



**INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO JAPÓN**

**CARRERA:**

**TECNOLOGÍA SUPERIOR EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TEMA:**

**ELABORACIÓN DE UN MODELO FINANCIERO APLICANDO EL MÉTODO DEDUCTIVO PARA LA CONSTRUCCIÓN DE LOCALES COMERCIALES EN UNA ZONA ESTRATÉGICA UBICADA EN LA PARROQUIA BOMBOLI, CANTÓN SANTO DOMINGO DE LOS COLORADOS, PROVINCIA DE SANTO DOMINGO DE LOS TSACHILAS EN EL PERIODO NOVIEMBRE 2019 – ABRIL 2020.**

**AUTOR:**

**ALBA DELGADO CRISTIAN PAUL**

**TUTOR:**

**ING. GUILLÉN FUENTES JESSICA MARICELA, MSc.**

**SANTO DOMINGO – ECUADOR**

**2021**



## INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO JAPÓN

### CERTIFICACIÓN DEL TUTOR

Yo, **Jessica M. Guillen Fuentes** C.C.1719786046, en mi calidad de Tutora del trabajo de Titulación en la Tecnología de Administración de Empresas, sobre el tema: “Elaboración de un modelo financiero aplicando el método deductivo para la construcción de locales comerciales en una zona estratégica ubicada en la parroquia Bombolí, cantón Santo Domingo de los Colorados, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en el periodo noviembre 2019 – abril 2020.”. Desarrollado por el egresado **Cristian Paul Alba Delgado**, considero que dicho informe Investigativo, reúne los requisitos técnicos, científicos y reglamentarios, por lo que autorizo la presentación del mismo ante el Organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por parte de la Comisión calificadora designada por el Consejo Directivo.

Ing. Jessica M. Guillen Fuentes, MsC.  
**TUTOR DEL PROYECTO DE GRADO**

## Derecho de autor

Yo, **Cristian Paul Alba Delgado**, portador de la cédula de ciudadanía número **235033865-9**, declaro que los resultados obtenidos en la investigación que presento como informe final previo la obtención del grado: **“Elaboración de un modelo financiero aplicando el método deductivo para la construcción de locales comerciales en una zona estratégica ubicada en la parroquia Bombolí, cantón Santo Domingo de los Colorados, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en el periodo noviembre 2019 – abril 2020.”**, son absolutamente originales, auténticos y personales.

En tal virtud, declaro que el contenido, las conclusiones, los efectos legales y académicos que se desprenden del trabajo propuesto de la investigación y luego de la redacción de este documento son y serán de mi sola y exclusiva responsabilidad legal y académico.

**Atentamente,**

Cristian Paul Alba Delgado

---

**CC. 235033865-9**

**Correo: cristpaul97@outlook.com**

## **Dedicatoria**

Dedico todo el esfuerzo, días, noches y madrugadas a Dios, por mantenerme en la lucha, por la fe y la perseverancia, por tratar de cada día replicar los valores del buen prójimo, dedico este trabajo a mi madre Mariana Delgado P., esto es por usted, todos mis pasos son encaminados y pensados para que sea de influencia a las nuevas generaciones, mis sobrinos Camila, Sofia y Lucas, lo dedico a mis hermanos/as y a mi abuela Mercedes Posligua que está en el cielo.

**Cristian Paul Alba Delgado**

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios en primer lugar, desde el inicio de este largo camino me encomendé y llegamos al final, quiero agradecer todas las personas que se preocuparon, que preguntaron y que daban y siguen dando fuerzas y ánimos, mis agradecimientos los daré también personalmente y celebraremos haber llegado a la meta, a mi madre, mi eje central en la vida.

Agradezco a C.H.J mi primer trabajo, me dieron la apertura y en mi tiempo en funciones nunca me cerraron las puertas para faltar a clases, gracias infinitas, a mi actual trabajo, que como egresado en Administración de Empresas me dieron la oportunidad de hacer funciones para realizar una gestión increíble, como compañeros y como una empresa gestora de recursos humanos en colaboración con una de las mejores editoriales, les agradezco de corazón.

Agradezco a mi tutora de tesis Jessica Guillen, su paciencia, virtud, carisma, comprensión hicieron posible la culminación de este proyecto, gracias sinceras.

Agradezco a mis amigos Karen y Joel, directa o indirectamente estaremos apoyándonos.

Gracias a todos.

**Cristian Paul Alba Delgado**

## Índice

Planteamiento del problema -----	1-3
Objetivo general-----	1-5
Objetivos específicos-----	1-5
Justificación-----	1-6
Hipótesis-----	1-8
Variables-----	1-8
Independiente -----	1-8
Dependientes -----	1-8
Indicadores: -----	1-8
1 Marco Teórico -----	1-9
1.1 Fundamentos del Modelo Financiero -----	1-9
1.2 Modelo Financiero -----	1-9
1.2.1 Fases del Modelo Financiero-----	1-10
1.2.2 Importancia del Modelo Financiero-----	1-11
1.2.3 Características del Modelo Financiero -----	1-12
1.3 Modelos de Gestión Financiero-----	1-12
1.3.1 Importancia de un modelo de gestión financiera-----	1-12
1.3.2 Características de los modelos de gestión-----	1-13
1.4 Estados financieros -----	1-13
1.4.1 Balance de situación -----	1-13
1.4.2 Cuenta de resultados -----	1-14
1.4.3 Estado de cambios en el patrimonio neto -----	1-14
1.4.4 Estado de flujos de efectivo-----	1-14
1.4.5 Memoria -----	1-14
1.5 Análisis Financiero -----	1-14
1.5.1 Objetivo del análisis financiero-----	1-15
1.5.2 Cómo se realiza el Análisis Financiero -----	1-16
1.5.3 Métodos de Análisis Financieros-----	1-17
1.5.4 Razones Financieras-----	1-17
1.5.5 Clasificación de las Razones Financieras -----	1-18

1.6	Indicadores Financieros-----	1-22
1.6.1	Tipos de Indicadores Financieros -----	1-23
1.6.2	Indicadores de eficiencia-----	1-24
1.6.3	Indicadores de liquidez-----	1-24
1.6.4	Indicadores de productividad-----	1-24
1.6.5	Indicadores de rentabilidad -----	1-24
1.6.6	Indicadores de endeudamiento-----	1-25
1.6.7	Importancia de los indicadores financieros -----	1-25
1.6.8	Endeudamiento -----	1-25
1.7	Tipos de deuda-----	1-26
1.7.1	Deudas en función del emisor -----	1-27
1.7.2	Deuda pública -----	1-27
1.7.3	Deuda privada -----	1-27
1.7.4	En función de la calidad crediticia -----	1-27
1.7.5	Deuda soberana-----	1-27
1.7.6	Deuda Bancaria-----	1-27
1.7.7	Deuda corporativa-----	1-27
1.7.8	Deuda Senior Secure -----	1-28
1.7.9	Deuda Senior-----	1-28
1.7.10	Deuda subordinada -----	1-28
1.7.11	Deuda híbrida-----	1-28
1.7.12	Acciones-----	1-28
1.7.13	La titulación de una deuda -----	1-28
1.7.14	Tipos de deuda en función de la finalidad -----	1-28
1.7.15	Deuda Ficcional-----	1-28
1.7.16	Deuda hormiga -----	1-29
1.7.17	Deuda de subsistencia-----	1-29
1.7.18	Deuda de apalancamiento-----	1-29
1.7.19	Gastos Administrativos-----	1-29
1.7.20	Características de los Gastos Administrativos -----	1-30
1.7.21	Clasificación -----	1-30
1.8	Emprendimiento Unipersonal-----	1-31
1.8.1	Local Comercial-----	1-32

1.8.2	Zona estratégica	1-33
1.9	Metodología de la Investigación	1-34
1.9.1	Investigación	1-34
1.9.2	Diseño	1-34
1.9.3	Tipo de investigación	1-35
1.9.4	Población / Muestra	1-36
1.9.5	Variable e indicadores	1-37
1.9.6	Instrumentos para la recogida de datos	1-38
1.9.7	Técnicas de análisis de datos	1-39
2	Investigación de Mercado	2-41
2.1	Resultado 1	2-41
2.1.1	Análisis General de Resultados	2-47
3	Propuesta	3-48
3.1	Resultado 2	3-48
3.1.1	Análisis FODA	3-48
3.2	Resultado 3	3-52
3.2.1	Requerimientos Técnicos, Legales en el Municipio	3-52
3.3	Resultado 4	3-54
3.3.1	Estudio de Factibilidad Financiera	3-54
3.3.2	Estado de Situación Financiera	3-55
3.3.3	Estado de Resultado Integral	3-57
3.3.4	Análisis de las Razones Financieras	3-59
3.3.5	Razones de Liquidez	3-59
3.3.6	Razón Circulante	3-59
3.3.7	Razones de Endeudamiento	3-60
3.3.8	Razón de Deuda a Activos Totales	3-60
3.3.9	Razones de Rentabilidad	3-60
3.3.10	Evaluación Financiera	3-61
3.3.11	Capital disponible a Corto, Mediano y Largo Plazo	3-63
3.3.12	Flujo de Caja	3-63
3.3.13	Necesidades de Capital de Trabajo.	3-65
3.3.14	Valor Actual Neto (VAN)	3-66
3.3.15	Tasa Interna de Retorno (TIR)	3-68

4	Periodo de Recuperación Financiera-----	4-71
4.1	Cálculo de Periodo de Recuperación de la Inversión-----	4-71
4.2	Respuesta a la pregunta-----	4-72
	Conclusiones-----	4-74
	Recomendaciones-----	4-76
	Bibliografía-----	4-77
	Anexos-----	4-81

## Índice de Tablas

Tabla 1. Tiempo que lleva residiendo en la Coop. -----	2-41
Tabla 2. El comercio en la cooperativa.-----	2-42
Tabla 3. Empezar un negocio -----	2-42
Tabla 4. Tipo de Negocio -----	2-43
Tabla 5. Cantidad a pagar -----	2-44
Tabla 6. Caract. de un local comercial -----	2-45
Tabla 7. Factibilidad en la zona -----	2-45
Tabla 8. Contrato de normas-----	2-46
Tabla 9. Tabla estado de Situación Financiera -----	3-56
Tabla 10. Estado de Resultado Integral Proyectado a 5 años -----	3-58
Tabla 11. Cronograma de Tiempo y Gastos -----	3-62
Tabla 12. Tabla Flujo de Caja -----	3-64
Tabla 13. Tabla Pagos de Intereses Anuales y Monto Total -----	3-65
Tabla 14. Cálculo de VAN-----	3-66
Tabla 15. Tabla Calculo de VAN / Flujo Neto-----	3-67
Tabla 16. Tabla cálculo de TIR -----	3-69
Tabla 17. Tabla Cálculo de Periodo de Recuperación de la Inversión -----	4-71
Tabla 18. Tabla Respuesta de Métodos Financieros -----	4-73

**Índice de gráficos**

Ilustración 1. Tiempo que lleva residiendo en la Coop. -----	2-41
Ilustración 2. El comercio en la cooperativa.-----	2-42
Ilustración 3. Emprender un negocio. -----	2-42
Ilustración 4. Tipo de Negocio. -----	2-43
Ilustración 5. Cantidad a pagar. -----	2-44
Ilustración 6. Caract. de un local comercial. -----	2-45
Ilustración 7. Factibilidad en la zona. -----	2-45
Ilustración 8. Contrato de normas. -----	2-46

**Índice de Anexos**

Anexos 1. Proyección en 3 D locales comerciales. -----	4-81
Anexos 2. Proyección plano 2 D locales comerciales. -----	4-82
Anexos 3. Ubicación geográfica locales comerciales. -----	4-83
Anexos 4. Formulario de aprobación de planos y permisos de construcción. -----	4-84
Anexos 5. Formulario de contrato de obra con maestro albañil.-----	4-86
Anexos 6. Solicitud de Crédito Bancario -----	4-87
Anexos 7. Tabla de Amortización-----	4-91
Anexos 9. Tabla de Amortización expresada en meses -----	4-92
Anexos 8. Encuesta aplicada a los moradores -----	4-95

## Resumen

La presente investigación describe el proceso de implementación de un modelo financiero para detectar la factibilidad de construir locales comerciales en la Cooperativa Ciudad Nueva, Avenida Bombolí, parroquia Bombolí, en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados, provincia Santo Domingo de los Tsáchilas. Se realiza un estudio de mercado en el que se aplican encuestas a un pequeño lote de moradores, para identificar la necesidad de crear locales que permitan ampliar el comercio en la zona, que dieron como resultado la aceptación de la construcción de espacios físicos para ejercer el comercio, antes de entrar en los análisis financieros se realiza un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) para determinar los factores de riesgo internos y externos que podrían influir en la implementación del plan financiero, también se hace un estudio a los requisitos técnicos y legales para obtener un permiso a la hora de construir, además se realiza un estudio financiero que involucra una proyección de balance general, estado de resultados e indicadores de rentabilidad, liquidez y solvencia, posterior a ello se determina la factibilidad del proyecto, se aplican las fórmulas del Valor Actual Neto (VAN), Taza Interna de Retorno (TIR) y el periodo de recuperación, que permiten identificar las ventajas para el desarrollo del proyecto, en este caso los indicadores reportaron resultados favorables para la viabilidad del presente proyecto en su ejecución, de acuerdo a lo que establecen los análisis económicos financieros de cada formula aplicada.

## **Abstract**

This research describes the process of implementing a financial model to detect the feasibility of building commercial premises in the Ciudad Nueva Cooperative, Bombolí Avenue, Bombolí parish, in the city of Santo Domingo de los Colorados, province of Santo Domingo de los Tsáchilas. A market study is conducted in which surveys are applied to a small number of residents to identify the need to create premises to expand trade in the area, which resulted in the acceptance of the construction of physical spaces for trade, before entering into the financial analysis a SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) is conducted to determine the internal and external risk factors that could influence the implementation of the financial plan, also a study is made to the technical and legal requirements to obtain a permit when building, In addition, a financial study is conducted involving a projection of the balance sheet, income statement and indicators of profitability, liquidity and solvency, after which the feasibility of the project is determined, the formulas of Net Present Value (NPV), Internal Rate of Return (IRR) and the recovery period are applied, which allow identifying the advantages for the development of the project, in this case the indicators reported favorable results for the viability of this project in its execution, according to what the economic and financial analysis of each formula applied establishes.

## **Introducción**

El presente trabajo busca determinar la factibilidad de la construcción de locales comerciales en una zona estratégica ubicada en la parroquia Bombolí, cantón Santo Domingo de los Colorados, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, actualmente se presencia una alta demanda de comercio, es evidente que como vía principal su factor primordial es el comercio y el objetivo será justificar mediante fórmulas, herramientas e investigaciones su factibilidad.

En el primer capítulo se establecen los objetivos tanto general como específicos, además se fundamenta con los pensamientos de distintos autores el marco teórico y conceptual, que nos ayudan a definir y argumentar científicamente los parámetros que estructuran el presente trabajo.

En el segundo capítulo se aplica a una pequeña muestra de la población, unas encuestas que nos permiten obtener mediante sus respectivos análisis respuestas tempranas para identificar la necesidad de la ejecución de este proyecto, se realizan cuadros de recolección de datos, además de interpretación de resultados con ayuda de los gráficos estadísticos.

El tercer capítulo se compone de la propuesta, aquí implementamos diferentes herramientas financieras que nos ayudan a determinar y obtener resultados tanto de análisis como numéricos, aplicamos un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) además de fórmulas e indicadores que nos permiten acceder a datos de viabilidad para la aprobación del proyecto, tales como balance general, estado de resultados, indicadores de liquidez, solvencia y rentabilidad, así como el Valor Actual Neto (VAN ) y Taza de Retorno Interno (TIR).

En el cuarto capítulo, se aplica una herramienta llamada periodo de recuperación de inversión que permite determinar en qué tiempo retorna la inversión hecha, además de realizar un análisis que engloba todos los indicadores y fórmulas anteriormente usadas, para decidir si la ejecución del modelo financiero si es factible y viable.

Por último, en el quinto capítulo se desarrolla las conclusiones y recomendaciones detalladamente donde se enfoca en el cumplimiento de los objetivos, además de solventar todos los anexos y bibliografías consideradas dentro de la presente investigación.

## **Planteamiento del problema**

Conforme pasan los años, el comercio en la ciudad de Santo Domingo ha incrementado, es por eso que entre la población más aumenta, las necesidades de las personas también, y cada vez se va haciendo una ciudad más grande, con más población y por ende más comercialización, sin embargo, existen limitantes debido a que los procesos son muy estrictos y hay que seguir para poder ser una persona emprendedora y tener su negocio propio. Las diferentes entidades gubernamentales se encargan de brindar los servicios para que pueda ser posible y obtener los requisitos, como permisos de sanidad, alimenticios (en caso de que lo amerite), de bomberos, policial, patentes, RUC, etc.

Así mismo, la búsqueda de un lugar ambientado para ejercer un negocio es muy importante, pues esta deberá también cumplir con algunos requisitos para poder llevar a cabo la función de un negocio, como es el caso de los locales comerciales. En este proyecto reflejaremos los factores más importantes que buscan ser atendidos para cumplir con los requisitos que piden en el municipio o entidad encargada, como lo son, servicios de luz, alcantarillado, agua, etc. Una vez que se cumplan estos factores se puede brindar en alquiler los locales y cumplir con uno de los planes que se tiene establecidos como lo son, cubrir el financiamiento del crédito bancario por medio del cobro del alquiler bajo los términos legales que estipula la Ley.

El problema que se detecta en esta zona estratégica de la ciudad de Santo Domingo es la falta de comercialización ante la gran movilización de personas como en su gran porcentaje de vehículos, es por esto que vamos a construir estos locales comerciales, porque aprovechando un terreno de dimensiones grandes con características muy proveedoras como lo son extremos esquineros,

servicios básicos disponibles, y las más importante que se encuentra ubicada en la vía principal (Av. Bombolí y calle Arturo Rodríguez)

En este sector de la cooperativa Ciudad Nueva, parte de la parroquia Bombolí del cantón Santo Domingo de los Colorados, hay un alto grado de circulación vehicular, esto debido a que se encuentra conectado con las vías Chone y la vía los colonos, que componen a la Av. Bombolí.

Los locales se deciden hacer por grandes factores beneficiosos que se tienen a favor como lo son:

1. Terreno con características favorecedoras
2. Vía principal
3. Alta circulación vehicular.
4. Gran demanda de comercio y locales para su implementación

En este sector debido a los factores que buscan ser atendidos tales como el comercio, vivienda y emprendimiento se decide invertir un valor económico para la construcción de locales comerciales mediante un préstamo bancario, con este primer factor económico se construyen los locales comerciales y el mismo préstamo es cancelado con el arriendo de los bienes ya en uso para su debido arriendo.

**Objetivo general**

- Elaborar un modelo financiero aplicando el método deductivo para la construcción de locales comerciales en una zona estratégica ubicada en la parroquia Bombolí, cantón Santo Domingo de los Colorados, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en el periodo noviembre 2019 – abril 2020.

**Objetivos específicos**

- Identificar por medio de un estudio de mercado el nivel de demanda de locales comerciales en una zona estratégica ubicada en la parroquia Bombolí, ciudad de Santo Domingo.
- Realizar un análisis FODA del sector con la finalidad de determinar las potencialidades y posibles factores de riesgo en la elaboración del modelo financiero para la construcción de los locales comerciales.
- Determinar los requerimientos técnicos, legales para la construcción de locales comerciales ubicada en una zona estratégica de la parroquia Bombolí.
- Desarrollar un estudio financiero que se ajuste a las necesidades del sector productivo, de manera que pueda generar mayor rentabilidad en las metas a corto, mediano y largo plazo.

## **Justificación**

En la ciudad de Santo Domingo se evidenciado un avance significativo en la economía, el crecimiento de nuevos emprendimientos ha marcado el desarrollo de muchos sectores de la ciudad, entre los más solicitados por los santodomingueños son aquellos lugares de comidas y diversión, sin embargo la demanda es cada vez más exigente y tienen tendencias a combinar con el turismo, el Bombolí goza de una popularidad y reconocimiento social por ser un sitio muy alto del cual se puede apreciar sin dificultad toda la ciudad, convirtiéndose esta particularidad en un lugar muy recurrido por las personas nacionales e incluso extranjeras que disfrutan del paisaje y de las ceremonias en la Iglesia, situación que es aprovechada por un sinnúmero de vendedores ambulantes que no cuentan con espacios adecuados para los visitantes.

En vista de oportunidad que se presenta en el sector se procede a la elaboración del presente proyecto que consiste en la elaboración un modelo financiero aplicando el método deductivo para la construcción de locales comerciales en una zona estratégica ubicada en la parroquia Bombolí, cantón Santo Domingo de los Colorados, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en el periodo noviembre 2019 – abril 2020. Con la finalidad de que los turistas o visitantes puedan disfrutar del paisaje y al mismo tiempo de la comodidad de un espacio físico que se ajuste a sus necesidades primarias o secundarias, además de la buena atención seguridad y confort de quienes les prestan el servicio.

Los locales comerciales estarían ubicados específicamente en la Cooperativa Ciudad Nueva, que se define como un lugar estratégico por su vía principal, que es donde serán construidos los locales acorde a los especificaciones que proporcione el estudio emprendido, para ellos se requiere

que el modelo financiero muestre datos con claridad para arrancar con una buena gestión administrativa, con valores reales, inversiones y demás factores que harán con seguridad verse inmersos dentro de este proyecto, saber identificar los factores es otra problemática que debemos resolver.

