



POSGRADOS

MAESTRÍA EN

Administración DE EMPRESAS

RPC-SO -50-30-No.502-2019

**O P C I Ó N D E
T I T U L A C I Ó N :**

PROYECTO DE DESARROLLO

T E M A :

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE
SERVICIOS DE SOFTWARE POR ANTSYS EN LA CIUDAD
DE QUITO, DISTRITO METROPOLITANO, 2020

A U T O R :

DIANA KARINA MOSQUERA VINUEZA

D I R E C T O R :

ADRIANO PATRICIO REDROBAN PORTALANZA

QUITO - ECUADOR
2021

Autor/a:



Diana Karina Mosquera Vinueza

Ingeniera Mecánica

Candidata a Magíster en Administración de Empresas, Mención en Gestión de Proyectos por la Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito.

dnakari7@hotmail.com

Dirigido por:



Adriano Patricio Redrobán Portalanza

Economista

Magister en Gestión y Desarrollo Social

aredroban@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

©2020 Universidad Politécnica Salesiana.

QUITO – ECUADOR – SUDAMÉRICA

GARZON VERA JOSE F.

LAS NIC EN LAS EMPRESAS PRIVADAS DEL ECUADOR

RESUMEN

El presente proyecto muestra un estudio de factibilidad para la creación de servicios de software por Antys en la ciudad de Quito, por lo cual se realizó un estudio de mercado para poder ver la viabilidad comercial del servicio, también se realizó un estudio técnico del servicio de software y por último se efectuó un estudio financiero, todo esto con el fin de buscar los resultados y conclusiones adecuadas para tomar la mejor decisión de la creación del proyecto.

Palabras clave: Software, SaaS, servicio, herramientas ofimáticas, organizaciones, empresas, internet.

ABSTRACT

This project shows a feasibility study for the creation of software services by Antys in the city of Quito, for which a market study was carried out to see the commercial viability of the service, a technical study of the service was also carried out. software and finally a financial study was carried out, all this in order to find the right results and conclusions to make the best decision to create the project.

Keywords: Software, SaaS, service, office tools, organizations, companies, internet.

ÍNDICE

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN.....	8
1.1 Antecedentes	8
1.2 Formulación del Problema	9
1.3 Justificación.....	9
1.4 Objetivos	9
1.4.1 Objetivo general	9
1.4.2 Objetivos Específicos	9
1.5 Principales resultados	9
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	10
2.1 Marco conceptual	10
2.1.1 Software como servicio - SaaS.....	10
2.1.2 Enterprise Resource Planning (ERP).....	10
2.1.3 Computación en la nube / cloud Software as a Service.....	11
2.2 Estudio de Prefactibilidad	11
2.2.1 Estudio de mercado	12
2.2.2 Estudio Técnico	12
2.2.3 Estudio Financiero.....	12
CAPITULO III: METODOLOGÍA.....	13
3.1 Unidad de Análisis	13
3.2 Población.....	14
3.3 Tamaño de la muestra.....	16
3.4 Selección de la muestra	16
3.5 Método a emplear.....	18
3.6 Identificación de las necesidades de información. Fuentes primarias o secundarias	18
3.7 Técnicas de recolección de datos	19
3.8 Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información	19
3.9 Procedimientos y técnicas empleadas para el desarrollo del nuevo producto..	20
4 CAPITULO IV: RESULTADOS	22

4.1	Énfasis en el factor de diferenciación en función de la originalidad de la propuesta y evidencias que demuestren que realmente está aportando valor a partir de la creación de un producto totalmente nuevo y/o atributo. Estudio registro de patentes.....	22
4.2	Resultados del estudio de mercado	23
4.3	Articulación con la cartera de productos actual que maneja la empresa.....	27
4.4	Generación de ideas en correspondencia con la oportunidad de mercado identificada	27
4.4.1	Indicadores del mercado.....	27
4.4.2	Indicadores financieros.....	28
4.5	Tamizado de ideas.....	28
4.5.1	Criterios empleados para la selección de ideas	28
4.6	Prueba de concepto del producto.....	29
4.7	Prueba de mercado	30
4.8	Elaboración prototipo del producto.....	30
4.9	Análisis de factibilidad (técnica, económica, financiera, natural, legal, social, comercial).....	31
4.9.1	Factibilidad técnica.....	31
4.9.2	Factibilidad económica.....	32
4.9.3	Factibilidad financiera	36
4.9.4	Factibilidad natural	40
4.9.5	Factibilidad legal	41
4.9.6	Factibilidad social.....	41
4.9.7	Factibilidad comercial	42
5	CAPÍTULO V PROPUESTA ESTRATÉGICA DE LANZAMIENTO DE NUEVO PRODUCTO.....	43
5.1	Plan de marketing del nuevo producto	43
5.1.1	Objetivos.....	43
5.1.2	Estrategia del producto	43
5.1.3	Estrategia de plaza	51
5.1.4	Estrategia precio	52
5.1.5	Estrategia promoción.....	53
	CONCLUSIONES.....	54
	RECOMENDACIONES	55

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	56
ANEXOS	58

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Población PEA DMQ	15
Tabla 2 Distribución de empresas por parroquia	15
Tabla 3 Muestra estratificada	17
Tabla 4 Criterios empleados para la selección de ideas	29
Tabla 5 Requerimiento de personal	32
Tabla 6 Adecuaciones y construcciones	32
Tabla 7 Vehículo	33
Tabla 8 Equipos informáticos.....	33
Tabla 9 Muebles y enseres.....	33
Tabla 10 Muebles y enseres.....	34
Tabla 11 Capital de trabajo (tres meses)	34
Tabla 12 Resumen de requerimiento de inversión fija	34
Tabla 13 Presupuesto de gastos administrativos	35
Tabla 14 Resumen de requerimiento de gastos administrativos.....	35
Tabla 15 Estructura de la inversión y financiamiento	35
Tabla 16 Costos variables.....	36
Tabla 17 Ingresos.....	36
Tabla 18 Estado de Resultados	37
Tabla 19 Flujo de efectivo	38
Tabla 20 Punto de equilibrio	39
Tabla 21 Valor neto actual (VAN)	39
Tabla 22 Tasa interna de retorno	40
Tabla 23 Relación costo beneficio (B/c)	40
Tabla 24 Sueldos de personal administrativo año 1	62
Tabla 25 Sueldos personal administrativo año 2 - 5.....	62
Tabla 26 Sueldos personal operativo (MOD) año 1	63
Tabla 27 Sueldos personal operativo (MOD) año 2 - 5.....	63
Tabla 28 Depreciación.....	64

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Disponibilidad de un software contable.....	23
Figura 2 Satisfacción del software y/o sistema contable.....	23
Figura 3 Tipo de servicio que le han ofertado.....	24
Figura 4 Medio de comunicación efectivo.....	24
Figura 5 Presupuesto disponible para la adquisición de un software.....	25
Figura 6 Presupuesto disponible para la contratación de asistencias mensuales de un software.....	25
Figura 7 Importancia de eficiencia y fácil manejo del software.....	26
Figura 8 Interés por el software de Ansys.....	26
Figura 9 Elaboración del prototipo del producto.....	30
Figura 10 Micro localización del proyecto.....	31
Figura 11 Punto de equilibrio.....	39
Figura 12 Facturación electrónica - sección empresas.....	45
Figura 13 Facturación electrónica.....	46
Figura 14 Facturación – cálculo de impuestos e ingreso información.....	46
Figura 15 Cierre año económico – financiero.....	47
Figura 16 Reportes estadísticos.....	48
Figura 17 Administración de productos.....	49
Figura 18 Sección del menú y opciones barra inteligente de AntSystem.....	50
Figura 19 Barra de búsqueda inteligente con despliegue de opciones según ingreso....	51
Figura 20 Asistente reportes gestión de caja.....	51

CAPITULO I: INTRODUCCIÓN

1.1 Antecedentes

En la actualidad la adquisición de un servicio de software robusto y de gran calidad se ha visto enfocado a empresas o corporaciones que tienen un presupuesto amplio pues conlleva grandes costos de implementación y arquitectura. Las micro empresas y negocios pequeños necesitan un software que les permita controlar y operar en cada uno de sus negocios, es por eso que para abaratar costos la tendencia entre ellos ha sido la contratación de software por medio de servicios en la nube, a este esquema de trabajo se lo conoce como SaaS

Una prestación de correo electrónico basado en la web, como, Hotmail, Outlook o Yahoo! usa una estructura de Software como Servicio (SaaS). Estos ejemplos son prestaciones gratuitas para manejo personal, pero para el manejo en una empresa u organización, se requiere pagar por un servicio que brinde aplicaciones como contabilidad, producción, correo electrónico, recursos humanos, calendario, aplicaciones empresariales, como CRM (administración de las relaciones con el cliente), ERP (planeamiento de recursos empresariales). (Panchana, 2017).

Software como un servicio (SaaS), a través del internet la empresa brinda solución integral de tecnología adquirida por un distribuidor de prestaciones en la nube, la modalidad de pago de la empresa con el contratante conviene mediante depósito o transferencia bancaria, significa que se alquila la utilización de una aplicación para su empresa u organización y los consumidores se conectan a ella por medio de Internet, mediante un sitio web. El proveedor maneja el software y hardware, garantizando así tanto la seguridad de sus datos como la seguridad de la aplicación, todo esto con un contrato de servicio apropiado. (Suárez, Febles, & Trujillo, 2016).

ANTSYS, es un emprendimiento que ha desarrollado un software escalable y flexible, adaptado a la legislación ecuatoriana y ofrece el servicio de Software mediante SaaS, con ello permite el uso comercial de su software, distribuido en aplicaciones dependiendo del giro de negocio de cada uno de sus clientes, pudiendo contratar servicios de contabilidad, facturación electrónica, punto de pago, inventarios, comercio electrónico, CRM,

Recursos Humanos y demás aplicaciones enfocadas a comercio específico, intentando abarcar y centralizar todos los procesos en una industria; permitiendo que una empresa inicie sus actividades ejecutando las aplicaciones con un costo inicial bajo y de esta manera pueda ir creciendo paulatinamente (Antsys, 2021).

1.2 Formulación del Problema

1.3 Justificación

Este proyecto busca estudiar la factibilidad del emprendimiento para consolidarse y ser una empresa legalmente constituida y reconocida, mejorando la satisfacción de los clientes actuales, mejorando la calidad del servicio del software que se ofrece e implementado más proyectos para que el software sea más amplio según la necesidad de cada cliente, evitando así que el cliente abandone el servicio.

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Estudio de prefactibilidad para la creación de servicios de Software por ANTSYS en la ciudad de Quito, Distrito Metropolitano, 2020.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Ejecutar un estudio de mercado o viabilidad comercial para la creación de servicios de Software por ANTSYS en la ciudad de Quito, Distrito Metropolitano, 2020.
- Realizar un estudio de técnico para la creación de servicios de Software por ANTSYS en la ciudad de Quito, Distrito Metropolitano, 2020.
- Efectuar un estudio financiero para proyecto de servicios de Software desarrollados por ANTSYS.

1.5 Principales resultados

El objetivo es obtener un estudio de prefactibilidad para la creación de servicios de software por “Antsys”, según los resultados del estudio de este proyecto se busca analizar la viabilidad con el fin de que el emprendimiento tenga crecimiento y pueda ayudar a que las pequeñas y medianas organizaciones o empresas crezcan de tal forma que las mismas generen más puestos de trabajo y puedan aportar al aumento del Producto Interno Bruto del país.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Marco conceptual

Para el estudio de prefactibilidad del presente proyecto se toma bases teóricas las cuales respaldan la viabilidad del mismo y se centran en el siguiente marco conceptual:

2.1.1 Software como servicio - SaaS

SaaS es la abreviación de Software as a service (Software como un servicio). Quintero et al. (2017) define a SaaS como “manera de entregar aplicaciones como un servicio, en lugar de instalar y mantener el software, solo se tiene que acceder a él a través de Internet, liberándose de adquirir software complejo y de la administración de hardware” (Quintero, González, Arinza, & Vega, 2017).

SaaS ofrece un software en donde los datos se colocan en servidores del proveedor para que los usuarios puedan acceder a través de un navegador por Internet, de esta manera, el proveedor presta el servicio de soporte, mantenimiento y operación del software para usuarios clientes remotos. (Quintero, González, Arinza, & Vega, 2017)

SaaS ofrece ventajas como seguridad ante intrusiones, protección datos para clientes con alto riesgo de algún ataque informático, respaldo de la información subida, reducción de costos para uso del sistema, los usuarios del sistema no deben preocuparse por mantenimiento y soporte técnico del sistema, entre otras.

2.1.2 Enterprise Resource Planning (ERP)

Los Enterprise Resource Planning (sistemas de planificación empresariales) conocidos como ERP por su abreviatura en Ingles, son sistemas que están basados en procesos, contienen paquetes de software las cuales debido a su arquitectura utilizan procesos y practicas organizacionales para que los recursos de una compañía, empresa u organización, puedan ser utilizadas de una manera eficiente y efectiva.

Este tipo de sistemas pueden operar diferentes áreas de manera integral como inventarios, logística, producción, contabilidad, distribución, ventas, administración de recursos humanos, entre otras, su base de datos integral se refiere a que cada registro de cada área

está totalmente relacionado entre sí, es decir, si se modifica un dato desde inventario, se modificará reportes ya sean contables o financieros al mismo tiempo.

