095.20        | \$ 1,072.46        | \$ 1,015.34        | \$ 1,019.51        | \$ 1,023.48        | \$ 1,032.48         | \$ 1,042.02         | \$ 1,050.00         | \$ 1,062.71         | \$ 12,128.41        |
| GASTOS FINANCIEROS                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                    |                     |                     |                     |                     | \$                  |
| <b>TOTAL DE GASTOS DE OPERACIONES</b> | <b>\$ 6,735.88</b> | <b>\$ 7,282.33</b> | <b>\$ 7,747.08</b> | <b>\$ 8,257.24</b> | <b>\$ 8,515.71</b> | <b>\$ 8,799.45</b> | <b>\$ 9,110.94</b> | <b>\$ 9,452.88</b> | <b>\$ 10,129.80</b> | <b>\$ 10,872.87</b> | <b>\$ 11,686.58</b> | <b>\$ 12,504.06</b> | <b>111,176.64</b>   |



| PRESUPUESTO DE VENTAS RP BUSINESS PARTNER |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| VENTAS                                    | ENERO       | FEBRERO     | MARZO       | ABRIL       | MAYO        | JUNIO       | JULIO       | AGOSTO      | SEPTIEMBRE  | OCTUBRE     | NOVIEMBRE   | DICIEMBRE   | TOTAL 2019   |
| 0% EFECTIVO                               | \$ 1,200,00 | \$ 1,255,92 | \$ 1,314,45 | \$ 1,375,70 | \$ 1,435,81 | \$ 1,497,78 | \$ 1,561,72 | \$ 1,627,70 | \$ 1,695,82 | \$ 1,695,30 | \$ 1,774,30 | \$ 1,856,99 |              |
| 0% CREDITO 1/M                            | \$ 1,200,00 | \$ 1,255,92 | \$ 1,314,45 | \$ 1,375,70 | \$ 1,435,81 | \$ 1,497,78 | \$ 1,561,72 | \$ 1,627,70 | \$ 1,695,82 | \$ 1,695,30 | \$ 1,774,30 | \$ 1,856,99 |              |
| TOTAL VENTAS                              | \$ 2,400,00 | \$ 2,511,84 | \$ 2,628,89 | \$ 2,751,40 | \$ 2,871,61 | \$ 2,995,57 | \$ 3,098,43 | \$ 3,095,39 | \$ 3,238,64 | \$ 3,390,60 | \$ 3,548,61 | \$ 3,713,97 |              |
| DEBANZA EN EFECTIVO                       |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| 00% VENTAS EFECTIVO                       | \$ 1,200,00 | \$ 1,255,92 | \$ 1,314,45 | \$ 1,375,70 | \$ 1,435,81 | \$ 1,497,78 | \$ 1,561,72 | \$ 1,627,70 | \$ 1,695,82 | \$ 1,695,30 | \$ 1,774,30 | \$ 1,856,99 |              |
| 5% CREDITO 1/M                            | \$ 600,00   | \$ 627,96   | \$ 657,22   | \$ 687,85   | \$ 707,90   | \$ 728,89   | \$ 750,86   | \$ 773,85   | \$ 809,91   | \$ 847,65   | \$ 887,15   | \$ 928,49   |              |
| 5% CREDITO 2/M                            |             | \$ 600,00   | \$ 627,96   | \$ 657,22   | \$ 687,85   | \$ 707,90   | \$ 728,89   | \$ 750,86   | \$ 773,85   | \$ 809,91   | \$ 847,65   | \$ 887,15   |              |
| TOTAL COBRANZA                            | \$ 1,800,00 | \$ 2,483,88 | \$ 2,599,63 | \$ 2,720,77 | \$ 2,811,56 | \$ 2,894,58 | \$ 2,981,47 | \$ 3,074,40 | \$ 3,203,58 | \$ 3,352,86 | \$ 3,509,11 | \$ 3,672,63 | \$ 35,100,46 |