Como se especificó antes, la población, el sector y demás características son esenciales para identificar la efectividad de la construcción, ya que son quienes usaran los locales para comercializar productos de elaboración propia o a su vez de forma comercial, los locales brindarán una gran acogida tanto a los visitantes como a quienes decidan emprender en su propio negocio, es importante recalcar que la afluencia de las personas es masiva aun cuando no existen los locales que con este proyecto se pretenden construir, sin embargo el riesgo por la delincuencia se hace evidente porque se encuentra alejado de la ciudad y las personas están totalmente expuestas a ser sometidas a actos delictivos, la construcción de los locales también contribuyen a brindar seguridad y bienestar a los ciudadanos.

La elaboración de un modelo financiero aplicando el método deductivo para la construcción de locales comerciales en una zona estratégica ubicada en la parroquia Bombolí, cantón Santo Domingo de los Colorados, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en el periodo noviembre 2019 – abril 2020, contribuye de forma significativa al desarrollo económico del sector y de la ciudad, además como beneficiarios directos están las personas propietarias del espacio físico y el investigador, los beneficiarios indirectos son los habitantes del sector y demás involucrados en el desarrollo del presente trabajo de titulación.

## **Hipótesis**

¿Cómo incide un modelo financiero aplicando el método deductivo en la construcción de locales comerciales en una zona estratégica ubicada en la parroquia Bombolí, cantón Santo Domingo de los Colorados, provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas en el periodo noviembre 2019 – abril 2020?

## **Variables**

### **Independiente**

Modelo Financiero

### **Dependientes**

Construcción de los Locales Comerciales

### **Indicadores:**

Endeudamiento

Inversión

Liquidez

Rentabilidad

## CAPITULO I

### 1 Marco Teórico

En este apartado se dan a conocer los fundamentos teóricos que sustentan la presente investigación, se cita los varios pensamientos de autores para argumentar cada aspecto científico a implementar en base a un modelo financiero.

#### 1.1 Fundamentos del Modelo Financiero

Dentro de los fundamentos del modelo financiero se proponen herramientas que constituyen al desarrollo exitoso en las inversiones de los pequeños emprendedores, es así que Fornero, R. (2017), en el modelo de su hoja de trabajo para realizar análisis financiero, afirma:

El análisis financiero es un método para determinar las consecuencias financieras de las decisiones de negocios, aplicando diversas técnicas que permiten seleccionar la información relevante, realizar mediciones y obtener conclusiones. Las conclusiones del análisis son respuestas a preguntas tales como:

- ¿Cuál es el rendimiento de una determinada inversión que va a realizar la empresa?
- ¿Cuál es el rendimiento que actualmente tiene un negocio? ¿Resulta atractivo este rendimiento?
- ¿Qué grado de riesgo tiene una inversión?
- ¿El flujo de fondos de la empresa será suficiente para hacer frente a los pagos de interés y capital de los pasivos?
- ¿Esta empresa es atractiva como cliente? ¿En qué condiciones debería concederse crédito? (p.7)

Entonces el concepto y fundamentos de los análisis y modelos financieros ayudan a que el inversor o persona involucrada en el proceso administrativo y financiero tiene que tomar estos puntos importantes para su posible implementación.

#### 1.2 Modelo Financiero

Entre la investigación realizada el IEP (2020) informa:

Los modelos financieros servirán a la empresa a la hora de tomar decisiones que afecten a su estructura, ya que hará transparente el impacto que tenga cualquier decisión. Así, se considera una herramienta imprescindible en el mundo de las finanzas y los negocios. A partir del análisis de una situación empresarial, la empresa podrá modelar la interrelación de las variables que intervienen en una decisión y facilitar la cuantificación del impacto futuro de esas decisiones.

Pero también hay que tener en cuenta que los modelos financieros no reemplazan el proceso de planificación de una empresa. Es decir, sólo son un soporte para entender mejor su situación real y cuantificar el riesgo a la hora de tomar una u otra decisión, de manera que sus directivos puedan tomar mejores decisiones en el proceso de planificación.

Además, los pequeños errores en las hojas de cálculo pueden ocasionar consecuencias muy graves. Por eso, es importante valorar que un modelo financiero requiere habilidades altamente especializadas en diversas disciplinas (conocimientos técnicos financieros, contables y tributarios).

Por ende, los modelos financieros según el Instituto Europeo de Posgrados son la herramienta más efectiva para ver la factibilidad de los negocios, teniendo en cuenta que los valores a ingresar deberán ser verdaderos para evitar posibles datos erróneos, también se aplican indicadores y fórmulas para determinar la viabilidad del proyecto a ejecutar.

### **1.2.1 Fases del Modelo Financiero**

De conformidad con la siguiente hoja de trabajo Antonio, C. M.M. (s.f) establece que:

1. Para realizar su función de instrumento de proyección o predicción, el modelo necesita incluir datos históricos que permitan proyectar datos futuros.

2. Esto en la práctica hace que lo que parece simple, plasmar en un Excel los datos de una empresa, a la hora de realizarlo se pueda complicar un poco:

a.- Hay que localizar las fuentes de los datos que se van a utilizar, filtrar y limpiar esos datos para que sean usables.

b.- Comprobar que no haya errores y asegurarse de que se actualicen correctamente de forma regular.

c.- Dependiendo del entorno empresarial, habrá que recoger datos de otras aplicaciones, de diferentes departamentos y todo esto necesita ser ordenado, clasificado y preparado para su integración en el modelo financiero.

3. En general, la modelización se estructura en varias fases:

a.- En una primera fase se recopila la información, el input, en hojas de cálculo.

b.- Después se realizan los cálculos sobre estos datos recopilados en una segunda fase.

c.- Una vez calculados, los datos se mostrarán en el modelo y finalmente todo esto se grafica en gráficos dinámicos que permiten visualizar la información importante de forma cómoda y fácil de entender.

4.- El proceso del diseño de un modelo financiero, el proceso de modelización, por tanto, es vital para que el modelo sea funcional. (p.2)

Las fases del modelo financiero muestran en cada aspecto que seguir para incluir o colocar datos, así como la extracción de información posterior a la planificación, como establecemos instructivos para seguir de manera estructurada, las fases de un modelo financiero nos ayudan a organizar desde el principio un análisis financiero, hasta usar indicadores y formulas y por último concluir esos análisis determinando si es proyecto es o no factible.

### **1.2.2 Importancia del Modelo Financiero**

Del párrafo anteriormente referenciado y del mismo estudio se añade que Antonio, C. M.M.

(s.f) argumenta la importancia del modelo financiero:

El modelo financiero es importante tanto para la empresa como para el inversor. La empresa necesita tener una visión clara de su negocio. El inversor necesita saber en dónde mete su dinero. Todas las empresas necesitan un plan de negocio para organizarse. Aparte de su uso en todas las cuestiones relativas a la financiación, los modelos financieros también se utilizan para la gestión de la empresa. En muchos escenarios en los que hay que tomar decisiones de negocio relativas a compras, proveedores, plantilla, equipamiento o inversiones, el modelo financiero puede ayudar a comprender mejor el impacto de cualquier decisión en la estructura financiera de la empresa. Al ser un modelo abstracto, se puede simular escenarios antes de tomar una decisión y naturalmente esto ayuda a tomar las decisiones correctas. (p.2)

Las decisiones influyen en la importancia que le demos al momento de estructurar el modelo financiero, desde tener una visión a futuro concreta y tener claros los objetivos y metas, en el caso de este proyecto la importancia de aplicarlo es porque el modelo financiero es el eje principal para determinar si la ejecución del proyecto es o no conveniente para su futura proyección e implementación en la zona donde se van a construir los locales.

### **1.2.3 Características del Modelo Financiero**

Las características o elementos que definen a un modelo financiero es que la parte económica es la prioridad a planificar, esto lo diferencia del resto de métodos de gestión, según Antonio, C. M.M. (s.f) añade que:

Se entiende que es una versión abstracta-matemática que plasma una realidad financiera de una empresa en un conjunto de hojas de cálculo. En específico un modelo es una versión matemática, simplificada y con una idea de la realidad de una empresa; se trabajan versiones simples de factores reales y los plasma en hojas de cálculo que facilitan la captura de cálculos matemáticos sobre los datos. El modelo permite proyectar el desarrollo y las consecuencias de un escenario de cambio. Esto es un instrumento a la hora de tomar decisiones que afectan a la estructura de una empresa, ya que hace transparente el impacto que tenga cualquier decisión. (p.1)

Las decisiones que se tomen para la gestión, creación o implementación sea de negocio, plan o desarrollo son por parte del modelo de sentido económico que permite la toma de decisiones con mayor seguridad mediante la obtención de resultados, lo que caracteriza a un modelo financiero como argumenta Antonio, C. M.M que la parte matemática es la que nos permite plasmar numéricamente resultados y que posteriormente tenemos resultados para ver el impacto de una toma de decisiones.

### **1.3 Modelos de Gestión Financiero**

En el trabajo de investigación realizado Córdova (citado por Erraez Quezada, M. E. 2014.) explica que:

Es un esquema o marco de referencia para la administración de una entidad. Los modelos de gestión pueden ser aplicación tanto en las empresas y en los negocios privados como en la administración pública

#### **1.3.1 Importancia de un modelo de gestión financiera**

La importancia consiste en que los modelos permitan analizar y visualizar situaciones tan completas en una forma que resultaría imposible si se reprodujera el sistema en su condición real. Les permite

determinar cuáles son las preguntas fundamentales que es necesario plantear, que alternativas conviene investigar y donde centrar la atención.

### **1.3.2 Características de los modelos de gestión**

- Los modelos obligan a los administradores a definir explícitamente sus objetivos.
- Ayudan a identificar y a registrar los tipos de decisiones que influyen en dichos objetivos.
- Permiten identificar y registrar las interacciones entre todas esas decisiones y sus respectivas ventajas y desventajas.
- Permiten una mejor comunicación de las ideas y conocimientos, lo cual facilita el trabajo en equipo. (p.22)

Los modelos de gestión financiero según Córdova (citado por Erraez Quezada, M. E. 2014.) tanto en la parte pública como privada en la herramienta administrativa y financiera más viable para referencias inversiones y la gestión en general de una organización, además de tener datos numéricos que influyen al momento de ejecutar un plan o proyecto de gestión.

## **1.4 Estados financieros**

Según Sevilla, A. A. (2015) argumenta en su artículo web que:

Los estados financieros, también denominados cuentas anuales, informes financieros o estados contables, son el reflejo de la contabilidad de una empresa y muestran la estructura económica de ésta. En los estados financieros se plasman las actividades económicas que se realizan en la empresa durante un determinado período.

Muestran el ejercicio económico de un año de la empresa. Las cuentas anuales permiten a los inversores sopesar si la empresa tiene una estructura solvente o no y, por tanto, analizar si es rentable invertir en ella o no.

### **1.4.1 Balance de situación**

Se define como el documento contable que informa acerca de la situación de la empresa, presentando sus derechos y obligaciones, así como su capital y reservas, valorados de acuerdo a los criterios de contabilidad generalmente aceptados.

En el Balance se muestran:

Activo: Dinero en efectivo, dinero depositado en el banco o bienes.

Pasivo: Deudas de la empresa con bancos, proveedores y otras entidades financieras.

Patrimonio neto: Aportaciones realizadas por los socios y beneficios que ha generado la empresa.

### 1.4.2 Cuenta de resultados

Compara los ingresos de la empresa con los costes de la misma, y muestra si ha habido beneficios para pagar dividendos. Dentro de ésta, tenemos dos elementos:

**Ingresos:** Son entradas de recursos o eliminación de obligaciones que generan incrementos de patrimonio.

**Gastos:** Salidas de recursos que disminuyen el activo o incrementos en el pasivo.

### 1.4.3 Estado de cambios en el patrimonio neto

Muestra las variaciones en las entradas y salidas en las operaciones de la empresa entre el inicio del período y el final del mismo, generalmente un año.

### 1.4.4 Estado de flujos de efectivo

Muestra las fuentes, regularidad y uso del efectivo de la empresa, usando estimaciones directas (la más utilizada) o indirectas. La estimación directa muestra el efectivo neto generado por las operaciones. Esta variable es de vital importancia para analizar la situación de la empresa ya que refleja su liquidez.

### 1.4.5 Memoria

Es un documento utilizado en contabilidad que sirve para ampliar la información contenida en las cuentas anuales. Así pues, la memoria deberá presentarse y elaborarse conjuntamente con los demás estados financieros. Forma parte de las cuentas anuales de las sociedades.

La función de este estado contable es la de completar, ampliar, comentar y realizar aclaraciones sobre el resto de los documentos que se integran en las cuentas anuales.

Los estados financieros que se muestren en los modelos para la economía de una empresa o gestión que esta por desarrollarse, siempre serán obligatorios, primero para mostrar en su balance de situación actual, como se encuentra el proyecto para dar inicio, para declarar solvencia de lo que se quiere recuperar y en cuanto tiempo, además del porcentaje de interés y cuál sería la ganancia en caso de un progreso exitoso.

## 1.5 Análisis Financiero

En el estudio expresado por Roldan, P. N. (2017) el análisis financiero:

Es el estudio e interpretación de la información contable de una empresa u organización con el fin de diagnosticar su situación actual y proyectar su desenvolvimiento futuro.

El análisis financiero consiste en una serie de técnicas y procedimientos (como estudios de ratios financieros, indicadores y otros) que permiten analizar la información contable de la empresa para obtener una visión objetiva acerca de su situación actual y cómo se espera que esta evolucione en el futuro.

El futuro y gestión tanto económica como de gestión administrativa va enlazada con los análisis tanto financieros como de desarrollo, los indicadores, y la información que reflejen ayudan para la toma de decisiones o nuevos pasos, los análisis para los indicadores, tablas o formulas nos permiten determinar textualmente si el proyecto esta como factible para su ejecución, o si nos muestra en caso de un posible escenario un resultado negativo, sabremos que el módulo no se pondrá en marcha.

### 1.5.1 Objetivo del análisis financiero

En base al párrafo anterior, los objetivos dentro de un análisis financiero son los que se van a cumplir y con la referencia de Roldan, P. N. (2017) se determina:

El objetivo del análisis financiero es obtener un diagnóstico que permita que los agentes económicos interesados o relacionados con la organización, tomen las decisiones más acertadas.

El uso del análisis financiero dependerá de la posición o perspectiva en la que se encuentre el agente económico en cuestión. Considerando lo anterior podemos dividir a los agentes en dos grupos:

**Internos:** Los administradores de la empresa utilizan el análisis financiero con el fin de mejorar la gestión de la firma, corregir desequilibrios, prevenir riesgos o aprovechar oportunidades. Un buen análisis financiero es clave para poder planificar, corregir y gestionar.

**Externos:** Los agentes externos utilizan el análisis financiero para conocer la situación actual de la empresa y su posible tendencia futura. Así, por ejemplo, para un inversor es un importante conocer el estado de una empresa para ver si vale o no la pena invertir en ella. Otros agentes externos relevantes son: clientes, proveedores, posibles inversores, reguladores, autoridades fiscales, etc.

El saber detectar y puntualizar los efectos que pueden influir al momento de aplicar un método financiero son claramente los objetivos tanto internos como externos de una organización, enfocarse en corregir o fortalecer dependiendo cuales fueran los casos, es muy importante, puesto

que las debilidades tanto internas como externas influyen, así como los factores que determinan si es factible hacer la inversión en un proyecto.

### 1.5.2 Cómo se realiza el Análisis Financiero

En la continuidad de su investigación, Roldan, P. N. (2017) también declara que:

El análisis financiero se realiza a través de la observación de los datos contables de la empresa (principalmente estados financieros de un determinado período), ratios, índices y otros indicadores junto con información adicional principalmente relacionada con contexto económico y competitivo en el que se desenvuelve la organización.

Existen tres conceptos básicos sobre los cuales se debe informar:

**Rentabilidad:** Se observan las cuentas relacionadas con ingresos, costos y resultados. Se trata de determinar no solo el valor de la compañía, sino también su composición, calidad, evolución y proyección.

**Liquidez:** Esto es, la capacidad de hacer frente a sus necesidades de recursos y de cumplir con sus deudas de corto plazo. Aquí se observan variables como: endeudamiento, activo circulante, periodo de maduración, rotación, etc.

**Solvencia:** Se refiere a su capacidad de cumplir con las deudas de largo plazo y también poder invertir para crecer en el futuro. En este caso observamos variables como: endeudamiento a largo plazo, patrimonio, fuentes de financiación, etc.

Tras la socialización de los elementos que permiten observar y detectar concretamente los resultados tanto de un balance general, hasta de una tabla de flujo el saber cómo realizar un análisis de manera correcta e inteligente, nos incluye al momento de la toma de decisiones o de invertir en caso de ser factible, añadiendo también las fórmulas y los indicadores, todos estos métodos nos dan en diferentes escenarios, respuestas que ayudan a la toma de decisiones, sea de manera positiva o de prescindir de algún proyecto por resultados negativos o no factibles para la ejecución.

### 1.5.3 Métodos de Análisis Financieros

En base al siguiente estudio realizado, Gonzales, I. (2017) considera que:

Los métodos de análisis financiero se consideran como los procedimientos utilizados para simplificar, separar o reducir los datos descriptivos y numéricos que integran los estados financieros, con el objeto de medir las relaciones en un solo periodo y los cambios presentados en varios ejercicios contables.

De acuerdo con la forma de analizar el Contenido de los estados financieros, existen los siguientes métodos de evaluación:

**Método De Análisis Vertical:** Se emplea para analizar estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados, comparando las cifras en forma vertical.

**Método De Análisis Horizontal:** Es un procedimiento que consiste en comparar estados financieros homogéneos en dos o más periodos consecutivos, para determinar los aumentos y disminuciones o variaciones de las cuentas, de un periodo a otro. Este análisis es de gran importancia para la empresa, porque mediante él se informa si los cambios en las actividades y si los resultados han sido positivos o negativos; también permite definir cuáles merecen mayor atención por ser cambios significativos en la marcha.

Los métodos de análisis financieros son diferentes recursos a los que podemos acudir para la toma de decisiones, desde el margen de rentabilidad que tendrá la empresa, hasta su nivel de endeudamiento y la capacidad que tiene para cubrir deudas, así como sus patrimonios y todos los recursos que puede usar para solventar posibles emergencias, las diferentes metodologías que podemos usar para la obtención de datos como liquidez, solvencia, nivel de endeudamiento, capital e intereses, nos permiten mostrar de manera concreta números reales que sirven para la ejecución de proyecto, en base a los resultados.

### 1.5.4 Razones Financieras

Dando continuidad a las razones financieras tenemos como definido mediante Morales y Morales (citados por Gómez, G, 2020) que:

Las razones financieras son las relaciones de magnitud que hay entre dos cifras que se comparan entre sí, y se denominan financieras porque se utilizan las diversas cuentas de los estados financieros

principales, los cuales se pueden comparar entre distintos periodos y con empresas que pertenecen a la rama del giro de la empresa estudiada.

En base a las investigaciones, entonces las razones financieras son diferentes indicadores de resultados que nos muestran tanto en números y porcentajes valores para determinar la factibilidad, liquidez o solvencia de un proyecto que se va a implementar y que necesita de diferentes expectativas antes de arrancar con la ejecución, además de obtener un análisis de cada indicador como resultado textual que argumenta el resultado que se obtiene una vez se haya hecho el cálculo pertinente.

### **1.5.5 Clasificación de las Razones Financieras**

En el mismo artículo Gómez, G 2020, expresa la clasificación de las razones financieras como:

Una de las herramientas de más uso para realizar análisis financiero son las Razones Financieras debido a que permiten medir, en un alto grado, la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, permiten precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

Las Razones Financieras son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales. A continuación, se explican los fundamentos de aplicación y cálculo de cada una de ellas.

#### **1.5.5.1 Razones financieras de liquidez**

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

#### **1.5.5.2 Capital Neto de Trabajo (CNT):**

Esta razón se obtiene al descontar de las obligaciones corrientes de la empresa todos sus derechos corrientes.

$CNT = Pasivo\ Corriente - Activo\ Corriente$

#### **1.5.5.3 Índice de Solvencia (IS):**

Este considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo y es comparable con diferentes entidades de la misma actividad.

IS = Activo Corriente / Pasivo Corriente

#### **1.5.5.4 Índice de la Prueba del Ácido (ÁCIDO):**

Esta prueba es semejante al índice de solvencia, pero dentro del activo corriente no se tiene en cuenta el inventario de productos, ya que este es el activo con menor liquidez.

ACIDO = Activo Corriente- Inventario / Pasivo Corriente

#### **1.5.5.5 Rotación de Inventario (RI):**

Este mide la liquidez del inventario por medio de su movimiento durante el periodo.

RI = Costo de lo vendido / Inventario promedio

#### **1.5.5.6 Plazo Promedio de Inventario (PPI):**

Representa el promedio de días que un artículo permanece en el inventario de la empresa.

PPI = 360 / Rotación del Inventario

#### **1.5.5.7 Rotación de Cuentas por Cobrar (RCC):**

Mide la liquidez de las cuentas por cobrar por medio de su rotación.

RCC = Ventas anuales a crédito / Promedio de Cuentas por Cobrar

#### **1.5.5.8 Plazo Promedio de Cuentas por Cobrar (PPCC):**

Es una razón que indica la evaluación de la política de créditos y cobros de la empresa.

PPCC = 360 / Rotación de Cuentas por Cobrar

#### **1.5.5.9 Rotación de Cuentas por Pagar (RCP):**

Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.