Los sistemas ERP presentan las siguientes ventajas:

- Automatización y simplificación de procesos.- Existirá un ahorro de tiempo de operación en procesos mejorando así la productividad lo que conlleva a un aumento en la competitividad de la organización.
- Integración de áreas.- Este sistema permite la integración de todas las áreas de una organización permitiendo así, que las mismas estén relacionadas y que existe coordinación y control en todas las áreas.
- Actualización de datos.- Al ser un sistema integral el mismo permite una actualización continua de datos independiente de la ubicación del sistema, lo que permite una mejora en el proceso de toma de decisiones. (Vera, 2006).

2.1.3 Computación en la nube / cloud Software as a Service

El software de nube como servicio puede ser accedido desde cualquier dispositivo que tenga navegador a internet, esta proporciona al usuario utilizar aplicaciones que se ejecutan a través de una infraestructura en la nube haciendo que el usuario no tenga que encargarse de ciertas configuraciones como servidores, almacenamientos, sistemas, entre otras. (Florez & Hernández, 2014)

2.2 Estudio de Prefactibilidad

El estudio de prefactibilidad que se busca en este proyecto, es un extracto de varios estudios para poder concluir si el proyecto es viable o no. Para ello se debe realizar un estudio técnico, financiero y de mercado (Salazar, 2016).

Adicional, se detallan a continuación algunas de las razones importantes para realizar un estudio de prefactibilidad.

- Permite comprender el entorno en cual va a moverse el emprendimiento, empresa, negocio, etc.
- Permite evaluar la viabilidad que tiene el proyecto
- Permite disminuir los riesgos del proyecto considerando información estudiada

- Permite generar un plan estratégico para el direccionamiento del proyecto.

2.2.1 Estudio de mercado

El estudio de mercado busca extraer los resultados de una investigación de mercado como, el clima empresarial, segmentación de mercado, consumidores, líneas de distribución, competencia, entre otra. (Zapata & Vergara, 2014)

En este estudio se tomará en cuenta la población de la ciudad de Quito económicamente activa, lo que se busca dentro de la población económicamente activa es centrarnos en las pequeñas y medianas organizaciones o empresas que requieran de un software, de ahí se tomara el tamaño de muestra y se realizaran los análisis pertinentes.

2.2.2 Estudio Técnico

Este estudio buscar describir al producto o servicio de tal manera que se conozca cuáles son las necesidades del proyecto como por ejemplo disponibilidad de insumos, materias primas, materiales, cambios, etc. También este estudio busca posibles estrategias de comercialización de suministros (Sanchez, 2018).

En este estudio técnico se describirá el servicio que pretende dar este emprendimiento con el objetivo de que quede claro cuáles van a ser las necesidades de este proyecto.

2.2.3 Estudio Financiero

El estudio financiero detalla criterios de costos, inversión total, financiamiento del proyecto, control de riesgos, evaluación económica, de tal manera que con los criterios mencionados se podrán buscar cuales serían las ventajas y desventajas de la ejecución del proyecto. (Zapata & Vergara, 2014)

Lo que se busca es realizar una evaluación económica en este proyecto y analizar si es factible la creación del mismo mediante análisis de costos, inversión, etc.

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1 Unidad de Análisis

La zona geográfica seleccionada es la Ciudad de Quito, situada sobre la hoya de Guayllabamba en las laderas orientales del volcán Pichincha, en la parte occidental de los Andes. Su altura promedio es de 2850 metros sobre el nivel del mar. Llevándola a la segunda capital administrativa más alta del mundo. (Ecured, 2021)

Quito, al ser la capital del país y la ciudad más poblada del Ecuador, representa el 25% del Producto Interno Bruto (PIB) y acoge al 30% de las empresas del país. (GoRaymi, 2020) . Esto nos indica que las pequeñas y medianas organizaciones o empresas que se concentran en la ciudad de Quito demandan por un servicio de software para su organización y crecimiento de su empresa.

Los principales sectores o actividades en la ciudad de Quito están las siguientes:

- Actividades inmobiliarias y profesionales
- Manufactura
- Administración pública
- Construcción

En general la ciudad de Quito tiene factores de educación, producción, infraestructura talento humano, etc., por lo que las empresas en la ciudad han tenido un crecimiento económico sostenido debido al gasto público, las ventas entre otros factores influyentes como ser una las ciudades con mayor porcentaje de turismo, e inversiones extranjeras.

Sin embargo, según los datos mencionados, es necesario fortalecer lo pequeñas y medianas y empresas para poder generar una infraestructura sostenible y que las mismas puedan aportar al PIB del país mediante innovación, creatividad, sostenibilidad, entre otras, con el fin de que la ciudad de Quito siga siendo la ciudad más competitiva en cuanto al desarrollo productivo y aportación al PIB.

La importancia económica de la ciudad de Quito versus la ciudad de Guayaquil en la formación del Valor Agregado Nacional es muy significativa ya que para el 2010 la ciudad de Quito produce el 22.11% del PIB nacional, mientras que la ciudad de Guayaquil general el 20.7% del PIB nacional.

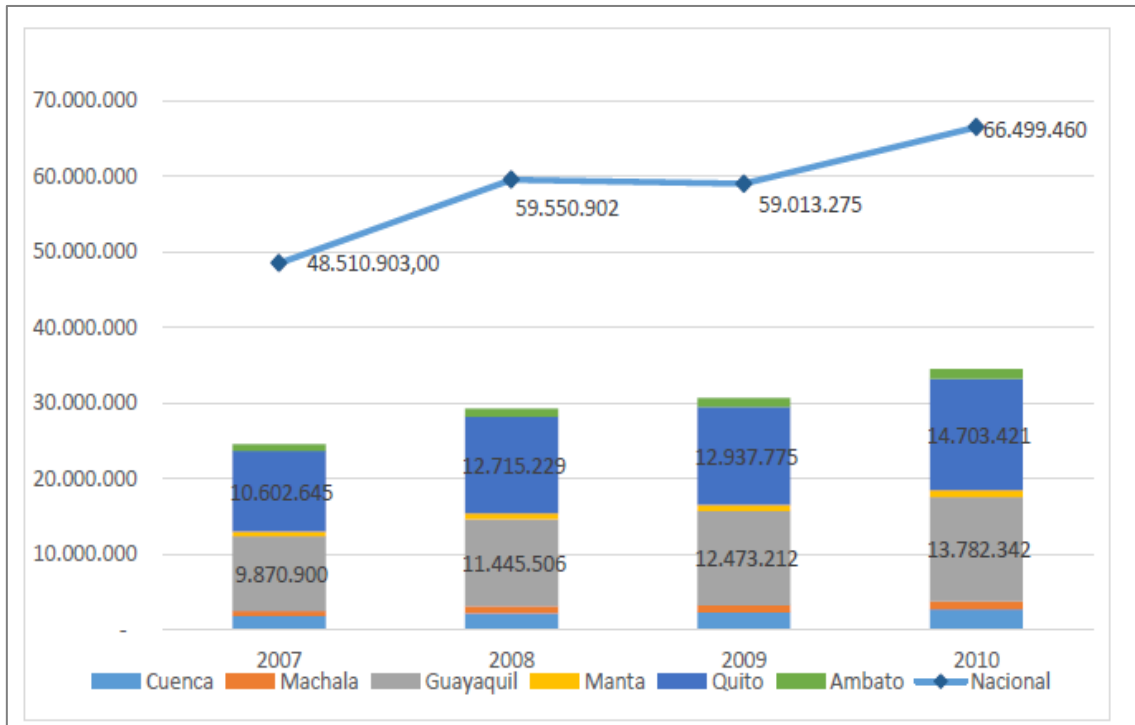


Ilustración 1. Valor agregado Bruto. (BCE, 2010)

Por su parte, los cantones que más aportaron al VAB no petrolero fueron: Quito con el 26,8%; Guayaquil con el 23,2%; Cuenca con el 4,7%; Machala con el 2,4%; Ambato con el 2,4%; Manta con el 2,1%; Santo Domingo con el 1,8%; Portoviejo con el 1,7%; Durán con el 1,7%; Loja con el 1,5%; Riobamba con el 1,5%; Ibarra con el 1,3%; Latacunga con el 1,2% y Quevedo con el 1,1%

3.2 Población

Se han tomado datos emitidos por parte del INEC en función de los datos publicados respecto al directorio de empresas el número de empresas por provincia y participación nacional, para el período 2012 – 2019 se publican en la tabla 1, en la que se incluye además el número de empresas publicadas hasta octubre 2020 según el DMQ.

Tabla 1 Población PEA DMQ

Año	Pichincha	%	Número de empresas Cantón Quito
2016	872.819	23,8%	207.731
2017	911.307	20,5%	186.818
2018	913.356	23,5%	214.639
2019	882.766	32,0%	282.485
*2020	843.745	29,3%	247.217

Fuente: INEC (2019), *DMQ (2020)

En la tabla 1 se presenta la población empresarial de Pichincha en el período 2012 a 2020, además demuestra el porcentaje de empresas del cantón Quito y el número de empresas representativas y que son consideradas para el cálculo del número de empresas por cada una de las parroquias del cantón y cálculo de la muestra.

Tabla 2 Distribución de empresas por parroquia

Parroquia	% de distribución	Número de empresas
Cayambe	3,55%	8.776
Mejía	3,40%	8.405
Pedro Moncayo	1,55%	3.832
Pedro Vicente Maldonado	0,75%	1.854
Puerto Quito	1,05%	2.596
Quito	85,25%	210.752
Rumiñahui	3,55%	8.776
San Miguel de los Bancos	0,90%	2.225
Total		247.216

Fuente: DMQ (2020)

El Distrito Metropolitano de Quito, publica los porcentajes de contribución de empresas al mercado comercial y de servicios del cantón; información que se describe en la tabla 2 y que refleja que Quito cuenta con la mayor concentración de empresas.

3.3 Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra es la selección de respuestas completas de los encuestados designados. Se le denomina muestra, porque solo representa una parte de la colección de personas o población objetivo (en este caso 247.216 empresas del cantón Quito) cuyas opiniones o comportamiento son fundamentales para determinar el comportamiento de la demanda.

3.4 Selección de la muestra

Los tres términos clave para calcular el tamaño de la muestra son los siguientes:

- **Tamaño de la población:** Es la cantidad total de personas en el conjunto a estudiar. Se está escogiendo la población económicamente activa de la ciudad de Quito.
- **Margen de error:** Es el porcentaje en el cual indica en qué medida se puede esperar para que los resultados de la encuesta manifiesten la opinión de la población. Si el margen de error escogido es pequeño más se acercará la respuesta apropiada.
- **Nivel de confianza del muestreo:** Es el porcentaje que indica cuánta confianza se puede tener en que la población general escoja una respuesta dentro de una categoría determinada

La fórmula muy extendida que determina el tamaño de una muestra del número de individuos que contiene el universo es la siguiente:

Ecuación 1. Cálculo de la muestra

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 N p q}{e^2 (N - 1) + Z_{\alpha}^2 p q}$$

N: es el tamaño de la población al que está dirigido el estudio de factibilidad

Z: es la constante que obedece al nivel de confianza determinado.

Si se pretende obtener un nivel de confianza del 90% se necesita tomar el dato de grados de confianza de la tabla universal = $Z_{\alpha}=1.645$.

e: es el error muestral deseado seleccionado por el investigador, se sugiere un error de 0,06 para el presente estudio.

$$n = \frac{(1,645)^2(0,5)(0,5)(247.217)}{0,06^2(247.217 - 1) + 1,645^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{(2,706025)(0,25)(247.217)}{(0,00049)(247.216) + (2,706025)(0,25)}$$

$$n = \frac{(2,7060)(0,25)(247,217)}{0,0049(247,216) + 2,7060(0,25)}$$

$$n = \frac{167,243,846}{1211,3584 + 0,6765}$$

$$n = \frac{167,543,846}{1212,035} = 137,986$$

$$n = 138$$

Se calcula una muestra de 138 empresas del cantón Quito para realizar el estudio de factibilidad para la creación de servicios de software por Antsys.

Tabla 3 Muestra estratificada

Parroquia	Población	Coficiente	Muestra
Cayambe	8.776	0,56%	5
Mejía	8.405	0,56%	5
Pedro Moncayo	3.832	0,56%	2
Pedro Vicente Maldonado	1.854	0,56%	1
Puerto Quito	2.596	0,56%	1
Quito	210.752	0,56%	118
Rumiñahui	8776	0,56%	5
San Miguel de los Bancos	2.225	0,56%	1
Total	247.216		138

Fuente: DMQ (2020)

Para la estratificación de la muestra se obtiene el coeficiente de estratificación:

$$C = \frac{n}{N} = \frac{138}{247,216} = 0,056\%$$

3.5 Método a emplear

Para este proyecto, los métodos a emplear serán de dos tipos como se describen a continuación:

El primer método a emplear es exploratorio porque es necesario conocer como las pequeñas y medianas organizaciones o empresas solventan el manejo de información a través de organización informática y tecnológica con el fin de conocer qué tipo de hardware utilizan y cuáles son las preferencias de uso referente a las tecnologías de información. Este método se utilizará con el fin de calcular económicamente las inversiones que las pequeñas y medianas empresas estarían dispuestas a pagar por tecnología informática.