| PRESUPUESTO DE VENTAS RP BUSINESS PARTNER |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
| VENTAS                                    | ENERO       | FEBRERO     | MARZO       | ABRIL       | MAYO        | JUNIO       | JULIO       | AGOSTO      | SEPTIEMBRE  | OCTUBRE     | NOVIEMBRE   | DICIEMBRE   | TOTAL 2020   |
| 0% EFECTIVO                               | \$ 2,003,32 | \$ 2,161,18 | \$ 2,331,48 | \$ 2,515,20 | \$ 2,613,23 | \$ 2,711,09 | \$ 2,808,15 | \$ 2,903,68 | \$ 3,132,49 | \$ 3,379,33 | \$ 3,645,62 | \$ 3,932,89 |              |
| 0% CREDITO 1/M                            | \$ 2,003,32 | \$ 2,161,18 | \$ 2,331,48 | \$ 2,515,20 | \$ 2,613,23 | \$ 2,711,09 | \$ 2,808,15 | \$ 2,903,68 | \$ 3,132,49 | \$ 3,379,33 | \$ 3,645,62 | \$ 3,932,89 |              |
| TOTAL VENTAS                              | \$ 4,006,63 | \$ 4,322,35 | \$ 4,662,96 | \$ 5,030,40 | \$ 5,226,46 | \$ 5,422,19 | \$ 5,616,31 | \$ 5,807,35 | \$ 6,264,97 | \$ 6,758,65 | \$ 7,291,24 | \$ 7,865,79 |              |
| COBRANZA EN EFECTIVO                      |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| 00% VENTAS EFECTIVO                       | \$ 2,003,32 | \$ 2,161,18 | \$ 2,331,48 | \$ 2,515,20 | \$ 2,613,23 | \$ 2,711,09 | \$ 2,808,15 | \$ 2,903,68 | \$ 3,132,49 | \$ 3,379,33 | \$ 3,645,62 | \$ 3,932,89 |              |
| 5% CREDITO 1/M                            | \$ 1,001,65 | \$ 1,080,59 | \$ 1,165,74 | \$ 1,257,60 | \$ 1,306,62 | \$ 1,355,55 | \$ 1,404,08 | \$ 1,451,84 | \$ 1,566,24 | \$ 1,689,65 | \$ 1,822,81 | \$ 1,966,45 |              |
| 5% CREDITO 2/M                            |             | \$ 1,001,66 | \$ 1,080,59 | \$ 1,165,74 | \$ 1,257,60 | \$ 1,306,62 | \$ 1,355,55 | \$ 1,404,08 | \$ 1,451,84 | \$ 1,566,24 | \$ 1,689,65 | \$ 1,822,81 |              |
| TOTAL COBRANZA                            | \$ 3,004,97 | \$ 4,243,42 | \$ 4,577,91 | \$ 4,988,54 | \$ 5,177,45 | \$ 5,373,26 | \$ 5,567,78 | \$ 5,758,59 | \$ 6,150,57 | \$ 6,635,23 | \$ 7,158,09 | \$ 7,722,15 | \$ 66,308,86 |

| PRESUPUESTO DE VENTAS RP BUSINESS PARTNER |             |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
|---|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| VENTAS                                    | ENERO       | FEBRERO     | MARZO        | ABRIL        | MAYO         | JUNIO        | JULIO        | AGOSTO       | SEPTIEMBRE   | OCTUBRE      | NOVIEMBRE    | DICIEMBRE    | TOTAL 2021    |
| 0% EFECTIVO                               | \$ 4,319,50 | \$ 4,744,10 | \$ 5,210,45  | \$ 5,722,63  | \$ 5,982,80  | \$ 6,268,55  | \$ 6,582,38  | \$ 6,927,07  | \$ 7,608,00  | \$ 8,355,86  | \$ 9,177,25  | \$ 10,079,37 |               |
| 0% CREDITO 1/M                            | \$ 4,319,50 | \$ 4,744,10 | \$ 5,210,45  | \$ 5,722,63  | \$ 5,982,80  | \$ 6,268,55  | \$ 6,582,38  | \$ 6,927,07  | \$ 7,608,00  | \$ 8,355,86  | \$ 9,177,25  | \$ 10,079,37 |               |
| TOTAL VENTAS                              | \$ 8,638,99 | \$ 9,488,20 | \$ 10,420,90 | \$ 11,445,27 | \$ 11,965,61 | \$ 12,537,10 | \$ 13,164,77 | \$ 13,854,13 | \$ 15,216,00 | \$ 16,711,73 | \$ 18,354,49 | \$ 20,158,74 |               |
| COBRANZA EN EFECTIVO                      |             |             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| 00% VENTAS EFECTIVO                       | \$ 4,319,50 | \$ 4,744,10 | \$ 5,210,45  | \$ 5,722,63  | \$ 5,982,80  | \$ 6,268,55  | \$ 6,582,38  | \$ 6,927,07  | \$ 7,608,00  | \$ 8,355,86  | \$ 9,177,25  | \$ 10,079,37 |               |
| 15% CREDITO 1/M                           | \$ 2,159,75 | \$ 2,372,05 | \$ 2,605,22  | \$ 2,861,32  | \$ 2,991,40  | \$ 3,134,27  | \$ 3,291,19  | \$ 3,463,53  | \$ 3,804,00  | \$ 4,177,93  | \$ 4,588,62  | \$ 5,039,68  |               |
| 15% CREDITO 2/M                           |             | \$ 2,159,75 | \$ 2,372,05  | \$ 2,605,22  | \$ 2,861,32  | \$ 2,991,40  | \$ 3,134,27  | \$ 3,291,19  | \$ 3,463,53  | \$ 3,804,00  | \$ 4,177,93  | \$ 4,588,62  |               |
| TOTAL COBRANZA                            | \$ 6,479,24 | \$ 9,275,90 | \$ 10,187,72 | \$ 11,188,18 | \$ 11,835,57 | \$ 12,394,23 | \$ 13,007,85 | \$ 13,681,79 | \$ 14,875,53 | \$ 16,337,80 | \$ 17,943,80 | \$ 19,707,68 | \$ 156,916,24 |

