

Plan revisiòn2

por Antony - Kevin Leòn - Zambrano

Fecha de entrega: 14-ago-2019 04:33p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 1160169618

Nombre del archivo: Turniti.docx (35.11K)

Total de palabras: 4931

Total de caracteres: 25005

INTRODUCCIÓN

El presente proyecto se ha realizado para poder impartir conocimiento a los estudiantes de todas las categorías, ya que la plataforma virtual dará el servicio de cursos o capacitaciones para que aquellos estudiantes que tengan dificultades con alguna asignatura o algún curso en general puedan visitar de la página web para poder resolver esa inquietud o esa duda que le quedo ya sea en escuelas, colegios e incluso universidades.

Con la llegada de internet es muy fácil que se pueda dar información errónea respecto a lo que se quiere buscar, también muchas de las páginas web no son sencillas de ser usada suelen ser confusas, difíciles de poder encontrar dentro del internet y en muchas de las ocasiones contienen publicidad molesta que es molesto para quien este visitando la plataforma virtual.

La creación de la plataforma virtual surge con la idea de poder dar una ayuda mas ya que en muchos casos sea en cualquier institución educativa en tiempo no alcanza para poder enseñar todo lo que se requiere y saben quedar vacíos en los estudiantes por el poco tiempo que se da para la catedra.

Fácilmente se podría haber generado un curso o capacitaciones presenciales, pero con la facilidad que da internet y la comodidad hacia los estudiantes de poder tener un recurso tan importante como lo son una computadora y acceso a internet de puede ingresar en cualquier momento a buscar información respecto a algo que no entendi6 o capto de las clases.

No solamente los estudiantes pueden acceder a la página web ya que, a pesar de haber culminados los estudios universitarios, dentro del ámbito laboral se necesita hacer un recuerdo de lo aprendido, que de pronto con el pasar de los días se pudo haber quedado en el olvido pero cuando llegue el momento de reforestar ese tema puede fácilmente ingresar a la plataforma virtual ya que contara con amplio contenido, especialmente para aquellos que lo necesiten.

De los puntos más importante a tratar es el examen Ser Bachiller ya que los estudiantes que están por culminar los estudios de secundaria necesitan aprobar dicho examen para poder tener su título bachiller y también para poder optar por una carrera universitaria, la plataforma virtual también contara con un espacio donde se podrá acceder a un curso especial solo para aquellos que deseen rendir el examen ya que contara con toda lista de materias que esta incluidas en el examen, al culminar el curso podrá demostrar tus conocimientos adquiridos mediante juegos dinámicos para agilizar y hacer que la experiencia sea única.

Últimamente las personas prefieren leer una noticia importante que se publique por redes sociales o por alguna plataforma virtual, ya que está al alcance de manera más rápida y se llega a enterar de la noticia en ese preciso instante, por ello de añadirá una sección a la plataforma virtual donde se podrá acceder a las noticias más importantes del momento ya sea de manera local o internacional.

CAPÍTULO 1

1. PRESENTACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

1.1. Descripción del negocio

Una plataforma virtual que ser de utilidad para poder impartir conocimientos a los estudiantes de diferentes niveles de educación, con un toque innovador ya que contara con una interfaz dinámica fácil de ser usada por cualquier persona que esté interesado en adquirir información enfocada a las diferentes necesidades del estudiante, ya que la pagina contara con diversas secciones para cada tipo de exigencia como lo son los estudiantes de último nivel de colegio la cual tendrán acceso a las diferentes asignaturas en las que serán evaluados en el examen ser bachiller (dominio matemático, lingüístico, científico, social y aptitud abstracta).

