



**UNIVERSIDAD
DEL AZUAY**

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA
ADMINISTRACIÓN**

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
EVALUACIÓN FINANCIERA PARA UN
PROYECTO DE EXPANSIÓN DEL GRUPO
COMERCIAL 'ABAD MENDIETA'**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL**

AUTORES:

PABLO EMILIO BRIONES HINOSTROZA

XAVIER ESTEBAN VINTIMILLA ABAD

DIRECTORA:

ING. MARÍA XIMENA MOSCOSO SERRANO

CUENCA, ECUADOR

2019

Dedicatoria,

Esta tesis está dedicada a toda mi familia, en especial a mis padres y a mi hermana, quiero que sepan que sin ellos no sería el hombre que soy y no estaría donde estoy en este momento.

Pablo Emilio Briones Hinostroza

Dedicatoria,

A toda mi familia que siempre ha estado ahí, especialmente a mis padres y hermanos que han sido un apoyo fundamental para cumplir mis metas porque sin el apoyo de ellos no hubiera conseguido este título. Espero no defraudarlos nunca.

Xavier Esteban Vintimilla Abad.

Agradecimientos,

Agradezco a dios por ponerme en este camino de vida, agradezco a mis padres Pablo y Mónica por la educación, los principios, valores y por muchas cosas más que han sembrado en mí y que hacen que me quede corto de palabras, agradezco a mi hermana Valentina por crecer y aprender junto conmigo y por todo lo que he aprendido y aprendo de ella cada día, agradezco a toda mi familia en general que son otro pilar importante en mi vida y por último, agradezco a mi compañero de tesis y amigo Xavier por la amistad a la que hemos llegado y todo el apoyo recibido.

Pablo Emilio Briones Hinostroza

Agradecimientos,

Agradezco primero a dios por dame una oportunidad más de vida, agradezco de una manera especial a mis padres Miguel y Patricia, quienes me han enseñado los mejores valores, principios y enseñanzas que una persona puede tener. A toda mi familia, mis hermanos, mi cuñado, mis abuelos, mis tíos y mis primas por ser el eje principal en el camino de mi vida, apoyándome en las buenas, en las malas y siempre guiándome por el camino del bien. A mi amigo y compañero de tesis Pablo por la amistad que hemos construido y por la paciencia que nos hemos tenido.

Xavier Esteban Vintimilla Abad

Agradecimientos,

Un agradecimiento de manera especial a la Ing. Ximena Moscoso por su profesionalismo, por habernos brindado su apoyo incondicional desde el inicio de nuestro trabajado de titulación, por habernos dedicado valiosas horas y gracias por aportarnos su extenso conocimiento.

Un agradecimiento al grupo comercial `Abad Mendieta´ por abrirnos sus puertas y entregarnos la confianza para desarrollar este trabajo de titulación.

Pablo Briones y Xavier Vintimilla

Resumen

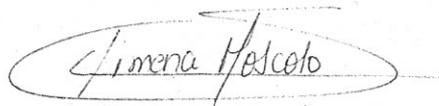
El trabajo de investigación hace referencia a una evaluación financiera del proyecto de expansión del grupo comercial 'Abad Mendieta' debido a que en la actualidad el local matriz cuenta con una limitada capacidad instalada, lo que ha desatado un problema de insatisfacción de la demanda y saturación del espacio físico. El enfoque utilizado es cuantitativo, se analizaron datos numéricos proporcionados y se ejecutaron encuestas para conocer la posible nueva clientela y así elaborar las etapas para la evaluación del proyecto, se concluye que el nuevo supermercado es viable, este genera un rendimiento mayor a lo esperado por los inversionistas.

Palabras clave: evaluación financiera, demanda, rendimiento.

ABSTRACT

This investigation refers to a financial evaluation of the expansion project of the commercial group "Abad Mendieta." Currently, their main store has a limited installed capacity which has caused a problem of dissatisfaction on the demand as well as saturation of the physical space available. The research followed a quantitative approach. Numerical data was analyzed, and surveys were applied to know the potential new clients in order to develop the stages to evaluate the project. It was concluded that the new supermarket is viable and that it will generate a profit higher than what was expected by the investors.

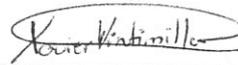
Key words: financial evaluation, demand, yield.



Ximena Moscoso
Thesis Director



Pablo Emilio Briones Hinostraza

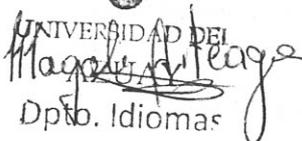


Xavier Esteban Vintimilla Abad

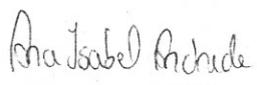
Authors



UNIVERSIDAD DEL
MAGDALENA
Dpto. Idiomas



Translated by,



Ana Isabel Andrade

Índice de contenido

INTRODUCCIÓN	3
CAPITULO I: BASES CONCEPTUALES	5
1.1 Análisis Financiero	5
- 1.1.1 Concepto	5
- 1.1.2 Herramientas del análisis financiero. Análisis de Tendencias.	7
1.2 Análisis de Proyectos	15
- 1.2.1 Estudio de proyectos	15
- 1.2.2 Tipos de proyectos.....	16
- 1.2.3 Fases del estudio de proyectos.....	17
1.3 Conclusiones	22
CAPITULO II: DIAGNÓSTICO INTEGRAL DEL GRUPO COMERCIAL `ABAD MENDIETA´	24
2.1 Antecedentes del grupo comercial	24
2.2 Cultura Corporativa	25
2.3 Análisis Estratégico	28
- 2.3.1 Análisis PESTAL	28
- 2.3.2 Análisis de las cinco fuerzas de PORTER.....	41
- 2.3.3 Análisis FODA.....	43
2.4 Análisis Financiero	45
- 2.4.1 Análisis de Ratios	46
- 2.4.2 Análisis Comparativo	50
2.5 Conclusiones	55
CAPITULO III: ESTUDIO DEL PLAN DE EXPANSIÓN DEL GRUPO COMERCIAL	56
3.1 Estudio de Mercado	56
3.2 Estudio Técnico	63
- 3.2.1 Localización óptima	63
- 3.2.2 Ingeniería del proyecto	69
- 3.2.3 Determinación del personal.....	79
3.3 Estudio Económico	80
- 3.3.1 Inversión Inicial	80

- 3.3.2 Flujos de efectivo operativos	88
- 3.3.3 Flujo de efectivo terminal.....	102
- 3.3.4 Costo de capital	102
- 3.3.5 Herramientas para la toma de decisiones	103
3.4 Análisis de sensibilidad.....	105
3.5 Conclusiones	108
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	109
Conclusiones	109
Recomendaciones	111
BIBLIOGRAFÍA.....	112
ANEXOS.....	117

INTRODUCCIÓN

El grupo comercial 'Abad Mendieta' es una empresa familiar perteneciente a la categoría PYMES, cuyo mercado está constituido en gran porcentaje por habitantes de la provincia del Cañar. Cuenta con diversos locales en las ciudades de Azogues y Biblian; sobre todo, maneja un local principal llamado matriz, el cual abarca la mayor demanda del grupo comercial; sin embargo, en la actualidad, su capacidad instalada se está agotando, lo que ha provocado el desarrollo de un plan de expansión, este consiste en la construcción de una nueva plaza comercial. Este estudio se centrará solo en la evaluación del nuevo supermercado, el cual atenderá la demanda que excede a la capacidad actual, dará mayor comodidad, mejorará el servicio para sus clientes actuales y atraerá nueva clientela.

Hoy en día el grupo comercial cuenta con el terreno e infraestructura para la adecuación de la plaza comercial a largo plazo, pero en esta primera etapa, el grupo comercial solo se enfocará en el nuevo supermercado, con eso nace la necesidad de evaluar el mismo y analizar desde el punto de vista económico – financiero si su implementación, derivará en un incremento de las operaciones de la empresa y generará rentabilidad.

El objetivo principal es: efectuar una evaluación financiera para el proyecto de expansión del grupo comercial 'Abad Mendieta', y los objetivos específicos son: exponer los conceptos de análisis y evaluación financiera a utilizarse, conocer la situación integral del grupo comercial y realizar las etapas para la evaluación del proyecto de expansión (etapa del estudio de mercado, técnico y económico).

Para este proyecto se utilizará un enfoque cuantitativo, debido a que se realizará un análisis de datos numéricos proporcionados por el grupo comercial y por otra parte se realizarán encuestas para conocer la posible nueva clientela del nuevo supermercado. En primer lugar, para realizar la evaluación financiera primero se procederá con las bases conceptuales, estas ayudarán al lector a entender distintos términos que se tocarán a lo largo de la investigación. Después se llevará a cabo un diagnóstico integral

del grupo comercial para saber su situación actual, se empezará con los antecedentes del grupo comercial, es decir la historia y cómo ha venido evolucionando, luego se revisará la cultura corporativa de la misma, la cual nos mostrará su misión, visión, valores, entre otros. Seguido de esto, se elaborará el análisis estratégico, que comprende un análisis FODA, PORTER Y PEST. Para concluir con el diagnóstico integral se realizará un análisis financiero del grupo comercial para entender a la empresa en el ámbito numérico.

Por último, se llevará a cabo el estudio del plan de expansión del grupo comercial, este nos indicará si el proyecto de expansión será o no rentable. Dentro de este se comenzará con un estudio de mercado, realizando las encuestas las cuales posteriormente servirán para la ejecución del estudio económico. Después se realizará el estudio técnico que abarca aspectos como la ubicación óptima, aspectos legales para el funcionamiento, infraestructura, entre los más importantes. Seguido a esto se procederá al estudio económico, en el cual constarán las proyecciones de ventas esperadas tomando en cuenta las encuestas previamente realizadas, las inversiones, el tipo de financiamiento, costos operacionales, el costo de capital, periodo de recuperación de la inversión, valor actual neto, tasa interna de retorno, entre los más importantes. Una vez terminado el estudio económico se procederá a realizar un análisis de sensibilidad con un escenario pesimista, que es el que más le interesa conocer al grupo comercial. Por último, se determinará si el proyecto de expansión para el grupo comercial será rentable o no, para responder a la pregunta de investigación, ¿Será conveniente llevar a cabo el proyecto de expansión para el grupo comercial ´Abad Mendieta`?

CAPITULO I: BASES CONCEPTUALES

1.1 Análisis Financiero

- 1.1.1 Concepto

El análisis financiero muestra el diagnóstico de la salud financiera de una empresa para así analizar las tendencias generales y específicas para dar soluciones a posibles problemas surgidos, con el propósito de realizar presupuestos, planes de mejora y tomar decisiones adecuadas. Un análisis financiero es de vital importancia tanto para la parte interna de la empresa como para la parte externa. La parte interna está constituida por quienes dirigen a la empresa y serán los que tomen decisiones, la parte externa de la empresa está constituida por personas o entidades que les interesa conocer la situación de la empresa. (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014)

Para realizar el análisis financiero de una empresa se necesitan los estados financieros, estos se definen como los documentos que se deben realizar al término de un periodo contable para conocer la situación financiera, estos documentos son: estado de resultados, balance general y estado de flujo de efectivo. (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014)

El balance general muestra la situación financiera de la empresa en una fecha determinada, muestra la estructura de la empresa en activos, pasivos y patrimonio. El estado de resultados mide la operación de la empresa en un periodo determinado y el estado de flujos de efectivo mide la capacidad de la empresa de generar efectivo, este registra todas las entradas y salidas de dinero.

Tabla 1: Ejemplo Estructura de Balance General

BALANCE GENERAL	
ACTIVOS	PASIVO
ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE
ACTIVO FIJO	PASIVO FIJO
OTROS ACTIVOS	OTROS PASIVOS
	PATRIMONIO
TOTAL DE ACTIVOS	TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO

Fuente: Análisis Financiero (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier.

Tabla 2: Ejemplo Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS
VENTAS
- COSTO DE VENTAS
= UTILIDAD BRUTA
- GASTOS OPERATIVOS
= UTILIDAD DE OPERACIÓN
- OTROS GASTOS
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS
- IMPUESTOS
= UTILIDAD NETA

Fuente: Análisis Financiero (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier.

Tabla 3: Ejemplo Estado de Flujo de Efectivo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	
	FLUJO DE EFECTIVO DE LA OPERACIÓN
+	FLUJO DE EFECTIVO DE LA INVERSIÓN
+	FLUJO DE EFECTIVO DEL FINANCIAMIENTO
=	FLUJO NETO DE EFECTIVO
+	SALDO INICIAL DE EFECTIVO
=	SALDO FINAL DE EFECTIVO

Fuente: Análisis Financiero (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

- **1.1.2 Herramientas del análisis financiero. Análisis de Tendencias.**

o **1.1.2.1 Análisis de Tendencias**

Análisis Horizontal

Este análisis consiste en comparar dos estados financieros de diferentes periodos para ver las tendencias de las diferentes cuentas o subcuentas y así ver, en un valor porcentual, si han incrementado o disminuido estos valores, si los cambios son significativos se deberá dar mayor atención a dicha cuenta.

Tabla 4: Ejemplo Análisis Horizontal

ANÁLISIS HORIZONTAL				
CUENTA	AÑO 1	AÑO 2	VARIACIÓN	PORCENTAJE
TOTAL ACTIVOS	140.000	150.000	10.000	7,14%
TOTAL PASIVOS	80.000	75.000	-5.000	-6,25%
TOTAL PATRIMONIO	60.000	75.000	15.000	25,00%

Fuente: Análisis Financiero (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier.

Análisis Vertical

Este análisis se enfoca en un solo periodo, compara las cuentas del estado financiero con una cuenta o grupo de cuentas que se considerarán como el cien por ciento, con este método se muestra el porcentaje que tiene cada cuenta en el estado financiero y nos permite saber con mayor exactitud cómo está estructurado.

Tabla 5: Ejemplo Análisis Vertical

ESTADO DE RESULTADOS	PORCENTAJE	
VENTAS	120.000	100%
- COSTO DE VENTAS	60.000	50%
= UTILIDAD BRUTA	60.000	50%
- GASTOS OPERATIVOS	10.000	8%
= UTILIDAD DE OPERACIÓN	50.000	42%
- OTROS GASTOS	5.000	4%
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	45.000	38%
- IMPUESTOS (25%)	11.250	9%
= UTILIDAD NETA	33.750	28%

Fuente: Análisis Financiero (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier.

○ 1.1.2.2 Análisis Integral o Ratios

Liquidez

Estos indicadores muestran la capacidad que tiene la empresa para pagar sus deudas a corto plazo, estas obligaciones se registran en el pasivo corriente del balance general. Existen varios indicadores de liquidez como: razón corriente, capital de trabajo neto y prueba ácida. (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014)

Tabla 6: Ratios de liquidez

RATIO	CONCEPTO	FÓRMULA
Razón Corriente	Mide la capacidad de la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo con sus activos a corto plazo. El resultado se representa en número de veces que el activo corriente puede cubrir al pasivo corriente.	$\frac{\textit{Activo Corriente}}{\textit{Pasivo Corriente}}$
Capital de trabajo neto	Muestra la capacidad que tiene la empresa para pagar las obligaciones a corto plazo, es decir, el excedente monetario que tiene la empresa después de cubrir sus deudas a corto plazo. El capital de trabajo es el dinero que necesita la empresa para su operación diaria, también llamado fondo de maniobra.	$\textit{Activo corriente} - \textit{Pasivo corriente}$
Prueba Ácida	Este indicador mide la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus deudas a corto plazo con los activos que se hacen efectivo en menor tiempo. No se incluye los inventarios porque esta cuenta es la que tiene mayor posibilidad de no transformarse en efectivo, es la menos confiable en cuanto a convertir el inventario en dinero, en consecuencia, se pueden producir pérdidas.	$\frac{\textit{Activo Corriente} - \textit{Inventario}}{\textit{Pasivo Corriente}}$

Fuente: Análisis Financiero (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014), Análisis Financiero (García Padilla, 2015)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Endeudamiento

Estos indicadores muestran la capacidad que tiene la empresa para adquirir una nueva deuda, además, indica su solvencia en el largo plazo y su grado de endeudamiento, revelando la estructura de capital. Existen varios indicadores de endeudamiento como: nivel de endeudamiento, cobertura de intereses, cobertura de costos fijos y estructura de capital. (García Padilla, 2015)

Tabla 7: Ratios de Endeudamiento

RATIO	CONCEPTO	FÓRMULA
Nivel de endeudamiento	Mide el porcentaje de deuda que tiene la empresa, es decir los fondos que han sido proporcionados por los acreedores a corto o largo plazo para invertir en los activos.	$\frac{Pasivo\ Total}{Activo\ Total}$
Cobertura de intereses	Calcula el número de veces que se pueden pagar los gastos financieros con la utilidad generada por la operación.	$\frac{Utilidad\ Operativa}{Gastos\ Financieros}$
Estructura de capital	Evalúa la aportación de los socios de la empresa con respecto a la aportación de los acreedores. Por ejemplo, si el resultado de este indicador es 30% la aportación de los acreedores es de 0,30 centavos por cada dólar aportado por los socios o dueños de la empresa.	$\frac{Pasivo\ Total}{Patrimonio}$

Fuente: Análisis Financiero (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014), Análisis Financiero (García Padilla, 2015)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Actividad o Eficiencia

Estos indicadores muestran la eficiencia que tiene la empresa en el manejo de los recursos en el corto plazo, miden la velocidad de las diferentes cuentas para convertirse en efectivo. Existen varios indicadores de actividad que se dividen en tres subgrupos: las cuentas por cobrar, los inventarios y las cuentas por pagar. Los indicadores para las cuentas por cobrar son: rotación de cuentas por cobrar, periodo promedio de cobro. Los indicadores para los inventarios son: rotación de inventarios, periodo de realización de inventarios y los indicadores para las cuentas por pagar son: rotación de cuentas por pagar y periodo promedio de pago. Como razón de eficiencia está el indicador de rotación de activos totales. (García Padilla, 2015)

Tabla 8: Ratios de actividad o eficiencia

RATIO	CONCEPTO	FÓRMULA
CUENTAS POR COBRAR		
Rotación de cuentas por cobrar	El resultado de este indicador son las veces que rotan las cuentas por cobrar en un periodo determinado.	$\frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar}$
Periodo promedio de cobro	Este indicador mide el número de días que se demoran en rotar las cuentas por cobrar.	$\frac{Dias\ del\ periodo}{Rotacion\ de\ cuentas\ por\ cobrar}$
INVENTARIOS		
Rotación de inventarios	Este indicador nos da el número de veces que rotan los inventarios en el periodo determinado.	$\frac{Costo\ de\ Ventas}{Inventarios}$

Periodo de realización de inventarios	Este indicador no da el número de días que se demora el inventario en hacerse efectivo, es decir, cuantas veces el inventario se compró, se produjo y se vendió en un periodo.	$\frac{\text{Días del periodo}}{\text{Rotación del inventario}}$
CUENTAS POR PAGAR		
Rotación de cuentas por pagar	Este indicador nos da el número de veces que rotan las cuentas por pagar.	$\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar}}$
Periodo promedio de pago	Este indicador nos da el número de días promedio en el cual se cancelan las cuentas por pagar.	$\frac{\text{Días del periodo}}{\text{Rotación de cuentas por pagar}}$
EFICIENCIA		
Rotación de activos totales	Este indicador muestra qué tan eficientes están siendo los activos para generar ventas.	$\frac{\text{Ventas}}{\text{Total Activos}}$

Fuente: Análisis Financiero (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014), Análisis Financiero (García Padilla, 2015)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier.

Rentabilidad

Estos indicadores muestran el manejo de la operación de la empresa, también ayudan a medir la eficiencia de la empresa en cuanto a costos, gastos, entre otros. Algunos de los indicadores de rentabilidad son: margen de utilidad bruta, margen de utilidad operativa, margen de utilidad antes de impuestos y margen de utilidad neta.

Tabla 9: Ratios de rentabilidad

RATIO	CONCEPTO	FÓRMULA
Margen de utilidad	Estos indicadores miden el porcentaje de las diferentes utilidades con respecto a las ventas.	$\frac{\textit{Utilidad Bruta}}{\textit{Ventas}}$
		$\frac{\textit{Utilidad Operativa}}{\textit{Ventas}}$
		$\frac{\textit{Utilidad antes de impuestos}}{\textit{Ventas}}$
		$\frac{\textit{Utilidad Neta}}{\textit{Ventas}}$

Fuente: Análisis Financiero (Córdoba Padilla, Análisis Financiero, 2014), Análisis Financiero (García Padilla, 2015)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier.

1.2 Análisis de Proyectos

- 1.2.1 Estudio de proyectos

Hoy en día una inversión o un proyecto nuevo necesita una base de justificación, esta base es la estructura y evaluación que indiquen los pasos a seguir. Un proyecto es la búsqueda de una solución a un problema, necesidad o deseo por resolver. Un proyecto de inversión es un plan, con el cual, se podrá producir un bien o un servicio si se le

asigna un monto de capital y se le proporciona insumos. La evaluación del proyecto tiene por objetivo conocer su rentabilidad económica. (Baca Urbina, 2013)

Otra manera por la cual pueden surgir ideas que busquen una solución a un problema es aprovechar una nueva oportunidad de negocio, la cual responde a la solución de un problema de terceros. Estas oportunidades son: demanda insatisfecha, ampliación de instalaciones de la empresa, fusión y adquisición de empresas, lanzamiento de nuevos productos, entre otras. Estos tipos de proyectos dan mayor importancia a la evaluación económica, buscando una solución al problema económico asignando consciente y racionalmente los recursos a la alternativa de solución más eficiente y viable. (Sapag C, Sapag C, & Sapag P, 2014)

- **1.2.2 Tipos de proyectos**

Gitman & Zutter (2016), clasificaron los proyectos en:

1. Proyectos independientes: son proyectos que no dependen de otros proyectos para poder realizarlos, además sus flujos de efectivo no están relacionados.
2. Los mutuamente excluyentes: son proyectos que cumplen la misma función y por esta razón solo una opción puede ser escogida, aceptar uno imposibilita que se realice el otro. (Gitman & Zutter, 2016).

Flórez Uribe (2015), clasificó los proyectos de inversión en:

1. Inversiones de reemplazo: estas inversiones no buscan ninguna ventaja tecnológica, ni de capacidad, sino solo el cambio de una maquina obsoleta por otra nueva.
2. Inversiones de expansión: estas inversiones buscan un incremento en la producción, la satisfacción de una demanda creciente y el aumento de las operaciones de la empresa mediante la adquisición de activos fijos.
3. Inversiones de modernización: estas inversiones, al contrario de las inversiones de reemplazo, buscan mejorar la eficiencia de la empresa, con mejor consumo energético, mayor capacidad productiva, entre otros.

4. Inversiones estratégicas: estas inversiones son las que afectan a la razón de ser de la empresa, además se enfocan en fortalecer a la empresa a largo plazo.

- **1.2.3 Fases del estudio de proyectos**

a. **Estudio de Mercado**

El estudio de mercado es la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Para determinar la oferta y la demanda la forma más segura, directa, actualizada y certera es mediante la investigación de fuentes primarias como, por ejemplo: encuestas, entrevistas a profundidad, entre otras. Existe una forma más sencilla de determinar la oferta y la demanda, esta es la investigación de fuentes secundarias como, por ejemplo: el internet, estudios realizados anteriormente, entre otras. Una vez determinada la oferta y demanda se podrá conocer cuál realmente es la aceptación del producto en el mercado. (Baca Urbina, 2013)

b. **Estudio Técnico**

El estudio técnico nos ayuda a responder preguntas acerca del proyecto como: ¿Cuánto?, ¿Dónde?, ¿Cómo?, ¿Con que producirá la empresa?, y resolviendo estas preguntas se podrá diseñar eficientemente los procesos de la empresa. (Córdoba Padilla, Formulación y Evaluación de Proyectos, 2011)

Baca Urbina (2013), clasificó el estudio técnico en 4 grupos: determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.

- Determinación del tamaño óptimo de la planta: esta parte del estudio es difícil de calcular, pues no existe un método directo para calcular el tamaño, este tamaño cambia directamente con el tamaño de la fuerza laboral y los turnos que se trabaja. (Baca Urbina, 2013)
- Determinación de la localización óptima de la planta: en esta porción del estudio es de vital importancia tomar una decisión mediante la combinación de factores cuantitativos (costos de transporte tanto de materia prima como de productos

terminados, entre otros) y factores cualitativos (el clima, apoyos fiscales, entre otros). Al realizar el estudio integral con la combinación de estos dos factores se podrá llegar a resultados más satisfactorios. (Baca Urbina, 2013)

- Ingeniería del proyecto: se responsabiliza de todos los aspectos relacionados a la distribución de los espacios tanto de infraestructura como instalación de obras físicas, servicios básicos, tecnología, entre otras. Así, como también el almacenamiento y colocación de los productos a comercializar. (Córdoba Padilla, Formulación y Evaluación de Proyectos, 2011)
- Análisis organizativo, administrativo y legal: este análisis se recomienda, por su importancia, debe ser tratado en la etapa definitiva del proyecto. En esta etapa es necesaria una selección minuciosa del personal, la elaboración de un manual de procedimientos y funciones, la recopilación de los artículos legales que correspondan al giro del negocio, entre otros. (Baca Urbina, 2013)

c. Evaluación Financiera

La evaluación financiera del proyecto debe partir de un pronóstico financiero, esta es la etapa final del estudio, se la realiza en términos monetarios y es una de las más importantes ya que esta mostrará si el proyecto es rentable o no. El pronóstico financiero es una estimación de los flujos de efectivo, es decir de todos los ingresos, costos, gastos, etc. Estos pueden variar por aspectos legales, económicos, sociales, entre otros. Este pronóstico se realiza para un tiempo determinado y sirve como un punto de comparación entre los resultados reales y los previamente pronosticados. Hasta este punto ya se conoce cuál será el mercado potencial, el lugar y el tamaño óptimo. (Flórez Uribe, 2015)

Gitman & Zutter (2016), establecen que los flujos de efectivo tienen tres componentes básicos: 1) inversión inicial, 2) flujos de efectivo operativos y 3) flujo de efectivo terminal. De igual manera expresan que cuando se trata de decisiones de expansión estos tres componentes son simplemente las entradas y salidas de efectivo después de impuestos relacionadas con la expansión.

- Componentes básicos del flujo de efectivo.

1) Inversión inicial.

La inversión inicial es una salida de efectivo necesaria para empezar el proyecto.

Tabla 10: Formato de inversión inicial

+	Costo instalado del nuevo activo	\$
	Costo del nuevo activo	
	+ Costo de instalacion	
+/-	Cambio en el capital de trabajo neto	\$
=	Flujo de efectivo de la inversión inicial	\$

Fuente: Principios Administración Financiera (Gitman & Zutter, 2016)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier.

2) Flujos de efectivo operativos

Los flujos de efectivo son la diferencia de las entradas y salidas de efectivo derivadas de la operación del proyecto después de considerar los impuestos, para la construcción de los flujos de efectivo se toma en cuenta aspectos como: impuestos, ingresos operacionales, gastos, costos, entre otros. La depreciación y amortización al no ser salidas reales de dinero, solo se toman en cuenta para el cálculo del impuesto y al final este valor se lo anula sumándolo nuevamente. (Gitman & Zutter, 2016)

Tabla 11: Formato del flujo de efectivo operativo

	Ingresos	
	- Gastos (excluyendo depreciación e intereses)	
=	Utilidad antes de depreciación, intereses e impuestos	\$
	- Depreciación	
=	Utilidad antes de intereses e impuestos	\$
	- Impuestos y participaciones	
=	Utilidad operativa neta después de impuestos	\$
	+ Depreciación	
=	Flujo de efectivo operativo	\$

Fuente: Gráfico modificado del libro de Principios Administración Financiera (Gitman & Zutter, 2016)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier.

3) Flujo de efectivo terminal

Es un flujo de efectivo no operativo que se da al final de la vida económica del proyecto, esto es la liquidación del proyecto y se le considera después del pago de impuestos. Este flujo es opcional para proyectos de expansión, se le calcula solo si se decide vender un activo después del horizonte de tiempo del proyecto, debido a que los proyectos de expansión generalmente son proyectos que no tienen una vida útil determinada.

Tabla 12: Formato de flujo de efectivo terminal

Ingresos después de impuestos por la venta del activo	\$
Valor del mercado	
- Valor en libros	
= Utilidad/Perdida de la venta del activo	
+/- Impuestos sobre la venta del activo	
+/- Cambio en el capital de trabajo neto	
= Flujo de efectivo terminal	\$

Fuente: Principios Administración Financiera (Gitman & Zutter, 2016)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier.

o Criterios para la toma de decisiones

Una vez realizada la estimación de los flujos de efectivo de los componentes básicos, se procede a evaluar el proyecto con distintos métodos o criterios para la evaluación de los proyectos de inversión, entre los más utilizados están: el periodo de recuperación (PR), el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). (Gitman & Zutter, 2016). Tanto el VAN como la TIR son métodos de evaluación que consideran el valor del dinero en el tiempo, por lo tanto, son aceptados universalmente. (Meza Orozco, 2013)

En estos métodos es necesario introducir la tasa mínima que los inversionistas requieren para su rendimiento, a esta se le conoce como `costo de capital`:

El costo de capital corresponde a aquella tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que

debe exigírsele a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos de riesgo similar. (Sapag N, Sapag R, Sapag J, 2014, p. 274).

A continuación, se explicarán los tres métodos de evaluación: PR, VAN y TIR.