# RP BUSINESS PARTNER S.A.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL

AL 01/01/2019

| ACTIVOS                              | PASIVOS                  |
|--------------------------------------|--------------------------|
| EFFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFFECTIVO | EFFECT. Y SU EQUIVALENTE |
| CAJA                                 | SERVICIOS BASICOS        |
| \$ 800,00                            | \$ 130,00                |
| BANCO                                | ARRIENDO X PAGAR         |
| \$ 2.000,00                          | \$ 1.200,00              |
| <b>TOT. EFFECTIVO</b>                | <b>TOT. EFFECT.</b>      |
| <b>\$ 2.800,00</b>                   | <b>\$ 1.330,00</b>       |
| <b>ACTIVO FIJO</b>                   | <b>PATRIMONIO</b>        |
| ED. DE COMPUTO                       | CAPITAL SOCIAL           |
| \$ 3.500,00                          | \$ 800,00                |
| MUEBLES                              | APORTACIONES             |
| \$ 3.310,00                          | \$ 8.400,00              |
| <b>TOT. ACT. FIJO</b>                | <b>TOT. PAT</b>          |
| <b>\$ 6.810,00</b>                   | <b>\$ 9.200,00</b>       |
| <b>ACTIVO DIF.</b>                   |                          |
| UTIL. OFICINA                        |                          |
| \$ 120,00                            |                          |
| <b>TOT. ACT. DIF.</b>                | <b>TOT. PAS + PAT</b>    |
| <b>\$ 120,00</b>                     | <b>\$ 10.530,00</b>      |
| <b>ACTIVO INTANGIBLE</b>             |                          |
| CONSTITUCIÓN                         |                          |
| \$ 800,00                            |                          |
| <b>TOT. ACT. INTANG.</b>             |                          |
| <b>\$ 800,00</b>                     |                          |
| <b>TOT. ACTIVOS</b>                  |                          |
| <b>\$ 10.530,00</b>                  |                          |