El segundo método a emplear es el descriptivo, el mismo se empleó con el fin de obtener resultados que permita tomar la decisión más adecuada para el proyecto según los estudios que se realizaran como el estudio técnico, financiero, entre otros.

3.6 Identificación de las necesidades de información. Fuentes primarias o secundarias

Para este proyecto, las pequeñas, medianas y grandes empresas instaladas en la ciudad de Quito y que constan en los registros del INEC institución de la que se obtiene la información de la población en el cantón Quito, empresas a las que está dirigido el estudio de factibilidad y considerado público meta, de tal manera que también podrán implementar diferentes procesos que les permita llevar un control adecuado de sus resultados y con toda la información guardada en la nube.

Es importante conocer que los proveedores seleccionados para operar como SaaS son otro de los principales actores para este proyecto ya que tendrán la oportunidad de ingresar al mercado informático.

Y por último el personal que estuvo a cargo para el soporte e implementación, conforman un equipo de trabajo altamente capacitado en el área de la profesión y calidad de atención al cliente, brindando garantías para el cumplimiento de objetivos tanto del cliente como de la empresa.

3.7 Técnicas de recolección de datos

La recolección de datos para este proyecto mediante la aplicación de un cuestionario de encuesta lo que permitió conocer cuáles son los métodos de manejo informático que tienen en las empresas en la ciudad de Quito, al ser las organizaciones o las Pymes de diversos indoles, esta dependió de cada uno en cuanto a la necesidad de uso de la tecnología.

Esta encuesta debe incluir lo siguiente:

1. Tipo de Software y Hardware: (Zapata & Vergara, 2014)
 - Costo y números de usuarios
 - Tiempos de operación y número de interfaces
 - Equipo de central de datos
2. Técnico: Numero de aplicaciones requeridas, información transmitida, tipo de transacciones, etc. (Zapata & Vergara, 2014)
3. Personal implicado:
 - Personal operativo
 - Personal técnico.

La encuesta se realizó a través de la aplicación de Google Gmail, SurverMonkey, entre otras aplicaciones gratuitas a través del uso de internet.

3.8 Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información

Mediante la aplicación de los instrumentos de recolección de información a través de la plataforma digital Google Forms, se obtuvo datos sobre el número de empresas interesadas en el servicio, medios de comunicación que esperan conocer información sobre la empresa ofertante, requerimiento sobre el tipo de software, costos o presupuesto disponible para implementar en sus empresas servicios de software ofertados por Antsys; así como, las empresas que ofertan un servicio similar que represente competencia para el emprendimiento.

La información recopilada permitió determinar la capacidad de las empresas oferta actual para atender los requerimientos del mercado, datos utilizados para el cálculo de la demanda potencial a la que la oferta de Antsys se dirige, según Carmona (2016) “debe entenderse la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en años futuros, destacando que si prevalecen las condiciones bajo las cuales se hizo el cálculo, ningún productor actual podrá satisfacer” (p. 147).

Una vez cuantificada la demanda insatisfecha se procede a establecer el porcentaje de esta población que el emprendimiento estará en capacidad de atender en términos de calidad y dar solución de los requerimientos identificados a través de la encuesta.

3.9 Procedimientos y técnicas empleadas para el desarrollo del nuevo producto

Para la oferta de un sistema Software ofertado por Antsys para atender los requerimientos de la demanda potencial se establecen las siguientes técnicas para el desarrollo del producto:

- Análisis de la aceptación del servicio mediante la aplicación de un cuestionario de encuesta.
- Análisis del comportamiento de la oferta actual en el mercado (Competencia de un servicio similar)
- Determinación de la demanda insatisfecha y mercado meta
- Estimación de costos de producción del servicio
- Convenio con empresa para la obtención de los derechos y licencia del sistema Antsys
- Costo fijo del servicio de mantenimiento del servidor
- Entrevistas y demostración

Para el desarrollo del servicio se desarrolla el siguiente procedimiento operativo:

- Adquisición de los derechos (Licencia) de uso de la marca y el sistema Antsys
- Crear base de datos en el sistema informático (ingreso de datos)
- Parametrizar el sistema

- Desarrollo de pruebas de funcionamiento, adaptaciones, detección y solución de posibles problemas
- Capacitación teórico práctica dirigida al personal responsable
- Entrega recepción del sistema

4 CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 Énfasis en el factor de diferenciación en función de la originalidad de la propuesta y evidencias que demuestren que realmente está aportando valor a partir de la creación de un producto totalmente nuevo y/o atributo. Estudio registro de patentes

Para determinar el valor de diferenciación se realizó una evaluación comparativa de las empresas más conocidas cuya actividad es la prestación de servicios de software, análisis que se realiza con el objetivo identificar los servicios y su oferta de valor, resultados que se presenta en la siguiente tabla.

Empresa	Oferta de valor	Servicios
IQ+ LATAM	Desarrollo de software y aplicaciones	Software a la medida, Apps móviles, Aplicaciones web, Ecommerce, sistemas administrativos de contabilidad y empresariales, sistemas ERP, CRM
Orbita Neutron	Desarrollador de software en IÑea	Diseño de proyectos informáticos en el campo de ingeniería de software, se dan clases de programación en java, aplicaciones web, bases de datos, validación y verificación, desarrollo de software, entre otros.
Contifico	Fácil implementación y manejo	Software contable, reportes financieros y facturación
Upconta	Sistema Integral de Contabilidad	Facturación, manejo de caja, inventarios, nómina, rentabilidad
Jireh	Producción, comercialización y arrendamiento	Producción y venta de sistemas financieros integrados Software ERP, web clouding, JAVA, Power Builder, entre otros.

4.2 Resultados del estudio de mercado

En este apartado se detallan los resultados de 138 encuestas aplicadas a los propietarios de empresas del cantón Quito.



Figura 1 Disponibilidad de un software contable

Fuente: Empresarios del cantón Quito

Elaborado por: Diana Mosquera

Respecto a la disponibilidad de un software contable, el 85% expresa que no cuenta con este recurso y apenas el 15% si dispone de esta herramienta informática para el manejo contable y administrativo de la empresa.

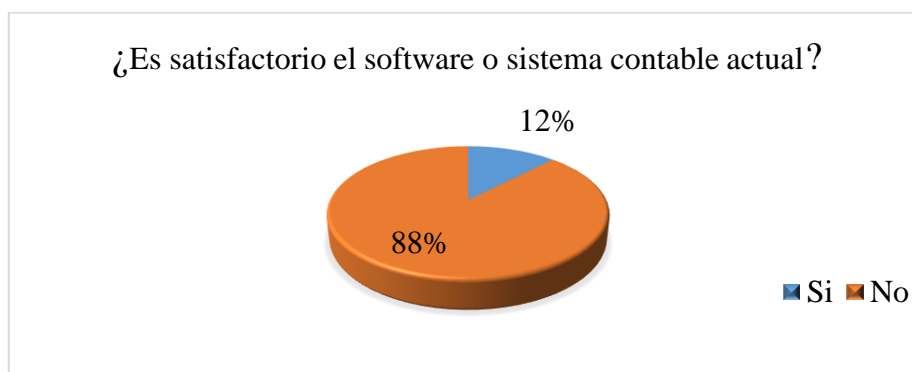


Figura 2 Satisfacción del software y/o sistema contable

Fuente: Empresarios del cantón Quito

Elaborado por: Diana Mosquera

Sobre la conformidad con el sistema contable que se mantiene en la empresa no es satisfactorio para el 88% de empresarios, el 12% si está satisfecho con la herramienta contable disponible.

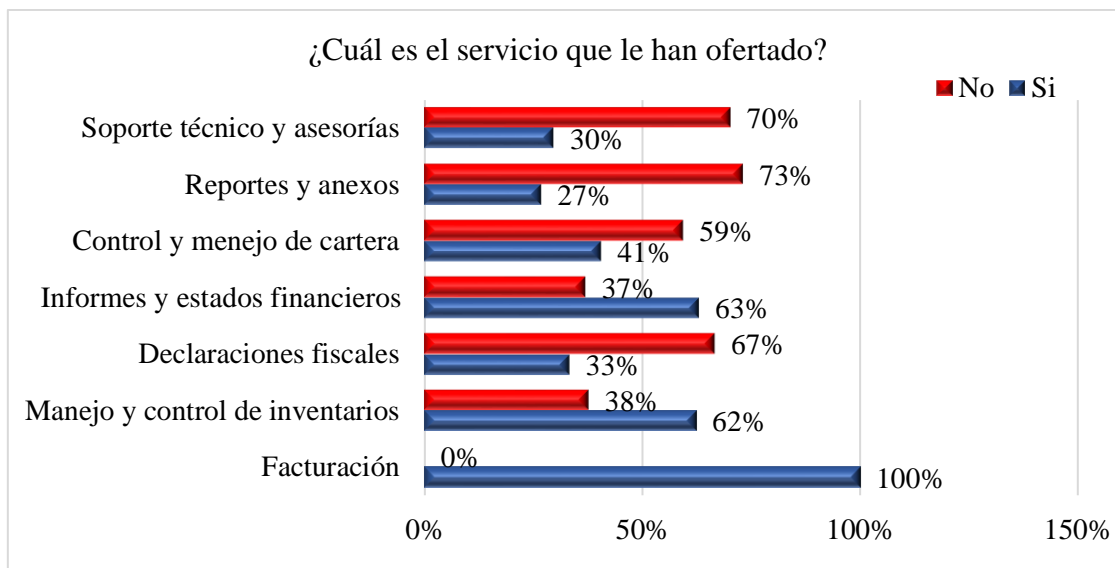


Figura 3 Tipo de servicio que le han ofertado

Fuente: Empresarios del cantón Quito

Elaborado por: Diana Mosquera

Respecto a los servicios que oferta el mercado de software contable y administrativo, en la actualidad la totalidad (100%) de empresas ofrecen servicios de facturación; un 73% reportes y anexos; el 70% ofrece soporte técnico y asesorías; el 67% declaraciones fiscales; el 59% control y manejo de cartera; 37% informes financieros y el 38% manejo y control de inventarios.

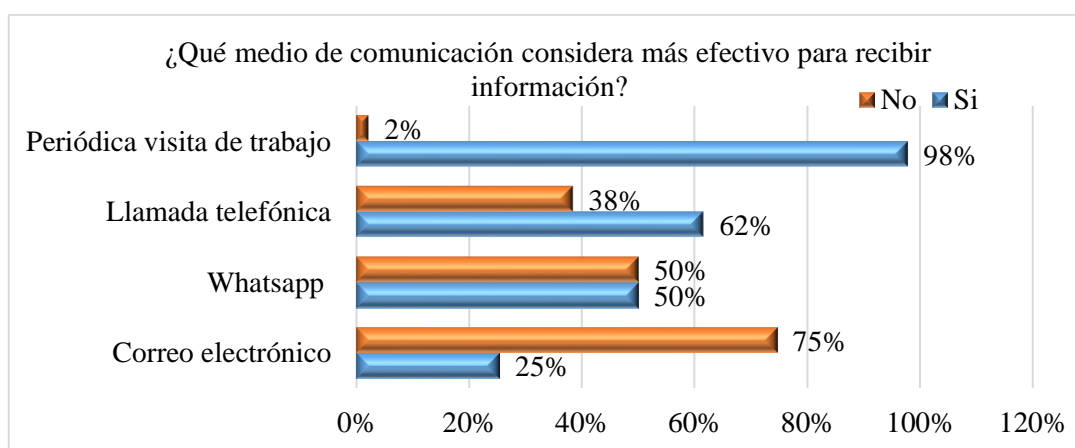


Figura 4 Medio de comunicación efectivo

Fuente: Empresarios del cantón Quito

Elaborado por: Diana Mosquera

El 98% de propietarios de empresas están de acuerdo que se realicen visitas periódicas de parte de los proveedores del servicio de software, el 62% tiene preferencias por la llamada

telefónica, se encuentra un criterio dividido a favor y en contra respecto al uso del WhatsApp para comunicarse con el proveedor del sistema.

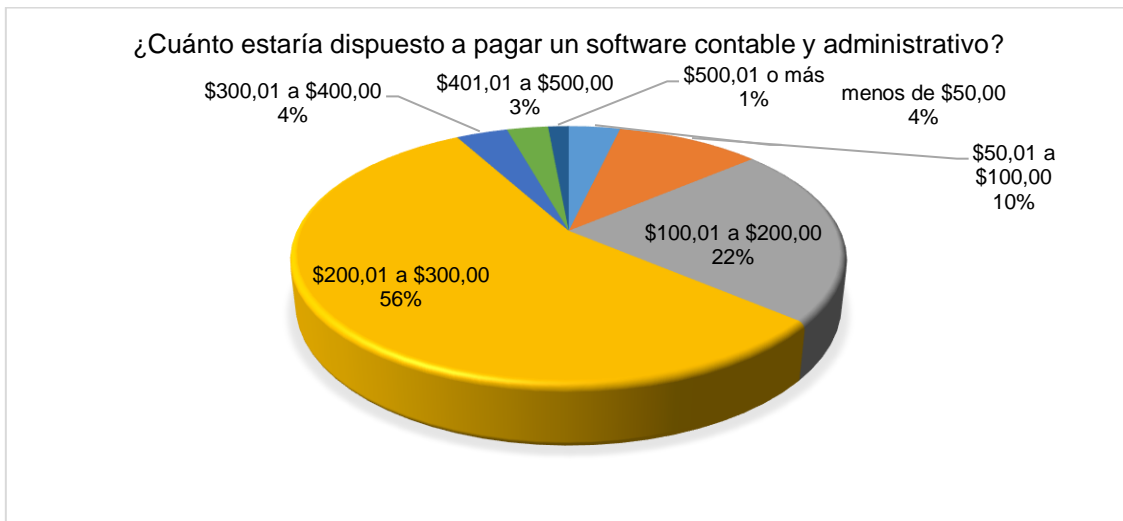


Figura 5 Presupuesto disponible para la adquisición de un software

Fuente: Empresarios del cantón Quito

Elaborado por: Diana Mosquera

Respecto al presupuesto de que se dispone para la adquisición de un sistema contable asistido por computador para el 56% un promedio de \$200,01 a \$300,00 es el precio adecuado para cumplir con este requerimiento; el 22% cuenta con un presupuesto de \$100,01 a \$200,00; el 10% dispone de \$50,01 a \$100,00; otros precios no alcanzan una aceptación significativa.