Contará con una sección para aquellos que se encuentran realizando el pre universitario, ellos contarán con una pequeña base de conocimiento generan dependiendo de la carrera que haya aplicado, para aquellos estudiantes que están cursando el semestre tendrán a su disposición una información de su carrera más profunda a sus necesidades

Para aquellos estudiantes que se les dificulta el aprendizaje del inglés esta plataforma también contara con esa opción para poder dar una cathedra adecuada para poder impartir de manera novedosa y dinámica para el rápido aprendizaje del estudiante, para poder ser más dinámicos se incluirán diversos juegos educativo para que de esa forma pueda practicar ya que por medio del juego el estudiante aprende de una forma rápida, la plataforma también contara con un espacio especial para dar a conocer las noticias de la actualidad en el país y el mundo entero, así como información sobre fecha de inscripción, postulación, días a rendir la evaluación, etc. del proceso para rendir el examen Ser bachiller, ya que es el cual dará un cupo para poder realizar le ingreso a la Universidad deseada ya que con un buen puntaje podrías acceder a la carrera que se desee por eso es tan importante obtener un buen puntaje dentro de el examen.

La plataforma dará la opción de poder ser cliente premium, mismos que contarán con un beneficio especial la cual consiste en dar información precisa a su requerimiento, también tendrá opción a nuestro servicio de ayuda virtual que se encarga de resolver algunas de las inquietudes que tengan el usuario premium.

Al finalizar cada curso se procederá a dar un certificado por todo el esfuerzo hecho en el proceso por la calificación obtenida durante el proceso y la importancia que le ha dado a la misma.

1.2. Misión

Vender cursos en línea a través de la página web de manera oportuna y adecuada a los estudiantes que cuenta con diferentes secciones dinámicas para todos los niveles de educación incluyendo varias materias como son la matemática, inglés, administración, contabilidad, no solo se busca que solo ingresen estudiantes también se buscan personas fuera para poder recordar o reforzar sus conocimientos.

1.3. Visión

Expandir el nivel de recepción del negocio a nivel nacional y ser uno de los mejores para esto se expandirá la gama de materias de la plataforma virtual a un nivel superior para así poder mejorar el conocimiento de los estudiantes con las modalidades que se irán implementando para ser de esta página un sitio web donde no solo los estudiantes o personas fuera del área de estudio la visiten si no que cualquier persona interesada en instruirse acceda a la página de cualquier lugar independientemente de las barreras territoriales

1.4. Objetivo General

Impartir cursos online con un servicio de calidad que sea interactivos para nuestros clientes, proporcionando variedad de información acorde a las necesidades que se vayan surgiendo.

1.5. Objetivos Específicos

Crear la plataforma virtual en la cual se proporcionarán los cursos online de manera gratuita.

Dar información actualizada y de primera mano, fiable para brindar la atención adecuada

Innovar la plataforma constantemente, complaciendo las necesidades de los clientes en el momento que lo requieran.

VALORES

Potenciar el equipo de trabajo

Orientación hacia resultados exitosos

Arriesgarse a ser únicos

Liderazgo en todo momento

Colaboración en momentos de apuros

Efectivo

1.6. FODA

| | |
|---|--|
| FORTALEZA Información útil e importante Capacitaciones de primer nivel | OPORTUNIDADES Amplia variedad de clientes Diferentes segmentos de mercados |
| DEBILIDADES No contar con reconocimiento de la plataforma Ancho de banda | AMENAZAS Ciberataques a la página web Aparición de nuevas plataformas en el mercado |

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Fuente: (López & Flores, 2013)

1.7. MATRIZ FO FA DO DA

| | | |
|---|---|--|
| <p>INTERNO</p> <p>EXTERNO</p> | <p>FORTALEZA</p> <p>1. Información útil e importante</p> <p>2. Capacitaciones de primer nivel</p> | <p>DEBILIDAD</p> <p>1. No tener reconocimiento de la plataforma</p> <p>2. Ancho de banda</p> |
| <p>OPORTUNIDAD</p> <p>1. Amplia variedad de clientes</p> <p>2. Fácil acceso a internet</p> | <p>F2O1 Dar cursos y capacitaciones gratuitas</p> <p>F1O2 A diferencia de todo lo que se encuentra por internet se ofrecerá la mejor información, concisa y la más necesaria.</p> | <p>D1O2 Realizar publicidad por medio de internet en las redes sociales más usadas como lo son (Facebook, WhatsApp, etc.)</p> <p>D2O1 Contratar un internet adecuado para poder tener contactos con los clientes sin dificultades.</p> |
| <p>AMENAZA</p> <p>1. Ciberataques a la página web</p> <p>2. Aparición de nuevas plataformas en el mercado</p> | <p>F2A2 Dar certificados de culminación de cursos para garantizar la calidad del servicio a ofrecer</p> <p>F1A1 Realizar de manera aleatoria mantenimientos a la página web, evitando hackeos o ciberataques.</p> | <p>D1A2 Dar a conocer nuestro servicio junto con promociones explosivas cada cierto tiempo para que más personas puedan integrarse a la página.</p> <p>D2A1 Obtener información de primera mano para poder ser los numero uno teniendo el reconocimiento que se quiere tener</p> |