RCP = Compras anuales a crédito / Promedio de Cuentas por Pagar

#### **1.5.5.10 Plazo Promedio de Cuentas por Pagar (PPCP):**

Permite vislumbrar las normas de pago de la empresa.

PPCP = 360 / Rotación de Cuentas por Pagar

### **1.5.5.11 Razones Financieras de Endeudamiento**

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

### **1.5.5.12 Razón de Endeudamiento (RE):**

Mide la proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.

$$RE = \text{Pasivo total} / \text{Activo total}$$

### **1.5.5.13 Razón Pasivo-Capital (RPC):**

Indica la relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas.

$$RPC = \text{Pasivo a largo plazo} / \text{Capital contable}$$

### **1.5.5.14 Razón Pasivo a Capitalización total (RPCT):**

Tiene el mismo objetivo de la razón anterior, pero también sirve para calcular el porcentaje de los fondos a largo plazo que suministran los acreedores, incluyendo las deudas de largo plazo como el capital contable.

$$RPCT = \text{Deuda a largo plazo} / \text{Capitalización total}$$

El análisis de razones financieras es una de las formas de medir y evaluar el funcionamiento de la empresa y la gestión de sus administradores

### **1.5.5.15 Razones de Rentabilidad**

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

### **1.5.5.16 Margen Bruto de Utilidades (MB):**

Indica el porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.

$$MB = \text{Ventas} - \text{Costo de lo Vendido} / \text{Ventas}$$

### **1.5.5.17 Margen de Utilidades Operacionales (MO):**

Representa las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros o gubernamentales y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa.

**1.5.5.18 Margen Neto de Utilidades (MN):**

Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos.

**1.5.5.19 Rotación del Activo Total (RAT):**

Indica la eficiencia con que la empresa puede utilizar sus activos para generar ventas.

$RAT = \text{Ventas anuales} / \text{Activos totales}$

**1.5.5.20 Rendimiento de la Inversión (REI):**

Determina la efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

$REI = \text{Utilidades netas después de impuestos} / \text{Activos totales}$

**1.5.5.21 Rendimiento del Capital Común (CC):**

Indica el rendimiento que se obtiene sobre el valor en libros del capital contable.

$CC = \text{Utilidades netas después de impuestos} - \text{Dividendos preferentes} / \text{Capital contable} - \text{Capital preferente}$

**1.5.5.22 Utilidades por Acción (UA):**

Representa el total de ganancias que se obtienen por cada acción ordinaria vigente.

$UA = \text{Utilidades disponibles para acciones ordinarias} / \text{Número de acciones ordinarias en circulación}$

**1.5.5.23 Dividendos por Acción (DA):**

Esta representa el monto que se paga a cada accionista al terminar el periodo de operaciones.

$DA = \text{Dividendos pagados} / \text{Número de acciones ordinarias vigentes}$

Razones de cobertura

Estas razones evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos. Estas se relacionan más frecuentemente con los cargos fijos que resultan por las deudas de la empresa.

**1.5.5.24 Razón de Cobertura Total (CT):**

Esta razón incluye todos los tipos de obligaciones, tanto los fijos como los temporales, determina la capacidad de la empresa para cubrir todos sus cargos financieros.

$CT = \text{Utilidades antes de pagos de arrendamientos, intereses e impuestos} / \text{Intereses} + \text{abonos al pasivo principal} + \text{pago de arrendamientos}$

Al terminar el análisis de las razones financieras, se deben tener los criterios y las bases suficientes para tomar las decisiones que mejor le convengan a la empresa, aquellas que ayuden a mantener los recursos obtenidos anteriormente y adquirir nuevos que garanticen el beneficio económico futuro, también verificar y cumplir con las obligaciones con terceros para así llegar al objetivo primordial de la gestión administrativa, posicionarse en el mercado obteniendo amplios márgenes de utilidad con una vigencia permanente y sólida frente a los competidores, otorgando un grado de satisfacción para todos los órganos gestores de esta colectividad.

Un buen análisis financiero de la empresa puede otorgar la seguridad de mantener nuestra empresa vigente y con excelentes índices de rentabilidad.

En este proyecto se van a recolectar los datos de las razones financieras que más datos brinden, aunque no se apliquen todas, se van a implementar los cuadros que muestren las razones de liquidez, de endeudamientos, rentabilidad y balance general para tener la información más concreta posible, cuando algún método o razón no se aplica es porque este proyecto es de implementación y no tiene como tales datos históricos, además del uso de los indicadores también se añaden los análisis pertinentes para una mayor justificación al momento de solventar un argumento.

## 1.6 Indicadores Financieros

En el siguiente artículo se expresan y definen por Hernández (citado por Carrión. R, Huanca O & Tinitana K, 2019)

Los indicadores financieros son medidas que tratan de analizar el estado de la empresa desde un punto de vista individual, son utilizados para mostrar las relaciones que existen entre las diferentes cuentas de los estados financieros; y sirven para analizar su liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de una entidad.

**Solvencia.** - Mide la habilidad que tiene la empresa para cubrir sus compromisos inmediatos.

**Liquidez.** - Mide la capacidad de pago en efectivo de una empresa.

**Eficiencia operativa.** - Mide la eficiencia en ciertos rubros de la empresa.

**Rentabilidad.** - Mide las utilidades o ganancias de una empresa.

- Solvencia. - Sirve al usuario para satisfacer sus compromisos a largo plazo y sus obligaciones de inversión.
- Liquidez. - Sirve al usuario para satisfacer sus compromisos de efectivo en el corto plazo.
- Eficiencia operativa. - Evalúa los niveles de producción o rendimiento de recursos a ser generados por los activos empleados por la empresa.
- Rentabilidad. - Mide la utilidad neta o cambios de los activos netos de la entidad, en relación a sus ingresos, su capital contable o patrimonio contable y sus propios activos. Hernández (Citado por Carrión et al., 2019, p2-3)

Indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras. Nos permite calcular indicadores promedio de empresas del mismo sector, para emitir un diagnóstico financiero y poder determinar tendencias que nos son útiles en las proyecciones financieras. Rueda (Citado por Carrión et al., 2019, p 3)

El método más conocido, que nos brinda la contabilidad, para la toma de decisiones de negocios en la empresa, es el análisis de estados financieros que se encuentra en una empresa. Los estados financieros deben presentar los resultados de las operaciones, los flujos de efectivo y la situación financiera de una entidad, y están representados por el Estado de Resultados o de Ganancias y Pérdidas, el Estado de Movimiento o de Flujo del Efectivo o de Fondos y el Balance General. nos permiten calcular indicadores promedio de empresas del mismo sector, para emitir un diagnóstico financiero y determinar tendencias que nos son útiles en las proyecciones financieras. Turnero (Citado por Carrión et al., 2019, p 3)

Mediante la siguiente investigación los indicadores financieros tienen diferentes ejes a definir como lo es la solvencia, liquidez, eficiencia operativa y Rentabilidad, en este proyecto que es de la realización de un modelo para construir locales comerciales, es de vital importancia aplicar estos indicadores, ya que con los números y los respectivos análisis, vamos a tener la información para determinar si el proyecto se ejecuta o se cancela, dependiendo si los resultados son favorables o no son de conveniencia.

### **1.6.1 Tipos de Indicadores Financieros**

Se hace referencia según Pacheco, J. (2020) que:

Con la información obtenida de los indicadores, puedes conocer acerca de la estabilidad económica de la empresa, las deudas y pérdidas. El rendimiento que esta tenga en cuanto al ingreso de capital. Puedes obtener comparaciones de rentabilidad de la empresa y la ganancia en cuanto a la producción de la misma.

### 1.6.2 Indicadores de eficiencia

Este indicador establece la relación existente entre los recursos y la productividad de la empresa, con la finalidad de obtener los resultados de todos los procesos y el buen cumplimiento de todos los objetivos y un buen funcionamiento del mismo.

Este indicador tiene el objetivo de medir la eficacia de la producción y la ejecución correcta de todos los procesos. Se enfoca en el método de realización y la cantidad de recursos utilizados.

Inventario en existencia: se enfoca en medir el número de días con el inventario disponible para vender.

- Rotación de inventario: se enfoca en el costo a crédito o efectivo del inventario.
- Rotación de cartera: se enfoca en el tiempo en el que giran las cuentas por cobrar.
- Rotación de activos: mide la ganancia de lo vendido con lo invertido en la producción.
- Periodo de cobro: es el periodo en que la empresa recauda todas las ventas por cobrar.
- Proveedores: estudia el tiempo en que se le cancela la deuda a los proveedores.

### 1.6.3 Indicadores de liquidez

Este mide la eficacia que tiene la empresa para generar dinero en efectivo, para poder saldar las obligaciones en un periodo corto de tiempo, así como también las cuentas por pagar y todos los compromisos pendientes. Este determina la estabilidad financiera que tiene la empresa.

Corresponde también en cómo la empresa transforma ciertos activos corrientes a dinero en efectivo.

- Prueba ácida: representa la facilidad con la que la empresa salda sus deudas pendientes.
- Capital neto: se enfoca en la cantidad de dinero que le queda a la empresa luego de saldar todas sus deudas.
- Razón corriente: este indica la disposición que tiene la empresa para saldar todos los compromisos financieros.

### 1.6.4 Indicadores de productividad

Hace referencia a la producción realizada por cada personal dentro de la empresa, enfocándose en el manejo del tiempo, obteniendo una gran eficacia.

- Margen de utilidad alto y rotación alta: este lo emplea las empresas con mucha demanda y competencia.
- Utilidad baja y rotación alta: funciona con buena eficiencia.

### 1.6.5 Indicadores de rentabilidad

Habla acerca de cuán sostenible es la empresa en cuanto a la buena administración, comparando los costos de venta con los gastos de producción. Analiza la capacidad que tiene la empresa para mantener una base sólida dentro del mercado actual.

### **1.6.6 Indicadores de endeudamiento**

Se enfoca en cómo la empresa adquiere ciertas obligaciones con el fin de financiar la producción de la empresa, las inversiones y todas las operaciones y movimientos que realiza dentro del margen financiero, además de cómo esta responda a todas ellas.

### **1.6.7 Importancia de los indicadores financieros**

Estos indicadores cumplen una tarea importante dentro del mundo financiero de las empresas, ya sean a escala industrial o de prestación de servicios. Permite que los analistas tengan una idea clara de todos los movimientos financieros que presenta dicha empresa, al igual de la cantidad de ganancias comparadas con años anteriores.

Permite llevar un orden acerca de la eficacia y eficiencia tanto de la producción como de los trabajadores, un control de los gastos con los ingresos y los márgenes de venta.

Como anteriormente lo expresamos, en este proyecto que es para implementar un modelo financiero, se hace uso de los tres indicadores que son más relevantes en la demanda de este modelo, los indicadores de liquidez, de rentabilidad y de endeudamiento nos darán a conocer los factores en tres escenarios para determinar si la decisión de ejecutar el proyecto es una idea viable tanto para futuro como para la implementación, además se consideran las decisiones mediante los análisis que se obtengan de cada uno, argumentando el resultado.

### **1.6.8 Endeudamiento**

Mediante la investigación publicado en el sitio web de uno de los bancos más grandes del Ecuador, argumentamos el endeudamiento según Banco Pichincha (2020)

El ratio o índice de endeudamiento es uno de los ratios de solvencia y un indicador financiero que se basa en la comparación de los pasivos y el patrimonio neto para obtener una cifra que determina la solvencia de una organización; es decir, por cada dólar que produce tu empresa, qué porcentaje corresponde a una deuda.

Este índice sirve para interpretar y analizar la proporción entre bienes propios y financiados por deuda en una empresa. Además, es una cifra muy útil al momento de solicitar un crédito, ya que las entidades financieras necesitan saber el nivel de endeudamiento de tu empresa antes de otorgarlo.

Al desarrollar un plan de negocios, uno de los capítulos más importantes es el análisis financiero, donde puedes incluir este indicador ya que ayudará a tus potenciales inversionistas a tomar la decisión de apostar por tu negocio.

### **Cómo calcular la ratio de endeudamiento**

Antes de explicarte la fórmula de la ratio de endeudamiento, es importante que definas qué entra en tu lista de activos y pasivos; de esta manera, dispondrás de toda la información que necesitas para calcular la ratio de endeudamiento y tomar decisiones acertadas respecto a la financiación externa de tu empresa.

Recordemos brevemente lo que son los activos y pasivos.

**Activos:** son todos los recursos, bienes muebles e inmuebles, inversiones, mercaderías y cuentas por cobrar que tiene una empresa.

**Pasivos:** son todas aquellas deudas y obligaciones financieras que tiene una empresa, por ejemplo, cuentas por pagar a proveedores, deudas, hipotecas.

Estos son algunos ejemplos de activos y pasivos que te ayudarán a calcular la ratio de endeudamiento:

Una vez que hayas identificado los activos y pasivos de tu empresa, es momento de hacer el cálculo de la fórmula para obtener el índice de endeudamiento de tu empresa.

Ratio de endeudamiento = Pasivo / Patrimonio neto

Se argumenta el endeudamiento porque es un factor que siempre pone en balanza las decisiones de los inversores o de las empresas que van a realizar la ejecución de un plan, estudio o proyecto de inversión, el endeudamiento como lo es en el caso de este proyecto está reflejado en 5 años y con los indicadores y cuadros se justifica en que tiempo vamos a recuperar lo invertido y solventar el endeudamiento con la entidad bancaria.

## **1.7 Tipos de deuda**

Campos, P. (2020) se define como deudas:

¿Qué es exactamente una deuda? Si acudimos a la RAE y buscamos la definición de deuda, nos encontramos con dos conceptos. El primero hace referencia a la “obligación que tiene alguien de pagar, satisfacer o reintegrar a otra persona algo, por lo común dinero”. El segundo concepto hace referencia a la obligación moral que se contrae con alguien.

Existen diferentes tipos de deudas en función del origen que tengan. Vamos a verlas.

### **1.7.1 Deudas en función del emisor**

Cuando hablamos de deudas en función del emisor nos hacemos eco del origen de estas y solo puede ser de dos tipos: público o privada.

### **1.7.2 Deuda pública**

La deuda pública es aquella deuda propiedad del Estado (desde el Gobierno Central, pasando por las Comunidades Autónomas y los diferentes Ayuntamientos) que mantiene con inversores nacionales o internacionales. Este tipo de deuda sirve al país para obtener financiación económica. Normalmente esta deuda es representada en títulos como las Letras del Tesoro, Bonos y Obligaciones del Estado.

### **1.7.3 Deuda privada**

La deuda privada es aquella que tiene cualquier persona, ya sea física o jurídica, que no sea un ente público. Normalmente este tipo de deudas se asumen, como hemos visto al inicio de este post, para poder financiar un determinado gasto y provienen principalmente de créditos y préstamos. La ganancia por parte de la empresa o entidad que emite dichos créditos o préstamos está en el interés que posteriormente tendrá que abonar la persona que adquiere la deuda. Este interés dependerá de diferentes factores, así como la posibilidad de que te entreguen dicho préstamo o crédito.

Normalmente, se hace un estudio de viabilidad de la persona física o jurídica para estudiar la posibilidad que tendrá de devolver el dinero en el futuro y en base a los plazos establecidos. Un factor que también entra en cuenta es no estar en ninguna lista de morosos debido a que no se ha cumplido una obligación de pago al vencimiento.

### **1.7.4 En función de la calidad crediticia**

La calidad crediticia es la evaluación que se hace a las personas físicas o jurídicas por parte de la entidad emisora de la deuda y que evalúa la capacidad de cumplir con los pagos establecidos en tiempo y forma. Esta evaluación determinará si se tiene una calidad crediticia baja, y, por tanto, muchas probabilidades de no poder hacer frente a los pagos; o una capacidad crediticia alta, en cuyo caso se podrían asumir.

### **1.7.5 Deuda soberana**

Con este tipo de deuda nos referimos a la que adquieren los estados, es decir, la deuda pública que hemos visto previamente. Normalmente el Estado tiene una capacidad crediticia alta puesto que disponen de una capacidad de hacer frente a sus compromisos de pago.

### **1.7.6 Deuda Bancaria**

Son aquellos tipos de deuda que adquieren las personas físicas con las entidades bancarias y que proceden normalmente de créditos, tarjetas de crédito, microcréditos...

### **1.7.7 Deuda corporativa**

Las deudas corporativas son las que hacen referencia a las personas física o jurídicas, por lo que la calidad crediticia puede variar. Dentro de esta deuda, encontramos tres tipos diferentes:

### **1.7.8 Deuda Senior Secure**

Son emitidas por entidades financieras y son las que poseen mayor calidad crediticia dentro de los tipos de deuda corporativa.

### **1.7.9 Deuda Senior**

Este tipo de deuda tiene una calidad crediticia alta y su peculiaridad es que en el caso de quiebra de la entidad emisora tendrá un orden de prelación mayor a la hora de cobrar dicha deuda. Es decir, se situará por delante de otros tipos de deuda.

### **1.7.10 Deuda subordinada**

La deuda subordinada son aquellos títulos que emiten normalmente las entidades de crédito y grandes sociedades, como pueden ser los bancos y de la que se puede obtener beneficios gracias al posterior cobro de intereses. Existen diferentes tipos de deudas subordinadas cuya diferencia fundamental es si son redimibles o canjeables o no lo son. Si quieres conocer en profundidad las deudas subordinadas, puedes hacerlo en profundidad a través de este post.

### **1.7.11 Deuda híbrida**

Es un tipo de deuda que emiten las empresas no financieras para obtener financiación sin que se deteriore el capital de la misma. La calidad crediticia de este tipo de deuda es media ya que se considera parte deuda y parte capital

### **1.7.12 Acciones**

Este tipo de deuda son las participaciones que una persona física o jurídica lleva a cabo normalmente como forma de inversión. En este caso los inversores serían los últimos en cobrar.

### **1.7.13 La titulación de una deuda**

La titulación de una deuda es el proceso mediante el cual se transforma un activo financiero, normalmente vivienda, en un título de renta fija, transfiriendo así el banco el riesgo de crédito a otra contrapartida en calidad de bonos.

### **1.7.14 Tipos de deuda en función de la finalidad**

Es posible que tengamos el concepto de que ninguna deuda es buena, sin embargo, saber invertir y endeudarnos, haciéndolo con conocimiento, puede ser una buena forma de crecimiento. Por ello, podríamos decir que existen deudas buenas o deudas malas y en función de este origen, vamos a hacer las últimas descripciones de los tipos de deuda.

### **1.7.15 Deuda Ficcional**

Son aquellas deudas que adquirimos y que están, podríamos decir, por encima de nuestras posibilidades, ya que no son asumibles por el deudor. Por ejemplo, adquirir un coche de gama alta cuando nuestros sueldos no nos permiten asumir ese gasto.

### **1.7.16 Deuda hormiga**

La deuda hormiga son aquellas pequeñas deudas que vamos adquiriendo a diario y que finalmente constituyen una gran de dinero que se debe, normalmente a diferentes emisores. Por ejemplo, pedir un préstamo rápido para ir de vacaciones, pagar con tarjeta de crédito pagos diarios, solicitar dinero a amigos... este tipo de deuda suele venir por la falta de gestión económica.

### **1.7.17 Deuda de subsistencia**

Las deudas de subsistencia son, como su propio nombre indica aquellas que adquirimos para subsistir. Son aquellas que se requieren para poder pagar conceptos básicos como el agua, la alimentación o la luz y suelen traer consigo un interés muy alto.

### **1.7.18 Deuda de apalancamiento**

Es la única deuda de las últimas que hemos visto que puede suponer un crecimiento futuro. Normalmente, se utiliza la deuda para reinvertirla, bien sea en un negocio, en un inmueble...

Luego de definir mediante una entidad bancaria lo que es deuda, tenemos por concepto los tipos de deudas en los que podemos tanto como personas naturales o jurídicas obtener o estar inmersos en algún punto de nuestras vidas, en este caso como es un modelo financiero, la deuda que vamos a adquirir es bancaria y a largo plazo, pero con el uso de los indicadores y sus respectivos análisis, establecemos en que tiempo y con qué porcentaje final estaremos solventando las deudas.

### **1.7.19 Gastos Administrativos**

Según Llamas, J. (2020) la definición técnica de los gastos administrativos es:

Aquellos que se originan en el ejercicio de la dirección, organización y administración, evitando ser catalogados en la actividad ordinaria de la empresa.

Estos gastos no participan directamente en un departamento en especial, sino que son necesarios a la hora de ejecutar la forma de funcionar y organizar la empresa. Son, en definitiva, necesarios para el correcto funcionamiento del negocio.

Los gastos administrativos sirven para que la empresa pueda llevar a cabo su actividad de manera satisfactoria. Influyen directamente en labores de alta dirección, contratación o contabilidad.

Son en su gran mayoría de tipología fija. Es decir, van a existir sea cual sea el nivel de ventas sin variar apenas en su montante. Además, suelen ser los más difíciles de justificar en términos de ratios de rentabilidad y eficacia, puesto que no participan en la producción o venta.

### **Ejemplos de gastos administrativos**

Para identificar los gastos administrativos debemos descartar su influencia directa en la actividad operativa de la empresa. Sin embargo, para comprender mejor el concepto los siguientes ejemplos nos pueden servir de ayuda:

- Sueldos de directivos.
- Sueldos de asesores, contables y administrativos que no influyan directamente en la calidad del producto o servicio que ofrece la empresa.
- Coste total del departamento de RRHH.
- Alquiler del local u oficina.
- Gastos en material de oficina (bolígrafos, folios, grapas, etc.).

Si bien los gastos administrativos no son esenciales en el desarrollo directo del producto o servicio, son los únicos gastos que no van a desaparecer del negocio, ya que sin ellos la empresa no podría funcionar.

