

ESCUELA POLITÉCNICA NACIONAL

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CARRERA INGENIERÍA EMPRESARIAL

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE
UNA EMPRESA DE ASESORIA FINANCIERA Y
ORGANIZACIONAL, PARA LAS PYMES EN LA CIUDAD DE QUITO**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
EMPRESARIAL**

**LORENA DE LOS ANGELES VARGAS PALACIOS
(lore_delosangelesvp@hotmail.com)**

**DIRECTOR ECONOMISTA GONZALO VILLACIS
(gonvill896@gmail.com)**

2009

DECLARACIÓN

Yo LORENA DE LOS ANGELES VARGAS PALACIOS, declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A través de la presente declaración cedo mis derechos de propiedad intelectual correspondientes a este trabajo, a la Escuela Politécnica Nacional, según lo establecido por la ley de propiedad intelectual, por su reglamento y normatividad institucional vigente.

.....
LORENA VARGAS PALACIOS
CI.: 171962369 - 4

CERTIFICACIÓN

Certifico que el presente trabajo fue desarrollado por LORENA DE LOS ANGELES VARGAS PALACIOS, bajo mi supervisión.

.....

Economista Gonzalo Villacis
DIRECTOR DE PROYECTO

AGRADECIMIENTO

A mi guía en la culminación de este proyecto Economista Gonzalo Villacis por su paciencia y conocimientos impartidos.

A mi madre, que ha sido un pilar de fuerza y ejemplo en todas las metas cumplidas, GRACIAS por enseñarme a ser un ser humano integro.

A mi padre por el apoyo y cariño brindado en todo este tiempo.

DEDICATORIA

A Dios, por regalarme la oportunidad de cosechar éxitos y jamás dejarme sola en todo el transcurso de mi vida.

A mi familia, que son mi fortaleza y que a pesar de los obstáculos han estado junto a mí con apoyo, guía y amor.

A todas aquellas personas importantes que de una u otra manera estuvieron presentes en la culminación de esta meta y que con su presencia ahora ocupan un lugar muy especial.

RESUMEN EJECUTIVO

La ciudad de Quito tiene como característica principal un tipo de comercio en su gran mayoría desarrollado, tanto en el aspecto formal como en el informal. Es importante mencionar que la tendencia del mercado es a la creación de empresas, con el fin de no tener ningún tipo de inconveniente en el momento de su funcionamiento.

Es por este y varios motivos adicionales que se hace fundamental la elaboración de este proyecto ya que su función es facilitar el desarrollo financiero y organizacional de las empresas pymes.

Para la elaboración de este proyecto se tomaron en consideración varios factores dentro del entorno de la empresa, como es la evolución del sector al que nos vamos a dirigir, el ambiente económico existente en la actualidad, determinando mediante el método de encuestas las preferencias, características y requerimientos del mercado potencial, el mismo que reveló resultados positivos para poder viabilizar la implementación del proyecto.

También mediante investigación directa se pudo obtener información de las fuentes necesarias, en este caso la mayoría obtenidas de la Superintendencia de compañías, el Servicio de Rentas Internas y la Corporación Financiera Nacional, quienes nos facilitaron datos tales como registros de empresas, estadísticas, datos históricos, etc.

Una vez tomados en cuenta todos estos datos se procedió al desarrollo del estudio de mercado, que arrojó resultados favorables determinando que la oferta tiene un porcentaje minoritario de participación en el mercado mientras que la demanda se mostro muy amplia, es por esto que sin duda existirá mercado al cual podernos dirigir.

La ubicación de la empresa se determinó en un sector muy concurrido de la ciudad de Quito, motivo por el cual el servicio se podrá conocer y difundir de la mejor manera.

Con los resultados obtenidos se determinó que la inversión del proyecto, la misma que se mide de acuerdo a la capacidad actual de la empresa y de la tendencia del mercado, dando un total de 113.491,50 dólares americanos financiados el 40% con fondos propios y el 60% con un préstamo bancario

Los índices de rentabilidad esperados para este proyecto en el caso de VAN es de 15.497,81 dólares americanos, una tasa única de retorno del 27% y una tasa de descuento de 20%, los mismo que son resultados apropiados para una implementación del proyecto.

El valor de la inversión tendrá un periodo de recuperación de 3 años 4 meses, en los que el proyecto presenta utilidades, cubriendo así los costos que genere el proyecto.

Con los datos expuestos anteriormente se puede determinar que la implementación de una empresa de asesoría financiera y organizacional en la ciudad de Quito es factible.

ANTECEDENTES

Definición del tema	17
Planteamiento del problema	17
Formulación y sistematización del problema	18
Objetivo general	18
Objetivos específicos	19
Hipótesis de trabajo	19

CAPITULO I

1. INTRODUCCION

1.1 ANALISIS DEL ENTORNO	22
1.1.1. Variables del desarrollo del país.....	22
1.1.1.1. Producto Interno Bruto (PIB)	22
1.1.1.2. Desempleo y subempleo.....	23
1.1.1.3. Tasas de Interés	26
1.1.1.4. Inflación	27
1.1.1.5. Balanza Comercial	29
1.1.1.6. Riesgo País	30
1.1.2. Comercio en quito	31
1.1.3. Tributación en quito	33
1.1.4. Pymes	33
1.1.4.1. Características de las pymes en el Ecuador.....	36
1.1.4.2. Importancia de las pymes	36
1.2 NECESIDAD DEL PROYECTO	37

CAPITULO II

2. MARCO TEORICO

2.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD	39
2.2 ESTUDIO DE MERCADO	40
2.2.1. Identificación del bien o servicio.....	41
2.2.2. Segmentación del mercado.....	42
2.2.2.1. Metodología de la investigación	42
2.2.2.1.1. Diseño de la muestra	43
2.2.2.1.2. Tamaño de la muestra	43
2.2.2.1.3. Elaboración del cuestionario.....	45
2.2.3. La demanda	46
2.2.3.1. Situación actual de la demanda.	47
2.2.3.2. Indicadores de la demanda.	47
2.2.3.3. Situación futura.	47

2.2.4.	La oferta	48
2.2.4.1.	Listado de Proveedores	49
2.2.4.2.	Régimen de Mercado	49
2.2.4.3.	Régimen de mercado de insumos	50
2.2.4.4.	Proyección de la Oferta	50
2.2.5.	Los precios	50
2.2.5.1.	Análisis de Precios.	51
2.2.5.2.	Determinación de Márgenes de Precios	52
2.2.6.	La comercialización	52
2.2.6.1.	Cadena de comercialización	52
2.2.6.2.	Promoción y publicidad	53
2.3	ESTUDIO TECNICO	53
2.3.1.	Tamaño	54
2.3.1.1.	Capacidad del Proyecto	54
2.3.1.2.	Factores condicionantes del tamaño del proyecto	55
2.3.2.	La localización	55
2.3.2.1.	Macrolocalización	56
2.3.2.2.	Microlocalización	56
2.3.2.3.	Proximidad y disponibilidad del mercado	56
2.3.2.4.	Proximidad y disponibilidad de materias primas.....	56
2.3.2.5.	Disponibilidad de mano de obra.....	56
2.3.3.	Ingeniería del proyecto	57
2.3.4.	Cronograma de realización.....	57
2.4	ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	58
2.4.1.	Estudio organizacional	58
2.4.1.1.	Factores organizacionales	59
2.4.1.1.1.	Participación de unidades externas al proyecto	59
2.4.1.1.2.	Tamaño de la estructura organizativa	59
2.4.1.1.3.	Tecnología administrativa.....	60
2.4.1.1.4.	Complejidad de las tareas administrativas	60
2.4.2.	Estudio legal	60
2.4.2.1.	Importancia del marco legal	61
2.4.2.2.	El ordenamiento jurídico de la organización social.....	61
2.4.2.3.	Formas de organización legal de las empresas	62
2.5	ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA	62
2.5.1.	Estudio financiero	63
2.5.1.1.	Inversiones.....	63
2.5.1.2.	Activos fijos.....	64
2.5.1.3.	Activos intangibles	64
2.5.1.4.	Depreciaciones	64
2.5.1.5.	Ingresos de operación	65
2.5.1.6.	Costos de operación	65
2.5.1.7.	Punto de Equilibrio.....	66
2.5.2.	Evaluación financiera	66
2.5.2.1.	Flujo de caja	67
2.5.2.1.1.	Elementos del flujo de caja	68

2.5.2.2.	Indicadores de Rentabilidad	68
2.5.2.2.1.	Tasa de Descuento	68
2.5.2.2.2.	TREMA	68
2.5.2.2.3.	Valor actual neto (VAN).....	69
2.5.2.2.4.	Tasa interna de retorno	69
2.5.2.2.5.	TUR	53
2.5.2.3.	Relación Beneficio – Costo	70

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1	OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO	72
3.1.1.	Objetivo general	72
3.1.2.	Objetivos específicos	72
3.2	IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO.....	73
3.2.1.	Caracterización por su uso.....	74
3.2.2.	Productos sustitutos o complementarios	75
3.2.3.	Sistemas de distribución	75
3.3	SEGMENTO DEL MERCADO	76
3.3.1.	Metodología de la Investigación de mercado	76
3.3.1.1.	Diseño de la muestra.....	76
3.3.1.2.	Tamaño de la muestra	77
3.3.1.3.	Elaboración de la encuesta	78
3.3.1.4.	Información obtenida de la encuesta piloto	79
3.3.1.5.	Trabajos de campo.....	80
3.3.1.5.1.	Recopilación de datos	80
3.3.1.5.2.	Análisis de datos	81
3.3.1.5.3.	Pregunta 1	81
3.3.1.5.4.	Pregunta 2	82
3.3.1.5.5.	Pregunta 3	83
3.3.1.5.6.	Pregunta 4	84
3.3.1.5.7.	Pregunta 5	85
3.3.1.5.8.	Pregunta 6	86
3.3.1.5.9.	Pregunta 7	87
3.3.1.5.10.	Pregunta 8	88
3.3.1.5.11.	Pregunta 9	88
3.3.1.5.12.	Pregunta 10	89
3.3.1.5.13.	Pregunta 11	90
3.3.1.5.14.	Pregunta 12	91
3.3.1.5.15.	Pregunta 13	92
3.3.1.5.16.	Pregunta 14	93
3.3.1.5.17.	Pregunta 15	94
3.3.1.6.	Hallazgos	94

3.4	LA OFERTA	96
3.4.1.	Comportamiento historico de la oferta	96
3.4.2.	Oferta actual	98
3.4.3.	Proyeccion de la oferta	101
3.5	LA DEMANDA	103
3.5.1.	Comportamiento historico de la demanda.....	103
3.5.2.	Demanda actual	105
3.5.3.	Demanda proyectada	105
3.5.4.	Demanda insatisfecha.....	106
3.5.5.	Estrategias de mercado	107
3.5.6.	Elaboracion de paquetes de servicio	108
3.5.6.1.	Paquete financiero:	108
3.5.6.1.1.	Descripción	109
3.5.6.2.	Paquete organizacional:	109
3.5.6.2.1.	Descripción	109
3.5.7.	Estrategia de precios.....	110
3.5.8.	Estrategias de promocion y publicidad	111

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1	OBJETIVO DEL ESTUDIO TECNICO	114
4.1.1.	Objetivo general	114
4.1.2.	Objetivo especifico	114
4.2	TAMAÑO DEL PROYECTO	114
4.2.1.	Capacidad del proyecto	114
4.3	LOCALIZACIÓN	115
4.3.1.	Macrolocalización	115
4.3.1.1.	Proximidad y disponibilidad de materias primas	116
4.3.1.2.	Disponibilidad y servicios públicos	116
4.3.1.3.	Mano de obra	116
4.3.1.4.	Condiciones topográficas	116
4.3.1.5.	Mapa de la macrolocalización	118
4.3.2.	Microlocalización	118
4.3.2.1.	Seguridad de la zona	118
4.3.2.2.	Costo de arriendo y adecuaciones de infraestructura	119
4.3.2.3.	Matriz de localización	120
4.3.2.4.	Mapa de la microlocalización	121
4.3.3.	Ingeniería del proyecto	121
4.3.3.1.	Identificación y selección de procesos	122
4.3.3.2.	Listado de equipos	122
4.3.3.3.	Distribución interna.....	128
4.3.4.	Cronograma de realización	129

CAPITULO V

5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

5.1	OBJETIVO DEL ESTUDIO	130
5.1.1.	Objetivo general	130
5.1.2.	Objetivos especificos	130
5.2	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	131
5.2.1.	Nombre del negocio o razón social	131
5.2.2.	Valores corporativos	131
5.3	PLAN ESTRATÉGICO	132
5.3.1.	Misión	132
5.3.2.	Visión	132
5.3.3.	Análisis FODA	133
5.3.3.1.	Análisis externo	133
5.3.3.1.1.	Oportunidades	133
5.3.3.1.2.	Amenazas	134
5.3.3.2.	Análisis interno.....	134
5.3.3.2.1.	Fortalezas	134
5.3.3.2.2.	Debilidades	135
5.3.4.	Formulacion de objetivos	136
5.3.5.	Estrategias de la empresa.....	137
5.3.6.	Políticas de la empresa	138
5.4	DISEÑO ORGANIZACIONAL	139
5.4.1.	Organigrama de la empresa	139
5.4.1.1.	Organigrama estructural	140
5.4.1.2.	Organigrama funcional	141
5.4.2.	Funciones de la organización	142
5.4.2.1.	Detalle de funciones y requisitos de cada cargo	142
5.4.2.1.1.	Junta de accionistas	142
5.4.2.1.2.	Gerente general	143
5.4.2.1.3.	Representante legal	144
5.4.2.1.4.	Subdirector administrativo	145
5.4.2.1.5.	Subdirector servicio al cliente.....	146
5.4.2.1.6.	Subdirector calidad	147
5.4.2.1.7.	Asesor financiero	148
5.4.2.1.8.	Asesor legal.....	149
5.5	ESTRUCTURA LEGAL	150
5.5.1.	Compañía de responsabilidad limitada	150
5.5.2.	Constitución de Asesorarte Cia. Ltda.	151
5.5.2.1.	Reserva de nombre	151
5.5.2.2.	Escritura de Constitución	151

5.5.2.3.	Deposito cuenta de Integración de Capital	152
5.5.2.4.	Aprobación de Constitución de la Compañía	152
5.5.2.5.	Inscripción en el Registro Mercantil	152
5.5.2.6.	Afiliación en la Cámara de Comercio	153
5.5.2.7.	Registro mercantil	153
5.5.2.8.	Obtención del Registro Único de Contribuyentes (Ruc)	153
5.5.2.9.	Declaración del Impuesto	153
5.5.2.10.	Devolución de Los Valores Depositados en la cuenta Integración de Capital.	154

