

**FACULTAD DE NEGOCIOS Y ECONOMÍA**  
**LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**José Francisco Paredes Maridueña**

**APLICACIÓN MOVIL PARA EMPRENDIMIENTO**

**“TRABAJATE”**

Trabajo de conclusión de carrera (TCC), presentado como requisito parcial para la obtención del grado de Licenciatura en Administración de Empresas de la Facultad de Negocios y Economía.

**Guayaquil, Marzo 2020**

PAREDES, José F., APLICACIÓN MOVIL PARA EMPRENDIMIENTO “TRABAJATE”. Guayaquil: UPACÍFICO, 2020, 40p. Ph.D Margarita Ayala (Trabajo de Conclusión de Carrera – T.C.C. presentado a la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad Del Pacífico).

Resumen: Diseñaremos una página web y aplicación de trabajos esporádicos con el propósito de ofrecer accesibilidad a profesionales confiables los cuales realizarían trabajos garantizados en horarios flexibles o a su vez coordinar citas de trabajo de acuerdo con lo requerido por los usuarios de App, la misma contará con puntos de geolocalización tanto de usuarios como de proveedores para un mejor contacto, adicional se podrá calificar los servicios ofrecidos y también al usuario que recibe el servicio. El Objetivo de nuestra aplicación es satisfacer las necesidades de los usuarios que necesitan un servicio en específico bajo referencias y calificaciones de otros clientes para obtener un mejor provecho del mercado. El beneficio es un crecimiento exponencial porque las suscripciones son acumulativas mes con mes al renovar y al movilizar más datos se crea mayor volumen que se pueden manejar de manera automática y reduciría costos a futuro, lo cual dejaría una mayor rentabilidad.

Palabras claves: Emprendimiento, Aplicación web,

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, **José Francisco Paredes Maridueña**, declaro ser autor exclusivo del presente trabajo de titulación de grado.

Todos los efectos académicos y legales que se desprendieren de la misma son de mi responsabilidad.

Por medio del presente documento cedo mis derechos de autor a la Universidad Del Pacífico para que pueda hacer uso del texto completo de este documento “Aplicación móvil para emprendimiento TRABAJATE”, con fines académicos y/o investigación.

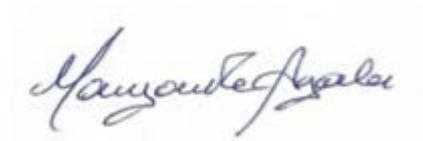


José Francisco Paredes Maridueña

## CERTIFICACIÓN

Yo, MSc. Margarita Ayala, docente de la Facultad de Negocios y Economía de la Universidad del Pacífico, como directora del presente trabajo de fin de carrera, certifico que José Francisco Paredes Maridueña, Egresado de esta institución, es autor exclusivo del presente trabajo, el mismo que es auténtico, original e inédito.

MSc. Margarita Ayala

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Margarita Ayala', is centered on the page. The signature is written in a cursive style.

Firma del Docente

Guayaquil, marzo de 2020

## DOCUMENTO DE CONFIDENCIALIDAD

Al presentar este documento, en formato impreso (2 copias) y en digital, como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de **Licenciado en Administración de Empresas** de la Universidad del Pacífico, autorizo a la biblioteca de la Universidad para que lo ponga a disposición para consultas y lectura con fines académicos de investigación.

Igualmente, autorizo a la Universidad del Pacífico para que se realicen las copias de este documento en el marco de las normas de la UPACIFICO y de conformidad con lo dispuesto en la LOES 2010 Art 144.

*“LOES Art. 144.- Tesis Digitalizadas. – Todas las instituciones de educación superior estarán obligadas a entregar las tesis que se elaboren para la obtención de títulos académicos de grado y posgrado en formato digital para ser integradas al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior de Ecuador para su difusión pública respetando los derechos del autor”*



José Francisco Paredes Maridueña

Guayaquil, marzo de 2020

## **Contenido del Plan de Negocio**

### **INTRODUCCION**

#### **CAPITULO I. JUSTIFICACION, OBJETIVOS**

I.A Justificación

I.B Objetivos del emprendimiento o modelo del negocio

I.B.1. General

I.B.2. Específicos

I.C Objetivos del nuevo emprendimiento o modelo de negocios

I.D Metodología utilizada

#### **CAPITULO II. MARCO TEORICO**

#### **CAPITULO III. ANALISIS DEL ENTORNO**

III.A.1. Factores políticos y Legales

III.A.2. Factores Económicos

III.A.3. Factores Sociales

III.A.4. Factores Tecnológicos

#### **CAPITULO IV. ANALISIS DE LA INDUSTRIA DEL EMPRENDIMIENTO O MODELO DE NEGOCIO**

#### **CAPITULO V. ESTUDIO DE MERCADO**

Objetivo

Hipótesis del estudio de mercado

- Selección de la muestra

Resultados

V.A.1 Oferta y demanda

V.A.2 Analisis de la oferta

## **CAPITULO VI. PLAN ESTRATEGICO**

VI.A Directrices del negocio

VI.A.2 Misión, Visión Objetivos

VI.A.3 Características diferenciadora del negocio

VI.A.4 Ventajas competitivas del negocio

VI.B Analisis FODA

Estrategias de marketing mix

VI.B.1 Producto

VI.B.2 Precio

VI.B.3 Plaza

VI.B.4 Promoción

VI.C Modelo de Negocio

VI.D Estrategias del Modelo de Negocio

VI.E Estructura Organizacional

VI.F Cargos y Funciones

VI.G Cadena de Valor

## **CAPITULO VII. ASPECTOS FINANCIEROS**

VII.A. Activos, Pasivos y Patrimonio

VII.B. Estructura y fuentes de Financiamiento

VII.C. Capital de Trabajo

VII.D. Ingresos y Gastos de la empresa antes de la implementación

VII.E. Proyección de ventas mensual para el primer año luego implementación de Plan de Marketing

VII.F. Proyección de ventas anuales para cada uno de los cinco años luego de la implementación

VII.G. Punto de Equilibrio

VII.H. Flujo de Efectivo

VII.I. Analisis económico – financiero

VII.J. Resultados de la Implementación del Proyecto

VII.K. Valor Presente Neto, Tasa Interna de Retorno

## **CAPITULO VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **BIBLIOGRAFIA**

## **INTRODUCCION**

### **CAPITULO I. JUSTIFICACION, OBJETIVOS**

#### **I.A Justificación**

Diseñaremos una página web y aplicación de trabajos esporádicos con el propósito de ofrecer accesibilidad a profesionales confiables los cuales realizarían trabajos garantizados en horarios flexibles o a su vez coordinar citas de trabajo de acuerdo con lo requerido por los usuarios de App, la misma contará con puntos de geolocalización tanto de usuarios como de proveedores para un mejor contacto, adicional se podrá calificar los servicios ofrecidos y también al usuario que recibe el servicio.

Contaremos con un equipo de programador y diseñador gráfico para crear el entorno digital de la plata forma web y aplicación móvil, además de la base de datos que conlleva la creación de cada usuario y proveedor. Contando con su soporte permanente para las actualizaciones y mantenimiento consecutivo del producto.

EL tiempo de creación completa y desarrollo de la aplicación es de aproximadamente un mes donde se desarrollará las bases de datos, entorno gráfico, botones, iconos, accesos a servidores, creación de usuarios, alianzas con proveedores, etc. Luego de esto el ingreso de información es diario, con un flujo aproximado de 60 validaciones diarias de usuarios.