Elaborado por: Anthony Leon y Kevin Zambrano

Fuente: (López & Flores, 2013)

CAPÍTULO 2

2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

2.1. Análisis del mercado

En el Ecuador la educación ha tenido una tendencia de crecimiento muy importante en los últimos años siendo actualmente una de las preferencias a nivel nacional y que las personas dependen mucho del estudio para poder tener un buen negocio o puesto de trabajo, la cual para eso se debe tener una carrera universitaria misma que para poder ingresar se debe dar una prueba (ser bachiller) la cual consta de diversas materias, para ello muchos estudiantes optan por ingresar a un curso donde puedan adquirir el conocimiento necesario para poder dar una buena prueba e ingresar a la carrera deseada.

El segmento de mercado de consumo de preferencia son los estudiantes que entran al pre universitario los cuales cada semestre aumentan en número hasta el punto que el espacio físico de las universidades es suficiente para poder albergar a todos en clases presenciales, además dado que en los colegios no se imparten materias avanzadas como las que verán en el pre y eventualmente en el semestres por esto que los cursos que se encontraran en la plataforma serán enfocados a este grupo de consumidores. Las materias a impartir serán una guía general de la carrera elegida y el perfil profesional de su carrera.

Dentro de la plataforma existirán varios tipos de consumidores de los cuales los importantes a mencionar son:

- Consumidores por temporada son uno de los más importantes ya que cuando se inicia el proceso ser bachiller son los que más necesitan de una capacitación adecuada para poder obtener un buen resultado en la evaluación
- Consumidores fieles son aquellos que siempre están usando la plataforma por búsqueda de información actualizada del día a día ya que siempre quieren enterase de lo que sucede en el país o el resto del mundo.

Nuestro mercado potencial es el país, posteriormente podemos expandir a otros países ya que se llegará gracias al avance de la tecnología de hoy en día por lo cual no solo se limitará el alcance al territorio nacional si no fuera de esa barrera física y debido a que estudiantes y personas que quieren adquirir conocimientos hay en cualquiera parte del mundo estos serán quienes darán el reconocimiento y la aceptación de la plataforma virtual conforme a las necesidades que se les surjan.

La demanda del mercado está comprendida por cursos de formación en diferentes materias los cuales dependen del mercado y sus consumidores los cuales quieren información útil y un sitio web fácil de utilizar.

Como Sitio web hemos tomado la necesidad del cliente que se lo debe complacer por ese motivo ofrecemos una página de calidad, con excelente información, fácil uso de dicha plataforma, y con variedad de asignaturas de manera gratuita

Para aquellos que quieran tener una cuenta Premium se les otorgara la facilidad de tener un ayudante virtual e información más profunda de lo que necesite nuestro cliente. Entre las ventajas competitivas tenemos la plataforma virtual fácil de usar con información de primera mano.

2.1. Investigación de Mercado

Considerando el desarrollo comercial en la ciudad de Milagro, se supo que existen escasas páginas web que promuevan cursos y capacitaciones adecuadas para estudiantes, ya que teniendo en cuenta las nuevas necesidades de los estudiantes y personas en general, las actuales tendencias en el mercado han indicado que existe una gran necesidad de poder encontrarse con un sitio web cómodo, apto para el uso de cualquiera que esté interesado en adquirir cursos, capacitaciones u obtener información útil.