CAPITULO VI

6. estudio y evaluacion financiera 155

6.1	ESTUDIO FINANCIERO	155
6.2	OBJETIVOS DEL ESTUDIO	155
6.3	OBJETIVOS ESPECIFICOS	155
6.4	INVERSIÓN	156
6.4.1.	Inversiones fijas	156
6.4.2.	Activos diferidos	159
6.4.3.	Capital de trabajo.....	159
6.5	DEPRECIACIONES Y AMORTIZACION	160
6.5.1.	Depreciacion activo fijo inicial	160
6.5.2.	Amortizacion activos intangibles	162
6.6	PRESUPUESTO DE INGRESOS	163
6.7	PRESUPUESTO DE EGRESOS	165
6.8	FUENTE Y USO DE FONDOS.....	167
6.8.1.	Financiamiento	167
6.9	PUNTO DE EQUILIBRIO	168
6.10	ESTADO DE RESULTADOS	171
6.11	FLUJO DE EFECTIVO	172
6.12	PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL	174
6.13	EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO	174
6.13.1.	Ejemplos de aplicación	175
6.13.1.1.	Asesorarte cia ltda.	175
6.13.1.2.	Grafytek cia ltda.	177
6.13.1.3.	Hotel caída del sol	178

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1	CONCLUSIONES	180
7.2	RECOMENDACIONES	182
	Bibliografía	183

ANEXOS

ANEXO No. 1	186
ANEXO No. 2	197
ANEXO No. 3	200
ANEXO No. 4	203
ANEXO No. 5	219
ANEXO No. 6	228
ANEXO No. 7	229

ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: PORCENTAJE DE DEPRECIACION.....</i>	<i>65</i>
<i>Tabla 2: EMPRESAS POR RAMA.....</i>	<i>97</i>
<i>Tabla 3: DETALLE DE EMPRESAS OFERENTES.....</i>	<i>99</i>
<i>Tabla 4: MATRIZ DE LOCALIZACION</i>	<i>120</i>
<i>Tabla 5: EQUIPOS DE INSTALACION</i>	<i>123</i>
<i>Tabla 6: PROGRAMA FINANCIERO.....</i>	<i>123</i>
<i>Tabla 7: MUEBLES Y ENSERES.....</i>	<i>124</i>
<i>Tabla 8: EQUIPOS DE OFICINA.....</i>	<i>125</i>
<i>Tabla 9: SUMINISTROS DE OFICINA</i>	<i>126</i>
<i>Tabla 10: PERSONAL EMPRESA</i>	<i>126</i>
<i>Tabla 11: MATERIALES DE OFICINA</i>	<i>127</i>
<i>Tabla 12: SERVICIOS BASICOS</i>	<i>127</i>
<i>Tabla 13: CRONOGRAMA DE REALIZACION</i>	<i>129</i>
<i>Tabla 14: COSTO PROGRAMA FIANCIERO</i>	<i>156</i>
<i>Tabla 15: INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 16: COMPRA INICIAL DE ACTIVOS FIJOS.....</i>	<i>157</i>
<i>Tabla 17: REINVERSION DEL ACTIVO FIJO.....</i>	<i>158</i>
<i>Tabla 18: INVERSIONES EN ACTIIVOS DIFERIDOS.....</i>	<i>159</i>

<i>Tabla 19: CAPITAL DE TRABAJO</i>	159
<i>Tabla 20: DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS (INICIALES)</i>	161
<i>Tabla 21: DEPRECIACION ACTIVO FIJO (REINVERSION)</i>	161
<i>Tabla 22: AMORTIZACION ACTIVOS INTANGIBLES</i>	162
<i>Tabla 23: PRESTACION DE SERVICIOS ANUAL</i>	163
<i>Tabla 24: PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR (POR PAQUETES)</i>	164
<i>Tabla 25: INGRESO DEL PROYECTO</i>	164
<i>Tabla 26: CAPACITACION</i>	165
<i>Tabla 27: EGRESOS DEL PROYECTO</i>	166
<i>Tabla 28: FUENTE Y USO DE FONDOS</i>	167
<i>Tabla 29: AMORTIZACION DEL FINANCIAMIENTO</i>	168
<i>Tabla 30: PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO (PAQUETES)</i>	169
<i>Tabla 31: PUNTO DE EQUILIBRIO SERVICIO FINANCIERO</i>	169
<i>Tabla 32: PUNTO DE EQUILIBRIO SERVICIO ORGNIZACIONAL</i>	170
<i>Tabla 33: PUNTO DE EQUILIBRIO SERVICIOS ADICIONALES</i>	170
<i>Tabla 34: ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO</i>	171
<i>Tabla 35: FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO</i>	173

INDICE DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1 PROCESO DE EVOLUCIÓN DE PROYECTOS</i>	39
<i>Ilustración 2: TIPOS DE MUESTRA Y PROCEDIMIENTOS DE SELECCIÓN</i>	44
<i>Ilustración 3: EVOLUCION DE LA RAMA FINANCIERA</i>	97
<i>Ilustración 4: EVOLUCION SUB RAMA</i>	98
<i>Ilustración 5: ACTIVIDADES DE LA RAMA FINANCIERA</i>	100
<i>Ilustración 6: Flayers Asesorarte</i>	112
<i>Ilustración 7: TARJETAS DE PRESENTACION</i>	113
<i>Ilustración 8: MAPA DE QUITO</i>	115
<i>Ilustración 9: MAPA MACROLÓGICO</i>	118
<i>Ilustración 10: MAPA DE MICROLOCALIZACION</i>	121
<i>Ilustración 11: CADENA DE VALOR</i>	122
<i>Ilustración 12: PLANO OFICINA</i>	128
<i>Ilustración 13: LOGO ORGANIZACIÓN</i>	131
<i>Ilustración 14: RESULTADO SOFTWARE FINANCIERO</i>	175
<i>Ilustración 15: RESULTADO SOFTWARE FINANCIERO</i>	177
<i>Ilustración 16: RESULTADO SOFTWARE FINANCIERO</i>	178

ANTECEDENTES

DEFINICION DEL TEMA

“Estudio de factibilidad para la implementación de una empresa de asesoría financiera y organizacional, para las pymes en la ciudad de Quito.”

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La ciudad de Quito es la segunda más poblada del país; el denominado Distrito Metropolitano de Quito comprende una población que sobrepasa los 2.000.000 de habitantes, esto se debe a su condición de capital, razón por la cual ha aglomerado gran cantidad de habitantes de otras provincias y de otros lugares del planeta lo que la convierte en una ciudad cosmopolita y es uno de los ejes de la economía del Ecuador.

En su desarrollo la ciudad de Quito a partir de la década del 70, se modernizó gracias al boom petrolero en el Ecuador. Se convirtió en la capital petrolera y en el segundo centro bancario y financiero del país. Su modernidad se aprecia en la arquitectura del sector norte de la ciudad.

La extensión de la ciudad hacia el norte y el sur comenzó durante los años 1980, cuando la principal área turística ubicada en el centro norte de la ciudad (Quito moderno) comenzó a crecer.

El 17 de Diciembre de 1995, el Municipio de Quito inauguró la primera línea de trolebuses en la ciudad con el nombre de El Trole. A partir del año 2002 se inició la recuperación del centro histórico y del casco colonial, y se remodeló el Aeropuerto Mariscal Sucre.

Actualmente se encuentra en construcción la nueva Terminal aérea de Quito en el sector de Tababela en las afueras de la ciudad, obra que estará concluida en

2009. El 2 de Julio de 2005, se inauguró una moderna línea de teleféricos en Cruz Loma con el nombre de Teleférico.

Dando lugar con todos estos cambios a una Ciudad colmada de lugares turísticos y muy comercial, es común observar el comercio informal en sus calles y debido a esto se han establecido reformas en las que se impulsa a la creación de la pequeña empresa o PYME, interesando al comerciante a reglamentar y conformar su empresa, por lo que La capital de la República del Ecuador, es hoy una metrópoli emprendedora y el centro político del país. ¹

Junto con el nuevo gobierno, en el Ecuador se han visto varios cambios sociales y económicos, este ultimo siendo muy importante debido a que, muchas empresas tienen dificultades al entender que se debe realizar para cumplir con los requerimientos estipulados en la ley de régimen tributario interno actual.

FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿Es factible la implementación de una empresa de asesoría financiera y organizacional para las pymes en la ciudad de Quito?

¿Existe un mercado potencial que justifique la implementación de la empresa?

¿Cuál es la ubicación más viable para la empresa y sus características técnicas?

¿Qué características legales y de funcionamiento tendrá la organización?

¿Cuál es la rentabilidad financiera del proyecto para los inversionistas?

OBJETIVO GENERAL

¹ Municipio Metropolitano de Quito, Biblioteca Municipal.

Diseñar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de ASESORIA FINANCIERA Y ORGANIZACIONAL, ayudando a la competitividad y productividad de las PYMES a través de diversos instrumentos y estudios.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Determinar el alcance que la organización tendrá en cuanto a la prestación del servicio, mercado al que se va a dirigir y características de los posibles clientes.
2. Desarrollar el Estudio Técnico para la futura organización
3. Realizar un Estudio Organizacional para determinar el funcionamiento idóneo de la organización.
4. Presentar un estudio que permite evidenciar los parámetros e indicadores financieros correspondientes.

HIPÓTESIS DE TRABAJO

Con la culminación del presente proyecto, se espera que en un futuro se pueda implementar una empresa de Asesoría Financiera y organizacional en la ciudad de Quito.

CAPITULO I

1. INTRODUCCION

El Distrito Metropolitano de Quito está localizado en la provincia de Pichincha, situada en la zona central norte de la Cordillera de los Andes, que atraviesa el Ecuador de Norte a Sur. La provincia tiene un área de 1.358.100 hectáreas, de las cuales el Distrito Metropolitano comprende más de 290.746 hectáreas, incluyendo a la ciudad de Quito propiamente dicha así como a 24 parroquias suburbanas y rurales que rodean al núcleo urbano. Dentro de esta región metropolitana ampliamente definida, la zona urbanizada cubre 37.091 hectáreas, que constituyen el área urbana de Quito propiamente dicha, rodeada por aproximadamente 253.655 hectáreas de zonas periurbanas, suburbanas y rurales.²

La porción urbanizada del área metropolitana de Quito está situada en un estrecho valle montañoso localizado inmediatamente al Este de las faldas del volcán activo Pichincha. En la prehistoria, el lugar donde se asienta Quito fue una encrucijada de importantes rutas de comercio a través de los Andes, debido a su localización en uno de los pocos pasos accesibles a través del difícil terreno montañoso.

Las consideraciones defensivas de las poblaciones indígenas originales, así como de los conquistadores Incas y de los regímenes coloniales españoles, también contribuyeron a la selección de Quito como el lugar de una ciudad capital.

En la actualidad, la «barrera natural» de las montañas ha obligado a que la expansión de la ciudad ocurra longitudinalmente, en forma de luna creciente, de tal manera que el núcleo urbano consolidado de la metrópoli tiene actualmente de 5 a 8 km. de ancho, y más de 30 km. de largo.

Mientras que los pobladores han logrado superar algunas limitaciones físicas que restringen los asentamientos en las laderas de la montaña, el acceso, el

² “Urbanización en el Ecuador;”<http://www.fao.org/docrep/W7445S/w7445s03.htm#2.1>.

abastecimiento de agua y el riesgo de desastres naturales continúan impidiendo un desarrollo intensivo en estas áreas empinadas.

En las zonas periféricas por fuera del núcleo urbano, el desarrollo también se ha movido más rápidamente en algunos valles y planicies urbanas que se extienden hacia el Este y el Sur de la ciudad principal, entre cadenas de colinas y otros terrenos empinados.

Quito posee el centro histórico más grande y uno de los mejores preservados de América. Fue uno de los primeros junto al centro histórico de Cracovia en Polonia, en ser declarados Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO, el 18 de Septiembre de 1978.

El Centro Histórico de Quito se encuentra ubicado en el centro sur de la capital sobre una superficie de trescientas veinte hectáreas, y es considerado uno de los más importantes conjuntos históricos de América Latina. Tiene alrededor de 130 edificaciones monumentales (donde se aloja una gran diversidad de arte pictórico y escultórico, principalmente de carácter religioso inspirado en un multifacética gama de escuelas y estilos) y cinco mil inmuebles registrados en el inventario municipal de bienes patrimoniales.³

Lamentablemente durante varios años estuvo algo descuidado, lo que contribuyó al deterioro de muchas de sus edificaciones y a que sus calles circundantes se vieran invadidas por el comercio informal.

Esto no solamente le restó belleza sino que contribuyó a que el sector sea poco seguro. Pero ahora todo ha cambiado gracias al programa que la Empresa de Desarrollo del Centro Histórico está impulsando para devolver a este lugar maravilloso su esplendor de años pasados.

Cabe resaltar que la división política del Distrito Metropolitano de Quito esta conformado por las siguientes parroquias metropolitanas:

³ “Quito”: <http://es.wikipedia.org/wiki/Quito#searchInput#searchInput>

a) Parroquias Metropolitanas Centrales: Como son Guamaní, Turubamba, La Ecuatoriana, Quitumbe, Chillogallo, La Mena, Solanda, La Argelia, San Bartolo, La Ferroviaria, Chilibulo, La Magdalena, Chimbacalle, Puengasí, La Libertad, Centro Histórico, Itchimbia, San Juan, Belisario Quevedo, Mariscal Sucre, Iñaquito, Rumipamba, Jipijapa, Cochapamba, Concepción, Kennedy, San Isidro del Inca, Cotacollao, Ponciano, Comité del Pueblo, El Condado, Carcelén.

b) Parroquias Metropolitanas Suburbanas: Conformadas por las poblaciones de Lloa, Nono, Pacto, Gualea, Nanegalito, Nanegal, Calacalí, San Antonio, Pomasqui, San José de Minas, Atahualpa, Perucho, Puéllaro, Chavezpamba, Calderón, Llano Chico, Zámiza, Nayón, Tumbaco, Cumbayá, Guangopolo, Alangasí, la Merced, Conocoto, Amaguaña, Píntag, Guayllabamba, El Quinche, Yaruquí, Tababela, Puembo, Pifo, y Checa.⁴

1.1 ANALISIS DEL ENTORNO

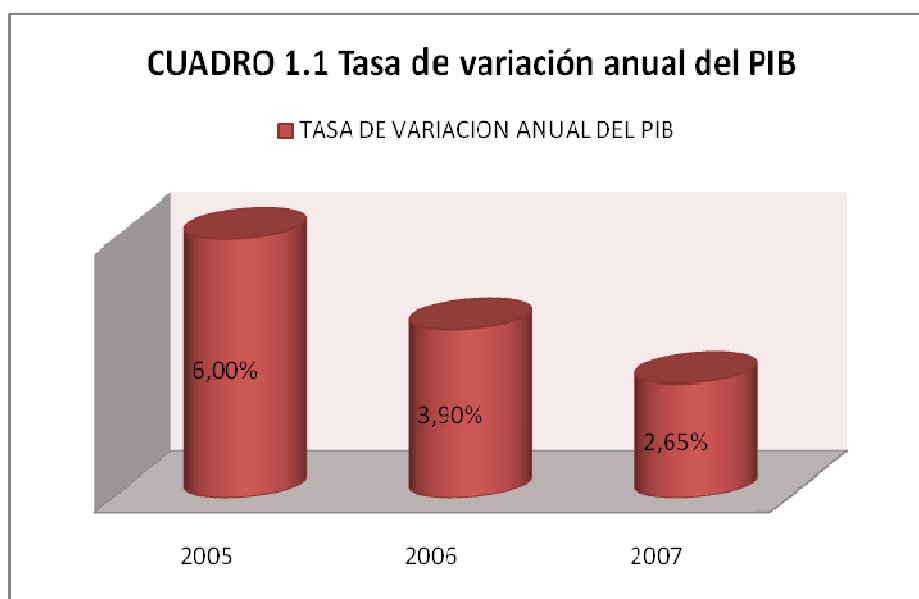
En el análisis del entorno veremos el comportamiento macro del país en variables de desarrollo como son: producto interno bruto, tasas de interés, desempleo y subempleo, riesgo país y además del desarrollo comercial de Quito su importancia y sus características, en base a datos históricos del 2005 – 2008.