1) Periodo de recuperación (PR)

El periodo de recuperación es calculado en tiempo, teóricamente este no considera el valor del dinero en el tiempo y este indica el lapso en el cual se recupera la inversión inicial, si es menor al periodo máximo aceptado por la administración el proyecto se acepta, de lo contrario no. (Gitman & Zutter, 2016)

2) Valor actual neto (VAN)

El método del valor presente neto o valor actual neto es empleado por empresas más grandes, las cuales tienen mayores montos de inversión. Este método muestra el valor del dinero en el tiempo, descontando los flujos de efectivo futuros con la tasa mínima que los inversionistas requieren para su rendimiento y se compara con la inversión inicial, el proyecto se acepta si es que el valor presente es mayor a cero, de lo contrario se rechaza. (Gitman & Zutter, 2016)

3) Tasa interna de retorno (TIR)

El método de la tasa interna de retorno muestra la tasa de rendimiento real que el proyecto obtendría. Si esta es mayor a la tasa mínima requerida por los inversionistas se acepta el proyecto, de lo contrario no. (Gitman & Zutter, 2016).

d. **Análisis de sensibilidad**

“En los proyectos de inversión las variables que afectan la rentabilidad de una inversión son, en gran medida, incontrolables, por lo tanto, es impredecible su comportamiento. ” (Baca Urbina, 2013, p.232). Para poder anticipar el posible comportamiento de los proyectos de inversión existen diferentes métodos, entre ellos están los métodos conductuales: el análisis de sensibilidad y el análisis de escenarios. (Gitman & Zutter, 2016)

- Análisis de sensibilidad

Este análisis consiste en cambiar el valor de una variable clave que puede ser sensible al cambio durante la evaluación del proyecto y con esto observar cuál es el comportamiento del VAN y TIR. Para la elaboración de este análisis es necesaria la preparación de varios flujos de efectivo. (Gitman & Zutter, 2016)

- Análisis de escenarios

Este análisis es similar al análisis de sensibilidad, sin embargo, este modelo permite modificar más de una variable a la vez y observar el comportamiento del VAN y la TIR. (Sapag C, Sapag C, & Sapag P, 2014)

Estos métodos identifican posibles escenarios: el pesimista (el peor), el más probable (el esperado) y el optimista (el mejor). (Gitman & Zutter, 2016)

- Escenario pesimista: este escenario considera hipotéticamente las peores condiciones.
- Escenario más probable: este escenario considera toda la información y estudios realizados para la evaluación.
- Escenario optimista: este escenario considera hipotéticamente las mejores condiciones.

1.3 Conclusiones

El análisis financiero es de gran importancia para las organizaciones, pues, la parte financiera de las empresas es un pilar fundamental, debido a que el dinero es el eje principal de las empresas, todo gira en base al dinero. Este análisis nos permite tener una visión global de la situación financiera de la empresa, se enfoca en las cuentas más importantes. El análisis financiero global sirve como un punto de partida para la toma de decisiones de inversión, pues al mostrar en una de sus partes, revela si la empresa tiene capacidad de endeudarse para contraer la inversión.

Los proyectos de inversión son importantes para el crecimiento de las organizaciones, existen diferentes tipos de proyectos de inversión, entre estos están los de expansión, estos proyectos buscan el aumento de las operaciones de la empresa, la satisfacción de

la demanda creciente; como su nombre lo dice busca la expansión de la empresa, es decir, el crecimiento.

Para realizar un proyecto de inversión es necesario realizar la evaluación de varios aspectos, que comienza con estudios preliminares que comprenden el estudio de mercado y técnico. Una vez concluidos estos estudios se procede a la evaluación económica, esta consta de la elaboración de los flujos de efectivo relevantes (inversión inicial, flujos de efectivo operativos, flujo de efectivo terminal). Posteriormente, con distintas herramientas se evalúa la rentabilidad del proyecto para ver si resulta factible o no la implementación del proyecto. Por último, se aplican técnicas para analizar el riesgo del proyecto, entre las principales están el análisis de sensibilidad y el análisis de escenarios que permitirán conocer cuál es la reacción del proyecto ante situaciones imprevistas.

CAPITULO II: DIAGNÓSTICO INTEGRAL DEL GRUPO COMERCIAL `ABAD MENDIETA`

2.1 Antecedentes del grupo comercial

El grupo comercial Abad Mendieta, `Supermercados la Bodega`. Es una empresa familiar perteneciente a la categoría PYMES, cuyo mercado está constituido en gran porcentaje por habitantes de la provincia del Cañar. Cuenta con diversos locales en las ciudades de Azogues y Biblián. Esta empresa lleva en el mercado aproximadamente cuarenta años y su principal actividad es la compra y venta de productos de primera necesidad, consumo masivo y la importación de juguetes, bazar, entre otros.

En 1978, la empresa se inició con el primer comisariato en la ciudad de Azogues, el crecimiento de `Abad Mendieta` fue acelerado y logró un rápido posicionamiento en la provincia del Cañar. En 1999 se trasladó a un local con mayor capacidad en el centro de la ciudad. En 2004, con el propósito de ampliar los espacios, nuevamente se reubicó al local que hoy en día es la matriz en un sector cercano al centro de la ciudad. Con el acelerado posicionamiento, `Abad Mendieta` se expandió y creó sucursales divididas en tres razones sociales: Abad Mendieta Cía. Ltda., Comercializadora la Bodega Vinizab Cía. Ltda., y Abad & Mendieta Hnos. Bodbibam Cía. Ltda., las dos primeras están en la ciudad de Azogues y la tercera en la ciudad de Biblián, para así atender la demanda de varias zonas y abrirse a nuevos mercados, sin embargo, las sucursales en Azogues permitieron cubrir estas necesidades, pero solo a mediano plazo, ya que en la actualidad se ha detectado la existencia de demanda no atendida en el local matriz.

2.2 Cultura Corporativa

Esta información ha sido recopilada de los manuales de la empresa.

- Misión

Mejorar la calidad, servicio y costos bajos para el nivel de vida de nuestros clientes, trabajadores, proveedores y la comunidad de la ciudad de Azogues y el Austro, a través del suministro de productos y servicios de óptima calidad, con la mejor atención al cliente y de la manera más eficiente.

- Visión

Ser el supermercado más rentable de la ciudad de Azogues y el Austro, permitiendo transmitir a nuestros clientes un buen servicio con una atención de calidad y mejora continua en recursos tecnológicos.

- Valores

- Ética
- Puntualidad
- Honestidad en cada uno de sus colaboradores
- Lealtad hacia la empresa
- Respeto, amabilidad, servicio y cortesía tanto con sus compañeros como para los clientes

- Objetivos

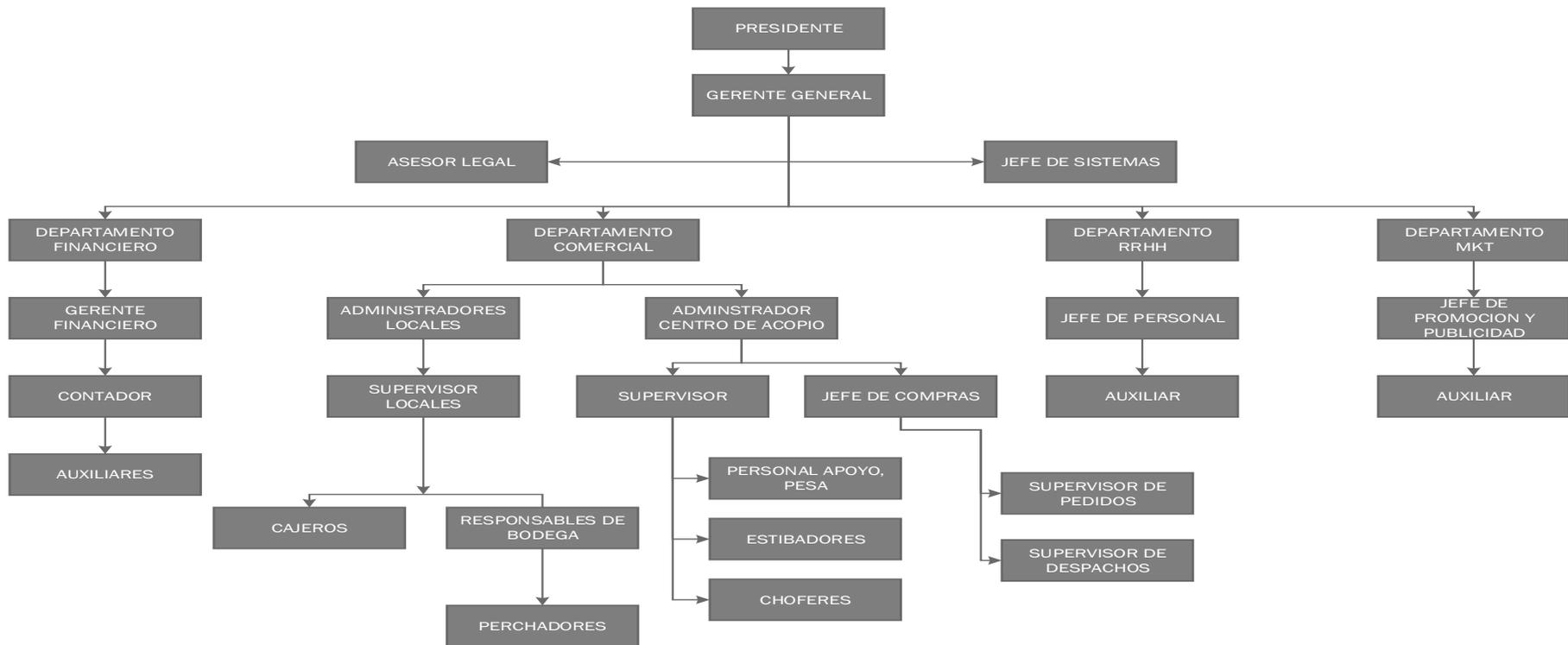
- Satisfacer todas las necesidades que requieran nuestros clientes.
- Brindar un espacio acogedor, que permita que nuestros clientes realicen sus compras con tranquilidad, disfrutando de una gama amplia de productos nacionales e importados.
- Mantener una capacitación constante al personal de la empresa para que su rendimiento sea el adecuado frente a su crecimiento laboral.
- Buscar lugares estratégicos para la apertura de nuevas sucursales al nivel del Austro, según las necesidades del mercado.

- Realizar la mejor selección de proveedores, los mismos que tiene que ser colaboradores e innovadores que brinden productos de calidad al mejor costo, y a su vez que cumplan con normas y controles de los mismos.

- Organigrama

El grupo comercial cuenta con 120 empleados y cuenta con 4 departamentos, el siguiente organigrama corresponde a las tres razones sociales, debido a que las funciones están centralizadas.

Gráfico 1: Organigrama



Fuente: Grupo comercial Abad Mendieta

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

2.3 Análisis Estratégico

- 2.3.1 Análisis PESTAL

El análisis PESTAL (Político, Económico, Social, Tecnológico, Ambiental, Legal) es una evaluación del ambiente externo de la empresa y se refiere a factores que son incontrolables para la entidad. Este análisis es de suma importancia para cualquier empresa, pues ayuda a que la organización esté lista para afrontar diferentes cambios que se hayan detectado previamente con este análisis. (Martínez Pedrós & Milla Gutiérrez, 2012)

o Político

El entorno político comprende todas las leyes, instituciones, gobierno, cambios políticos, estabilidad política, entre otros. Estos son aspectos que influyen en las condiciones del entorno, estas políticas pueden perjudicar o beneficiar a la empresa. (Martínez Pedrós & Milla Gutiérrez, 2012)

En mayo de 2017, Lenin Moreno asume la presidencia de la república del Ecuador con el movimiento Alianza País (AP), cierto porcentaje de la población ecuatoriana especuló que Lenin Moreno seguiría con la misma ideología del exmandatario Rafael Correa, sin embargo, no paso más de un mes de que Lenin Moreno esté en el poder, para que Rafael Correa comience a criticar sus acciones, debido a que iban en contra de la ideología del movimiento AP.

Los actos de Lenin Moreno que desobedecían la filosofía del movimiento AP llevaron a que en octubre de 2017 le hayan revocado de la presidencia del partido político. Además, mediante un debate interno entre miembros del bloque informaron que Lenin Moreno “tiene abundantes faltas consecutivas e injustificadas a las reuniones de la dirección nacional.” (Ecuadorinmediato, 2017). El primero año de mandato, Lenin Moreno baso sus acciones en tres grandes ejes políticos: “el diálogo nacional, la lucha contra la corrupción y la consulta popular y referendo como vía para rescatar la institucionalidad en el país. (...) Derivó en cambios de ministros en el Gabinete y en el rompimiento del bloque legislativo, de los 74 asambleístas 45 se quedaron en el oficialismo”. (González, 2018)

Entre los cambios más recientes en cuanto a tributos están: la tarifa de impuesto a la renta, esta subió del 22% al 25%, para las empresas que no tienen accionistas en paraísos fiscales, para las empresas que si lo tienen el impuesto sube del 25% al 28%. Por otra parte, para las empresas que reinviertan sus utilidades, que sean sociedades exportadoras frecuentes, empresas de producción que tengan el 50% o más de componentes nacionales y compañías que atraigan el turismo, se tiene una reducción del impuesto a la renta del 10% sobre el monto de utilidades reinvertidas. (Delgado Loor, 2018)

También se han producido cambios en el anticipo de impuesto a la renta, para las empresas que han conservado o han aumentado el empleo neto, el Servicio de Rentas Internas (SRI) puede reembolsar todo o una parte del excedente entre el anticipo de impuesto a la renta pagado y el impuesto a la renta producido. Para el cálculo del anticipo a la renta no se tomará en cuenta los pasivos relacionados con los sueldos por pagar, el decimotercer sueldo, decimocuarto sueldo y los aportes patronales. Otro cambio que afecta a los tributos es el monto mínimo para realizar pagos a través del sistema financiero, anteriormente el monto mínimo para hacer pagos era de \$5.000 y ahora es de \$1.000, sin embargo, para que este valor sea deducible se debe realizar la transacción a través de giros, tarjetas de crédito o débito, o cualquier otra alternativa de pago electrónico. (Delgado Loor, 2018)

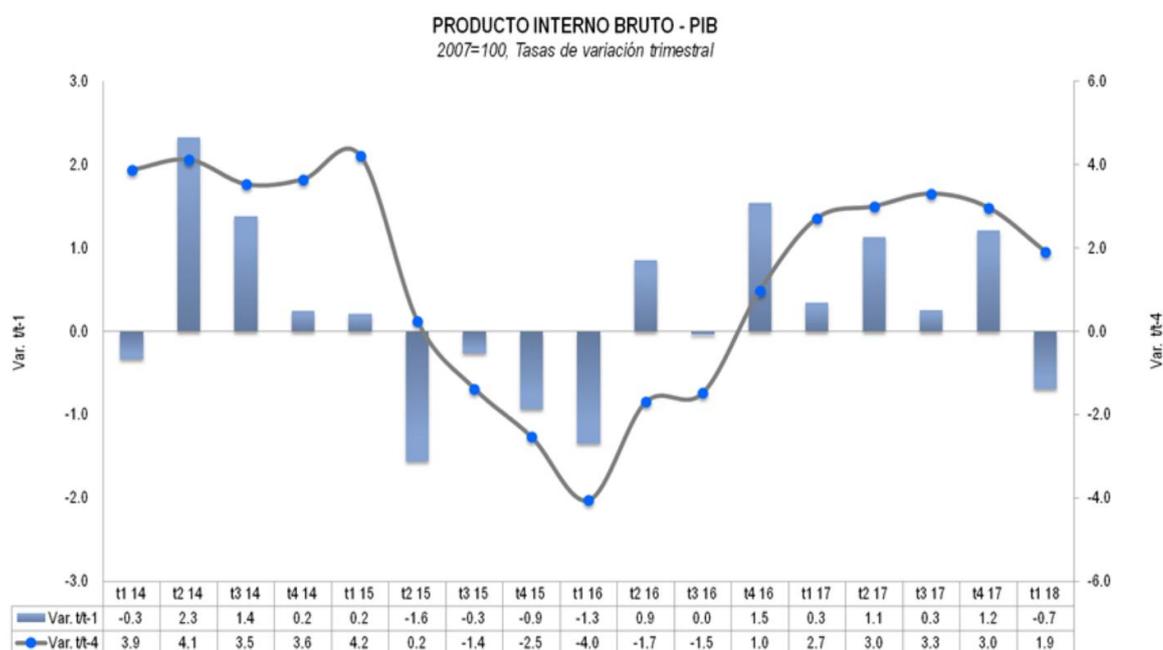
- Económico

“La evolución de determinados indicadores macroeconómicos puede tener influencia sobre la evolución del sector en el que opera la sociedad.” (Martínez Pedrós & Milla Gutiérrez, 2012, p.35). La empresa deberá escoger los indicadores que influyan de manera significativa en su entorno.

El 21 de agosto del presente año, el presidente de la república, Lenin Moreno, informó a la ciudadanía sobre las acciones que se van a tomar para reactivar la economía ecuatoriana y para contrarrestar los problemas de comercio exterior, endeudamiento público, productividad, falta de empleo, entre otras. Estas acciones son: ‘aumento del precio de la gasolina súper’, subió aproximadamente 0.70 centavos que eran subsidiados por el gobierno. ‘Eliminación de Ministerios y Secretarías’, se eliminaron y fusionaron 20 Ministerios de un total de 40. ‘Eliminación de privilegios para altos

funcionarios, la reducción de gastos del personal para los funcionarios, por ejemplo: los guardaespaldas. (Romero G, 2018)

Gráfico 2: Producto Interno Bruto



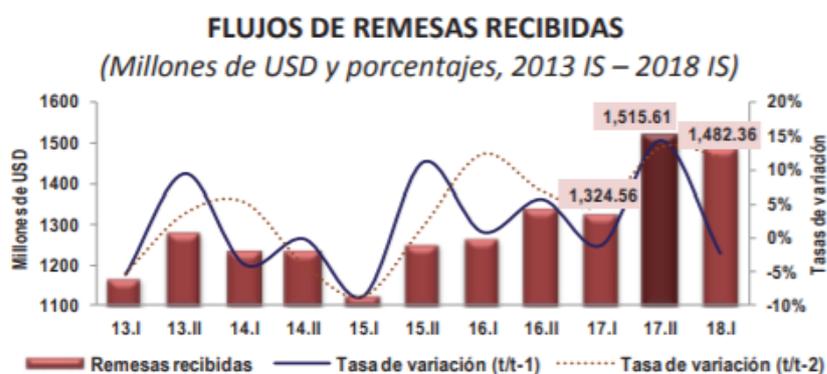
Fuente: (Banco central del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Banco central del Ecuador.

El producto interno bruto (PIB), es el valor monetario de los bienes y servicios finales producidos por una economía en un periodo determinado (...) ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país (Economía, S.F.). El Ecuador ha tenido un incremento del 1,9% del PIB en el primer trimestre del año 2018. Para las empresas este es un buen indicador, sin embargo, el PIB al ser muy variante no llega a ser confiable para la toma de decisiones, todos los años existen variaciones.

Según el Banco Central del Ecuador este incremento en el PIB se debe, en parte al crecimiento de las exportaciones que aumentaron en 1.000 millones de dólares con respecto al año anterior, además el precio del petróleo incrementó inyectando mayores ingresos a los que tenían presupuestados. (Banco central del Ecuador, 2018)

Gráfico 3: Flujo de remesas recibidas

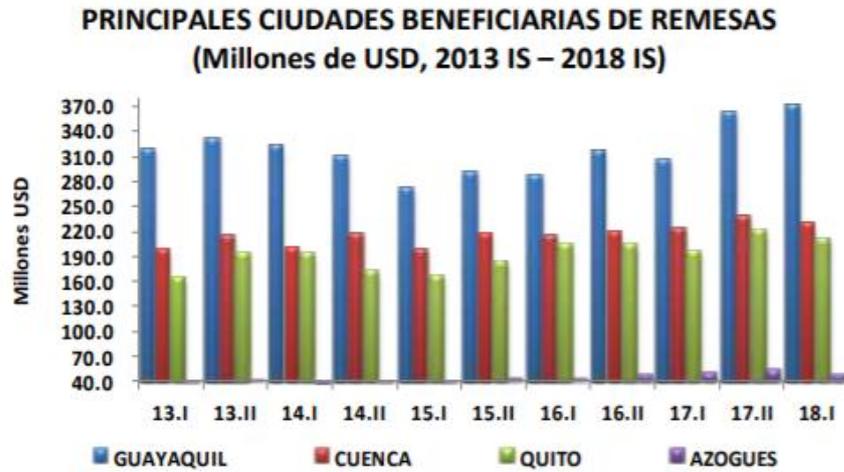


Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Las remesas están constituidas por el dinero que ingresa al país por medio de giros, depósitos, transferencias, etc., por parte de los emigrantes. En el primer semestre del año 2018 hubo un incremento del 11,91% con respecto al primer semestre del año 2017. En los últimos años el flujo de remesas recibidas ha ido aumentando notablemente, entre el primer semestre del año 2015 se ha incrementado aproximadamente 32% con respecto al primer trimestre del año 2018.

Gráfico 4: Principales ciudades beneficiarias de remesas

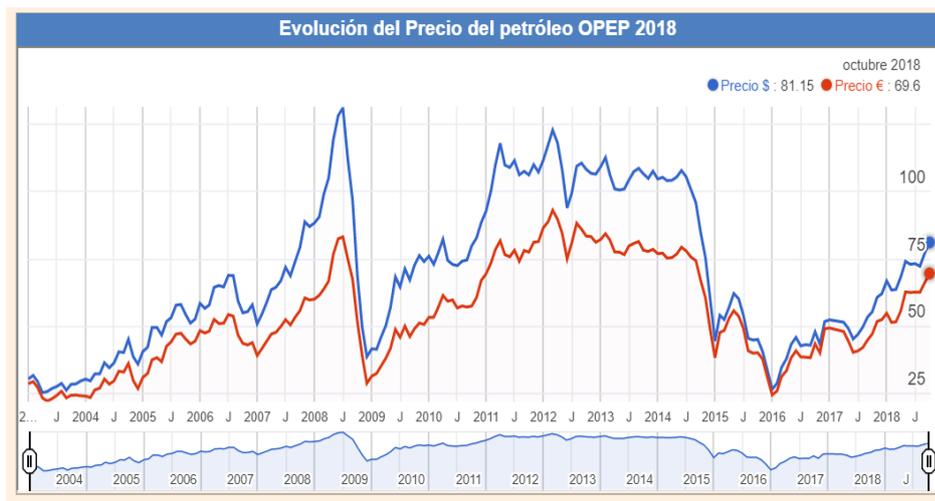


Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

Entre Guayaquil, Cuenca, Quito y Azogues está el 57,93% del total de las remesas recibidas. Azogues es la cuarta ciudad del país que se beneficia de las remesas.

Gráfico 5: Evolución del precio del petróleo

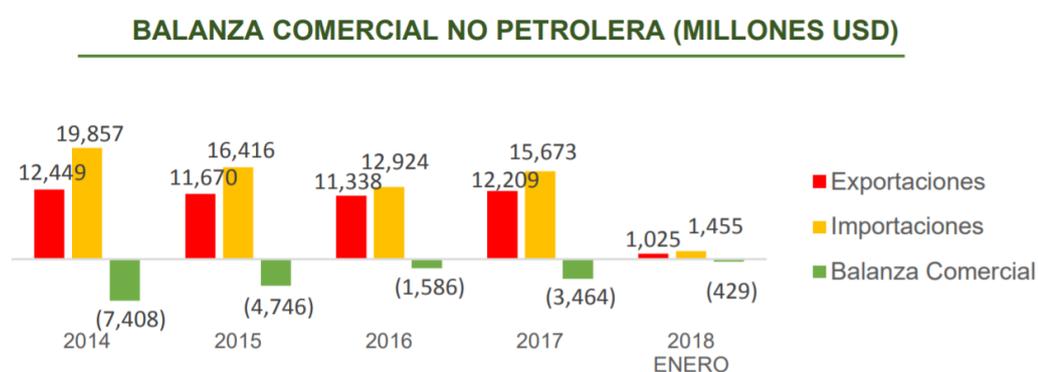


Fuente: (Expansión, 2018)

Elaborado por: Datos Macro

El país aún es dependiente del petróleo y de las fluctuaciones en los precios, justamente estas fluctuaciones fueron las que llevaron al país a una situación económica negativa. El gobierno tenía dispuesto un presupuesto considerando un precio de barril de 40 dólares aproximadamente. A octubre del 2018 el precio del barril ronda los 80 dólares, esto es beneficioso para el país. Por otra parte, como se visualiza en el gráfico desde el año 2011 el precio de barril del petróleo alcanzó precios muy altos, haciendo que la economía ecuatoriana viva sus mejores momentos, justo después de eso el precio del barril del petróleo cayó en picada, llevando la económica del Ecuador a momentos preocupantes. (Expasión, 2018)

Gráfico 6: Balanza comercial no petrolera

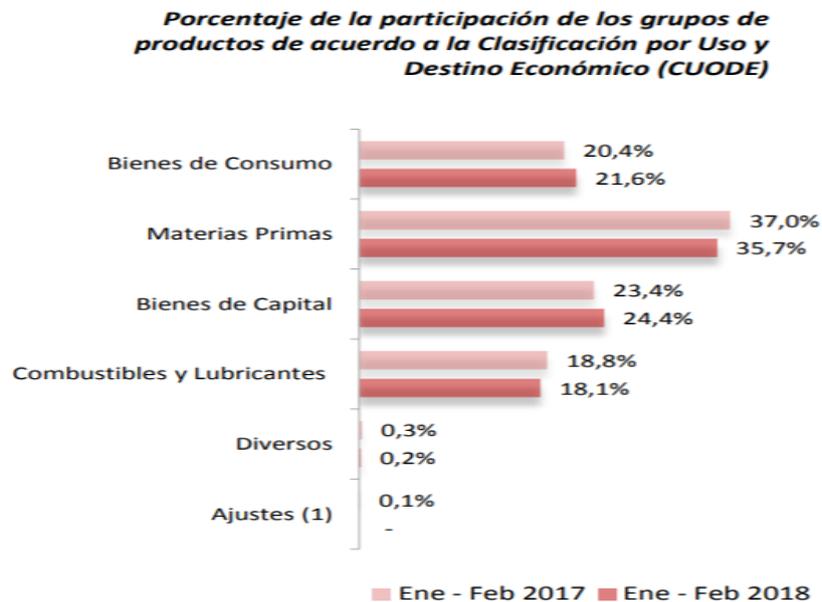


Fuente: (Proecuador, 2018)

Elaborado por: Proecuador

La balanza comercial no petrolera de Ecuador sigue con la misma tendencia de déficit, existe más salida de dinero que entrada del mismo por concepto de importaciones y exportaciones. Mediante el cambio de la matriz productiva se ha buscado solucionar esta situación, incrementar el valor agregado a los productos ecuatorianos, por ende, incrementar las exportaciones, no solo con la venta de materia prima si no con la venta de productos terminados y así obtener un superávit en la balanza comercial.

Gráfico 7: Porcentaje de la participación de los grupos de productos de acuerdo a la clasificación por uso y destino económico

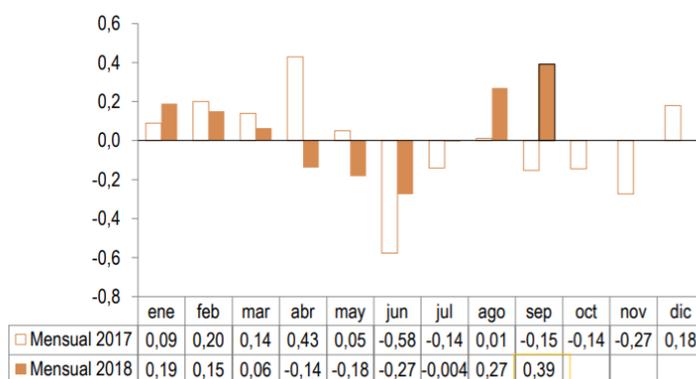


Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Banco Central del Ecuador

La importación en bienes de consumo ha aumentado el 1,2% en los primeros dos meses del año 2018 con respecto a los primeros dos meses del año 2017. Los bienes de consumo, generalmente son productos que importan empresas comerciales, estos productos normalmente se importan debido a que en el exterior se ofrece un costo más bajo y productos de mejor calidad. Debido a las salvaguardias, las importaciones disminuyeron para incentivar la producción nacional, pero lo que se logró fue un crecimiento en el contrabando. (Zambrano, 2017)

Gráfico 8: Inflación mensual del IPC



Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2018)

Elaborado por: Instituto Nacional de Estadística y Censo

El índice de precios al consumidor (IPC), es un indicador que mide los cambios en el tiempo del nivel general de precios, correspondientes al consumo final de bienes y servicios de los hogares de estratos de ingreso: alto, medio y bajo (INEC, S.F.), es decir precios de la canasta básica. En septiembre de 2018 hubo una inflación en el IPC de 0,39, resaltando las comunicaciones y bebidas alcohólicas que fueron las dos variables con mayor ponderación. En el gráfico se observa que la inflación del IPC ha sido muy irregular, haciendo que este indicador no sea confiable para toma de decisiones. (INEC, S.F.)

o Social

El entorno social es una evaluación de fácil comprensión y cuantificación, esta comprende la cultura de las personas de la misma región, aspectos de comunicación y lenguaje, la estética de productos y colores, la religión, ética, moral, edad, nivel de ingresos, entre otros. (de Orador Márquez, 2013)

En Ecuador, en los últimos años desde el gobierno de Rafael Correa se puso mucho énfasis en el progreso de los sectores de salud y educación. En cuanto a la educación Ecuador mejoró sus resultados en materias como Lenguaje, Matemáticas, Ciencias Naturales, en el año 2006 el país se situaba entre los últimos países en cuanto a nivel de educación. Sin embargo, en los siete últimos años Ecuador mejoró notablemente y

ahora se ubica entre los países con más avances educativos. (Ministerio de Educación, S.F)

El ex ministro de educación, Augusto Espinoza, expresó que los cambios en el sistema de educación se manifestaron por varios puntos, entre los más importantes están: `Eficiencia y eficacia en Políticas Públicas`, esto se da debido a las decisiones apropiadas en políticas económicas, sociales y productivas, lo cual permitió dar un salto positivo en la educación del país. `Crecimiento económico consistente y equitativo`, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sostiene que Ecuador es uno de los países de América Latina con mayor crecimiento, debido a la reducción de la desigualdad, lo que a su vez amplía el alcance en la educación. `Reducción de la pobreza`, con el crecimiento económico se disminuye la pobreza y con esto mayor cantidad de personas cubren sus necesidades básicas, tales como la educación. (Ministerio de Educación, S.F)

Ecuador también dio un paso adelante en el sector de la salud, invirtió gran parte de sus presupuestos en la construcción y restauración de 47 hospitales y 74 centros de salud de primer nivel, estos tuvieron ubicaciones estratégicas para que todas las personas tengan un acceso adecuado. Estos cambios incrementaron la demanda por servicios de salud gratuitos en un 300%. Además, se creó un nuevo modelo enfocado en las personas y sus necesidades de salud, basándose en la promoción, prevención, recuperación y rehabilitación. Al contrario de lo que sucedía en el pasado, cuando la salud solo se enfocaba en la prestación de servicios curativos. (Espinoza, Acuña, de la Torre, & Tambini, 2017)

En el último censo realizado en la provincia del Cañar en el año 2010, se determinó que las ciudades de Azogues y Cañar eran las que tienen mayor población, la edad promedio era de 29 años, el mayor porcentaje de los habitantes de la provincia eran casados llegando al 40,8% del total de la población. El 40,7% de la población trabaja por cuenta propia, seguido del empleado privado que es el 18,3%. El analfabetismo en Cañar estaba disminuyendo, del 2001 al 2010 se ha reducido un 3,2% y se proyecta que habría una mayor reducción. (INEC, 2010). Es importante anotar que actualmente el desempleo en Cañar es del 4,29%, es decir 6813 personas sobre el total de la población económicamente activa. (INEC, 2018)

- Tecnológico

Hoy en día las empresas tienen que estar a la vanguardia de la tecnología e innovación para ser competitivas. ‘Los mercados también están determinados por los continuos cambios que generan los avances tecnológicos, que crean nuevas oportunidades y nuevas líneas comerciales.’` (de Orador Márquez, 2013, p.78).