#### **I.B Objetivos del emprendimiento o modelo del negocio**

##### **I.B.1. General**

El Objetivo de nuestra aplicación es satisfacer las necesidades de los usuarios que necesitan un servicio en específico bajo referencias y calificaciones de otros clientes para obtener un mejor provecho del mercado

## I.B.2. Específicos

Entre los objetivos secundarios encontramos:

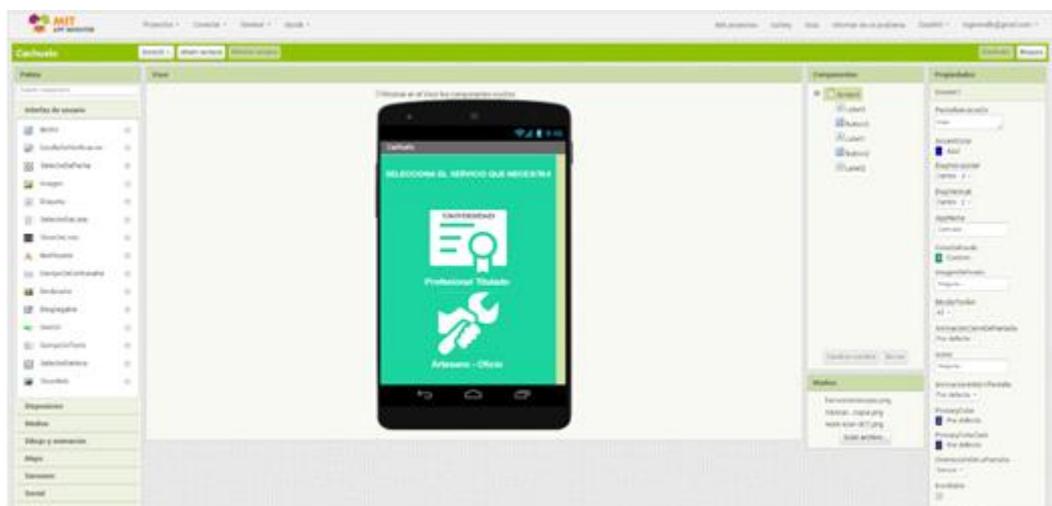
- Satisfacción de demanda de mercado laboral para oficios
- Ayudar en el mercado laboral para dar trabajo a proveedores de servicios calificados
- Descalificar a los proveedores de malos servicios

## I.C Objetivos del nuevo emprendimiento o modelo de negocios

Como ya lo mencionamos en el ítem anterior tenemos como objetivo diseñar una página web y aplicación de trabajos esporádicos debido a que el producto al ser una aplicación que brinda servicio no tiene un empaque físico, sino que manejaremos imagen corporativa en colores y lenguaje comunicacional estandarizado y de fácil manejo en cada etapa.

## I.D Metodología utilizada

Página Web solo se utilizará para administradores, términos y condiciones, validación de documentos, publicidad y varios, en la aplicación se ofrecerá servicios profesionales y artesanales para clientes dependiendo de las necesidades actuales; los proveedores pagarán una suscripción no reembolsable, para acceder al servicio localización y notificaciones, una vez culminado el tiempo de la suscripción el proveedor de servicios se inactivará debiendo volver a pagar una nueva suscripción para seguir ofreciendo servicios. Los clientes tendrán acceso gratuito a la aplicación y pueden ser calificar al proveedor y este una vez terminado el trabajo así mismo podrá calificar al usuario.



- La página Web tendrá las siguientes opciones:
  - ✓ Administrar
  - ✓ Validar datos
  - ✓ Publicidad
  
- La aplicación:
  - ✓ Suscripciones
  - ✓ Contratación de servicios
  - ✓ Proformas
  - ✓ Calificaciones

## **CAPITULO II. MARCO TEORICO**

El producto es un programa de aplicación para celular, para ellos vamos a necesitar un computador personal donde se pueda: programar y mantener la conexión al servidor por el tema de las bases de datos. Para el cobro de las suscripciones se emitirán facturas electrónicas a los clientes y se ha contratado el servicio donde nos calculará el IVA a declarar junto con la facturación.

En el caso de nuestro emprendimiento, debido a que necesitamos buena señal de internet y una ubicación céntrica en la que podamos acudir o recibir visitas técnicas, para dar soluciones tanto a la plataforma como en la aplicación para su manipulación; hemos decidido buscar un departamento pequeño el cual lo adecuaríamos según nuestra necesidad de oficina.

**Provincia:** Guayas

**Ciudad:** Guayaquil

**Sector:** Suroeste

**Dirección:** Urb. Girasol Mz. 35 Villa 03

**Acera derecha / Izquierda:** Acera Izquierda

**Esquina (si/no):** No

No existen normas sanitarias actualmente que se deban aplicarse porque nuestro servicio se basa en la publicación en un espacio digital de información de contactos.

## CAPITULO III. ANALISIS DEL ENTORNO

### III.A.1. Factores políticos y Legales

La empresa puede empezar como persona natural facturando a sus suscriptores durante el primer año para verificar su facturación anual, hasta llegar a una proyección necesaria para transformarlo en persona jurídica. Necesitamos tener un protocolo de privacidad y responsabilidad privada para los proveedores de servicios.

### III.A.2. Factores Económicos

Fue necesario tomar en cuenta ciertos factores para el desarrollo correcto de la aplicación con el fin de completar las características que requería nuestro producto. En este caso las principales fueron:

<b>A.</b> Diseño y creación de aplicación, base de datos y plataforma virtual.	\$1500 Aprox.
<b>B.</b> Permisos de uso de geo localización insertado en aplicación.	\$5500 Aprox.
<b>C.</b> Uso de pasarela de cobro virtual para uso de tarjetas de crédito o débito.	\$8500 Aprox.
<b>D.</b> Equipos informáticos	\$1500 Aprox.
<b>E.</b> Gastos de Publicidad	\$2000 Aprox.
Total, de costos Gruesos	\$19000 Aprox.

### III.A.3. Factores Sociales

A pesar de que se trató el nombre con los compañeros sobre el enfoque del nombre como “TRABAJATE” hubo un benchmarking con otras empresas que tuvieron el mismo enfoque, pero salieron del mercado porque su enfoque fue muy cerrado y fue en el año 2016, en la actualidad el mercado se enfoca en las aplicaciones de celular. Por eso el nombre de TRABAJATE.



## **TRABAJATE**

Economía Colaborativa

### III.A.4. Factores Tecnológicos

La investigación de mercado se basó en encuestas realizadas digitalmente porque el prospecto de cliente es el mercado de personas que usan las herramientas tecnológicas del sistema.

<b>Maquinas, herramientas y equipos</b>	<b>Numero</b>	<b>Función y características técnicas</b>	<b>Inversión</b>
<b>1 Computadoras</b>	1	Programar y digitar datos	\$1400
<b>2 Impresora - Scanner</b>	1	Ingreso de datos de suscriptores a plataforma	\$350
<b>3 Celulares</b>	3	Acceso de aplicación en vivo	\$2400
<b>1 Hojas de papel</b>	4 Resmas	Para formularios y datos	\$5 c/u
<b>2 Carpetas para archivo</b>	2	Archivo	\$3 c/u



## CAPITULO IV. ANALISIS DE LA INDUSTRIA DEL EMPRENDIMIENTO O MODELO DE NEGOCIO

Es necesario realizar una capacitación a los proveedores para que tengan un óptimo trato de los residuos y material de desecho. Es una responsabilidad compartida con la empresa

<b>Actividad</b>	<b>Impacto</b>	<b>Ámbito Afectado</b>
Actividades de los proveedores de servicios	Residuos o mal manejo de desperdicios	Medio ambiente

Es necesario el uso de recursos humanos y tecnológicos para la implementación de este nuevo producto por lo que se va a requerir programadores, diseñadores, vendedores, administradores y digitadores. Se busca innovar las aplicaciones con más utilidades para todo tipo de personas que esté en búsqueda de un trabajo de un ámbito específico y otras necesidades similares.