1.1.1. VARIABLES DEL DESARROLLO DEL PAIS

A continuación se detallan las principales variables que determinan la situación económica del país.

1.1.1.1. PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

⁴“Zonas de Quito”: <http://www.icm.espol.edu.ec/home/alumnos/herraez/quito.htm#Quito>, Distrito Metropolitano

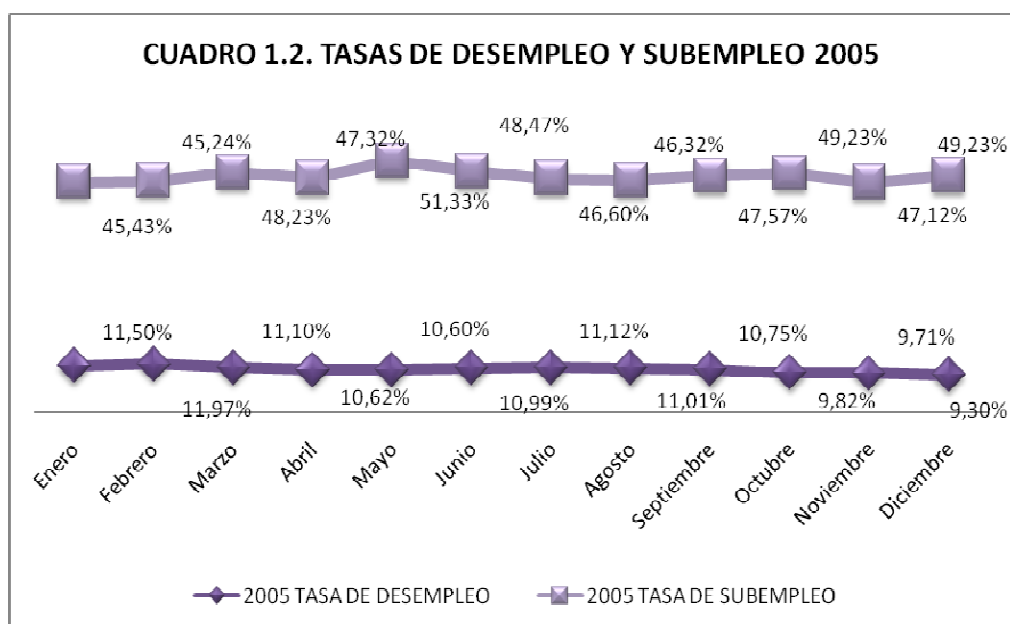


Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Banco Central del Ecuador

En el gráfico se observa que existe un decrecimiento constante de la tasa anual del PIB, lo que indica que:

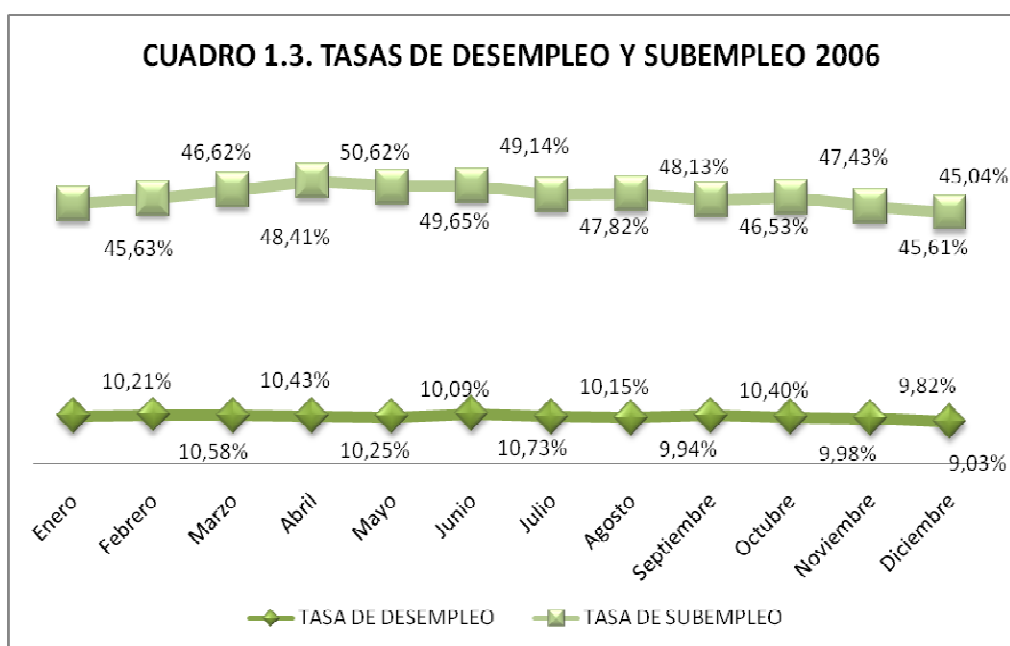
- Producto de este decrecimiento la economía empieza de desacelerarse, lo cual implica que en el presente se dificulta el reajuste de sueldos y salarios he implica que la capacidad adquisitiva de las personas empieza a disminuir.
- Este grafico denota que el país aún sigue siendo muy poco atractivo para la inversión, que se dificultaría con esto la circulación de capital tanto interno como proveniente del exterior.

1.1.1.2. DESEMPLEO Y SUBEMPLEO



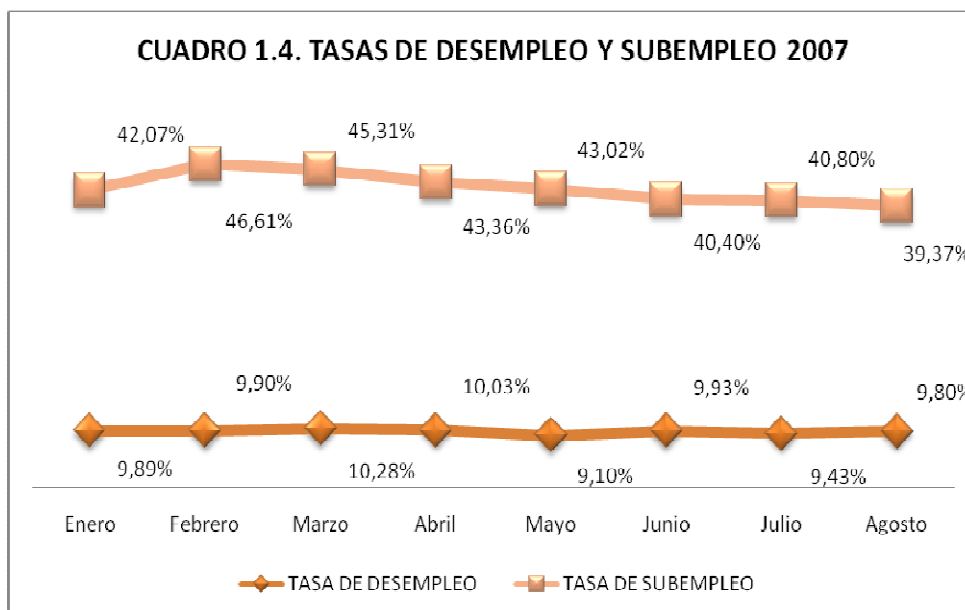
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Banco Central del Ecuador



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Banco Central del Ecuador



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

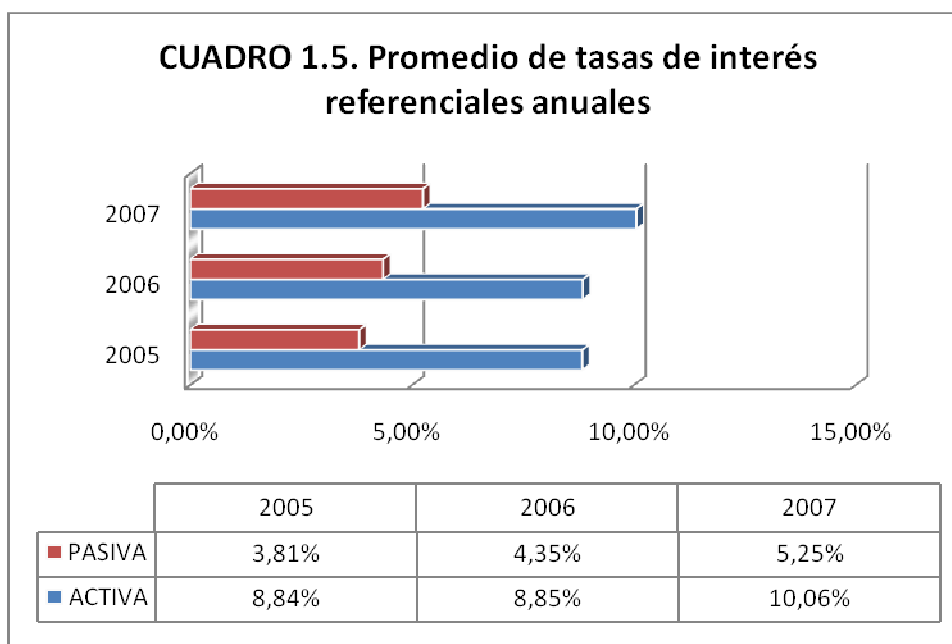
Fuente: Banco Central del Ecuador

Los cuadros indican que una tendencia del subempleo en los años 2005 y 2006, pero presenta un decrecimiento para el año 2007. Mientras que el desempleo fluctúa entre tasas de 11,97% en el año 2005 en un máximo y de 9,03% en el año 2006 siendo el mínimo en los tres años, lo cual indica que:

- Existe aún un nivel de informalidad y de subempleo grande en nuestro país, especialmente en las provincias principales que son Quito y Guayaquil.
- Esto indica que las empresas formales aún no constituyen una ayuda para disminuir considerablemente los niveles de desempleo en el país, creando plazas de trabajo y generando empleo.
- Estos resultados inciden sin duda a que las personas busquen un lugar donde poder producir haciendo que por un lado se incremente la inseguridad en nuestro país y por otro aumentando los niveles de migración de los ecuatorianos.

- Debido a estos altos índices de desempleo y subempleo se hace casi imposible una seguridad financiera en el país, tornando mucho más necesario la asistencia garantizada en estas áreas, con el fin de manejar su organización de una apropiada manera.

1.1.1.3. TASAS DE INTERÉS



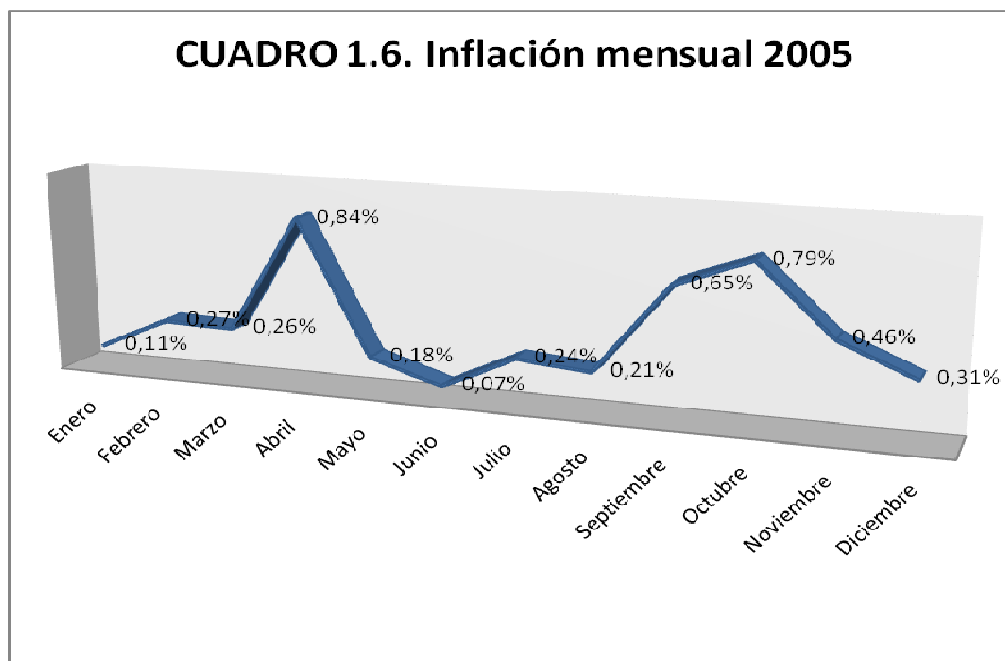
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Banco Central del Ecuador

Las tasas de interés que señala el cuadro indican una tendencia al crecimiento, lo que demuestra entre otras cosas que el riesgo que representa conceder un crédito es alto y debido a eso las garantías para el mismo aumentan, y se evidencian en este constante crecimiento de intereses.

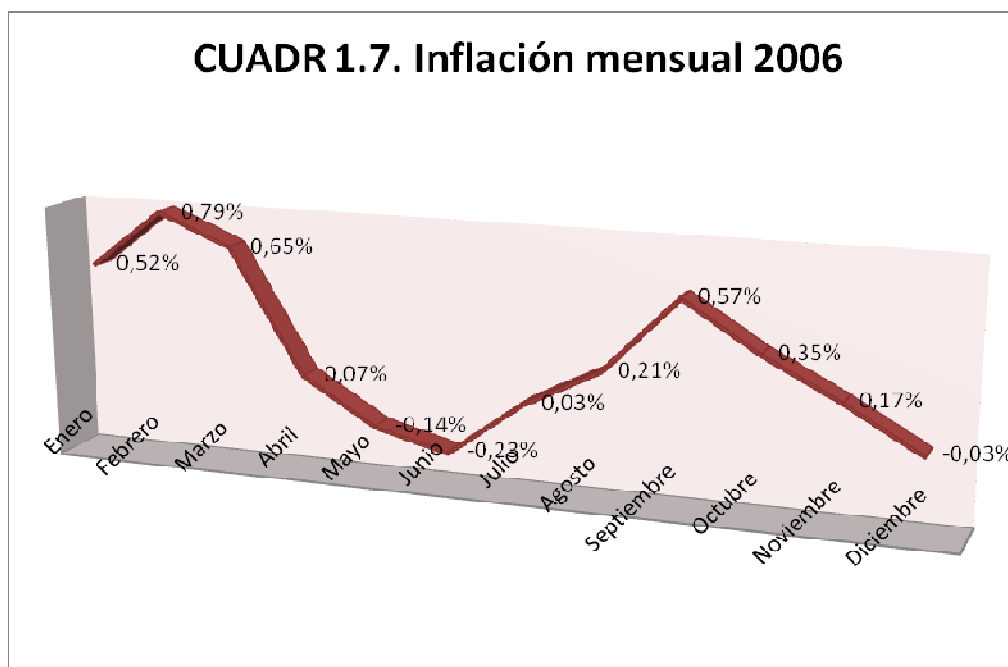
Por su parte esto conlleva a que sea imposible para un ecuatoriano acceder a préstamos en entidades financieras por ser muy costoso el valor total de pago del mismo. Mientras que los intereses por préstamos son tan altos, los intereses por ahorro son bajos, haciendo que los clientes no miren atractivo el depositar su dinero en el banco, y así una vez más hacer que el flujo de efectivo en el país circule lentamente.