La realidad de los negocios cambia casi diariamente debido a la influencia de factores que se están desarrollando a una velocidad nunca antes vista, como la tecnología. Estos avances han creado un nuevo tipo de consumidores, más exigentes y meticulosos a la hora de elegir los bienes y servicios que van a adquirir. (Ecuavisa, 2018)

Con la globalización se rompieron barreras entre países. La obtención de información, que no hace mucho, era un desafío muy grande para las empresas y solo aquellos que tenían acceso a esa información eran los que lideraban el mundo empresarial. Hoy esta información está al alcance de todos, sin embargo, son pocos los que saben manejar apropiadamente la información y los que han logrado innovar, crear nuevos negocios y posicionarse en el mercado.

En Ecuador existe una pequeña cantidad de empresas que han podido innovar o cambiar el modelo de negocio, el coworking o incubadoras de empresas son claros ejemplos de innovación que se pueden observar en el medio. Por otra parte, existen empresas que han dejado de ser competitivas por falta de innovación, debido principalmente, a que no conocen y no están familiarizadas con la existencia de ayudas e incentivos que ofrece el gobierno. (Brito, 2018)

En mayo de 2018 se realizó el encuentro del Ministerio de Telecomunicaciones y de la sociedad de información con representantes de la industria de telecomunicaciones, con el objetivo de dar a conocer las cuatro estrategias principales para el periodo de 2018 - 2021. Estas estrategias son: ‘infraestructura y conectividad’, esta propone mayor acceso para llegar a las zonas desatendidas y mejorar el servicio. Como segunda estrategia se menciona al ‘gobierno electrónico’, que propone mejorar los servicios del estado para promover la transparencia con la colaboración ciudadana por medios electrónicos. Como tercera estrategia está la ‘seguridad de la información y datos personales’, esta plantea una mejora en la integridad, confidencialidad y seguridad de los datos personales de los ciudadanos. Como última estrategia está la ‘sociedad de la

información y del conocimiento', que planea que mediante un mejor uso de las tecnologías de información y comunicación (TIC) se digitalicen las empresas y así potenciar el comercio electrónico y el desarrollo de emprendimientos. (Ministerio de telecomunicaciones y de la sociedad de la información, S.F)

- Ambiental

El entorno ambiental ``incluye los recursos naturales y medios que utilizan las empresas para realizar su actividad que pueden conllevar a la contaminación medioambiental`` (de Orador Márquez, 2013, p.78). En la actualidad las empresas son mucho más conscientes del cuidado del medio ambiente a diferencia de lo que sucedía en el pasado.

En el Ecuador todos los proyectos deben tener un sistema único de manejo ambiental para prevenir los daños al medio ambiente y a la sociedad. Estos proyectos deben gestionar registros y licencias ambientales dependiendo del impacto ambiental que tenga el proyecto. Ecuador cuenta con distintas leyes que regulan el manejo ambiental: El texto unificado de la legislación secundaria del medio ambiente (TULSMA), la ley de gestión ambiental, código orgánico del ambiente, entre otras.

Las empresas comerciales están en la categoría más baja en relación a los impactos ambientales, debido a que no son empresas que se dedican a la producción de bienes que generan mayor impacto y contaminación al medio ambiente.

- Legal

``Además del análisis político, otro punto a analizar son las leyes que rigen las actividades económicas de los países: diferentes normativas y sistemas legales que regulan la inversión, canales de distribución, importación-exportación, que condicionan la comercialización de productos. `` (de Orador Márquez, 2013, p.69).

Ecuador ha venido implementado distintas leyes que pueden perjudicar o beneficiar a empresas privadas. Entre estas están: Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, Ley Orgánica para el equilibrio de las Finanzas Públicas, Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder del Mercado, el Impuesto de Salida de Divisas, Leyes de Importación, entre otras.

La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI) con su última modificación en el año 2014, pero aún vigente, expresa en el artículo 9.1 que se exonere del pago de impuesto a la renta a empresas con inversiones nuevas y productivas. Entre estas empresas se incluyen ``las sociedades que se constituyan a partir de la vigencia del Código de la Producción, así como también las sociedades nuevas que se constituyeren por sociedades existentes, con el objeto de realizar inversiones nuevas y productivas. `` (Congreso Nacional, 2014, p.9). Estas empresas tendrán la exoneración del pago de los impuestos durante 5 años, comenzando desde el primer año que generen ingresos. (Congreso Nacional, 2014)

La Ley Orgánica para el equilibrio de las Finanzas Públicas con su última modificación en el año 2016, pero aún vigente, expresa que, en cuanto a salud preventiva existen cambios en la tarifa del impuesto al consumo especial (ICE). Para cervezas el ICE aumenta para nivelar su contribución con las demás bebidas alcohólicas y así pretender un menor consumo de estas. Por otra parte, el ICE para las bebidas gaseosas que antes se pagaba por el precio de las bebidas, ahora se paga por gramos de azúcar por litro. Finalmente, el ICE aumenta en los cigarrillos. A continuación, se expondrá la nueva tabla del artículo 82 de la ley orgánica para el equilibrio de las finanzas públicas:

Gráfico 9: Nuevas tarifas ICE

GRUPO V	TARIFA ESPECÍFICA	TARIFA AD VALOREM
Cigarrillos	0,16 USD por unidad	N/A
Bebidas alcohólicas, incluida la cerveza artesanal	7,24 USD por litro de alcohol puro	75%
Cerveza industrial	12 USD por litro de alcohol puro	75%
Bebidas gaseosas con contenido de azúcar menor o igual a 25 gramos por litro de bebida. Bebidas energizantes.	N/A	10%
Bebidas no alcohólicas y gaseosas con contenido de azúcar mayor a 25 gramos por litro de bebida, excepto bebidas energizantes.	0,18 USD por 100 gramos de azúcar	N/A

Fuente: Registro oficial suplemento 744 de 29 de abril (Asamblea Nacional, 2016)

Elaborado por: Asamblea Nacional

La Ley Orgánica de Regulación y Control del Poder de Mercado, fue aprobada en el año 2011, pero aún vigente, establece en el artículo 1 que:

El objeto de la presente Ley es evitar, prevenir, corregir, eliminar y sancionar el abuso de operadores económicos con poder de mercado; la prevención, prohibición y sanción de acuerdos colusorios y otras prácticas restrictivas; el control y regulación de las operaciones de concentración económica; y la prevención, prohibición y sanción de las prácticas desleales, buscando la eficiencia en los mercados, el comercio justo y el bienestar general y de los consumidores y usuarios, para el establecimiento de un sistema económico social, solidario y sostenible. (Asamblea Nacional, 2011, p. 4)

Esta ley lo que busca es que exista una competencia justa entre pequeñas y grandes empresas, que no existan empresas con la exclusividad de tener un producto en específico, busca que el sector industrial sea más justo.

Otro aspecto importante es el Impuesto de Salida de Divisas, que consiste en el pago del 5% sobre el efectivo que salga del país, siempre y cuando sea más de 5000 dólares. Las personas que cubran sus gastos en el exterior con tarjetas de crédito o débito no tendrán que pagar este porcentaje. Las empresas nuevas, las cuales tengan proyectos de inversión privada con un monto mayor a 100 millones de dólares estarán exentas del impuesto a la salida de divisas. (Heredia, 2016)

Por otra parte, existen empresas que se ven afectadas por restricciones en las importaciones, debido a que estas necesitan productos importados para completar su producción. También existen leyes que restringen las importaciones, cuotas de importación, entre otros. En Ecuador se importa por varios motivos, uno de ellos es que la producción nacional no alcanza la calidad que el mercado demanda, en algunos casos el precio del producto nacional es más caro que del bien importado, etc. (Vaca, S.F.)

- 2.3.2 Análisis de las cinco fuerzas de PORTER

Las cinco fuerzas de PORTER se utilizan para analizar el mercado, para esto se estudian cinco dimensiones sobre las cuales la empresa tiene la capacidad de actuar. Estas dimensiones son: 'Amenaza de nuevos competidores', 'Amenaza de productos sustitutos', 'Poder de negociación de los clientes', 'Poder de negociación de los proveedores' y la 'Rivalidad entre competidores existentes'. (Van Laethem, Lebon, & Duran-Mégret, 2014)

''La configuración de las cinco fuerzas de Porter nos indica de inmediato la manera en que la industria 'funciona', cómo crea y cómo comparte valor. '' (Magretta, 2014, p.34)

- o Amenaza de nuevos competidores

Esta fuerza mide todos los aspectos utilizados por los competidores para dificultar el ingreso de otra empresa. (Van Laethem, Lebon, & Duran-Mégret, 2014)

La amenaza de nuevos competidores que tiene el grupo comercial 'Abad Mendieta' es alta. Existen empresas que, al ser reconocidas en el Austro del país, al estar posicionadas y al tener una fuerte capacidad de inversión podrían entrar en el mercado

de Cañar. Entre estas empresas están: Megatienda del Sur, Mega Supermercado Santa Cecilia y Coral Hipermercados.

Sin embargo, el grupo Comercial, al tener un posicionamiento fuerte en la provincia del Cañar, no ha permitido el ingreso de la competencia, por otra parte, al ser ciudades pequeñas las zonas comerciales están copadas lo que dificulta aún más la entrada de la competencia.

- Amenaza de productos sustitutos

Son productos que están dentro del mercado, son una alternativa para los clientes. (Van Laethem, Lebon, & Duran-Mégret, 2014)

La amenaza de productos sustitutos para el grupo comercial es baja debido a que este maneja un portafolio bastante extenso, dividiéndolos en distintas líneas como: abarrotes, cuidado personal, confitería, bazar, embutidos y enlatados, etc. Por lo tanto, al tener productos de primera necesidad la sustitución, se la da por marcas y por precios. Estos sustitutos se los puede encontrar en otros supermercados, tiendas de barrio, algunas farmacias, entre otras.

- Poder de negociación de los clientes

Los clientes actúan en el mercado, determinando la rentabilidad de este al mostrar su capacidad de negociación en cuanto a precio y condiciones de venta. (Van Laethem, Lebon, & Duran-Mégret, 2014)

Existen dos tipos de clientes en el grupo comercial, los mayoristas y los minoristas. Para los clientes minoristas el poder de negociación es bajo, debido a que estas personas no tienen la necesidad de pedir créditos, dar cheques posfechados, pedir descuentos, entre otras. La razón de esto es que, al ser clientes minoristas, sus montos de compra son bajos. Por otra parte, el poder de negociación de los clientes mayoristas es alto, debido a que, al tener montos y cantidades de compra elevados, tienen la capacidad de pedir créditos, descuentos, cheques posfechados, entre otros. Estos clientes son una porción representativa de la cartera del grupo comercial, que tiene el compromiso de aceptar las condiciones propuestas por ellos, de este modo la empresa satisface, fideliza y establece relaciones más fuertes con los clientes.

- Poder de negociación de los proveedores

Los proveedores tienen influencia en el mercado ya que ellos imponen las condiciones (costo, calidad, crédito, etc.). (Van Laethem, Lebon, & Duran-Mégret, 2014)

El poder de negociación con los proveedores es alto para el grupo comercial, debido a que es el que decide si comprar o no los productos. Al tener una cartera amplia de proveedores, al grupo comercial se le facilita la negociación en cuanto a precio, promociones, descuentos, crédito, etc. con los distintos proveedores.

- Rivalidad entre los competidores existentes

La competencia puede cambiar de un momento a otro, las empresas deben pelear para mantenerse y ampliar su porción de mercado. (Van Laethem, Lebon, & Duran-Mégret, 2014)

La rivalidad entre los competidores del sector es media, en la provincia del Cañar existen cadenas nacionales como: 'Supermercados AKI' y 'Almacenes TIA' y también existen las famosas 'tiendas de barrio' o pequeños mini markets que cubren todos los segmentos del mercado (alto, medio y bajo), al igual que el grupo comercial. Se puede considerar que todos los competidores tienen un espacio, pero la competencia les lleva a mejorar.

- 2.3.3 Análisis FODA

El análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas) es una matriz que permite conocer cuáles son los factores que favorecen y que frenan el logro de los objetivos de la empresa. Esta matriz considera las fortalezas y debilidades como factores internos de la organización; y las oportunidades y amenazas como factores externos de la organización. (Ponce Talancón, 2007)

En el 2016 uno de los miembros de la empresa realizó un análisis FODA para su trabajo de titulación, en el siguiente análisis FODA se han recopilado aspectos que siguen vigentes y se lo ha actualizado.

Tabla 13: Análisis FODA

FORTALEZAS (F)	OPORTUNIDADES (O)
<ul style="list-style-type: none"> • F1- La empresa cuenta con una página web. • F2- Posicionamiento de la marca a nivel provincial. • F3- Ubicación accesible y central del local Matriz. • F4- Servicio al cliente (minoristas y/o mayorista) personalizado. • F5- Portafolio extenso de productos. • F6- Desarrollo de actividades promocionales. • F7- Precios bajos. • F8- Capacidad instalada suficiente en el centro de acopio. • F9- Local propio en Biblián. • F10- Disponibilidad de máquina pesadora para optimizar el tiempo y las actividades. • F11- Baja rotación de personal. • F12- Capacitación constante al personal. 	<ul style="list-style-type: none"> • O1- Posibilidad de generar un impacto positivo en la sociedad a través de actividades sociales, lo cual permite tener un marketing directo. • O2- Consideración de la empresa por el Municipio para eventos públicos. • O3- Posibilidad de abrir nuevas sucursales en la provincia del Cañar. • O4- Crecimiento exponencial del uso de las redes sociales. • O5- Posibilidad de acceder a préstamos por medio de la CFN. • O6- Oferta de tecnología para la actualización de software. • O7- Nuevas opciones de importación con la Unión Europea. • O8- Posibilidad de crear alianzas estratégicas con empresas públicas de las provincias a través de la buena relación existente. • O9- Ley Antimonopolio acerca de las exigencias de contratos entre proveedores y comerciantes.

DEBILIDADES (D)	AMENAZAS (A)
<ul style="list-style-type: none"> • D1- Parqueadero reducido en el local de la Matriz. • D2- Espacios de exhibición reducidos en locales. • D3- Falta de servicio de transporte a clientes mayoristas. • D4- Falta de un plan estratégico. • D5- Falta de una efectiva comunicación interna en la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • A1- Crecimiento de la competencia. • A2- Leyes, impuestos, nuevas regulaciones que afectan al desarrollo de la empresa. • A3- Inflación que causa variaciones constantes en los precios. • A4- Proveedores no éticos al momento de establecer convenios. • A5- Restricción a las importaciones que afecta al portafolio de productos para el hogar.

Fuente: Grupo comercial Abad Mendieta & Tesis de pregrado (Izquierdo Abad, 2016)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

2.4 Análisis Financiero

Para el análisis financiero del grupo comercial se han consolidado los estados financieros de las tres razones sociales: Abad Mendieta Cía. Ltda. (Anexo 5 y 6), Abad & Mendieta Hnos. Bodbibam Cía. Ltda. (Anexo 3 y 4) y Comercializadora la Bodega Vinizab Cía. Ltda. (Anexo 1 y 2) Se han tomado datos de los tres últimos años, excepto de la razón social Comercializadora la Bodega Vinizab Cía. Ltda., debido a que esta empresa tiene solo un año en el mercado. Los balances consolidados se encuentran en los anexos 7 y 8.

Se ha realizado un análisis de ratios, tomando en cuenta los indicadores más importantes de la liquidez, endeudamiento, actividad y rentabilidad. Por otra parte, se ha realizado un análisis comparativo, vertical y horizontal.

- **2.4.1 Análisis de Ratios**

Tabla 14: Ratios Liquidez

RATIOS LIQUIDEZ					
FÓRMULAS		2015	2016	2017	TENDENCIA
$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	RAZÓN CORRIENTE	0,92	0,96	0,89	
$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$	CAPITAL DE TRABAJO NETO	(221.617,50)	(109.489,46)	(405.908,24)	
$\frac{\text{Activo Corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo Corriente}}$	PRUEBA ÁCIDA	0,59	0,40	0,40	

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

No se observan problemas de liquidez en la empresa. La dinámica del negocio permite manejarse con ratios de liquidez menores a uno, estos indicadores se comportan así porque la empresa, al tener como principal giro de negocio la compra y venta de productos, trabaja con el dinero de los proveedores, estos generalmente conceden plazos de 45 a 60 días para el cobro de su mercadería, mientras que el crédito a los clientes es casi inexistente.

Tabla 15: Ratios de endeudamiento

RATIOS ENDEUDAMIENTO					
FÓRMULAS		2015	2016	2017	TENDENCIA
$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	84%	91%	92%	
$\frac{\text{Pasivo Corriente}}{\text{Activo Total}}$	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO C/P	79%	78%	82%	
$\frac{\text{Pasivo Largo Plazo}}{\text{Activo Total}}$	NIVEL DE ENDEUDAMIENTO L/P	5%	14%	9%	
$\frac{\text{Deudas por pagar}}{\text{Pasivo Corriente}}$	PORCENTAJE DE CUENTAS POR PAGAR	56%	81%	89%	
$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Gastos Financieros}}$	COBERTURA DE INTERESES	5,35	4,14	4,10	
$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	ESTRUCTURA DE CAPITAL	5,26	10,25	10,78	

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En cuanto a los indicadores de endeudamiento el grupo comercial en los últimos tres años ha aumentado su nivel de endeudamiento promedio total al 92%, este porcentaje no representa una amenaza para la empresa, porque trabaja con el crédito de los proveedores, que es el componente principal de las deudas.

La empresa aumentó su endeudamiento a largo plazo en el 2016 porque realizó inversiones en la construcción de un local propio, la adecuación de bodegas en el centro de acopio, la construcción de oficinas centrales, entre otros. Por otra parte, la empresa tiene la capacidad suficiente para pagar sus intereses con la utilidad operativa, aunque esta capacidad ha disminuido, por los préstamos bancarios adquiridos.

Por último, la estructura del capital ha tenido una tendencia incremental, los acreedores aportan 10 veces más que los socios de la empresa, pues las grandes inversiones y el giro de negocio que maneja el grupo comercial, permite la utilización de dinero de terceros de una manera importante.

Tabla 16: Ratios de actividad o eficiencia

RATIOS DE ACTIVIDAD O EFICIENCIA					
FÓRMULAS		2015	2016	2017	TENDENCIA
CUENTAS POR COBRAR					
$\frac{Ventas}{Cuentas\ por\ cobrar}$	ROTACIÓN DE CUENTAS POR COBRAR	26,91	34,00	19,55	
$\frac{Dias\ del\ periodo}{Rotacion\ de\ cuentas\ por\ cobrar}$	PERIODO PROMEDIO DE COBRO	13,56	10,74	18,67	
INVENTARIOS					
$\frac{Costo\ de\ Ventas}{Inventarios}$	ROTACIÓN DE INVENTARIOS	14,02	8,95	9,42	
$\frac{Dias\ del\ periodo}{Rotación\ del\ inventario}$	PERIODO DE REALIZACIÓN DE INV.	26,03	40,80	38,73	
CUENTAS POR PAGAR					
$\frac{Costo\ de\ ventas}{Cuentas\ por\ pagar}$	ROTACIÓN DE CUENTAS POR PAGAR	8,15	6,22	5,19	
$\frac{Dias\ del\ periodo}{Rotacion\ de\ cuentas\ por\ pagar}$	PERIODO PROMEDIO DE PAGO	44,76	58,69	70,37	
EFICIENCIA					
$\frac{Ventas}{Total\ Activos}$	ROTACIÓN DE ACTIVOS TOTALES	4,19	4,39	4,28	

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Los indicadores de actividad son buenos para la organización, se observa una relación de cuatro a uno en cuanto al periodo promedio de pago y el periodo promedio de cobro, debido al giro de negocio como se mencionó anteriormente. En los últimos años se han mejorado las negociaciones con los proveedores ampliando el periodo promedio de pago.

Por otra parte, en cuanto a inventarios, la rotación de inventarios del grupo comercial ha disminuido, esto significa que los inventarios se demoran más en efectivizarse. Una rotación de inventarios más rápida, hace que el inventario se demore menos en hacerse efectivo. En el grupo comercial la disminución de la rotación se debe a la decisión estratégica de realizar pedidos más grandes a los proveedores, lo cual implicó la construcción de bodegas más amplias, esta decisión trae beneficios como: tener más descuentos de los proveedores, mejores promociones, una mayor fuerza de negociación con los proveedores, etc.

Por último, el indicador de la rotación de los activos totales, en los tres últimos años se ha mantenido con pequeñas variaciones. Se espera que la empresa aumente la eficiencia en la rotación de los activos totales en el futuro, porque en los últimos se ha

invertido con el objetivo de ser más eficientes, dar mayor comodidad a los grupos de interés e incrementar las ventas a largo plazo.

Tabla 17: Ratios de rentabilidad

RATIOS DE RENTABILIDAD					
FÓRMULAS		2015	2016	2017	TENDENCIA
$\frac{Utilidad\ Bruta}{Ventas}$	MARGEN DE UTILIDAD BRUTA	13,31%	11,02%	11,54%	
$\frac{Utilidad\ Operativa}{Ventas}$	MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA	2,39%	1,42%	1,60%	
$\frac{Utilidad\ antes\ de\ impuestos}{Ventas}$	MARGEN DE UTILIDAD ANTES DE IMP	0,86%	0,64%	0,83%	
$\frac{Utilidad\ Neta}{Ventas}$	MARGEN DE UTILIDAD NETA	0,55%	0,41%	0,53%	

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En los indicadores de rentabilidad, el grupo comercial ha mantenido una tendencia constante a reducirse en 2016 y a mejoraren 2017, lo cual se puede explicar porque en el año 2016 se disminuyeron las importaciones, debido a que no se tuvo una planificación apropiada para la compra de mercadería en países como Panamá y China por lo que no se pudo vender productos importados.

- 2.4.2 Análisis Comparativo

o Análisis Vertical

El análisis vertical realizado a los estados financieros del grupo comercial se encuentra en los anexos 9 y 10.

Tabla 18: Análisis vertical (Activo)

BALANCE GENERAL				
ANÁLISIS VERTICAL (ACTIVO)				
	2015	2016	2017	TENDENCIA
CAJA	13,25%	5,01%	4,19%	
BANCOS	13,40%	5,73%	2,71%	
EXIGIBLE	15,59%	12,92%	21,91%	
MERCADERIA	25,94%	43,70%	40,20%	
OTROS ACTIVOS C/P	4,65%	7,33%	3,87%	
TOTAL ACTIVO FIJO	27,17%	25,31%	26,91%	
OTROS ACTIVOS L/P	0,00%	0,00%	0,21%	

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Al comparar los tres años en cuanto a los activos del grupo comercial, existen cuentas que muestran cambios significativos como: la de mercadería que se ha incrementado en un 15% respecto al primer año, esto se debe a la decisión estratégica de realizar pedidos más grandes. La cuenta de exigibles ha aumentado porque la empresa ha ampliado base de sus clientes mayoristas a los cuales se les concede crédito.

Tabla 19: Análisis vertical (Pasivo)

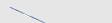
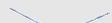
BALANCE GENERAL				
ANÁLISIS VERTICAL (PASIVO)				
	2015	2016	2017	TENDENCIA
CUENTAS POR PAGAR PROVEEDORES	44,60%	62,87%	73,04%	
PRESTAMOS BANCARIOS C/P	17,99%	7,32%	0,00%	
OTROS PASIVOS C/P	16,54%	7,34%	9,02%	
PRESTAMOS POR PAGAR L/P	0,00%	10,46%	6,47%	
OTROS PASIVOS L/P	4,89%	3,14%	2,98%	
PATRIMONIO	15,98%	8,89%	8,49%	

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En cuanto a las cuentas del pasivo del grupo comercial se puede observar que existen cambios significativos en las cuentas por pagar a proveedores, lo cual se refiere a una mejora en las condiciones de crédito obtenidas. Por otra parte, se observa que la cuenta de préstamos bancarios a corto plazo disminuye notablemente debido a que la empresa utiliza el dinero de las cuentas de bancos y caja para pagar estos préstamos. Otras cuentas que muestran cambios son la de préstamos a largo plazo, esta se incrementa en el 2016 por el dinero que la empresa pide para realizar la construcción de las oficinas y la ampliación de las bodegas del centro de acopio. Por último, el patrimonio de la empresa ha disminuido del 2015 al 2016 porque también se utiliza dinero de las reservas para dichas inversiones.

Tabla 20: Análisis vertical (Estado de Resultados)

ESTADO DE RESULTADOS				
ANÁLISIS VERTICAL				
	2015	2016	2017	TENDENCIA
Costo de Venta	87%	89%	88%	
Gastos Operacional	7,41%	3,91%	4,13%	
Gasto de Ventas	3,50%	5,69%	5,80%	
Gastos Bancarios y Financieros	0,45%	0,34%	0,39%	
Gastos no operacionales	1,08%	0,44%	0,38%	
Impuestos y Participaciones	0,31%	0,23%	0,30%	
Utilidad Neta	0,55%	0,41%	0,53%	

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En cuanto al estado de resultados del grupo comercial, se observa que las cuentas que muestran cambios significativos son: los gastos operacionales. Los gastos operacionales disminuyen del 2015 al 2016, debido a que la empresa invirtió en la construcción de un local propio que funcionó simultáneamente con un local arrendado hasta captar el mercado y posteriormente permitió el cierre de este, por lo tanto, se ahorra el arriendo, además, disminuye la fuerza laboral, entre otros. Mientras que, las otras cuentas mantienen una tendencia a reducirse en el primer periodo e incrementar en el segundo, excepto el gasto de ventas que se incrementó debido a la contratación de personal en el área de bodegas.

○ Análisis Horizontal

El análisis horizontal realizado a los estados financieros del grupo comercial se encuentra en los anexos 11 y 12 lo correspondiente al periodo 2015 – 2016 y en los anexos 13 y 14 lo que corresponde al periodo 2016 – 2017.

Tabla 21: Análisis Horizontal (Activos)

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'			
Balance General Consolidado (Activo)			
		PORCENTAJE VARIACIÓN	PORCENTAJE VARIACIÓN
ACTIVO		2015-2016	2016-2017
ACTIVO CORRIENTE			
Caja		-58,25%	-4,75%
Bancos		-52,82%	-46,17%
Inversiones		355,79%	-99,68%
Exigible		-8,51%	93,11%
Mercadería		85,93%	4,82%
Pagos anticipados		-0,25%	19,81%
Seguros pagados por anticipados			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		13,19%	11,17%
ACTIVO FIJO			
No Depreciables		4,31%	36,94%
Depreciables		1,43%	6,68%
TOTAL DE ACTIVO FIJO		2,79%	21,15%
OTROS ACTIVOS (por cobrar)		-100,00%	0,00%
TOTAL DE OTROS ACTIVOS		-100,00%	0,00%
TOTAL DE ACTIVO		10,36%	13,94%

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En cuanto al análisis horizontal del grupo comercial, en las cuentas del activo, se observa que existen cambios significativos en los dos períodos, tanto del 2015-2016 como del 2016-2017. Las variaciones más significativas del primer periodo se presentan en la cuenta de inversiones que aumenta notablemente, debido a que se colocó \$100.000,00 en una póliza, pues la empresa tenía la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones. También la cuenta de inventarios aumenta un 85% aproximadamente, esto se da por las razones explicadas anteriormente, relacionadas con la colación de pedidos más grandes. Por último, la cuenta de otros activos por cobrar hace referencia a las reclamaciones tributarias que disminuyen el 100%.

Por otra parte, en el segundo periodo, las inversiones han disminuido porque se hace efectiva la póliza para la construcción de las nuevas oficinas administrativas. En la cuenta de exigibles se observa un incremento de cerca del 94%, la razón de este es la mayor cantidad de ventas a clientes mayoristas y a su vez un aumento en el número de este tipo de clientes. Los activos fijos no depreciables también tuvieron un incremento de 36% aproximadamente, debido a la construcción de las nuevas oficinas administrativas en curso.

Tabla 22: Análisis Horizontal (Pasivos)

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'			Balance General Consolidado (Pasivo)	
	PASIVO		PORCENTAJE VARIACIÓN 2015-2016	PORCENTAJE VARIACIÓN 2016-2017
PASIVO CORRIENTE				
	Cuentas por pagar proveedores		55,56%	32,38%
	Beneficios sociales		-50,55%	125,23%
	Iva cobrado ventas		29,75%	15,00%
	Prestamos Bancarios		-55,13%	-100,00%
	Cuentas al fisco por pagar		-66,43%	14,76%
	Obligaciones al IESS por pagar		-82,60%	-42,37%
	Dividendos por pagar		-100,00%	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE		8,10%	20,62%
PASIVO A LARGO PLAZO				
	Prestamos Bancarios			
	Prestamos por pagar L/P			-29,54%
	Prestamos a accionistas		-88,24%	66,13%
	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		150,41%	-25,05%
OTROS				-3,01%
	TOTAL OTROS			-3,01%
PASIVO DIFERIDO			-100,00%	
	TOTAL PASIVO DIFERIDO		-100,00%	
	TOTAL PASIVOS		19,67%	14,44%
PATRIMONIO				
	Capital Social		0,00%	28,57%
	Reservas		-46,58%	0,41%
	Utilidades Retenidas			
	Resultado del Ejercicio		-14,01%	42,78%
	TOTAL DE PATRIMONIO		-38,61%	8,79%
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		10,36%	13,94%

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En el análisis horizontal, para las cuentas del pasivo podemos observar que existen algunos cambios bastante notorios tanto en el periodo 2015-2016 como en 2016-2017. Las variaciones más relevantes en el primer periodo de comparación son: las cuentas por pagar a los proveedores, esto se debe al incremento de pedidos realizados. Los beneficios sociales disminuyen, debido al recorte de personal. Por otra parte, disminuye la cuenta de dividendos por pagar porque en el 2016 no hubo repartición de dividendos. Por último, la cuenta de reservas disminuye porque este dinero se lo utilizó para pagar deudas.