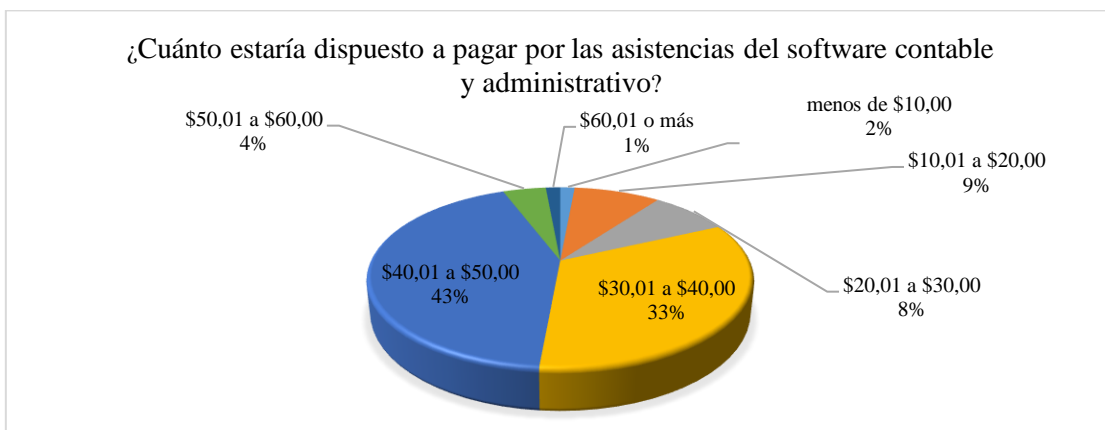


Figura 6 Presupuesto disponible para la contratación de asistencias mensuales de un software

Fuente: Empresarios del cantón Quito

Elaborado por: Diana Mosquera

Por las asistencias mensuales el 43% está dispuesto a pagar entre \$50,01 a \$60,00, el 33% afirma estar en condiciones de pagar entre \$30,01 a \$40,00 mensuales; el 9% manifiesta conveniente un costo de \$10,01 a \$20,00 por cada asistencia mensual.

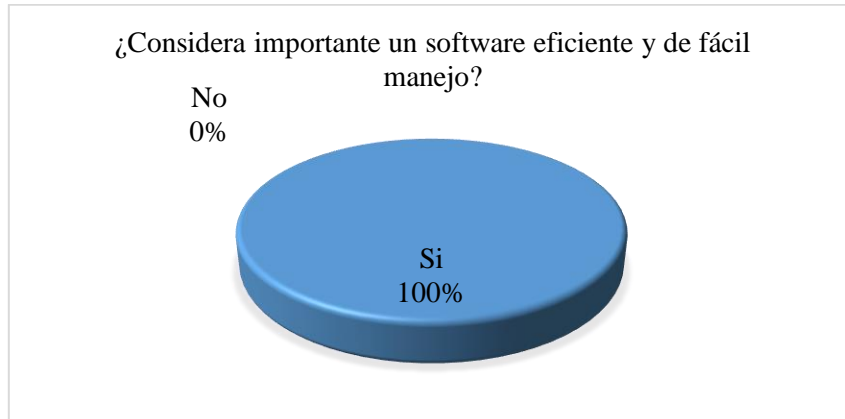


Figura 7 Importancia de eficiencia y fácil manejo del software

Fuente: Empresarios del cantón Quito

Elaborado por: Diana Mosquera

El 100% de propietarios de empresas destaca la importancia de la eficiencia del software y su fácil manejo.

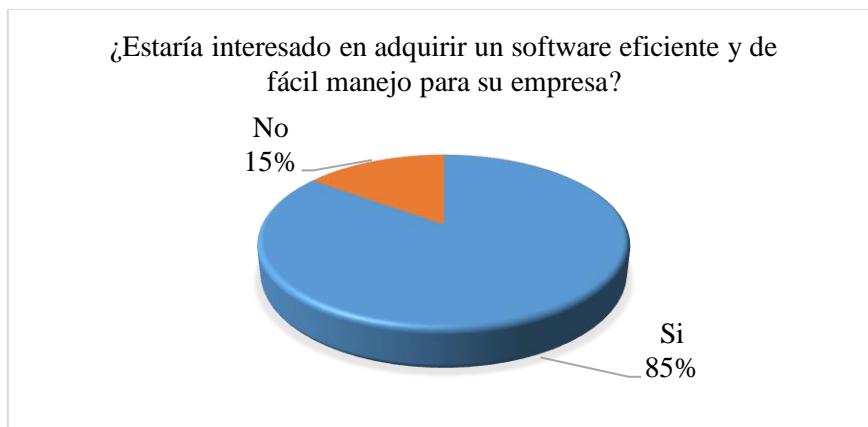


Figura 8 Interés por el software de Antsys

Fuente: Empresarios del cantón Quito

Elaborado por: Diana Mosquera

En la pregunta que se refiere al interés por un software de la empresa Antsys el 85% se expresa a favor de la compra, apenas el 15% no tiene interés.

4.3 Articulación con la cartera de productos actual que maneja la empresa

En la puesta en marcha la empresa considera que la empresa se enfoca en un producto informático flexible que permitirá brindar un servicio adaptado a las necesidades del cliente.

Los servicios en la actualidad se utilizan para empresas medianas y grandes, las pymes han sido excluidas de la atención de empresas de software, las que no cuentan con un plan de asistencias que brinden apoyo a los clientes en la ejecución de actividades tributarias, contables y administrativas financieras.

La empresa brindará servicios a los clientes para facilitar sus operaciones contables proporcionando, en la actualidad la práctica contables se convierte en una serie de actividades repetitivas y monótonas, el sistema el ayudará a operativizar el registro de transacciones, a través del software las empresas clientes contarán con facilidades para la realización de tareas y operaciones matemáticas contables, evitando los riesgos de errores, obteniendo resultados a partir de procesos desarrollados a través del sistema para que resulten en forma automática.

4.4 Generación de ideas en correspondencia con la oportunidad de mercado identificada

Para la generación de ideas, se analizan las ideas a través de indicadores de precio, número de interesados, personas que no disponen de un software contable, y otros aspectos que permiten identificar la oportunidad del mercado.

4.4.1 Indicadores del mercado

- Número de empresas en el Cantón Quito 247.217.
- El 84% está interesado en la adquisición del software contable
- El 85% está interesado en la contratación de asistencias mensuales
- El 16% cuenta con un software contable.
- El 15% cuenta con un plan de asistencias.

4.4.2 Indicadores financieros

- El valor seleccionado por los empresarios es de un promedio de \$200,01 a \$300,00 por los derechos de instalación del sistema contable.
- Como precio de entrada al mercado se considera \$250,00 como precio por la instalación del software, porque en el análisis financiero del proyecto se demuestra la factibilidad de la puesta en marcha del proyecto. Además este valor se encuentra dentro del promedio aceptado por los encuestados.
- Las asistencias de un software contable para los encuestados es un precio conveniente de \$30,01 a \$50,00; para el proyecto se ha tomado en cuenta el valor piso presentado por el mercado potencial, es decir un costo mensual de \$30,00.

4.5 Tamizado de ideas.

4.5.1 Criterios empleados para la selección de ideas

La idea de oferta de un software contable resulta de un estudio minucioso sobre cuál es el sistema más adecuado para implementarse en empresas de servicios, de producción y comerciales del cantón Quito; con este fin se adquiere la patente del software Antsys, costo que para el emprendimiento representa único egreso por la adquisición de activos de software; el mismo que será adaptado según la característica de la empresa en la que se va a implementar y las demandas de la gestión del cliente.

Temática	Descripción	Riesgo	Supuestos
Sector	Quito constituye el cantón con mayor poblamiento de pequeñas, medianas y grandes empresas, lo que permite contar con una elevada demanda potencial para ser atendida en el presente y futuro.	Bajo	¿Es apropiada la ubicación para el emprendimiento en el DMQ?
Precio	La empresa se crea para brindar servicios para la instalación de un software informático, por el cual el cliente paga una sola vez y	Medio	¿Los precios elegidos, serán competitivos en el mercado?

Temática	Descripción	Riesgo	Supuestos
	asistencias brindadas por los técnicos operativos, por lo que se optimizan costos de producción del servicio.		
Demanda	Las 39.555 empresas del cantón Quito consideradas como mercado meta del software y 37.083 clientes potenciales de asistencias mensuales, demandan de los servicios que oferta la empresa.	Bajo	¿Los clientes potenciales contratarán los servicios de la empresa?
Producto	Es un servicio inmaterial, optimizado, de fácil manejo que proporciona información oportuna, ágil y eficiente, ayudando a las operaciones e informas contables de la empresa.	Bajo	¿El software y asistencias se adecuan a los requerimientos de la demanda? ¿La competencia podrá alcanzar los estándares de calidad de la oferta del emprendimiento?
Localización	El servicio de instalación del software contable y asistencias técnicas sobre el sistema, se brinda en línea y presencial en las instalaciones de las empresas clientes.	Bajo	¿La modalidad del servicio responde a las demandas del cliente?

Tabla 4 Criterios empleados para la selección de ideas

4.6 Prueba de concepto del producto

La prueba de concepto del producto se realiza mediante entrevistas personales y telefónicas sobre los criterios de importancia que tienen sobre un software contable instalado en las empresas.

Se utilizará la técnica de la presentación a través de la exposición de imágenes sobre las ventanas, pestañas, y otros elementos que cuenta el software para acceder a la información

contable financiera, acciones a través de las cuales, de los clientes potenciales se obtendrá sus reacciones, criterios, identificar sus necesidades, características de sus empresas, estructura, línea de gestión, producción, así como conocer las personas que tienen interés en el software y/o asistencias y que se demuestran motivadas para realizar la contratación de los servicios.

4.7 Prueba de mercado

La prueba del mercado brindó información sobre la disposición de la demanda para generar egresos que les permita contar con un software contable y asistencias puntuales en su punto de venta, datos con los que se realizó la proyección de ventas, evidenciándose que la mayoría de propietarios de empresas están dispuestos a comprar el sistema y contratar asistencias mensuales.

4.8 Elaboración prototipo del producto



Figura 9 Elaboración del prototipo del producto

Para la elaboración del prototipo del producto, se desarrolla la idea para expresar el cliente una síntesis descriptiva de los servicios del software, proceso en el cual el cliente tiene la oportunidad de expresar sus expectativas y necesidades respecto a cobertura del sistema,

operaciones contables, facilidad de manejo, entre otros aspectos, la claridad en el acceso de opciones para un trabajo flexible, ágil y oportuno.

4.9 Análisis de factibilidad (técnica, económica, financiera, natural, legal, social, comercial)

4.9.1 Factibilidad técnica

Localización

El presente proyecto de creación de una empresa de servicios de Software por ANTSYS se encuentra localizada en la provincia de Pichincha, en el cantón Quito, ubicado en el DMQ, población que se ha considerado el público meta al que están dirigidos los servicios.

El Distrito Metropolitano de Quito cuenta con una población de 2.153.301 habitantes, que radican en siete parroquias: Quito, San Antonio, San José de Minas, Tababela, Tumbaco, Yaruquí y Zámbriza.