Los gastos administrativos en el caso de la ejecución del modelo financiero se van a proyectar anualmente con un valor que será asignado para el inversor, puesto que los gastos administrativos son de gestión sea física o digital, además se servir como requerimiento para la ejecución sea de oficinas o de gestión que sirve como apoyo ágil para dar por hecho la construcción tanto del modelo financiero como de los locales comerciales.

### **1.7.20 Características de los Gastos Administrativos**

Añadiendo más información del artículo previo, Riquelme, M. (2019) Expresa que:

Los gastos administrativos suelen ser fijos ya que se ocupan para la base de las operaciones comerciales. Estos gastos siempre van a existir, independientemente del nivel de ventas. Por lo tanto, no muchos gastos administrativos son variables. Debido a que son fijos, a menudo son difíciles de reducir.

### **1.7.21 Clasificación**

Los gastos administrativos suelen clasificarse dentro de los gastos generales en las cuentas de resultado. A su vez, los gastos generales son gastos no operativos de una empresa (indirectos). Los gastos administrativos se enumeran en el estado de resultados por debajo del costo de los bienes vendidos y pueden mostrarse como un agregado con otros gastos como gastos generales o de ventas.

En el artículo de Riquelme, M. (2019) evidenciamos que los gastos administrativos se suelen evidenciar de manera directa o indirecta, en el caso del modelo financiero los gastos operativos

son indirectos al momento de reflejarse en los estados de situación general, ya que dejamos como englobado un valor anual que se cuenta como gestión tanto física como digital que ocupa el inversor.

## **1.8 Emprendimiento Unipersonal**

Para el siguiente proyecto, es necesario definir que es el emprendimiento unipersonal, y en referencia a Riquelme, M. (Sep. 2021) se define que:

Una empresa emprendida por una sola persona ya sea natural o jurídica, que cuenta con las características necesarias para llevar a cabo la dirección de un comercio es conocido como empresa Unipersonal. Este tipo de empresa permite a su propietario realizar diversas actividades de carácter mercantil, como se establece en la ley 222 del año 1995, la cual dice que “una persona natural o jurídica puede conformar una empresa denominada como unipersonal”. Debemos tener bien claro que luego de que una empresa unipersonal es inscrita en el registro mercantil esta pasa a ser reconocida como una persona jurídica y por ende como una empresa, en este caso Unipersonal por ser de un solo dueño.

### **Razón por las que existen las empresas unipersonales**

La razón principal por la que existen las empresas unipersonales es porque permiten a los empresarios dirigir gran parte de sus bienes a la creación de determinados negocios, ofreciéndoles personería jurídica y haciendo que sus responsabilidades queden limitadas a la cantidad asignada a la nueva empresa, además de que todos estos beneficios puede el empresario alcanzarlos sin tener la necesidad de contar con otras personas para colaborar como si fueran socios. Otro beneficio de las empresas unipersonales es que permite a los empresarios finalizar con una gran cantidad de sociedades ficticias o como pluralidades aparentes.

Para el siguiente proyecto de construcción de locales comerciales en la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas se aplica el emprendimiento unipersonal, como lo explica la definición previa, esta se conforma por una sola persona sea natural y jurídica y ese es el objetivo y razón, además de beneficiarse como único socio en cuanto a escenarios económicos y de decisión se habla, en resumen como persona con la toma de decisiones individual sin necesidad de recurrir a la autorización de terceros para elementos de construcción o asociaciones.

### 1.8.1 Local Comercial

Investigando acerca de los establecimientos y locales comerciales se determina mediante Bembibre, C. (2010) que:

Se entiende por local a aquellos establecimientos comerciales que tienen como objetivo principal el desarrollo de alguna actividad comercial o económica, pudiendo ser esta de diferente tipo. Los locales pueden variar mucho en términos de tamaño, características, diseño y público al que se dirigen, aunque hay algunas características en común que todos ellos comparten.

Los locales, como establecimientos comerciales o económicos, cuentan con un par de características o rasgos generales que siempre están presentes. Uno de los principales elementos que sirven para definir a un local es que el mismo ofrece un tipo de servicio o producto a un tipo determinado de público. El modo en el que logra hacerlo es a través de la compra de ese producto o servicio a un mayorista para luego venderlo al público general. En el caso de algunos servicios, los mismos pueden realizarse en el mismo local.

Podemos decir entonces que el local comercial es siempre un intermediario entre el que fabrica o produce lo que se vende y el que lo compra. En esta actividad de intermediario, el local comercial siempre obtiene una mínima ganancia por realizar tal tarea. Esto es importante ya que otros tipos de establecimientos pueden no ser comerciales o pueden ser sin fines de lucro (por ejemplo, una organización social).

Los locales pueden, entonces, ofrecer productos o servicios. Algunos ejemplos para los primeros son almacenes, farmacias, negocios de ropa o calzado, shoppings, etc. En el caso de los locales que ofrecen servicios podemos mencionar spas, restaurants, lugares de entretenimiento como cines o discotecas, etc.

Cada uno de estos tipos de locales se dirige a un tipo de público específico que busca solucionar las necesidades específicas que tiene. Es por esto que siempre podemos encontrar diferentes opciones en casi todos los rubros de modo tal que podamos satisfacer nuestras necesidades y preferencias (de acuerdo a nuestra capacidad económica, a nuestro estilo, a nuestra confianza en determinados productos y marcas, a nuestra cercanía al lugar, etc.).

Hoy en día, los shoppings o centros comerciales rompen con la idea del local separado porque incluyen a un sinnúmero de locales de manera conjunta, apuntando de manera integrada a la mayor cantidad de público posible.

Los locales comerciales en nuestra proyección del proyecto son el eje principal de la inversión, estos ocupan toda la parte de la inversión y gracias a las proyecciones de ventas que en este caso son los ingresos, se crea un cuadro de flujos proyecto para especificar el valor anual que se extraerá de los arriendos, los locales comerciales en este caso tendrán las características a favor de la

demanda de los arrendatarios y que incluyen en cierta medida las respuesta que se sacaron de los análisis de las encuestas realizadas a la población de muestra.

### **1.8.2 Zona estratégica**

Ortiz, A. (2015) define como zona estratégica o comercial en su artículo como:

El posicionamiento puede ser una ubicación en zona estratégica, de tomar una ubicación ventajosa, de estar en un lugar que por razones tácticas pueda servirnos, en nuestro caso para incrementar las probabilidades de éxito en nuestro marketing, sea este offline u online.

Es decir que el posicionamiento tiene que ver no solo con una localidad o aun un medio ambiente (escena), también tiene profunda relación con una actitud o disposición frente a un mercado o entorno, una visión frente al mismo y unos derroteros (diseño o elaboración) por los que hay que trabajar (deberes).

Pudiera ser todo lo contrario a rechazado, relegado, perdido inclusive.

Este tipo de razonamientos semánticos quizás nos ayuden a entender mejor los alcances y consecuencias de nuestro oficio.

Con mucha relevancia, la ejecución del proyecto también depende mucho de las decisiones que tome el inversor, en este caso como ya está explicado en la justificación e y tema del modelo, la zona de nuestra ejecución es comercial, ya que se cuenta con las dimensiones correctas y que tanto los factores externos como internos son muy favorables y en pro de las proyecciones e implementaciones del modelo financiero.

## **1.9 Metodología de la Investigación**

### **1.9.1 Investigación**

Para el planteamiento metodológico del proceso de investigación se establece lo siguiente:

### **1.9.2 Diseño**

El diseño de investigación estará basado en un enfoque mixto, es decir considera al enfoque cualitativo y cuantitativo de forma conjunta, con la finalidad de obtener resultados favorables en la investigación. Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. (2006), definen al enfoque cuantitativo como “aquel que usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías”, (p. 5), Mientras que el enfoque cualitativo lo especifica como aquel que “utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación”, (p. 8).

Sin embargo por la profundidad que requiere la investigación, se aplicará el enfoque mixto porque “puede utilizar los dos enfoques cuantitativo y cualitativo para responder distintas preguntas de investigación de un planteamiento del problema”, (Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. 2006, p. 755), debido al procedimiento de recolección, análisis y vinculación de datos entre los dos enfoques antes mencionados hace posible la triangulación de la información obtenida, certificando de este modo la veracidad y objetividad en los resultados de la información.

### 1.9.3 Tipo de investigación

Aunque de manera general en las investigaciones predomina un determinado tipo de investigación, en busca de lograr una mayor objetividad en el nuevo conocimiento, se hace necesaria la combinación de diversos tipos de investigaciones para lograr el cumplimiento de los objetivos propuestos y responder las interrogantes formuladas.

Para ello se parte de una investigación bibliográfica, debido a que permite realizar una sustentación teórica que respalda desde la base epistemológica el presente trabajo, se aplica la investigación exploratoria, explicativa y descriptiva, para favorecer a la obtención de resultados y poder definir la propuesta de la implementación de locales comerciales.

Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. (2006), considera que:

**Investigación exploratoria:** Se realiza cuando el objetivo consiste en examinar un tema poco estudiado. (p. 101)

Se realiza el trabajo de investigación en el proyecto para determinar todos los factores que se aplican al momento de construir locales comerciales y también de elaborar un modelo financiero que de un resultado favorable para la posterior construcción y ejecución del proyecto y los locales comerciales.

**Investigación descriptiva:** Busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población. (p. 103)

Una vez determinados e investigados los determinantes para usar, se aplican las herramientas pertinentes para la ejecución, todos con una proyección de manera favorable al proyecto, caso contrario si los resultados no son favorables la ejecución del proyecto tampoco lo es, de esa manera mediante los planteamientos, los objetivos y de manera financiera determinando todos los posibles

escenarios se continúan con el proceso de elaboración y posterior construcción, así mismo se aplica el método de muestra y población, que previamente muestra los resultados reales de los moradores que de manera indirecta se muestran inmersos en la ejecución.

**Investigación explicativa:** Pretende establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian. (p. 108)

Por la utilidad que proporciona la aplicación de estos tres tipos de investigación en la recolección de información, y para dar solución a la problemática propuesta, se emplearán de forma combinada en el presente trabajo, con la finalidad obtener información significativa para el desarrollo del presente proyecto.

#### **1.9.4 Población / Muestra**

Para determinar primero la importancia de la población / muestra, López Pedro, NH determina que:

Uno de los puntos que más a conflictuado a los comunicadores es el identificar cuánto es la población y cuánto la muestra, y el determinar los criterios que serán usados para seleccionar a los componentes de la muestra.

Todas las ciencias hacen uso del muestreo. Para algunos el objeto de estudio es la población, para otros, como los agrónomos serán los árboles frutales, parcelas o para los médicos la muestra son pacientes con determinados síntomas patológicos; para los comunicadores la población de estudio no sólo son personas sino también videos, películas, artículos de prensa, programas de radio, programas de televisión, cartillas informativas y otros.

En esta parte de la revista se tratará de comprender y diferenciar los conceptos importantes de población, muestra y muestreo. En muchas investigaciones el tamaño de la población es grande y no es posible analizarla en su totalidad por los costos elevados que demandaría, ¿se imaginan una población de 10 mil personas? ¿se podrá hacer 10 mil encuestas?, ¿cuánto dinero gastaría?, está fuera del presupuesto para un estudiante de comunicación. La muestra y el muestreo permite estudiar sólo una parte de ella que va a ser representativa al resto de la población, al final poder generalizar los resultados a toda la población.

Los conceptos básicos que uno debe aprender y diferenciar:

- a) Población. Es el conjunto de personas u objetos de los que se desea conocer algo en una investigación. "El universo o población puede estar constituido por personas, animales, registros médicos, los nacimientos, las muestras de laboratorio, los accidentes viales entre otros". (PINEDA et al 1994:108) En nuestro campo pueden ser artículos de prensa, editoriales, películas, videos, novelas, series de televisión, programas radiales y por supuesto personas.
- b) Muestra. Es un subconjunto o parte del universo o población en que se llevará a cabo la investigación. Hay procedimientos para obtener la cantidad de los componentes de la muestra como fórmulas, lógica y otros que se verá más adelante. La muestra es una parte representativa de la población.
- c) Muestreo. Es el método utilizado para seleccionar a los componentes de la muestra del total de la población. "Consiste en un conjunto de reglas, procedimientos y criterios mediante los cuales se selecciona un conjunto de elementos de una población que representan lo que sucede en toda esa población". (MATA et al, 1997:19)

La población objeto de estudio de la presente investigación, son habitantes de la Cooperativa Ciudad nueva de la parroquia Bombolí del cantón santo domingo de los colorados que pertenece a la provincia Santo Domingo de los Tsáchilas, Que poseen las mismas características etarias a observarse.

### **1.9.5 Variable e indicadores**

Para poder realizar un proceso de medición y evaluación válido y confiable, que proporcione datos objetivos, se deben operar las variables en indicadores óptimos, claros, precisos y concisos, debido a que son los medios que hacen posible el resultado esperado en la presente investigación. Para ello es importante tener en cuenta que una "variable es una propiedad que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse". (Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. 2006, p. 123).

Mientras que un indicador es el "instrumento de medición o también llamado recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente". (Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. 2006, p. 276)

Una vez definidas las variables e indicadores es importante precisar los aspectos que contribuyen a validar los resultados obtenidos, entre ellos tenemos: la confiabilidad de la información que, según Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. (2006), es el “grado en el que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes, (p. 277). Además, agregan que se debe garantizar la “validez de contenido, se refiere al grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido de lo que se mide”, (p. 278). También proponen establecer la “viabilidad de la investigación.

#### **1.9.6 Instrumentos para la recogida de datos**

Para lograr una mayor veracidad en la información que se pretende recabar, se va a emplear diversos instrumentos de medición que son “recursos que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente”. (p. 276). Las variables deben ser aquellas que permitan la recolección de datos, siempre orientadas a la veracidad de la información a través de la triangulación de los mismos, en la que se emplean diferentes instrumentos para valorar un mismo indicador.

La triangulación combina múltiples estrategias de recolección de datos, contrastando fuentes, métodos, teorías y recursos, lo que permite comparar, contrastar informaciones y enriquecer contenidos, a la vez que le da mayor confiabilidad y validez a la investigación. En las investigaciones cualitativas la triangulación es el principal criterio de validación y como tal debe ser recogido en el diseño. (Córdova, C. 2005, p. 52)

Para lograr una triangulación de datos eficiente, es preciso determinar la “objetividad del instrumento, se refiere al grado en que el instrumento es permeable a la influencia de los sesgos y

tendencias de los investigadores que lo administran, califican e interpretan”. (Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. 2006, p. 287).

Cuando un instrumento posee un alto nivel de objetividad, este proporciona al investigador la garantía necesaria para obtener datos veraces y confiables.

Para la variable dependiente se contrastará la combinación de varios métodos en la medición de los indicadores, de manera que permita triangular la información obtenida con un alto nivel de confianza, objetividad y fiabilidad.

### **1.9.7 Técnicas de análisis de datos**

Las técnicas de análisis de datos consisten en procedimientos que proporcionan información significativa una vez empleados los instrumentos, “el análisis de datos consiste en la realización de las operaciones a las que el investigador someterá los datos con la finalidad de alcanzar los objetivos de estudio”, (Tejada. D. 2013, p.2). Es decir, una recolectada la información se analiza todos los resultados y se debe dar respuesta a la problemática establecida, además se establecen las propuestas que brindan una mejora significativa y que deben ser implementadas para el mejoramiento conjunto al alcance de los estándares de calidad.

Entre las técnicas de análisis de datos, se ha considerado el trabajo con estadígrafos como es el índice promedial o media aritmética y el análisis porcentual, empleando como herramienta hojas electrónicas de cálculo, en este caso específico la del paquete

Microsoft Excel, el mismo que proporciona las facilidades para la obtención de información confiable que responda a los objetivos planteados de forma objetiva y veraz que se ajusta a las necesidades de la investigación.

## CAPITULO II

### 2 Investigación de Mercado

En este apartado se darán a conocer las respuestas a cada uno de los objetivos propuestos dentro de la presente investigación, el capítulo consiste en ejecutar encuestas a una muestra pequeña de la población aledaña a los locales comerciales o la zona, se pretende extraer la mayor información posible como factor de información y resultados tempranos para la implementación.

#### 2.1 Resultado 1

**Objetivo:** Identificar por medio de un estudio de mercado el nivel de demanda de locales comerciales en una zona estratégica ubicada en la parroquia Bombolí, ciudad de Santo Domingo.

**Encuesta realizada a los moradores de la coop ciudad nueva del canton santo domingo de los tsachilas**

**Pregunta 1.** ¿Que tiempo lleva residiendo en la Coop. Ciudad Nueva?

Tabla 1. Tiempo que lleva residiendo en la Coop.

Variable	Respuesta	%
1 a 12 meses	0	0%
2 a 10 años	3	30%
10 a más años	7	70%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>

Ilustración 1. Tiempo que lleva residiendo en la Coop.



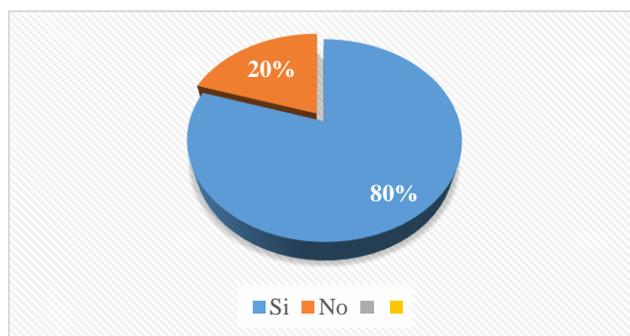
**Análisis:** El 70% de los moradores de la Coop. Ciudad Nueva residen en un lapso de 10 a más años, como se puede observar en el grafico solo un 30% de ellos residen en tiempos de entre 2 a 10 años, concluyendo que la mayoría de los habitantes tienen muchos años de residencia, estableciéndose como un lugar de convivencia estable para el consumo de cualquier producto o servicio.

**Pregunta 2. ¿Cree usted que el comercio aumenta en la cooperativa conforme pasan los años?**

Tabla 2. El comercio en la cooperativa.

Variable	Respuesta	%
Si	8	80%
No	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>

Ilustración 2. El comercio en la cooperativa.



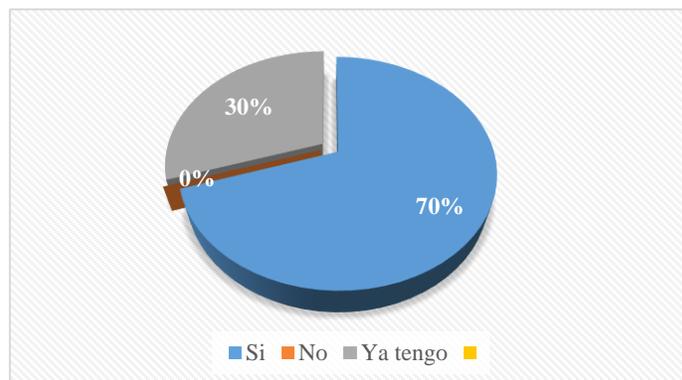
**Análisis:** Un 80% de los moradores de la cooperativa Ciudad Nueva piensa que conforme pasa el tiempo si va aumentando el comercio en la zona, dando posibilidad de seguir emprendiendo nuevos negocios, y solo un 20% de la población piensa que el comercio no aumenta.

**Pregunta 3. ¿Estaria dispuesto a emprender un negocio de productos o servicios?**

Tabla 3. Empezar un negocio

Ilustración 3. Empezar un negocio

Variable	Respuesta	%
Si	7	70%
No	0	0%
Ya tengo un negocio	3	30%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>



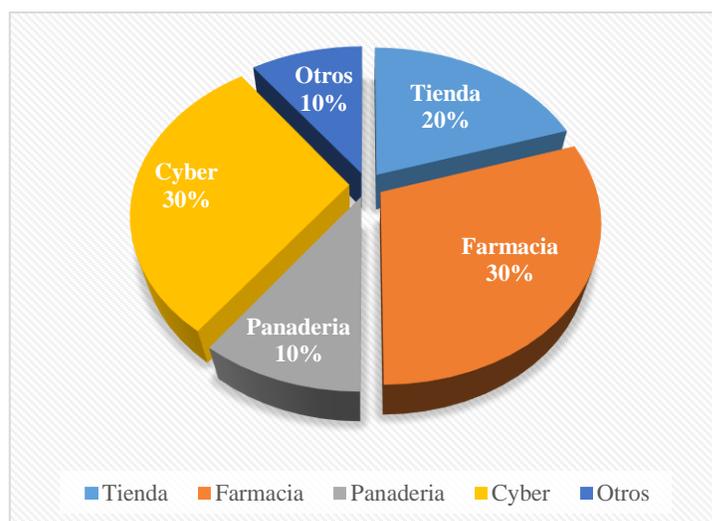
**Analisis:** En la cooperativa un 70% de los moradores se muestran interesados en emprender un negocio, por lo que las probabilidades de financiar el modelo financiero mediante los locales son altos, mientras que un 30% ya tiene su negocio emprendido y un 0% de la poblacion no quiere emprender.