“Considerando que en la ciudad de Milagro la población de 7 a 60 años según censo realizado el año 2010 por parte del INEC (Instituto nacional de estadísticas y censos) es de 89040 mil habitantes.” (INEC, 2010)

Aplicando la formula muestral se genera un número de habitantes al cual se le procederá a realizar una encuesta misma que está comprendida en 383 habitantes.

Análisis de encuestas

Análisis: del total de 383 personas encuestadas se puede notar que la mayor concentración es en los estudiantes del colegio con un 25% siguiendo con los que se encuentran cursando alguna carrera universitaria con un 30%

Análisis: lo que favorece a la creación de la página web es que en un 40% de la población tienen facilidad al uso del internet y otro 26% por lo menos 5 días a la semana lo cual corresponde que es de gran ayuda ya que así podrán visitar casi todos los días la plataforma virtual.

Análisis: se puede analizar que casi el 50% de la población encuestada usa internet desde la comodidad de su hogar eso quiere decir que podría ingresar a la plataforma virtual en cualquier momento diferencia de los universitarios ya que con un 28% solo pueden hacerse uso dentro de los horarios establecidos dentro de la Universidad

Análisis: la mitad de la población encuestada está de acuerdo en la creación de una página web que les sea facilitados en ciertas asignaturas, por lo que se realizaran cursos, siendo un %39 los que no estarían decididos o no tendrían una idea clara de lo que se quiere proponer.

Análisis: podemos ver que un 66% está de acuerdo con que exista un espacio dedicado a las noticias más destacadas del país y del mundo en general, luego con un 29% que corresponde a que creen que es poco necesario tener un espacio dedicado a noticias.

Análisis: con un resultado de 61% de los secuestrados dan a conocer que prefieren una plataforma virtual que sea de fácil uso a que sea gratuita, ya que en muchos de los casos las páginas gratuitas son confusas o no dan información necesaria.

Análisis: el 48% de los encuestados están dispuestos a pagar una suscripción de 2 dólares, seguido de un 35% los cuales están en la posibilidad de poder pagar 4 dólares de manera mensual por los beneficios especiales para quien adquiera una cuenta premium.

Análisis: el 56% de los encuestados que corresponden a 214 encuestados dicen que su interés en cursos o capacitaciones por aprender es la prueba Ser Bachiller la cual es la que sirve para poder graduarse y poder seleccionar una carrera Universitaria.

Análisis: se puede notar como un 48% de los encuestados no se encuentran al 100% preparados para poder hacer su ingreso al Pre universitario, y un 37% no se encuentran nada preparados.

Análisis: la mejor manera de ser evaluados los conocimientos según los encuestados con un 66% son los juegos dinámicos ya que consideran que la mejor manera de medir el conocimiento adquirido durante todo el proceso del curso o capacitación.

2.1. Estrategias de Marketing

Análisis de Marketing Mix

Se realizará una descripción detallada de la plataforma virtual, sus principales competidores, el perfil de sus clientes y otros, para luego proceder a hacer un análisis situacional tanto de su parte estratégica para poder promocionar la página mediante medios que sean usados diariamente por los clientes.

Objetivo general

Realizar una propuesta de marketing basada en factores de las 6p del marketing y su mediante una investigación de mercado, que le permita a la página web posicionarse como un competidor más entre los demás negocios actual, dando a conocer todo lo que estamos dispuesto a capacitaciones con información de primera mano y de un modo dinámico para nuestros clientes.

MISION

Adoptar una propuesta de marketing que permita integrar las “6 P” relacionadas con el marketing Mix para publicitar y posicionar el sitio web en el mercado de manera eficaz a nivel cantonal.

Descripción

La plataforma virtual tendrá el nombre de MEGALEZA nacido del acrónimo de los nombres de los fundadores del emprendimiento, la variedad de colores tanto en el nombre como en el logo indican lo dinámica e interactiva que puede llegar a ser la plataforma virtual.

Slogan

En el conocimiento, prospera la vida

Descripción

El conocimiento que se adquiere a través de los años estudiando o cuando las personas se instruyen por sí mismas es el que permite prosperar a las personas en el mundo actual en el que vivimos, el cual día tras día se actualiza y deja lo ya conocido como obsoleto es por esto que es muy importante actualizar lo que ya se conoce para poder tener una vida plena.