En el segundo periodo, la cuenta a pagar a proveedores vuelve a incrementar, debido a lo explicado anteriormente. Los beneficios sociales incrementan notablemente, ya que ese año se contrató más personal, por la ampliación de las bodegas y por la necesidad de más personal en los locales. La cuenta de préstamos bancarios a largo plazo disminuye, debido a que ya se empezó a cubrir los préstamos generados del año anterior. Por último, la cuenta de resultados del ejercicio aumenta, debido a que las ventas incrementaron.

Tabla 23: Análisis Horizontal (Estado de Resultados)

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'			
Estado de Resultados Consolidado			
		PORCENTAJE VARIACIÓN	PORCENTAJE VARIACIÓN
		2015-2016	2016-2017
Ingresos		15,60%	11,05%
Costo de Ventas		18,65%	10,41%
Utilidad Bruta		-4,23%	16,21%
Gastos Operacionales		-39,08%	17,54%
Gastos de Ventas		87,76%	13,19%
Utilidad de Operación		-31,02%	24,62%
Gastos Bancarios y Financieros		-10,85%	25,89%
Gastos no Operacionales		-53,01%	-3,01%
Utilidad antes de Impuestos		-14,00%	42,78%
Impuestos y Participaciones	36,25%	-14,00%	42,78%
Utilidad Neta		-14,00%	42,78%

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En el análisis horizontal realizado del estado de resultados se pueden observar cambios significativos en el periodo 2015 – 2016, estos cambios son: los gastos de ventas que se incrementaron debido a la contratación de personal y los gastos no operacionales disminuyeron por ajustes en el inventario por pérdida o robo de mercadería. En el segundo periodo no se observan cambios significativos, excepto el pago de impuestos y participaciones, este aumenta por el incremento de ingresos.

2.5 Conclusiones

El grupo comercial 'Abad Mendieta' está en el mercado alrededor de 40 años, en los cuales se ha posicionado en la provincia del Cañar. En cuanto al análisis estratégico realizado, se puede observar que la empresa está encaminada al cumplimiento de sus objetivos. Con los análisis elaborados se puede apreciar que la empresa en el aspecto externo, tiene más oportunidades que amenazas. Por otra parte, en cuanto al ámbito interno, se puede denotar que existen algunas debilidades que afectan al cumplimiento de sus objetivos, como la de no brindar un espacio cómodo y acogedor.

En cuanto al análisis del mercado realizado se puede determinar que la empresa se encuentra en una situación de equilibrio dentro de su sector, pero cabe recalcar que debe mantenerse atenta a sus competidores actuales, posibles nuevos competidores, productos sustitutos, entre otros. Por último, en el aspecto financiero, la empresa se encuentra en una buena posición, su destreza en la gestión del negocio ha hecho que el grupo comercial tenga una estructura sólida, sin embargo, debería poner énfasis en incrementar el margen de utilidad neta.

CAPITULO III: ESTUDIO DEL PLAN DE EXPANSIÓN DEL GRUPO COMERCIAL

3.1 Estudio de Mercado

El estudio de mercado según Baca Urbina (2013), ayuda a determinar qué tan favorables pueden ser las condiciones del mercado y así tomar decisiones. En este estudio se utilizarán fuentes primarias en forma de encuestas, este es importante para determinar la posible aceptación de la nueva plaza comercial del grupo comercial 'Abad Mendieta', ubicada en la Autopista Cuenca – Azogues, Centro de Exposiciones y con los datos proporcionados se podrán proyectar las ventas.

En este estudio el énfasis se concentrará en el análisis del nuevo supermercado que constituye solo una parte de la plaza comercial, que es un proyecto a largo plazo, por lo que la información de las encuestas que están destinadas a este proyecto servirán solo para el interés del grupo comercial y no se concentrará en los otros servicios que podrán ser ofertados por otros empresarios.

Para la encuesta se necesita una muestra que considere a la población de hogares de Azogues para así estimar los posibles nuevos clientes, el formato de encuesta se encuentra en el anexo 15.

La muestra se calculó por la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times z^2 \times p \times q}{[e^2 \times (N - 1)] + [z^2 \times q \times p]}$$

Fuente: Evaluación de proyectos (Baca Urbina, 2013)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Donde,

n = Tamaño de la muestra,

p = Probabilidad de éxito,

N = Tamaño de la población,

q = Probabilidad de rechazo,

z = Nivel de confianza,

e = Error.

La muestra nos permitió conocer la posible nueva clientela y los nuevos ingresos que percibirá el grupo comercial 'Abad Mendieta'.

Imagen 1: Población de los hogares de Azogues



Promedio de Personas por Hogar, según Cantón

Código	Nombre del Cantón	Total de personas	Total de hogares	Promedio de personas por hogar
0301	AZOGUES	69.491	18.198	3,82
0302	BIBLIAN	20.801	5.869	3,54
0303	CAÑAR	58.919	14.825	3,97

Fuente: (INEC, 2010)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Por último, se aplicó la fórmula descrita anteriormente para calcular la cantidad de encuestas. Se utilizó un nivel de confianza del 90% ($z=1,645$), un margen de error del 6%, una probabilidad de éxito y ocurrencia del 50%. Los resultados son los siguientes:

Tabla 24: Muestra para el estudio

Muestras para el estudio	
	Nº Encuestas
Cientes nuevos (Hogares)	185

Fuente: (INEC, 2010)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

- Desarrollo de encuestas

Las encuestas se realizaron a los posibles clientes nuevos (hogares), para proceder a la encuesta se preguntó verbalmente si es jefe de hogar, con la respuesta positiva se comenzaron las encuestas (anexo 15), de lo contrario no. Estas se realizaron los días

miércoles, jueves y sábados desde las 9 am hasta las 3 pm en las distintas zonas más concurridas por la gente en la ciudad de Azogues.

- Resultado de las encuestas para la proyección de ventas

Las encuestas que se realizaron cuentan con ocho preguntas de las cuales cuatro servirán para la proyección de ventas para el nuevo supermercado, mientras que las preguntas restantes servirán para el interés del grupo comercial, sobre el posicionamiento de la empresa, los datos demográficos y los servicios adicionales que los clientes esperarían que tenga en un futuro la plaza comercial, estos resultados se encuentran en los anexos: 16, 17, 18, 19, 20 y 21.

Tabla 25: Clientes Nuevos

ES CLIENTE DE 'SUPERMERCADOS LA BODEGA'			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
Si	119	64%	64%
No	66	36%	100%
	185	100%	

Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Gráfico 10: Clientes Nuevos



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Una de las preguntas más importantes es el conocer el porcentaje de clientes actuales de supermercados 'La Bodega' y el porcentaje de los posibles clientes nuevos, el 36% de la población de hogares de Azogues no son clientes actuales.

Tabla 26: Clientes nuevos dispuestos a comprar en el nuevo local

COMPRARÍA EN EL NUEVO LOCAL			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
Si	45	68%	68%
No	21	32%	100%
	66	100%	

Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Gráfico 11: Clientes nuevos dispuestos a comprar en el nuevo local



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Otra pregunta importante para la proyección de ventas es conocer cuál es el porcentaje de los clientes nuevos que estarían dispuestos en comprar en el nuevo supermercado, este resultado es del 68%, reflejados en la tabla 26.

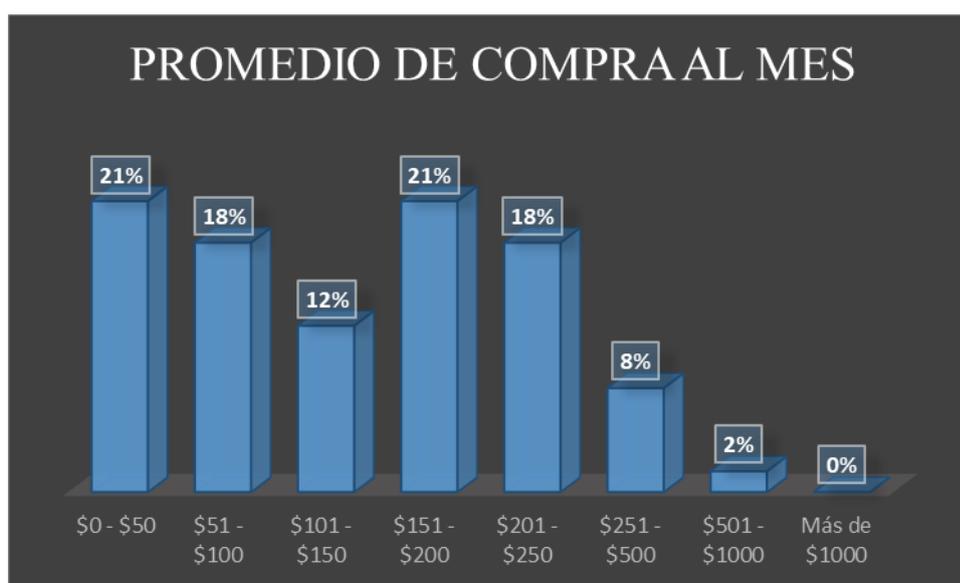
Tabla 27: Promedio de compra al mes

PROMEDIO DE COMPRA AL MES			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
\$0 - \$50	14	21%	21%
\$51 - \$100	12	18%	39%
\$101 - \$150	8	12%	52%
\$151 - \$200	14	21%	73%
\$201 - \$250	12	18%	91%
\$251 - \$500	5	8%	98%
\$501 - \$1000	1	2%	100%
Más de \$1000	0	0%	
	<hr/>	<hr/>	
	66	100%	

Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Gráfico 12: Promedio de compra al mes



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Los promedios de compra mensual de los posibles nuevos clientes se centran en el rango de \$0,00 hasta los \$200,00, llegando al 73% del total de la muestra.

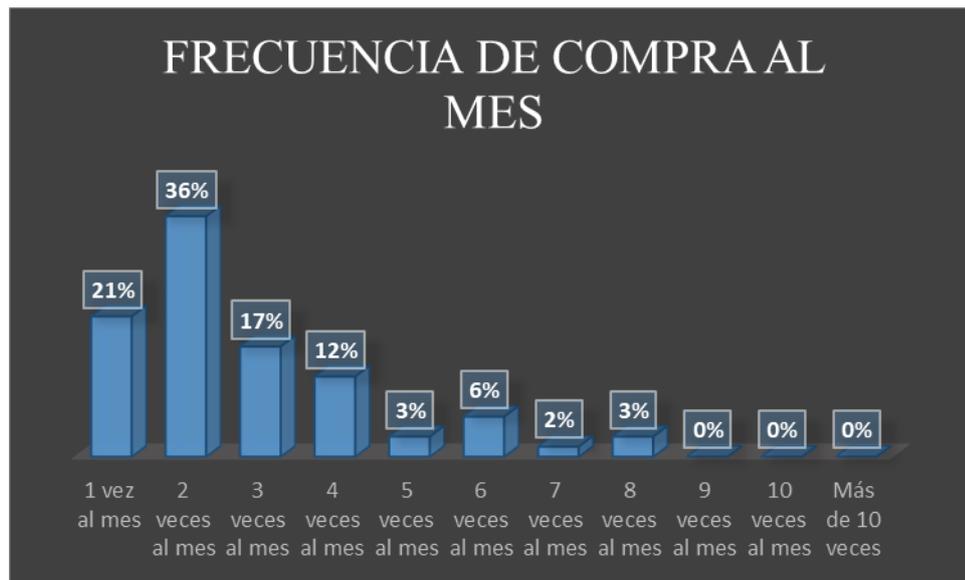
Tabla 28: Frecuencia de compra mensual

FRECUENCIA DE COMPRA MENSUAL			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
1 vez al mes	14	21%	21%
2 veces al mes	24	36%	58%
3 veces al mes	11	17%	74%
4 veces al mes	8	12%	86%
5 veces al mes	2	3%	89%
6 veces al mes	4	6%	95%
7 veces al mes	1	2%	97%
8 veces al mes	2	3%	100%
9 veces al mes	0	0%	
10 veces al mes	0	0%	
Más de 10 veces	0	0%	
	66	100%	

Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Gráfico 13: Frecuencia de compra mensual



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

La frecuencia de compra mensual de los posibles nuevos clientes es de 2 veces al mes con 36%, seguido por la frecuencia de compra de una vez por mes con el 21%.

- Resultados de otros datos de interés para el grupo comercial

Entre las preguntas más importantes para el interés del grupo comercial están los datos demográficos, la mayoría de jefes de hogar son de sexo femenino con el 57%, el rango de edad de los jefes de hogar se centra entre los 41 años y 60 años de edad con el 50%. Por otra parte, el 80% de la población de hogares de Azogues conoce supermercados 'La Bodega'.

Los jefes de hogar que no son clientes de supermercados 'La Bodega', han manifestado que sus razones son: la falta de espacio en los locales, falta de parqueadero y la ubicación de los locales, estas suman el 78%, además, más de la mitad de estos realizan las compras principalmente en otros supermercados de la ciudad de Azogues, por último, estas personas desearían que, en un futuro, la plaza comercial contara con servicios bancarios y farmacias.

3.2 Estudio Técnico

El estudio técnico es importante en el análisis de proyectos, debido a que aborda temas fundamentales para poner en pie el negocio. Algunos de estos temas son: la localización del nuevo supermercado; la ingeniería del proyecto, la distribución de los espacios e instalación de las obras físicas, las inversiones necesarias, entre otras; por último, se puede realizar un análisis organizativo para seleccionar al personal.

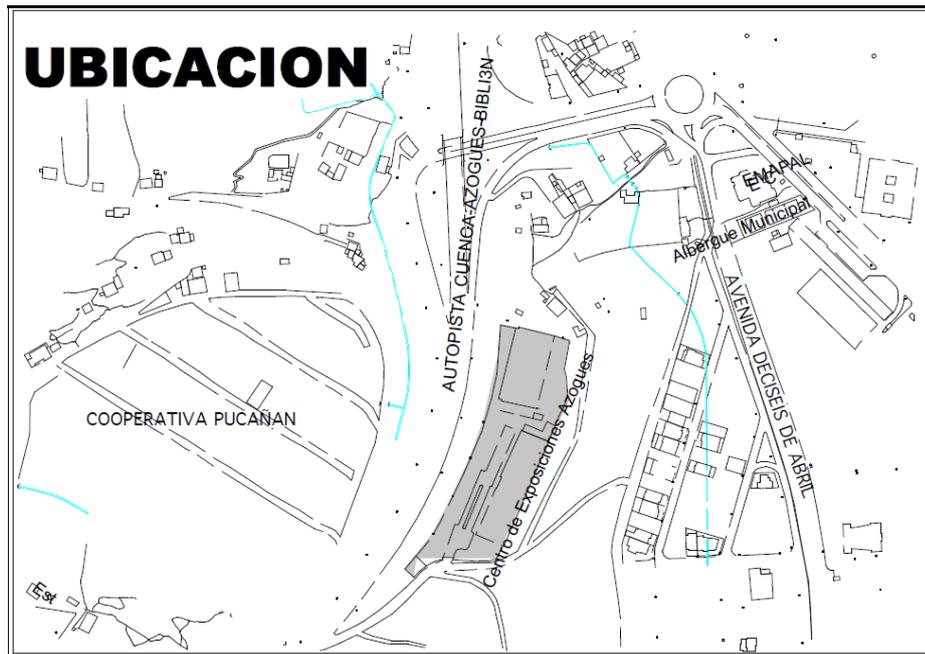
- 3.2.1 Localización óptima

La localización de un proyecto es muy importante, es un factor determinante para su éxito o su fracaso. La ubicación más conveniente es la que logra maximizar la consecución de los objetivos definidos para el proyecto, en este caso, satisfacer la demanda saturada del local matriz. Existen diversos factores que intervienen en la ubicación óptima del proyecto, entre estos están: el mercado que se desea atender, la accesibilidad de medios de transporte y de los clientes, las regulaciones legales, el costo del terreno, entre otros. (Sapag C, Sapag C, & Sapag P, 2014)

Actualmente el grupo comercial `Abad Mendieta´ cuenta ya con el terreno en donde se realizará el nuevo supermercado. Este terreno fue adquirido hace aproximadamente cinco años, incluía naves industriales las cuales iban a servir previamente para almacenar la mercadería. La principal razón que motivó la compra fue una oportunidad de negocio con un precio muy accesible, la facilidad de vías de acceso al terreno ya que tiene dos vías de acceso una por la autopista y otra por una vía alterna, además, de una ubicación estratégica por encontrarse en un sector a donde la gente acude frecuentemente por la realización de ferias comerciales. Por estas razones, el grupo comercial puso interés y adquirió el terreno con miras hacia el futuro, en la actualidad se ha acoplado el terreno y las naves industriales para la implementación de un centro de acopio, las oficinas centrales del grupo comercial y también una estructura para que, después de la evaluación pertinente, se pueda montar un nuevo supermercado.

Este terreno se encuentra en la autopista Cuenca – Azogues (Antiguo centro de exposiciones) a 200 metros de la gasolinera primax.

Imagen 2: Ubicación del terreno



Fuente: Arq. Henry García

Elaborado por: Arq. Henry García

Imagen 3: Autopista Cuenca – Azogues, entrada al terreno del grupo comercial



Fuente: Briones Pablo, Xavier Vintimilla

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Imagen 4: Vista frontal del terreno



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Imagen 5: Vista del terreno



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Imagen 6: Vista frontal exterior de la estructura en donde se realizaría la plaza comercial



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Imagen 7: Vista trasera exterior de la estructura en donde se realizaría la plaza comercial



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Imagen 8: Vista interna de la parte frontal de donde sería el local en la plaza comercial



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Imagen 9: Vista interna de la parte trasera de donde sería la plaza comercial



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Imagen 10: Vista de la entrada principal



Fuente: Arq. Henry García

Elaborado por: Arq. Henry García

- 3.2.2 Ingeniería del proyecto

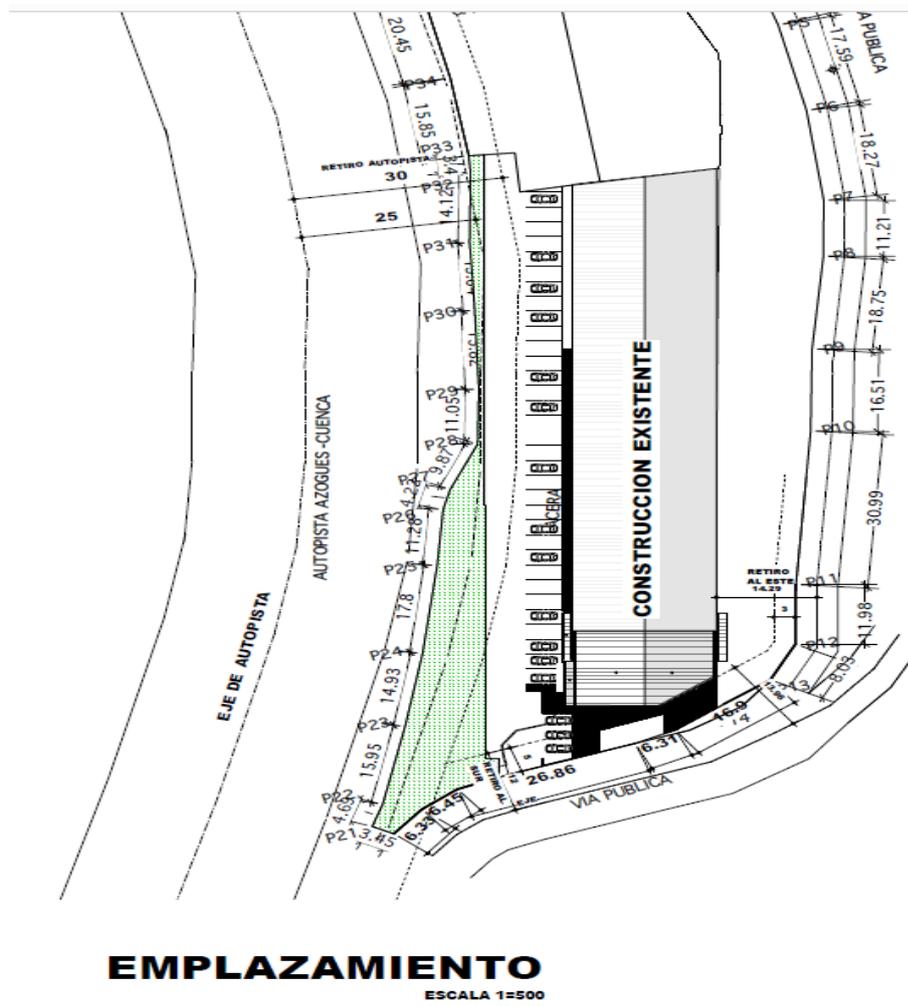
El estudio de la ingeniería del proyecto abarca todo lo correspondiente a la instalación, adquisición de equipos y todo lo necesario para el funcionamiento del local como: remodelaciones, gastos de trámites, entre otros. Al finalizar la ingeniería del proyecto se obtendrán datos numéricos que servirán para el estudio económico. (Baca Urbina, 2013)

- Ajustes del local

En el ajuste del local se ha revisado todo lo correspondiente a la remodelación de la nave industrial y la implementación del nuevo supermercado, es decir, cómo se visualizaría dicho establecimiento en planos arquitectónicos.

A continuación, se adjuntan los planos y el prototipo del nuevo supermercado. El primer plano muestra el terreno y la construcción existente, en el segundo se expone en planos como quedaría el nuevo supermercado y las imágenes restantes dan una visualización del proyecto terminado.

Imagen 11: Planos del terreno



Fuente: Arq. Henry García

Elaborado por: Arq. Henry García

Imagen 12: Planos de la plaza comercial



Fuente: Arq. Henry García

Elaborado por: Arq. Henry García

Imagen13: Vista Frontal de la plaza comercial



Fuente: Arq. Henry García

Elaborado por: Arq. Henry García

Imagen 14: Vista Frontal de la plaza comercial



LA BODEGA

ARQ. HENRY GARCIA ASTUDILLO

Fuente: Arq. Henry García

Elaborado por: Arq. Henry García

Imagen 15: Vista Frontal de la plaza comercial



Fuente: Arq. Henry García

Elaborado por: Arq. Henry García

○ Trámites para el funcionamiento

En este punto se revisará todos los permisos o trámites necesarios para la construcción y funcionamiento del nuevo supermercado.

Los trámites requeridos para el funcionamiento de un local comercial son: permiso de la Intendencia, permiso de los Bomberos, aprobación de los planos, patentes, permiso de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia sanitaria (Arcsa), entre otros. (García, 2018; Matute, 2018)

- Acondicionamiento del local
 - Inversiones Fijas
- Muebles y enseres: estos servirán para el equipamiento del supermercado y la distribución de la mercadería, en esta parte se incluyen bienes como: perchas, cajas, frigoríficos, entre otros.

Imagen 16: Prototipo de cajas



Fuente: Google

Imagen 17: Prototipo de perchas



Fuente: Google

Imagen 18: Prototipo de vitrinas



Fuente: Google

Imagen 19: Prototipo de área de congelación



Fuente: Google

Imagen 20: Prototipo de área de frío



Fuente: Google

Imagen 21: Prototipo de counter



Fuente: Google

Imagen 22: Prototipo de carretilla metálica



Fuente: Google

Imagen 23: Prototipo de casilleros



Fuente: Google

- Equipos de Computación: estos servirán para gestionar el sistema de la empresa e incluye computadoras e impresoras.
- Software: este consiste en la instalación del sistema con el que actualmente cuenta el grupo comercial, `systemcasoft`.

- 3.2.3 Determinación del personal

En este punto se determinará la cantidad de empleados que se va a requerir dentro del local para su operación normal, con esto se podrá determinar gastos de personal y utilizarlos en el estudio económico.

Según la Economista Patricia Abad, Gerente general del grupo comercial `Abad Mendieta`, en el nuevo supermercado se necesitarán alrededor de 15 personas para la operación diaria, esta cantidad de empleados se determinó en base a la experiencia y al tamaño del local de la sucursal de Biblian, debido a que este posee características similares al nuevo establecimiento. Las 15 personas se dividen de la siguiente manera:

Tabla 29: Cantidad de empleados

Cantidad de empleados	
Ocupación	Nº de empleados
Supervisor	2
Cajeros	4
Otros cargos	9
Total	15

Fuente: Eco. Patricia Abad

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

3.3 Estudio Económico

El estudio económico es la parte final del estudio del proyecto, debido a que en esta parte se analizan todos los valores necesarios a lo largo de la vida del proyecto y con esto se llegará a determinar si será o no rentable.

- 3.3.1 Inversión Inicial

En este punto se detallarán en términos monetarios la salida de dinero necesaria para empezar la operación del nuevo supermercado.

- Activos Fijos

Tabla 30: Presupuesto de adecuaciones y remodelación de la estructura

PRESUPUESTO DE OBRA
CANTIDADES DE OBRA
FECHA: 13 DE ABRIL DE 2018
PROPIETARIO: ABAD MENDIETA CIA. LTDA.
PROPONENTE: ARQ. HENRY GARCIA ASTUDILLO

RUBROS		CANTIDADES INICIALES				FINALES	
Item	Descripcion	Unidad	Cantidad	Unitario	P.Total	CANTIDAD	PRECIO
1	ADECUACIONES Y REMODELACIÓN	M2	700,00	320,00	224.000,00	0,00	0,00
						0,00	0,00
SUBTOTAL					224.000,00	0,00	0,00
TOTAL					224.000,00	SIN IVA	224.000,00

CON IVA	250.880,00
---------	-------------------

ARQ. HENRY GARCIA ASTUDILLO

Fuente: Arq. Henry García

Elaborado por: Arq. Henry García

Las adecuaciones y remodelaciones hacen referencia a los recubrimientos de piso, levantamiento de paredes, colocación de cielo raso, pintura, instalaciones eléctricas, colocación de ventanas y puertas, instalaciones hidrosanitarias, entre otros.

Tabla 31: Costo de permisos

Descripción	Valor
Permiso de los Bomberos	70,00
Patente	2.050,00
Aprobación de planos	5.600,00
Permiso de la Intendencia	20,00
Permiso de ARCOSA	50,00
Permiso de Agrocalidad	20,00
Permiso de funcionamiento de establecimiento comercial	382,00
TOTAL	8.192,00

Fuente: Arq. Henry García, Municipio de Azogues, Ing. Gloria Matute, Ministerio de salud publica

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 32: Costo de activos fijos

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
<u>Equipos de computación</u>			
6	Computadoras	650,00	3.900,00
6	Impresoras	325,00	1.950,00
1	Impresora de escritorio	760,00	760,00
1	Computadora de escritorio	850,00	850,00
8	Lector código de barras	220,00	1.760,00
1	Impresora matricial	375,00	375,00
2	Computadoras portátiles	600,00	1.200,00
			10.795,00
<u>Muebles y enseres</u>			
142	Gondolas	300,00	42.600,00
6	Cajas	400,00	2.400,00
3	Vitrinas	250,00	750,00
1	Area de frío	70.000,00	70.000,00
1	Area de congelación	3.000,00	3.000,00
30	Carretilla metálica	180,00	5.400,00
1	Mueble de counter	800,00	800,00
25	Casilleros	30,00	750,00
80	Panelados Laterales	80,00	6.400,00
8	Sillas de escritorio	40,00	320,00
1	Cortadora de embutidos	79,00	79,00
1	Balanza	220,00	220,00
	Otros	1.000,00	1.000,00
			133.719,00
<u>Software</u>			
1	Instalación de software	2.000,00	2.000,00
			2.000,00
TOTAL			146.514,00

Fuente: Mayoyi Inc. Hong Kong Cía. Ltda., Solimex Cía. Ltda., Ing. Arias, Equisur Cía. Ltda., Eco. Patricia Abad, Storage System Duquematriz Cía. Ltda.

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Con todos los activos fijos, los trámites pertinentes para el funcionamiento, incluido las adecuaciones y la remodelación de la estructura que exige el grupo comercial para la operatividad del supermercado, se determinó que la empresa necesita invertir solo por concepto de activos fijos la cantidad de \$405.586,00, desglosados en la tabla 33.

Tabla 33: Activos Fijos

Descripción	Valor
Presupuesto de adecuación y remodelación de la estructura	250.880,00
Tramites y permisos para el funcionamiento	8.192,00
Equipos de computación	10.795,00
Muebles y enseres	133.719,00
Software	2.000,00
TOTAL	405.586,00

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Según Gitman & Zutter (2016), establecen que la inversión inicial es un componente básico dentro de los flujos de efectivo. Para el cálculo de la inversión inicial es necesario tomar en cuenta varios aspectos, entre estos el capital de trabajo neto (CTN). Según García Padilla (2015) el CTN es el dinero que necesita la empresa para su operación diaria.

En el presente proyecto el capital de trabajo neto hará referencia a todos los recursos que la empresa va a necesitar para la operación de un mes, estos datos se encuentran en las tablas 34, 35, 49, 50 y 51.

- Inventario inicial

El inventario inicial es la mercadería que sirve para la operación del supermercado, según la Economista Patricia Abad es necesario un monto de \$200.000,00 aproximadamente para abastecer el local, este engloba toda la mercadería necesaria para el supermercado, entre las líneas más importantes están: abarrotes, cuidado personal, confitería, bazar, embutidos, etc.

- Materiales de apoyo

Son todos los insumos necesarios para las actividades del grupo comercial. En la actividad de venta se necesitarán: esferos, resaltadores, entre otros. En la actividad administrativa se necesitarán: carpetas, perforadoras, engrampadoras, esferos, entre otros.

Tabla 34: Costos de insumos generales

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
<u>Insumos generales</u>			
6	Resaltador	0,75	4,50
12	Esferos	0,35	4,20
3	Archivadores	2,81	8,43
2	Engranpadora	1,98	3,96
1	Perforadora	6,25	6,25
8	Tableros para archivar	2,98	23,84
	Otros	30,00	30,00
			81,18
<u>Insumos de limpieza</u>			
32	Franelas	0,25	8,00
4	Escoba	1,98	7,92
4	Trapeador	1,54	6,16
4	Balde	1,40	5,60
4	Recogedor de Basura	1,88	7,52
	Otros	20,00	20,00
			55,20
TOTAL			136,38

Fuente: Papelería Mega Unika, Supermercados La Bodega, Coral Hipermercados

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

- Publicidad para el nuevo supermercado

La empresa normalmente maneja publicidad en medios de comunicación masivos, como: redes sociales, radio y televisión. Por otra parte, también tiene publicidad en vallas colocadas en distintos lugares de la ciudad de Azogues. Para la apertura del

nuevo supermercado, el grupo comercial desembolsará una cantidad de dinero para hacer conocer el nuevo local mediante una campaña de publicidad agresiva, esta contará con: hojas volantes para entregar a los clientes, llaveros para regalar a los clientes, se explotarán todos los medios de comunicación.