1.1.1.4. INFLACIÓN



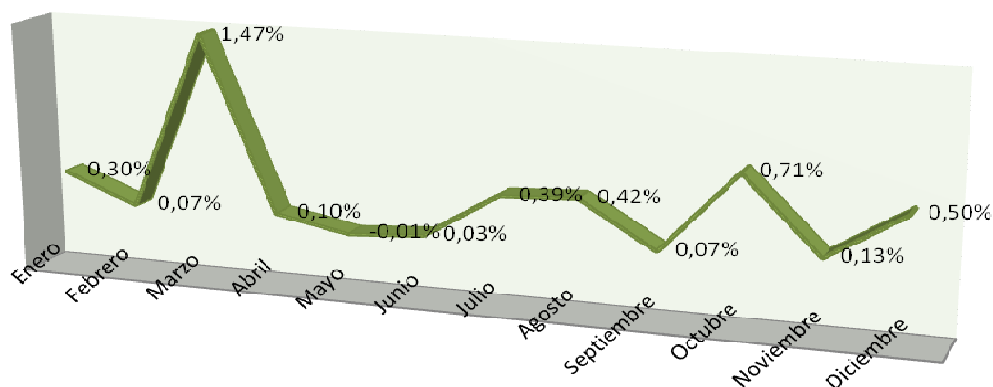
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Banco Central del Ecuador



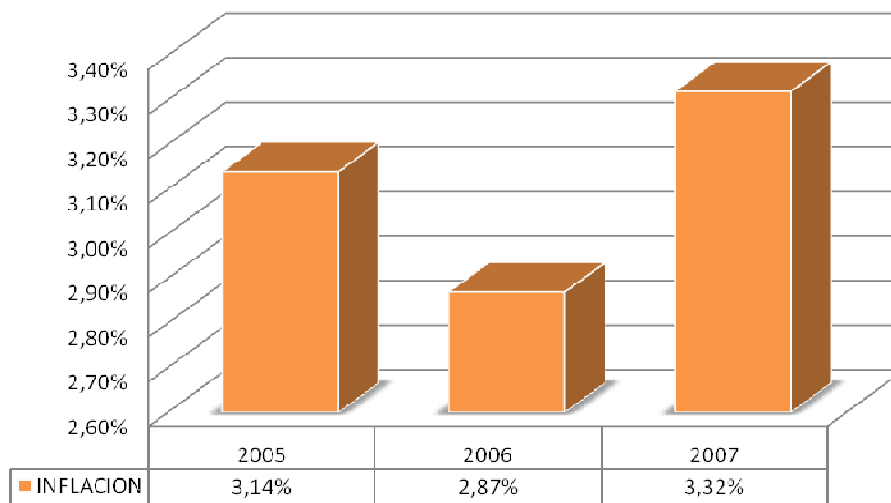
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Banco Central del Ecuador

CUADRO 1.8. Inflación mensual 2007

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Banco Central del Ecuador

CUADRO 1.9. Inflación anualizada

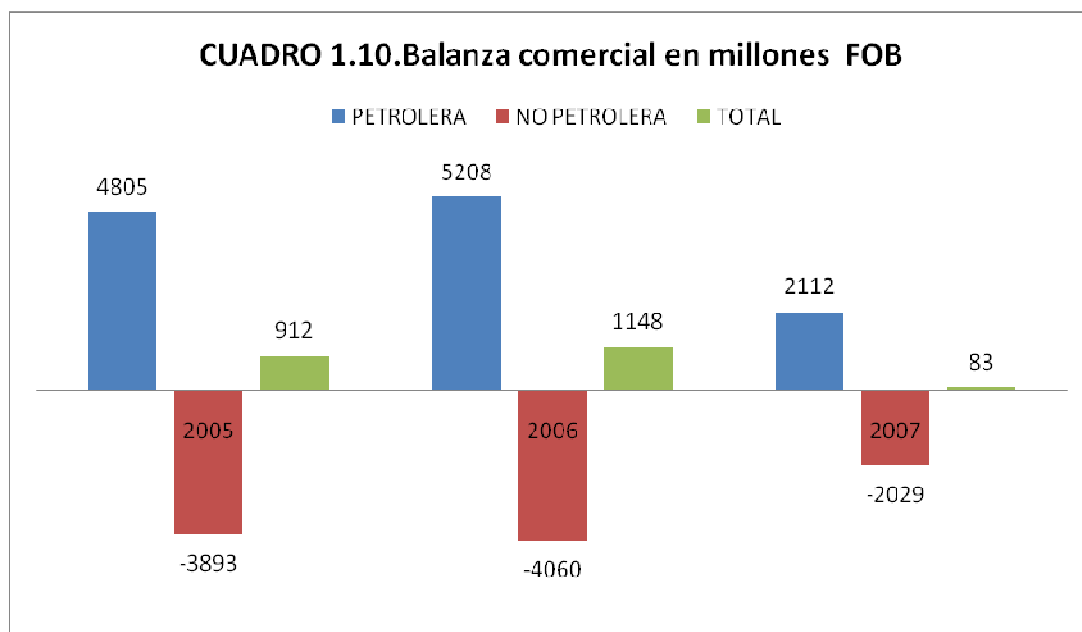
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Banco Central del Ecuador

- Como podemos ver la inflación mensual registrada en los últimos no varia sustancialmente, en el año 2006 se tuvo la menor inflación entre los tres años históricos, y esta fue de 2,87%. Sin embargo el año 2007 se registro un incremento mayor incluso que al del 2005.

- En general se puede concluir que se espera estabilidad económica en el país, incide esto en que los inversionistas tienen un grado de seguridad sin duda para sus propósitos.
- Además esto garantiza una mayor seguridad en las proyecciones en el sentido de que se puedan realizar en estudios financieros y estratégico, que sabemos van a tener una gran oportunidad de cumplimiento.

1.1.1.5. BALANZA COMERCIAL



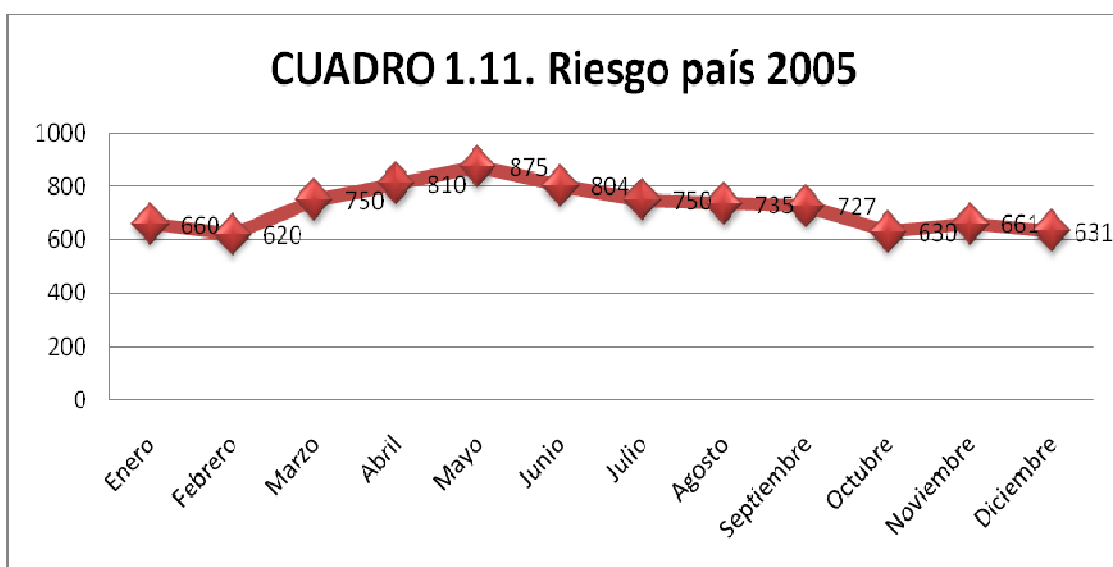
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Banco Central del Ecuador

Como el cuadro lo describe, el año 2006 es aquel que tiene el mayor valor de superávit comercial de USD 1148 millones, es la mayor de entre los años 2005-2007, a diferencia de 2007 que fue aquella que menos superávit obtuvo.

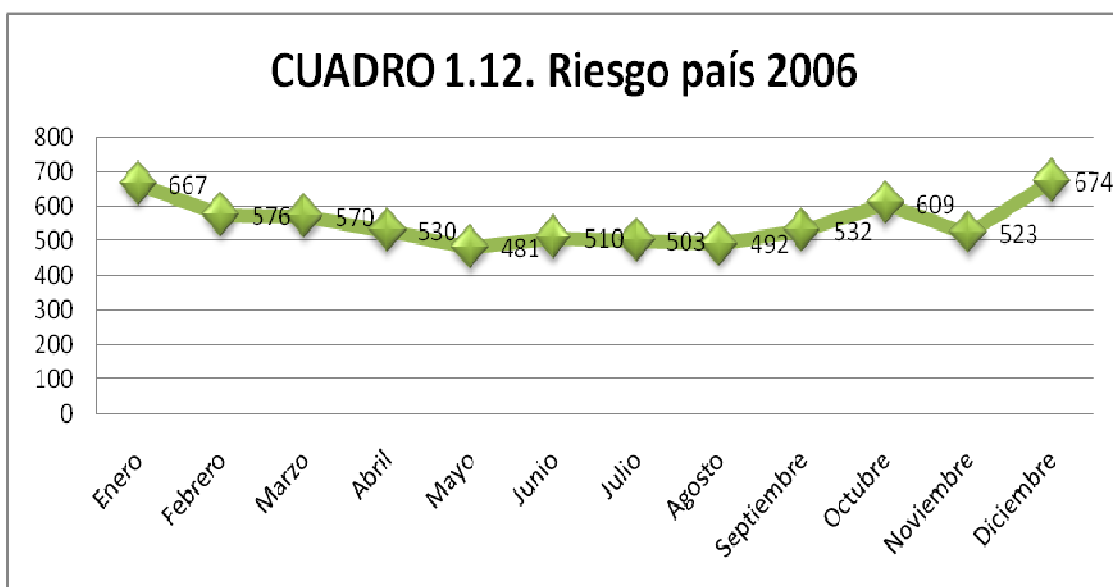
Debido al alto precio que se registró el año 2005 del petróleo la balanza petrolera se ubico entre la más alta con un USD 4805 millones, mientras que la no petrolera tuvo un valor de USD 3893 millones

1.1.1.6. RIESGO PAÍS



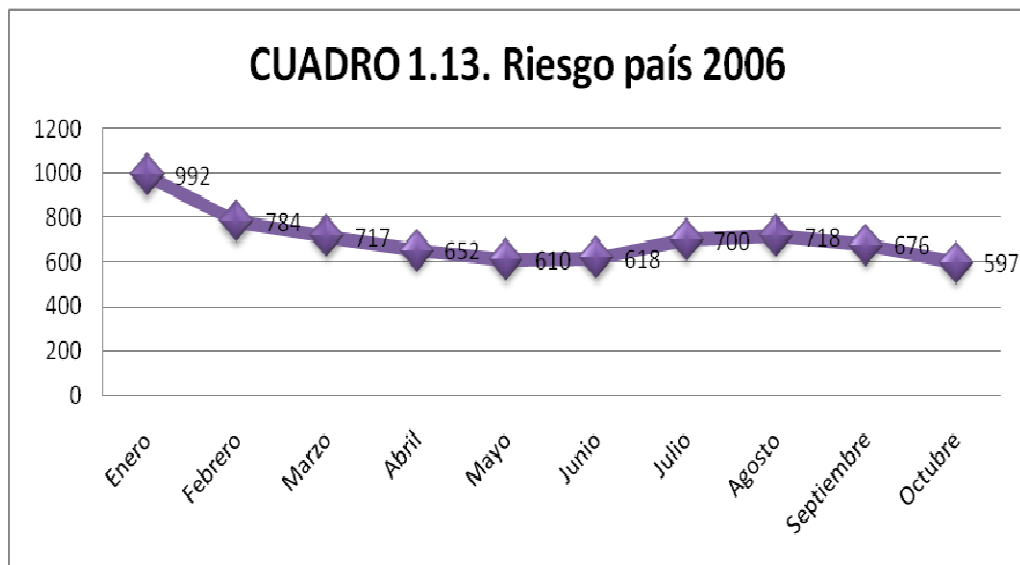
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Banco Central del Ecuador



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Banco Central del Ecuador



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Banco Central del Ecuador

Podemos notar que el año 2005 es el que tiene más alto el riesgo país, mientras que el año 2006 y 2007 se mantienen en la misma tendencia sin embargo siguen siendo altos.

En el país se presenta según este cuadro una capacidad de pago reducida, lo cual trae consigo menos inversión extranjera para el país y sin duda una recesión de flujo de efectivo.

1.1.2. COMERCIO EN QUITO

El Sur se caracteriza por la alta actividad comercial. En la parroquia de Chillogallo, una de las más grandes de la capital, los negocios proliferan en todas partes, sobre todo restaurantes y ferreterías. Uno puede degustar desde el tradicional pollo asado, hasta platos típicos del Ecuador como la guatita, el ceviche, seco de chivo o la fritada. En el Sur, además, se ubica el parque industrial de la ciudad y la Estación de Trenes de Chimbacalle.

En el centro, las calles son estrechas, razón por lo cual se restringe el acceso a los vehículos durante los fines de semana, si embargo se puede observar un gran número de peatones entre turistas y visitantes, que como a manera de distracción llegan al centro histórico y lo hacen un lugar muy comercial.

La arquitectura colonial es muy llamativa, sobre todo sus grandes Iglesias. El municipio ha desarrollado un plan de restauración de los edificios coloniales, haciendo de este sector de la capital un atractivo turístico.

En el norte, se distinguen varias zonas diferenciadas. La zona colindante con el centro histórico ha desarrollado una serie de rascacielos y torres elevadas, la más alta de las cuales es la Basílica Nacional, con una altura de 36 plantas, y con un mirador excepcional de Quito. Los edificios de la Corporación Financiera, la Torre Corpei, la Torre Diez de Agosto, el Edificio Benalcázar Mil o el del Consejo Provincial son algunos de los rascacielos quiteños que sobrepasan las veinte plantas. Muchos de los barrios del norte son de carácter residencial, concentrándose el comercio alrededor de la zona de Ñaquito.⁵

Como dato importante se registra que en los últimos 4 años, en la ciudad se han graduado 8,000 profesionales en carreras técnicas, lo que redundará en un creciente mercado cada vez más atractivo, y al mismo tiempo en un núcleo de producción industrial, de servicios financieros y empresariales que se destaca como el principal polo de desarrollo andino del Ecuador. Quito es un centro de servicios turísticos y el mayor generador de transporte de carga aérea y terrestre del país.