Instalaciones

El local contara con 3 divisiones el cual cada uno de ellos será para el jefe de cada área, contara cada división con oficinas para cada trabajador y sus funciones establecidas, con todas las comodidades, también contarán con una mesa de reuniones para poder realizar la toma de decisiones.

Localización del negocio: macro y micro localización

Las oficinas del negocio en las cuales se encontrarán los servidores y la parte administrativa se ubicarán en Ecuador en la provincia Guayas, cantón Milagro.

Tamaño

Una microempresa conformada por dos socios accionistas:

Anthony Gabriel León Plua

Kevin Alejandro Zambrano Mencia

Los cuales también se encargan de los cursos que se subirán a la plataforma además de darle mantenimiento a la misma para que siempre este accesible a cualquier persona que tenga una conexión a internet.

Físicamente el local consta de 42m².

CAPÍTULO 4

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1. Tipo de organización

Sociedad Anónima conformada por dos socios en su creación que espera abrirse a más socios para así incrementar capital en el futuro de ser necesario.

Dada la naturaleza de la misma el monto de creación no excede las capacidades económicas de los socios actuales esa es la razón de elegir esta constitución jurídica para el negocio.

Normativa relacionada con el emprendimiento

“La obtención del Registro Único de Contribuyentes, RUC, en el SRI es la primera obligación tributaria si se pretende ejercer actividades económicas en el país. La función de este documento es registrar e identificar a los contribuyentes, naturales o jurídicas, frente a la Administración Tributaria, a efectos del pago de impuestos por el ejercicio de alguna actividad económica en el país, permanente o temporal. Sin embargo, existe la opción de aplicar al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano, RISE, mismo que se adapta únicamente para un determinado sector de contribuyentes, y cuyo objetivo es facilitar y simplificar el pago de impuestos” (Quito, 2019).

“Si el proceso es realizado por tercera persona, debe presentarse además una carta de autorización, y la cédula original de la persona que realiza el trámite.” (Quito, 2019)

“Si la inscripción en el RUC es gestionada por un artesano calificado, debe adjuntarse, además, original y copia de la calificación artesanal emitida por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.” (Quito, 2019)

“La primera obligación municipal del emprendedor es obtener su registro de patente, mediante la inscripción del Registro de Actividades Económicas Tributarias (RAET), que no es más que el número de patente otorgado por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito al contribuyente natural o jurídico, para efectos de cumplir con las declaraciones del sistema impositivo municipal” (Quito, 2019).

“El principal y primer permiso a ser obtenido es la LUAE, Licencia Metropolitana Única para el ejercicio de Actividades Económicas en el Distrito Metropolitano de Quito (O. M. No. 308 del 31 de marzo de 2010).” (Quito, 2019)

“La LUAE es el acto administrativo con el que el Municipio de Quito autoriza al emprendedor, el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento ubicado en dicha jurisdicción. Esta licencia se obtiene mediante tres procesos administrativos: simplificado (bajo riesgo), ordinario (mediano riesgo) y especial (alto riesgo), dependiendo de la categoría de la actividad económica” (Quito, 2019).

“Siendo la LUAE el documento habilitante para el ejercicio de cualquier actividad económica, debe ser obtenido de forma anual, hasta el 30 de abril, e integra las diferentes autorizaciones administrativas” (Quito, 2019)

“Actualmente, este permiso es otorgado por el Ministerio de Salud a través del ARCSA, Agencia de Regulación y Control Sanitario, a aquellos establecimientos sujetos a vigilancia y control sanitario.” (Quito, 2019)

“El proceso de obtención de este permiso se lo hace mediante del sistema automatizado de ARCSA <http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/> enviando la solicitud que consta en el mismo sistema y los requisitos escaneados y avalados por el solicitante.” (Quito, 2019)

“El Permiso Anual de Funcionamiento (PAF), que otorgan las Intendencias de Policía de cada provincia, a los locales donde se expenden alimentos y bebidas, y servicio de alojamiento, siempre que no estén bajo la jurisdicción del Ministerio de Turismo, requiere la presentación de los siguientes requisitos” (Quito, 2019).