## CAPITULO V. ESTUDIO DE MERCADO

### Objetivo

- Calidad de Servicio
- Recurrencia de uso de servicio
- Preferencias de servicio

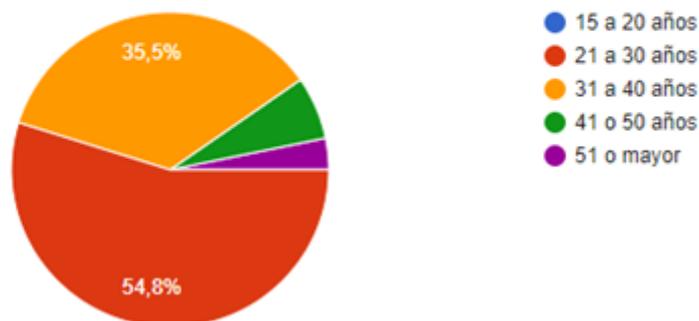
### Hipótesis del estudio de mercado

Este producto será dirigido a usuarios que poseen smarthphone, a partir de 15 años en adelante de género masculino o femenino que deseen o tenga la necesidad de los diferentes servicios que se brinda, se realizará un estudio de mercado exploratorio porque necesitamos buscar las preferencias o sugerencias de las personas para satisfacer sus necesidades. Se realizó una encuesta con una muestra de 1064 personas debido a que la población es superior a 10.000 siendo todos mayores de 15 años, sobre la frecuencia de uso de servicios profesionales o técnicos.

- Selección de la muestra

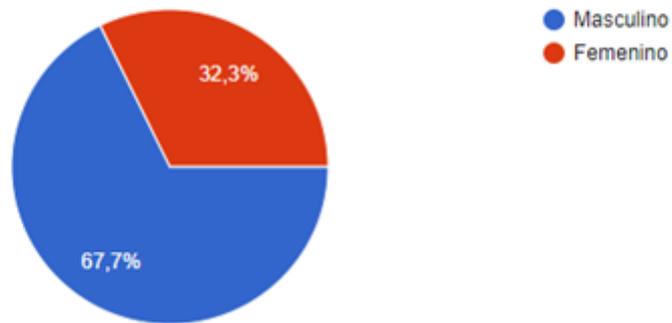
### Edad

31 respuestas



### Sexo

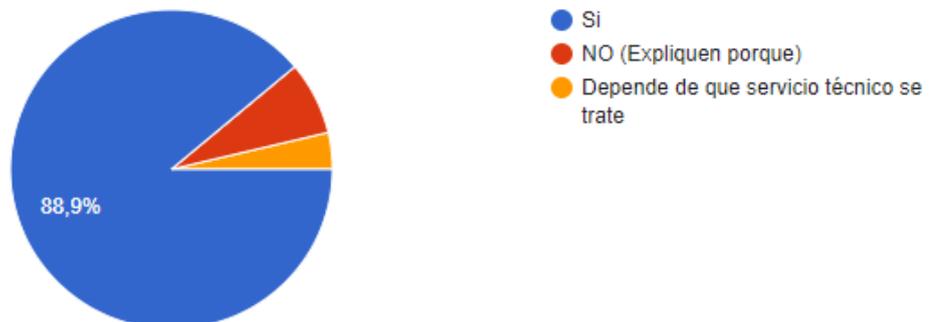
31 respuestas



- Resultados

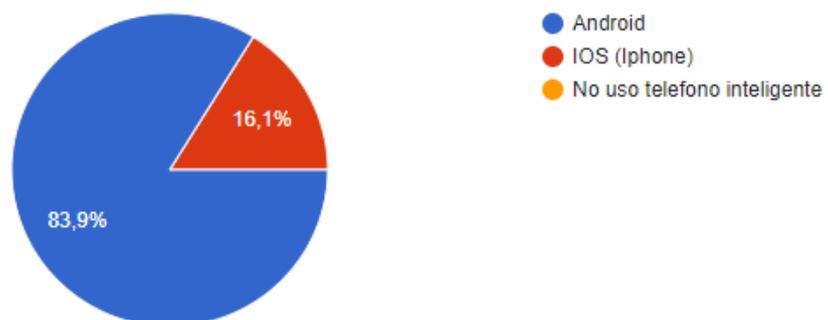
### ¿Estarías dispuesto a solicitar un servicio técnico por medio de una aplicación?

27 respuestas



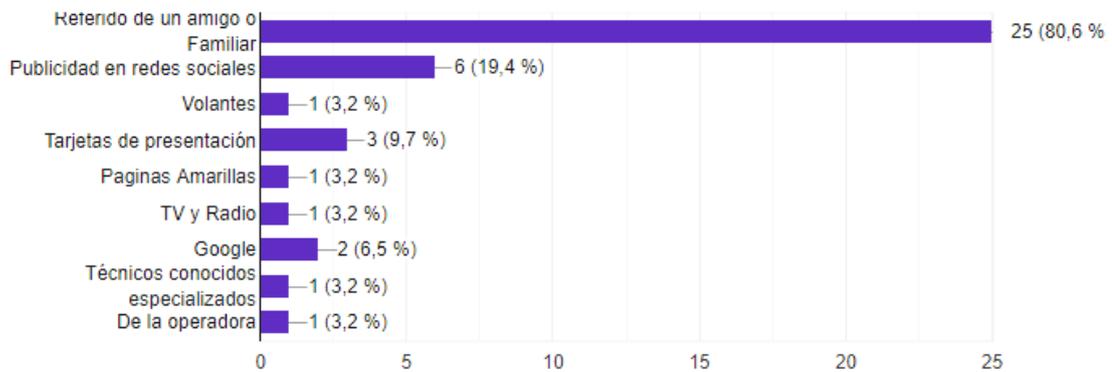
### ¿Que sistema operativo usa tu celular inteligente?

31 respuestas



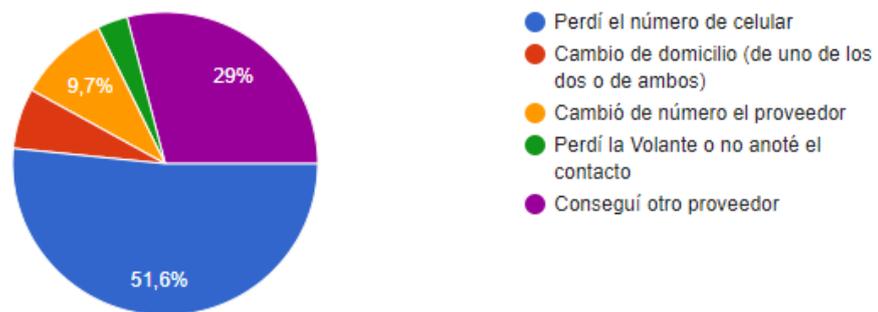
### ¿Cómo localiza usted a un tecnico en reparación?

31 respuestas



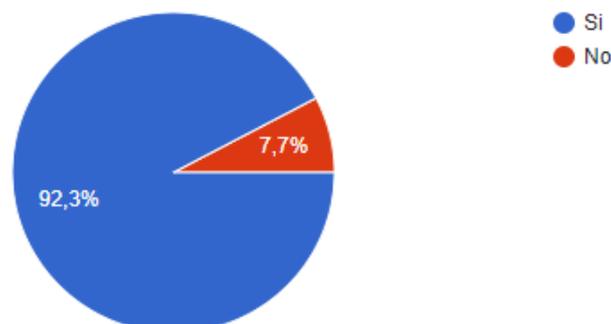
### ¿Porque ha perdido contacto con un técnico de reparación o artesano?

31 respuestas



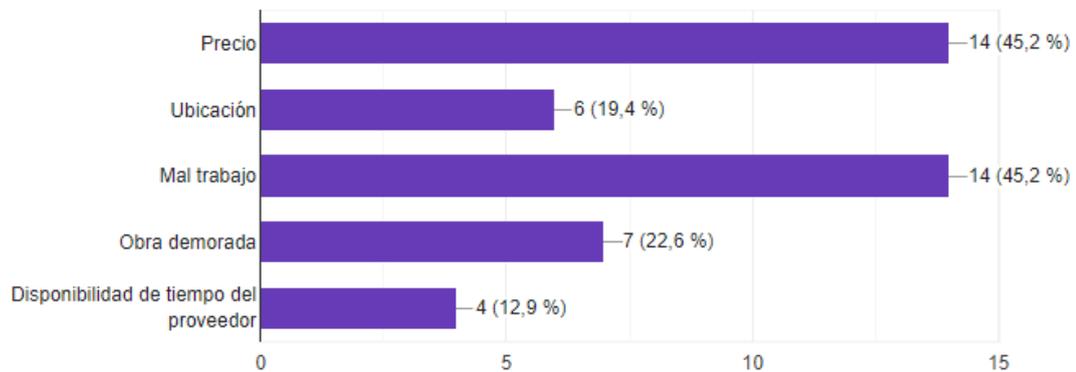
### ¿Preferirías usar servicios de mantenimiento cerca a tu domicilio?