#### Pregunta 4. ¿Que tipo de negocio emprenderia en un local comercial?

Tabla 4. Tipo de Negocio

Variable	Respuesta	%
T. de primeras necesidades	2	20%
Farmacia	3	30%
Panadería	1	10%
Ciber	3	30%
Otro	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>

Ilustración 4. Tipo de Negocio



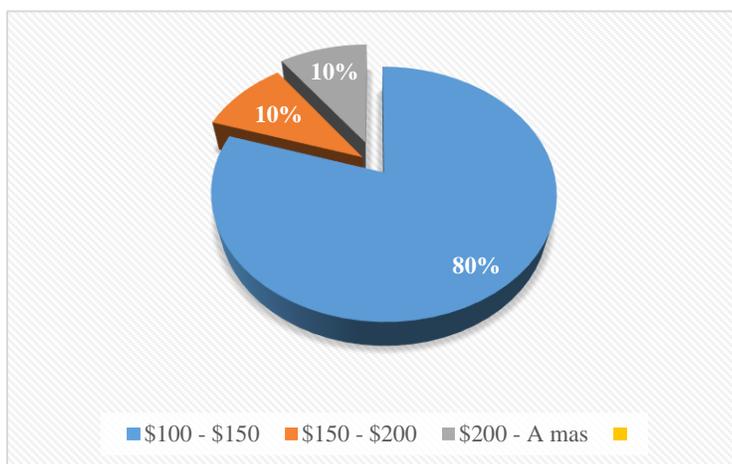
**Analisis:** Las características mas solicitadas para emprender negocios en los locales son farmacias y cyber's con un 30% de resultados para cada uno, mientras que otra parte de la poblacion le gustaria emprender una tienda de primeras necesidades y panaderias, con un 20% y 10% respectivamente, y solo un 10% desea emprende otro tipo de negocio, como lo es comidas rapidas.

**Pregunta 5.** ¿Cual es la cantidad que estaria dispuesto a pagar por un local comercial?

Tabla 5. Cantidad a pagar

Variable	Respuesta	%
\$100 - \$150	8	80%
\$150 - \$200	1	10%
\$200 - A mas	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>

Ilustración 5. Cantidad a pagar



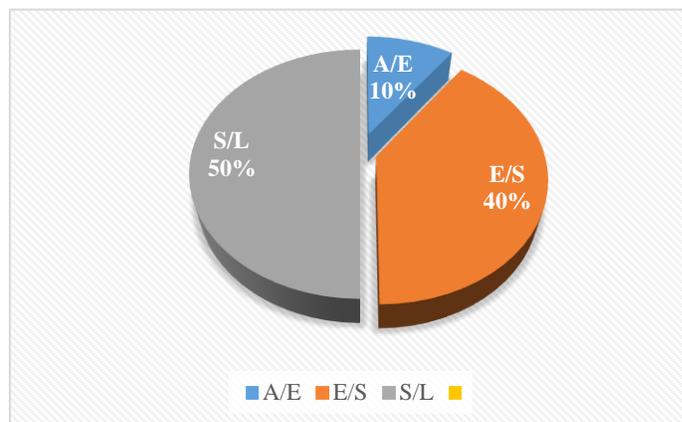
**Analisis:** Los precios mas solicitados son los mas accesibles para los arrendatarios que equivalen entre 100\$ a 150\$ con una gran ventaja de 80% de usuarios, mientras que otra parte de la poblacion prefiere adquirir locales de 150\$ a 200\$ o mas de esta cantidad, con 10% de resultados respectivamente.

**Pregunta 6. ¿Que características busca usted en un local comercial?**

Tabla 6. Caract. de un local comercial

Variable	Respuesta	%
Acabados de primera y espacios grandes	1	10%
Espacios grandes y seguridad	4	40%
Seguridad y lugar estratégico	5	50%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>

Ilustración 6. Caract. de un local comercial



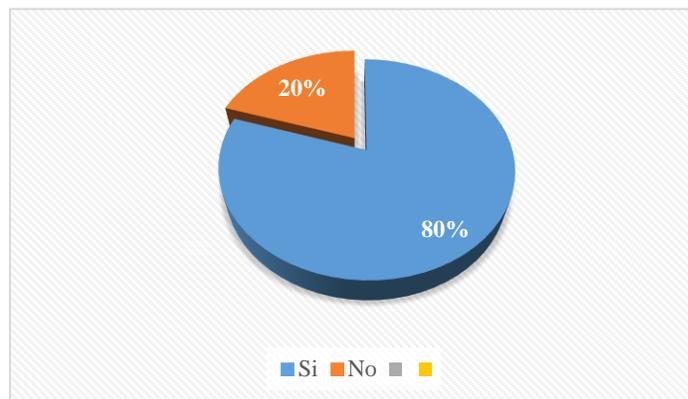
**Análisis:** En base a la encuesta realizada a los moradores del sector que fue tomado como muestra en la Coop. Ciudad Nueva, hay una leve diferencia entre dos características, dando como resultado que el 50% de las personas encuestadas busquen seguridad en la zona y al mismo tiempo que sea un lugar estratégico y que un 40% de los moradores encuestados busquen espacios grandes y seguridad en la zona.

**Pregunta 7. ¿Piensa usted que el aumento de locales comerciales es factible para la zona?**

Tabla 7. Factibilidad en la zona

Ilustración 7. Factibilidad en la zona

Variable	Respuesta	%
Si	8	80%
No	2	20%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>



**Análisis:** Según el resultado que muestran las encuestas el 80% de estas personas dan como respuesta positiva que el aumento de locales comerciales en la zona aumenta tanto el comercio como la movilidad por lo que factiblemente puede influir en la venta de productos o servicios que haya en la zona.

**Pregunta 8. ¿A firmado un contrato sobre las normas del arrendatario y arrendador.?**

Tabla 8. Contrato de normas

Variable	Respuesta	%
Si	2	20%
No	7	70%
No sé qué es	1	10%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,00</b>

Ilustración 8. Contrato de normas



**Análisis:** Como ultima pregunta de la encuesta realizada a los moradores, con un 70% como respuesta acerca de haberse encontrado en el pasado o ocialmente en situacion de arriendo, sea de vivienda o local, nunca firmaron un documento de acuerdos mediante contrato de arriendo.

### **2.1.1 Análisis General de Resultados**

Luego de aplicar encuestas a los moradores de la Cooperativa Ciudad Nueva ubicada en la ciudad de Santo Domingo de la provincia Santo Domingo de los Tsáchilas en las cuales preguntan específicamente a los objetos de investigación, el planteamiento de la construcción de nuevos locales comerciales, así como el aumento del comercio en la zona, luego de leer y analizar los gráficos de resultados, se argumenta que con la mayoría de respuestas a favor de la implementación de los locales, se da apertura o aceptación por parte de los moradores y comerciantes de la zona, además de recalcar que cada vez el aumento del comercio a nivel local, cantonal y provincial va en aumentos agigantados,

La encuesta evidencia la necesidad de incrementar emprendimientos en la zona del Bombolí, pero como no se cuenta con espacios físicos se hace factible el propósito de la presente investigación que consiste en la construcción de locales comerciales en una zona estratégica, en general los moradores aprueban el aumento de locales comerciales, pues entre mayor sea la demanda, mayor circulación vehicular y peatonal se va a presenciar, además de tener accesibilidad a diferentes tipos de negocios para satisfacer las necesidades del cliente.

## CAPITULO III

### 3 Propuesta

En el presente capítulo se implementa toda la parte de gestión administrativa, de propuestas financieras y de análisis numéricos y de mercado o zona, en primer paso se aplica un análisis FODA, para posterior a eso determinar los requerimientos técnicos y legales, para después desarrollar toda la parte administrativa y de gestión tanto financiera como de análisis, aplicando balance general, balance de resultados integrales, flujo de caja, se aplican indicadores.

#### 3.1 Resultado 2

##### Objetivo

Realizar un análisis FODA del sector con la finalidad de determinar las potencialidades y posibles factores de riesgo en la elaboración del modelo financiero para la construcción de los locales comerciales.

##### 3.1.1 Análisis FODA

Se trata de una herramienta muy importante antes de realizar cualquiera estrategia comercial. En este sentido, para que una empresa lleve a cabo con éxito dicha estrategia, primeramente, deberá conocer la situación presente de su empresa.

El objetivo de este análisis, es que la empresa, a partir de la información que obtenga sobre su situación pueda tomar las decisiones o cambios organizativos que mejor se adapten a las exigencias del mercado y del entorno económico.

Análisis interno: Se deberán poner en cuestión el liderazgo, la estrategia, las personas que trabajan en la empresa, los recursos que tienen y los procesos.

Dentro del análisis interno se deberán analizar las fortalezas y las debilidades que tiene la empresa. Las fortalezas nos dirán las destrezas que tiene la empresa que la hacen diferente de

sus competidores, por el contrario, las debilidades nos mostrarán los factores que nos hacen quedar en una posición desfavorables respecto a nuestros competidores.

Análisis externo: Se deberán estudiar el mercado, el sector y la competencia.

Dentro del análisis externo, estudiaremos las oportunidades y las amenazas. Dentro de las posibilidades debemos tener en cuenta el posible futuro. Es decir, los nuevos mercados en los que tiene cabida nuestra empresa. Y, las amenazas nos pueden alertar sobre los factores que pueden poner en peligro la supervivencia de nuestra empresa. Kiziryan, M (2015).

Según el artículo publicado por Kiziryan, M (2015)., se aplica el FODA para determinar los factores que influyen al momento de realizar una inversión, sea de gestión interna como externa, además nos permite identificar individualmente esos factores y comenzar con la toma de decisiones, sin embargo aún tenemos que esperar los resultados de los indicadores y las fórmulas.

#### **3.1.1.1 Fortalezas.**

Dentro de las fortalezas se han identificado las siguientes:

- La ubicación y construcción de los locales comerciales se encuentra entre las calles Arturo Rodríguez y Avenida principal Bombolí, lo que contempla que se disfruta de un lote con dimensiones esquineras y son favorables para una mejor visión de los locales y por ende del negocio que después vaya a ejercer.
- La zona en la que se ejecuta la construcción es alta en circulación vehicular (Buses, camiones, motos, autos, etc.) evidentemente eso ayuda a que los negocios tengan una mejor recepción tanto como para venta, publicidad, oferta de servicios y productos.
- Los locales se construyen en una zona comercial y turística, además de contar con inversión inicial para el arranque del proyecto.

### **3.1.1.2 Oportunidades.**

Dentro de las oportunidades se han identificado las siguientes:

- La proyección que tiene esta zona en base a su circulación y repercusión de peatones es más favorable aun, pues según propuestas del municipio de la ciudad, el terminal terrestre que transporta a miles de personas diariamente será removido, y este se construirá cerca de los locales comerciales.
- Se cuenta con el apoyo gubernamental para los emprendimientos privados, además de contar con el respaldo de las autoridades competentes, que se encargan de realizar monitoreos constantes para el control de la seguridad en el sector.
- Se cuenta con una alta gama de inversionistas de todo tipo, dispuestos a emprender negocios, además de contar con la calle principal asfaltada.

### **3.1.1.3 Debilidades.**

Dentro de las debilidades se han identificado las siguientes:

- Las calles que componen la ubicación de los locales comerciales con nombres Av. Bombolí (principal) y calle Arturo Rodríguez (secundaria) en situaciones de invierno suelen pasar por asechos de agua en las calles y alcantarillas, además la calle secundaria aún no se encuentra asfaltada o adoquinada.
- Se acude con una entidad bancaria para el requerimiento financiero, pues hay que cubrir los excesivos costes al momento de construir, y la falta de liquides es un factor.
- Desconocimiento de los procesos y documentación para permisos y licencias de parte del gobierno autónomo descentralizado.

#### **3.1.1.4 Amenazas.**

Dentro de las amenazas se han identificado las siguientes:

- Pese a que la zona está en constante evolución comercial, una potencial amenaza son las construcciones de locales comerciales en todas las cuadras vecinas, aumentando la competencia tanto comercial y de arriendo, llegando a tener toda la avenida llena de comercio.
- En relación con el punto anterior establecido, otra de las debilidades al momento de implementar unos locales comerciales, es el actual comercio que existe en la zona, en la actualidad existen en las cuadras aledañas alrededor de 12 locales o comercios que ya brindan algún tipo de servicio, es ahí en donde debemos atacar con publicidad y buen negocio al momento de ofertar los locales comerciales, ajustándose al bolsillo de la persona que desee arrendar, así como brindar instalaciones y servicios que son básicos.

## 3.2 Resultado 3

**Objetivo:** Determinar los requerimientos técnicos, legales para la construcción de locales comerciales ubicada en una zona estratégica de la parroquia Bombolí.

### 3.2.1 Requerimientos Técnicos, Legales en el Municipio

Para hacer posible y seguir con el proceso de la construcción de locales comerciales, mediante los requisitos gubernamentales que se expresan a constitución se puede seguir con el proceso

- Correo electrónico
- formulario 3 en 1 previamente ingresado con la respectiva aprobación de planos arquitectónicos y estructurales
- informe de aprobación de planos arquitectónicos y estructurales
- dos copias planas estructurales
- adjuntar contrato notariado de dirección técnica o construcción del proyecto entre el o los propietarios y un profesional de la construcción (arquitecto o ingeniero) o empresa constructora. El cual deberá indicar la responsabilidad de ambas partes sobre el cumplimiento y seguimiento de los planos aprobados durante la construcción
- la obra será ejecutada únicamente bajo la supervisión de un profesional de la construcción para que se dé fiel cumplimiento a los planos previamente aprobados; lo que responsabilizará al propietario y al profesional de la construcción ante cualquier eventualidad
- copia de cédula y papeleta de votación actualizada del propietario

- para el permiso de construcción debe adjuntarse el certificado patronal del iess de conformidad con el art. 147 de la ley de seguridad social
- en caso de edificaciones mayores de tres pisos de altura (9.00m) deberá adjuntar:
- memoria de cálculo estructural, datos del suelo, diseño de la estructura y recomendaciones
- cuando el diseño contemple una excavación de más de 2.50m de profundidad, un estudio de suelos y memoria del sistema de excavación con planos y descripción del proceso
- copia del plano de instalaciones eléctricas elaboradas por un ingeniero eléctrico
- copia del plano de instalaciones hidrosanitarias elaborado por un ingeniero sanitario
- plano de instalaciones de seguridad contra incendio elaborado por un profesional responsable
- Nota: con el contrato notariado el responsable de la construcción (arquitecto, ingeniero o empresa constructora) deberá notificar a la dirección de control territorial si el contrato se dé por terminado; para eximir la responsabilidad de la construcción y para exigir al propietario que contrate a un nuevo responsable de la obra. Santo Domingo.gob.ec (s.f)

### 3.3 Resultado 4

**Objetivo:** Desarrollar un estudio financiero que se ajuste a las necesidades del sector productivo, de manera que pueda generar mayor rentabilidad en las metas a corto, mediano y largo plazo.

#### Datos Informativos

**Propietario:** Santa Mariana Delgado P.

**Dirección:** Cooperativa Ciudad Nueva, sector 4 – Av. Bombolí y calle Arturo Rodríguez.

**Correo:** cristpaul97@outlook.com

**Dimensiones:** Lote de dimensiones 11 m de ancho y 22 de largo (242 metros cuadrados)

#### 3.3.1 Estudio de Factibilidad Financiera

El estudio financiero se convierte en una parte fundamental en cualquier proyecto de inversión. No importa si se trata de un emprendedor con una idea de negocio, una empresa que quiere crear una nueva área de negocios o incluso un inversor que está interesado en poner su dinero en una empresa con el fin de obtener rentabilidad. (Perez, 2019)

En esta parte del proyecto se evidencia el estudio de factibilidad financiera que permite analizar las disposiciones económicas para llevar a cabo esta investigación, teniendo en cuenta que un estudio financiero es el proceso a través del que se analiza la viabilidad de un proyecto. Tomando como base los recursos económicos que tenemos disponibles y el coste total del proceso de producción. Su finalidad es permitirnos ver si el proyecto que nos interesa es viable en términos de rentabilidad económica.

### **3.3.2 Estado de Situación Financiera**

Los estados de situación financiera son documentos contables que informan acerca de la situación de la empresa, presentando sus derechos y obligaciones, así como su capital, los estados financieros son un reflejo de la actividad de la empresa y por ello son muy importantes. La información es pública, de tal forma que todas las personas pueden acceder a las cuentas anuales y ver en qué situación se encuentra la empresa. Esto facilita la tomar decisiones

**Tabla 9. Tabla estado de Situación Financiera**

<b>PROYECTO “CONSTRUCCIÓN DE LOCALES COMERCIALES”</b>	
<b>BALANCE GENERAL</b>	
<b>AÑO 2021</b>	
<b>Descripción</b>	<b>2021</b>
<b>Activos</b>	
<b>Activos Corrientes</b>	
Cuentas Bancarias	5,650,00
Caja chica	100,00
<b>Inventarios</b>	
Materiales de construcción	13,250,00
<b>Total de Activos Corrientes</b>	19,000,00
<b>Activos Fijos</b>	
Terrenos	60,000,00
<b>Total de Activos Fijos</b>	60,000,00
<b>Total de Activos</b>	79,000,00
<b>Pasivos</b>	
<b>Pasivos Corrientes</b>	
Impuestos por pagar	100,00
Cuentas por pagar	2,500,00
<b>Total de Pasivos Corrientes</b>	2,600,00
<b>Pasivos Fijos</b>	
Créditos Bancarios + intereses	15,000,00
<b>Total de Pasivos Fijos</b>	15,000,00
<b>Total de Pasivos</b>	17,600,00
<b>Patrimonio</b>	
Capital	57,400,00
Aporte individual	4,000,00
<b>Total de Patrimonio</b>	61,400,00
<b>Total de Pasivo y Patrimonio</b>	79,000,00

Elaborado por: Cristian Alba (Autor)

El balance general que se muestra en la parte superior de la tabla 4.1 muestra la situación financiera al 31 de diciembre del año 2021, en esta se reflejan las posesiones agrupadas en las cuentas del activo, es decir que los activos se muestran en su capacidad de convertirse en efectivo fácilmente, y los pasivos están repartidos en corto y largo plazo, el patrimonio muestra la inversión inicial que hace parte del estado o balance general contado para gastos y materiales.

### **3.3.3 Estado de Resultado Integral**

El estado de resultados integrales en definición propia es lo que se denomina como un cuadro que refleja las pérdidas y ganancias de un negocio muestra el comportamiento en un lapso de tiempo y su objetivo engloba obtener el resultado final que es la utilidad.

**Tabla 10. Estado de Resultado Integral Proyectado a 5 años**

<b>PROYECTO “CONSTRUCCIÓN DE LOCALES COMERCIALES”</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES</b>					
<b>PROYECCIÓN A 5 AÑOS</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ingresos Operacionales					
Local 1	\$ 2,100,00	\$ 2,310,00	\$ 2,520,00	\$ 2,730,00	\$ 2,940,00
Local 2	\$ 2,040,00	\$ 2,244,00	\$ 2,448,00	\$ 2,652,00	\$ 2,856,00
<b>Total de Ingresos</b>	<b>\$ 4,140,00</b>	<b>\$ 4,754,00</b>	<b>\$ 4,968,00</b>	<b>\$ 5,382,00</b>	<b>\$ 5,796,00</b>
<b>Gastos Operacionales</b>					
Agua	\$ 100,00	\$ 110,00	\$ 120,00	\$ 130,00	\$ 140,00
Impuestos	\$ 70,00	\$ 77,00	\$ 84,00	\$ 91,00	\$ 98,00
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 3,970,00</b>	<b>\$ 4,567,00</b>	<b>\$ 4,764,00</b>	<b>\$ 5,161,00</b>	<b>\$ 5,558,00</b>
Gastos administrativos	\$ 50,00	\$ 55,00	\$ 60,00	\$ 65,00	\$ 70,00
Depreciación	\$ 100,00	\$ 110,00	\$ 120,00	\$ 130,00	\$ 140,00
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>\$ 3,820,00</b>	<b>\$ 4,402,00</b>	<b>\$ 4,584,00</b>	<b>\$ 4,966,00</b>	<b>\$ 5,348,00</b>
Gastos Financieros	\$ 681,62	\$ 681,62	\$ 681,62	\$ 681,62	\$ 681,62
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 3,138,38</b>	<b>\$ 3,720,38</b>	<b>\$ 3,902,38</b>	<b>\$ 4,284,38</b>	<b>\$ 4,666,38</b>

**Elaborado por: Cristian Alba (Autor)**

La tabla 4.2 muestra el estado de pérdidas y ganancias en una proyección de 5 años, en este informe mostramos resultados anuales que, al 31 de diciembre del fin de cada año reflejado en la tabla, luego de restar los gastos tanto de administración, financieros y de impuestos, la utilidad neta se refleja desde los \$ 3,138,38 y asciende hasta la cantidad de \$ 4,666,38

### 3.3.4 Análisis de las Razones Financieras

Se procede a realizar un breve análisis de razones financieras usando las más comunes dentro de una situación o balance general para tener más a detalle la situación actual a la que se hace de frente para la ejecución del proyecto.

### 3.3.5 Razones de Liquidez

En las razones de liquidez se muestra la capacidad en este caso que se tiene para solventar las deudas a corto y mediano plazo conforme van llegando a su vencimiento, a continuación, mostramos la razón circulante.

### 3.3.6 Razón Circulante

En esta fórmula se muestra la capacidad que se tiene para cubrir los pasivos circulantes mediante los activos circulantes, entonces mientras más alto es el resultado de la razón circulante quiere decir que tenemos mayor liquidez para solventar.

$$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}} = \frac{\$ 1,000,00}{\$ 18,430,00} = 0,05$$

De acuerdo al resultado se cuenta con \$0,05 de activo circulante para cubrir cada \$1 de deuda a corto plazo.

### 3.3.7 Razones de Endeudamiento

Con estos resultados obtenidos del balance general se determina que cantidad de deuda se utiliza en relación del total de activos de la situación actual financiera, también se determina la deuda proveniente de terceros.