“La marca es un signo que distingue a un producto o servicio de otros que subsisten en el mismo mercado. El registro de la marca en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, IEPI, concede al emprendedor titular, una serie de derechos y beneficios” (Quito, 2019).

“Para registrar la marca es recomendable que previo a la presentación de la solicitud de registro, el interesado realice una Búsqueda Fonética, la cual permite verificar que no exista en el mercado signos parecidos o similares que impidan su registro. La tasa por esta verificación es de 16 dólares, misma que debe ser cancelada en el Banco del Pacifico” (Quito, 2019).

2.2. Descripción del impacto ambiental

En términos generales el negocio no genera un impacto inicial en su actividad principal el cual es el sitio web, pero no obstante en el ámbito administrativo si genera un daño al ambiente al repartir volantes los cuales son desechados luego de leerlos además del papel que se genera por la impresión de informes y otros documentos.

Inversión y fuente de financiamiento

Inversiones

Como se observa corresponde a cada uno de los activos iniciales los cuales se necesitan para el giro del negocio en el cual consta el equipo fotográfico, el equipo informático, y los muebles y enseres respectivos para la oficina, además del valor del terreno y edificio.

Para cubrir las necesidades de operación los socios aportan un capital de trabajo de 15000 que junto al préstamo bancario forman nuestra inversión total.

El préstamo realizado será pedido al banco del pacifico el cual en su plan emprendedores nos otorga un préstamo hasta de \$100000 a un plazo de 7 años y un interés del 8.5% el cual es necesario para cubrir nuestras necesidades de inversión.

Depreciación

Dado a naturaleza de los activos los cuales van deteriorándose y perdiendo el valor en el tiempo se aplica el porcentaje respectivo a cada uno de los que constan en la empresa dando esto como resultado un valor anual el cual nos servirá para poder completar el balance general más adelante explicado además de conocer el valor real del activo con el pasar de los años.

Amortización

En este apartado se calcula el valor a pagar mensual por interés además de la devolución de capital por el préstamo bancario realizad el cual se extiende a 84 periodos con un valor del dividendo de \$820, Esto nos arroja un valor de interés pagado de \$17101 el cual se verá reflejado al final del plazo estimado del préstamo.

Ventas o ingresos

Aquí se plantea el principal sustento económico del negocio dado que nos da el dinero que se recibirá en los primeros años por el giro del negocio destacando los cursos donde las unidades anuales se cuentan como el número de personas que tomaran los mismo en el año esto posiciona a estos como la fuente principal de ingresos con un total de \$61600 al año luego se encuentra los adsenses de Google con \$15000 resultado de los clics en la página y finalmente están las capitaciones las cuales de la misma forma que los cursos se cuentan por el número de personas que entraran reflejando un valor de \$3200 en el primer año, cabe recalcar que en los siguientes años se tomó como referencia un incremento del 10% por cada año.

En este se toma en cuenta el cobro por transferencia bancario por el cobro de los cursos también se toma en cuenta la acreditación del curso el cual es el costo más importante que el negocio realiza ya que es su fuente de ingreso principal, se detallan los costos de las personas que darán la ponencia de los cursos a los cuales se pagara un valor de 250 por cada materia que desarrollen.

Gasto Administrativo

Este se conforma por los gastos administrativos el cual se conforma del personal administrativo y operativo indispensable para el funcionamiento de la empresa el cual

asciende a un valor de \$39816 este mismo crecerá dado que se estableció para fines de proyección un incremento del 1% por año.

Gasto Generales

Conformado por todos los desembolsos que se generan por la operatividad de la empresa en esto constan algunos que destacan como la electricidad, mitigación ambiental este es uno especial ya que se lo efectúa únicamente en el primer año y la publicidad realizada. Los demás gastos son pequeños en comparación a los ya mencionado pero también son muy necesarios para correcto funcionamiento del negocio.