Concentra una buena parte de los establecimientos fabriles, del personal ocupado, de la producción total y de la inversión de capital del Ecuador. Con todos estos cambios podemos ver una Ciudad colmada de lugares turísticos y muy comerciales.

⁵ “QUITO”: http://www.touring.com/ecuador/Quito_Ecuador.htm#

Es común observar el comercio informal en sus calles y debido a esto se han establecido reformas en las que se impulsa a la creación de la pequeña empresa o PYME, interesando al comerciante a reglamentar y conformar su empresa, por lo que La capital de la República del Ecuador, es hoy una metrópoli emprendedora y el centro político del país que representa un mercado amigable a la inversión, un ente articulador del sector productivo y generador de servicios para desarrollo de la región y el país.

1.1.3. TRIBUTACION EN QUITO

La Ley de Régimen Tributario Interno señala que cualquier unidad económica con o sin personería jurídica esta obligada a cumplir con todos los artículos, reglamentos y resoluciones referentes a las obligaciones tributarias. Las PYME'S no tienen ninguna clase de extensión que tengan que ver con el cumplimiento de la ley de régimen tributario interno.

Para las entidades como Superintendencia de Compañías y la Corporación Financiera Nacional una pyme esta considerada como tal si sus ventas anuales no superan los 5.000.000 dólares americanos y que no sea menor a los 5.000 dólares americanos, mientras que para Cámara de la Pequeña Industria es una pyme si sus ventas no superan los 50.000.000 y considerando este antecedente podemos señalar que debido a este monto de ventas muchas de estas empresas poseen un área financiera y organizacional, por lo que aquellas no seria parte del universo de nuestro análisis.

1.1.4. PYMES

Dar una definición precisa, que logre clasificar y abarque a todas las empresas pequeñas y medianas, y a si vez sea la aceptación global es difícil de lograr. Cada economía es diferente entre sí, seguramente en Estados Unidos se la considerará pequeña o mediana.

La clasificación dependerá de la realidad económica de cada país, y será el punto de partida para considerar, que características se ajusta para realizar una categorización de las empresas.

La ley de compañías declara que las pequeñas empresas son asociadas libres de las formalidades que establece la ley, pero señala que deben ajustarse a todo lo establecido en la Ley de Régimen Tributario y Ley del Registro Único de Contribuyentes. Además, se señala que saldrán de este criterio las empresas cuyo valor del negocio sobrepase los 8 dólares de Estados Unidos de Norteamérica.

Esta declaración esta desajustada de la realidad económica del país. Es importante decir que la Ley de Compañías no señala características para poder clasificar en pequeñas y medianas empresas.

El MICIP (Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca) declara que una microempresa es una unidad económica productiva, que puede ser de producción, comercio o servicios con, las siguientes características.

- La administración y el manejo operacional son realizados por una persona
- Los activos no son mayores a \$20.00
- Los empleados no son mas de 10 personas, incluido el propietario

La cámara de la Pequeña Industria del Guayas (CAPIG), emite una definición tanto de pequeña y mediana empresa. Clasificación basada en el número de empleados y el monto del patrimonio.

Pequeña empresa: Unidad de producción que tiene de 5 a 40 y un máximo de 50 empleados y su capital no tienen piso pero su patrimonio tiene un techo de \$150.00

Mediana empresa: Empresa con un número entre 50 y 100 empleados. La Ley de fomento artesanal señala características que puede ajustarse a la realidad de las PYMES entre ellas se destacan:

- Las Compañías de responsabilidad limitada 37.3%
- Persona Natural 35.2%
- Compañías Anónimas están 23.8%
- Otras 3.7%

La tendencia de formar compañías de responsabilidad limitada se da debido a:

- Los socios son únicamente responsables de las obligaciones sociales hasta por el monto que aportaron. Esta limitación precautela el resto de bienes del socio de la compañía, y evita su exposición de todo patrimonio al riesgo del negocio.
- Las reuniones de la junta general son constituidas con la reunión de la mitad del capital social. Esta facilidad permite que una persona puede decidir y centralizar el poder de tomar decisiones.
- Para la cesión de las acciones a otro participante, deferente de los socios que formen en ese momento la empresa es necesario la aceptación de todos los socios para efectivizar la transacción.

Otra tendencia es que las empresas operan bajo la normatividad de persona natural mostrando la tendencia por conservar a las empresas de modo que únicamente la familia forme parte de la misma. En el caso de que varias personas sean dueñas de la empresa los socios tratan que ninguna persona nueva, forme parte de los socios de la empresa.

La formación de compañías anónimas ocupa un porcentaje importante que muestra que muchos empresarios estén conociendo la facilidad que puede ofrecer esta clase de asociación.

La principal facilidad que brindan las compañías anónimas es la movilidad de los capitales, por que la empresa no tiene restricciones relacionadas al número de participantes; además cualquier persona puede formar parte de la empresa, sin que deba ser aceptada su partición, por los socios originarios. Adicionalmente, otorga la posibilidad de que la empresa pueda cotizar en las bolsas de valores y de esta manera acceder al mercado de capitales.⁶

1.1.4.1. CARACTERÍSTICAS DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

Sin duda, la empresa es la cedula que da inicio a la vida económica. Nadie puede desmentir su importancia dentro de los campos social, jurídico, político y económico, es por esta razón que se ha trabajado por comprender el funcionamiento general de las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador, sus características principales y las deficiencias que presentan en la calidad de gerencia o administración, el control sobre sus bienes tangibles o intangibles, su capacidad de generar ingresos de efectivo, así como de si habilidad de permanencia en el mercado.

1.1.4.2. IMPORTANCIA DE LAS PYMES

La importancia del desarrollo de las PYME'S se fundamenta en que fortalece al sector productivo. Cada vez más empresas dejaran de ser pequeñas o medianas para convertirse en grandes empresas, además estas fomentan competencia y competitividad de los mercados nacionales.

Además las PYME'S son el comienzo de toda empresa grande; en cualquier lugar del mundo las empresas comenzaron siendo pequeñas, como es el caso de Mc Donalds, Ford, entre otras empresas que en la actualidad son consideradas las mas grandes del mundo.

⁶ SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS: Área de información estadística, Economista Patricio Avilés.

El recurso clave para alcanzar el crecimiento es el financiero, por que simplemente sin este, no hay forma de conseguir un crecimiento sostenido a largo plazo que ayuden a fortalecer el desarrollo para alcanzar a ser grandes empresas. Naturalmente los recursos físicos y humanos son parte importante de este proceso.

El fomentar este sector de la economía, significa cimentar las bases para que se desarrolle el sector productivo de nuestro país porque ayuda a crear fuentes de empleo, fomentar la competencia y competitividad, fundamentales para alcanzar un mejor nivel económico.

1.2 NECESIDAD DEL PROYECTO

Junto con el nuevo gobierno, en el Ecuador se han visto varios cambios sociales y económicos, este ultimo siendo muy importante debido a que, muchas empresas tienen dificultades al entender que se debe realizar para cumplir con los requerimientos estipulados en la ley de régimen tributario interno actual.

El problema que genera el no tener un manejo adecuado en temas administrativos y económicos puede incurrir en costos para las pymes, como por ejemplo el control ineficiente de recursos tanto materiales como económicos significan perdida para la empresa y es por esto que muchas grandes empresas así como varias pymes han obtenido esos resultados con déficit en su año de funcionamiento.

Para varios contribuyentes cada día es más complejo tener al día las obligaciones que se les impone, y muestra de ello podemos observar diariamente las sucursales del servicio de rentas internas colmadas personas que no solo buscan una guía para su desempeño laboral sino que también buscan involucrarse con nuevas ideas de negocios y forman parte del gran numero de Pymes ya creadas en el país.

Es por esto que se genera la necesidad ofrecer un servicio que facilite las actividades a realizarse en una Pyme en cuanto a su conformación y ejercicio laboral. Un grupo de asesores pondrá a disposición sus conocimientos en función de mejorar o manejar de forma efectiva los procedimientos de la empresa.

De esta manera la empresa estará destinada a la prestación de un servicio necesario para el correcto y preciso funcionamiento de las Pymes, entendiendo con esto la asesoría para el funcionamiento financiero en contabilidad y tributación, brindando además como valor agregado ayuda en cuanto a su constitución con estudios completos del mercado y su entorno, planificación organizacional, plan de negocios y planificación estratégica. Aportando de esta manera no solo a la competitividad, eficiencia y eficacia de las Pymes, si no también al entorno económico y funcional ecuatoriano.

La empresa de Asesoría Financiera y Organizacional contara con muchas ventajas para el cliente y se diferenciará brindando un TRATO ESPECIALIZADO: para garantizar un asesoramiento óptimo, mantenemos un estrecho contacto con el cliente, estudiando cualquier incidencia que nos permita obtener la resolución más conveniente o beneficiosa para su empresa como lo son la calidad, precio y confiabilidad. Además la empresa contará con TECNOLOGIA: Servicio de Internet para la consultas de inquietudes, información y envío de documentos laborales a través de correo electrónico. Por todo esto el siguiente proyecto se enfocara en cumplir todas las perspectivas que los habitantes de la Ciudad de Quito presenten y deseen.

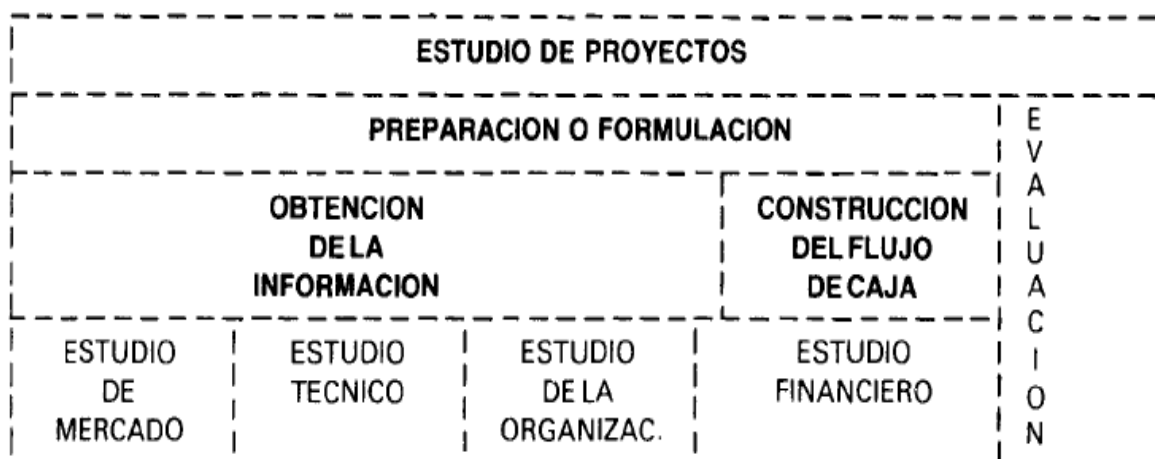
CAPITULO II

2. MARCO TEORICO

2.1 ESTUDIO DE FACTIBILIDAD

El estudio de factibilidad de cierta manera es un proceso de aproximaciones sucesivas, donde se define el problema por resolver. Para ello se parte de supuestos, pronósticos y estimaciones, por lo que el grado de preparación de la información y su confiabilidad depende de la profundidad con que se realicen tanto los estudios técnicos, como los económicos, financieros y de mercado, y otros que se requieran. En cada etapa deben precisarse todos aquellos aspectos y variables que puedan mejorar el proyecto, o sea optimizarlo. Puede suceder que del resultado del trabajo pudiera aconsejarse una revisión del proyecto original, que se postergue su iniciación considerando el momento óptimo de inicio e incluso lo anterior no debe servir de excusa para no evaluar proyectos.⁷

Ilustración 1 PROCESO DE EVOLUCIÓN DE PROYECTOS



⁷⁷“Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión”, <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>

El estudio de mercado consta de las siguientes etapas

- Estudio de mercado.
- Estudio técnico.
- Estudio organizacional y legal.
- Estudio financiero.

2.2 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.

El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.⁸

Muchas preguntas pueden ser respondidas gracias a un estudio de mercado:

¿Que esta pasando en el mercado?

¿Cuales son las tendencias?

¿Quienes son los competidores?

¿Que opinión tienen los consumidores acerca de los productos presentes en el mercado?

¿Que necesidades son importantes?

¿Están siendo satisfechas esas necesidades por los productos existentes?

⁸ “Estudio de factibilidad de un proyecto de inversión”, <http://www.eumed.net/ce/2008b/tss.htm>

Este estudio contempla los siguientes pasos:

- Identificación del bien o servicio
- Segmentación del mercado
- La demanda
- La oferta
- La comercialización
- Determinación de precios.

2.2.1. IDENTIFICACIÓN DEL BIEN O SERVICIO

“El estudio de mercado determinará el bien o servicio que se pretende entregar a los consumidores, es requisito indispensable especificar rigurosamente sus características correspondientes.”⁹

En consecuencia, un bien o servicio se lo puede identificar respondiendo interrogantes en torno a:

Usos: Aquí se debe responder a las preguntas: ¿Para qué se usa?, ¿Cómo se usa? y ¿Cuáles son sus principales aplicaciones?

Usuarios: “Aquí se busca establecer la distribución espacial de los consumidores finales, lo mismo que su tipología: hábitos de consumo, ritual de compra, ocupación, niveles de ingreso, sexo, edad, etc.

⁹ **Miranda, Juan José.** *Gestión de proyectos*. Cuarta Edición. Colombia, MM Editores, 2003.

También se puede observar sus intereses y opiniones que puedan denunciar alguna actitud con respecto al bien o servicio como: cultura, valores, costumbres, modas, motivos de compra, estilo de vida, etc.”¹⁰

Producto o servicio: Se deben identificar claramente el producto o servicio principal.

Sustitos: Aquí se debe indicar la existencia y características de otros productos o servicios alternativos que pueden competir en su uso. Un bien puede convertirse en sustituto por efectos de cambio en la calidad, en la presentación, en los precios, en el gusto de los consumidores, en la presión publicitaria o a causa de los desarrollos tecnológicos, etc.

Complementarios: Si el uso del bien principal está condicionado a la disponibilidad de otros bienes, es preciso destacar la relación que existe entre ellos para ser incluidos en el análisis.

2.2.2. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

La segmentación del mercado es la división de la población en sub-grupos con motivaciones similares. Los criterios mas utilizados para segmentar incluyen las diferencias geográficas, diferencias de personalidades, diferencias demográficas, diferencias en el uso de productos y diferencias psicograficas.¹¹

2.2.2.1. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Un método más sistemático y objetivo, que se vale del método científico, es la investigación de mercado. Principalmente se utiliza en la recolección de información relevante para ayudar a la toma de decisiones o para probar o refutar hipótesis sobre un mercado específico, a través de encuestas, experimentos, mercados prueba u otra forma.

¹⁰ Malhotra, Narres K. Investigación de Mercados un enfoque práctico. Segunda edición. Madrid, Ed. Pearson Educación,1997.

¹¹ “Emprendedores”, <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

Este método constituye quizás el paso más necesario para la aplicación y uso de cualquiera de los métodos restantes, por la información sistematizada y objetiva que lo provee.