26 respuestas



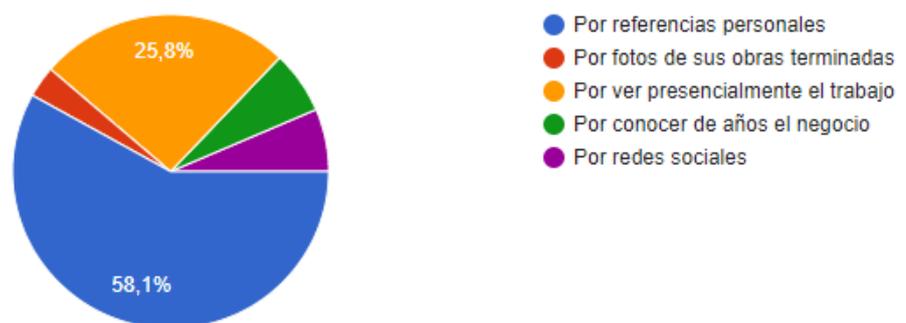
### ¿Porqué has cambiado o cambiarías de técnico de reparación?

31 respuestas



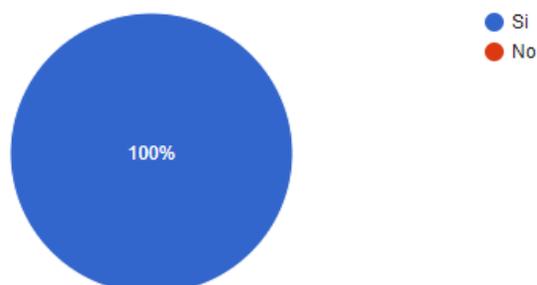
### ¿Cómo sabes tu que tan bueno es el técnico en servicio antes del trabajo?

31 respuestas



### ¿Te gustaría saber si un prestador de servicios cercano a ti ofrece un buen servicio?

27 respuestas



### V.A.1 Oferta y demanda (Análisis de la Demanda)

- Los usuarios buscan personal calificado en diferentes sectores, horarios y especialidades.
- El uso de aplicaciones móviles para la búsqueda de servicios ha aumentado en los últimos 5 años.
- Las personas siempre desean que se le recomiende a un proveedor de servicios con algún comentario o referencia del trabajo. Confían más en los comentarios de otras personas

### V.A.2 Análisis de la oferta

- La competencia no tiene un servicio de opciones calificadas para que los usuarios comenten su experiencia.
- Se limita a ofertar propuesta de prestadores de servicios y con interfaces poco amigables a los usuarios
- No realiza validación de información de proveedor de servicios para la seguridad de los usuarios.
- La aplicación que oferta servicios se limita a un mercado muy corto de demanda, lo que causa esfuerzos adicionales para los usuarios al momento de buscar otro servicio.

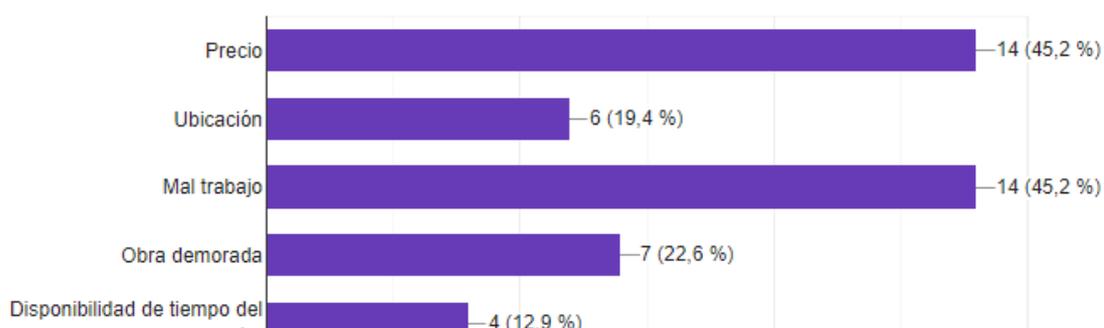
## CAPITULO VI. PLAN ESTRATEGICO

### VI.A Directrices del negocio

Actividades	Mes 1:	Mes 2:	Mes 3:	Mes 4:	Mes 5:	Mes 6:	Mes 7:	Mes 8:	Mes 9:	Mes 10:	Mes 11:
1 preventiva de suscripciones											
2 Ingreso Información a de datos											

¿Porqué has cambiado o cambiarías de técnico de reparación?

31 respuestas



<b>3 Publicidad en medios digitales</b>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>4 Diseño de página Web</b>	x	x			x				x			
<b>5 Creación de base de datos</b>	x			x				x				x
<b>6 Diseño de interfaz de aplicación</b>	x			x				x				x
<b>7 Venta de suscripciones</b>	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
<b>8 Retroalimentación</b>	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
<b>9 Busca de alianzas estratégicas</b>	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	X
<b>10 Promociones para repotenciar</b>	x	x	x			x			x			
<b>11 Compra de Equipos</b>	x							x				

### VI.A.2 Misión, Visión y Objetivos

#### Misión

Gestionar la seguridad de los usuarios mediante un control exhaustivo de la web y app de las personas que ofrezcan y reciban los diferentes servicios, con el fin de contribuir a la integridad de ambas partes generando confianza en el uso de esta plataforma.

#### Visión

Satisfacer las necesidades y captar usuarios a nivel nacional, así como también promover empleo a personas profesionales y artesanales de acuerdo con el marco legal, normas y políticas de la empresa.

### Objetivos

Mediante la tecnología aplicada generar métodos laborales innovadores que ayuden a la productividad del país.

#### VI.A.3 Características diferenciadora del negocio

Proceso	Interno / Externo	Objetivos	Tecnología
<b>1 Diseño de ideas</b>	Interno	Crear nueva estructura de programa	Computadoras
<b>2 Programación de sistema</b>	Externo	Configurar aplicación a gusto y necesidad	HTML
<b>3 Venta de suscripciones</b>	Interno	Vender a nuevos clientes los servicios del sistema	Celular
<b>4 Validación de datos</b>	Interno	Revisar toda la documentación	Computadora
<b>5 acceso de usuarios</b>	Externo	El usuario debe acceder a los servicios de los suscriptores	Celular

#### VI.A.4 Ventajas competitivas del negocio

El negocio de aplicaciones móvil según el sondeo realizado, puede se encuentra al alza, puede seguir mejorando e implementándose durante los próximos 3 años que esperaremos a analizar el estado en el mercado para ese entonces, con un formato más intuitivo que el de las páginas web tradicionales. Acceso las 24 horas, estemos donde estemos, no necesitamos llevar el ordenador de paseo. Detectan ofertas por geolocalización.

#### **Competidor 1:**

**Trabajate.ec:** página web de servicios para ciudadela Ceibos. Descontinuada

**Competidor 2:**

**OLX:** no existe un campo diseñado para proveedores de servicio, solo los que contratan publicidad, pero no tiene evaluación de desempeño.

**Competidor 3:**

**Beautify:** aplicación para celular de servicios de belleza a domicilio. Su enfoque es muy cerrado, solo ofrece servicios de belleza y peinado.

VI.B Analisis FODA

Estrategias de marketing mix

**F:** Tenemos programadores muy experimentados en creación de aplicaciones intuitivas.

**O:** La falta de ofertas de este tipo en el mercado digital de Ecuador, incluyendo calificación y retroalimentación.

**D:** Falta de fondos para inicio de proyecto a mayor escala

**A:** Las nuevas aplicaciones que están saliendo al público para ofertar trabajos.

VI.B.1 Producto

- Servicios Profesionales
- Servicios Artesanales

VI.B.2 Precio

Los precios Mensuales serían:

- Suscripción no profesional \$10,00.
- Suscripción Profesional \$20.
- Honorarios Profesionales y Artesanales varían de acuerdo a la necesidad del cliente que sería en un rango de:
  - ✓ Profesionales (Enfermeros, Abogados, Contadores, Arquitectos, entre otros), \$5,00 hasta \$500,00 aproximadamente.