| FLUJO DE CAJA RP BUSINESS PARTNER AÑO 1 |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
|   | ENERO       | FEBRERO     | MARZO       | ABRIL       | MAYO        | JUNIO       | JULIO       | AGOSTO      | SEPT.       | OCT.        | NOV.        | DIC.        | TOTAL        |
| <b>PRESUUESTO DE EFECTIVO</b>           |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| SALDO INICIAL                           | \$ 2.800,00 | \$ 1.732,53 | \$ 1.307,95 | \$ 956,04   | \$ 680,26   | \$ 465,78   | \$ 303,47   | \$ 195,76   | \$ 145,19   | \$ 172,78   | \$ 294,18   | \$ 513,76   | \$ 9.567,74  |
| <b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| COBRANZAS A LOS CLIENTES                | \$ 1.800,00 | \$ 2.483,88 | \$ 2.599,63 | \$ 2.720,77 | \$ 2.811,56 | \$ 2.894,58 | \$ 2.981,47 | \$ 3.072,40 | \$ 3.205,58 | \$ 3.357,86 | \$ 3.509,11 | \$ 3.672,61 | \$ 35.102,46 |
| TOTAL DE EFECTIVO DISPONIBLE            | \$ 4.600,00 | \$ 4.216,46 | \$ 3.907,57 | \$ 3.676,81 | \$ 3.491,82 | \$ 3.360,36 | \$ 3.284,94 | \$ 3.268,16 | \$ 3.348,76 | \$ 3.523,64 | \$ 3.803,28 | \$ 4.186,39 | \$ 44.670,20 |
| <b>DESBOLSAOS DE EFECTIVO</b>           |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |
| GASTOS DE OPERACIONES                   | \$ 2.267,42 | \$ 2.308,52 | \$ 2.351,53 | \$ 2.396,56 | \$ 2.426,03 | \$ 2.456,89 | \$ 2.489,18 | \$ 2.522,97 | \$ 2.575,98 | \$ 2.631,46 | \$ 2.689,53 | \$ 2.750,30 | \$ 29.866,37 |
| TOTAL DE DESBOLSO                       | \$ 2.267,42 | \$ 2.308,52 | \$ 2.351,53 | \$ 2.396,56 | \$ 2.426,03 | \$ 2.456,89 | \$ 2.489,18 | \$ 2.522,97 | \$ 2.575,98 | \$ 2.631,46 | \$ 2.689,53 | \$ 2.750,30 | \$ 29.866,37 |
| SALDO MINIMO DE EFECTIVO DESEADO        | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 7.200,00  |
| TOTAL DE EFECTIVO NECESARIO             | \$ 2.867,42 | \$ 2.908,52 | \$ 2.951,53 | \$ 2.996,56 | \$ 3.026,03 | \$ 3.056,89 | \$ 3.089,18 | \$ 3.122,97 | \$ 3.175,98 | \$ 3.231,46 | \$ 3.289,53 | \$ 3.350,30 | \$ 37.066,37 |
| <b>SALDO FINAL DE EFECTIVO</b>          | \$ 1.732,58 | \$ 1.307,95 | \$ 956,04   | \$ 680,26   | \$ 465,78   | \$ 303,47   | \$ 195,76   | \$ 145,19   | \$ 172,78   | \$ 294,18   | \$ 513,76   | \$ 836,08   | \$ 7.603,82  |