La principal característica del método es su flexibilidad para seleccionar e incluso diseñar la metodología que más se adecúe al problema del estudio, requiriendo una investigación ya sea exploratoria, descriptiva o explicativa.¹²

2.2.2.1.1. Diseño de la muestra

Primero que se debe hacer es seleccionar el universo del cual se determinará la muestra. El segundo paso consiste en seleccionar el método más conveniente para obtener la muestra. Por último se obtendrá el tamaño de la muestra de acuerdo al presupuesto asignado, para ello se deberá asignar un porcentaje de error como un nivel de confianza.

“Si se decide realizar la investigación de mercados utilizando una encuesta, se debe definir la muestra. ¿Cómo? Se tendrá en cuenta no a todos los hogares, sino a una muestra relativamente pequeña de los mismos; lo que se hace, pues, es sustituir el universo que se quiere estudiar por una muestra que lo represente. Si la muestra está bien elegida y es suficientemente amplia, ésta será representativa.”¹³

2.2.2.1.2. Tamaño de la muestra

Universo o población: constituye la totalidad de un grupo de elementos u objetos que se quiere investigar, es el conjunto de todos los casos que concuerdan con lo que se pretende investigar.

Muestra: es un subconjunto de la población o parte representativa.

¹² Kinnear, T. y Taylor, J. Investigación de mercados, Bogotá: McGraw-Hill, 1981.

¹³ Malhotra, Narres K. Investigación de Mercados un enfoque práctico. Segunda edición. Madrid, Ed. Pearson Educación, 1997.

Unidad de la muestra: está constituida por uno o varios de los elementos de la población y que dentro de ella se delimitan con precisión.

Cualidades de una buena muestra: Para que una muestra posea validez técnico estadística es necesario que cumpla con los siguientes requisitos:¹⁴

- Ser representativa o reflejo general del conjunto o universo que se va a estudiar, reproduciendo de la manera más exacta posible las características de éste.
- Que su tamaño sea estadísticamente proporcional al tamaño de la población.
- Que el error muestral se mantenga dentro de límites aceptables.

Ilustración 2: TIPOS DE MUESTRA Y PROCEDIMIENTOS DE SELECCIÓN

<p>• muestra probabilística:</p> <p>subconjunto donde todos los elementos de la población tienen la misma probabilidad de ser escogidos.</p> <p>Dos pasos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • determinar el tamaño de la muestra • seleccionar sus elementos <u>siempre</u> de manera aleatoria o al azar. <p>Los resultados son generalizables a la población.</p>	<p>• muestra aleatoria simple</p> <p>como su nombre lo indica, es una muestra donde se escogió al azar a los elementos que la componen. Por ejemplo a partir de listas.</p> <ul style="list-style-type: none"> • muestra estratificada <p>Implica el uso deliberado de submuestras para cada estrato o categoría que sea importante en la población.</p> <ul style="list-style-type: none"> • muestra por racimo. <p>Existe una selección en dos etapas, ambas con procedimientos probabilísticos. En la primera se seleccionan los racimos (conjuntos), en la segunda y dentro de los racimos a los sujetos que van a ser medidos.</p>
<p>• muestra no probabilística</p> <p>Muestra dirigida, en donde la selección de elementos dependen del criterio del investigador.</p> <p>Sus resultados son generalizables a la muestra en sí. No son generalizables a una población.</p>	<p>• muestra por cuotas o proporcionales</p> <p>Consiste en establecer cuotas para las diferentes categorías del universo, que son réplicas del universo, quedando a disposición del investigador la selección de unidades.</p> <ul style="list-style-type: none"> • muestra intencionada <p>Este tipo de muestra exige un cierto conocimiento del universo, su técnica consiste en que es el investigador el que escoge intencionalmente sus unidades de estudio</p>

¹⁴ “APUNES, Metodología de la investigación”: <http://www.angelfire.com/emo/tomaustin/Met/metinacap.htm>

Utilizando la fórmula para poblaciones menores a 100.000 se determina el tamaño de la muestra.

$$n = \frac{Z^2 pqN}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

n = Número de elementos de la muestra.

N = Número de elementos del universo.

p/q = Probabilidades con las que se presenta el fenómeno.

Z² = Nivel de confianza.

ε = Margen de error permitido.

2.2.2.1.3. *Elaboración del cuestionario*

Diferentes técnicas de recopilación de datos se apoyan en la utilización de cuestionarios para cumplir su objetivo y debe tener las siguientes características:¹⁵

- Un cuestionario es por definición un instrumento rigurosamente estandarizado, que traduce y operacionaliza problemas de investigación.
- Es necesario que cumpla con dos requisitos esenciales: validez y fiabilidad.

Para la elaboración de un cuestionario es necesario tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. La forma de las preguntas:

- Preguntas abiertas
- Preguntas categorizadas:
 - preguntas con respuesta en abanico
 - preguntas de estimación

¹⁵ “APUNES, Metodología de la investigación”: <http://www.angelfire.com/emo/tomaustin/Met/metinacap.htm>

2. Método de formular las preguntas:

- Claras y precisas, de fácil comprensión
- Contener una sola idea
- No hacer preguntas dirigidas
- Utilizar un lenguaje adecuado y respetando el lenguaje del grupo entrevistado.
- Deben evitarse los términos vagos (mucho, poco, etc.)

2.2.3. LA DEMANDA

“La demanda es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien o servicio. Este estudio cubre no solamente la demanda actual, sino también los pronósticos de consumo que se puedan estimar, con base a los datos del pasado y de otros elementos cualitativos que puedan aportar nuevas luces al respecto. En cualquier circunstancia se requiere información sobre una gama amplia de variables que se supone afectan el comportamiento de la demanda.”¹⁶

Cuando se trata de proyectos privados (generadores de ingresos) el objetivo del estudio de demanda está encaminado a estudiar su comportamiento actual y futuro, en una área de influencia determinada y en ciertos niveles de precios, consultando naturalmente, la capacidad de pago de los consumidores.

El análisis de la demanda debe incluir:

- Situación actual de la demanda
- Indicadores de la demanda
- Situación futura o proyectada

¹⁶ **Miranda, Juan José.** *Gestión de proyectos*. Cuarta Edición. Colombia, MM Editores, 2003.

2.2.3.1. SITUACIÓN ACTUAL DE LA DEMANDA.

Haga una estimación cuantitativa del volumen actual de consumo del bien producido. Preséntelos de esta manera.

a- Series estadísticas básicas que permitan determinar la evolución del consumo del producto durante un período suficiente que permita estimar la tendencia a largo plazo.

b- Estimación de la demanda actual

c- Distribución espacial y tipología de los consumidores. Caracterice la demanda y presente indicaciones de su concentración o dispersión en el espacio geográfico, junto con la variedad de consumidores.

2.2.3.2. INDICADORES DE LA DEMANDA.

Utilice índices y coeficientes teóricos en base a las series estadísticas anteriores y preséntelos así.

a) Tasa anual de crecimiento del consumo en el período considerado

b) Índices básicos de elasticidades precio, ingreso, cruzada.

2.2.3.3. SITUACIÓN FUTURA.

Para estimarla debe proyectar la demanda futura para el período de la vida útil del proyecto. Se debe basar en los datos estadísticos conocidos. Para hacerlo debe proceder así:

1. Proyecte estadísticamente la tendencia histórica, en caso de estudios individuales, se recomienda el análisis de regresión por el método de mínimos cuadrados.

2. Considere luego los condicionantes de la demanda futura, estos pueden ser:

- El aumento de la población, del ingreso, cambios en su distribución.
- Cambios en el nivel general de precios
- Cambios en la preferencia de los consumidores
- Aparición de productos sustitutos
- Cambios en la política económica
- Cambios en la evolución y crecimiento del sistema económico

3. Projete la demanda ajustada con los factores anteriores, y obtendrá la demanda futura del bien.

2.2.4. LA OFERTA

“El estudio de oferta tiene por objeto identificar la forma como se han atendido y se atenderán en un futuro, las demandas o necesidades de la comunidad.

No suele ser tarea fácil estimar, con algún grado de certeza, la oferta en un proyecto determinado, puesto que la información que interesa está en manos de la competencia, que por obvias razones no está interesada en divulgarla, ya que en algunas ocasiones se constituye en un arma poderosa para competir en el mercado; sin embargo, a través de algunos mecanismos indirectos de información global se podrá llegar a tener una idea aproximada del comportamiento de la oferta.

La oferta es también una variable que depende de otras, tales como: los costos y disponibilidad de los insumos, las restricciones determinadas por el gobierno, los desarrollos tecnológicos, los precios de los bienes sustitutos y complementarios, la capacidad instalada de la competencia, etc.¹⁷

El estudio de la oferta considera los siguientes aspectos:

- Lista de proveedores
- Régimen de mercado
- Régimen de insumos
- Proyección de la oferta

2.2.4.1. LISTADO DE PROVEEDORES

Se debe tratar de elaborar una lista lo más completa posible con respecto a los proveedores, indicando:

- Nombre de la empresa
- Características de su producción (artesanal o industrial)
- De su capacidad instalada
- De su capacidad utilizada
- Estructura de costos y precios
- Participación en el mercado
- Sistemas de comercialización

2.2.4.2. RÉGIMEN DE MERCADO

Se trata de establecer si la estructura del mercado corresponde a una situación de monopolio, de competencia o cualquier graduación intermedia.

¹⁷ **Miranda, Juan José.** *Gestión de proyectos*. Cuarta Edición. Colombia, MM Editores, 2003.

2.2.4.3. RÉGIMEN DE MERCADO DE INSUMOS

Hemos venido insistiendo en la importancia de conocer, con algún grado de detalle, las condiciones en que se presenta la oferta de los factores que participan en la producción de un bien o en la prestación de un servicio. Hacemos referencia a la necesidad de establecer si se trata de una situación de competencia o de la existencia de una figura monopsonio (único comprador)

2.2.4.4. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

“Para el análisis de la oferta se siguen las mismas pautas de manejo de la información estadística anotadas para la demanda, dado que se realiza el estudio histórico, actual y futuro con el propósito de verificar la cantidad de bienes y servicios que se han ofrecido y se están ofreciendo, y la cantidad que se ofrecerán, así como las circunstancias de precio y calidad en que se realiza dicha oferta. Esto supone la identificación y selección de fuentes secundarias y primarias adecuadas que le den confiabilidad al estudio. “

2.2.5. LOS PRECIOS

“El precio es la cantidad de dinero cobrada por un producto o un servicio. Más precisamente, el precio es la suma de valores que los consumidores cambian por el beneficio de tener o utilizar un producto o un servicio. “¹⁸

Los precios de los servicios, deben estar de acuerdo a lo que los clientes enmarcados en el segmento disponen, sin descuidar la calidad y la excelencia del servicio, de tal manera que se han definido las siguientes estrategias de precios:

¹⁸ PHILIP, Kotler; *Marketing para Turismo; 3da. ed.; 2004. pag. 275.*

- **Fijación de Precios para la Penetración en el Mercado:** El presente estudio por desear incursionar por primera vez en este tipo de negocios se podría fijar un alto precio inicial para descremar un pequeño pero rentable segmento del mercado, pero en el caso de este estudio desea fijar un precio inicial bajo para penetrar en el mercado rápidamente, atrayendo al mayor número de clientes y a su vez ganar una elevada cuota de mercado.

- **Fijación de Precios por Debajo de la Competencia:** Tomando como supuesto que para la mayoría de los consumidores el precio es un determinante de los niveles de compra, se procederá a *“fijarlos a partir del mercado, asignando un precio por debajo del nivel que ofrecen los competidores.”*¹⁹. Esto permitirá elevar los volúmenes de ventas y satisfacer las necesidades y expectativas de los consumidores del mercado meta. Con la aplicación de esta estrategia se pretende que los clientes vean al servicio como un servicio diferenciado, desde el punto de vista del precio.

- **Fijación de Precios por Paquetes de Servicios:** También, se podrá aplicar la estrategia de *“fijación de precios por paquetes de servicios, este tipo de fijación de precios combinan varios de sus servicios y ofrecen el paquete a un precio reducido, pero el precio combinado debe ser lo suficientemente bajo para convencerles de comprar el paquete, los elementos añadidos al servicio básico ofrecido deben presentar para el cliente más valor que el costo que tienen por separado”*.²⁰

2.2.5.1. ANÁLISIS DE PRECIOS.

“En términos simples, precio es la cantidad de dinero y/o otros artículos, con la utilidad necesaria para satisfacer una necesidad, que se requiere para adquirir un producto. Entendiendo por utilidad al atributo que posee la capacidad de satisfacer los deseos.

¹⁹ W. STANTON, *Fundamentos de Marketing*, McGraw-Hill, Undécima edición, 2000, p 323

²⁰ PHILIP, Kotler; *Marketing para Turismo*; 3da. ed.; 2004. pag. 292,293.

2.2.5.2. DETERMINACIÓN DE MÁRGENES DE PRECIOS:

“El margen de comercialización es la remuneración que establecen los agentes comerciales y está representado por las repercusiones derivadas de las inversiones necesarias para la comercialización y los costos en que se incurre más su utilidad.”²¹

2.2.6. LA COMERCIALIZACIÓN

La comercialización son las actividades relacionadas con la transferencia del producto de la empresa productora al consumidor final y que pueden generar costos para el proyecto.²²

Dentro de este punto es necesario detallar:

- Es necesario detallar la cadena de comercialización desde que el producto sale de la fábrica hasta que llega al usuario.
- Determine si se va a utilizar publicidad, para la promoción del producto, empaques, servicio al cliente, transporte y otros y los costos que ocasionan al producto

2.2.6.1. CADENA DE COMERCIALIZACIÓN

Hay muchas modalidades, debe señalar si los productos fabricados por la empresa se van a vender

- A puerta de fabrica
- A nivel de mayorista
- A nivel de minorista
- A nivel de consumidores

²¹ W. STANTON, *Fundamentos de Marketing*, McGraw-Hill, Undécima edición, 2000, p 303

²² “Estudio de mercado” <http://www.gestiopolis.com/recursos3/docs/mar/estmktpref.htm>

2.2.6.2. PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD

“La promoción es el elemento de la mezcla de marketing de una organización, que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto o un servicio, con la intención de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento de los clientes potenciales.”²³

2.3 ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico tiene por objeto proveer información para cuantificar el monto de las inversiones y costos de operación pertinentes a esta área.

Técnicamente pueden existir diversos procesos productivos operacionales, cuya jerarquización puede diferir de lo que se pudiera realizar en función de su grado de perfección financiera. Normalmente se estima que deben aplicarse los procedimientos y tecnologías más modernas, solución que puede ser óptima técnicamente, pero no serlo financieramente.

Uno de los resultados del estudio será definir la función de producción que optimice la utilización de los recursos disponibles en la producción del bien o servicio del proyecto.

De aquí se podrá obtener información de las necesidades de capital, de mano de obra y recursos materiales, tanto para la puesta en marcha como para la posterior operación del proyecto²⁴

En particular, del estudio técnico deberán determinarse los requerimientos de equipo de fábrica para la operación y el monto de la inversión correspondiente.

²³ W. STANTON, *Fundamentos de Marketing*, McGraw-Hill, Undécima edición, 2000, p 482

²⁴ SAPAG CHAIN Nassir, *Preparación y Evaluación de Proyectos*, IV Edición, México, Edit. Mc Graw Hill, 2.003.