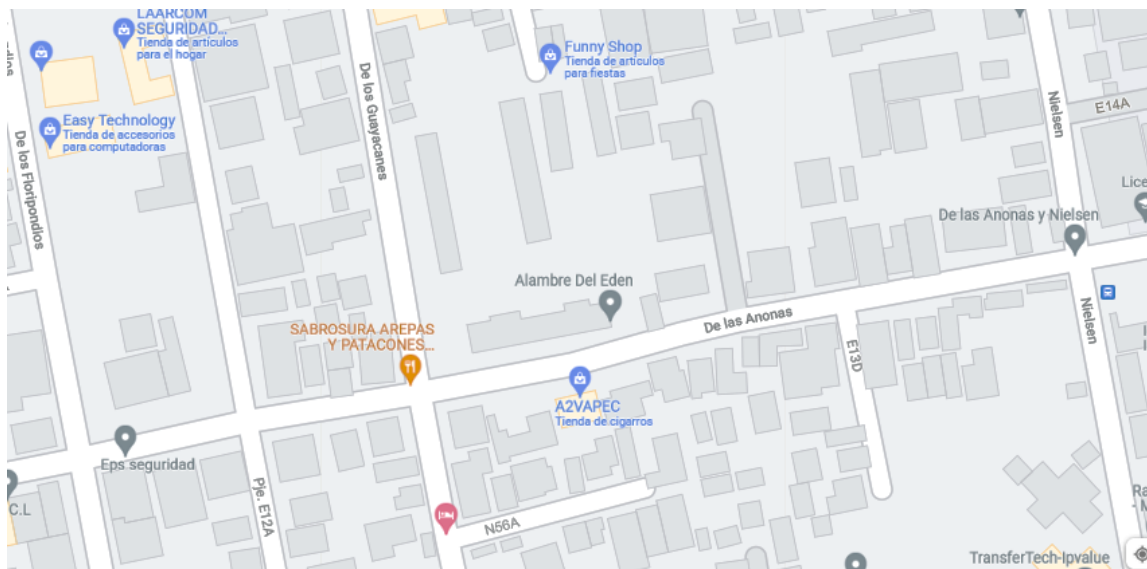


Figura 10 Micro localización del proyecto

Nota: Google Maps (2021)

En el cantón Quito se encuentran legalmente establecidas 247.217 empresas, mismas que cuentan con una patente registrada en el DMQ. La provincia de Pichincha con una

extensión de 9.612km² y una altura de 2816 msnm, está ubicada en la hoya Quito conocida también como hoya de Guayllabamba que se encuentra rodeada por el mundo en el norte por el nudo de Mojanda Cajas y por el sur el nudo de Tiopullo.

Las oficinas de la empresa funcionarán en el sector el Inca. De los Guayacanes N57-29 y de las Anonas, desde estas instalaciones la empresa brindará los servicios de información, apoyo, asesoría e información a los clientes sobre el producto.

Tabla 5 Requerimiento de personal

Cargo	N° Trabajadores
Administrador	1
Contador (tiempo parcial)	1
Total área administrativa	2
Técnico informático	1
Asistente operativo	1
Asistente operativo	1
Asistente operativo	1
Total mano de obra	4

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

4.9.2 Factibilidad económica

Inversión fija

Para las instalaciones de la empresa como inversión inicial se requiere de la siguiente inversión fija:

Tabla 6 Adecuaciones y construcciones

Descripción	Unidad	Cantidad m²	Valor unitario \$	Valor Total \$
Adecuaciones	m ²	40	25,00	1.000,00
Total				1.000,00

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 7 Vehículo

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor unitario \$	Valor Total \$
Vehículo Kia Stinger	unidad	1	18999,00	18.999,00
Total				18.999,00

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 8 Equipos informáticos

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor unitario \$	Valor Total \$
Pc Cpu Hp Intel I3 10ma + 1 Tb + 8 Gb Ram + 128 Gb + 4,3 Ghz	u	2	573,00	1.146,00
Computador Portatil Hp 240 G7 Intel I3-1005g1/4gb/1tb	u	4	594,61	2.378,44
Disco Duro Externo Toshiba Canvio Basic 1 Tera 1tb 1 Tb	u	5	65,99	329,95
Impresora Epson Wf2830 Con Wifi-duplex-mejor Q L3150	u	1	229,99	229,99
Total				4.084,38

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 9 Muebles y enseres

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor unitario \$	Valor Total \$
Escritorio Moderno Girable Mueble Para Pc, Laptop, Portáti	u	3	55,00	165,00
Escritorio Mueble Moderno En L Estación De Trabajo Modular	u	1	170,00	170,00
Mueble de oficina archivador aéreo	u	5	119,00	595,00
Silla Speedmind De Oficina Estudio Negra Sin Apoyabrazos	u	6	39,99	239,94
Silla de espera, grafity, censa	u	12	30,00	360,00
Total				1.529,94

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 10 Muebles y enseres

Descripción	Unidad	Cantidad	Valor unitario \$	Valor Total \$
Software Antsys (Licencia)	u	1	3.000,00	3.000,00
Servicio de internet	u	1	4,50	4,50
Java Conduits SDK	u	1	0,00	0,00
Linux Red Hat	u	1	0,00	0,00
Total				3.004,50

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 11 Capital de trabajo (tres meses)

Costos fijos y variables	Valor Total \$
Costos variables	
Mano de obra directa, e insumos	7.052,10
Costos fijos (administrativo y ventas)	
MOD (Anexo 3), servicios básicos	5.087,18
TOTAL	12.589,28

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 12 Resumen de requerimiento de inversión fija

Activo	Valor unitario
Vehículo	18.999,00
Adecuaciones instalación	1.000,00
Muebles y enseres	1.529,94
Equipo de cómputo	4.084,38
Gerencia de activos de software	3.004,50
Capital de trabajo	12.589,28
Total inversión inicial	41.207,10

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Para el desarrollo de las actividades se consideran necesarios los siguientes gastos administrativos.

Tabla 13 Presupuesto de gastos administrativos

Detalle	Mensual (\$)
Materiales de limpieza y suministros de oficina	50,00
Servicio energía eléctrica	45,00
Agua potable	15,00
Servicio telefónico	45,00
Servicio de alarma y monitoreo	25,00
Arriendo	500,00
Total	680,00

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 14 Resumen de requerimiento de gastos administrativos

Gastos administrativos (Costos Fijos)	Mensual (\$)	Anual (\$)
Materiales de limpieza y suministros de oficina	50,00	600,00
Gastos por servicios básicos	130,00	1.560,00
Arriendo	500,00	6.000,00
Sueldos de personal administrativo	1.565,73	18.788,70
Material publicitario	30,00	360,00
Total gastos administrativos	2.275,73	27.308,70

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 15 Estructura de la inversión y financiamiento

Inversión	Valor \$	Propio	Préstamo
Fija	28.617,82	8.585,35	20.032,47
Variable (Capital de trabajo)	12.589,28	3.776,78	8.812,49
TOTAL	41.207,10	12.362,13	28.844,97
		30%	70%

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 16 Costos variables

GASTOS VARIABLES	Valor anual (\$)				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima					
Mano de obra					
Sueldos área operativa – MOD (anexo 3)	29.408,40	31.208,40	31.339,48	31.471,10	31.603,28
Mano de obra directa	29.408,40	31.208,40	31.339,48	31.471,10	31.603,28
Materiales de limpieza y suministros de oficina					
	600,00	602,52	605,05	607,59	610,14
Total costo variable	30.008,40	31.810,92	31.944,53	32.078,69	32.213,42

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

4.9.3 Factibilidad financiera

Tabla 17 Ingresos

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Software					
Instalación de Software	1.681	1.705	1.729	1.753	1.778
Precio unitario	250,00	251,05	252,10	253,16	254,22
Total ingresos por software	420.250,00	428.040,25	435.880,90	443.789,48	452.003,16
Ingresos por asistencias					
Asistencias	5.192	5.265	5.339	5.414	5.490
Precio unitario	30,00	30,13	30,26	30,39	30,52
Total ingresos por asistencias	155.760,00	158.634,45	161.558,14	164.531,46	167.554,80
Total ingresos	576.010,00	586.674,70	597.439,04	608.320,94	619.557,96

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 18 Estado de Resultados

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ingreso por ventas netas	576.010,00	586.674,70	597.439,04	608.320,94	619.557,96
(-) Gastos variables	30.008,40	31.810,92	31.944,53	32.078,69	32.213,42
(-) Costos Fijos	27.668,70	27.308,70	27.308,70	27.308,70	27.308,70
(-) Depreciación	5.273,11	5.273,11	5.273,11	5.273,11	5.273,11
(=) Utilidad bruta en ventas	513.059,79	522.281,97	532.912,70	543.660,43	554.762,72
(-) Gastos Ventas					
(=) Utilidad operacional	513.059,79	522.281,97	532.912,70	543.660,43	554.762,72
(-) Gastos financieros	2.183,56	1.508,13	781,57	0,00	0,00
(=) Utilidad antes de participación	510.876,22	520.773,84	532.131,13	543.660,43	554.762,72
(-) 15 % participación de trabajadores	76.631,43	78.116,08	79.819,67	81.549,06	83.214,41
(=) Utilidad antes impuesto a la renta	434.244,79	442.657,76	452.311,46	462.111,37	471.548,31
(-) Impuesto la renta 22%	78.448,96	80.086,31	82.038,85	84.022,27	85.909,66
(=) Utilidad neta	355.795,83	362.571,45	370.272,62	378.089,09	385.638,65

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 19 Flujo de efectivo

Descripción	0	1	2	3	4	5
Ingresos Software		420.250,00	428.040,25	435.880,90	443.789,48	452.003,16
Ingresos Asistencias		155.760,00	158.634,45	161.558,14	164.531,46	167.554,80
Ingresos		576.010,00	586.674,70	597.439,04	608.320,94	619.557,96
Gastos Variables		30.008,40	31.810,92	31.944,53	32.078,69	32.213,42
Gastos Fijos		27.668,70	27.308,70	27.308,70	27.308,70	27.308,70
Gastos de depreciación		5.273,11	5.273,11	5.273,11	5.273,11	5.273,11
Utilidad Operativa		513.059,79	522.281,97	532.912,70	543.660,43	554.762,72
Gastos financieros		2.183,56	1.508,13	781,57	0,00	0,00
Utilidad antes de la participación de utilidades		510.876,22	520.773,84	532.131,13	543.660,43	554.762,72
Participación utilidades 15%		76.631,43	78.342,29	79.936,91	81.549,06	83.214,41
Utilidad neta antes de impuestos		434.244,79	442.431,54	452.194,23	462.111,37	471.548,31
Impuesto a la renta		78.448,96	80.086,31	82.038,85	84.022,27	85.909,66
Utilidad neta		355.795,83	362.345,23	370.155,38	378.089,09	385.638,65
Gastos de depreciación (fondo)		5.273,11	5.273,11	5.273,11	5.273,11	5.273,11
Flujos de efectivo		361.068,94	367.618,35	375.428,50	383.362,21	390.911,77
Inversión inicial	41.207,10					
Capital de trabajo	12.589,28					
Préstamo	28.844,97					
Pago capital de amortización		8.556,06	9.574,57	10.714,33		
Flujos de efectivo netos		307.272,57	358.043,77	364.714,17	383.362,21	390.911,77

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Evaluación financiera

Tabla 20 Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos fijos	27.668,70	27.308,70	27.308,70	27.308,70	27.308,70
Costos variables	30.008,40	31.810,92	31.944,53	32.078,69	32.213,42
Ventas	576.010,00	586.674,70	597.439,04	608.320,94	619.557,96
Punto de equilibrio	29.189,38	28.874,34	28.851,36	28.828,94	28.806,47
Precio unitario promedio	140,00	140,59	141,18	141,77	142,37

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

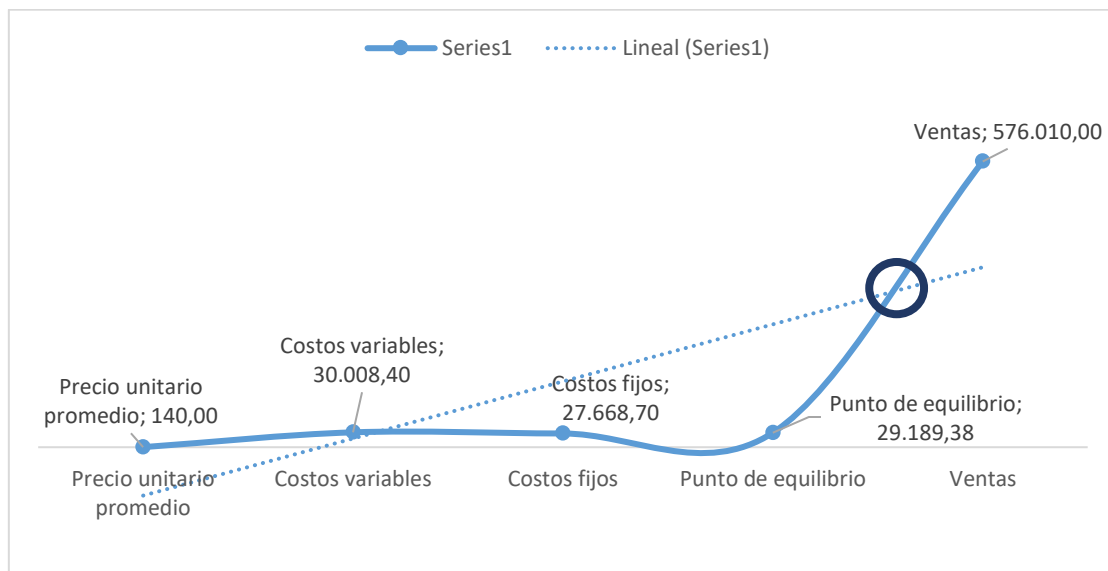


Figura 11 Punto de equilibrio

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 21 Valor neto actual (VAN)

VAN	\$1.396.643
Tasa de descuento	*7,57%
Año 0	-41.207,10
Año 1	298.716,52
Año 2	358.043,77
Año 3	364.714,17
Año 4	383.362,21
Año 5	390.911,77

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

* Banco Central (2021) Tasa Activa

Tabla 22 Tasa interna de retorno

TIR	742,29%
Año 0	-41.207,10
Año 1	298.716,52
Año 2	358.043,77
Año 3	364.714,17
Año 4	383.362,21
Año 5	390.911,77

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

Tabla 23 Relación costo beneficio (B/c)

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Ingresos	576.010,00	586.674,70	597.439,04	608.320,94	619.557,96	2.988.002,64
Egresos	65.133,78	65.900,86	65.307,91	64.660,51	64.795,24	325.798,29

Nota: Factibilidad de Software por ANTSYS en el DMQ, 2020

$$B/c = 2.988.002,64/325.798,29$$

$$B/c = 9,17$$

4.9.4 Factibilidad natural

Buenas Prácticas Empresariales

La empresa para la prestación de servicios se fundamentará en principios y políticas para la instalación, actualización y utilización de una infraestructura tecnológica que garantice la fidelidad y seguridad de la información, manteniendo libre de ciber delincuentes. Con este fin se mantendrá un sistema de protege la información de: servidores, dispositivos móviles y de red, respaldos de documentos administrativos y contables, así como la integridad del sistema contable informático (Incibe, 2020).