| FLUJO DE CAJA RP BUSINESS PARTNER AÑO 2 |             |             |             |             |             |             |             |             |              |              |              |              |              |
|---|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|   | ENERO       | FEB.        | MARZO       | ABRIL       | MAYO        | JUNIO       | JULIO       | AGOSTO      | SEPT.        | OCT.         | NOV.         | DIC.         | TOTAL        |
| <b>PRESUUESTO DE EFECTIVO</b>           |             |             |             |             |             |             |             |             |              |              |              |              |              |
| SALDO INICIAL                           | \$ 836,08   | \$ (273,45) | \$ (307,03) | \$ (181,52) | \$ 115,63   | \$ 350,77   | \$ 1.081,00 | \$ 1.705,85 | \$ 2.424,19  | \$ 3.297,99  | \$ 4.402,38  | \$ 5.755,53  | \$ 19.407,42 |
| <b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>             |             |             |             |             |             |             |             |             |              |              |              |              |              |
| COBRANZAS A LOS CLIENTES                | \$ 3.004,97 | \$ 4.243,42 | \$ 4.577,81 | \$ 4.938,54 | \$ 5.377,45 | \$ 5.873,26 | \$ 6.434,78 | \$ 7.065,41 | \$ 7.774,75  | \$ 8.552,23  | \$ 9.484,09  | \$ 10.572,15 | \$ 66.308,86 |
| TOTAL DE EFECTIVO DISPONIBLE            | \$ 3.841,06 | \$ 3.969,97 | \$ 4.270,78 | \$ 4.757,02 | \$ 5.493,07 | \$ 6.224,03 | \$ 7.516,78 | \$ 8.770,86 | \$ 10.199,00 | \$ 11.846,98 | \$ 13.886,48 | \$ 16.327,68 | \$ 85.716,28 |
| <b>DESBOLSAOS DE EFECTIVO</b>           |             |             |             |             |             |             |             |             |              |              |              |              |              |
| GASTOS DE OPERACIONES                   | \$ 3.514,51 | \$ 3.677,00 | \$ 3.852,29 | \$ 4.041,39 | \$ 4.242,30 | \$ 4.454,03 | \$ 4.676,77 | \$ 4.910,84 | \$ 5.156,77  | \$ 5.414,93  | \$ 5.685,93  | \$ 5.969,63  | \$ 42.497,88 |
| TOTAL DE DESBOLSO                       | \$ 3.514,51 | \$ 3.677,00 | \$ 3.852,29 | \$ 4.041,39 | \$ 4.242,30 | \$ 4.454,03 | \$ 4.676,77 | \$ 4.910,84 | \$ 5.156,77  | \$ 5.414,93  | \$ 5.685,93  | \$ 5.969,63  | \$ 42.497,88 |
| SALDO MINIMO DE EFECTIVO DESEADO        | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00   | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 7.200,00  |
| TOTAL DE EFECTIVO NECESARIO             | \$ 4.114,51 | \$ 4.277,00 | \$ 4.452,29 | \$ 4.641,39 | \$ 4.842,30 | \$ 5.054,03 | \$ 5.273,77 | \$ 5.510,84 | \$ 5.756,77  | \$ 6.014,93  | \$ 6.285,93  | \$ 6.570,63  | \$ 49.697,88 |
| <b>SALDO FINAL DE EFECTIVO</b>          | \$ (273,45) | \$ (307,03) | \$ (181,52) | \$ 115,63   | \$ 350,77   | \$ 1.081,00 | \$ 1.705,85 | \$ 2.424,19 | \$ 3.297,99  | \$ 4.402,38  | \$ 5.755,53  | \$ 7.447,06  | \$ 26.018,59 |

| FLUJO DE CAJA RP BUSINESS PARTNER AÑO 3 |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
|   | ENERO        | FEBRERO      | MARZO        | ABRIL        | MAYO         | JUNIO        | JULIO        | AGOSTO       | SEPT.        | OCT.         | NOV.         | DIC.         | TOTAL         |
| <b>PRESUUESTO DE EFECTIVO</b>           |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| SALDO INICIAL                           | \$ 7.447,06  | \$ 6.590,62  | \$ 7.984,20  | \$ 9.826,81  | \$ 12.156,76 | \$ 14.876,57 | \$ 17.871,25 | \$ 21.163,26 | \$ 24.797,16 | \$ 28.942,90 | \$ 33.807,82 | \$ 39.461,04 | \$ 124.930,56 |
| <b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>             |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| COBRANZAS A LOS CLIENTES                | \$ 6.479,24  | \$ 9.275,90  | \$ 10.187,72 | \$ 11.189,18 | \$ 12.335,52 | \$ 13.644,23 | \$ 15.120,85 | \$ 16.881,79 | \$ 18.937,53 | \$ 21.307,80 | \$ 24.007,80 | \$ 27.007,68 | \$ 156.916,24 |
| TOTAL DE EFECTIVO DISPONIBLE            | \$ 13.926,30 | \$ 15.866,52 | \$ 18.171,92 | \$ 21.015,99 | \$ 24.492,28 | \$ 28.520,80 | \$ 33.092,10 | \$ 38.045,05 | \$ 43.734,69 | \$ 50.250,70 | \$ 57.815,62 | \$ 66.468,72 | \$ 281.846,80 |
| <b>DESBOLSAOS DE EFECTIVO</b>           |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |              |               |
| GASTOS DE OPERACIONES                   | \$ 6.735,68  | \$ 7.282,33  | \$ 7.947,09  | \$ 8.657,24  | \$ 9.414,71  | \$ 10.219,45 | \$ 11.074,98 | \$ 11.981,89 | \$ 12.940,80 | \$ 13.952,87 | \$ 15.019,58 | \$ 16.142,58 | \$ 111.176,64 |
| TOTAL DE DESBOLSO                       | \$ 6.735,68  | \$ 7.282,33  | \$ 7.947,09  | \$ 8.657,24  | \$ 9.414,71  | \$ 10.219,45 | \$ 11.074,98 | \$ 11.981,89 | \$ 12.940,80 | \$ 13.952,87 | \$ 15.019,58 | \$ 16.142,58 | \$ 111.176,64 |
| SALDO MINIMO DE EFECTIVO DESEADO        | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 600,00    | \$ 7.200,00   |
| TOTAL DE EFECTIVO NECESARIO             | \$ 7.335,68  | \$ 7.882,33  | \$ 8.547,09  | \$ 9.257,24  | \$ 10.014,71 | \$ 10.819,45 | \$ 11.674,98 | \$ 12.581,89 | \$ 13.541,80 | \$ 14.552,87 | \$ 15.619,58 | \$ 16.742,58 | \$ 118.376,64 |
| <b>SALDO FINAL DE EFECTIVO</b>          | \$ 6.590,62  | \$ 7.984,20  | \$ 9.826,81  | \$ 12.156,76 | \$ 14.876,57 | \$ 17.871,25 | \$ 21.163,26 | \$ 24.797,16 | \$ 28.942,90 | \$ 33.807,82 | \$ 39.461,04 | \$ 45.816,66 | \$ 163.470,16 |