Los desembolsos de publicidad ubicados en la tabla 35 se requerirán para el comienzo de la operación, solo se necesitará desembolsar el dinero una vez, mientras que los ítems de radio, televisión, redes sociales y comunicación son rubros que se desembolsan mensualmente.

Tabla 35: Costos de campaña de publicidad agresiva

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Valor Total
<u>Publicidad inicial</u>			
3.000	Hojas volantes	0,08	240,00
2	Vallas publicitarias	400,00	800,00
1.500	Llaveros	0,75	1.125,00
4	Caballete	45,00	180,00
1	Activaciones	400,00	400,00
1	Televisión	200,00	200,00
1	Radio	185,00	185,00
1	Redes Sociales y Comunicación	500,00	500,00
			3.630,00
TOTAL			3.630,00

Fuente: (Vintimilla, 2018), Trilogía Cía. Ltda., Begraf Cía. Ltda., Graficas GQ, Perspectiva.

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 36: Capital de Trabajo Neto (CTN)

ACTIVO CORRIENTE	
Insumos generales	81,18
Insumos de limpieza	55,20
Publicidad inicial	3.630,00
Gastos Operacionales / Administrativos	3.681,00
Gastos de Venta	290,00
Sueldos	8.124,65
Beneficios Sociales	2.116,67
Inventario Inicial	200.000,00
	217.978,70
PASIVO CORRIENTE	
Cuentas por pagar	30.000,00
	30.000,00

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En el rubro de cuentas por pagar se estima que se necesitará un monto de \$30.000,00 que será destinado al pago de los proveedores que dan crédito menor a 30 días, el dinero restante se cancelará en el segundo y tercer mes, por las políticas de crédito que se tienen establecidas con la mayoría de los proveedores.

Tabla 37: Calculo del CTN

ACTIVO CORRIENTE	217.978,70
PASIVO CORRIENTE	30.000,00
	187.978,70
AC - PC =	187.978,70

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

El cálculo del capital de trabajo neto indica que la empresa necesita \$187.978,70 para operar el primer mes.

Tabla 38: Calculo de la inversión inicial

Costo de activos fijos	(405.586,00)
Capital de trabajo neto	(187.978,70)
Inversión Inicial	(593.564,70)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

El grupo comercial 'Abad Mendieta' necesita desembolsar un monto total de \$593.564,70 para poner en marcha el nuevo supermercado. Dicho monto será financiado por el Banco Internacional en su totalidad a 10 años plazo con una tasa del 9,85%.

Tabla 39: Financiamiento del nuevo supermercado

Dinero requerido	
Capital propio	-
Préstamo bancario	593.564,70
TOTAL	593.564,70

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 40: Calculo de los intereses del préstamo

Tabla de Amortización				
Banco Internacional				
Prestamo	593.564,70		Tasa	9,85%
Tiempo	10,00		Pago anual	\$95.978,32
Periodo (anual)	Cuota	Pago de interés	Pago de capital	Saldo
-	-	-	-	593.564,70
1	95.978,32	58.466,12	37.512,20	556.052,50
2	95.978,32	54.771,17	41.207,15	514.845,35
3	95.978,32	50.712,27	45.266,06	469.579,29
4	95.978,32	46.253,56	49.724,76	419.854,52
5	95.978,32	41.355,67	54.622,65	365.231,87
6	95.978,32	35.975,34	60.002,99	305.228,89
7	95.978,32	30.065,05	65.913,28	239.315,61
8	95.978,32	23.572,59	72.405,74	166.909,87
9	95.978,32	16.440,62	79.537,70	87.372,17
10	95.978,32	8.606,16	87.372,17	(0,00)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

- 3.3.2 Flujos de efectivo operativos

Como se explicó en el primer capítulo, los flujos de efectivo son la variación de las entradas y salidas de efectivo, tomando en cuenta aspectos como: impuestos, ingresos operacionales, gastos, costos, entre otros. La depreciación y amortización al no ser salidas reales de dinero, solo se toman en cuenta para el cálculo del impuesto y al final este valor se lo anula sumándolo nuevamente. (Gitman & Zutter, 2016)

o Proyección de las ventas

Para proyectar las ventas se partirá de la población total de hogares en la ciudad de Azogues que es de **18.198**.

Al conocer la población de hogares de Azogues, con la pregunta que hace referencia a 'si es cliente o no' de supermercados 'La Bodega', se desagregan los clientes actuales del grupo comercial y los que no son clientes.

Tabla 41: Clientes actuales

Es cliente de Supermercados La Bodega		
Si	64%	11.706
No	36%	6.492
Total	100%	18.198

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Los hogares que no son clientes de supermercados `La Bodega`, son el grupo objetivo, por lo tanto, estos llegarían a ser los posibles nuevos clientes del nuevo supermercado. Para conocer quiénes serán los clientes nuevos se preguntó si es que estaría dispuesto a comprar en el nuevo supermercado, los resultados se reflejan en la tabla 42.

Tabla 42: Clientes del nuevo supermercado

Compraría en el nuevo local		
Si	68%	4.426
No	32%	2.066
Total	100%	6.492

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

De los 6.492 hogares de la ciudad de Azogues que actualmente no son clientes de supermercados `La Bodega`, el 68% estarían dispuestos a formar parte de la clientela del nuevo supermercado del grupo comercial, esto da como resultado que el nuevo supermercado va a contar con **4.426** hogares que son potenciales nuevos clientes. Con los nuevos clientes se procede a proyectar las ventas del primer año, para esto se necesita los promedios de compra en dólares al mes reflejados en la tabla 43.

Tabla 43: Promedio de compra al mes

PROMEDIO DE COMPRAS AL MES				
#	Rango		Promedio rango	%
N° 1	\$0	\$50	\$25,00	21%
N° 2	\$51	\$100	\$75,50	18%
N° 3	\$101	\$150	\$125,50	12%
N° 4	\$151	\$200	\$175,50	21%
N° 5	\$201	\$250	\$225,50	18%
N° 6	\$251	\$500	\$375,50	8%
N° 7	\$501	\$1.000	\$750,50	2%
			Total	100%

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En la tabla 43, se realizó un promedio de los rangos de compra mensual, para no marginar los resultados, debido a que en las encuestas se preguntó por rangos y no un valor específico.

Para proyectar las ventas se utilizan los posibles nuevos hogares (**4.426**) y se desglosan con la tabla 43 para saber la cantidad de hogares que compran en los distintos rangos, con esto se multiplica la cantidad de hogares por el promedio de compra y se obtiene como resultado la cantidad de compra mensual que se refleja en la tabla 44.

Tabla 44: Cantidad mensual de compras

CANTIDAD MENSUAL DE COMPRAS				
#	Promedio rango	%	Clientes	Compra Mensual
N° 1	\$25	21%	939	\$ 23.475,00
N° 2	\$76	18%	805	\$ 60.777,50
N° 3	\$126	12%	536	\$ 67.268,00
N° 4	\$176	21%	939	\$ 164.794,50
N° 5	\$226	18%	805	\$ 181.527,50
N° 6	\$376	8%	335	\$ 125.792,50
N° 7	\$751	2%	67	\$ 50.283,50
			Total	\$ 673.918,50

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Con los cálculos realizados se obtuvo las ventas mensuales del nuevo supermercado, estas se la multiplican por los 12 meses del año y nos da como resultado las ventas del primer año, reflejadas en la tabla 45.

Tabla 45: Proyección de ventas

Ventas mensuales	673.918,50
Ventas anuales	8.087.022,00

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Al ser un local nuevo es difícil que todos los nuevos hogares compren en el nuevo supermercado, es por esto que el grupo comercial ha adoptado el supuesto que de los \$8.087.022,00 se venderá el 50% aproximadamente durante el primer año de vida del proyecto, es decir, \$4.043.511,00.

Para estimar el crecimiento de ventas al largo del horizonte del proyecto se tomó en cuenta el crecimiento histórico de ventas desde el año 2012 al 2017 de los locales del grupo comercial situados en la ciudad de Azogues.

Estas variaciones dan como resultado un crecimiento promedio del 6,12% anual, estos se muestran en la tabla 46.

Tabla 46: Ventas históricas

Años	Ventas	Incremento en porcentaje
Año 2012	10.619.568,91	
Año 2013	11.794.884,66	11%
Año 2014	12.829.603,62	9%
Año 2015	14.301.256,42	11%
Año 2016	13.688.513,72	-4%
Año 2017	14.179.724,58	4%
	Promedio	6,12%

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Con el promedio de crecimiento, se procede a estimar las ventas para el horizonte del proyecto, al ser un proyecto de expansión no tiene un horizonte definido, se proyectó las ventas para 10 años, debido a que, en estudios anteriores, del grupo comercial, se han realizado con horizontes similares.

Tabla 47: Ventas proyectadas

Ventas proyectadas	
Año 1	4.043.511,00
Año 2	4.291.093,32
Año 3	4.553.834,99
Año 4	4.832.664,22
Año 5	5.128.566,02
Año 6	5.442.585,77
Año 7	5.775.832,79
Año 8	6.129.484,38
Año 9	6.504.789,89
Año 10	6.903.075,18

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

- Proyección del costo de ventas

Para la proyección del costo de ventas se analizaron los datos históricos del mismo periodo del año 2012 al 2017, dando como resultado un promedio del 88,73% de las ventas, este promedio se utilizará a lo largo del horizonte del proyecto.

Tabla 48: Porcentaje del costo de venta

Años	Porcentaje del costo de ventas
Año 2012	90%
Año 2013	89%
Año 2014	89%
Año 2015	87%
Año 2016	89%
Año 2017	88%
Promedio	88,73%

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

- Proyección de gastos operacionales / administración y de gastos de venta

Tabla 49: Gastos operacionales / administración del primer año de operación

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Veces al año	Total de veces al año	Valor total al año
<u>Gastos de personal</u>					
2	Sueldos	579,00	12	24	13.896,00
	<i>Beneficios Sociales</i>			-	-
-	Fondo de reserva	-	-	-	-
2	Horas extra	231,60	12	24	5.558,40
2	Horas suplementarias	115,80	12	24	2.779,20
2	Aporte patronal (11,15%)	103,29	12	24	2.479,05
2	XIII sueldo	926,40	1	2	1.852,80
2	XIV sueldo	386,00	1	2	772,00
-	Vacaciones	-	-	-	-
Total Gastos Personal					27.337,45
<u>Otros gastos administrativos</u>					
-	Capacitación y entrenamiento	-	-	-	-
	<i>Materiales e insumos</i>			-	-
	Suministros de oficina	40,00	12	12	480,00
	Insumos de papelería	50,00	12	12	600,00
2	Uniformes	100,00	1	2	200,00
Total de otros gastos administrativos					1.280,00
<u>Mantenimiento y reparación</u>					
	Mantenimiento y reparación de equipos	200,00	2	2	400,00
Total de mantenimiento y reparación					400,00
TOTAL					29.017,45

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 50: Gastos de venta del primer año de operación

Cantidad	Descripción	Valor Unitario	Veces al año	Total de veces al año	Valor total al año
<u>Gastos de personal</u>					
13	Sueldos	386,00	12	156	60.216,00
	<i>Beneficios Sociales</i>			-	-
-	Fondo de reserva		-	-	-
13	Horas extra	154,40	12	156	24.086,40
13	Horas suplementarias	77,20	12	156	12.043,20
13	Aporte patronal (11,15%)	68,86	12	156	10.742,53
13	XIII sueldo	617,60	1	13	8.028,80
13	XIV sueldo	386,00	1	13	5.018,00
-	Vacaciones		-	-	-
Total Gastos Personal					120.134,93
<u>Otros gastos de venta</u>					
	Capacitación y entrenamiento	250,00	2	2	500,00
	<i>Materiales e insumos</i>			-	-
	Suministros de venta	2.000,00	6	6	12.000,00
	Insumos de papelería	40,00	12	12	480,00
13	Uniformes	100,00	1	13	1.300,00
	<i>Publicidad y propaganda</i>				
	Televisión	200	12	12	2.400,00
	Radio	185	12	12	2.220,00
	Redes sociales y comunicación	500	12	12	6.000,00
Total de otros gastos administrativos					24.900,00
<u>Mantenimiento y reparación</u>					
	Mantenimiento y reparación de equipos	200,00	2	2	400,00
Total de mantenimiento y reparación					400,00
<u>Servicios básicos</u>					
	Luz	170,00	12	12	2.040,00
	Agua	50,00	12	12	600,00
	Teléfono	40,00	12	12	480,00
	Internet	81,00	12	12	972,00
Total servicios básicos					4.092,00
TOTAL					149.526,93

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

El cálculo de los servicios básicos se realizó mediante un promedio de los últimos tres meses de un local del grupo comercial de características similares al nuevo supermercado.

Tabla 51: Rol de pagos

ROL DE PAGOS			INGRESOS							Ingresos	Total Ingresos	Retenciones		Egresos	Total egresos	Total a recibir c/e	Total a recibir
Nº	Nombre del empleado	Cargo	Sueldo	Horas Suplementarias	Costo H.S.	C. Total H.S.	Horas extras	Costo H.E.	C. Total H.E.			Aporte Personal (9,45%)	Fondo Reserva (8,33%)				
2	ABC 1	Supervisor	579,00	32,00	3,62	115,80	48,00	4,83	231,60	926,40	1.852,80	87,54	77,17	164,71	329,43	761,69	1.523,37
4	ABC 2	Cajero	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	2.470,40	58,36	51,45	109,81	439,24	507,79	2.031,16
9	ABC 3	Otro Cargo	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	5.558,40	58,36	51,45	109,81	988,28	507,79	4.570,12
Nº	Nombre del empleado	Cargo	BENEFICIOS SOCIALES					XIII sueldo	Total XIII sueldo	XIV sueldo	Total XIV sueldo	Vacaciones	Total Vacaciones	Aporte Patronal (11,15%)	Total Aporte Patronal	Total a recibir c/e	Total a recibir
2	ABC 1	Supervisor	BENEFICIOS SOCIALES					926,40	1.852,80	386,00	772,00	463,20	926,40	103,29	206,59	1.415,69	2.831,39
4	ABC 2	Cajero	BENEFICIOS SOCIALES					617,60	2.470,40	386,00	1.544,00	308,80	1.235,20	68,86	275,45	1.072,46	4.289,85
9	ABC 3	Otro Cargo	BENEFICIOS SOCIALES					617,60	5.558,40	386,00	3.474,00	308,80	2.779,20	68,86	619,76	1.072,46	9.652,16

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

El grupo comercial `Abad Mendieta´ paga todos los beneficios de ley. En el nuevo supermercado todos los empleados tienen derecho a un día libre entre semana y un día libre saltándose un domingo, ellos trabajan 10 horas al día y tienen 2 horas de almuerzo, partiendo de esto se obtienen las horas extras y suplementarias. Los roles de pagos de cada empleado con sus respectivos beneficios sociales se encuentran en los anexos 22 y 23.

Por otra parte, dentro de los gastos de operación se encuentran las depreciaciones y amortizaciones, detalladas en las tablas

Tabla 52: Depreciación de los equipos de computación

Equipos de Computación			
Año	Depreciación	D. Acumulada	V. Libros
0	-	-	10.795,00
1	3.598,33	3.598,33	7.196,67
2	3.598,33	7.196,67	3.598,33
3	3.598,33	10.795,00	-

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 53: Depreciación de los muebles y enseres

Muebles y enseres			
Año	Depreciación	D. Acumulada	V. Libros
0	-	-	133.719,00
1	13.371,90	13.371,90	120.347,10
2	13.371,90	26.743,80	106.975,20
3	13.371,90	40.115,70	93.603,30
4	13.371,90	53.487,60	80.231,40
5	13.371,90	66.859,50	66.859,50
6	13.371,90	80.231,40	53.487,60
7	13.371,90	93.603,30	40.115,70
8	13.371,90	106.975,20	26.743,80
9	13.371,90	120.347,10	13.371,90
10	13.371,90	133.719,00	0,00

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 54: Depreciación del local comercial

Local comercial			
Año	Depreciación	D. Acumulada	V. Libros
0	-	-	250.880,00
1	12.544,00	12.544,00	238.336,00
2	12.544,00	12.544,00	225.792,00
3	12.544,00	12.544,00	213.248,00
4	12.544,00	12.544,00	200.704,00
5	12.544,00	12.544,00	188.160,00
6	12.544,00	12.544,00	175.616,00
7	12.544,00	12.544,00	163.072,00
8	12.544,00	12.544,00	150.528,00
9	12.544,00	12.544,00	137.984,00
10	12.544,00	12.544,00	125.440,00
11	12.544,00	12.544,00	112.896,00
12	12.544,00	12.544,00	100.352,00
13	12.544,00	12.544,00	87.808,00
14	12.544,00	12.544,00	75.264,00
15	12.544,00	12.544,00	62.720,00
16	12.544,00	12.544,00	50.176,00
17	12.544,00	12.544,00	37.632,00
18	12.544,00	12.544,00	25.088,00
19	12.544,00	12.544,00	12.544,00
20	12.544,00	12.544,00	0,00

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 55: Depreciación de equipos de computación nuevos

Equipos de Computación			
Año	Depreciación	D. Acumulada	V. Libros
0	-	-	12.036,70
1	4.012,23	4.012,23	8.024,47
2	4.012,23	8.024,47	4.012,23
3	4.012,23	12.036,70	-

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Se considera una inversión nueva de equipos de computación al final de los primeros 5 años, para el valor de la inversión nueva de equipos de computación se multiplico el valor actual proyectado a 5 años con la inflación promedio.

Tabla 56: Amortización del software

Software			
Año	Amortización	A. Acumulada	V. Libros
0	-	-	2.000,00
1	666,67	666,67	1.333,33
2	666,67	1.333,33	666,67
3	666,67	2.000,00	-

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Para realizar el flujo de efectivo se tomará en cuenta un promedio de la inflación de los últimos siete años del mes de noviembre, esto da como resultado una inflación promedio de 2,20%, esta se desglosa en la tabla 57.

Tabla 57: Inflación proyectada

AÑO	INFLACIÓN PROMEDIO ANUAL HASTA NOVIEMBRE
2012	4,77%
2013	2,30%
2014	3,76%
2015	3,40%
2016	1,05%
2017	-0,22%
2018	0,35%
PROMEDIO	2,20%

Fuente: (INEC, 2018)

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 58: Flujo de efectivo proyectado hasta el año 5

FLUJO DE EFECTIVO					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	4.043.511,00	4.380.108,33	4.744.725,30	5.139.694,39	5.567.542,22
- Costo de Ventas	3.587.756,41	3.886.414,98	4.209.935,04	4.560.386,14	4.940.010,13
= Utilidad Bruta	455.754,59	493.693,34	534.790,27	579.308,25	627.532,09
- Gastos Operacionales/Administración	29.017,45	30.760,77	31.437,95	32.130,04	32.837,35
- Gastos de Venta	149.526,93	157.604,96	161.074,52	164.620,46	168.244,46
= Utilidad Operacional	277.210,21	305.327,61	342.277,79	382.557,76	426.450,27
- Gastos Bancarios y Financieros	-	-	-	-	-
= Utilidad antes de depreciación, impuestos	277.210,21	305.327,61	342.277,79	382.557,76	426.450,27
- Depreciación	29.514,23	29.514,23	29.514,23	25.915,90	25.915,90
- Amortización	666,67	666,67	666,67	-	-
= Utilidad antes de impuestos	247.029,31	275.146,71	312.096,89	356.641,86	400.534,37
- Impuestos y Participaciones	36,25% 89.548,12	99.740,68	113.135,12	129.282,67	145.193,71
= Utilidad neta	157.481,18	175.406,03	198.961,77	227.359,18	255.340,66
+ Depreciación	29.514,23	29.514,23	29.514,23	25.915,90	25.915,90
+ Amortización	666,67	666,67	666,67	-	-
= Flujo de efectivo operativo	187.662,08	205.586,93	229.142,67	253.275,08	281.256,56
- Inversiones Adicionales	-	-	-	-	12.036,70
+ Flujo de efectivo terminal					
= Flujo de efectivo operativo	187.662,08	205.586,93	229.142,67	253.275,08	269.219,86

Elaborado: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 59: Flujo de efectivo proyectado hasta el año 10

FLUJO DE EFECTIVO					
	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos	6.031.005,73	6.533.049,73	7.076.885,78	7.665.992,83	8.304.139,41
- Costo de Ventas	5.351.235,47	5.796.692,79	6.279.231,67	6.801.938,94	7.368.158,37
= Utilidad Bruta	679.770,26	736.356,94	797.654,11	864.053,89	935.981,04
- Gastos Operacionales/Administración	33.560,25	34.299,05	35.054,12	35.825,81	36.614,49
- Gastos de Venta	171.948,24	175.733,56	179.602,21	183.556,02	187.596,88
= Utilidad Operacional	474.261,77	526.324,33	582.997,78	644.672,05	711.769,67
- Gastos Bancarios y Financieros	-	-	-	-	-
= Utilidad antes de depreciación, impuestos	474.261,77	526.324,33	582.997,78	644.672,05	711.769,67
- Depreciación	29.928,13	29.928,13	29.928,13	25.915,90	25.915,90
- Amortización	-	-	-	-	-
= Utilidad antes de impuestos	444.333,64	496.396,19	553.069,64	618.756,15	685.853,77
- Impuestos y Participaciones	36,25% 161.070,94	179.943,62	200.487,75	224.299,10	248.621,99
= Utilidad neta	283.262,69	316.452,57	352.581,90	394.457,05	437.231,78
+ Depreciación	29.928,13	29.928,13	29.928,13	25.915,90	25.915,90
+ Amortización	-	-	-	-	-
= Flujo de efectivo operativo	313.190,83	346.380,71	382.510,03	420.372,95	463.147,68
- Inversiones Adicionales	-	-	-	-	-
+ Flujo de efectivo terminal					125.440,00
= Flujo de efectivo operativo	313.190,83	346.380,71	382.510,03	420.372,95	588.587,68

Elaborado: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En el rubro de impuestos y participaciones se toma en cuenta el 36,25%, debido que este porcentaje incluye el 15% de participación a trabajadores y el 25% del impuesto a la renta.

Por otra parte, en el año 5 la empresa requiere de una nueva inversión en equipos de computación, debido a que estos equipos se deterioran, con esto se tomó en cuenta el valor inicial de la inversión en equipos de computación y se lo proyectó con la inflación. Además, los demás muebles y enseres como: frigoríficos, balanzas, carretillas, entre otras no se requiere una nueva inversión, solo se considera un gasto para su hipotética reparación.

- **3.3.3 Flujo de efectivo terminal**

Como se explicó en el primer capítulo este flujo de efectivo no es operativo y para proyectos de expansión es opcional el cálculo, debido a que estos proyectos no tienen un horizonte definido. En el proyecto del nuevo supermercado no se tiene pensado vender ninguno de los activos, pero al haber fijado un horizonte de 10 años para la respectiva evaluación y al tener un local comercial el cual se deprecia en 20 años se considerará el valor contable al término del décimo año para no perjudicar la evaluación.

El flujo de efectivo terminal se le considera el valor en libros del local comercial, este valor es de \$125.440,00, este valor se suma al flujo operativo del año 10.

- **3.3.4 Costo de capital**

Como se explicó en el primer capítulo el costo de capital es la tasa mínima que se utiliza para establecer el valor actual de los flujos futuros generados por el proyecto y esta representa la rentabilidad que se debe exigir al proyecto. (Sapag N, Sapag R, Sapag J, 2014, p. 274).

Este proyecto será financiado por terceros en su totalidad, debido a esto primero se debe medir el costo de la deuda, ya que este costo ayuda a disminuir el pago de impuesto, por ende, se debe calcular el costo de la deuda con la tasa establecida para el financiamiento de la deuda sin impuestos, con la siguiente formula:

$$CED = kd(1 - tc)$$

$$CED = 0,0985(1 - 0,3625)$$

$$CED = 6,28\%$$

Por otra parte, se consultó las tasas pasivas, estas son el porcentaje que los Bancos pagan a sus clientes por depositar el dinero en entidad; pólizas. La tasa pasiva referencial esta en 5,43%, este porcentaje es el mínimo que el inversionista debería exigir a su proyecto, pero invertir en una empresa implica mayor riesgo por ello si es que el proyecto rinde lo mismo que la tasa pasiva referencial sería más conveniente depositar el dinero en un Banco. Se consultó con el grupo comercial `Abad Mendieta´ y supieron indicar que ellos exigen un 20% de retorno sobre sus inversiones.

$$\text{Costo de oportunidad} = 20\%$$

- 3.3.5 Herramientas para la toma de decisiones

o VAN y TIR

Con los datos de la inversión inicial y de los flujos de efectivo proyectados se procede a aplicar las herramientas de evaluación mediante el programa Excel, se calculará el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR), los cálculos se muestran a continuación:

Tabla 60: Evaluación de los flujos de efectivo del proyecto

Año 0	(593.564,70)
Año 1	187.662,08
Año 2	205.586,93
Año 3	229.142,67
Año 4	253.275,08
Año 5	269.219,86
Año 6	313.190,83
Año 7	346.380,71
Año 8	382.510,03
Año 9	420.372,95
Año 10	588.587,68
VAN	\$535.577,26
TIR	39,12%

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Una vez aplicada las herramientas del VAN y TIR, la tasa real del proyecto es el 39,12% que es mayor a la tasa mínima que los inversionistas exigen del proyecto, por otra parte, el valor actual neto del proyecto es positivo, genera ganancias, el resultado de la aplicación de estas dos herramientas indica que el proyecto es viable.

○ Periodo de recuperación

El periodo de recuperación como se lo explicó en el primer capítulo, teóricamente no considera el valor del dinero en el tiempo, pero se pueden descontar los flujos de efectivo proyectados al costo de capital para tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo, este método indica el tiempo aproximado de recuperación de la inversión inicial.

Tabla 61: Periodo de recuperación

PERIODO DE RECUPERACIÓN				
AÑO	SALDO DE LA INVERSIÓN	FLUJOS DE EFECTIVO ANUALES	FE DESCONTADOS 20,00%	RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN
INV. INICIAL	(593.564,70)			
1	(437.179,63)	187.662,08	156.385,07	156.385,07
2	(294.410,93)	205.586,93	142.768,70	299.153,77
3	(161.805,22)	229.142,67	132.605,71	431.759,48
4	(39.662,53)	253.275,08	122.142,69	553.902,17
5	68.530,89	269.219,86	108.193,42	662.095,59
6		313.190,83	104.886,97	766.982,57
7		346.380,71	96.668,50	
8		382.510,03	88.959,61	
9		420.372,95	81.471,09	
10		588.587,68	95.060,20	

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

En la tabla 61 se puede observar que la inversión se recupera en aproximadamente 5 años, se realizó un cálculo proporcional del valor pendiente por recuperar en el quinto año y con el valor que se recupera ese año para saber la cantidad de meses, como resultado la inversión se recupera en 5 años 4 meses aproximadamente.

3.4 Análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad y análisis de escenarios como se lo explicó en el primer capítulo consiste en modificar una o más variables para ver el comportamiento del VAN y la TIR, en este proyecto la variable a modificar serán las ventas, ya que esta variable es la de mayor sensibilidad. En este análisis se mostrará un escenario pesimista en el cual las ventas se disminuirán con un porcentaje necesario para que los ingresos sean iguales a los costos y gastos con el objeto de conocer qué reducción de ventas podría soportar el proyecto.

Tabla 62: Flujo de efectivo proyectado hasta el año 5 en el escenario pesimista

FLUJO DE EFECTIVO						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ingresos	2.682.869,55	2.906.201,87	3.148.125,24	3.410.187,23	3.694.064,26	
- Costo de Ventas	2.380.476,38	2.578.636,34	2.793.291,90	3.025.816,20	3.277.696,72	
= Utilidad Bruta	302.393,17	327.565,53	354.833,34	384.371,03	416.367,54	
- Gastos Operacionales/Administración	29.017,45	30.760,77	31.437,95	32.130,04	32.837,35	
- Gastos de Venta	149.526,93	157.604,96	161.074,52	164.620,46	168.244,46	
= Utilidad Operacional	123.848,79	139.199,80	162.320,87	187.620,53	215.285,72	
- Gastos Bancarios y Financieros		-	-	-	-	
= Utilidad antes de depreciación, impuestos	123.848,79	139.199,80	162.320,87	187.620,53	215.285,72	
- Depreciación	29.514,23	29.514,23	29.514,23	25.915,90	25.915,90	
- Amortización	666,67	666,67	666,67	-	-	
= Utilidad antes de impuestos	93.667,89	109.018,90	132.139,97	161.704,63	189.369,82	
- Impuestos y Participaciones	36,25%	33.954,61	39.519,35	47.900,74	58.617,93	68.646,56
= Utilidad neta	59.713,28	69.499,55	84.239,23	103.086,70	120.723,26	
+ Depreciación	29.514,23	29.514,23	29.514,23	25.915,90	25.915,90	
+ Amortización	666,67	666,67	666,67	-	-	
= Flujo de efectivo operativo	89.894,18	99.680,45	114.420,13	129.002,60	146.639,16	
- Inversiones Adicionales	-	-	-	-	12.036,70	
+ Flujo de efectivo terminal						
= Flujo de efectivo operativo	89.894,18	99.680,45	114.420,13	129.002,60	134.602,46	

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 63: Flujo de efectivo proyectado hasta el año 10 en el escenario pesimista

FLUJO DE EFECTIVO					
	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos	4.001.572,30	4.334.678,49	4.695.513,72	5.086.386,24	5.509.796,50
- Costo de Ventas	3.550.544,74	3.846.105,66	4.166.270,22	4.513.086,49	4.888.773,08
= Utilidad Bruta	451.027,57	488.572,83	529.243,50	573.299,75	621.023,42
- Gastos Operacionales/Administración	33.560,25	34.299,05	35.054,12	35.825,81	36.614,49
- Gastos de Venta	171.948,24	175.733,56	179.602,21	183.556,02	187.596,88
= Utilidad Operacional	245.519,08	278.540,22	314.587,17	353.917,92	396.812,05
- Gastos Bancarios y Financieros	-	-	-	-	-
= Utilidad antes de depreciación, impuestos	245.519,08	278.540,22	314.587,17	353.917,92	396.812,05
- Depreciación	29.928,13	29.928,13	29.928,13	25.915,90	25.915,90
- Amortización	-	-	-	-	-
= Utilidad antes de impuestos	215.590,94	248.612,08	284.659,04	328.002,02	370.896,15
- Impuestos y Participaciones	36,25% 78.151,72	90.121,88	103.188,90	118.900,73	134.449,85
= Utilidad neta	137.439,23	158.490,20	181.470,14	209.101,29	236.446,29
+ Depreciación	29.928,13	29.928,13	29.928,13	25.915,90	25.915,90
+ Amortización	-	-	-	-	-
= Flujo de efectivo operativo	167.367,36	188.418,34	211.398,27	235.017,19	262.362,19
- Inversiones Adicionales	-	-	-	-	-
+ Flujo de efectivo terminal					125.440,00
= Flujo de efectivo operativo	167.367,36	188.418,34	211.398,27	235.017,19	387.802,19

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Tabla 64: VAN y TIR escenario pesimista

VAN	(\$929,69)
TIR	19,96%

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Para que el grupo comercial llegue aproximadamente al punto de equilibrio las ventas deberían disminuir en un 33,65% cada año, es decir, estos ingresos deben ser lo mínimo que el nuevo supermercado deba generar para que, en el peor de los casos, no pierda dinero.