Para evitar vulnerabilidad interna y externa de los equipos tecnológicos se instalarán sistemas certificados, creando las bases para brindar seguridad de las operaciones, el control de accesos a sistemas y aplicaciones, además se mantendrá estricto sigilo de la información de los clientes.

4.9.5 Factibilidad legal

El proyecto se sustentará en lo que establece la Constitución (2008) y las leyes, convenios internacionales y reglamentos del Estado sobre normativa informática, propiedad intelectual y firma electrónica, así como en el Art. 17 de la Ley de la Economía Popular y Solidaria (2012).

Para la creación de la empresa se seguirá el siguiente proceso:

- Se obtiene el Registro Único del Contribuyente (RUC), requisito necesario para el cumplimiento de obligaciones tributarias y personería jurídica de la empresa.
- Inscripción en el Registro Único MYPIMES (RUM), la certificación tiene duración de un año, el mismo que se actualizará anualmente, la inscripción se realiza con la finalidad de que la empresa se haga acreedora de los beneficios que se brinda a este tipo de empresas a través del Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca.
- Certificación del uso del suelo otorgado por el DMQ, requisito indispensable para la obtención del permiso de funcionamiento de la empresa y paso previo para obtener el informe del Cuerpo de Bomberos.
- Certificado de seguridad emitido por el cuerpo de bomberos.
- Se tramitará la patente municipal de comerciante, tributo que se debe pagar cada año.
- Permiso de Funcionamiento o Tasa de habilitación.

4.9.6 Factibilidad social

La aceptación del software constituye una respuesta a una demanda de la comunidad empresarial que con la disposición de herramientas administrativo contables se encuentra en mejores condiciones para la toma de decisiones y prestación de servicios a la colectividad según sea la línea de gestión de la empresa cliente del software, lo que se verá reflejado en la optimización de recursos, cumplimiento de objetivos empresariales y condiciones adecuadas para ampliar el ámbito de influencia con el incremento de personal

y puestos de trabajo; en este sentido, existe factibilidad social, porque en forma indirecta crea oportunidades de trabajo y satisfacción de necesidades de la población objetivo.

4.9.7 Factibilidad comercial

El proyecto es factible en el ámbito comercial, existe una alta demanda de clientes que no disponen de un software para sus empresas, y otro grupo poblacional que no se encuentran satisfechos por los servicios que en la actualidad prestan empresas de software.

Las políticas en las que se rige el emprendimiento garantizan la fidelidad de la información, seguridad de funcionamiento del sistema y la prestación de asesoría permanente, periódica y oportuna; escenarios en los cuales se desarrolla Antsys creando satisfacción en los clientes, quienes fidelizados serán los principales referentes de calidad en el servicio para la captación de nuevos clientes, que con un precio accesible se beneficien de un servicio integral informático para las operaciones financieras y contables.

En el ámbito comercial la empresa se enfocará en dos canales de comercialización del servicio: oferta directa a través de entrevistas y visitas a clientes potenciales y ofertas online a través de correo electrónico y redes sociales. Mediante una tamización de información sobre el comportamiento del mercado se desarrollará la oferta y venta del servicio, es decir, se inicia desde el primer contacto con el cliente, la demostración sobre los componentes y manejo del producto, hasta la comercialización que dará lugar a la instalación del software y capacitación al nivel gerencial y personal de acceso y manejo al sistema.

5 CAPÍTULO V PROPUESTA ESTRATÉGICA DE LANZAMIENTO DE NUEVO PRODUCTO

5.1 Plan de marketing del nuevo producto

El plan de marketing se estructura con la finalidad de establecer las estrategias de comercialización que permitan alcanzar los objetivos del mercado y facilitar a la empresa la gestión de los elementos: plaza, precio, producto y promoción, para definir a un plan de marketing, Pineda (2019) cita a Philip Kotler (1980) quien expresa “es un documento escrito que resume lo que el especialista en mercadotecnia ha aprendido sobre el mercado, que indica cómo la empresa pretende alcanzar sus objetivos de mercadeo, facilitando la dirección y coordinación de los esfuerzos de mercadotecnia” (p. 48).

5.1.1 Objetivos

- Establecer estrategias para dar a conocer el tipo y calidad de los servicios que brinda la empresa.
- Determinar acciones para la definición de precios competitivos del software y asistencias que ofrece la empresa.
- Delimitar acciones de presentación, demostración y comercialización del servicio para atender los requerimientos de los clientes potenciales.
- Definir estrategias de promoción para alcanzar el posicionamiento de la marca en el mercado.

5.1.2 Estrategia del producto

El software Antsys disponible para ser comercializado, por lo que se concibe como un producto que comprenden un sistema de instrucciones para ser desarrolladas por computador que deberán ser ejecutadas para cumplir una función y un rendimiento para brindar un servicio al usuario que lo opere para cumplir su rol en cumplimiento de su puesto de trabajo.

Software Antsys constituye un activo que la empresa sede a través de la transferencia de uso limitada de la licencia de propiedad mediante la instalación del paquete de software para la administración documental, contable y cálculo financiero.

La empresa Software Antsys brinda un servicio a través del soporte y asistencia técnica, adaptado a las necesidades del cliente, que en su calidad de usuario lo demanda: comercialización nacional - internacional, servicios, producción - distribución.

Razón social:

Sistema Antsys

Logo:



Lema:

AntSys: Rápido, ágil, adaptable a todo negocio

Ant system

El producto – servicio Software Antsys, está disponible para la empresa cliente, puede acceder por cuenta con los siguientes módulos:

- Facturación
- Cobros – pagos
- Rol de pagos personal administrativo y operativo
- Analítico: reporte de pérdidas y ganancias por línea de negocio
- Inventarios
- Procesos de producción (fabricación)
- Catálogo de productos
- Compras – ventas
- Punto de venta (gestión de caja)

Facturación

El Software Antsys cuenta con el módulo facturación, al que se accede a través de los navegadores de preferencia: Google Chrome, Firefox u Opera, es decir, mediante el uso del internet el software permite el acceso al sistema de facturación electrónica.



Figura 12 Facturación electrónica - sección empresas

El módulo facturación permite:

- Generar facturación a clientes y proveedores: impresión de facturas físicas y envío correo electrónico de factura digital.
- Definición de impuestos de cada producto y/o servicio según la línea de la empresa cliente.
- Establecimiento de plazos de pago y fechas de vencimiento
- Disposición de descuentos según catálogo de productos y categorización de clientes.
- Registro de retenciones generada según la información configurada en cada producto.
- Informes de facturación diaria por cajero, en efectivo, crédito directo y tarjetas de crédito.



Figura 13 Facturación electrónica



Figura 14 Facturación – cálculo de impuestos e ingreso información

Cobros – pagos

- Aviso de vencimientos de facturas y saldos de clientes, según la fecha de cobro y avisos de cumplimiento de facturas y pagos a proveedores y acreedores.
- Informes de comportamiento de clientes deudores.

- Pago nómina de empleados según rol de pagos, acreditado a través de transferencia bancaria.

Rol de pagos personal administrativo y operativo

- Lista de nómina de empleados administrativo, operativo, ocasional, tiempo parcial, personal por contrato, etc.
- Cálculo de salario, bonificaciones, vacaciones, horas extras, seguro social, anticipos, descuentos, comisiones, multas, etc.

Analítico

- Reporte de pérdidas y ganancias por línea de negocio
- Contabilidad por cada sucursal
- Contabilidad por cada producto, punto de equilibrio por producto.
- Informes de cupos y montos de venta por empleado, número de facturas, proformas concretadas en venta, cumplimiento de descuentos y promociones.
- Informes de picos y bajas ventas según períodos, días y horario de trabajo
- Reporte de Balance General
- Reporte de Estado de Pérdidas y Ganancias
- Reporte de productos con baja rotación

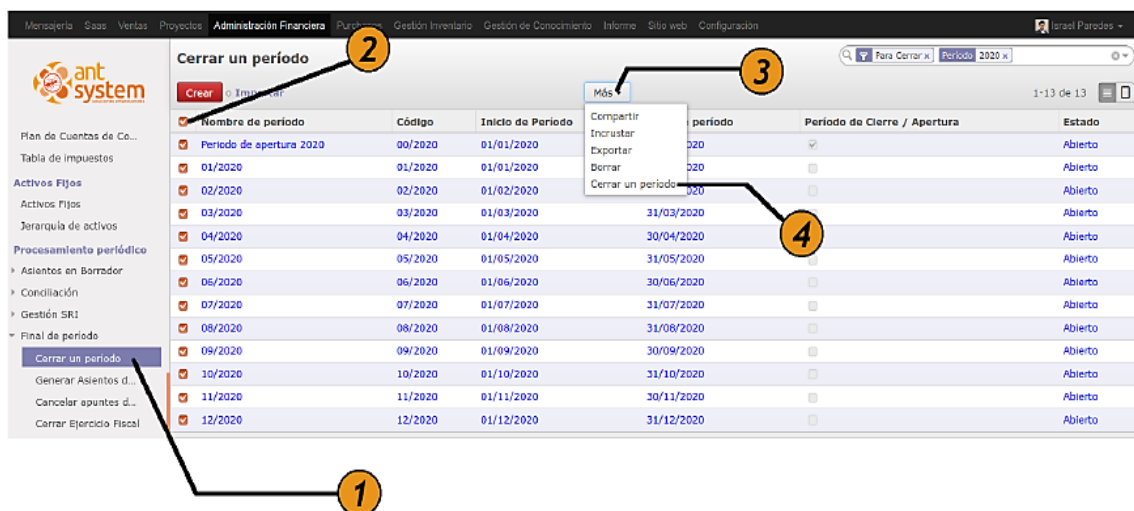


Figura 15 Cierre año económico – financiero

Inventarios

- Control de existencias a través de tarjetas Kardex, el software se actualiza en forma permanente y continua con las compras (ingreso de productos, insumos, materias primas, bienes a corto y largo plaza) y ventas (egresos de productos, dadas de baja, órdenes de producción, etc.).
- Gestión automática de inventarios por marca, percha, rubro, etc., propiciando inventarios parciales diarios de existencias.
- Inventarios programados de existencias
- Informes estadísticos de movimientos y rotación de productos vendidos mensual y períodos.

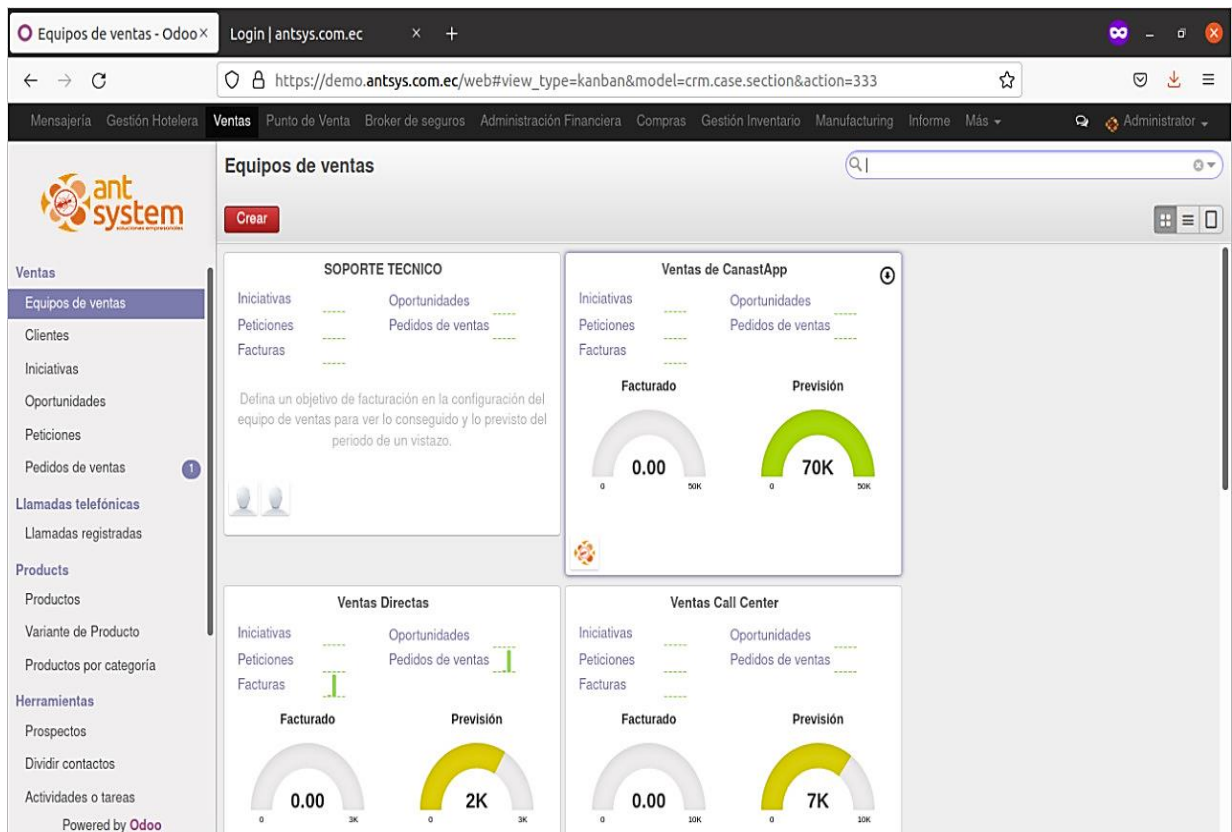


Figura 16 Reportes estadísticos

Procesos de producción (fabricación)