### 3.3.8 Razón de Deuda a Activos Totales

En esta razón se permite obtener el porcentaje de financiamiento de la empresa a través de deudas con terceros.

$$\frac{\text{DEUDA TOTAL}}{\text{ACTIVOS TOTALES}} = \frac{\$ 36,838,40}{\$ 61,000,00} = 0,60$$

La siguiente razón determina que el 60% de los activos son financiados a través de deuda proveniente de fuentes externas, por lo que el financiamiento a través del capital corresponde al 40%

### 3.3.9 Razones de Rentabilidad

Se aplica el uso de la fórmula de rentabilidad para determinar el nivel que tenemos en el modelo financiero en relación de las ventas o ingresos con las utilidades, lo que nos permite tener otro análisis para una inversión efectiva.

**Rentabilidad en relación a los Ingresos**

$$\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{INGRESOS}} = \frac{\$ 3,970,00}{\$ 4,140,00} = 95,9 \%$$

Este resultado nos da como interpretación que tenemos 95,9 % de utilidad bruta por cada dólar de ingreso que se vaya generando luego de deducir los costos en la tabla de resultados integrales.

**3.3.10 Evaluación Financiera**

Para determinar la factibilidad financiera se procede a realizar primero un gráfico en donde se detallan de manera concreta los gastos por meses que se tendrá con el objetivo de reflejar y dar por asentado el valor que se utilizara tanto del patrimonio con el que se cuenta, así como del crédito bancario, también se van a utilizar los métodos VAN (valor actual neto), TIR (Taza interna de retorno) y Periodo de recuperación de inversión con el objetivo de mostrar un valor en tiempo y dinero y verificar su viabilidad.

Tabla 11. Cronograma de Tiempo y Gastos

PROYECTO "CONSTRUCCIÓN DE LOCALES COMERCIALES"													
CRONOGRAMA DETALLADO DE CONSTRUCCIÓN Y GASTOS													
AÑO 2021													
N°	Actividad / tiempo	Enero				Febrero				Marzo			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Limpieza del terreno con maquinaria	250\$											
2	Excavación para cisterna de agua con maquinaria	300\$											
3	Instalación de tuberías de agua potable y aguas servidas	450\$	150\$										
4	Cocido de estructuras para columnas y correas subterráneas			900\$									
5	Fundición de columnas, correas y bases			900\$	200\$								
6	Fundición de cisterna de agua y suelo				3,250\$								
7	Levantamiento de paredes y base del techo					400\$							
8	Instalación de techo, puertas y ventanas lanfor						3,500\$						
9	Instalación de servicios de luz, sanitarios y de cocina							750\$					
10	Enlucida y empastada de locales comerciales								200\$	200\$			
11	Pega de cerámica, emporado y pintado										1,500\$	150\$	
12	Acabados y entrega.											100\$	50\$
	+	<b>Detalle del valor neto en construcción</b>										<b>\$13,250</b>	

Elaborado por: Cristian Alba (Autor)

### **3.3.11 Capital disponible a Corto, Mediano y Largo Plazo**

De acuerdo al estado financiero actual, la inversión inicial que contaría como capital propio es de \$ 4,000,00 los cuales serán destinados en la primera fase de la construcción de los locales comerciales, puesto que como segunda fase continuara con el capital para cubrir la inversión, en este caso será la entidad bancaria que dará proveeduría del capital para cubrir la inversión faltante.

### **3.3.12 Flujo de Caja**

A continuación, se muestra el flujo de caja proyectado a 5 años, como solvencia para un crédito de \$15,000 además se detallan los gastos finales y totales para determinar con los posibles escenarios en cuanto a los flujos de ingreso y salida.

**Tabla 12. Tabla Flujo de Caja**

<b>PROYECTO “CONSTRUCCIÓN DE LOCALES COMERCIALES”</b>					
<b>FLUJO DE CAJA</b>					
<b>PROYECTADO DE ENERO 01 A DICIEMBRE (5 AÑOS)</b>					
NOMBRE DE CUENTAS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	Ene-01 a Dic 01	Ene-02 a Dic 02	Ene-03 a Dic 03	Ene-04 a Dic 04	Ene-05 a Dic 05
<b>SALDO INICIAL</b>	-	1,208,38	1,146,76	1,320,14	1,728,52
<b>INGRESOS</b>					
ARRIENDOS 1	1,800	1,920	2,040	2,160	2,280
ARRIENDOS 2	1,680	1,800	1,920	2,040	2,160
INGRESO PRESTAMO	15,000	-	-	-	-
APORTE INDIVIDUAL	4,000	-	-	-	-
<b>INGRESOS TOTALES</b>	22,480	4,928,38	5,106,76	5,520,14	6,168,52
<b>DISPONIBLE</b>	22,480	4,928,38	5,106,76	5,520,14	6,168,52
<b>EGRESOS</b>					
<b>ADMINISTRATIVOS</b>	2,090	100	105	110	115
IMPUESTOS	2,090	100	105	110	115
<b>OPERATIVOS</b>	2,250	-	-	-	-
SALARIOS MAESTROS	2,250	-	-	-	-
<b>INVERSIONES</b>	13,250	-	-	-	-
MATERIALES DE CONSTRUCCION	13,250	-	-	-	-
<b>AMORTIZACION CAPITAL</b>	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
<b>AMORTIZACION INTERES</b>	681,62	681,62	681,62	681,62	681,62
<b>GASTOS TOTAL</b>	21,271,62	3,781,62	3,786,62	3,791,62	3,796,62
<b>SALDO FINAL</b>	1,208,38	1,146,76	1,320,14	1,728,52	2,371,90

**Elaborado por: Cristian Alba (Autor)**

### 3.3.13 Necesidades de Capital de Trabajo.

De acuerdo a la investigación el capital de trabajo por parte de la entidad bancaria requerido es de 15,000,00 el cual se lo denomina como crédito a largo plazo, que ayudara a cubrir y ejecutar la segunda fase de la construcción de los locales comerciales, esto contando con los detalles como sueldos, compra de materiales de construcción o alquiler de maquinaria pesada, detallado en el cronograma detallado de construcción y gastos y la tabla de amortización Alemana para tener una fijación en las cuotas mensuales a pagar.

**Tabla 13. Tabla Pagos de Intereses Anuales y Monto Total**

PROYECTO “CONSTRUCCIÓN DE LOCALES COMERCIALES” PAGOS DE INTERESES ANUALES AÑO 2021		
Interés anual	Valor a pagar anual	
681,62	3,000,00	Monto con interés 18,408,10
681,62	3,000,00	
681,62	3,000,00	
681,62	3,000,00	
681,62	3,000,00	
Total a pagar por 60 meses con letras de 250\$	15,000,00	Interés a pagar
		3,408.10

**Elaborado por: Cristian Alba (Autor)**

Sin embargo se hace énfasis en las metas de inversión a corto, mediano y largo plazo, la cual se tiene como meta de inversión los 4,000,00 para una inversión de corto plazo, por cuanto se prevé se consumirá en un máximo de 5 días, y dentro de los 15,000,00 se desglosa la meta de mediano plazo que serán los gastos ya nombrados como el pago de maestros, compra de material, etc., y como ultimo la meta a largo plazo es el capital que arrojaran los locales comerciales para solventar las letras del crédito bancario, se recalca que dentro del capital que cuenta como crédito a largo plazo se sustentara por seguridad y estrategia un valor del 5% que es guardado como un fondo de

inversión emergente para cubrir las 3 primeras letras del crédito bancario, que a continuación se reflejara en una tabla de amortización Alemana.

### 3.3.14 Valor Actual Neto (VAN)

El aplicar el método VAN como herramienta nos permite ver que tan factible o viable es nuestro proyecto dependiendo los resultados que se arrojen, según Gaibor, G. A (2012):

- Si el  $VAN > 0$ , la inversión debe llevarse a cabo ya que es rentable para la empresa
- Si el  $VAN < 0$ , la inversión no debe llevarse a cabo, porque no es rentable para la empresa.
- Si el  $VAN = 0$ , es igual que la inversión se realice o no ya que no modifica el patrimonio de la empresa.

Siguiendo las pautas de esta investigación será factible que aplicando el VAN nos dé como resultado un valor positivo, puesto que si la respuesta es contraria no será factible ejecutar el proyecto.

**Tabla 14. Cálculo de VAN**

<b>PROYECTO “CONSTRUCCIÓN DE LOCALES COMERCIALES” CÁLCULO DE VALOR ACTUAL NETO AÑO 2021</b>	
<b>Cálculo de VAN</b>	
<b>Indicadores financieros</b>	
<b>Tasa de descuento</b>	<b>8,95 %</b>
<b>Periodos</b>	<b>5</b>

**Elaborado por: Cristian Alba (Autor)**

$$\text{VAN} = -\mathbf{F0} + \frac{\mathbf{F1}}{(1+d)^1} + \frac{\mathbf{F2}}{(1+d)^2} + \frac{\mathbf{F3}}{(1+d)^3} + \frac{\mathbf{F4}}{(1+d)^4} + \frac{\mathbf{F5}}{(1+d)^5}$$

d = 8,95 %

$$\text{VAN} = -15,000 + \frac{3,138,38}{(1+0,0895)^1} + \frac{3,720,38}{(1+0,0895)^2} + \frac{3,902,38}{(1+0,0895)^3} + \frac{4,284,38}{(1+0,0895)^4} + \frac{4,666,38}{(1+0,0895)^5}$$

$$\text{VAN} = -15,000 + 2,880,57 + 3,134,24 + 3,017,50 + 3,040,74 + 3,039,79$$

$$\text{VAN} = \mathbf{112,84}$$

**Tabla 15. Tabla Calculo de VAN / Flujo Neto**

F	F1	F2	F3	F4	F5	Inversión Inicial
Flujo Neto	3,138,38	3,720,38	3,902,38	4,284,38	4,666,38	-15,000
VAN	2,880,57	3,134,24	3,017,50	3,040,74	3,039,79	-15,000
<b>VAN = 112,84</b>						

Elaborado por: Cristian Alba (Autor)

Cuando tenemos el valor de VAN se procede con el respectivo análisis del mismo, como se puede observar el valor obtenido es positivo, y según las reglas de interpretación de resultados, cuando un resultado no da negativo ni igual, en este caso positivo, significa que el proyecto es rentable para la implementación, entonces se podrá concluir con el proyecto que consiste en “Elaborar un modelo financiero para la construcción de locales comerciales”.

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

En su tesis Gaibor, G. A (2012) expresa que TIR:

Es aquella tasa en la cual el VAN es igual a cero. Es la tasa de rentabilidad del proyecto comparando los flujos de fondos con la inversión que se requiere. Es aquel tipo de descuento que hace cero el VAN de una inversión, es decir, y siendo “r” la tasa interna de retorno: Es la rentabilidad obtenida sobre el capital mientras esté invertido, según este criterio la decisión de inversión se apoya en el siguiente razonamiento:

- Si la  $TIR > d$ , la inversión puede realizarse porque la rentabilidad que nos ofrece el proyecto es mayor que la que nos ofrece el mercado.
- Si la  $TIR < d$ , no interesa llevar a cabo la inversión porque la rentabilidad que nos ofrece el proyecto es menor que la que nos ofrece el mercado.
- Si la  $TIR = d$ , la situación es de indiferencia. Según este criterio, sería preferible aquella inversión con un mayor TIR.

En continuidad con el argumento del autor, se aplica TIR con la finalidad de obtener un resultado rentable si fuera el caso, contando con el periodo de tiempo determinado, en el caso de este proyecto, establecido para 5 años, con respecto a la tasa de descuento se mantiene el mismo valor que se usa para el cálculo de VAN (8,95%).

F	F1	F2	F3	F4	F5	Inversión Inicial
Flujo Neto	3,138,38	3,720,38	3,902,38	4,284,38	4,666,38	-15,000
VAN	2,880,57	3,134,24	3,017,50	3,040,74	3,039,79	-15,000

<b>Cálculo de VAN</b>	
<b>Indicadores Financieros</b>	
Tasa de descuento	8,95 %
Periodos	5

**Tabla 16. Tabla cálculo de TIR**

<b>PROYECTO “CONSTRUCCIÓN DE LOCALES COMERCIALES” TAZA INTERNA DE RETORNO AÑO 2021</b>	
<b>Periodo</b>	<b>Flujo de fondos</b>
0	-15,000
1	3,138,38
2	3,720,38
3	3,902,38
4	4,284,38
5	4,666,38
<b>TIR</b>	<b>9,22%</b>

**Elaborado por: Cristian Alba (Autor**

Se ha calculado el TIR, se escogen los valores del Flujo Neto seleccionado de los valores proyectados de (0 a 5 años), de esta manera determinamos que el valor de TIR para el proyecto es de 9,22 % con respecto a la tasa de descuento del 8,95%.

Entonces se argumenta en el presente análisis que el valor de TIR obtenido y de acuerdo al criterio de interpretación de resultados en base a esta fórmula es que si el valor de TIR es mayor a la Tasa de Descuento significa que la elaboración del modelo financiero para la construcción de locales comerciales es viable y factible.

## CAPITULO IV

### 4 Periodo de Recuperación Financiera

En este capítulo mostramos mediante el cálculo de periodo de recuperación de inversión la última fase de la gestión administrativa y financiera, y evidenciamos que el resultado tendrá relación con los métodos aplicados en el tercer capítulo, considerando el periodo de recuperación de la inversión y se muestran los resultados:

#### 4.1 Cálculo de Periodo de Recuperación de la Inversión

Posterior a la revisión de los indicadores aplicados en el capítulo número III se ha evidenciado un periodo de recuperación como se proyecta en la siguiente tabla.

**Tabla 17. Tabla Cálculo de Periodo de Recuperación de la Inversión**

<b>PROYECTO “CONSTRUCCIÓN DE LOCALES COMERCIALES” PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN AÑO 2021</b>			
<b>Periodos</b>	<b>Flujo de Fondos</b>	<b>VAN Anual</b>	<b>Periodo de Recuperación</b>
0	-15,000,00	0	-15,000,00
1	3,138,38	2,880,57	-12,119,43
2	3,720,38	3,134,24	-8,985,19
3	3,902,28	3,017,50	-5,967,69
4	4,284,38	3,040,74	-2,926,95
5	4,666,38	3,039,79	112,84,00
	<b>Año de Recuperación</b>		4
	<b>Mes de Recuperación</b>		59,85*
	<b>Periodo de Recuperación</b>		4 años y 11 meses

Elaborado por: Cristian Alba (Autor)

**Fórmula:**

$$(*2,880,57 + 3,134,24 = 6,014,81 / 24 = 250.62 \qquad 15,000,00 / 250,62 = 59,85)$$

Cuando aplicamos la fórmula en cuadro y numérica del periodo de recuperación de la inversión, se determina que en 59,85 meses se recupera la inversión hecha, es decir en 4 años y 11 meses convertidos a tiempos, es el tiempo que transcurrirá para solventar la deuda y generar liquidez neta.

**4.2 Respuesta a la pregunta**

Si englobamos las respuestas, determinamos que el proyecto es factible, pues después de estas fechas el inversionista recopilara ganancias que genere en este caso la construcción de locales comerciales mediante el uso del modelo financiero genera todos los resultados expuestos en capítulo III y IV, gracias al cálculo de Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna Bruta (TIR) y del periodo de recuperación de inversión, se da respuesta a la pregunta global.

**¿Es este modelo financiero determina si la construcción de locales comerciales es factible?**

La respuesta es sí, y se llega a la conclusión de que el proyecto es factible, pues al articular los tres resultados se evidencia que los tres factores favorecen al emprendedor por que le proporciona beneficios en el mediano plazo, hablando de indicadores de evaluación de proyectos, como de indicadores financieros, y por último se conoce que el proyecto será solventado en 4 años y 11 meses y a partir de esa fecha se generará ganancias netas, y la deuda con el banco será cubierta en su totalidad.

**Tabla 18. Tabla Respuesta de Métodos Financieros**

<b>VAN</b>	<b>112,84</b>
<b>TIR</b>	<b>9,22 %</b>
<b>PRI</b>	<b>59,85</b>

**Elaborado por: Cristian Alba (Autor**

En la tabla 18 se puede evidenciar el resultado de los indicadores para la evaluación de proyectos, los mismo que determinan un valor actual neto (VAN) de 112,84 valor positivo que indica la factibilidad de ejecutar el proyecto, una tasa interna de retorno (TIR) de 9,22 %, identifica el nivel de retorno de la inversión y la disponibilidad de recursos para cubrir las necesidades, por ultimo da a conocer el periodo de recuperación de la inversión (PRI) por un valor de 59,85, que transformado a tiempos nos determina que se recupera la inversión en 4 años y 11 meses.

## CAPITULO V

### Conclusiones

- Mediante el estudio de mercado realizado, se identificó en los moradores un alto nivel de demanda para la construcción de locales comerciales en la zona, por la afluencia de inversionistas y de personas que visitan el lugar por turismo, la clientela siempre es variada, puesto que por la zona atraviesa la avenida Bombolí, esta se compone de 2 carriles de tránsito y conecta con la vía Chone y avenida los Colonos, siendo estas de gran circulación vehicular.
- Mediante la aplicación de análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) se determinó un bajo riesgo en la construcción de los locales comerciales, tanto las fortalezas como las oportunidades tienen mayor peso ante las debilidades y amenazas, los factores internos como externos dan por conveniente la implementación, puesto que a favor se cuenta con grandes dimensiones para la construcción, la ubicación de una zona comercial que es altamente transitada además de la constante demanda de nuevos inversores para nuevos emprendimientos.
- Se determinó que, los requerimientos técnicos y legales son de prioridad para llevar a cabo la construcción de los locales, todos los permisos tanto privados como gubernamentales dan como autorizado la construcción de locales en la zona Bombolí, dando por satisfecha la demanda identificada en el estudio de mercado.

- Se realizó el estudio financiero, considerando en primer lugar el análisis financiero que se realiza aplicando tanto balance general como flujo de caja, se muestran las situaciones en beneficio y las obligaciones que tenemos con la entidad bancaria y entidades gubernamentales, además con los indicadores se concluye que el proyecto tiene solvencia, es rentable y va a generar liquidez en el mediano plazo, se finaliza con las herramientas de evaluación de proyectos VAN, TIR y periodo de recuperación, estas fórmulas orientadas a la proyección de resultados para la toma de decisiones y nos reflejan resultados favorables, tanto de liquidez como de recuperación de inversión, dando por finalizado que este proyecto es viable y factible para su ejecución.

## Recomendaciones

- Se recomienda motivar a los moradores de la zona, al emprendimiento de nuevos negocios con la finalidad de aumentar la economía local, de generar nuevas fuentes de trabajo, y actividades que permitan el desarrollo del sector sin la necesidad de recurrir a inversionistas externos que han identificado una oportunidad de negocio en el Bombolí.
- Se recomienda a los comerciantes y emprendedores de la zona, apoyar sus actividades económicas en coordinación con el UPC barrial para los constantes monitoreos del sector, fortaleciendo la seguridad, dado el incremento de actividades delictivas que limitan el desarrollo de la localidad.
- Motivar a las autoridades de la provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas, a reducir los procesos burocráticos para que los pequeños emprendedores gocen del privilegio de realizar sus actividades de una manera oportuna sin retrasos en los tramites de carácter administrativo.
- Se recomienda trabajar con indicadores financieros que permiten conocer la situación real que atraviesa un emprendimiento, además vincular con los ratios de liquides y endeudamiento, para determinar el comportamiento y cumplimiento de los objetivos y saber de manera temprana que el proyecto es factible.