Del análisis de las características y especificaciones técnicas de las máquinas se podrá determinar su disposición en planta, la que a su vez permitirá dimensionar las necesidades de espacio físico para su normal operación, en consideración de las normas y principios de la administración de la producción.

2.3.1. TAMAÑO

El tamaño del proyecto hace referencia a la capacidad de producción de un bien o de la prestación de un servicio durante la vigencia del proyecto.

Dentro del mismo se analizará:

- Capacidad del proyecto
- Factores condicionantes del tamaño del proyecto

2.3.1.1. CAPACIDAD DEL PROYECTO

Desde un principio es importante definir la unidad de medida del tamaño del proyecto; la forma más utilizada es establecer la cantidad de producción o de prestación del servicio por unidad de tiempo; si se trata, por ejemplo, de una fábrica de telas sería, entonces, el número de metros producidos en un mes o un año.

Por otro lado es útil aclarar ciertos términos con respecto a la capacidad del proyecto, se puede distinguir tres situaciones:

- **Capacidad diseñada:** corresponde al máximo nivel posible de producción o de prestación del servicio.
- **Capacidad instalada:** corresponde a la capacidad máxima disponible permanentemente.

- **Capacidad utilizada:** es la fracción de capacidad instalada que se está empleando.

En la medida en que se pueda penetrar al mercado y se mejore la eficiencia empresarial, se irá incrementando la capacidad utilizada hasta llegar al tope dado por la capacidad instalada.²⁵

2.3.1.2. FACTORES CONDICIONANTES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO:

Al definir la magnitud del proyecto es preciso adelantar algunas consideraciones en torno a:

- Tamaño y mercado
- Tamaño, costos y aspectos técnicos
- Disponibilidad de insumos y servicios públicos
- Tamaño y localización
- Tamaño y financiamiento

2.3.2. LA LOCALIZACIÓN

“El estudio de la localización tiene como propósito seleccionar la ubicación más conveniente para el Proyecto, es decir, aquella que, frente a otras alternativas posibles, produzca el mayor nivel de beneficio para los usuarios y para la comunidad, con el menor costo social, dentro de un marco de factores determinantes o condicionantes.”²⁶

²⁵ **Miranda, Juan José.** *Gestión de proyectos*. Cuarta Edición. Colombia, MM Editores, 2003.

²⁶ **CANELOS Ramiro;** *Formulación y Evaluación de un Plan de Negocios*; Primera edición;2003; Pág. 108

2.3.2.1. MACROLOCALIZACIÓN:

Dentro de la macrolocalización se debe contemplar aspectos como la enumeración de los lugares posibles para delimitar el proyecto, tomando en cuenta los diferentes factores que pueden intervenir.

2.3.2.2. MICROLOCALIZACIÓN:

Una vez determinada la zona o región se comienza con el proceso de elegir el lugar o sitio preciso de la planta.”

2.3.2.3. PROXIMIDAD Y DISPONIBILIDAD DEL MERCADO

El mercado, o sea la localización de los potenciales compradores o usuarios, es un factor de importancia y de interés decisivo que debe ser considerado de manera especial en la localización de la planta.

2.3.2.4. PROXIMIDAD Y DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS

De acuerdo a las características de los productos que se vayan a manufacturar, localizar la planta cerca de la materias primas o en las vecindades del área de mercado de los productos terminados, es una decisión estratégica bien importante.

2.3.2.5. DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA

A pesar de que las políticas de implantación de salarios mínimos tratan de generalizarse en los países de la región, es preciso tener en cuenta el clima laboral y la disponibilidad de cierta calificación en la mano de obra.²⁷

²⁷ **Miranda, Juan José.** *Gestiónx de proyectos*. Cuarta Edición. Colombia, MM Editores, 2003.

2.3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

El estudio de ingeniería del proyecto debe llegar a determinar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles para la producción del bien o servicio deseado. Para ello, deberían analizarse las distintas alternativas y condiciones en que se pueden combinar los factores productivos, identificando, a través de la cuantificación y proyección en el tiempo los montos de inversión de capital.²⁸

Dentro de este estudio se detallan los siguientes aspectos:

- Descripción técnica del producto o servicio
- Identificación y selección de procesos
- Listado de equipos
- Descripción de los insumos
- Distribución espacial
- Distribución interna

2.3.4. CRONOGRAMA DE REALIZACIÓN

Al culminar los diferentes estudios técnicos estaremos en capacidad de laborar un cronograma de actividades en donde con alguna precisión señalarán las principales actividades con sus respectivas fechas de realización.²⁹

²⁸ **SAPAG CHAIN Nassir**, Preparación y Evaluación de Proyectos, IV Edición, México, Edit. Mc Graw Hill, 2.003.

²⁹ **Miranda, Juan José**. *Gestión de proyectos*. Cuarta Edición. Colombia, MM Editores, 2003.

2.4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Dentro de este análisis se podrá determinar aspectos como la constitución de la organización y funcionamiento de la misma.

2.4.1. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

En cada proyecto de inversión se presentan características específicas, y normalmente únicas, que obligan a definir una estructura organizativa acorde con los requerimientos propios que exija su ejecución. Diversas teorías se han desarrollado para definir el diseño organizacional del proyecto.³⁰

La teoría clásica de la organización se basa en los principios de administración propuestos por Henry Fayol:

- a) El principio de la división de trabajo para lograr la especialización;
- b) El principio de la unidad de dirección que postula la agrupación de actividades que tienen como objetivo común bajo la dirección de un solo administrador;
- c) El principio de la centralización, que establece el equilibrio entre la centralización y la descentralización, y
- d) El principio de autoridad y responsabilidad.

La teoría de la burocracia de Max Weber, señala que la organización debe adoptar ciertas estrategias de diseño para racionalizar las actividades colectivas. Entre estas se destaca la división de trabajo, la coordinación de las tareas y la delegación de autoridad y manejo impersonal y formalista del funcionario.

³⁰ **SAPAG CHAIN Nassir**, Preparación y Evaluación de Proyectos, IV Edición, México, Edit. Mc Graw Hill, 2.003.

2.4.1.1. FACTORES ORGANIZACIONALES

Los factores organizacionales más relevantes que deben considerarse en la preparación del proyecto se agrupan en cuatro áreas decisionales específicas:

- Participación de unidades externas al proyecto
- Tamaño de la estructura organizativa
- Tecnología administrativa
- Complejidad de las tareas administrativas

2.4.1.1.1. *Participación de unidades externas al proyecto*

La primera que se presenta en la totalidad de los proyectos, se refiere a las relaciones con proveedores y clientes en general y corresponden a las denominadas relaciones operativas, las cuales requerirán de la estructura organizacional una unidad específica que estará dimensionada en función de los procedimientos de las unidades externas, más que por las internas.

La segunda relación, se refiere a decisiones internas que determinan la participación de entidades externas y, por lo tanto, la incorporación de unidades coordinadoras y fiscalizadoras en la estructura organizativa del proyecto.

2.4.1.1.2. *Tamaño de la estructura organizativa*

Este puede asociarse a la tecnología administrativa de los procedimientos incorporados al proyecto. Por ejemplo, aunque resulta obvio que los proyectos grandes serán más complejos estructuralmente que los pequeños, existe también una economía de escala que pueda alcanzar sobre cierta magnitud.³¹

³¹ **SAPAG CHAIN Nassir**, Preparación y Evaluación de Proyectos, IV Edición, México, Edit. Mc Graw Hill, 2.003.

2.4.1.1.3. Tecnología administrativa

El tamaño de la estructura puede asociarse a la tecnología administrativa de los procedimientos incorporados al proyecto. Por ejemplo, la tecnología de operación empleada en las actividades de flujo de trabajo puede preverse en la preparación del proyecto a través de un análisis similar al que se debe realizar para elaborar un manual de procedimientos de una empresa cualquier.

2.4.1.1.4. Complejidad de las tareas administrativas

La complejidad de los procedimientos administrativos y de la organización en sí pueden, en ciertos proyectos, convertirse en factores determinantes para el diseño de la estructura organizativa.

La diversidad de tareas tiende a incrementar las necesidades de comunicaciones verticales, exigiendo una mayor extensión de las divisiones jerárquicas.

2.4.2. ESTUDIO LEGAL

En toda actividad en la cual se desarrollan interacciones se requiere de normas que regulen el comportamiento de los sujetos que intervienen en ellas.

Estas normas interactúan permanentemente y regulan los deberes y derechos que toda sociedad organizada establece para sus miembros.

La actividad empresarial y los proyectos que de ellas se derivan se encuentran incorporados a un determinado ordenamiento jurídico que regula el marco legal en el cual los agentes económicos se desenvolverán.³²

³² **SAPAG CHAIN Nassir**, Preparación y Evaluación de Proyectos, IV Edición, México, Edit. Mc Graw Hill, 2.003.

2.4.2.1. IMPORTANCIA DEL MARCO LEGAL

El estudio de factibilidad de un proyecto de inversión debe asignar especial importancia al análisis y conocimiento del cuerpo normativo que regirá la acción del proyecto, tanto en su etapa de origen como en su implementación.

Y ulterior puesta en marcha. Ningún proyecto por muy rentable que este sea, podrá llevarse a cabo si no se encuadra en el marco legal de referencia en el que se encuentra incorporadas las disposiciones particulares que establecen lo que legalmente está aceptado por la sociedad; es decir, lo que se manda, prohíbe y permite a su respecto específico.

Para estos efectos, el sistema legal puede definirse como el conjunto normativo que rige a una sociedad, obedeciendo a principios, como aquéllos que regulen el régimen de los bienes, la propiedad, etcétera, tienen indiscutible interés en la materia que se expone.

2.4.2.2. EL ORDENAMIENTO JURÍDICO DE LA ORGANIZACIÓN SOCIAL

Sin lugar a dudas, el ordenamiento jurídico de la organización social condiciona al mecanismo operacional de los proyectos de inversión. En algunos casos específicos, se cuenta con que la constitución política de una determinada nación preceptúa normas que obligan a los proyectos a seguir una determinada dirección.

Usualmente esas normas se referirán al domicilio, uso y goce de ciertos bienes que, por su naturaleza estratégica, su valor intrínseco, su escasez, etcétera.

Por otra parte, la normativa legal de los actos de comercio se regula por códigos de comercio que incorporan toda la experiencia legal mercantil, e incluso la costumbre comercial, lo que deberá conocer el preparador y evaluador de proyectos.³³

³³ **SAPAG CHAIN Nassir**, Preparación y Evaluación de Proyectos, IV Edición, México, Edit. Mc Graw Hill, 2.003.

2.4.2.3. FORMAS DE ORGANIZACIÓN LEGAL DE LAS EMPRESAS

El evaluador de proyectos deberá considerar cuál es la forma de organización adecuada para la unidad económica que podría desarrollar el proyecto. La constitución social de la unidad económica puede tener distintas formas de organización y, por tanto, distintos costos inherentes en ellas.

No es posible definir a priori cuál es el esquema de la organización empresarial mas adecuado. Deberán estudiarse con atención las características del proyecto, el volumen de operación, capital requerido, el número de personas en él involucradas, la situación de lo socios, el esquema de legislación tributaria y laboral y como ésta afecta a cada una de las variables importantes del proyecto.³⁴

Entre las formas legales más representativas de la organización empresarial en países de economía privada o mixta, se pueden distinguir las de:

- Empresario individual
- Sociedad de responsabilidad limitada,
- Sociedad anónima
- Cooperativa o comunitaria

2.5 ESTUDIO Y EVALUACIÓN FINANCIERA

“El estudio financiero constituye la sistematización contable y financiera de los estudios realizados anteriormente y que permitirán verificar los resultados que genera el proyecto, al igual que la liquidez que genera para cumplir con sus obligaciones operacionales y no operacionales y finalmente”

³⁴ **SAPAG CHAIN Nassir**, Preparación y Evaluación de Proyectos, IV Edición, México, Edit. Mc Graw Hill, 2.003.

2.5.1. ESTUDIO FINANCIERO

El horizonte del proyecto tiene tres etapas perfectamente delineadas: en primer lugar la etapa de instalación o ejecución en la cual se hacen la mayor parte de las inversiones; la etapa de operación o de funcionamiento en la cual se generan los costos y se producen los ingresos propios de la venta de la producción o de la prestación del servicio; y la tercera etapa en la cual se supone que el proyecto termina su actividad regular al no alcanzar a generar los beneficios de orden financiero, económico o social y se procede a su liquidación.³⁵

La sistematización de la información financiera consiste en identificar y ordenar todos los ítems de inversiones, costos e ingresos que puedan deducirse de los estudios previstos. Sin embargo, y debido a que (no se ha proporcionado) toda la información necesaria para la evaluación, en esta etapa deben definirse todos aquellos elementos que siendo necesarios para la evaluación, los debe suministrar el propio estudio financiero.

El caso clásico es el estudio de fuente y condiciones del financiamiento, o el cálculo del monto que se piensa invertir en capital de trabajo

2.5.1.1. INVERSIONES

Las inversiones del proyecto pueden clasificarse según corresponda en:

- Terrenos
- Obras físicas
- Equipamiento de fábrica
- Equipamiento de oficina
- Capital de trabajo

³⁵ **Miranda, Juan José.** *Gestión de proyectos*. Cuarta Edición. Colombia, MM Editores, 2003.

Debido a que se puede dar a lo largo del proyecto se debe realizar un calendario de inversiones y reinversiones que pueden hacerse en dos informes separados, correspondientes a la etapa previa de la puesta en marcha y durante la operación.³⁶

2.5.1.2. ACTIVOS FIJOS

“Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de prestación del servicio y que servirán de apoyo a la operación normal del proyecto.”

2.5.1.3. ACTIVOS INTANGIBLES

“Las inversiones en activos intangibles son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto.”

2.5.1.4. DEPRECIACIONES

La depreciación es la disminución en el valor de las propiedades físicas con el paso del tiempo y el uso.

De forma mas especifica , la depreciación es un concepto contable que establece una deducción anual contra ingresos antes de impuestos tal que el efecto del tiempo y el uso sobre el valor de un activo se pueda reflejar en los balances financieros de una empresa.³⁷

Las deducciones de depreciación anual están destinadas a “igualar” la fracción anual de un valor utilizado por un activo en la producción del ingreso sobre la vida económica real del activo.

³⁶ **SAPAG CHAIN Nassir**, Preparación y Evaluación de Proyectos, IV Edición, México, Edit. Mc Graw Hill, 2.003

³⁷ **DeGarmo, Sullivan, Wicks**, Ingeniería Económica, Prentice-Hall Décima edición

En monto real de la depreciación nunca se puede establecer hasta que el activo se retira del servicio. Como la depreciación es un costo no monetario que afecta los impuestos a las utilidades, debemos tomarlo muy en cuenta cuando se realizan estudios de ingeniería económica.³⁸

Tabla 1: PORCENTAJE DE DEPRECIACION

Activo Fijo	%	Años vida útil
Edificios	5%	20
Vehículos	20%	5
Muebles y Enseres	10%	10
Equipo de Oficina	10%	10
Equipos de Computación	20%	5
Equipo y Maquinaria	10%	10

2.5.1.5. INGRESOS DE OPERACIÓN

Los ingresos de operación se deducen de la información de precios y demanda proyectada, calculados en el estudio de mercado, de las condiciones de venta, de las estimaciones de ventas de residuos y del cálculo de ingresos por venta de equipos cuyo reemplazo está previsto durante el periodo de evaluación de proyecto, según antecedentes que pudieran derivarse de los estudios técnicos (para el equipo de fabrica), organizacional (para el equipo de oficinas) y de mercado (para los equipos de la organización de venta).