- Órdenes de salida de insumos y materias primas
- Ajustes de inventario según ciclos de producción
- Integración directa con módulo de inventarios para reserva y consumo de materias primas

- Determinación costos de producción
- Reporte orden de producción automática según existencia de inventario

Catálogo de productos

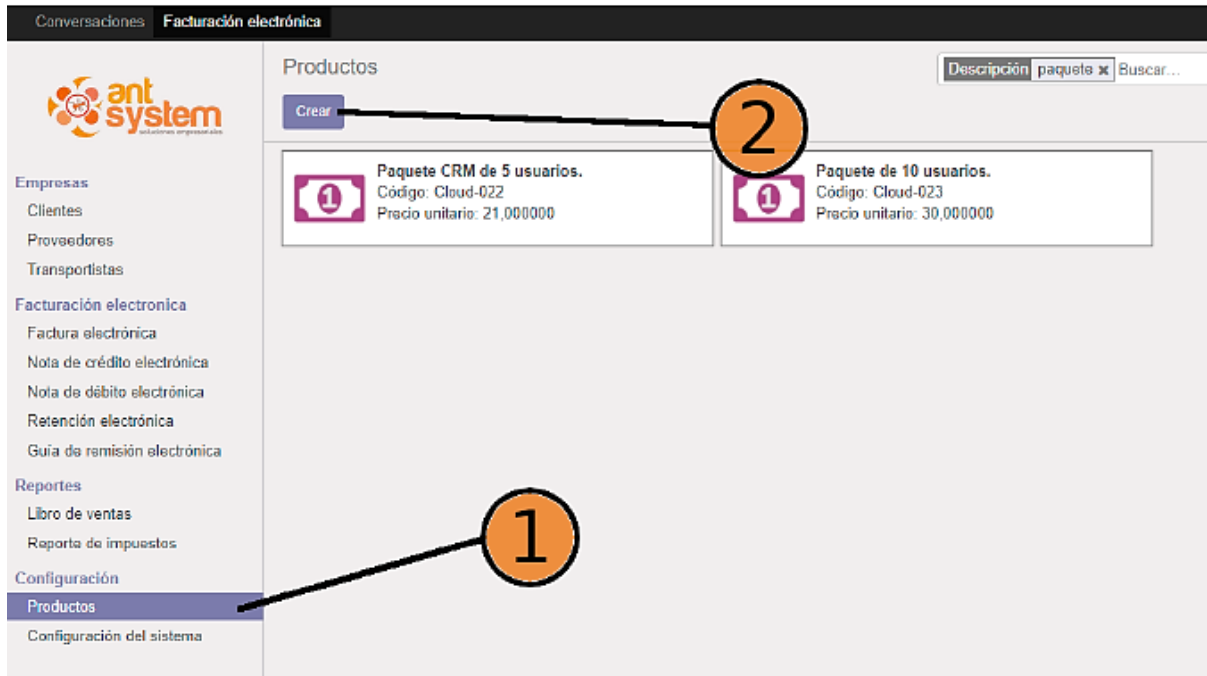


Figura 17 Administración de productos

- Informes según tipo de producto y proveedor
- Informe de existencias y rotación
- Informe de productos de mayor demanda según período
- Catálogo de productos de promoción y descuentos según política de la empresa

Compras – ventas

- Impresión de facturas
- Generación de facturas a partir de una o más proformas
- Definición de tipo de pago según decisión de cliente
- Reporte de ventas diarias totales, según tipo de pago y crédito
- Registro de clientes por tipo de producto y pago regularmente aplicado
- Registro de proveedores por oportunidad de negocio y tipo de producto/servicio

- Reporte de compras por proveedor, promociones, descuentos, producto, oportunidad de negocio
- Alimentación de inventario desde la orden de compra

Punto de venta (gestión de caja)

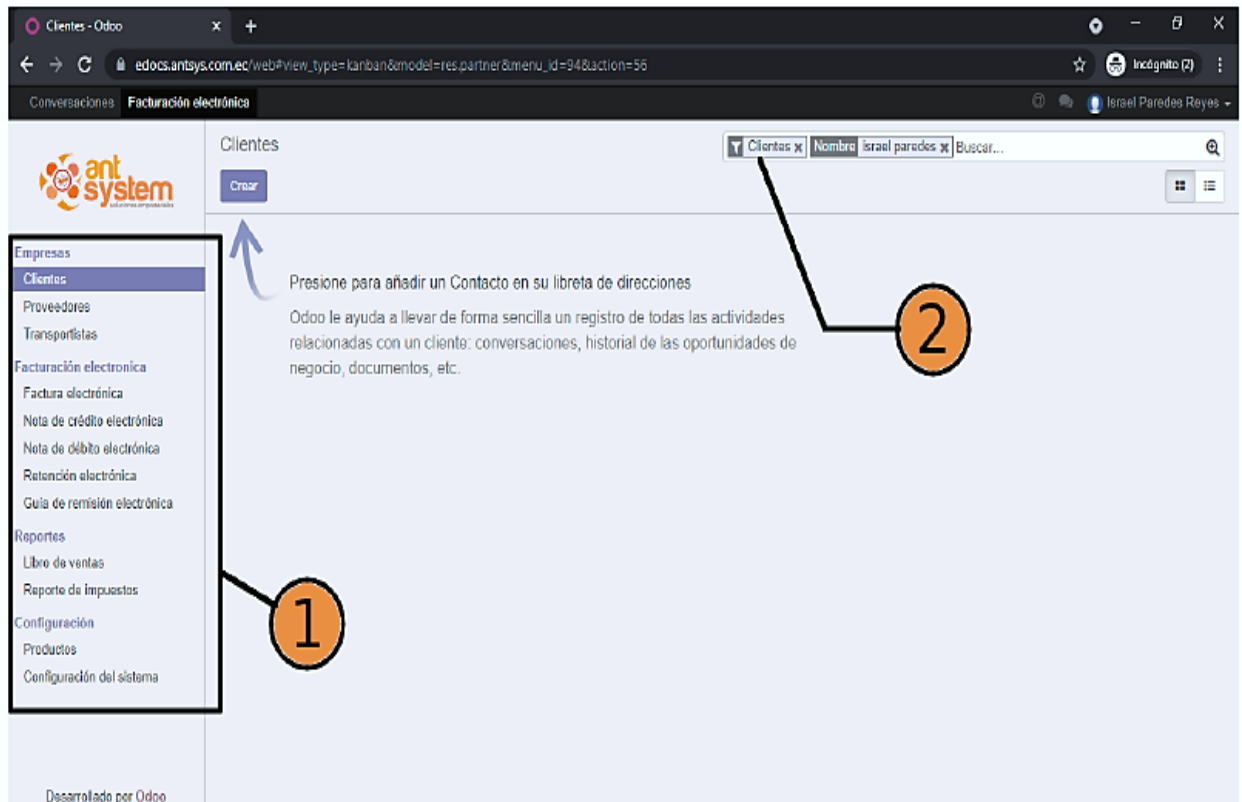


Figura 18 Sección del menú y opciones barra inteligente de AntSystem

- Control de apertura y cierre de caja
- Reporte de existencias según tipo de producto, tallas, precios mínimos, medios y techos
- Reporte de porcentajes de descuentos según cliente, cantidad y oportunidad de negocio creado por la empresa (promoción, descuentos, rebajas)
- Cruce directo con registros contables cuenta bancos y estados de cuenta bancarios.

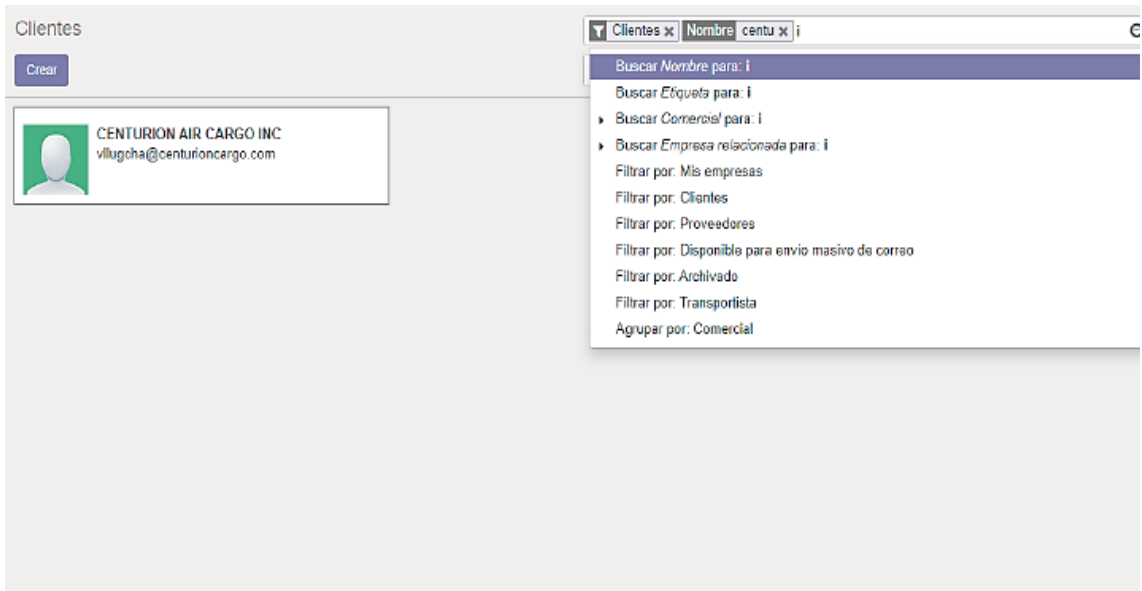


Figura 19 Barra de búsqueda inteligente con despliegue de opciones según ingreso



Figura 20 Asistente reportes gestión de caja

5.1.3 Estrategia de plaza

La empresa cuenta con las oficinas en la ciudad de Quito, el centro de operaciones se realiza en el sector el Inca, domiciliado en la calle De los Guayacanes N57-29 intersección con calle De las Anonas.

Por las características del área de gestión empresarial Software Antsys cuenta con una oficina como centro de operaciones, en donde podrá atenderse a clientes directos con la presentación y demostración del software, así como la gestión administrativa y financiera.

Los operadores del sistema, se movilizarán a las instalaciones de las empresas con la finalidad de realizar la instalación del sistema a nuevos clientes y brindar las asesorías personales; además, la empresa online brindará asistencias y soporte técnico a clientes que soliciten apoyo inmediato.

La flexibilidad del sistema, le permite ser comercializado con clientes de cualquier parte del país, a través del internet se realizará la instalación del sistema y la capacitación; a satisfacción del cliente, el personal se movilizará a cualquier parte del país para realizar la instalación del software y capacitar a los usuarios correspondientes.

Comercio directo y electrónico

- Catálogo de productos disponibles (físico y portal web) para punto de venta y tienda virtual
- Acceso en línea para requerimiento de compras de clientes a través de conexión interfaz
- Oportunidad a clientes locales, nacionales e internacionales para concretar pago de la compra mediante transferencia bancaria, tarjeta de crédito, tarjeta de débito, PayPal.

5.1.4 Estrategia precio

Según el análisis de factibilidad financiera se determinó un valor de \$250,00 como precio de la comercialización del uso de los derechos del sistema, valor pagadero por una sola vez. Mientras que en este estudio se determinó un precio de \$30,00 como precio por cada asistencia o asesoría técnica realizada online o en el punto de distribución de la empresa cliente.

Los precios que establece la empresa tienen relación con los precios que se ofertan en el mercado por la comercialización del producto y prestación del servicio; además, es un precio aceptado por el público meta, expresado en el estudio de mercado.

El cliente se beneficiará con un descuento del 5%, por concepto de adquisición de un sistema adicional para puntos de venta adicionales o sucursales, o para otras empresas de su propiedad; descuento que se aplicará tanto para las asistencias como para la adquisición del software.

La empresa Software AntSystem buscará estrategias para fidelizar al cliente, a través de la oferta del producto y/o servicio con descuentos, promociones, rebajas y/o prestación de servicios adicionales gratuitos como limpieza antivirus.

5.1.5 Estrategia promoción

Publicidad:

Se realizarán tres campañas:

- Una campaña de lanzamiento de la marca, mediante publicaciones en las redes sociales, telefonía móvil y correo electrónico se compartirá la información descriptiva del producto, además se realizará la invitación para demostraciones gratuitas del software. Se otorgarán precios especiales para las personas que adquieran el sistema en esta jornada.
- En ferias o exposiciones de tecnología de la comunicación se participará con un estante, espacio en el que los asistentes operativos interactúen con los visitantes para la presentación del software, otorgando beneficios especiales a los nuevos clientes y clientes permanentes.
- En los meses de enero y febrero de cada año se realizará una campaña con ampliación del cupo de visitas y contacto personal con clientes, con la finalidad de captar nuevos clientes.