- ✓ Artesanales (Electricista, Gasfitero, Refrigerante, entre otros), \$20,00 hasta \$150,00 aproximadamente.

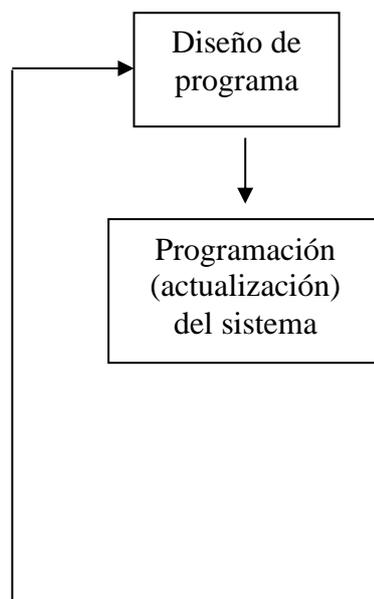
### VI.B.3 Plaza

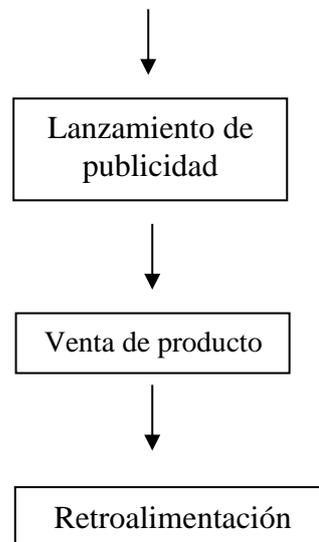
Se empezará por la ciudad de Guayaquil, hasta lograr expandirse a nivel nacional.

### VI.B.4 Promoción

- Suscripciones gratis por referidos.
- Bonos promocionales por uso continuo del servicio.

### VI.C Modelo de Negocio





#### VI.D Estrategias del Modelo de Negocio



**TRABAJATE**

Básicamente la materia prima para la creación de este producto es el conocimiento porque es un servicio enteramente digital, tenemos costos de inicio de operaciones, pero no existe una materia prima tangible para generar el producto presentamos un bosquejo del ícono de la aplicación móvil disponible para Android 7.0 en adelante e IOS 11.0 en adelante. En este icono podemos apreciar las manos entrelazadas de varias personas lo cual simboliza la colaboración que se pretende lograr entre los usuarios y proveedores, debido a que en algún momento un proveedor también puede ser un usuario y viceversa.

#### VI.E Estructura Organizacional



#### VI.F Cargos y Funciones

##### **Administrador:**

- Plan de Marketing
- Contratos Macro Empresariales
- Publicidad
- Administrador de Recursos
- Alianzas
- Análisis de Programación

##### **Asesora de Ventas:**

- Venta de Suscripciones
- Visitas a Clientes
- Asesor de acuerdos y necesidades
- Manejo de Cartera de clientes
- Visitas post Ventas
- Planificación y Organización de trabajo

##### **Contador:**

- Aplicar, manejar e interpretar la contabilidad de la organización
- Declaraciones de impuestos

- Aportaciones al IESS.
- Nomina contable

**Programador:**

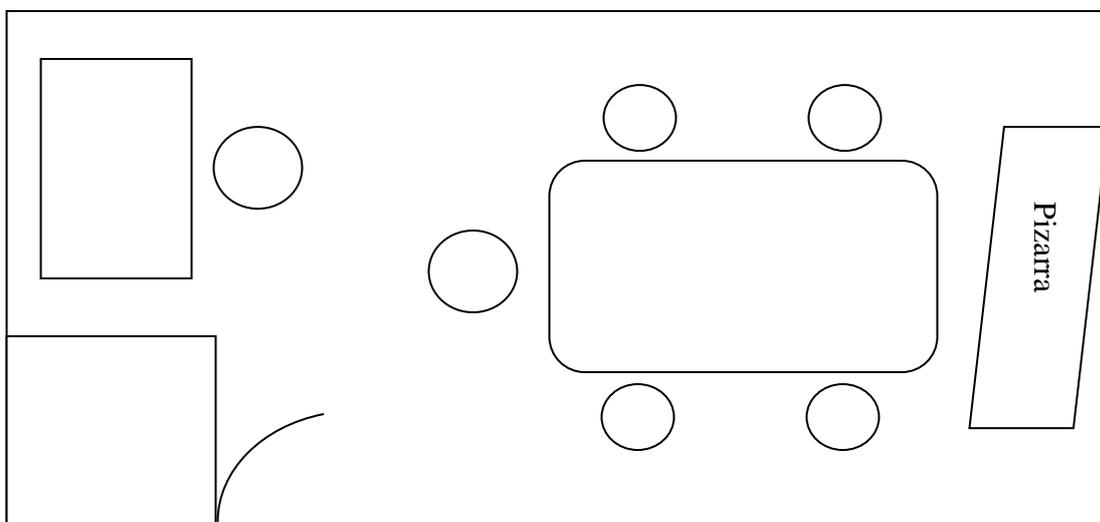
- Crear aplicación
- Crear Página WEB
- Crear Base de Datos
- Actualizaciones del sistema
- Manejo de redes sociales y soporte Técnico

**Digitador:**

- Ingreso de información en la base de datos de clientes en el formato adecuado
- Escaneo de documentos de clientes
- Verificación de datos fidedignos
- Atención al usuario

Nuestra producción se basa en un proceso creativo, análisis de necesidades y resolución de conflictos a través de una aplicación electrónica, estos procesos se llevan a cabo en una oficina de reuniones donde se analizan los aspectos a realizar.

Se usará un departamento como oficina, el cual está ubicado en la Av. Principal de la ciudadela en la planta baja, es un área de 8x12 mts<sup>2</sup> la misma que cuenta con una distribución básica cocina, 02 baños, 02 habitaciones que serán usadas como bodega y archivo y en la sala debido a su amplitud se usará para oficina.