En este se detalla la situación de la empresa en su año 0 antes de empezar sus operaciones como se observa el balance está conformado por el activo y pasivo con sus respectivas clasificaciones teniendo así en el activo los corrientes y no corrientes además del activo intangible esto sumado nos da un valor de \$120060. Por otro lado tenemos el pasivo corriente en el cual se encuentra el préstamo bancario el cual es parte de la financiación del negocio y también podemos ver el patrimonio donde se especifica el aporte de los socios junto con el capital de la empresa estos dos valores reflejan el mismo valor del activo cuadrando el balance.

Pronostico del resultado de las operaciones del negocio donde podemos ver que al restar los ingresos por ventas y costos además de los gastos de personal y otros gastos esto junto con las depreciaciones y otros valores que se descuentan dado la naturaleza del estado de resultados nos da al final un saldo de \$6230,16 en el primer año luego al siguiente se ve un incremento grande dado que los costos se mantienen fijos así como el leve incremento de los gastos en comparación de los ingresos, este ciclo se repetirá en los siguientes años.

Como se puede ver se observa el valor de los activos propios de la inversión inicial además del valor de las amortizaciones correspondientes a los mismos además de esto se hace énfasis en el los valores del activo corriente en el cual se encuentra tesorería o bancos con el valor correspondiente de la liquidez de la empresa el cual se incrementa debido a que las salidas de dinero que la empresa efectúa son menores a las recibidas.

En el pasivo tenemos nuestro aporte propio además de tener los ingresos por medio de las reservas que se agregan al capital porcentualmente además se proyecta los

préstamos que se realizarán para gastos contingentes. También se encuentran las cuentas por pagar a los proveedores de los materiales para el giro del negocio.

Flujo del efectivo o tesorería

En este tenemos la cuenta de banco y la liquidez que posee el negocio el cual dado los beneficios obtenidos en el año harán de este un flujo estable el cual tendrá en sus arcas siempre efectivo para responder a las necesidades de la empresa aun después de sus respectivos débitos como se puede observar en la imagen.

ROE

Como se puede observar poco a poco se incrementa la rentabilidad de la empresa sobre su capital propio lo que indica que está en un buen proceso del uso de los mismos.

ROA

El incremento del valor de este indica que la empresa hace un uso efectivo de los activos el cual mejora cada año dado el incremento que se observa llegando un máximo de 0.26 al año 5 lo cual es bueno porque indica que se obtiene un 26% más de 100%

Al tener el VAN moderado con una tasa de riesgo del 10% tener un escenario favorable ya que nuestro TIR es del 20% ya que eso quiere decir que al querer tener un 10% de recuperación de negocio podremos hacerlo realmente el doble.

CONCLUSIONES

Tomando en cuenta el entorno actual en el que vivimos y la competencia que cada día surgen más, se consideró lo que esta predominando últimamente no solo en el país si no en todo el mundo como lo es la tecnología, el internet, los celulares, computadoras, redes sociales, información online así mismo se consideró lo más importante que tiene todo ser humano lo cual es su inteligencia y el conocimiento, por ello se procedió a la creación de la plataforma virtual lo cual aportara el conocimiento necesario.

El desarrollo de la plataforma virtual promueva que cualquier persona pueda ingresar libremente y poder hacer uso de la misma, ya que casi todos tienen acceso a internet por ello permitirá mantener esa relación entre clientes y la plataforma virtual.

La plataforma virtual será de fácil uso para todos aquellos quienes lo deseen hacer uso de la misma ya que será de una forma didáctica que todos podrán hacer uso, al momento de encontrar ingresar a la página se podrá acceder a diversas opciones que seguramente serán de agrado o de mucha ayuda para la quien lo esté necesitando.

Al terminar el curso seleccionado y luego de demostrar que destrezas adquiridas mediante pruebas virtuales y juegos online para poder ampliar más el conocimiento se entregara un certificado de finalización de curso, dando a conocer que se cumplió un cronograma de curso materias horario.

Plan revisòn2

INFORME DE ORIGINALIDAD

0%

INDICE DE SIMILITUD

0%

FUENTES DE
INTERNET

0%

PUBLICACIONES

0%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias

< 19 words

Excluir bibliografía

Activo