CONCLUSIONES

- El estudio de mercado la viabilidad comercial de un software AntSys es factible, la competencia respecto a software contable y asesoría técnica que la competencia brinda no responde a las demandas del público meta.
- El 84% de encuestados se mantiene interesado en el software contable para sus empresas, el público meta, además considera el 85% de empresas que se interesan por asistencias técnicas mensuales, el proyecto considera cubrir el 1% y 3% de demanda insatisfecha respectivamente y con un precio de \$250,00 y \$30,00.
- El estudio de factibilidad es favorable, en el estudio financiero, el punto de equilibrio señala que con un total de ventas de \$29.189,38 la empresa cubrirá los costos de producción y por tanto empezará a obtener utilidades; así como, un costo B/c de 9,17; valor que es mayor que 1 y por tanto los ingresos son superiores a los costos.

RECOMENDACIONES

- La empresa debe mantener un plan de actualización e innovación de las estrategias de marketing mix para fidelizar a los clientes y captar nuevos usuarios del servicio de asesorías técnicas, así como la comercialización para otorgar la sesión de derechos del uso de la marca.
- Es necesario que se optimice el uso de los recursos online para difundir los beneficios de la empresa y producto, estrategia necesaria para captar nuevos clientes; así como promover descuentos, promociones, y otros incentivos a los clientes potenciales, manteniendo además un plan de ajuste de precios según la capacidad de la empresa y comportamiento del mercado.
- Es recomendable que la empresa optimice los procesos de gestión administrativa y de operaciones, con la finalidad de minimizar riesgos para la organización y fortalecer las condiciones favorables que presenta el mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS


- Antsys. (2021). *Antsys Empresa de software en Burdeos*. Obtenido de <https://bit.ly/3mLMRfW>
- Banco Central del Ecuador. (2021). *Boletín financiero Agosto 2021*. Banco Central del Ecuador, Quito. Obtenido de <https://bit.ly/3h6hidn>
- BCE. (2010). *Cuentas Cantonales 2007 - 2010*. Obtenido de <https://www.bce.fin.ec/index.php>
- Carmona, G. (2016). Intervenciones para optimizar la oferta de métodos modernos de planificación familiar en la región tropical de Loreto, Perú. *Revista Gerencia y Políticas de Salud*, 15(30), 142-158. Obtenido de <https://bit.ly/2WS0qPY>
- DMQ. (2020). *Actualización Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial Distrito Metropolitano de Quito 2018 - 2025*. Distrito Metropolitano de Quito, Quito.
- Ecured. (2021). *San Francisco de Quito*. Obtenido de <https://www.ecured.cu/Quito>
- Florez, N., & Hernández, A. (2014). Computación en la nube. *Revista Mundo FESC*, 46-51. Obtenido de <https://bit.ly/2UZLUW3>
- GoRaymi. (2020). *Quito la capital económica*. Obtenido de <https://bit.ly/2VFSpx7>
- Incibe. (2020). Buenas prácticas en el área informática. *Revista Instituto Nacional de Ciberseguridad*. Obtenido de <https://bit.ly/2ZhX61Q>
- INEC. (2019). *Número de empresas por provincia y participación nacional, año 2012 - 2019*. Quito. Obtenido de <https://bit.ly/3tg3MJ2>
- Panchana, J. (2017). Estudio teórico conceptual sobre la computación en la nube móvil. *Revista científica. Dominio de la ciencia*, 4(8), 126-136. Obtenido de <https://bit.ly/3gMdail>
- Pineda, J. (2019). *El BTL - estrategia utilizada de marketing*. Obtenido de <https://marketingdigital.bsm.upf.edu/btl-estrategia-marketing/>
- Quintero, G., González, H., Arinza, S., & Vega, A. (2017). Propuesta para crear una empresa bajo modelo de distribución de software como servicio. 5(1), 27-45. Obtenido de <https://bit.ly/3yrjFxa>
- Salazar, C. (2016). *El plan de negocios*. Obtenido de <https://www.csclick.net/que-es-un-plan-de-negocios>
- Sanchez, L. (2018). *Marketing - Presupuesto de operaciones*. Obtenido de <https://bit.ly/2ZCHMnr>

- Suárez, A., Febles, A., & Trujillo, Y. (2016). Software como servicio: necesidades y retos en los sistemas de servicio de la industria cubana del Software. *Revista Cubana de Ciencias Informáticas*, 10(2), 31-45. Obtenido de <https://bit.ly/2UX2aXE>
- Valverde, P. (2017). Sistema de Gestión de la Calidad según ISO 9001:2015 en Construcciones Ayala S.A. Obtenido de <https://bit.ly/2WBpxCi>
- Vera, A. B. (2006). Implementación de sistemas ERP, su impacto en la gestión de la empresa e integración con otras TIC. *Capiv Review*, 16. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2573348>
- Zapata, Á., & Vergara, R. (2014). *Estudio de factibilidad para la prestación de software ERP como servicio basado en Cloud Computing en la Pequeña y Mediana Empresa de la ciudad de Medellín*. Universidad EAFIT, Medellín. Obtenido de <https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/7867>

ANEXOS

Anexo 1 Indicadores financieros BEC

Tasas de Interés			
sep-21			
1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES PARA EL SECTOR FINANCIERO PRIVADO, PÚBLICO Y, POPULAR Y SOLIDARIO			
Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	7.57	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.26	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	10.72	Productivo PYMES	11.83
Consumo	16.29	Consumo	17.30
Educativo	8.96	Educativo	9.50
Educativo Social	6.03	Educativo Social	7.50
Vivienda de Interés Público	4.96	Vivienda de Interés Público	4.99
Vivienda de Interés Social	4.98	Vivienda de Interés Social	4.99
Inmobiliario	9.80	Inmobiliario	11.33
Microcrédito Minorista	20.22	Microcrédito Minorista	28.50
Microcrédito de Acumulación Simple	20.85	Microcrédito de Acumulación Simple	25.50
Microcrédito de Acumulación Ampliada	20.53	Microcrédito de Acumulación Ampliada	23.50
Inversión Pública	8.30	Inversión Pública	9.33
De acuerdo a la Resolución 603-2020-F, de la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera.			
2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	5.51	Depósitos de Ahorro	1.14
Depósitos monetarios	0.74	Depósitos de Tarjetahabientes	1.22
Operaciones de Reporto	1.50		
3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO			
Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	4.08	Plazo 121-180	4.61
Plazo 61-90	4.57	Plazo 181-360	5.91
Plazo 91-120	5.02	Plazo 361 y más	7.67
4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO			
(según regulación No. 133-2015-M)			
5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR			
6. OTRAS TASAS REFERENCIALES			
Tasa Pasiva Referencial	5.51	Tasa Legal	7.57
Tasa Activa Referencial	7.57	Tasa Máxima Convencional	9.33



Kia Sportage R
Precio de lista desde:
u\$24.490
Usados desde
u\$21.000

[Pedir cotización](#)



Pc Cpu Hp Intel I3 10ma + 1 Tb + 8 Gb Ram + 128 Gb + 4,3 Ghz
U\$S 573



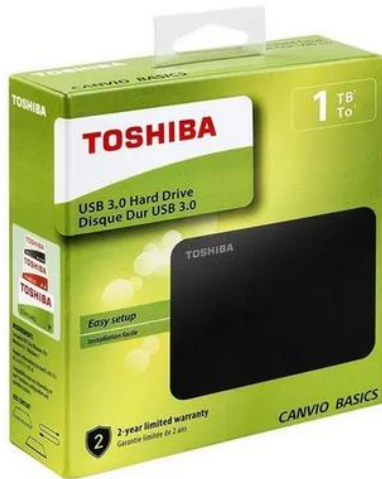
Computador Portatil Hp 240 G7 Intel I3-1005g1/4gb/1tb
U\$S 594⁶¹



Escritorio Moderno Girable Mueble Para Pc, Laptop, Portátil
U\$S 55



Escritorio Mueble Moderno En L Estación De Trabajo Modular
U\$S 170



Nuevo | 16 vendidos

Disco Duro Externo Toshiba Canvio Basic 1 Tera 1tb 1 Tb



U\$S 65⁹⁹

Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Cuenca, Azuay
[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: 1 unidad (44 disponibles)

Comprar ahora



Mueble De Oficina Archivador Aéreo



U\$S 80

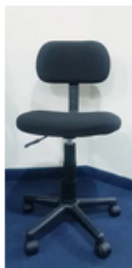
Pago a acordar con el vendedor
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)
[Ver costos de envío](#)

Color: Gris oscuro

Cantidad: 1 unidad (8 disponibles)

Comprar ahora



Silla Speedmind De Oficina Estudio Negra Sin Apoyabrazos
U\$S 39⁹⁹



Silla De Espera, Grafity, Censa ,
U\$S 30

LOCALES FÍSICOS
QUITO - GUAYAQUIL



Promoción Verano 2021
MasterComp

EPSON WF2830
Entrega **SIN COSTO**
en QUITO Y GUAYAQUIL. Carra Inicial

\$ 229⁹⁹
Efectivo

Tarjeta \$ 257

Nuevo | 123 vendidos

Impresora Epson Wf2830
Con Wifi-duplex-mejor Q
L3150



U\$S 229⁹⁹

 Pago a acordar con el vendedor
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.

[Más información](#)

 Entrega a acordar con el vendedor
Quito, Pichincha (Quito)

[Ver costos de envío](#)

Color: Negro

Cantidad: **1 unidad** ▾ (609 disponibles)

Anexo 3 Sueldos y salarios

Tabla 24 Sueldos de personal administrativo año 1

Cargo	N°	Sueldo nominal mensual	Sueldo nominal anual	IESS (11,15%)	13°	14°	Costo total año 1
Administrador	1	750,00	9.000,00	1.003,50	1.500,00	0,00	11.503,50
Contador (tiempo parcial)	1	400,00	4.800,00	535,20	800,00	0,00	6.135,20
Total personal administrativo	2	1.150,00	13.800,00	1.538,70	2.300,00	0,00	17.638,70

Tabla 25 Sueldos personal administrativo año 2 - 5

Cargo	N°	Sueldo nominal mensual	Sueldo nominal anual	IESS (11,15%)	13°	14°	Fondos de Reserva	Costo total años 2 - 5
Administrador	1	750,00	9.000,00	1.003,50	1.500,00	750,00	750,00	13.003,50
Contador (tiempo parcial)	1	400,00	4.800,00	535,20	800,00	400,00	400,00	6.935,20
Total área administrativa		1.150,00	13.800,00	1.538,70	2.300,00	1.150,00	1.150,00	19.938,70

Tabla 26 Sueldos personal operativo (MOD) año 1

Cargo	N°	Sueldo nominal mensual	Sueldo nominal anual	IESS (11,15%)	13°	14°	Costo total año 1
Técnico informático	1	600,00	7.200,00	802,80	1.200,00	600,00	9.802,80
Asistente operativo	1	400,00	4.800,00	535,20	800,00	400,00	6.535,20
Asistente operativo	1	400,00	4.800,00	535,20	800,00	400,00	6.535,20
Asistente operativo	1	400,00	4.800,00	535,20	800,00	400,00	6.535,20
Total mano de obra	4	1.800,00	21.600,00	2.408,40	3.600,00	1.800,00	29.408,40

Tabla 27 Sueldos personal operativo (MOD) año 2 - 5

Cargo	N. Trabajadores	Sueldo nominal mensual	Sueldo nominal anual	IESS (11,15%)	13°	14°	Fondos de Reserva	Costo total años 2 - 5
Técnico informático	1	600,00	7.200,00	802,80	1.200,00	600,00	600,00	10.402,80
Asistente operativo	1	400,00	4.800,00	535,20	800,00	400,00	400,00	6.935,20
Asistente operativo	1	400,00	4.800,00	535,20	800,00	400,00	400,00	6.935,20
Asistente operativo	1	400,00	4.800,00	535,20	800,00	400,00	400,00	6.935,20
Total mano de obra	4	1.800,00	21.600,00	2.408,40	3.600,00	1.800,00	1.800,00	31.208,40

Tabla 28 Depreciación

Rubros	Valor Unitario (\$)	Cuota Depreciación	Depreciación (\$)					Depreciación Acumulada	Valor en Libros (\$)
			1	2	3	4	5		
Vehículo	18.999,00	20%	3.799,80	3.799,80	3.799,80	3.799,80	3.799,80	18.999,00	0,00
Adecuaciones instalación	1.000,00	5%	50,00	50,00	50,00	50,00	50,00	250,00	750,00
Muebles y enseres	1.529,94	20%	305,99	305,99	305,99	305,99	305,99	1.529,94	0,00
Equipo de cómputo	4.084,38	20%	816,88	816,88	816,88	816,88	816,88	4.084,38	0,00
Gerencia de activos de software	3.004,50	10%	300,45	300,45	300,45	300,45	300,45	1.502,25	1.502,25
Total inversión fija	28.617,82		5.273,11	5.273,11	5.273,11	5.273,11	5.273,11		2.252,25