## Bibliografía

- Antonio, C. M. M. Modelado Financiero.(s.f) Recuperado de [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/57160110/proyecto\\_financiero.pdf?1533823409=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DModelado\\_Financiero.pdf&Expires](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/57160110/proyecto_financiero.pdf?1533823409=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DModelado_Financiero.pdf&Expires)
- Banco Pichincha (2020) Ratio o índice de endeudamiento: qué es y cómo calcularlo. Recuperado de <https://www.pichincha.com/portal/blog/post/ratio-indice-endeudamiento>
- Bembibre, C. (2010). Definición de local. DefiniciónABC. Recuperado de <https://www.definicionabc.com/economia/local.php>
- Blog de marketing, publicidad, tecnología, negocios, empresas, cultura y ciencia. Recuperado de <https://pcweb.info/posicionamiento-ubicacion-zona-estrategica/>
- Campos, P (2020). Qué tipos de deudas existen. Icired. Recuperado de <https://iciredimpagados.com/blog/tipos-de-deudas/>
- Córdova, C. (2005). Consideraciones sobre la Metodología de la Investigación. Habana. Cuba.
- Erraez Quezada, M. E. (2014). Propuesta de un modelo de gestión financiera para la empresa Bioagro ubicada en la ciudad de Cuenca / Ecuador (Bachelor's thesis). Recuperado de <https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/7606>

Fornero, R. (2017). Fundamentos de análisis financiero. Documento de trabajo Universidad Nacional de Cuyo. Recuperado de [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/55024433/Fundamentos\\_de\\_Analisis\\_financiero.pdf](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/55024433/Fundamentos_de_Analisis_financiero.pdf)

Gaibor, G. A (2012). “Estudio de factibilidad para la creación de una empresa que ofrece servicios tecnológicos dedicada a la formación de educandos en el área de informática en Valdemoro” Recuperado de <http://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/5667/1/T-ESPE-033904.pdf>

Gómez Giovanni. (2020, febrero 19). Razones financieras para el análisis financiero. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/razones-financieras-analisis-financiero/>

Gonzales, Israel (2017) Clasificación de los métodos de análisis financiero, Gerencie.com. Recuperado de <https://www.gerencie.com/clasificacion-de-los-metodos-de-analisis-financiero.html>

Hernández, R. Fernández, C. & Baptista, P. (2006). Metodología de la Investigación. Iztapalapa. México. McGraw-Hill Companies, Inc. 4. Recuperado de: [https://competenciashg.files.wordpress.com/2012/10/sampieri-et-almetodologia-de-la-investigacion-4ta-edicion-sampieri-2006\\_ocr.pdf](https://competenciashg.files.wordpress.com/2012/10/sampieri-et-almetodologia-de-la-investigacion-4ta-edicion-sampieri-2006_ocr.pdf)

<https://online.santodomingo.gob.ec/Requeriments/RequerimentsTypeView>

Instituto Europeo de Posgrado. (2020). ¿Qué son los modelos financieros y cuál es su objetivo? Recuperado de <https://www.iep-edu.com.co/modelos-financieros-definicion-objetivos/>

Llamas, J. (2020). Gastos Administrativos. Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/gastos-administrativos.html>

Mariam Kiziryan (27 de mayo, 2015). Análisis FODA, Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-dafo.html>

Mariam Kiziryan (27 de mayo, 2015). Análisis FODA. Economipedia. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-dafo.html>

Ortiz, A. (2015). Posicionamiento o ubicación en zona estratégica. Pcweb.info

Pacheco J (2020) Indicadores Financieros (Características, Finalidad, Tipos). Web y Empresas  
Recuperado de <https://www.webyempresas.com/indicadores-financieros-caracteristicas-finalidad-tipos/>

Riquelme, M. (2019) ¿Qué son los Gastos Administrativos? Web y empresas. Recuperado de <https://www.webyempresas.com/gastos-administrativos/>

Roldan, P. N. (2017) Análisis financiero. Economipedia.com, Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/analisis-financiero.html>

Rubén Darío Imaicela Carrión, Orlando Agustín Curimilma Huanca y Karina Mariuxi López Tinitana (2019): “Los indicadores financieros y el impacto en la insolvencia de las empresas”, Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana (noviembre 2019).  
Recuperado de <https://www.eumed.net/rev/oel/2019/11/indicadores-financieros.pdf>

Santo Domingo.gob.ec. (s.f) Planificación y proyectos Recuperado de <https://www.santodomingo.gob.ec/?p=3280>

Sevilla, A. A. (2015) Estados financieros. Economipedia.com, Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/estados-financieros.html>

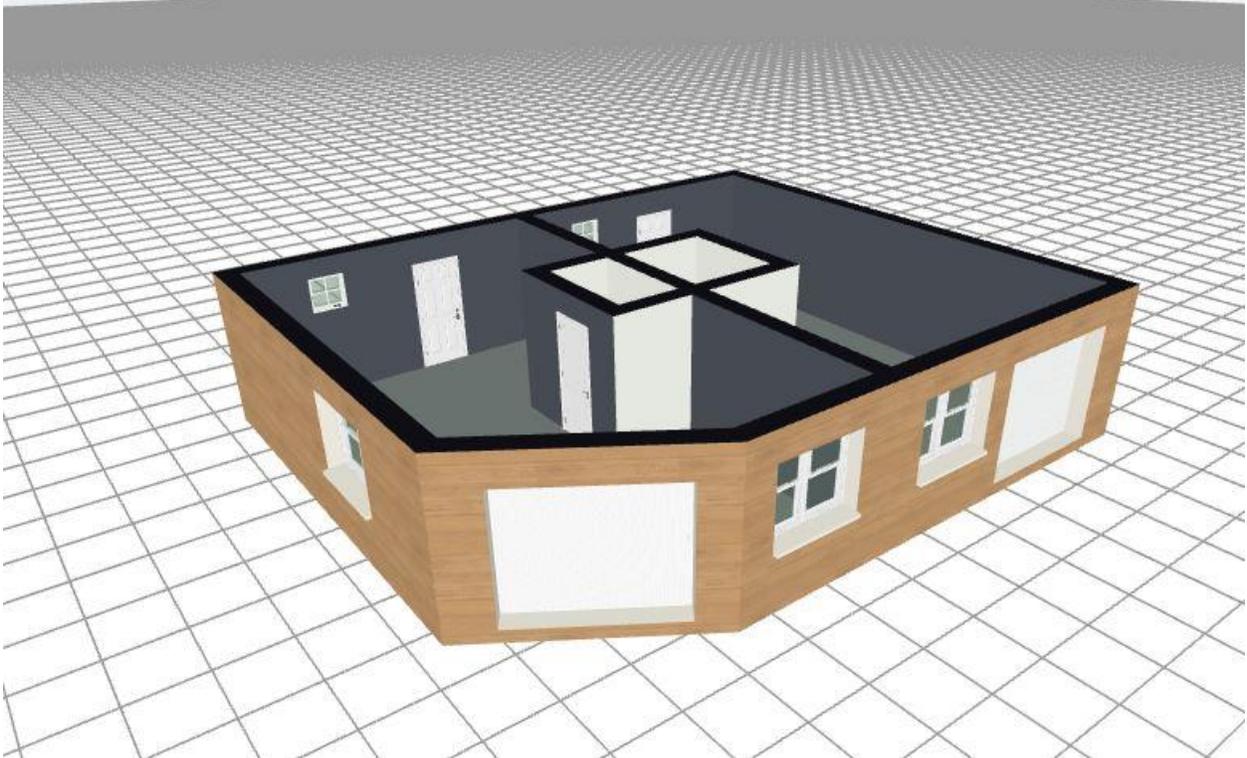
Tejada, D. (2013). Metodología de la investigación. Recuperado de [https://danilotejada.files.wordpress.com/2013/05/mi\\_v\\_procesamient\\_analisis\\_datos.pdf](https://danilotejada.files.wordpress.com/2013/05/mi_v_procesamient_analisis_datos.pdf)

Riquelme, M. (2021) ¿Qué es una empresa unipersonal? Web y empresas. Recuperado de <https://www.webyempresas.com/que-es-una-empresa-unipersonal/>

López, L (NH). Población Muestra y Muestreo. Recuperado de [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1815-02762004000100012](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-02762004000100012)

## Anexos

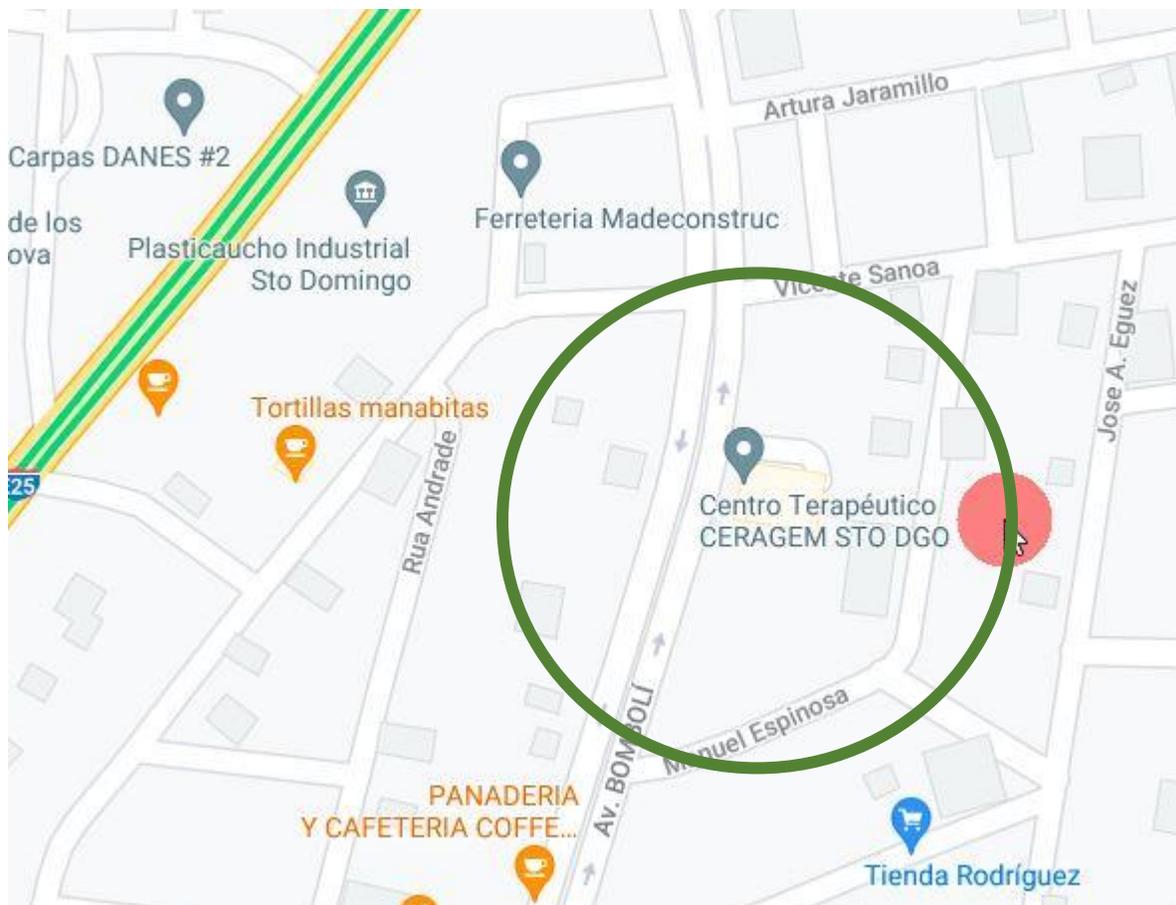
### Anexos 1. Proyección en 3 D locales comerciales.



Elaborado por: Autor



### Anexos 3. Ubicación geográfica locales comerciales.



Fuente: Google Maps

### Anexos 4. Formulario de aprobación de planos y permisos de construcción.



GAD MUNICIPAL  
**SANTO DOMINGO**  
*Donde la patria se encuentra*

DIRECCIÓN DE PLANIFICACIÓN

**FORMULARIO ÚNICO (3 en 1)**

**SOLICITUD DE APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS,  
ESTRUCTURALES Y PERMISO DE CONSTRUCCIÓN**



**VALOR**  
USD \$5.00

Nº **010048**

Santo Domingo de los Colorados, \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20\_\_\_\_\_

Señor  
**DIRECTOR DE PLANIFICACIÓN**  
Presente.-

Yo, \_\_\_\_\_ solicito la aprobación  
de planos: ARQUITECTÓNICOS  ESTRUCTURALES  y PERMISO DE CONSTRUCCIÓN   
para la certificación del proyecto adjunto.

Se encuentra ubicado en:

- Clave catastral: \_\_\_\_\_
- Coop., Urb., Lotz., Barrio: \_\_\_\_\_
- Lote No.: \_\_\_\_\_ Manzana: \_\_\_\_\_
- Calle: \_\_\_\_\_
- Frente principal \_\_\_\_\_ Metros fondo \_\_\_\_\_ m
- Área de terreno \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>
- Área de construcción en planta baja \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>
- Área de construcción en plantas altas \_\_\_\_\_ m<sup>2</sup>
- Arquitecto proyectista \_\_\_\_\_ Registro profesional \_\_\_\_\_
- Ingeniero calculista \_\_\_\_\_ Registro profesional \_\_\_\_\_
- Director técnico \_\_\_\_\_ Registro profesional \_\_\_\_\_
- Constructor \_\_\_\_\_ Registro profesional \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Firma del Propietario

\_\_\_\_\_  
Firma del Calculista

\_\_\_\_\_  
Firma del Proyectista

\_\_\_\_\_  
Firma del Director Técnico

\_\_\_\_\_  
Firma del Constructor



**Nº .010048**

Fecha: \_\_\_\_\_

**SOLICITUD DE APROBACIÓN DE PLANOS ARQUITECTÓNICOS,  
ESTRUCTURALES Y PERMISO DE CONSTRUCCIÓN**

**GAD. MUNICIPAL DE SANTO DOMINGO**  
**DIRECCIÓN DE PLANIFICACIÓN**  
**APROBACIÓN DE PLANOS**

Santo Domingo de los Colceados: \_\_\_\_\_ Informe No.: \_\_\_\_\_  
Nombre del propietario: \_\_\_\_\_  
Informe de línea de fábrica No.: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_  
Coop., Urb., Lotz., Barrio: \_\_\_\_\_ Lote No.: \_\_\_\_\_  
Calle: \_\_\_\_\_ Intersección: \_\_\_\_\_

Una vez revisados los planos de la construcción a realizarse bajo la responsabilidad del:

Arquitecto: \_\_\_\_\_  
Ingeniero: \_\_\_\_\_

Se concede la APROBACIÓN de:

+ Planos arquitectónicos:  Revisado por Arq.: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_  
+ Planos estructurales:  Revisado por Ing.: \_\_\_\_\_ Firma: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Jefe de Control Urbano

Observaciones: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**PERMISO DE CONSTRUCCIÓN**

Cumplidos con los requisitos y documentos exigidos, se concede el PERMISO DE CONSTRUCCIÓN para construir el proyecto bajo la responsabilidad de:

Director Técnico Arq. / Ing.: \_\_\_\_\_ Reg. prof.: \_\_\_\_\_  
Director Técnico Arq. / Ing.: \_\_\_\_\_ Reg. prof.: \_\_\_\_\_  
Constructor Arq. / Ing.: \_\_\_\_\_ Reg. prof.: \_\_\_\_\_

De conformidad con la planificación arquitectónica y estructural aprobada.

Observaciones: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Jefe de Control Urbano

El Constructor y Director Técnico serán solidariamente responsables con el Propietario por el incumplimiento de planos aprobados y serán sancionados por el Comisario de Construcciones.

Este permiso tiene validez de cuatro años.

En caso de infracción deberá someterse a las sanciones que contempla el Código Municipal de Urbanismo, Construcciones y Ornato.

Este permiso no contempla título legal alguno que perjudique a terceros.

Se revocará la aprobación de planos y permiso de construcción si se comprobare la presentación de documentos falsos, alteración e información errónea.

Fuente: GAD Municipal de Santo Domingo

## Anexos 5. Formulario de contrato de obra con maestro albañil.

**CONTRATO DE OBRAS**

En ..... a ..... de ..... de 20....

**REUNIDOS**

De una parte, Don....., mayor de edad, con domicilio en ..... calle ..... nº....., y provisto del D.N.I nº..... Y de otra parte, Don....., mayor de edad, con domicilio en ..... calle ..... nº....., y provisto del D.N.I. nº.....

**INTERVIENEN**

El primero en su propio nombre y derecho. El segundo, en nombre y representación de la mercantil....., como administrador de la misma en virtud de Escritura de Constitución de la Sociedad de fecha...otorgada ante el Notario..., bajo el nº...de su protocolo..... Ambas partes se reconocen capacidad legal suficiente para suscribir el presente CONTRATO DE EJECUCIÓN DE OBRAS DE REFORMA CON SUMINISTRO DE MANO DE OBRA Y MATERIALES, a cuyo fin pactan las siguientes

**ESTIPULACIONES**

I.- Don ....., ENCARGA la ejecución de la obra consistentes en las obras de rehabilitación y reforma que se especifican en el proyecto que se adjunta con el presente contrato, a la Sociedad ....., representada en este acto por Don ....., que se COMPROMETE a efectuar la obra encargada, en el plazo previsto y con las demás condiciones que se estipulan en este documento. Las obras encargadas se realizarán siguiendo estrictamente las especificaciones contenidas en el documento, sin que pueda el CONTRATISTA realizar ningún tipo de modificación sin permiso por escrito de LA PROPIEDAD.

II.- Plazo de ejecución: Se acuerda por ambas partes, que el plazo de ejecución de la obra encargada, se realizará en un plazo de ..... desde la fecha de la firma, salvo casos de fuerza mayor. Si llegar la fecha de la entrega de la obra, sin que ésta se hubiere finalizado, ambas partes acuerdan que la empresa CONTRATISTA deberá indemnizar a la PROPIEDAD en la cantidad de .....euros por cada día de demora.

III.- Precio: El precio de la realización de la obra encargada, asciende a la cantidad de .....euros, más el IVA correspondiente.

IV.- Certificaciones: Con una antelación de ..... días a los plazos previstos para cada pago, la CONTRATISTA deberá emitir el correspondiente Certificado de obra, expedida

### Anexos 6. Solicitud de Crédito Bancario

BANCO PICHINCHA		Aplicación de crédito Personas Naturales	
De la Sociedad Interbancaria a: solicitante, garante, cedente y apoderado. <span style="float: right;">Legajo: _____ Fecha: _____</span>			
Tipo de Interbancaria: <input type="checkbox"/> Substituto <input type="checkbox"/> Cesante <input type="checkbox"/> Cedente <input type="checkbox"/> Apoderado <span style="float: right;">Apellido y Nombre del solicitante: _____</span>			
Por favor tener la aplicación de crédito completa, con foto reciente, endoscopia, sin tachones, borrones o enmendaduras. Los campos con * son obligatorios.			
A. DATOS PERSONALES			
Estado Civil:		Cargos (Bancarios):	
<input type="checkbox"/> Soltero <input type="checkbox"/> Casado <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Divorciado <input type="checkbox"/> Viudo <input type="checkbox"/> Unión libre (mayor a 2 años) <input type="checkbox"/> Unión libre (menor a 2 años)		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
Datos básicos		Cónyuge (No tiene si es apoderado)	
Identificación: <input type="checkbox"/> Cédula <input type="checkbox"/> Pasaporte # Identificación: _____ Nombre completo: Apellido: _____ Nombre: _____ Nacionalidad: _____ PAIS: _____ Provincia: _____ Ciudad: _____ Fecha de nacimiento: _____ Género: <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F		Identificación: <input type="checkbox"/> Cédula <input type="checkbox"/> Pasaporte # Identificación: _____ Apellido: _____ Nombre: _____ Nacionalidad: _____ PAIS: _____ Provincia: _____ Ciudad: _____ Género: <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/> F	
Educación: <input type="checkbox"/> Sin estudios <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Tercera / Intermedia <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Postgrado <input type="checkbox"/> Profesional: _____		Educación: <input type="checkbox"/> Sin estudios <input type="checkbox"/> Primaria <input type="checkbox"/> Secundaria <input type="checkbox"/> Tercera / Intermedia <input type="checkbox"/> Superior <input type="checkbox"/> Postgrado <input type="checkbox"/> Profesional: _____	
Afiliación al Seguro Social: <input type="checkbox"/> ESS <input type="checkbox"/> SIS <input type="checkbox"/> RUC: _____		Afiliación al Seguro Social: <input type="checkbox"/> ESS <input type="checkbox"/> SIS <input type="checkbox"/> RUC: _____	
PSEs: <input type="checkbox"/> Es dirigente de un partido político <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Es persona políticamente expuesta <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO		PSEs: <input type="checkbox"/> Es dirigente de un partido político <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> Es persona políticamente expuesta <input type="checkbox"/> SI <input type="checkbox"/> NO	
Fecha de inicio de residencia (solo extranjeros): _____ día mes año		Fecha de inicio de residencia (solo extranjeros): _____ día mes año	
Datos para personas que viven fuera del Ecuador: (País y tiempo de residencia) País: _____ Año(s): _____ Mes(es): _____		Datos para personas que viven fuera del Ecuador: (País y tiempo de residencia) País: _____ Año(s): _____ Mes(es): _____	
Dirección de domicilio: Provincia: _____ Cantón: _____ Ciudad: _____ Parroquia: _____ Calle principal: _____ Número: _____ Calle secundaria: _____ Información adicional: _____ Teléfono: _____ Celular: (SI) _____ E-mail: _____ Zona: <input type="checkbox"/> Norte <input type="checkbox"/> Centro <input type="checkbox"/> Sur <input type="checkbox"/> Periferia urbana <input type="checkbox"/> Periferia rural		Dirección de domicilio: Provincia: _____ Cantón: _____ Ciudad: _____ Parroquia: _____ Calle principal: _____ Número: _____ Calle secundaria: _____ Información adicional: _____ Teléfono: _____ Celular: (SI) _____ E-mail: _____ Zona: <input type="checkbox"/> Norte <input type="checkbox"/> Centro <input type="checkbox"/> Sur <input type="checkbox"/> Periferia urbana <input type="checkbox"/> Periferia rural	
Datos de contacto: Domicilio: _____ Celular: _____ Correo electrónico: _____		Datos de contacto: Domicilio: _____ Celular: _____ Correo electrónico: _____	
Información de vivienda: <input type="checkbox"/> Viver con familiares <input type="checkbox"/> Propia SIN hipoteca <input type="checkbox"/> Propia CON hipoteca <input type="checkbox"/> Arrendada <input type="checkbox"/> Perdida <input type="checkbox"/> Anticipo <input type="checkbox"/> Sin trabajo		Información de vivienda: <input type="checkbox"/> Viver con familiares <input type="checkbox"/> Propia SIN hipoteca <input type="checkbox"/> Propia CON hipoteca <input type="checkbox"/> Arrendada <input type="checkbox"/> Perdida <input type="checkbox"/> Anticipo <input type="checkbox"/> Sin trabajo	
Actividad económica: <b>Interbancaria</b>		Actividad económica: <b>Cónyuge (No tiene si es apoderado)</b>	
Situación laboral: <input type="checkbox"/> Empleado dependiente <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Profesional independiente <input type="checkbox"/> No trabaja <input type="checkbox"/> No. de empleos / negocios diferentes: _____ (Señal espacio si tiene más de un empleo o línea de negocio diferente a la vez)		Situación laboral: <input type="checkbox"/> Empleado dependiente <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Profesional independiente <input type="checkbox"/> No trabaja <input type="checkbox"/> No. de empleos / negocios diferentes: _____ (Señal espacio si tiene más de un empleo o línea de negocio diferente a la vez)	
Empleado dependiente (si usted escogió esta opción)		Empleado dependiente (si usted escogió esta opción)	
Empresa actual: <b>Interbancaria</b>		Empresa actual: <b>Cónyuge</b>	
Nombre de la empresa: _____ Día de pago sueldo: _____		Nombre de la empresa: _____ Día de pago sueldo: _____	
Tipo de empresa: <input type="checkbox"/> Privada <input type="checkbox"/> Pública <input type="checkbox"/> Mixta		Tipo de empresa: <input type="checkbox"/> Privada <input type="checkbox"/> Pública <input type="checkbox"/> Mixta	
Tipo de relación (de dependencia): <input type="checkbox"/> Fijo <input type="checkbox"/> Fijo hasta <input type="checkbox"/> Contrato <input type="checkbox"/> Cargo: _____		Tipo de relación (de dependencia): <input type="checkbox"/> Fijo <input type="checkbox"/> Fijo hasta <input type="checkbox"/> Contrato <input type="checkbox"/> Cargo: _____	
Tiempo de relación laboral: Inicio: _____ día mes año <input type="checkbox"/> Indefinido <input type="checkbox"/> Terminó: _____ día mes año		Tiempo de relación laboral: Inicio: _____ día mes año <input type="checkbox"/> Indefinido <input type="checkbox"/> Terminó: _____ día mes año	
Empresa o negocio anterior (Señal estos campos en caso de que la permanencia en la empresa o negocio actual sea menor a 3 meses)			
Nombre de la empresa: _____ Tiempo de relación laboral: Inicio: _____ día mes año <input type="checkbox"/> Indefinido <input type="checkbox"/> Terminó: _____ día mes año		Nombre de la empresa: _____ Tiempo de relación laboral: Inicio: _____ día mes año <input type="checkbox"/> Indefinido <input type="checkbox"/> Terminó: _____ día mes año	