|                                  | AÑO 1       | AÑO 2        | AÑO 3        |
|----------------------------------|-------------|--------------|--------------|
| <b>PRESUPUESTO DE EFECTIVO</b>   |             |              |              |
| SALDO INICIAL                    | \$ 511,76   | \$ 5.755,5   | \$ 39.463,04 |
| <b>ENTRADAS DE EFECTIVO</b>      |             |              |              |
| CORRANZAS A LOS CLIENTES         | \$ 3.672,63 | \$ 7.732,15  | \$ 19.707,68 |
| TOTAL DE EFECTIVO DISPONIBLE     | \$ 4.184,39 | \$ 13.477,65 | \$ 59.170,72 |
| <b>DESEMBOLSOS DE EFECTIVO</b>   |             |              |              |
| GASTOS DE OPERACIONES            | \$ 2.750,30 | \$ 3.430,63  | \$ 32.584,06 |
| TOTAL DE DESEMBOLSOS             | \$ 2.750,30 | \$ 3.430,63  | \$ 32.584,06 |
| SALDO MÍNIMO DE EFECTIVO DESEADO | \$ 600,00   | \$ 600,00    | \$ 600,00    |
| TOTAL DE EFECTIVO NECESARIO      | \$ 3.350,30 | \$ 4.030,63  | \$ 33.184,06 |
| <b>SALDO FINAL DE EFECTIVO</b>   | \$ 834,09   | \$ 7.447,02  | \$ 45.986,66 |

| INVERSION  | INICIAL            | TASA  |
|------------|--------------------|-------|
| AÑO 1      | \$ (28.600,00)     | 5,00% |
| AÑO 2      | \$ 856,08          |       |
| AÑO 3      | \$ 7.447,02        |       |
|            | \$ 45.986,66       |       |
| <b>VAN</b> | <b>\$18.875,97</b> |       |
| <b>TIR</b> | <b>30%</b>         |       |

| INVERSION  | INICIAL           | TASA  |
|------------|-------------------|-------|
| AÑO 1      | \$ (28.600,00)    | 6,30% |
| AÑO 2      | \$ (693,95)       |       |
| AÑO 3      | \$ 6.181,06       |       |
|            | \$ 36.168,92      |       |
| <b>VAN</b> | <b>\$9.726,94</b> |       |
| <b>TIR</b> | <b>16%</b>        |       |

| PERIODO         | 0              | 1              | 2              | 3            |
|-----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|
| FLUJO           | \$ (28.600,00) | \$ (693,95)    | \$ 6.181,06    | \$ 38.264,92 |
| FLUJO ACUMULADO | \$ (28.600,00) | \$ (29.093,95) | \$ (22.912,89) | \$ 15.352,03 |