3.5 Conclusiones

El grupo comercial 'Abad Mendieta' tiene como clientes a un gran porcentaje de los hogares de Azogues, el porcentaje restante realiza sus compras principalmente en otros supermercados, considerados competencia. Las razones primordiales de que la competencia acapare a estos clientes son: el espacio dentro de los locales y el parqueadero. Después de haber realizado las encuestas a los jefes de hogar que no son clientes de supermercados 'La Bodega' se determinó que existe una aceptabilidad del proyecto del grupo comercial, debido a la comodidad que brindará este nuevo supermercado.

Después de haber realizado el estudio técnico, se concluye que el nuevo supermercado se encuentra en una ubicación bastante aceptable, con instalaciones amplias para la adecuación de este supermercado, el cual brindará mayor espacio para parqueaderos, mayor espacio dentro del local, entre otros.

Por último, se realizó el estudio económico con sus respectivas variables y se determinó que el nuevo supermercado es factible, este genera un valor actual neto positivo de \$535.577,26 y una tasa interna de retorno mayor a la que los socios del grupo comercial requieren, esta tasa es mayor con el 19,12%, por otra parte, la inversión del nuevo supermercado se recupera en 5 años con 4 meses aproximadamente.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

El análisis financiero es de gran importancia para las organizaciones, pues, el manejo financiero de las empresas es un pilar fundamental, debido a que el dinero es el eje principal de las empresas, todo gira en base al dinero. Este análisis nos permite tener una visión global de la situación financiera de la empresa, se enfoca en las cuentas más importantes. El análisis financiero global sirve como un punto de partida para la toma de decisiones de inversión, pues al mostrar en una de sus partes, revela si la empresa tiene capacidad de endeudarse para contraer la inversión.

Los proyectos de inversión son importantes para el crecimiento de las organizaciones, existen diferentes tipos de proyectos de inversión, entre estos están los de expansión, estos proyectos buscan el aumento de las operaciones de la empresa, la satisfacción de la demanda creciente; como su nombre lo dice busca la expansión de la empresa, es decir, el crecimiento.

Para realizar un proyecto de inversión es necesario realizar la evaluación de varios aspectos, que comienza con estudios preliminares que comprenden el estudio de mercado y técnico. Una vez concluidos estos estudios se procede a la evaluación económica, esta consta de la elaboración de los flujos de efectivo relevantes (inversión inicial, flujos de efectivo operativos, flujo de efectivo terminal). Posteriormente, con distintas herramientas se evalúa la rentabilidad del proyecto para ver si resulta factible o no la implementación del proyecto. Por último, se aplican técnicas para analizar el riesgo del proyecto, entre las principales están el análisis de sensibilidad y el análisis de escenarios que permitirán conocer cuál es la reacción del proyecto ante situaciones imprevistas.

El grupo comercial 'Abad Mendieta' está en el mercado alrededor de 40 años, en los cuales se ha posicionado en la provincia del Cañar. En cuanto al análisis estratégico realizado, se puede observar que la empresa está encaminada al cumplimiento de sus

objetivos. Con los análisis elaborados se puede apreciar que la empresa en el aspecto externo, tiene más oportunidades que amenazas. Por otra parte, en cuanto al ámbito interno, se puede denotar que existen algunas debilidades que afectan al cumplimiento de sus objetivos, como la de no brindar un espacio cómodo y acogedor.

En cuanto al análisis del mercado realizado se puede determinar que la empresa se encuentra en una situación de equilibrio dentro de su sector, pero cabe recalcar que debe mantenerse atenta a sus competidores actuales, posibles nuevos competidores, productos sustitutos, entre otros. Por último, en el aspecto financiero, la empresa se encuentra en una buena posición, su destreza en la gestión del negocio ha hecho que el grupo comercial tenga una estructura sólida, sin embargo, debería poner énfasis en incrementar el margen de utilidad neta.

El grupo comercial 'Abad Mendieta' tiene como clientes a un gran porcentaje de los hogares de Azogues, el porcentaje restante realiza sus compras principalmente en otros supermercados, considerados competencia. Las razones primordiales de que la competencia acapare a estos clientes son: el espacio dentro de los locales y el parqueadero. Después de haber realizado las encuestas a los jefes de hogar que no son clientes de supermercados 'La Bodega' se determinó que existe una aceptabilidad del proyecto del grupo comercial, debido a la comodidad que brindará este nuevo supermercado.

Después de haber realizado el estudio técnico, se concluye que el nuevo supermercado se encuentra en una ubicación bastante aceptable, con instalaciones amplias para la adecuación de este supermercado, el cual brindará mayor espacio para parqueaderos, mayor espacio dentro del local, entre otros.

Por último, se realizó el estudio económico con sus respectivas variables y se determinó que el nuevo supermercado es factible, este genera un valor actual neto positivo de \$535.577,26 y una tasa interna de retorno mayor a la que los socios del grupo comercial requieren, esta tasa es mayor con el 19,12%, por otra parte, la inversión del nuevo supermercado se recupera en 5 años con 4 meses aproximadamente.

Por lo tanto, el nuevo supermercado es viable debido a:

- El grupo comercial 'Abad Mendieta' tiene un fuerte posicionamiento de la marca a nivel provincial.
- El centro de acopio tiene el espacio suficientemente para abastecer a nuevos supermercados.
- La empresa tiene la capacidad para endeudarse, debido a que la mayoría de su endeudamiento es a corto plazo, por su giro de negocio.
- En cuanto, al estudio de mercado, el nuevo supermercado es viable, existe un mercado potencial que está dispuesto a formar parte de la nueva clientela.
- Por otra parte, en el estudio técnico, se puede denotar que el grupo comercial cuenta con una ubicación óptima y la infraestructura necesaria para la adecuación del nuevo supermercado.
- Por último, el estudio económico, determina que el nuevo supermercado es viable porque, este genera una rentabilidad mayor a la exigida.

Recomendaciones

Con el desarrollo de todo el proyecto se puede recomendar al grupo comercial 'Abad Mendieta' implementar el proyecto de expansión, y tener presente lo siguiente:

- La elaboración de un plan estratégico, este es fundamental para tener un norte definido en la empresa.
- Estar pendientes de la competencia, de eficiencia en los procesos, la calidad de los productos y la atención al cliente, ya que es importante conservar la participación del mercado actual y trabajar por incrementarla.
- Considerar las oportunidades del mercado sobre la oferta tecnológica de un nuevo software, el software actual se está quedando corto ante la demanda de la empresa.

BIBLIOGRAFÍA

- Abad, E. (16 de Noviembre de 2018). Información general y datos sobre la compra del terreno. (P. Briones , & X. Vintimilla, Entrevistadores)
- Asamblea Nacional. (2011). Ley orgánica de regulación y control del poder del mercado. Obtenido de oas: http://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_org7.pdf
- Asamblea Nacional. (29 de Abril de 2016). Ley organica para el equilibrio de las finanzas publicas. Obtenido de sri: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/noticias2#punto7>
- Baca Urbina, G. (2013). Evaluación de proyectos. México: Mc Graw Hill.
- Banco Central del Ecuador. (Septiembre de 2018). Ecuador: Reporte mensual de inflación . Obtenido de bce: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Notas/Inflacion/inf201809.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (12 de Abril de 2018). Evolución de la balanza comercial. Obtenido de bce: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201804.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (2018). Evolución de las remesas. Obtenido de bce: <https://contenido.bce.fin.ec/frame.php?CNT=ARB0000985>
- Banco Central del Ecuador. (2018). La economía ecuatoriana creció 1,9% en el primer trimestre del 2018. Obtenido de bce: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1105-la-economia-ecuatoriana-crecio-19-en-el-primer-trimestre-de-2018>

Brito, J. (4 de Mayo de 2018). Innovación de los negocios en Ecuador. Obtenido de Ekos:

<http://www.ekosnegocios.com/negocios/verArticuloContenido.aspx?idArt=10506>

Congreso Nacional. (20 de Mayo de 2014). Ley organica de regimen tributario interno, LORTI. Obtenido de aduana:

<https://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2014/Ley%20de%20Regimen%20Tributario%20Interno%20Junio%202014.pdf>

Córdoba Padilla, M. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos. Bogotá: Ecoe.

Córdoba Padilla, M. (2014). Análisis Financiero. Bogotá: Ecoe Ediciones.

de Orador Márquez, J. A. (2013). Entorno e información de mercador. Málaga: ic editorial.

Delgado Loor, F. (14 de Marzo de 2018). ¿Cuáles son los principales cambios tributarios para el 2018 en Ecuador? Obtenido de smsecuador:

https://smsecuador.ec/principales-cambios-tributarios-para-el-2018/#Impuesto_a_la_Salida_de_Divisas

Economía. (S.F.). Producto Interno Bruto. Obtenido de economía:

https://www.economia.com.mx/producto_interno_bruto.htm

Ecuadorinmediato. (31 de Octubre de 2017). Alianza PAÍS separa de sus funciones como presidente del movimiento a Lenín Moreno. Obtenido de Ecuadorinmediato:

http://www.ecuatorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=2818827992

Ecuavisa. (13 de Agosto de 2018). Innovación y emprendimiento llegan a Guayaquil con el TIDco 2018. Obtenido de ecuavisa:

<https://www.ecuavisa.com/articulo/publireportaje/407526-innovacion-emprendimiento-llegan-guayaquil-tidco-2018>

- Espinosa, V., Acuña, C., de la Torre, D., & Tambini, G. (2017). La reforma en salud del Ecuador. Pan American Journal of Public Health. Obtenido de <http://iris.paho.org/xmlui/bitstream/handle/123456789/34061/v41a962017.pdf?sequence=1&ua=1>
- Expasión. (2018). Precio de petróleo OPEP por barril. Obtenido de [datosmacro.expasión: https://datosmacro.expansion.com/materias-primas/opec?anio=2018](https://datosmacro.expansion.com/materias-primas/opec?anio=2018)
- Flórez Uribe, J. A. (2015). Proyectos de inversión para las pyme. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- García Padilla, V. M. (2015). Análisis Financiero. México: Patria.
- García, A. H. (05 de Diciembre de 2018). Información de planos y tramites. (P. Briones, & X. Vintimilla, Entrevistadores)
- Gitman, L., & Zutter, C. (2016). Principios de Administración Financiera. México: Pearson.
- González, J. (24 de Mayo de 2018). ESPECIAL: Primer año del presidente Lenín Moreno. Obtenido de El Comercio: <https://www.elcomercio.com/actualidad/especial-gobierno-presidente-leninmoreno-politica.html>
- Heredia, V. (01 de Julio de 2016). Desde este 1 julio ya no se cobrara el 5% del impuesto a la salida de divisas por consumos de USD 5000. Obtenido de El comercio: <https://www.elcomercio.com/actualidad/cobro-impuesto-salida-divisas-ecuador.html>
- INEC. (2010). ecuaorencifras. Obtenido de Promedio de personas por hogar: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:if58UgyufgIJ:www.ecuaorencifras.gob.ec/wp-content/plugins/download-monitor/download.php%3Fid%3D337%26force%3D0+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=ec>
- INEC. (2010). Resultados del Censo 2010 de poblacion y vivienda en el Ecuador. Obtenido de ecuaorencifras: <http://www.ecuaorencifras.gob.ec/wp-content/descargas/Manu-lateral/Resultados-provinciales/canar.pdf>

- INEC. (06 de Diciembre de 2018). Índice de precios al consumidor. Obtenido de ecuadorencifras: http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2018/Noviembre-2018/Boletin_tecnico_11-2018-IPC.pdf
- INEC. (2018). Resultados Septiembre 2018. Obtenido de ecuadorencifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/empleo-septiembre-2018/>
- INEC. (S.F.). Índice de precios al consumidor. Obtenido de ecuadorencifras: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/indice-de-precios-al-consumidor/>
- Izquierdo Abad, M. (2016). Desarrollo de una propuesta de un plan de mejora continua aplicado a la empresa comercial ``Abad Mendieta`` (Tesis de pregrado). Obtenido de Repositorio Institucional : <http://dspace.uazuay.edu.ec/handle/datos/6287>
- Magretta, J. (2014). Para entender a Michael Porter. México: Patria.
- Marketing Publishing . (1994). El plan de negocios. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Martínez Pedrós, D., & Milla Gutiérrez, A. (2012). Análisis del Entorno. Madrid: Díaz de Santos .
- Matute, I. (03 de Diciembre de 2018). Consulta análisis financiero, consulta sobre el pago de permisos de funcionamiento. (P. Briones, & X. Vintimilla, Entrevistadores)
- Meza Orozco, J. (2013). Evaluación financiera de proyectos . Bogotá: Ecoe Ediciones .
- Ministerio de Educación. (S.F). Ecuador mejoró su sistema educativo en los últimos 7 años. Obtenido de Educación: <https://educacion.gob.ec/ecuador-mejoro-su-sistema-educativo-en-los-ultimos-7-anos/>
- Ministerio de salud pública. (2013). salud.gob.ec. Obtenido de Derechos por permiso de funcionamiento: <https://www.salud.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/07/Costo-permisos-de-funcionamiento.pdf>

- Ministerio de telecomunicaciones y de la sociedad de la información. (S.F). En un encuentro con la industria de telecomunicaciones, con el Ministro León expuso la visión estratégica sectorial para el periodo 2018 - 2021. Obtenido de telecomunicaciones: <https://www.telecomunicaciones.gob.ec/encuentro-la-industria-telecomunicaciones-ministro-guillermo-leon-expuso-la-vision-estrategica-sectorial-periodo-2018-2021/>
- Ponce Talancón, H. (2007). La matriz FODA: Alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. *Enseñanza e Investigación en Psicología*, 12(1), 113 - 130. Obtenido de <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-ecuador/>
- Proecuador. (21 de Marzo de 2018). Ficha técnica de Ecuador 2018. Obtenido de proecuador: <https://www.proecuador.gob.ec/ficha-tecnica-de-ecuador/>
- Romero G, E. (30 de Agosto de 2018). ¿Qué ésta pasando con la ecomía del Ecuador? Obtenido de Actualidad: <https://actualidad.rt.com/actualidad/287021-que-esta-pasando-economia-ecuador>
- Sapag C, N., Sapag C, R., & Sapag P, J. (2014). Preparación y evaluación de proyectos. México: McGraw Hill.
- Vaca, A. (S.F.). La restricción de importaciones en Ecuador. Obtenido de pucae: <http://pucae.puce.edu.ec/efi/index.php/finanzas/19-cobertura-riesgos/212-proteccionismo-en-ecuador>
- Van Laethem, N., Lebon, Y., & Duran-Mégret, B. (2014). La caja de herramientas... Mercadotecnia. México: Patria.
- Vintimilla, I. (12 de 12 de 2018). Gastos de Marketing en general. (X. Vintimilla, & P. Briones, Entrevistadores)
- Zambrano, L. (31 de Mayo de 2017). EL fin de la salvaguardia, golpe al contrabando. Obtenido de expreso: <https://www.expreso.ec/economia/el-fin-de-la-salvaguardia-golpe-al-contrabando-GY1375495>

ANEXOS

Anexo 1: Balance General Comercializadora La Bodega Vinizab Cía. Ltda.

Comercializadora La Bodega Vinizab Cia. Ltda.			
Balance General			
	2015	2016	2017
ACTIVO			
ACTIVO CORRIENTE			
Caja			77.235,08
Bancos			273.754,56
Inversiones			-
Exigible			275.375,75
Mercaderia			613.662,55
Pagos anticipados			7.796,87
Seguros pagados por anticipados			1.831,18
TOTAL ACTIVO CORRIENTE			1.249.655,99
ACTIVO FIJO			
No Depreciables			-
Depreciables			26.681,57
TOTAL DE ACTIVO FIJO			26.681,57
OTROS ACTIVOS (por cobrar)			
TOTAL DE OTROS ACTIVOS			-
TOTAL DE ACTIVO			1.276.337,56
PASIVO			
PASIVO CORRIENTE			
Cuentas por pagar proveedores			1.063.112,16
Beneficios sociales			26.406,70
Iva cobrado ventas			76.276,99
Prestamos Bancarios			-
Cuentas al fisco por pagar			11.429,69
Obligaciones al IESS por pagar			49,43
Dividendos por pagar			-
TOTAL PASIVO CORRIENTE			1.177.274,97
PASIVO A LARGO PLAZO			
Prestamos por pagar L/P			-
Prestamos accionistas			-
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO			-
OTROS			
TOTAL OTROS			1.417,50
PASIVO DIFERIDO			
TOTAL PASIVO DIFERIDO			-
TOTAL PASIVOS			1.178.692,47
PATRIMONIO			
Capital Social			2.000,00
Reservas			-
Utilidades Retenidas			-
Resultado del ejercicio			95.645,09
TOTAL DE PATRIMONIO			97.645,09
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			1.276.337,56

Fuente: Fuente Grupo Comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 2: Estado de Resultados de Comercializadora La Bodega Vinizab Cía. Ltda.

Comercializadora La Bodega Vinizab Cia. Ltda.					
Estado de Resultados					
			2015	2016	2017
Ingresos					3.064.921,04
Costo de Ventas					2.682.044,31
Utilidad Bruta					382.876,73
Gastos Operacionales					146.533,90
Gastos de Ventas					135.686,13
Utilidad de Operación					100.656,70
Gastos Bancarios y Financieros					3.900,26
Gastos no Operacionales					1.111,35
Utilidad antes de Impuestos					95.645,09
Impuestos y Participaciones		36,25%			34.671,35
Utilidad Neta					60.973,74

Fuente: Fuente Grupo Comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 3: Balance General Abad & Mendieta Hnos. Bod Bibam Cía. Ltda.

Abad & Mendieta Hnos Bodbibam Cia. Ltda.					
Balance General					
		2015	2016	2017	
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Caja		31.609,62	51.728,03	48.742,47	
Bancos		81.948,67	38.395,43	(74.849,41)	
Inversiones		-	11.063,56	-	
Exigible		80.136,45	60.141,80	293.752,71	
Mercaderia		211.311,33	332.906,02	443.548,97	
Pagos anticipados		1.918,08	6.039,98	9.598,21	
Seguros pagados por anticipados		-	2.006,71	1.888,97	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	406.924,15	502.281,53	722.681,92	
ACTIVO FIJO					
No Depreciables		-	170.000,00	170.000,00	
Depreciables		35.471,85	193.754,44	182.331,06	
	TOTAL DE ACTIVO FIJO	35.471,85	363.754,44	352.331,06	
OTROS ACTIVOS (por cobrar)					
	TOTAL DE OTROS ACTIVOS	-	-	-	
	TOTAL DE ACTIVO	442.396,00	866.035,97	1.075.012,98	
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas por pagar proveedores		392.150,14	476.345,41	691.996,88	
Beneficios sociales		3.792,28	22.085,49	50.934,90	
Iva cobrado ventas		13.990,45	37.870,77	55.083,16	
Prestamos Bancarios		-	-	-	
Cuentas al fisco por pagar		2.526,12	7.040,39	5.856,68	
Obligaciones al IESS por pagar		1.662,58	332,41	-	
Dividendos por pagar		-	-	-	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	414.121,57	543.674,47	803.871,62	
PASIVO A LARGO PLAZO					
Prestamos por pagar L/P		-	260.788,23	205.661,72	
Prestamos accionistas		20.000,00	20.000,00	20.000,00	
	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	20.000,00	280.788,23	225.661,72	
OTROS					
	TOTAL OTROS	-	11.215,49	11.215,49	
PASIVO DIFERIDO					
	TOTAL PASIVO DIFERIDO	1.940,00	-	-	
	TOTAL PASIVOS	436.061,57	835.678,19	1.040.748,83	
PATRIMONIO					
Capital Social		2.000,00	2.000,00	2.000,00	
Reservas		-	136,25	1.062,79	
Utilidades Retenidas		-	-	-	
Resultados del Ejercicio		4.334,43	28.221,53	31.201,36	
	TOTAL DE PATRIMONIO	6.334,43	30.357,78	34.264,15	
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	442.396,00	866.035,97	1.075.012,98	

Fuente: Fuente Grupo Comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 4: Estado de Resultados Abad & Mendieta Hnos. Bod Bibam Cía. Ltda.

Abad & Mendieta Hnos Bodbibam Cia. Ltda.						
Estado de Resultados						
				2015	2016	2017
Ingresos				444.306,73	3.357.917,44	4.750.076,24
Costo de Ventas				400.024,84	2.980.607,93	4.221.347,63
Utilidad Bruta				44.281,89	377.309,51	528.728,61
Gastos Operacionales				22.232,04	124.890,22	228.937,28
Gastos de Ventas				16.757,28	213.092,79	237.531,12
Utilidad de Operación				5.292,57	39.326,50	62.260,21
Gastos Bancarios y Financieros				282,82	10.286,13	24.824,79
Gastos no Operacionales				676,32	818,84	6.234,06
Utilidad antes de Impuestos				4.333,43	28.221,53	31.201,36
Impuestos y Participaciones		36,25%		1.570,87	10.230,30	11.310,49
Utilidad Neta				2.762,56	17.991,23	19.890,87

Fuente: Fuente Grupo Comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 5: Balance General Abad Mendieta Cía. Ltda.

Abad Mendieta Cia. Ltda.					
Balance General					
		2015	2016	2017	
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Caja		434.253,45	142.791,00	59.299,05	
Bancos		388.972,57	183.763,73	(79.323,01)	
Inversiones		30.202,87	126.596,71	442,87	
Exigible		467.871,50	441.234,28	399.085,57	
Mercadería		700.425,21	1.362.314,85	719.715,80	
Pagos anticipados		131.387,96	126.938,11	141.931,47	
Seguros pagados por anticipados		-	11.659,73	7.713,70	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		2.153.113,56	2.395.298,41	1.248.865,45	
ACTIVO FIJO					
No Depreciables		450.000,00	299.413,95	472.805,50	
Depreciables		469.569,86	318.489,75	337.472,25	
TOTAL DE ACTIVO FIJO		919.569,86	617.903,70	810.277,75	
OTROS ACTIVOS (por cobrar)		145,18	-	9.430,00	
TOTAL DE OTROS ACTIVOS		145,18	-	9.430,00	
TOTAL DE ACTIVO		3.072.828,60	3.013.202,11	2.068.573,20	
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas por pagar proveedores		1.175.506,36	1.962.354,29	1.473.213,02	
Beneficios sociales		128.990,20	43.571,46	70.537,89	
Iva cobrado ventas		126.690,44	144.664,20	78.558,76	
Prestamos Bancarios		632.458,46	283.785,65	-	
Cuentas al fisco por pagar		101.850,40	28.001,09	22.926,34	
Obligaciones al IESS por pagar		6.099,59	1.018,24	729,00	
Dividendos por pagar		195.938,19	-	-	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		2.367.533,64	2.463.394,93	1.645.965,01	
PASIVO A LARGO PLAZO					
Prestamos Bancarios		-	-	-	
Prestamos por pagar L/P		-	144.901,47	80.185,51	
Prestamos accionistas		150.000,00	-	13.225,09	
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		150.000,00	144.901,47	93.410,60	
OTROS		-	90.469,46	85.988,22	
TOTAL OTROS		-	90.469,46	85.988,22	
PASIVO DIFERIDO		-	-	-	
TOTAL PASIVO DIFERIDO		-	-	-	
TOTAL PASIVOS		2.517.533,64	2.698.765,86	1.825.363,83	
PATRIMONIO					
Capital Social		5.000,00	5.000,00	5.000,00	
Reservas		427.236,86	228.107,18	228.107,18	
Utilidades Retenidas		-	-	(19.472,43)	
Resultado del Ejercicio		123.058,10	81.329,07	29.574,62	
TOTAL DE PATRIMONIO		555.294,96	314.436,25	243.209,37	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO		3.072.828,60	3.013.202,11	2.068.573,20	

Fuente: Fuente Grupo Comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 6: Estado de Resultados Abad Mendieta Cía. Ltda.

Abad Mendieta Cia. Ltda.						
Estado de Resultados						
				2015	2016	2017
Ingresos				14.301.256,42	13.688.513,72	11.114.803,54
Costo de Ventas				12.383.364,88	12.186.604,92	9.842.593,02
Utilidad Bruta				1.917.891,54	1.501.908,80	1.272.210,52
Gastos Operacionales				1.070.982,72	541.076,66	407.273,80
Gastos de Ventas				500.040,83	757.250,58	725.136,42
Utilidad de Operación				346.867,99	203.581,56	139.800,30
Gastos Bancarios y Financieros				65.527,00	48.382,28	45.131,90
Gastos no Operacionales				158.282,89	73.870,21	65.093,78
Utilidad antes de Impuestos				123.058,10	81.329,07	29.574,62
Impuestos y Participaciones		36,25%		44.608,56	29.481,79	10.720,80
Utilidad Neta				78.449,54	51.847,28	18.853,82

Fuente: Fuente Grupo Comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 7: Balance General Consolidado del Grupo Comercial

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'					
Balance General Consolidado					
		2015	2016	2017	
ACTIVO					
ACTIVO CORRIENTE					
Caja		465.863,07	194.519,03	185.276,60	
Bancos		470.921,24	222.159,16	119.582,14	
Inversiones		30.202,87	137.660,27	442,87	
Exigible		548.007,95	501.376,08	968.214,03	
Mercadería		911.736,54	1.695.220,87	1.776.927,32	
Pagos anticipados		133.306,04	132.978,09	159.326,55	
Seguros pagados por anticipados		-	13.666,44	11.433,85	
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.560.037,71	2.897.579,94	3.221.203,36	
ACTIVO FIJO					
No Depreciables		450.000,00	469.413,95	642.805,50	
Depreciables		505.041,71	512.244,19	546.484,88	
	TOTAL DE ACTIVO FIJO	955.041,71	981.658,14	1.189.290,38	
	OTROS ACTIVOS (por cobrar)	145,18	-	9.430,00	
	TOTAL DE OTROS ACTIVOS	145,18	-	9.430,00	
	TOTAL DE ACTIVO	3.515.224,60	3.879.238,08	4.419.923,74	
PASIVO					
PASIVO CORRIENTE					
Cuentas por pagar proveedores		1.567.656,50	2.438.699,70	3.228.322,06	
Beneficios sociales		132.782,48	65.656,95	147.879,49	
Iva cobrado ventas		140.680,89	182.534,97	209.918,91	
Prestamos Bancarios		632.458,46	283.785,65	-	
Cuentas al fisco por pagar		104.376,52	35.041,48	40.212,71	
Obligaciones al IESS por pagar		7.762,17	1.350,65	778,43	
Dividendos por pagar		195.938,19	-	-	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2.781.655,21	3.007.069,40	3.627.111,60	
PASIVO A LARGO PLAZO					
Prestamos Bancarios					
Prestamos por pagar L/P		-	405.689,70	285.847,23	
Prestamos accionistas		170.000,00	20.000,00	33.225,09	
	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	170.000,00	425.689,70	319.072,32	
	OTROS	-	101.684,95	98.621,21	
	TOTAL OTROS	-	101.684,95	98.621,21	
	PASIVO DIFERIDO	1.940,00	-	-	
	TOTAL PASIVO DIFERIDO	1.940,00	-	-	
	TOTAL PASIVOS	2.953.595,21	3.534.444,05	4.044.805,13	
PATRIMONIO					
Capital Social		7.000,00	7.000,00	9.000,00	
Reservas		427.236,86	228.243,43	229.169,97	
Utilidades Retenidas		-	-	(19.472,43)	
Resultado del Ejercicio		127.392,53	109.550,60	156.421,07	
	TOTAL DE PATRIMONIO	561.629,39	344.794,03	375.118,61	
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3.515.224,60	3.879.238,08	4.419.923,74	

Fuente: Fuente Grupo Comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 8: Estado de Resultados Consolidado del Grupo Comercial

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'					
Estado de Resultados Consolidado					
			2015	2016	2017
Ingresos			14.745.563,15	17.046.431,16	18.929.800,82
Costo de Ventas			12.783.389,72	15.167.212,85	16.745.984,96
Utilidad Bruta			1.962.173,43	1.879.218,31	2.183.815,86
Gastos Operacionales			1.093.214,76	665.966,88	782.744,98
Gastos de Ventas			516.798,11	970.343,37	1.098.353,67
Utilidad de Operación			352.160,56	242.908,06	302.717,21
Gastos Bancarios y Financieros			65.809,82	58.668,41	73.856,95
Gastos no Operacionales			158.959,21	74.689,05	72.439,19
Utilidad antes de Impuestos			127.391,53	109.550,60	156.421,07
Impuestos y Participaciones		36,25%	46.179,43	39.712,09	56.702,64
Utilidad Neta			81.212,10	69.838,51	99.718,43

Fuente: Fuente Grupo Comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 9: Análisis vertical del Balance General del Grupo Comercial