## **CAPITULO VII. ASPECTOS FINANCIEROS**

### **VII.A. Activos, Pasivos y Patrimonio**

# BALANCE GENERAL

del 1 de Enero Al 31 de Diciembre del 2010

ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
Caja y Bancos	\$ 89.348	\$ 189.226	\$ 285.538	\$ 401.521	\$ 540.422
<b>TOTAL ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 89.348</b>	<b>\$ 189.226</b>	<b>\$ 285.538</b>	<b>\$ 401.521</b>	<b>\$ 540.422</b>
<b>ACTIVOS FIJO</b>					
Equipos	\$ 1.345	\$ 1.345	\$ 1.345	\$ 1.345	\$ 1.345
Menos: Depreciación de Equipos	\$ (269)	\$ (538)	\$ (807)	\$ (1.076)	\$ (1.345)
<b>Neto</b>	<b>\$ 1.076</b>	<b>\$ 807</b>	<b>\$ 538</b>	<b>\$ 269</b>	<b>\$ -</b>
Muebles y Enseres	\$ 51.050	\$ 51.050	\$ 51.050	\$ 51.050	\$ 51.050
Menos: Depreciación de Muebles y E	\$ (5.105)	\$ (10.210)	\$ (15.315)	\$ (20.420)	\$ (25.525)
<b>Neto</b>	<b>\$ 45.945</b>	<b>\$ 40.840</b>	<b>\$ 35.735</b>	<b>\$ 30.630</b>	<b>\$ 25.525</b>
Software	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 800
Menos: Amortización	\$ (160)	\$ (320)	\$ (480)	\$ (640)	\$ (800)
<b>Neto</b>	<b>\$ 640</b>	<b>\$ 480</b>	<b>\$ 320</b>	<b>\$ 160</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 47.661</b>	<b>\$ 42.127</b>	<b>\$ 36.593</b>	<b>\$ 31.059</b>	<b>\$ 25.525</b>
Gastos Pre-operativos administrativos	\$ 1.456	\$ 1.456	\$ 1.456	\$ 1.456	\$ 1.456
Gastos Pre-operativos	\$ 15.400	\$ 15.400	\$ 15.400	\$ 15.400	\$ 15.400
Menos: Amortización	\$ (3.371)	\$ (6.742)	\$ (10.114)	\$ (13.485)	\$ (16.856)
<b>TOTAL GASTOS PRE OPERATIVOS</b>	<b>\$ 13.485</b>	<b>\$ 10.114</b>	<b>\$ 6.742</b>	<b>\$ 3.371</b>	<b>\$ -</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 150.494</b>	<b>\$ 241.467</b>	<b>\$ 328.874</b>	<b>\$ 435.951</b>	<b>\$ 565.947</b>
<b>PASIVOS</b>					
<b>PASIVO CORRIENTE</b>					
Prestaciones sociales por Pagar					
Cuentas por Pagar (Bancos)	\$ 77.145	\$ 77.145	\$ 67.725	\$ 57.140	\$ 45.247
Cuentas por Pagar obligaciones trabajadores (15%)	\$ 8.002	\$ 16.547	\$ 20.522	\$ 25.089	\$ 30.378
Impuesto a la renta	\$ 11.337	\$ 23.441	\$ 29.073	\$ 35.542	\$ 43.036
<b>TOTAL PASIVOS CORRIENTE</b>	<b>\$ 96.484</b>	<b>\$ 117.133</b>	<b>\$ 117.320</b>	<b>\$ 117.771</b>	<b>\$ 118.661</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>\$ 96.484</b>	<b>\$ 117.133</b>	<b>\$ 117.320</b>	<b>\$ 117.771</b>	<b>\$ 118.661</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
Capital	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000	\$ 20.000
Resultados de ejercicios anteriores		\$ 30.609	\$ 93.900	\$ 172.398	\$ 268.362
Utilidades o pérdidas del ejercicio	\$ 30.609	\$ 63.291	\$ 78.498	\$ 95.964	\$ 116.196
Reserva Legal	\$ 3.401	\$ 10.433	\$ 19.155	\$ 29.818	\$ 42.729
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 54.010</b>	<b>\$ 124.334</b>	<b>\$ 211.553</b>	<b>\$ 318.180</b>	<b>\$ 447.286</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 150.494</b>	<b>\$ 241.467</b>	<b>\$ 328.874</b>	<b>\$ 435.951</b>	<b>\$ 565.947</b>
<b>DIFERENCIA</b>	<b>\$ -</b>				

## VII.B. Estructura y fuentes de Financiamiento

La empresa por ser nueva no tiene una producción establecida, pero tenemos metas de venta de suscripciones. Durante los primeros 30 días se propone la venta de 10 suscripciones diarias, a partir del segundo mes se espera que se incremente a 30 suscripciones diarias promedio, con una media de crecimiento del 10% mensual.

#### VII.C. Capital de Trabajo

Razones Financieras						
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
LIQUIDEZ	Prueba Ácida	1,32	2,27	3,43	4,62	5,81
	Capital de Trabajo	\$ 9.402,43	\$ 90.683,25	\$ 187.334,31	\$ 301.247,80	\$ 435.047,57
RENTABILIDAD	Margen Bruto de Utilidad	21,53%	70,38%	72,68%	74,29%	75,71%
	Margen Neto de Utilidad	16%	69%	71%	73%	75%
	Rendimiento sobre Activos	22%	75%	56%	46%	39%
	Rotación de Activos Totales	1,32	1,09	0,78	0,62	0,53
ENDEUDAMIENTO	Endeudamiento/solidez	0,65	0,43	0,29	0,22	0,17
	Deuda Capital	1,49	3,58	3,85	4,16	4,53
ACTIVIDAD	Gastos de Operaciones	0,78	0,30	0,27	0,26	0,24

#### VII.D. Ingresos y Gastos de la empresa antes de la implementación

Inversiones: el capital de ingreso al mercado se obtendrá de un préstamo bancario de \$8000 donde cubrirá el costo de los equipos y los primeros 2 meses de costos fijos, que será pagado con los ingresos mensuales.

El costo del almacenamiento de nuestros datos en la base de datos, página Web, registros en línea y nube de información es de:

Programador: \$700 mensuales

Nube de sistema:	\$75 mensuales
Servidor de base de datos:	\$100 mensuales
Página web y dominio:	\$80 mensuales
Promedio de costo de almacenamiento:	\$955 mensuales

Suministros exteriores (agua, gas, electricidad, teléfono, internet)

Dentro de los costos fijos mensuales tenemos:

Alquiler:	\$250
Agua:	\$10
Electricidad:	\$50
Teléfono (Celulares):	\$150
Internet de oficina:	\$40
Total, de gastos:	\$500

VII.E. Proyección de ventas mensual para el primer año luego implementación de Plan de Marketing

Tenemos proyectado en los primeros 2 meses un promedio de ventas de 2 no profesionales y 1 profesional diario lo cual tendrá un resultado siguiente.

Venta	No profesionales		Profesionales	
Diaria	2	\$20	1	\$20
Semanal	20	\$200	5	\$200
Mensual	40	\$400	20	\$400

VII.F. Proyección de ventas anuales para cada uno de los cinco años luego de la implementación

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
del 1 de Enero Al 31 de Diciembre del 2018					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>Ingresos</b>					
Ingresos por servicios	\$ 60.791	\$ 181.979	\$ 209.275	\$ 240.667	\$ 276.767
<b>Gastos de operación</b>					
Aportes IESS pagados	\$ 2.187	\$ 4.422	\$ 4.820	\$ 5.254	\$ 5.727
Sueldos	\$ 33.391	\$ 36.396	\$ 39.672	\$ 43.242	\$ 47.134
Arriendo	\$ 120	\$ 131	\$ 143	\$ 155	\$ 169
Gastos Administrativos	\$ 9.290	\$ 10.136	\$ 9.625	\$ 10.201	\$ 11.047
Seguro	\$ 1.080	\$ 1.177	\$ 1.283	\$ 1.399	\$ 1.525
Depreciación	\$ 1.636	\$ 1.636	\$ 1.636	\$ 1.636	\$ 1.636
<b>TOTAL DE GASTOS</b>	<b>\$ 47.704</b>	<b>\$ 53.898</b>	<b>\$ 57.178</b>	<b>\$ 61.887</b>	<b>\$ 67.238</b>
Utilidad en operacion	\$ 13.087	\$ 128.080	\$ 152.097	\$ 178.780	\$ 209.529
Pago de intereses	\$ (3.147)	\$ (3.147)	\$ (3.054)	\$ (2.658)	\$ (2.213)
Utilidad neta	\$ 9.940	\$ 124.933	\$ 149.043	\$ 176.122	\$ 207.316
Participacion de trabajadores	\$ 1.491	\$ 18.740	\$ 22.356	\$ 26.418	\$ 31.097
Utilidad antes de impuestos	\$ 8.449	\$ 106.193	\$ 126.687	\$ 149.703	\$ 176.218
25% imp a la renta	\$ 2.112	\$ 26.548	\$ 31.672	\$ 37.426	\$ 44.055
Utilidad despues de impuestos	\$ 6.336	\$ 79.645	\$ 95.015	\$ 112.277	\$ 132.164
10% Reserva legal	\$ 634	\$ 7.964	\$ 9.502	\$ 11.228	\$ 13.216
<b>Utilidad libre disposicion accionistas</b>	<b>\$ 5.703</b>	<b>\$ 71.680</b>	<b>\$ 85.514</b>	<b>\$ 101.050</b>	<b>\$ 118.947</b>