# RP BUSINESS PARTNER S.A.

ESTADO DE RESULTADOS FINANCIEROS

AL 31/12/2019

|                                      |                    |  |
|--------------------------------------|--------------------|--|
| <b>INGRESOS</b>                      | \$ 35.102,46       |  |
| <b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>      | \$ 35.102,46       |  |
| GASTOS DE LA OPERACIÓN               |                    |  |
| SUELDOS Y COMISIONES                 | \$ 10.358,90       |  |
| GASTOS VARIOS                        | \$ 1.080,93        |  |
| PUBLICIDAD                           | \$ 665,00          |  |
| SERVICIOS BASICOS                    | \$ 1.560,00        |  |
| ALQUILER                             | \$ 14.400,00       |  |
| UTILES CONSUMIDOS                    | \$ 1.801,55        |  |
| <b>TOT. GASTOS DE LA OPERACIÓN</b>   | \$ 29.866,37       |  |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>   | <u>\$ 5.236,08</u> |  |
| IMPUESTOS                            |                    |  |
| IR 22,5%                             | \$ 1.178,12        |  |
| IVA 12%                              | \$ 628,33          |  |
| <b>TOTAL IMPUESTOS</b>               | \$ 1.806,45        |  |
| <b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b> | \$ 3.429,64        |  |



**REGISTRO DE ACOMPAÑAMIENTOS**

Inicio: 10-07-2018 Fin 15-01-2019

**FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**


**CARRERA:** INGENIERIA EN MARKETING

**Línea de Investigación:** EMPRENDIMIENTO (EMPRENDIMIENTO)

**TEMA:** PLAN DE NEGOCIOS DE UNA EMPRESA DE ASESORIA INTEGRAL PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

**ACOMPAÑANTE:** ROMERO CARDENAS ERIKA JADIRA

| Nº | FECHA      | HORA                               | Nº HORAS | DETALLE   |
|----|------------|------------------------------------|----------|---|
| 1  | 2018-10-08 | Inicio: 15:16 p.m. Fin: 16:16 p.m. | 1        | REVISIÓN Y EXPLICACIÓN DE LA ESTRUCTURA DEL PLAN DE NEGOCIO                       |
| 2  | 2018-02-08 | Inicio: 18:14 p.m. Fin: 19:14 p.m. | 1        | REVISIÓN DE DESCRIPCIÓN DE NEGOCIO, MISIÓN, VISIÓN, OBJETIVOS FODA, DEBE CORREGIR |
| 3  | 2018-04-09 | Inicio: 10:11 a.m. Fin: 12:11 p.m. | 2        | REVISIÓN DE CAPÍTULO 2  |
| 4  | 2018-10-09 | Inicio: 16:25 p.m. Fin: 18:25 p.m. | 2        | CORRECCIÓN DE CAPÍTULO DOS  |
| 5  | 2018-10-09 | Inicio: 09:17 a.m. Fin: 11:17 a.m. | 2        | REVISIÓN DEL CAPÍTULO CUATRO Y CINCO  |
| 6  | 2018-21-09 | Inicio: 10:27 a.m. Fin: 12:27 p.m. | 2        | REVISIÓN DE PARTE FINANCIERA  |
| 7  | 2018-20-09 | Inicio: 08:38 a.m. Fin: 10:38 a.m. | 2        | CORRECCIÓN DE PARTE FINANCIERA  |
| 8  | 2018-01-10 | Inicio: 11:02 a.m. Fin: 13:12 p.m. | 2        | MEJORA PROCESOS DE DIAGRAMACIÓN   |
| 9  | 2018-09-10 | Inicio: 10:36 a.m. Fin: 12:36 p.m. | 2        | REVISIÓN DE CONCLUSIONES  |
| 10 | 2018-20-09 | Inicio: 10:36 a.m. Fin: 12:36 p.m. | 2        | CORRECCIÓN DE ESTRATEGIAS DE MARKETING  |
| 11 | 2018-11-10 | Inicio: 09:56 a.m. Fin: 11:56 a.m. | 2        | CORRECCIÓN DE RESUMEN Y REVISIÓN FINAL DEL DOCUMENTO                              |

  
 ROMERO CARDENAS ERIKA JADIRA  
 PROFESOR(A)

  
 RENEZ ESTRELLA JAVIER ANTONIO  
 DIRECTOR(A)

**Dirección:** Cda. Universitaria Km. 1 1/2 vía km. 26  
**Conmutador:** (04) 2715085 - 2715079 Ext. 3107  
**Teléfono:** (04) 0715197  
 Milagro - Guayaquil - Esmeraldas

**VISION**  
 Ser una universidad de vanguardia en educación

**MISION**  
 La UNEM forma profesionales competentes en el área profesional y científica, desarrolla investigación científica y oferta servicios que promuevan el mejoramiento y desarrollo de la sociedad.