Profesional independiente / Independiente (si usted escogió esta opción)					
<b>Nombre del negocio<sup>(1)</sup></b>	Actividad económica del negocio <sup>(2)</sup> _____		Actividad económica del negocio <sup>(2)</sup> _____		
<b>Inicio de actividad económica<sup>(3)</sup></b>	No. de empleados <sup>(4)</sup> _____ No. de oficinas / sucursales <sup>(5)</sup> _____		No. de empleados <sup>(4)</sup> _____ No. de oficinas / sucursales <sup>(5)</sup> _____		
Inicié _____ día _____ mes _____ año _____	Inicié _____ día _____ mes _____ año _____		Inicié _____ día _____ mes _____ año _____		
<b>Dirección de trabajo o negocio</b>					
<b>Dirección principal<sup>(6)</sup> (Trabajo/Negocio)</b> <small>Aplica dependientes, prof. independientes e independientes</small>	Provincia <sup>(7)</sup> _____ Cantón <sup>(8)</sup> _____		Provincia <sup>(7)</sup> _____ Cantón <sup>(8)</sup> _____		
	Ciudad <sup>(9)</sup> _____ Parroquia <sup>(10)</sup> _____		Ciudad <sup>(9)</sup> _____ Parroquia <sup>(10)</sup> _____		
	Calle principal <sup>(11)</sup> _____		Calle principal <sup>(11)</sup> _____		
	Número <sup>(12)</sup> _____ Calle secundaria <sup>(13)</sup> _____		Número <sup>(12)</sup> _____ Calle secundaria <sup>(13)</sup> _____		
	Información adicional <sup>(14)</sup> _____		Información adicional <sup>(14)</sup> _____		
	Teléfono <sup>(15)</sup> (____) _____ Ext <sup>(16)</sup> _____ Celular <sup>(17)</sup> (991) _____		Teléfono <sup>(15)</sup> (____) _____ Ext <sup>(16)</sup> _____ Celular <sup>(17)</sup> (991) _____		
Email <sup>(18)</sup> _____		Email <sup>(18)</sup> _____			
Zona <sup>(19)</sup> <input type="checkbox"/> Norte <input type="checkbox"/> Centro <input type="checkbox"/> Sur <input type="checkbox"/> Periferia urbana <input type="checkbox"/> Periferia rural		Zona <sup>(19)</sup> <input type="checkbox"/> Norte <input type="checkbox"/> Centro <input type="checkbox"/> Sur <input type="checkbox"/> Periferia urbana <input type="checkbox"/> Periferia rural			
<b>Dirección adicional<sup>(20)</sup> (Trabajo/Negocio)</b> <small>Llene si aplica o tiene más de un empleo o forma de negocio paralela a la vez.</small>	Provincia <sup>(7)</sup> _____ Cantón <sup>(8)</sup> _____		Provincia <sup>(7)</sup> _____ Cantón <sup>(8)</sup> _____		
	Ciudad <sup>(9)</sup> _____ Parroquia <sup>(10)</sup> _____		Ciudad <sup>(9)</sup> _____ Parroquia <sup>(10)</sup> _____		
	Calle principal <sup>(11)</sup> _____		Calle principal <sup>(11)</sup> _____		
	Número <sup>(12)</sup> _____ Calle secundaria <sup>(13)</sup> _____		Número <sup>(12)</sup> _____ Calle secundaria <sup>(13)</sup> _____		
	Información adicional <sup>(14)</sup> _____		Información adicional <sup>(14)</sup> _____		
	Teléfono <sup>(15)</sup> (____) _____ Ext <sup>(16)</sup> _____ Celular <sup>(17)</sup> (991) _____		Teléfono <sup>(15)</sup> (____) _____ Ext <sup>(16)</sup> _____ Celular <sup>(17)</sup> (991) _____		
Email <sup>(18)</sup> _____		Email <sup>(18)</sup> _____			
Zona <sup>(19)</sup> <input type="checkbox"/> Norte <input type="checkbox"/> Centro <input type="checkbox"/> Sur <input type="checkbox"/> Periferia urbana <input type="checkbox"/> Periferia rural		Zona <sup>(19)</sup> <input type="checkbox"/> Norte <input type="checkbox"/> Centro <input type="checkbox"/> Sur <input type="checkbox"/> Periferia urbana <input type="checkbox"/> Periferia rural			
<b>Información económica (mensual)</b>					
<b>Dependientes:</b>		<b>Beneficiario / Ganante / Contribuyente / Apoderado</b>		<b>Cónyuge</b>	
Ingresos fijos (Sueldo)	(____)	(____)	(____)	(____)	(____)
Ingresos variables (profesionales, honorarios)	(____)	(____)	(____)	(____)	(____)
Ventas al por mayor (independientes)	(____)	(____)	(____)	(____)	(____)
<b>Independientes:</b>	(____)	(____)	(____)	(____)	(____)
Ingresos por honorarios (profesionales independientes)	(____)	(____)	(____)	(____)	(____)
<b>Otros:</b>	(____)	(____)	(____)	(____)	(____)
Ingresos (Especifique)	(____)	(____)	(____)	(____)	(____)
<b>TOTAL DE INGRESOS:</b>			<b>TOTAL DE EGRESOS:</b>		
(____)			(____)		
<b>Estado de situación personal</b>					
<b>Bienes inmuebles:</b> <small>(terreno, casas, terrenos, casas, departamentos, locales comerciales, oficinas, etc.)</small>					
Tipo (terreno, casa, departamento)	Provincia	Ciudad	Avda/Carretera (CALLE)	Ejemplar (CALLE) (valor de compra de casa de origen)	<b>Cuentas por cobrar:</b>
(____)	(____)	(____)	(____)	(____)	Cónyuge
<b>TOTAL DE BIENES INMUEBLES (USD)</b>					Fecha de inicio (día mes año)
(____)					Valor (USD)
(____)					(____)
<b>TOTAL DE CUENTAS POR COBRAR (USD)</b>					(____)
(____)					(____)
<b>Vehículos:</b>					
Marca	Modelo	Año	Valor comercial (USD)	Reserva (Reserva de depreciación (valor comercial de compra de origen) (USD))	<b>Pasivos (préstamos, cuentas por pagar, deudas, cuotas de vehículo):</b>
(____)	(____)	(____)	(____)	(____)	Emitido
<b>TOTAL VALOR VEHÍCULOS (USD)</b>					Fecha de pago (día mes año)
(____)					Valor cuota (USD)
(____)					Fecha de deuda (USD)
<b>TOTAL PASIVOS (USD)</b>					(____)
(____)					(____)
<b>Referencias personales:</b>					
<b>Referencias familiares (que no vivan con usted)</b>					
Parentesco (solo familiar)	Nombre completo	Dirección	Provincia	Ciudad	Teléfono convencional <sup>(21)</sup>
(____)	(____)	(____)	(____)	(____)	Teléfono Celular
(____)	(____)	(____)	(____)	(____)	(____)
<b>Referencias personales / Contacto (aplica solo para clientes/compradores)</b>					
Tipo de referencia (Personal, comercial)	Nombre completo	Dirección	Provincia	Ciudad	Teléfono convencional <sup>(21)</sup>
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)	(____)	(____)	(____)	Teléfono Celular
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)	(____)	(____)	(____)	(____)
<b>Referencias comerciales afines al negocio. (aplica solo a independientes)</b>					
Tipo de referencia	Intermediario (Gestor)	Nombre completo (Causa comercial)	Código de relación (día mes año)	Forma de pago (contado, crédito)	Presencia de fianzas/avalos (banco, comercial, etc.)
Proveedor Cliente	(S) (C)	(____)	(____)	(____)	Actividad en transacción (compra/venta)
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)	(____)	(____)	País
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)	(____)	(____)	Provincia
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)	(____)	(____)	Ciudad
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)	(____)	(____)	Teléfono Convencional <sup>(21)</sup> (celular)
<b>Referencias bancarias:</b>					
Intermediario (Gestor)	Número del banco			Tipo de cuenta	Número de cuenta
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)			(Ahorro) (Corriente)	(____)
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)
<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	(____)





## Anexos 7. Tabla de Amortización

23/7/2021 about:blank

**BANCO PICHINCHA**  
En com. limitada  
RUC: 1790010937001

### Condiciones y costo total del crédito

Fecha: **23/07/2021**      Producto: **Terrano**

Plazo (meses): **60**      Frecuencia de pago: **Mensual**

Tasa interés nominal: **8.95%**      Tipo de tasa: **Reajutable**

Tipo de sistema de amortización: **Alemán**      Tasa contribución Solca: **0,5 %**

Valor bien/vehículo: **N/A**

Datos financiamiento	Valores	Periodicidad	Explicación
Monto solicitado (USD)	15000		Valor solicitado por el cliente.
Monto líquido (USD)	14025.0		Monto acreditado en la cuenta
Cuota financiera (USD)	361.87	Mensual	Valor correspondiente al capital e interés
Cuota total (USD)	370.37	Mensual	Valor cuota financiera
Plazo / número de cuotas	60	Mensual	Número de cuotas a pagar en todo el plazo del crédito
Tasa interés nominal (%)	8.95	Anual	Es la tasa de interés anual.
Tasa de interés activa efectiva referencial para el segmento (%)	11.33	Anual	Es la tasa activa referencial del segmento, permitida por el Banco Central del Ecuador.
Tasa interés efectiva anual (%)	9.33	Anual	(TEA) Es igual al interés anual efectivo, dividido para el capital inicial. Las tasas de interés nominal y efectiva difieren cuando el período de capitalización es distinto de un año. La tasa de interés efectiva es más alta mientras más corto es el período de capitalización
Suma de cuotas (USD)	18671.4		Es la sumatoria de las cuotas a pagar en todo el plazo del crédito.
Carga financiera (USD)	3412.17		Es la diferencia entre la sumatoria de intereses, primas menos el monto líquido que recibe el cliente en la concesión. Incluye intereses y primas de seguro obligatorias

about:blank 1/7

Fuente: Banco Pichincha

## Anexos 8. Tabla de Amortización expresada en meses

Tipo	Minimo	Maximo	%	Total(1)
Análisis del proyecto	-	1.000.000	0,05%	500
	1.000.001	2.000.000	0,05%	900
	2.000.001	3.000.000	0,05%	1350
	3.000.001	3.500.000	0,04%	1400
	3.500.001	4.500.000	0,032%	1440
	4.500.001	5.500.000	0,030%	1650
	5.500.001	6.500.000	0,028%	1620
	6.500.001	7.500.000	0,028%	2100
	7.500.001	9.000.000	0,028%	2380
	>9.000.00			2500
(1)Valor no incluye IVA.				
Inspecciones de avance de obra	0.015% sobre crédito aprobado + IVA (mínimo \$72,00 + IVA)			

- Si el bien inmueble está ubicado en el oriente se incrementa mas 20% al honorario.
- Si el requerimiento es un TERRENO URBANO EN EL ORIENTE aplican los dos criterios anteriores(en ningún caso será menor a USD \$72 + impuestos.)
- Los gastos de movilización, estadía y alimentación serán cubiertos por el cliente en la factura.
- El costo por movilización para bienes fuera del límite urbano \$ 0.30 por Km. recorrido.
- La inspección fallida por inasistencia del cliente dentro del perímetro urbano se cobrará \$ 18
- La inspección fallida por inasistencia del cliente fuera del perímetro urbano se cobrará la movilización que corresponda. Mínimo \$ 18.
- La inspección realizada sin emisión de informe de avalúo se cobrará \$ 72 + IVA.

### Tabla de amortización

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Valor cuota	Saldo
0	23-jul-2021	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	15000.0
1	23-ago-2021	250.0	111.87	8.5	0.0	370.37	14750.0
2	23-sep-2021	250.0	110.01	8.38	0.0	368.37	14500.0
3	23-oct-2021	250.0	108.15	8.21	0.0	366.36	14250.0
4	23-nov-2021	250.0	106.28	8.08	0.0	364.36	14000.0
5	23-dic-2021	250.0	104.42	7.93	0.0	362.35	13750.0
6	23-ene-2022	250.0	102.55	7.79	0.0	360.34	13500.0
7	23-feb-2022	250.0	100.69	7.65	0.0	358.34	13250.0

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro deag.	Seguro incendio/vehículo	Valor cuota	Saldo
8	23-mar-2022	250.0	98.82	7.51	0.0	356.33	13000.0
9	23-abr-2022	250.0	96.96	7.36	0.0	354.32	12750.0
10	23-may-2022	250.0	95.09	7.23	0.0	352.32	12500.0
11	23-jun-2022	250.0	93.23	7.08	0.0	350.31	12250.0
12	23-jul-2022	250.0	91.36	6.95	0.0	348.31	12000.0
13	23-ago-2022	250.0	89.5	6.8	0.0	346.3	11750.0
14	23-sep-2022	250.0	87.64	6.65	0.0	344.29	11500.0
15	23-oct-2022	250.0	85.77	6.52	0.0	342.29	11250.0
16	23-nov-2022	250.0	83.91	6.37	0.0	340.28	11000.0
17	23-dic-2022	250.0	82.04	6.23	0.0	338.27	10750.0
18	23-ene-2023	250.0	80.18	6.09	0.0	336.27	10500.0
19	23-feb-2023	250.0	78.31	5.95	0.0	334.26	10250.0
20	23-mar-2023	250.0	76.45	5.81	0.0	332.26	10000.0
21	23-abr-2023	250.0	74.58	5.67	0.0	330.25	9750.0
22	23-may-2023	250.0	72.72	5.52	0.0	328.24	9500.0
23	23-jun-2023	250.0	70.85	5.39	0.0	326.24	9250.0
24	23-jul-2023	250.0	68.99	5.24	0.0	324.23	9000.0
25	23-ago-2023	250.0	67.12	5.1	0.0	322.22	8750.0
26	23-sep-2023	250.0	65.26	4.96	0.0	320.22	8500.0
27	23-oct-2023	250.0	63.4	4.81	0.0	318.21	8250.0
28	23-nov-2023	250.0	61.53	4.68	0.0	316.21	8000.0
29	23-dic-2023	250.0	59.67	4.53	0.0	314.2	7750.0
30	23-ene-2024	250.0	57.8	4.39	0.0	312.19	7500.0
31	23-feb-2024	250.0	55.94	4.25	0.0	310.19	7250.0
32	23-mar-2024	250.0	54.07	4.11	0.0	308.18	7000.0
33	23-abr-2024	250.0	52.21	3.96	0.0	306.17	6750.0
34	23-may-2024	250.0	50.34	3.83	0.0	304.17	6500.0
35	23-jun-2024	250.0	48.48	3.68	0.0	302.16	6250.0

Cuota	Fecha de pago	Capital	Interés	Seguro desg.	Seguro incendio/vehículo	Valor cuota	Saldo
36	23-jul-2024	250.0	46.61	3.55	0.0	300.16	6000.0
37	23-ago-2024	250.0	44.75	3.4	0.0	298.15	5750.0
38	23-sep-2024	250.0	42.89	3.25	0.0	296.14	5500.0
39	23-oct-2024	250.0	41.02	3.12	0.0	294.14	5250.0
40	23-nov-2024	250.0	39.16	2.97	0.0	292.13	5000.0
41	23-dic-2024	250.0	37.29	2.83	0.0	290.12	4750.0
42	23-ene-2025	250.0	35.43	2.69	0.0	288.12	4500.0
43	23-feb-2025	250.0	33.56	2.55	0.0	286.11	4250.0
44	23-mar-2025	250.0	31.7	2.41	0.0	284.11	4000.0
45	23-abr-2025	250.0	29.83	2.27	0.0	282.1	3750.0
46	23-may-2025	250.0	27.97	2.12	0.0	280.09	3500.0
47	23-jun-2025	250.0	26.1	1.99	0.0	278.09	3250.0
48	23-jul-2025	250.0	24.24	1.84	0.0	276.08	3000.0
49	23-ago-2025	250.0	22.37	1.7	0.0	274.07	2750.0
50	23-sep-2025	250.0	20.51	1.56	0.0	272.07	2500.0
51	23-oct-2025	250.0	18.65	1.41	0.0	270.06	2250.0
52	23-nov-2025	250.0	16.78	1.28	0.0	268.06	2000.0
53	23-dic-2025	250.0	14.92	1.13	0.0	266.05	1750.0
54	23-ene-2026	250.0	13.05	0.99	0.0	264.04	1500.0
55	23-feb-2026	250.0	11.19	0.85	0.0	262.04	1250.0
56	23-mar-2026	250.0	9.32	0.71	0.0	260.03	1000.0
57	23-abr-2026	250.0	7.46	0.56	0.0	258.02	750.0
58	23-may-2026	250.0	5.59	0.43	0.0	256.02	500.0
59	23-jun-2026	250.0	3.73	0.28	0.0	254.01	250.0
60	23-jul-2026	250.0	1.86	0.15	0.0	252.01	0.0

**Pasos para obtener un crédito:**

1. Acérquese a la agencia más cercana.
2. Recopile los requisitos solicitados y diríjalos al Oficial de Negocios.
3. Una vez analizada su información se le comunicará el resultado.

**Fuente: Banco Pichincha**

## Anexos 9. Encuesta aplicada a los moradores

**OBJETIVO: ANALIZAR EL IMPACTO DE LA CONSTRUCCION DE LOCALES COMERCIALES UBICADOS EN LA COOPERATIVA CIUDAD NUEVA DEL CANTON SANTO DOMINGO DE LOS COLORADOS.**

---

**INSTRUCCIONES:**

- ✓ RESPONDA CON SINCERIDAD LAS PREGUNTAS QUE SE PLANTEAN A CONTINUACION.
- ✓ LOS RESULTADOS DE ESTA ENCUESTA SERAN ANALIZADOS CON ABSOLUTA RESERVA.
- ✓ SEÑALE CON UN "✓" DONDE CREE USTED QUE CORRESPONDA LA RESPUESTA.

---

**INFORMACION DE MORADORES CERCANOS**

---

1. QUE TIEMPO LLEVA RESIDIENDO EN LA COOP. "CIUDAD NUEVA"
  - 1 - 12 MESES
  - 2 - 10 AÑOS
  - 10 - A MAS AÑOS
2. CREE USTED QUE EL COMERCIO AUMENTA EN LA COOP. CONFORME PASAN LOS AÑOS
  - SI  NO
3. ESTARIA DISPUESTO A EMPENDER UN NEGOCIO DE PRODUCTOS O SERVICIOS
  - SI  NO  YA TENGO UN NEGOCIO
4. QUE TIPO DE NEGOCIO EMPENDERIA EN UN LOCAL COMERCIAL
  - TIENDA DE PRIMERAS NECESIDADES
  - FARMACIA
  - PANADERIA
  - CYBER
  - OTRO: ¿CUÁL? \_\_\_\_\_
5. CUAL ES LA CANTIDAD QUE ESTARIA DISPUESTO A PAGAR POR UN LOCAL COMERCIAL
  - \$ 100 - \$150  \$ 150 - \$ 200  MAS DE \$ 200
6. QUE CARACTERISTICAS BUSCA USTED EN UN LOCAL COMERCIAL
  - ACABADOS DE PRIMERA Y ESPACIOS GRANDES
  - ESPACIOS GRANDES Y SEGURIDAD
  - SEGURIDAD Y LUGAR ESTRATEGICO
7. PIENSA USTED QUE EL ALUMENTO DE LOCALES COMERCIALES ES FACTIBLE PARA LA ZONA
  - SI  NO
8. A FIRMADO UN CONTRATO SOBRE LAS NORMAS DEL ARRENDATARIO Y ARRENDADOR
  - SI  NO  NO SE QUE ES

Fuente: Autor