## VII.G. Punto de Equilibrio



VII.H. Flujo de Efectivo

CONCEPTO	Mes 0	PRIMER TRIMESTRE			SEGUNDO TRIMESTRE			TERCER TRIMESTRE			CUARTO TRIMESTRE			Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12					
		MAS: APORTE SOCIOS	20.000															
MAS: PTMO CFN	77.145																	
CAJA INICIAL	97.145	27.094	26.844	28.755	32.643	37.271	43.728	43.804	51.523	59.259	67.011	74.780	84.291	27.094	89.348	189.226	285.538	401.521
INGRESOS POR INSCRIPCIONES		6.000	8.160	10.138	12.036	12.707	13.350	13.968	13.986	14.002	14.018	15.761	17.435	151.561	218.327	251.076	288.738	332.049
TOTAL DISPONIBLE		6.000	8.160	10.138	12.036	12.707	13.350	13.968	13.986	14.002	14.018	15.761	17.435	151.561	218.327	251.076	288.738	332.049
MENOS: INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	51.050																	
GASTOS DE PAGIONA WEB	2.145																	
GASTOS DE PERSONAL		2.361	2.361	2.361	3.519	2.361	4.757	2.361	2.361	2.361	2.361	2.361	3.861	33.391	36.396	39.672	43.242	47.134
ARRIENDO	4.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	24.000	26.160	28.514	31.081	33.878
GASTOS PRE OPERATIVOS	9.400	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SEGURO	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3.000	3.270	3.564	3.885	4.235
ESCRITURA DE CONSTITUCION	1.700																	
BOMBEROS	50														0	0	0	0
MENOS: EGRESOS POR GASTOS DE OPERACIÓN	15.400	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	2.250	27.000	29.430	32.079	34.966	38.113
GASTOS FIJOS ( agua, luz y telefono)		880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	880	10.560	11.510	12.546	13.676	14.906
GASTOS PUBLICIDAD	1.000	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	180	2.160	2.354	1.000	800	800
SERVICIOS DE INTERNET	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	672	732	798	870	949
SERVICIOS DE LIMPIEZA	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2.400	2.616	2.851	3.108	3.388
SUMINISTROS DE OFICINA	200	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	720	785	855	932	1.016
IMPREVISTOS		80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	80	960	1.046	1.141	1.243	1.355
GASTOS DE MANTENIMIENTO															560	610	665	725
MENOS: EGRESOS POR GASTOS DE ADMINST	1.456	1.456	1.456	1.456	1.456	1.456	1.456	1.456	1.456	1.456	1.456	1.456	1.456	17.472	19.604	19.803	21.295	23.139
IMPUESTO A LA RENTA															11.337	23.441	29.073	35.542
PARTICIPACIÓN EMPLEADOS															8.002	16.547	20.522	25.089
IESS		182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	182	2.187	4.422	4.820	5.254	5.727
TOTAL EGRESOS	70.051	6.250	6.250	6.250	7.408	6.250	8.646	6.250	6.250	6.250	6.250	6.250	7.750	80.050	109.192	136.361	154.352	174.744
MOVIMIENTO MENSUAL OPERATIVO	70.051	-250	1.910	3.888	4.628	6.457	4.705	7.719	7.736	7.753	7.768	9.512	9.685	71.511	109.136	114.715	134.386	157.305
menos: AMORTIZACION PTMO BANCARIO							4.629						4.629	9.257	9.257	18.403	18.403	18.403
CAJA FINAL	27.094	26.844	28.755	32.643	37.271	43.728	43.804	51.523	59.259	67.011	74.780	84.291	89.348	89.348	189.226	285.538	401.521	540.422

VII.I. Analisis económico – financiero

Nómina del Personal Administrativo						EMPLEADOR		Beneficios por ley				TOTAL	
	# de personas	Sueldo	IESS 9.45%	Sueldo Total	Total	IESS 12,15%	Total 12,15%	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	Fondos de reserva	Annual	Mensual
Administrador	1	\$ 600.00	\$ 56.70	\$ 543.30	\$ 543.30	\$ 72.90	\$ 72.90	\$ 600.00	\$ 386.00	\$ 300.00	\$ 600.00	\$ 8,680.40	\$ 723.37
Digitador	1	\$ 500.00	\$ 47.25	\$ 452.75	\$ 452.75	\$ 60.75	\$ 60.75	\$ 500.00	\$ 386.00	\$ 250.00	\$ 500.00	\$ 7,298.00	\$ 513.50
Asesora de Ventas	1	\$ 400.00	\$ 37.80	\$ 362.20	\$ 362.20	\$ 48.60	\$ 48.60	\$ 400.00	\$ 386.00	\$ 200.00	\$ 400.00	\$ 5,915.60	\$ 410.80
Programador	1	\$ 448.00		\$ 448.00	\$ 448.00					\$ 224.00	\$ 448.00	\$ 5,600.00	\$ 448.00
Contador	1	\$ 448.00		\$ 448.00	\$ 448.00					\$ 224.00	\$ 448.00	\$ 5,600.00	\$ 448.00
<b>Total nomina</b>	<b>5</b>	\$ 2,396	\$ 142	\$ 2,254	\$ 2,254	\$ 182	\$ 182	\$ 1,500	\$ 1,158	\$ 1,198	\$ 2,396	\$ 33,094	\$ 2,544

TOTAL SUELDOS Y SALARIOS MENSUAL	\$ 2,361
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS ANUAL	\$ 33,094

## VII.J. Resultados de la Implementación del Proyecto

- El costo es de tiempo y dinero que se invierte para el ingreso al mercado tendrán una cierta pérdida durante los primeros meses hasta completar la cuota de ingresos para el punto de equilibrio.
- El beneficio es un crecimiento exponencial porque las suscripciones son acumulativas mes con mes al renovar y al movilizar más datos se crea mayor volumen que se pueden manejar de manera automática y reduciría costos a futuro, lo cual dejaría una mayor rentabilidad.
- El riesgo de la siguiente empresa se determina por la acogida en la sociedad al momento de ser recibida en el mercado, se deben romper paradigmas.
- El riesgo que se asocie al servicio de la empresa con el servicio de un proveedor de servicios.
- La seguridad del trabajo realizado por el proveedor.

## VII.K. Valor Presente Neto, Tasa Interna de Retorno

<b>VALOR RESIDUAL</b>						
<b>FLUJO NETO</b>	-26226	39232	162197	264386	384517	525582
TASA	6%	PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL - WACC				
		PROMEDIO DEL COSTO CAPITAL PRESTADO, CON EL COSTO QUE TENGO EL FLUJO				
VAN	\$ 1.013.625					
TIR	299%					
<b>TIR aprox</b>	<b>33%</b>					
DATOS						
PERIODO	0	1	2	3	4	
INV. INICIAL	-43000					
FLUJO DE CAJA		10000	10000	10000	10000	
VALOR RESIDUAL					22000	
FLUJO NETO	-43000	10000	10000	10000	32000	
TASA	6%					
VAN	\$ 8.563,32				SI ES POSITIVO ES RENTABLE	
TIR	13%					

## **CAPITULO VIII. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **CONCLUSIONES**

Es un desafío muy grande ingresar al mercado de las aplicaciones móviles debido a la gran competencia de corporaciones que llevan años en el mercado, pero así como crecen las aplicaciones crecen los mercados que gustan de diferentes servicios y es importante poder servir mejor a los consumidores de tal manera que puedan llevarse lo que más les gusta, según esto podremos determinar mejor el mercado al que nos dirigiremos, pero a grandes rasgos buscaremos una nueva cultura para la solicitud de servicios en línea, es una tendencia marcada en el mercado digital. Podemos lograr nuestros objetivos a través de campañas de publicidad digitales porque ese es el público objetivo para la confianza en nuestro sistema.

## BIBLIOGRAFIA

Area Moreira Manuel. (2009) Introducción a la Tecnología Educativa; manual electrónico. Universidad de la Laguna. España. Disponible en <http://cete.dgtve...>

Banerji, Ashok, Mohan Ghosh, Ananda. (2010). Multimedia technologies. New Dheli, India. Ed. Tata McGraw Hill.

Castells, M. (1999). La Era de la Información. V. III: Fin de Milenio. Ed. Alianza. España.

Castells, M. (2014). El impacto de internet en la sociedad: una perspectiva global. Disponible en <https://www.bbvaopenmind.com/articulo/el-impacto-de-internet-en-la-sociedad-una-perspectiva-global/...>

Clark, R.E. (Ed.). (2012). Learning from media: Arguments, analysis and evidence. Greenwich, CT: Information Age. 2da Edición. EE.UU.

Coleman Dowling, Jennifer. (2012). Multimedia DeMYSTiFieD. Editorial McGraw-Hill. EE.UU.