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'							
Balance General Consolidado							
	2015		2016		2017		
ACTIVO							
ACTIVO CORRIENTE							
Caja	465.863,07	13,25%	194.519,03	5,01%	185.276,60	4,19%	
Bancos	470.921,24	13,40%	222.159,16	5,73%	119.582,14	2,71%	
Inversiones	30.202,87	0,86%	137.660,27	3,55%	442,87	0,01%	
Exigible	548.007,95	15,59%	501.376,08	12,92%	968.214,03	21,91%	
Mercadería	911.736,54	25,94%	1.695.220,87	43,70%	1.776.927,32	40,20%	
Pagos anticipados	133.306,04	3,79%	132.978,09	3,43%	159.326,55	3,60%	
Seguros pagados por anticipados	-	0,00%	13.666,44	0,35%	11.433,85	0,26%	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.560.037,71	72,83%	2.897.579,94	74,69%	3.221.203,36	72,88%	
ACTIVO FIJO							
No Depreciables	450.000,00	12,80%	469.413,95	12,10%	642.805,50	14,54%	
Depreciables	505.041,71	14,37%	512.244,19	13,20%	546.484,88	12,36%	
TOTAL DE ACTIVO FIJO	955.041,71	27,17%	981.658,14	25,31%	1.189.290,38	26,91%	
OTROS ACTIVOS (por cobrar)	145,18	0,00%	-	0,00%	9.430,00	0,21%	
TOTAL DE OTROS ACTIVOS	145,18	0,00%	-	0,00%	9.430,00	0,21%	
TOTAL DE ACTIVO	3.515.224,60	100%	3.879.238,08	100%	4.419.923,74	100%	
PASIVO							
PASIVO CORRIENTE							
Cuentas por pagar proveedores	1.567.656,50	44,60%	2.438.699,70	62,87%	3.228.322,06	73,04%	
Beneficios sociales	132.782,48	3,78%	65.656,95	1,69%	147.879,49	3,35%	
Iva cobrado ventas	140.680,89	4,00%	182.534,97	4,71%	209.918,91	4,75%	
Prestamos Bancarios	632.458,46	17,99%	283.785,65	7,32%	-	0,00%	
Cuentas al fisco por pagar	104.376,52	2,97%	35.041,48	0,90%	40.212,71	0,91%	
Obligaciones al IESS por pagar	7.762,17	0,22%	1.350,65	0,03%	778,43	0,02%	
Dividendos por pagar	195.938,19	5,57%	-	0,00%	-	0,00%	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	2.781.655,21	79,13%	3.007.069,40	77,52%	3.627.111,60	82,06%	
PASIVO A LARGO PLAZO							
Prestamos Bancarios	-	0,00%	405.689,70	10,46%	285.847,23	6,47%	
Prestamos por pagar L/P	-	0,00%	20.000,00	0,52%	33.225,09	0,75%	
Prestamos accionistas	170.000,00	4,84%	425.689,70	10,97%	319.072,32	7,22%	
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	170.000,00	4,84%	425.689,70	10,97%	319.072,32	7,22%	
OTROS	-	0,00%	101.684,95	2,62%	98.621,21	2,23%	
TOTAL OTROS	-	0,00%	101.684,95	2,62%	98.621,21	2,23%	
PASIVO DIFERIDO	1.940,00	0,06%	-	0,00%	-	0,00%	
TOTAL PASIVO DIFERIDO	1.940,00	0,06%	-	0,00%	-	0,00%	
TOTAL PASIVOS	2.953.595,21	84,02%	3.534.444,05	91,11%	4.044.805,13	91,51%	
PATRIMONIO							
Capital Social	7.000,00	0,20%	7.000,00	0,18%	9.000,00	0,20%	
Reservas	427.236,86	12,15%	228.243,43	5,88%	229.169,97	5,18%	
Utilidades Retenidas	-	0,00%	-	0,00%	(19.472,43)	-0,44%	
Resultado del Ejercicio	127.392,53	3,62%	109.550,60	2,82%	156.421,07	3,54%	
TOTAL DE PATRIMONIO	561.629,39	15,98%	344.794,03	8,89%	375.118,61	8,49%	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3.515.224,60	100%	3.879.238,08	100%	4.419.923,74	100%	

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 10: Análisis vertical del Estado de Resultados del Grupo Comercial

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'									
Estado de Resultados Consolidado									
			2015		2016		2017		
Ingresos			14.745.563,15	100%	17.046.431,16	100%	18.929.800,82	100%	
Costo de Ventas			12.783.389,72	86,69%	15.167.212,85	88,98%	16.745.984,96	88,46%	
Utilidad Bruta			1.962.173,43	13,31%	1.879.218,31	11,02%	2.183.815,86	11,54%	
Gastos Operacionales			1.093.214,76	7,41%	665.966,88	3,91%	782.744,98	4,13%	
Gastos de Ventas			516.798,11	3,50%	970.343,37	5,69%	1.098.353,67	5,80%	
Utilidad de Operación			352.160,56	2,39%	242.908,06	1,42%	302.717,21	1,60%	
Gastos Bancarios y Financieros			65.809,82	0,45%	58.668,41	0,34%	73.856,95	0,39%	
Gastos no Operacionales			158.959,21	1,08%	74.689,05	0,44%	72.439,19	0,38%	
Utilidad antes de Impuestos			127.391,53	0,86%	109.550,60	0,64%	156.421,07	0,83%	
Impuestos y Participaciones	36,25%		46.179,43	0,31%	39.712,09	0,23%	56.702,64	0,30%	
Utilidad Neta			81.212,10	0,55%	69.838,51	0,41%	99.718,43	0,53%	

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 11: Análisis Horizontal del Balance General (2015-2016)

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'						
Balance General Consolidado						
		2015	2016	VARIACIÓN	PORCENTAJE	
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja		465.863,07	194.519,03	(271.344,04)	-58,25%	
Bancos		470.921,24	222.159,16	(248.762,08)	-52,82%	
Inversiones		30.202,87	137.660,27	107.457,40	355,79%	
Exigible		548.007,95	501.376,08	(46.631,87)	-8,51%	
Mercadería		911.736,54	1.695.220,87	783.484,33	85,93%	
Pagos anticipados		133.306,04	132.978,09	(327,95)	-0,25%	
Seguros pagados por anticipados		-	13.666,44	13.666,44		
	TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.560.037,71	2.897.579,94	337.542,23	13,19%	
ACTIVO FIJO						
No Depreciables		450.000,00	469.413,95	19.413,95	4,31%	
Depreciables		505.041,71	512.244,19	7.202,48	1,43%	
	TOTAL DE ACTIVO FIJO	955.041,71	981.658,14	26.616,43	2,79%	
OTROS ACTIVOS (por cobrar)						
		145,18	-	(145,18)	-100,00%	
	TOTAL DE OTROS ACTIVOS	145,18	-	(145,18)	-100,00%	
	TOTAL DE ACTIVO	3.515.224,60	3.879.238,08	364.013,48	10,36%	
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Cuentas por pagar proveedores		1.567.656,50	2.438.699,70	871.043,20	55,56%	
Beneficios sociales		132.782,48	65.656,95	(67.125,53)	-50,55%	
Iva cobrado ventas		140.680,89	182.534,97	41.854,08	29,75%	
Prestamos Bancarios		632.458,46	283.785,65	(348.672,81)	-55,13%	
Cuentas al fisco por pagar		104.376,52	35.041,48	(69.335,04)	-66,43%	
Obligaciones al IESS por pagar		7.762,17	1.350,65	(6.411,52)	-82,60%	
Dividendos por pagar		195.938,19	-	(195.938,19)	-100,00%	
	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2.781.655,21	3.007.069,40	225.414,19	8,10%	
PASIVO A LARGO PLAZO						
Prestamos Bancarios						
Prestamos por pagar L/P		-	405.689,70	405.689,70		
Prestamos accionistas		170.000,00	20.000,00	(150.000,00)	-88,24%	
	TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	170.000,00	425.689,70	255.689,70	150,41%	
OTROS						
		-	101.684,95	101.684,95		
	TOTAL OTROS	-	101.684,95	101.684,95		
PASIVO DIFERIDO						
		1.940,00	-	(1.940,00)	-100,00%	
	TOTAL PASIVO DIFERIDO	1.940,00	-	(1.940,00)	-100,00%	
	TOTAL PASIVOS	2.953.595,21	3.534.444,05	580.848,84	19,67%	
PATRIMONIO						
Capital Social		7.000,00	7.000,00	-	0,00%	
Reservas		427.236,86	228.243,43	(198.993,43)	-46,58%	
Utilidades Retenidas		-	-	-		
Resultado del Ejercicio		127.392,53	109.550,60	(17.841,93)	-14,01%	
	TOTAL DE PATRIMONIO	561.629,39	344.794,03	(216.835,36)	-38,61%	
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3.515.224,60	3.879.238,08	364.013,48	10,36%	

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 12: Análisis Horizontal del Estado de Resultados (2015-2016)

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'						
Estado de Resultados Consolidado						
			2015	2016	VARIACIÓN	PORCENTAJE
Ingresos			14.745.563,15	17.046.431,16	2.300.868,01	15,60%
Costo de Ventas			12.783.389,72	15.167.212,85	2.383.823,13	18,65%
Utilidad Bruta			1.962.173,43	1.879.218,31	(82.955,12)	-4,23%
Gastos Operacionales			1.093.214,76	665.966,88	(427.247,88)	-39,08%
Gastos de Ventas			516.798,11	970.343,37	453.545,26	87,76%
Utilidad de Operación			352.160,56	242.908,06	(109.252,50)	-31,02%
Gastos Bancarios y Financieros			65.809,82	58.668,41	(7.141,41)	-10,85%
Gastos no Operacionales			158.959,21	74.689,05	(84.270,16)	-53,01%
Utilidad antes de Impuestos			127.391,53	109.550,60	(17.840,93)	-14,00%
Impuestos y Participaciones		36,25%	46.179,43	39.712,09	(6.467,34)	-14,00%
Utilidad Neta			81.212,10	69.838,51	(11.373,59)	-14,00%

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 13: Análisis Horizontal del Balance General (2016-2017)

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'						
Balance General Consolidado						
	2016	2017	VARIACIÓN	PORCENTAJE		
ACTIVO						
ACTIVO CORRIENTE						
Caja	194.519,03	185.276,60	(9.242,43)	-4,75%		
Bancos	222.159,16	119.582,14	(102.577,02)	-46,17%		
Inversiones	137.660,27	442,87	(137.217,40)	-99,68%		
Exigible	501.376,08	968.214,03	466.837,95	93,11%		
Mercadería	1.695.220,87	1.776.927,32	81.706,45	4,82%		
Pagos anticipados	132.978,09	159.326,55	26.348,46	19,81%		
Seguros pagados por anticipados	13.666,44	11.433,85	(2.232,59)			
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2.897.579,94	3.221.203,36	323.623,42	11,17%		
ACTIVO FIJO						
No Depreciables	469.413,95	642.805,50	173.391,55	36,94%		
Depreciables	512.244,19	546.484,88	34.240,69	6,68%		
TOTAL DE ACTIVO FIJO	981.658,14	1.189.290,38	207.632,24	21,15%		
OTROS ACTIVOS (por cobrar)	-	9.430,00	9.430,00	#;DIV/0!		
TOTAL DE OTROS ACTIVOS	-	9.430,00	9.430,00	#;DIV/0!		
TOTAL DE ACTIVO	3.879.238,08	4.419.923,74	540.685,66	13,94%		
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
Cuentas por pagar proveedores	2.438.699,70	3.228.322,06	789.622,36	32,38%		
Beneficios sociales	65.656,95	147.879,49	82.222,54	125,23%		
Iva cobrado ventas	182.534,97	209.918,91	27.383,94	15,00%		
Prestamos Bancarios	283.785,65	-	(283.785,65)	-100,00%		
Cuentas al fisco por pagar	35.041,48	40.212,71	5.171,23	14,76%		
Obligaciones al IESS por pagar	1.350,65	778,43	(572,22)	-42,37%		
Dividendos por pagar	-	-	-			
TOTAL PASIVO CORRIENTE	3.007.069,40	3.627.111,60	620.042,20	20,62%		
PASIVO A LARGO PLAZO						
Prestamos Bancarios	-	-	-			
Prestamos por pagar L/P	405.689,70	285.847,23	(119.842,47)	-29,54%		
Prestamos accionistas	20.000,00	33.225,09	13.225,09	66,13%		
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO	425.689,70	319.072,32	(106.617,38)	-25,05%		
OTROS	101.684,95	98.621,21	(3.063,74)	-3,01%		
TOTAL OTROS	101.684,95	98.621,21	(3.063,74)	-3,01%		
PASIVO DIFERIDO	-	-	-			
TOTAL PASIVO DIFERIDO	-	-	-			
TOTAL PASIVOS	3.534.444,05	4.044.805,13	510.361,08	14,44%		
PATRIMONIO						
Capital Social	7.000,00	9.000,00	2.000,00	28,57%		
Reservas	228.243,43	229.169,97	926,54	0,41%		
Utilidades Retenidas	-	(19.472,43)	(19.472,43)			
Resultado del Ejercicio	109.550,60	156.421,07	46.870,47	42,78%		
TOTAL DE PATRIMONIO	344.794,03	375.118,61	30.324,58	8,79%		
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	3.879.238,08	4.419.923,74	540.685,66	13,94%		

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 14: Análisis Horizontal del Estado de Resultados (2016-2017)

Grupo Comercial 'Abad Mendieta'							
Estado de Resultados Consolidado							
				2016	2017	VARIACIÓN	PORCENTAJE
Ingresos				17.046.431,16	18.929.800,82	1.883.369,66	11,05%
Costo de Ventas				15.167.212,85	16.745.984,96	1.578.772,11	10,41%
Utilidad Bruta				1.879.218,31	2.183.815,86	304.597,55	16,21%
Gastos Operacionales				665.966,88	782.744,98	116.778,10	17,54%
Gastos de Ventas				970.343,37	1.098.353,67	128.010,30	13,19%
Utilidad de Operación				242.908,06	302.717,21	59.809,15	24,62%
Gastos Bancarios y Financieros				58.668,41	73.856,95	15.188,54	25,89%
Gastos no Operacionales				74.689,05	72.439,19	(2.249,86)	-3,01%
Utilidad antes de Impuestos				109.550,60	156.421,07	46.870,47	42,78%
Impuestos y Participaciones		36,25%		39.712,09	56.702,64	16.990,55	42,78%
Utilidad Neta				69.838,51	99.718,43	29.879,92	42,78%

Fuente: Grupo comercial 'Abad Mendieta'

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 15: Encuesta Clientes Nuevos



ENCUESTA: POSIBLE CLIENTELA DE LA PLAZA COMERCIAL

Tiempo: 4min **Encuesta N°** _____

Buenos días/ Buenas tardes con el motivo de conocer los hábitos de compra, se le agradece que conteste las siguientes preguntas.

GENERO 1 Masculino 2 Femenino

OCUPACIÓN 1 Empleado Público
2 Empleado Privado
3 Propia Cuenta
4 Empleador

EDAD 1 20 A 40 3 61 A 80
2 41 A 60 4 Más de 80

1. ¿Conoce o ha escuchado usted Supermercados la Bodega?

1 SI 2 NO

2. ¿Usted es cliente de Supermercados la Bodega?

1 SI (Agradezco y termino) 2 NO

3. ¿Por qué motivos usted no es cliente de Supermercados la Bodega?

1 Precios
2 Parqueadero
3 Espacio de locales pequeño
4 Ubicación
5 Variedad de productos
6 Otros (especifique) _____

4. ¿Dónde realiza usted las compras?

1 Mercado
2 Otro supermercado
3 Mini Markets
4 Otros (especifique) _____

5. ¿Cuántas veces al mes realiza usted las compras?

- | | | | |
|----------------------------|-------------------------|-----------------------------|-----------------|
| 1 <input type="checkbox"/> | 1 vez al mes | 6 <input type="checkbox"/> | 6 veces al mes |
| 2 <input type="checkbox"/> | 2 veces al mes | 7 <input type="checkbox"/> | 7 veces al mes |
| 3 <input type="checkbox"/> | 3 veces al mes | 8 <input type="checkbox"/> | 8 veces al mes |
| 4 <input type="checkbox"/> | 4 veces al mes | 9 <input type="checkbox"/> | 9 veces al mes |
| 5 <input type="checkbox"/> | 5 veces al mes | 10 <input type="checkbox"/> | 10 veces al mes |
| | Más de 10 (especifique) | 11 <input type="checkbox"/> | |

6. ¿Cuál es su promedio de compra al mes?

- | | | | |
|----------------------------|---------------|----------------------------|--------------------|
| 1 <input type="checkbox"/> | \$0 a \$50 | 6 <input type="checkbox"/> | \$251 a \$500 |
| 2 <input type="checkbox"/> | \$51 a \$100 | 7 <input type="checkbox"/> | \$501 a \$1000 |
| 3 <input type="checkbox"/> | \$101 a \$150 | 8 <input type="checkbox"/> | \$1000 en adelante |
| 4 <input type="checkbox"/> | \$151 a \$200 | | |
| 5 <input type="checkbox"/> | \$201 a \$250 | | |

7. Supermercados la Bodega tiene la intención de construir una plaza comercial (Autopista Cuenca - Azogues, Centro de Exposiciones). **¿Estaría usted dispuesto en realizar sus compras en este nuevo local de la plaza comercial?**

- | | | | |
|----------------------------|----|----------------------------|----|
| 1 <input type="checkbox"/> | Si | 2 <input type="checkbox"/> | NO |
|----------------------------|----|----------------------------|----|

8. ¿Qué otros servicios esperaría que se incluyan en la plaza comercial?

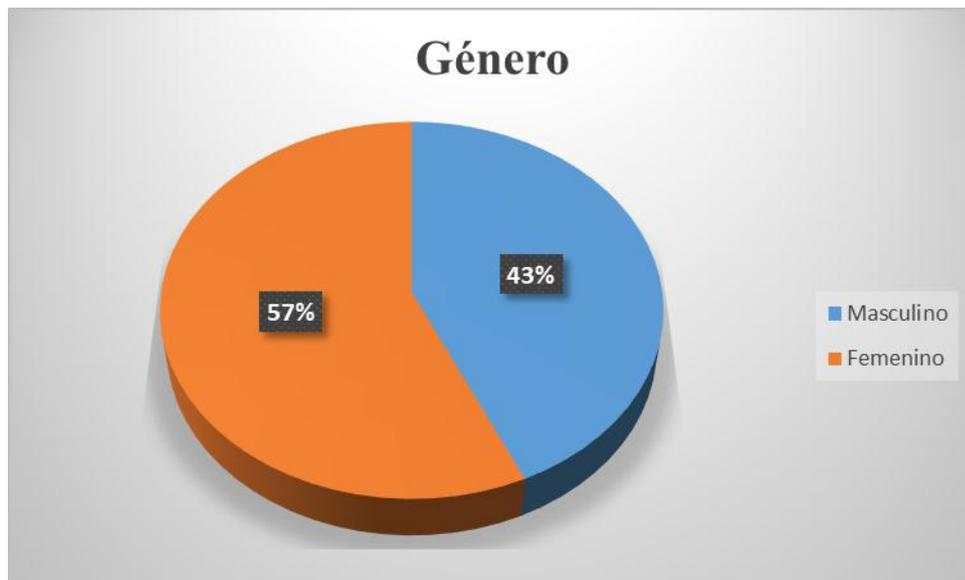
- | | |
|----------------------------|---------------------|
| 1 <input type="checkbox"/> | Restaurante |
| 2 <input type="checkbox"/> | Farmacia |
| 3 <input type="checkbox"/> | Banco |
| 4 <input type="checkbox"/> | Otros (especifique) |

Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 16: Tabulación y gráfico del género

GÉNERO			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
Masculino	80	43%	43%
Femenino	105	57%	100%
	<u>185</u>	<u>100%</u>	



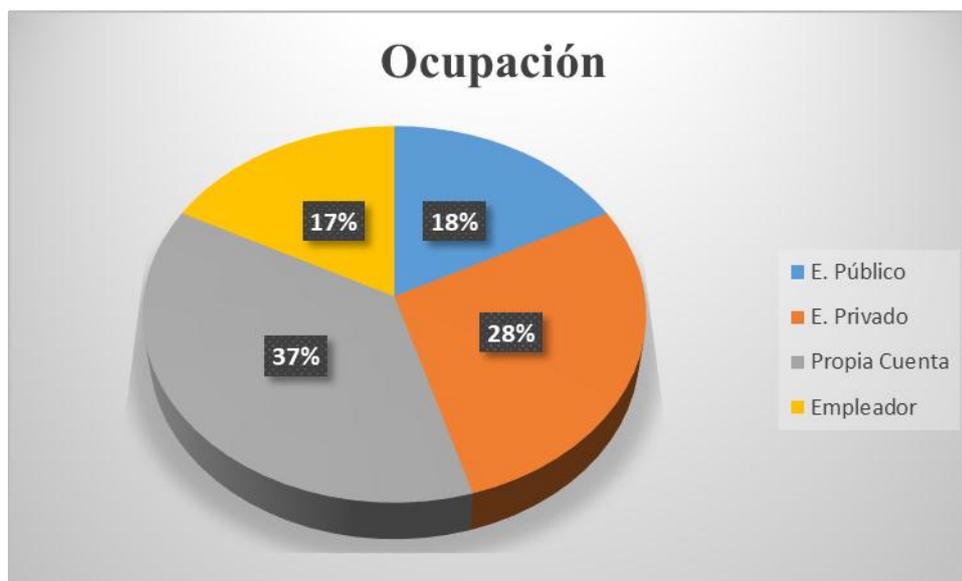
Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Después de las encuestas realizadas se obtuvo que del total de los encuestados un 57% son de sexo femenino y el restante, el 43% son de sexo masculino.

Anexo 17: Tabulación y gráfico de la ocupación

OCUPACIÓN			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
E. Público	32	17%	17%
E. Privado	52	28%	45%
Propia Cuenta	69	37%	83%
Empleador	32	17%	100%
	<u>185</u>	<u>100%</u>	



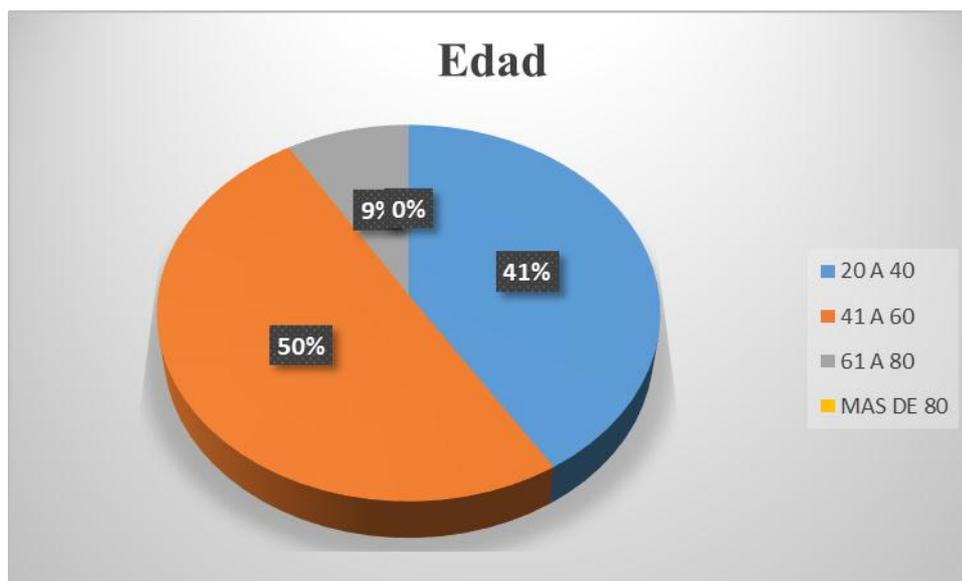
Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Se obtuvo que los clientes del grupo comercial en su mayoría trabajan por cuenta propia (37%) y también son empleados privados (28%).

Anexo 18: Tabulación y gráfico de la edad

EDAD			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
20 A 40	76	41%	41%
41 A 60	93	50%	91%
61 A 80	16	9%	100%
MAS DE 80	0	0%	
	<u>185</u>	<u>100%</u>	



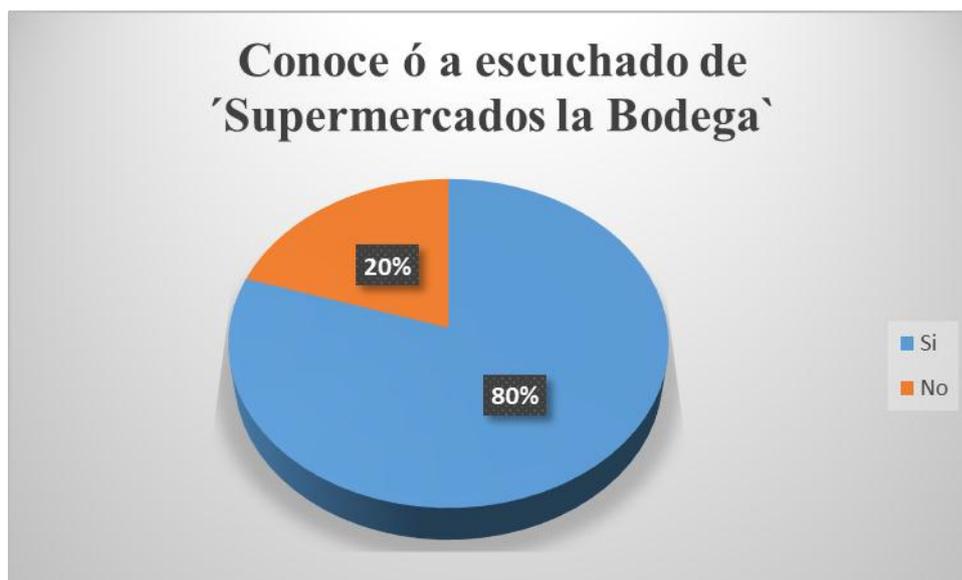
Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

El 50% de los encuestados oscilan entre los 41 años y 60 años de edad, el 41% entre los 20 años y 40 años y el restante entre los 61 años y 80 años.

Anexo 19: Tabulación y gráfico sobre el conocimiento de supermercados 'La Bodega'

CONOCE Ó A ESCUCHADO DE 'SUPERMERCADOS LA BODEGA'			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
Si	148	80%	80%
No	37	20%	100%
	185	100%	



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

El 80% de la población de hogares de Azogues conoce supermercados 'La Bodega'.

Anexo 20: Tabulación y gráfico sobre los motivos por los cuales no son clientes

MOTIVOS POR EL QUE NO ES CLIENTE			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
Precios	9	13%	13%
Parqueadero	18	27%	40%
Espacio reducido en los locales	20	30%	70%
Ubicación	14	21%	91%
Variedad de productos	6	9%	100%
Otros	0	0%	
	<hr/> 67	<hr/> 100%	



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Los motivos principales por los cuales las personas no son clientes de supermercados `La Bodega` son: espacios reducidos en los locales, la falta de parqueadero y la ubicación.

Anexo 21: Tabulación y gráfico sobre el lugar de compra de los encuestados que no son clientes

DONDE COMPRAN			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
Mercado	18	27%	27%
Otro supermercado	35	53%	80%
Mini Markets	13	20%	100%
Otro	0	0%	100%
	66	100%	



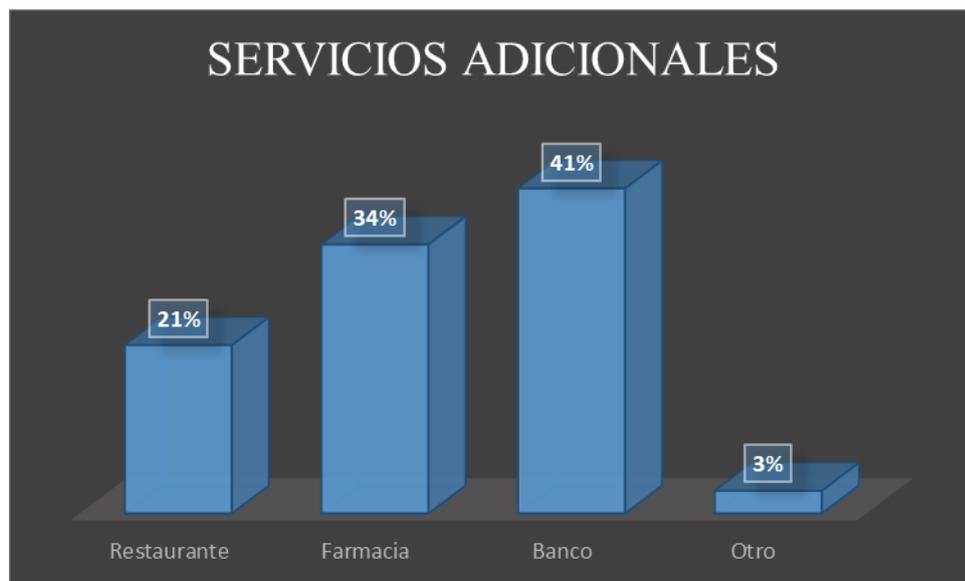
Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Las personas que no son clientes realizan sus compras principalmente en otro supermercado en la ciudad de Azogues como: AKI y TIA.

Anexo 22: Tabulación y gráfico de los servicios adicionales esperados para la futura plaza comercial

OTROS SERVICIOS			
	Frecuencia	Porcentaje	P. Acumulado
Restaurante	15	21%	21%
Farmacia	24	34%	56%
Banco	29	41%	97%
Otro	2	3%	100%
	70	100%	



Fuente: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Los nuevos clientes que acudirían al nuevo supermercado del grupo comercial, esperarían posteriormente que la futura plaza comercial cuente con: un banco y una farmacia.

Anexo 23: Rol de pagos individual

ROL DE PAGOS													
Nombre del empleado	Cargo	INGRESOS							Total Ingresos	Retenciones		Total egresos	Total a recibir
		Horas								Aporte Personal (9,45%)	Fondo Reserva (8,33%)		
		Sueldo	Suplementarias	Costo H.S.	C. Total H.	Horas extras	Costo H.E.	C. Total H.E.					
ABC 1	Supervisor	579,00	32,00	3,62	115,80	48,00	4,83	231,60	926,40	87,54	77,17	164,71	761,69
ABC 2	Supervisor	579,00	32,00	3,62	115,80	48,00	4,83	231,60	926,40	87,54	77,17	164,71	761,69
ABC 3	Cajero	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 4	Cajero	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 5	Cajero	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 6	Cajero	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 7	Otro cargo	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 8	Otro cargo	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 9	Otro cargo	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 10	Otro cargo	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 11	Otro cargo	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 12	Otro cargo	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 13	Otro cargo	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 14	Otro cargo	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79
ABC 15	Otro cargo	386,00	32,00	2,41	77,20	48,00	3,22	154,40	617,60	58,36	51,45	109,81	507,79

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Anexo 24: Beneficios sociales individuales

BENEFICIOS SOCIALES						
Nombre del empleado	Cargo	XIII Sueldo	XIV Sueldo	Vacaciones	Aporte Patronal (11,15%)	Total de Beneficios Sociales
ABC 1	Supervisor	926,40	386,00	463,20	103,29	1.415,69
ABC 2	Supervisor	926,40	386,00	463,20	103,29	1.415,69
ABC 3	Cajero	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 4	Cajero	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 5	Cajero	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 6	Cajero	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 7	Otro cargo	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 8	Otro cargo	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 9	Otro cargo	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 10	Otro cargo	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 11	Otro cargo	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 12	Otro cargo	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 13	Otro cargo	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 14	Otro cargo	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46
ABC 15	Otro cargo	617,60	386,00	308,80	68,86	1.072,46

Elaborado por: Briones Pablo, Vintimilla Xavier

Doctora María Elena Ramírez Aguilar, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay

CERTIFICA:

Que, el Consejo de Facultad en sesión del 27 de julio de 2018, conoció y aprobó la solicitud para realización del trabajo de titulación, presentada por:

Estudiantes: Briones Hinostroza Pablo Emilio, con código 76014 y Vintimilla Abad Xavier Esteban, con código 80459

Tema: "EVALUACIÓN FINANCIERA PARA UN PROYECTO DE EXPANSIÓN DEL GRUPO COMERCIAL "ABAD MENDIETA""

Previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial

Director: Ing. Ximena Moscoso Serrano

Tribunal: Ing. Paola León Ordóñez e Ing. Marco Piedra Aguilera

Plazo de presentación del trabajo de titulación: Se fijó como plazo para la entrega del trabajo de titulación, conforme a la Disposición Tercera del Reglamento de Régimen Académico, un período académico, contado desde la fecha de la aprobación del diseño del trabajo, esto es hasta el 27 de enero de 2019.

E INFORMA:

Que, en aplicación de la Disposición General Cuarta del Reglamento de Régimen Académico vigente, en caso de que los estudiantes no culminen y aprueben el trabajo de titulación luego de dos períodos académicos contados a partir de su fecha de culminación de estudios, deberán realizar la actualización de conocimientos previa a su titulación.

Cuenca, 30 de julio de 2018



Dra. María Elena Ramírez Aguilar
Secretaria de la Facultad de
Ciencias de la Administración



CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de la escuela de Administración de Empresas se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación: **“EVALUACIÓN FINANCIERA PARA UN PROYECTO DE EXPANSIÓN DEL GRUPO COMERCIAL “ABAD MENDIETA”**”, presentado por los estudiantes Briones Hinostrza Pablo Emilio con código 76014 y Vintimilla Abad Xavier Esteban con código 80459, previa a la obtención del título de Ingeniero Comercial, para el día **Miércoles, 04 de julio de 2018 a las 10:30.**

Tomar en cuenta que posterior a la sustentación del Diseño del Trabajo de Titulación, por ningún concepto se puede realizar modificaciones ni cambios en los documentos; únicamente, en caso de diseño aprobado con modificación, el Director adjuntará al esquema un oficio indicando que se procede con los cambios sugeridos.

Cuenca, 22 de junio de 2018

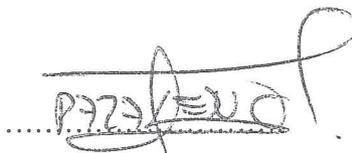


Dra. María Elena Ramírez Aguilar
Secretaria de la Facultad

Ing. Ximena Moscoso Serrano



Ing. Paola León Ordóñez



Ing. Marco Piedra Aguilera



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

FECHA: 12 DE JUNIO DE 2018

Estudiante: BRIONES HINOSTROZA PABLO EMILIO Y VINTIMILLA ABAD XAVIER ESTEBAN



Cuenca, 11 de junio de 2018
Oficio: EA-1703-2018-UDA

Ingeniero
OSWALDO MERCHÁN MANZANO
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
Su despacho

De nuestra consideración:

La Junta Académica de la Escuela de Administración, en relación a la Denuncia/Protocolo de Trabajo de Titulación, presentado por **Briones Hinostriza Pablo Emilio** con código **76014**, y **Vintimilla Abad Xavier Esteban 80459**, tema: **"EVALUACIÓN FINANCIERA PARA UN PROYECTO DE EXPANSIÓN DEL GRUPO COMERCIAL "ABAD MENDIETA"**", informa que, este trabajo cumple con la metodología propuesta en la **"Guía para elaboración y presentación de la denuncia/ protocolo de trabajo de titulación"**

Director: Ing. Moscoso Serrano María Ximena ✓
Tribunal sugerido: Ing. Leon Ordoñez Paola Andrea ✓
Ing. Piedra Aguilera Marco Antonio ✓

Atentamente,

ING. MARÍA JOSÉ GONZÁLEZ CALLE.
Coordinadora de la Junta de Administración
Universidad del Azuay



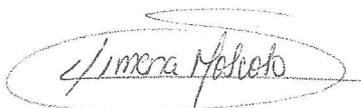
ACTA
SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

Fecha de sustentación: Miércoles, 04 de julio de 2018 a las 10:30.

1. Nombre del estudiante: Briones Hinostriza Pablo Emilio y Vintimilla Abad Xavier Esteban
2. Código: 76014 y 80459 respectivamente
3. Director sugerido: Ing. Ximena Moscoso Serrano
4. Codirector (opcional): _____
5. Tribunal: Ing. Paola León Ordóñez e Ing. Marco Piedra Aguilera
6. Título propuesto: "EVALUACIÓN FINANCIERA PARA UN PROYECTO DE EXPANSIÓN DEL GRUPO COMERCIAL "ABAD MENDIETA""
7. Aceptado sin modificaciones : SI
8. Aceptado con las siguientes modificaciones:

9. No aceptado
10. Justificación:

Tribunal

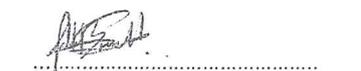


Ing. Ximena Moscoso Serrano

.....
Ing. Paola León Ordóñez



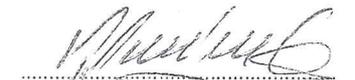
Ing. Marco Piedra Aguilera



Sr. Briones Hinostriza Pablo Emilio



Sr Vintimilla Abad Xavier Esteban



Dra. María Elena Ramírez Aguilar
Secretaria de la Facultad



RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN
(Tribunal)

1. Nombre del estudiante: Briones Hinostroza Pablo Emilio y Vintimilla Abad Xavier Esteban
2. Código : 76014 y 80459 respectivamente
3. Director sugerido: Ing. Ximena Moscoso Serrano
4. Codirector (opcional):
5. Título propuesto: **“EVALUACIÓN FINANCIERA PARA UN PROYECTO DE EXPANSIÓN DEL GRUPO COMERCIAL “ABAD MENDIETA””**
2. Revisores (tribunal): Ing. Paola León Ordóñez e Ing. Marco Piedra Aguilera
3. Recomendaciones generales de la revisión:

	Cumple	No cumple
Problemática y/o pregunta de investigación		
1. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	✓	
2. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓	
Objetivo general		
3. ¿Concuerda con el problema formulado?	✓	
4. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	✓	
Objetivos específicos		
5. ¿Permiten cumplir con el objetivo general?	✓	
6. ¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?	✓	
Metodología		
7. ¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	✓	
8. ¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	✓	
9. ¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	✓	
10. ¿Las técnicas planteadas están de acuerdo con el tipo de investigación?	✓	
Resultados esperados		
11. ¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	✓	
12. ¿Concuerdan con los objetivos específicos?	✓	
13. ¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?	✓	
14. ¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?	✓	

Nota sobre 10 puntos: 10 ✓

Ing. Ximena Moscoso Serrano

.....
Ing. Paola León Ordóñez

Ing. Marco Piedra Aguilera



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY



Facultad
Ciencias de la
Administración

Oficio Estudiante: Solicitud aprobación de
Protocolo de Trabajo de Titulación

Cuenca, 06 de junio de 2018

Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De nuestra consideración,

Estimado Señor Decano, nosotros **Pablo Emilio Briones Hinojosa** con C.I. **0104817176**, código estudiantil 76014 y **Xavier Esteban Vintimilla Abad** con C.I. **0301994406**, código estudiantil 80459; estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas, solicitamos muy comedidamente a usted y por su intermedio al Consejo de Facultad, la aprobación del protocolo de trabajo de titulación con el tema **"EVALUACIÓN FINANCIERA PARA UN PROYECTO DE EXPANSIÓN DEL GRUPO COMERCIAL 'ABAD MENDIETA'"** previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, para lo cual adjuntamos la documentación respectiva.

Por la favorable acogida que brinde a la presente, anticipo mi agradecimiento/ anticipamos nuestro agradecimiento.

Atentamente:

Pablo Briones H.

Xavier Vintimilla A.

Estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas.



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

DOCTORA MARÍA ELENA RAMÍREZ AGUILAR, SECRETARIA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

CERTIFICA:

Que el señor **BRIONES HINOSTROZA PABLO EMILIO** con código **76014**, alumno
de la carrera de **ADMINISTRACION DE EMPRESAS**, tiene aprobado el **84,44%** de
créditos de su malla curricular.

Cuenca, 05 de junio de 2018

Dra. María Elena Ramírez Aguilar
SECRETARIA DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

FACULTAD DE
ADMINISTRACION
SECRETARIA

Derecho No. 001-010-000136684
mjmr.-



DOCTORA MARÍA ELENA RAMÍREZ AGUILAR, SECRETARIA DE LA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA UNIVERSIDAD DEL
AZUAY

CERTIFICA:

Que el señor **VINTIMILLA ABAD XAVIER ESTEBAN** con código **80459**, alumna de
la carrera de **ADMINISTRACION DE EMPRESAS**, tiene aprobado el **83,11%** de
créditos de su malla curricular.

Cuenca, 05 de junio de 2018

Dra. María Elena Ramírez Aguilar
SECRETARIA DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN



UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
FACULTAD DE
ADMINISTRACION
SECRETARIA

Derecho No. 001-010-000136683
mjmr.-



Cuenca, 06 de junio de 2018

Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración,

Yo, **María Ximena Moscoso Serrano** informo que he revisado el protocolo de trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial, denominado **"EVALUACIÓN FINANCIERA PARA UN PROYECTO DE EXPANSIÓN DEL GRUPO COMERCIAL 'ABAD MENDIETA'"**, realizado por los estudiantes **Pablo Emilio Briones Hinostroza**, con código estudiantil 76014 y **Xavier Esteban Vintimilla Abad**, con código estudiantil 80459, protocolo que a mi criterio, cumple con los lineamientos y requerimientos establecidos por la carrera.

Por lo expuesto, me permito sugerir que sea considerado para la revisión y sustentación del mismo,

Sin otro particular, suscribo.

Atentamente

Ing. Ximena Moscoso.

Cuenca, 07 de junio de 2018

Ingeniero,
Oswaldo Merchán Manzano
DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
UNIVERSIDAD DEL AZUAY

De mi consideración,

Yo **Patricia Eugenia Abad Mendieta**, Gerente General y Representante Legal de la empresa **Abad Mendieta Cía. Ltda.**, autorizo a los estudiantes **Pablo Emilio Briones Hinostriza** y **Xavier Esteban Vintimilla Abad** de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad del Azuay, a realizar su trabajo de titulación previo a la obtención del título de Ingeniero Comercial en la empresa que represento, la cual se compromete a proporcionar a los estudiantes, los documentos e información requerida para el desarrollo de su labor.

Sin otro particular, suscribo

Atentamente



ABAD MENDIETA Cía. Ltda.
LA BODEGA
R.U.C.: 0391008043001

Eco. Patricia Abad Mendieta.



UNIVERSIDAD
DEL AZUAY

Protocolo de Trabajo de Titulación



Escuela
Administración
de Empresas

ADM-RT-EST-43
Versión 01
01/03/2017
Página 1 de 11

Lugar de Almacenamiento
E: Archivo Secretaría de la Facultad

Retención
5 años

Disposición Final
Almacenar en repositorio digital de la Universidad

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Administración de Empresas

**Evaluación financiera para un proyecto de expansión del
grupo comercial 'Abad Mendieta'.**

Nombre de Estudiante(s):

Briones Hinojosa Pablo Emilio.

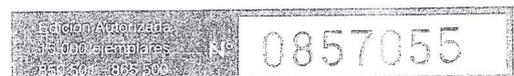
Vintimilla Abad Xavier Esteban.

Director(a) sugerido(a):

Ing. Moscoso Ximena.

Cuenca - Ecuador

2018





1. Datos Generales

1.1. Nombre del Estudiante

Briones Hinostroza Pablo Emilio – Vintimilla Abad Xavier Esteban

1.1.1. Código

Ua076014 Pablo Emilio Briones Hinostroza – Ua080459 Xavier Esteban Vintimilla Abad

1.1.2. Contacto

Briones Pablo

Teléfono: 2459665

Celular: 0959107401

Correo Electrónico: pbriones@es.uazuay.edu.ec

Vintimilla Xavier

Teléfono: 2214346

Celular: 0987700346

Correo Electrónico: xvintimilla@es.uazuay.edu.ec

1.2. Director Sugerido: Moscoso Ximena, Ingeniera

1.2.1. Contacto:

Celular: 0998433027

Correo Electrónico: xmoscoso@uazuay.edu.ec

1.3. Co-director sugerido: Apellidos Nombres, Título.

1.3.1. Contacto:

1.4. Asesor Metodológico: Verdugo Cárdenas Priscila, Master

1.5. Tribunal designado:

1.6. Aprobación:

1.7. Línea de Investigación de la Carrera:

5311 Organización y dirección de empresas

1.7.1. Código UNESCO: 5311.02 Gestión Financiera

1.7.2. Tipo de trabajo:

a) Proyecto de investigación

b) Investigación formativa

1.8. Área de Estudio:

- Análisis Financiero para Adm y Csu.

- Investigación de Mercados.

- Administración Financiera 1.

- Administración Financiera 2.

- Elaboración de proyectos.

- Finanzas Internacionales.

- Evaluación y Gestión de proyectos.

1.9. Título Propuesto:

Evaluación financiera para un proyecto de expansión del grupo comercial 'Abad Mendieta'.

1.10. Subtítulo:

Opcional, para definir y aclarar particularidades del trabajo

1.11. Estado del proyecto

Nuevo.

2. Contenido

2.1. Motivo de la Investigación:

El grupo comercial 'Abad Mendieta' es una empresa familiar perteneciente a la categoría PYMES, cuyo mercado está constituido en gran porcentaje por habitantes de la provincia del Cañar. Cuenta con diversos locales en las ciudades de Azogues y Biblián; sobre todo, maneja un local principal llamado *matriz*, el cual abarca la mayor demanda del grupo comercial; sin embargo, en la actualidad, su capacidad instalada se está agotando, lo que ha provocado el desarrollo de un plan de expansión. Este proyecto es útil para satisfacer una demanda creciente lo cual requiere aumentar las operaciones de la empresa mediante la adquisición de activos fijos. El proyecto de expansión consiste en la construcción de una nueva plaza comercial con el fin de atender a la excesiva demanda, dar mayor comodidad, mejorar el servicio para sus clientes actuales y atraer nueva clientela.

Hoy en día el grupo comercial cuenta con el terreno e infraestructura para la adecuación de la plaza comercial, y con eso nace la necesidad de evaluar el proyecto de expansión y analizar desde el punto de vista económico - financiero si la implementación de la plaza comercial, derivará en un incremento de las operaciones de la empresa y generará rentabilidad.



2.2. Problemática

En 1978, la empresa se inició con el primer comisariato en la ciudad de Azogues, el crecimiento de 'Abad Mendieta' fue acelerado y logró un rápido posicionamiento en la provincia del Cañar. En 1999 se trasladó a un local con mayor capacidad en el centro de la ciudad; en el 2004, nuevamente se reubicó al local que hoy en día es la *matriz*. Con el acelerado posicionamiento, 'Abad Mendieta' se expandió y creó sucursales; dos en la ciudad de Azogues y una en la ciudad de Biblian, para así atender la gran demanda y abrirse a nuevos mercados, sin embargo, la apertura de las sucursales en Azogues, ayudó con la demanda creciente, pero solo a mediano plazo, en la actualidad existe una excesiva demanda en el local *matriz*.

La limitada capacidad instalada en el local principal del grupo comercial ha desatado un problema de insatisfacción de la demanda y saturación del espacio físico lo que ocasiona un freno en su crecimiento. El desarrollo de un plan de expansión logrará satisfacer la demanda y la mejor forma de representar si ese beneficio es factible o no, es mediante una evaluación económica- financiera que a su vez generará confianza a los implicados para dicha inversión.

2.3. Pregunta de Investigación

¿Será conveniente llevar a cabo el proyecto de expansión para el grupo comercial 'Abad Mendieta'?

2.4. Resumen

El trabajo de investigación hace referencia a una evaluación financiera de un proyecto de expansión del grupo comercial 'Abad Mendieta' debido a que en la actualidad el local *matriz* cuenta con una limitada capacidad instalada lo que ha desatado un problema de insatisfacción de la demanda y saturación del espacio físico. El enfoque a utilizarse es cuantitativo, se analizarán datos numéricos proporcionados por el grupo comercial y se realizarán encuestas para alcanzar los objetivos de conocer la situación integral del grupo comercial y realizar las etapas para la evaluación del proyecto de expansión, esto permitirá realizar una conclusión y recomendar.

2.5. Estado del Arte y marco teórico

- Marco teórico.

Un proyecto es la búsqueda de una solución a un problema por resolver. Un proyecto de inversión es un plan, al cual, si se le asigna un monto de capital y se le proporciona insumos, se podrá producir un bien o un servicio. La evaluación del proyecto tiene por objetivo conocer su rentabilidad económica. (Baca Urbina, 2010). La clasificación de los proyectos se divide en: independientes y mutuamente excluyentes; los independientes son proyectos que no dependen de otros proyectos para poder realizarlos, además sus flujos de efectivo no están relacionados. Los mutuamente excluyentes son proyectos que cumplen la misma función y por esta razón solo una opción puede ser escogida, aceptar uno imposibilita que se realice el otro. (Gitman & Zutter, 2016).

Flórez Uribe (2015), clasificó los proyectos de inversión en:

1. Inversiones de reemplazo: estas inversiones no buscan ninguna ventaja tecnológica, ni de capacidad, sino solo el cambio de una maquina obsoleta por otra nueva.
2. Inversiones de expansión: estas inversiones buscan un incremento en la producción, la satisfacción de una demanda creciente y el aumento de las operaciones de las operaciones de la empresa mediante la adquisición de activos fijos.
3. Inversiones de modernización: estas inversiones al contrario de las inversiones de reemplazo buscan mejorar la eficiencia de la empresa, con mejor consumo energético, mayor capacidad productiva, entre otros.
4. Inversiones estratégicas: estas inversiones son las que afectan a la razón de ser de la empresa, además se enfocan a fortalecer a la empresa a largo plazo.

Para la evaluación financiera de los proyectos existen varios métodos: el periodo de recuperación (PR), el valor presente neto (VPN) y la tasa interna de retorno (TIR); estos métodos se basan en los flujos de efectivo; son la variación de las entradas y salidas de efectivo, tomando en cuenta aspectos como: impuestos, ingresos operacionales, gastos, costos, entre otros. La depreciación y amortización al no ser salidas reales de dinero, solo se toman en cuenta para el cálculo del impuesto y al final este valor se lo anula sumándolo nuevamente.



El periodo de recuperación es calculado en años, es decir, no considera el valor del dinero en el tiempo y este indica el tiempo en el cual se recupera la inversión inicial, si es menor al tiempo máximo aceptado por la administración el proyecto se acepta, de lo contrario no. El método del valor presente neto es empleado por empresas más grandes, las cuales tienen mayores montos de inversión, este método muestra el valor del dinero en el tiempo con la tasa mínima que los inversionistas requieren para su rendimiento y se compara con la inversión inicial, el proyecto se acepta si es que el valor presente es mayor a cero, de lo contrario se rechaza y por último el método de la tasa interna de retorno muestra la tasa de rendimiento real que el proyecto obtendría, si es mayor a la tasa mínima requerida por los inversionistas se acepta, de lo contrario no (Gitman & Zutter, 2016).

En el método del valor presente neto, la tasa mínima que los inversionistas requieren para su rendimiento se le conoce como 'costo de capital':

El costo de capital corresponde a aquella tasa que se utiliza para determinar el valor actual de los flujos futuros que genera un proyecto y representa la rentabilidad que debe exigírsele a la inversión por renunciar a un uso alternativo de los recursos en proyectos de riesgos similares (Sapag N, Sapag R, Sapag J, 2014, p. 274).

2.6. Hipótesis

Haga clic aquí para escribir texto.

2.7. Objetivo General

Efectuar una evaluación financiera para el proyecto de expansión del grupo comercial 'Abad Mendieta'

2.8. Objetivos Específicos

1. Exponer los conceptos de análisis y evaluación financiera a utilizarse.
2. Conocer la situación integral del grupo comercial.
3. Realizar las etapas para la evaluación del proyecto de expansión: etapa del estudio de mercado, técnico y económico.

2.9. Metodología

La investigación tiene un enfoque cuantitativo, se hará un análisis de datos numéricos proporcionados por el grupo comercial y por otra parte se realizarán encuestas, para las encuestas se necesitarán cuatro muestras, tres de ellas correspondientes a los locales de la ciudad de Azogues y la cuarta muestra, se considerará a la población de hogares de Azogues para así estimar los posibles nuevos clientes.

La muestra será calculada por la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \times z^2 \times p \times q}{[e^2 \times (n-1)] + [z^2 \times q \times p]}$$

Donde,

n = Tamaño de la muestra,

N = Tamaño de la población,

z = Nivel de confianza,

p = Probabilidad de éxito,

q = Probabilidad de rechazo,

e = Error.

Las muestras serían las siguientes,

Local uno o *matriz* = 164 encuestas.

Local dos o sucursal = 137 encuestas.

Local tres u oriente = 81 encuestas.

Clientes nuevos = 237 encuestas.

Las muestras realizadas a los locales servirán para saber el porcentaje de clientes que estarían dispuestos a formar parte de la clientela de la plaza comercial y así estimar una porción de las ventas de dicha plaza. La muestra que considera a la población de Azogues servirá para conocer la posible nueva clientela.



UNIVERSIDAD

Para realizar la evaluación financiera del proyecto se procederá con las bases conceptuales, estas ayudarán al lector a entender distintos términos que se tocarán a lo largo de la investigación. Después se llevará a cabo un diagnóstico integral del grupo comercial para saber su situación actual, se empezará con los antecedentes del grupo comercial, es decir la historia y como ha venido evolucionando, luego se revisará la cultura corporativa de la misma, la cual nos mostrará su misión, visión, valores, entre otros. Seguido de esto se elaborará el análisis estratégico, este comprende un análisis FODA, PORTER Y PEST. Para concluir con el diagnóstico integral se realizará un análisis financiero del grupo comercial para entender a la empresa en el ámbito numérico.

Por último, se llevará a cabo el estudio del plan de expansión del grupo comercial, este nos indicará si el proyecto de expansión será o no rentable. Dentro de este se comenzará con un estudio de mercado, realizando las encuestas las cuales posteriormente servirán para la ejecución del estudio económico. Después se realizará el estudio técnico, este abarca aspectos como la ubicación óptima, tamaño óptimo de la planta, aspectos legales para el funcionamiento, infraestructura, entre los más importantes. Seguido a esto se procederá al estudio económico, en el cual constarán las proyecciones de ventas esperadas tomando en cuenta las encuestas previamente realizadas; las inversiones; el tipo de financiamiento; costos operacionales; el costo de capital; periodo de recuperación de la inversión; valor actual neto; tasa interna de retorno, entre los más importantes. Una vez terminado el estudio económico se procederá a realizar un análisis de sensibilidad con tres posibles escenarios, pesimista, probable y optimista. Por último, se determinará si el proyecto de expansión para el grupo comercial será rentable o no.

2.10. Alcances y resultados esperados

El alcance de esta investigación será presentar un informe sobre la situación financiera actual y de la evaluación financiera del proyecto del grupo comercial 'Abad Mendieta'. La evaluación financiera del proyecto es viable, debido al contacto directo que se tiene con la alta administración del grupo comercial 'Abad Mendieta'. Además, la necesidad del grupo comercial de tener una evaluación de su proyecto de expansión para poder tomar una decisión, aumenta las ganas de contribuir con todos los recursos necesarios. Al final de la evaluación se llegará a proporcionar información útil que indique a la

empresa la rentabilidad del proyecto y que sirva de base para que el grupo tome una decisión.

2.11. Supuestos y riesgos

- El no obtener la suficiente información para llevar a cabo la evaluación.
- El no tener una muestra representativa de los posibles nuevos clientes, es decir enfocarse en el mercado objetivo y apartar otros posibles clientes.

2.12. Presupuestos

Rubro	Costo (USD)	Justificación
Gasolina.	\$60	Viaje a la ciudad de Azogues.
Alimentación.	\$50	Almuerzos durante la estadía.
Impresiones.	\$40	Impresiones de material necesarios para la tesis.
Libro o artículos.	\$40	Material de apoyo.
Esferos.	\$3	Material complementario.
Cuadernos.	\$6	Material complementario.
TOTAL	\$149	

2.13. Financiamiento

El proyecto de investigación será financiado con recursos propios.

2.14. Esquema tentativo

Introducción

Capítulo 1. Bases Conceptuales.

- 1.1. Análisis Financiero.
- 1.2. Análisis de Proyectos.
- 1.3. Conclusiones.

Capítulo 2. Diagnóstico integral del grupo comercial "Abad Mendieta".

- 2.1. Antecedentes del grupo comercial.
- 2.2. Cultura Corporativa.
- 2.3. Análisis Estratégico.
- 2.4. Análisis Financiero.
- 2.5. Conclusiones.



UNIVERSIDAD
DEL ATLÁNTICO

Capítulo 3. Estudio del plan de expansión del grupo comercial.

- 3.1. Estudio de Mercado.
- 3.2. Estudio Técnico.
- 3.3. Estudio Económico.
- 3.4. Análisis de los riesgos del proyecto.
- 3.5. Conclusiones.

Conclusiones

Recomendaciones

Bibliografía

Anexos

2.15. Cronograma

Objetivo Específico	Actividad	Resultado esperado	Tiempo (semanas)
Exponer los conceptos de análisis y evaluación financiera a utilizarse.	Revisar bibliografía.	Documento en donde este sistematizado las bases conceptuales.	2 semanas.
Conocer la situación integral del grupo comercial Abad Mendieta.	Realizar el análisis financiero, análisis estratégico y recopilar información de la empresa.	Informe sobre la situación integral del grupo comercial.	6 semanas.
Realizar las etapas para la evaluación del proyecto de expansión, etapa del estudio de mercado, técnico y económico.	Realizar el estudio de mercado, técnico y económico.	Evaluación financiera del proyecto.	16 semanas.
TOTAL			24 semanas.

2.16. Referencias

Estilo utilizado: APA Edición: Número de edición: Ej: sexta

Baca Urbina, G. *Evaluación de proyectos* (6ta ed.). México: McGraw-Hill.

Flórez, U. J. A. (2015). *Proyectos de inversión para las pymes* (3a. ed.). Bogotá: Ecoe Ediciones.

Gitman, L., & Zutter, C. (2016). *Administración financiera* (14 ed.). PEARSON.

Sapag Chain, Nassir, Reinaldo Sapag Chain, and José Manuel Sapag Puelma. 2014. *Preparación Y Evaluación de Proyectos*. 6ta ed. McGraw-Hill.

2.17. Anexos

2.18. Firma de responsabilidad (estudiante)

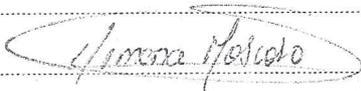


Pablo Briones H.



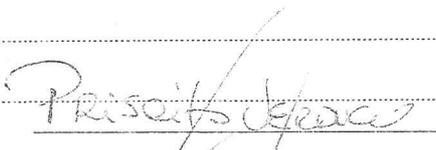
Xavier Vintimilla A.

2.19. Firma de responsabilidad director (luego de aplicación de rúbrica)



Ing. Ximena Moscoso.

2.20. Firma de responsabilidad profesor metodólogo (luego de aplicación de rúbrica)



Master. Práscila Verdugo.

2.21. Fecha de entrega
06 de junio de 2018



1.1. Nombre del Estudiante: Pablo Emilio Briones Hinostroza / 76014

1.1.1. Código: Xavier Esteban Vintimilla Abad / 80459

1.2. Director sugerido: Ing. María Ximena Moscoso Serrano

1.3. Docente metodólogo: Master. Priscila Verdugo Cárdenas.

1.4. Codirector (opcional): Título (ej: Ing.) Nombres y Apellidos completos (eliminar el cuadro de texto cuando lo aplique)

1.5. Título propuesto: Evaluación financiera para un proyecto de expansión del grupo comercial 'Abad Mendieta'.

	DIRECTOR		METODÓLOGO	
	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple
Línea de investigación				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	✓		✓	
Título Propuesto				
2. ¿Es informativo?	✓		✓	
3. ¿Es conciso?	✓		✓	
Estado del arte				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	N/A		N/A	
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo	✓		✓	
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?	N/A		N/A	
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?	✓		✓	
Problemática				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	✓		✓	
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓		✓	
Pregunta de investigación				
10. ¿Presenta una descripción precisa y clara?	✓		✓	
11. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓		✓	
Hipótesis (opcional)				
12. ¿Se expresa de forma clara?	N/A		N/A	
13. ¿Es factible de verificación?	N/A		N/A	
Objetivo general				
14. ¿Concuerda con el problema formulado?	✓		✓	
15. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	✓		✓	
Objetivos específicos				
16. ¿Permiten cumplir con el objetivo general?	✓		✓	
17. ¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?	✓		✓	
Metodología				
18. ¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	✓		✓	
19. ¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	✓		✓	
20. ¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	✓		✓	
21. ¿Las técnicas planteadas están de acuerdo con el tipo de investigación?	✓		✓	
Resultados esperados				
22. ¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	✓		✓	
23. ¿Concuerdan con los objetivos específicos?	✓		✓	



	DIRECTOR		METODÓLOGO	
	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple
24. ¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?	✓		✓	
25. ¿Los resultados esperados son consecuencia, en todos los casos, de las actividades mencionadas?	✓		✓	
Supuestos y riesgos				
26. ¿Se mencionan los supuestos y riesgos más relevantes, en caso de existir?	✓		✓	
27. ¿Es conveniente llevar a cabo el trabajo dado los supuestos y riesgos mencionados?	✓		✓	
Presupuesto				
28. ¿El presupuesto es razonable?	✓		✓	
29. ¿Se consideran los rubros más relevantes?				
Cronograma				
30. ¿Los plazos para las actividades están de acuerdo con el reglamento?	✓		✓	
Citas y Referencias del documento				
31. ¿Se siguen las recomendaciones de normas internacionales para citar?	✓		✓	
Expresión escrita				
32. ¿La redacción es clara y fácilmente comprensible?	✓		✓	
33. ¿El texto se encuentra libre de faltas ortográficas?	✓		✓	

OBSERVACIONES METODOLOGO:

OBSERVACIONES DIRECTOR:

Priscilla J. J. J.

METODÓLOGO

Jimena Melcoto

DIRECTOR