ANEXOS

Nómina del Personal Administrativo						EMPLEADOR		Beneficios por ley				TOTAL	
	# de personas	Sueldo	IESS 9.45%	Sueldo Total	Total	IESS 12,15%	Total 12,15%	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	Fondos de reserva	Anual	Mensual
Administrador	1	\$600,00	\$56,70	\$543,30	\$543,30	\$72,90	\$72,90	\$600,00	\$386,00	\$300,00	\$600,00	\$8.680,40	\$723,37
Digitador	1	\$500,00	\$47,25	\$452,75	\$452,75	\$60,75	\$60,75	\$500,00	\$386,00	\$250,00	\$500,00	\$7.298,00	\$513,50
Asesora de Ventas	1	\$400,00	\$37,80	\$362,20	\$362,20	\$48,60	\$48,60	\$400,00	\$386,00	\$200,00	\$400,00	\$5.915,60	\$410,80
Programador	1	\$448,00		\$448,00	\$448,00					\$224,00	\$448,00	\$5.600,00	\$448,00
Contador	1	\$448,00		\$448,00	\$448,00					\$224,00	\$448,00	\$5.600,00	\$448,00
<b>Total nomina</b>	<b>5</b>	<b>\$ 2.396</b>	<b>\$ 142</b>	<b>\$ 2.254</b>	<b>\$ 2.254</b>	<b>\$ 182</b>	<b>\$ 182</b>	<b>\$ 1.500</b>	<b>\$ 1.158</b>	<b>\$ 1.198</b>	<b>\$ 2.396</b>	<b>\$ 33.094</b>	<b>\$ 2.544</b>

TOTAL SUELDOS Y SALARIOS MENSUAL	\$ 2.361
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS ANUAL	\$ 33.094

Nómina del Personal Administrativo						EMPLEADOR		Beneficios por ley				TOTAL	
	# de personas	Sueldo	IESS 9.45%	Sueldo Total	Total	IESS 12,15%	Total 12,15%	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	Fondos de reserva	Anual	Mensual
Gerente General	1	\$ 390,00	\$ 36,86	\$ 353,15	\$ 353,15	\$ 47,39	\$ 47,39	\$ 390,00	\$ 386,00	\$ 195,00	\$ 390,00	\$ 5.777,36	\$ 481,45
Asistente Adm.contable	1	\$ 390,00	\$ 36,86	\$ 353,15	\$ 353,15	\$ 47,39	\$ 47,39	\$ 390,00	\$ 386,00	\$ 195,00	\$ 390,00	\$ 1.761,53	\$ 400,53
Supervisor de ventas	1	\$ 390,00	\$ 36,86	\$ 353,15	\$ 353,15	\$ 47,39	\$ 47,39	\$ 390,00	\$ 386,00	\$ 195,00	\$ 390,00	\$ 1.761,53	\$ 400,53
Televentas	1	\$ 390,00	\$ 36,86	\$ 353,15	\$ 353,15	\$ 47,39	\$ 47,39	\$ 390,00	\$ 386,00	\$ 195,00	\$ 390,00	\$ 1.761,53	\$ 400,53
Coordinador de Operaciones	1	\$ 390,00	\$ 36,86	\$ 353,15	\$ 353,15	\$ 47,39	\$ 47,39	\$ 390,00	\$ 386,00	\$ 195,00	\$ 390,00	\$ 1.761,53	\$ 400,53
Asistente de produccion	1	\$ 390,00	\$ 36,86	\$ 353,15	\$ 353,15	\$ 47,39	\$ 47,39	\$ 390,00	\$ 386,00	\$ 195,00	\$ 390,00	\$ 1.761,53	\$ 400,53
<b>Total nomina</b>	<b>6</b>	<b>\$ 2.340</b>	<b>\$ 221</b>	<b>\$ 2.119</b>	<b>\$ 2.119</b>	<b>\$ 284</b>	<b>\$ 284</b>	<b>\$ 2.340</b>	<b>\$ 2.316</b>	<b>\$ 1.170</b>	<b>\$ 2.340</b>	<b>\$ 14.585</b>	<b>\$ 2.484</b>

TOTAL SUELDOS Y SALARIOS MENSUAL	\$ 2.200
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS ANUAL	\$ 14.585

Nómina del Personal Administrativo						EMPLEADOR		Beneficios por ley				TOTAL	
	# de personas	Sueldo	IESS 9.45%	Sueldo Total	Total	IESS 12,15%	Total 12,15%	13 sueldo	14 sueldo	Vacaciones	Fondos de reserva	Annual	Mensual
Administrador	1	\$600,00	\$56,70	\$543,30	\$543,30	\$72,90	\$72,90	\$600,00	\$386,00	\$300,00	\$600,00	\$8.680,40	\$723,37
Digitador	1	\$500,00	\$47,25	\$452,75	\$452,75	\$60,75	\$60,75	\$500,00	\$386,00	\$250,00	\$500,00	\$7.298,00	\$513,50
Asesora de Ventas	1	\$400,00	\$37,80	\$362,20	\$362,20	\$48,60	\$48,60	\$400,00	\$386,00	\$200,00	\$400,00	\$5.915,60	\$410,80
Programador	1	\$448,00		\$448,00	\$448,00					\$224,00	\$448,00	\$5.600,00	\$448,00
Contador	1	\$448,00		\$448,00	\$448,00					\$224,00	\$448,00	\$5.600,00	\$448,00

<b>Total nomina</b>	<b>5</b>	\$ 2.396	\$ 142	\$ 2.254	\$ 2.254	\$ 182	\$ 182	\$ 1.500	\$ 1.158	\$ 1.198	\$ 2.396	\$ 33.094	\$ 2.544
---------------------	----------	----------	--------	----------	----------	--------	--------	----------	----------	----------	----------	-----------	----------

TOTAL SUELDOS Y SALARIOS MENSUAL	\$ 2.361
TOTAL SUELDOS Y SALARIOS ANUAL	\$ 33.094

	Anuales			
-568,00	-568,00	-568,00	-568,00	-568,00
2.840,00	-1.136,00	-1.704,00	-2.272,00	-2.840,00
568,00				

	Periodo	PAAG	V.Actual	Ajuste	Depreciación	Ajuste- Depreciación	Depreciación Acumulada
<b>EQUIPOS VARIOS TECNOLOGIA</b>	0		4.150,00				0,00
5 AÑOS	1	20%	3.320,00		830,00		830,00
	2	20%	2.490,00		830,00		1.660,00
	3	20%	1.660,00		830,00		2.490,00
	4	20%	830,00		830,00		3.320,00
	5	20%	0,00		830,00		4.150,00
<b>MUEBLES Y ENSERES (10 AÑOS)</b>	0		780,00				
	1	10%	702,00		78,00		78,00
	2	10%	624,00		78,00		156,00
	3	10%	546,00		78,00		234,00
	4	10%	468,00		78,00		312,00
	5	10%	390,00		78,00		390,00
<b>TOTA DEPRECIACION</b>					<b>4.540,00</b>		
<b>AMORTIZACION</b>							
SOFTWARE	0		800,00				
(5 AÑOS)	1	20%	640,00		160,00		160,00
	2	20%	480,00		160,00		320,00
	3	20%	320,00		160,00		480,00
	4	20%	160,00		160,00		640,00
	5	20%	0,00		160,00		800,00
<b>GASTOS PRE- OPERACIONALES</b>						1.636,00	
Varios Gastos constitución cía.	0		1.750,00				
	1	20%	1.400,00		350,00		350,00
	2	20%	1.050,00		350,00		700,00
	3	20%	700,00		350,00		1.050,00
	4	20%	350,00		350,00		1.400,00
	5	20%	0,00		350,00		1.750,00
<b>GASTOS PRE- OPERACIONALES</b>							
Varios	0		1.090,00				
	1	20%	872,00		218,00		218,00
	2	20%	654,00		218,00		436,00
	3	20%	436,00		218,00		654,00
	4	20%	218,00		218,00		872,00
	5	20%	0,00		218,00		1.090,00
<b>TOTAL AMORTIZACION</b>					<b>3.640,00</b>		