2.5.1.6. COSTOS DE OPERACIÓN

Los costos de operación se calculan por la información de prácticamente todos los estudios anteriores. Existen, sin embargo, un ítem de costos que debe calcularse en esta etapa: el impuesto de las ganancias.

³⁸ N. DeGarmo, Sullivan, Wicks, Ingeniería Económica, Prentice-Hall Décima edición

Eso es así por que este desembolso es consecuencia directa de los resultados contables de la empresa, que pueden ser diferentes de los resultados efectivos obtenidos de la proyección de los estados contables de la empresa responsable del proyecto.

2.5.1.7. PUNTO DE EQUILIBRIO

“El punto de equilibrio constituye una situación de la empresa, donde el volumen de producción, alcanza a cubrir los costos variables y fijos, sin obtener utilidad alguna.”³⁹

Punto de Equilibrio en Cantidades:

$$PE_Q = \frac{CFT}{(P - CVu)}$$

Punto de Equilibrio en Dólares:

$$PE_S = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{IT}\right)}$$

2.5.2. EVALUACIÓN FINANCIERA

La análisis de los proyectos constituye la técnica matemático-financiera y analítica, a través de la cual se determinan los beneficios o pérdidas en los que se puede incurrir al pretender realizar una inversión u alguna otro movimiento, en donde uno de sus objetivos es obtener resultados que apoyen la toma de decisiones referente a actividades de inversión.⁴⁰

³⁹ BOLAÑOS, Gastón, *La didáctica de los costos*, Primera edición, 1989, Pág. 34

⁴⁰ “Análisis Financiero ” <http://www.monografias.com/trabajos7/anfi/anfi.shtml>

Sus fines son, entre otros:

1. Establecer razones e índices financieros derivados del balance general.
2. Identificar la repercusión financiar por el empleo de los recursos monetarios en el proyecto seleccionado.
3. Calcular las utilidades, pérdidas o ambas, que se estiman obtener en el futuro, a valores actualizados.
4. Determinar la tasa de rentabilidad financiera que ha de generar el proyecto, a partir del cálculo e igualación de los ingresos con los egresos, a valores actualizados.
5. Establecer una serie de igualdades numéricas que den resultados positivos o negativos respecto a la inversión de que se trate.

2.5.2.1. FLUJO DE CAJA

La proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio proyectado, ya que la evaluación del mismo se efectuará sobre los resultados que en ella se determinen. La información básica para la realizar esta proyección está contenida e los estudios de mercado, técnico y organizacional, así como en el calculo de las inversiones a que se hizo referencia en el capítulo anterior.

Al proyectar el flujo de caja, será necesario incorporar información adicional relacionada, principalmente, con los efectos tributarios de la depreciación, de la amortización del activo nominal, valor residual, utilidades y pérdidas.⁴¹

⁴¹ **SAPAG CHAIN Nassir**, Preparación y Evaluación de Proyectos, IV Edición, México, Edit. Mc Graw Hill, 2.003

2.5.2.1.1. Elementos del flujo de caja

El flujo de caja de cualquier proyecto se compone de cuatro elementos básicos:

- a) Los egresos iniciales de fondos
- b) Los ingresos y egresos operacionales
- c) El momento en que ocurren estos ingresos y egresos
- d) El valor de desecho o salvamento

2.5.2.2. INDICADORES DE RENTABILIDAD

La función de los indicadores de rentabilidad es ayudar a la toma de decisiones con respecto a un proyecto y mediante índices que a continuación se detallan.

2.5.2.2.1. Tasa de Descuento

La tasa de descuento del proyecto, o tasa de costo de capital, es el precio que se paga por los fondos requeridos para cubrir la inversión. Representa una medida de la rentabilidad mínima que se exigirá al proyecto, según su riesgo, de manera tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de operación, los intereses que deberán pagarse por aquella parte de la inversión financiera con préstamo y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido.⁴²

2.5.2.2.2. TREMA

La TREMA es la tasa mínima aceptable de rendimiento y se lo utiliza para el análisis del VAN, se medirá la rentabilidad del proyecto luego de la recuperación de la inversión, para lo que se consideró de acuerdo a la siguiente fórmula:

TMAR: Tasa interna de oportunidad (TIO) + Inflación + Tasa de riesgo del sector

⁴² SAPAG CHAIN Nassir, Preparación y Evaluación de Proyectos, IV Edición, México, Edit. Mc Graw Hill, 2.003

2.5.2.2.3. Valor actual neto (VAN)

Consiste en traer a valor presente los flujos de fondos netos que va a generar el proyecto, descontados a una tasa de descuento y descontando la inversión inicial. “Se define como el valor que tiene en la actualidad, los diferentes flujos de fondos de un proyecto.”⁴³

La fórmula que se emplea es:
$$VAN = \sum_{k=0}^n F_k (1+i)^{-k}$$

Donde:

F = Flujo de fondos neto

i = Tasa de interés efectiva (TREMA por periodos de capitalización)

n = Períodos

Si:	VAN > 0	El proyecto es viable
	VAN < 0	El proyecto no es viable
	VAN = 0	El proyecto es indiferente

2.5.2.2.4. Tasa interna de retorno

“La tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto es igual a cero, es decir, que el valor presente de los flujos de fondos neto sea igual a la inversión neta realizada para la ejecución del proyecto.”⁴⁴

El proyecto es conveniente cuando la TIR es mayor que la tasa de descuento que se habría obtenido de otras alternativas de inversión.

Se debe establecer una comparación entre la TIR del proyecto y la tasa de descuento, entonces se tiene:

TIR > d El proyecto es recomendable

⁴³ **Mariño, W.** *500 Ideas de negocios no tradicionales y como ponerlas en práctica.* Quito; 2002.

⁴⁴ **Baca Urbina, Gabriel.** *Evaluación de proyectos.* México, Mc Graw-Hill, 1987.

TIR < d	El proyecto no es recomendable
TIR = d	El proyecto es indiferente

Por lo que la TIR es la máxima rentabilidad que puede ofrecer un proyecto.

2.5.2.2.5. *TUR*

La tasa única de retorno es la real tasa que puede brindar un proyecto. Se determina considerando la vida útil, la tasa de descuento y el flujo de fondos netos (FFN).

$$TUR = \sqrt[n]{\frac{VF(+)}{|VP(-)|}} - 1$$

Donde:

n = vida útil del proyecto

VF = Σ FFN (+) en el futuro

IVPI = Valor absoluto de Σ FFN (-) en el presente

Por lo que la TUR es el verdadero, la única rentabilidad que puede ofrecer el proyecto.

Para la toma de decisiones la viabilidad del proyecto es análogo que con el indicador financiero TIR.

2.5.2.3. **RELACIÓN BENEFICIO – COSTO**

Como su nombre lo dice, el método de la razón de costo-beneficio, implica el cálculo de la razón de beneficios con respecto a costos. Si se evalúa un proyecto en el sector privado o en el sector público, debe considerarse el valor temporal del dinero para explicar el calendario de flujos de efectivo (o beneficios) que ocurren desde la realización del proyecto. Así, la razón B/C es realmente una razón de los beneficios descontados con respecto a los costos descontados.⁴⁵

⁴⁵ “Ingeniería Económica”; DeGarmo, G. Sullivan Wicks, , Decima edición, 1997

$$B/C = \frac{VPF_k(+)}{VPF_k(-)}$$

$B/C > 1$ El proyecto es viable.

$B/C < 1$ El proyecto es no viable.

$B/C = 1$ El proyecto es indiferente.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

“Mercado es todo lugar donde se realiza el intercambio de productos. Esto es, el lugar en donde se encuentran compradores y vendedores.”

3.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.1.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la demanda insatisfecha del servicio de asesoría financiera y organizacional en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha para la implementación de una nueva empresa comercializadora del mencionado servicio.

3.1.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Determinar la segmentación del mercado más apropiada que permita establecer el alcance del servicio de asesoría financiera y organizacional.

- Determinar la oferta existente en el mercado para desarrollar una estrategia que garantice la subsistencia de la empresa en el largo plazo.
- Determinar la demanda insatisfecha para conocer la necesidad real del servicio en el mercado y si ésta es la suficiente para la introducción de una nueva empresa comercializadora del mismo.
- Fijar el precio del servicio de acuerdo a lo que el demandante está dispuesto a pagar, acorde a su situación socioeconómica.

- Establecer gustos y preferencias de los consumidores potenciales a través de técnicas de investigación, para ofrecer un producto personalizado y garantizado.

3.2 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

Junto con el nuevo gobierno, en el Ecuador se han visto varios cambios sociales y económicos, este último siendo muy importante debido a que, muchas empresas tienen dificultades al entender que se debe realizar para cumplir con los requerimientos estipulados en la ley de régimen tributario interno actual.

Las Pymes en el Ecuador representan el 95% de las unidades productivas y generan el 60% del empleo, y, un porcentaje similar se encontrará en la ciudad de Quito. Participan del 50% de la producción, una de sus amplios beneficios es el poseer un amplio potencial redistributivo.

Debido a su amplia capacidad de adaptación en el mercado las pymes son flexibles frente a cambios como los que se están viviendo en el país y tienen una gran capacidad de generar empleo lo que en Ecuador (Cámara de comercio de Quito)

Para varios contribuyentes es más complejo tener al día las obligaciones que se les impone, y muestra de ello podemos observar diariamente las sucursales del servicio de rentas internas colmadas de personas que no solo buscan una guía para su desempeño laboral sino que también buscan involucrarse con nuevas ideas de negocios y forman parte del gran número de Pymes ya creadas en el país. Es por esto que se genera la necesidad ofrecer un servicio que facilite las actividades a realizarse en una Pyme en cuanto a su conformación y ejercicio laboral. Un grupo de asesores pondrá a disposición sus conocimientos en función de mejorar o manejar de forma efectiva los procedimientos de la empresa.

De esta manera la empresa estará destinada a la prestación de un servicio necesario para el correcto y preciso funcionamiento de las Pymes, entendiendo con esto la asesoría para el funcionamiento financiero en contabilidad y tributación, brindando además como valor agregado ayuda en cuanto a su constitución con estudios completos técnicos, legales y su entorno, planificación organizacional, plan de negocios y planificación estratégica. Aportando de esta manera no solo a la competitividad, eficiencia y eficacia de las Pymes, si no también al entorno económico y funcional ecuatoriano.

La empresa de Asesoría Financiera y Organizacional contara con muchas ventajas para el cliente y se diferenciará brindando un TRATO ESPECIALIZADO: Para garantizar un asesoramiento óptimo, mantenemos un estrecho contacto con el cliente, estudiando cualquier incidencia que nos permita obtener la resolución más conveniente o beneficiosa para su empresa. Además la empresa contará con TECNOLOGIA: Servicio de Internet para la consultas de inquietudes, información y envío de documentos laborales a través de correo electrónico.

3.2.1. CARACTERIZACIÓN POR SU USO

La empresa estará destinada a la prestación de un servicio fundamental para el desarrollo de las Pymes, entendiendo con esto la asesoría para el funcionamiento financiero en el área de contabilidad (Manejo de la actividad económica: ingresos y gastos), tributación (Declaraciones mensuales y obligaciones vigentes impuestas por el SRI).

Funcionamiento organizacional: estudio organizacional y legal (creación legal de las compañías y constitución: reserva de nombre, inscripción en la superintendencia de compañías, registro mercantil, actualizaciones anuales en cámaras y superintendencias), brindando además como valor agregado ayuda con estudios de planificación organizacional como es la localización, plan de negocios y planificación estratégica.

3.2.2. PRODUCTOS SUSTITUTOS O COMPLEMENTARIOS

Se considerará producto sustituto en este proyecto a las empresas que se dedican al servicio de capacitación en temas financieros, administrativos y organizacionales.

Según el Consejo Nacional de Capacitación y Formación Profesional (CNCFP) y las empresas que se encuentran registradas en la base de datos del Servicio de Rentas Internas (S.R.I.) dentro de la determinación de *Clasificador Industrial Único* CIU de educación de adultos y otros tipo de enseñanza en Quito existen 47 empresas que ofertan el este servicio.(Anexo 1)

Existen también entidades que prestan un servicio similar de ayuda en áreas financieras que son creadas por la municipalidad de Quito, como entidades de apoyo para empresas que empiezan su funcionamiento.

Se las considerará para efectos del proyecto como un producto sustituto ya que a diferencia de estas entidades de apoyo, en la empresa se realizará seguimiento de los servicios prestados y post venta.

3.2.3. SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN

“Un canal de distribución está formado por personas y compañías que intervienen en la transferencia de la propiedad de un producto a medida que éste pasa del fabricante al consumidor final, haciéndolo de manera directa o a través de intermediarios.”...⁴⁶

La distribución del servicio de asesoría financiera se lo realizará de manera directa con el contribuyente, es decir de manera personalizada con la opción de de satisfacer sus necesidades desde el lugar donde se encuentre o si es su elección desde las oficinas.

⁴⁶ W. STANTON, *Fundamentos de Marketing*, McGraw-Hill, Undécima edición, 2000, p 382

3.3 SEGMENTO DEL MERCADO

Para el desarrollo del presente estudio se tomará como dato base el universo de empresas pymes existentes en la ciudad de Quito utilizando como fuente la Superintendencia de Compañías, la Corporación Financiera Nacional y el Servicio de Rentas Internas, con datos detallados de las empresas formales PYMES formales de la ciudad de Quito al año 2006.

Para definir la segmentación de mercado se consideró entonces a una pyme como aquella que no supere 5.000.000.00 dólares ni sea inferior a los 100.000.00 dólares en sus ventas anuales, siendo este el criterio utilizado por el Servicio de Rentas Internas (SRI) y la Corporación Financiera Nacional. Una vez realizado el cálculo respectivo son 7317 empresas consideradas pymes en la ciudad de Quito.

3.3.1. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Para la realización de la investigación de mercado se escogió el método de la encuesta, debido a que esta nos permitirá determinar las preferencias y expectativas de los consumidores, además de establecer hacia qué mercado estará dirigido el servicio que ofrece la empresa.

Se ha escogido este método por su flexibilidad, por que la cantidad de datos que se puede recopilar es la requerida para la investigación; además por que se puede obtener un buen control de la muestra y la velocidad de recopilación de los datos y la tasa de respuesta son buenas.

3.3.1.1. DISEÑO DE LA MUESTRA

Para el cálculo de la muestra se ha tomado como base el universo de empresas Pymes del año 2006 obtenido de la Superintendencia de Compañías. Cabe recalcar que en la actualidad todavía se encuentran realizando el último consolidado de las empresas del año 2008 por lo que no está disponible para su utilización.

Para obtener la muestra se utilizará un muestreo aleatorio simple de entre empresas con montos de ventas no inferiores a los 100.000.00 dólares y no superiores a los 5.000.000.00 dólares americanos anuales.

Después de realizada una correcta depuración de la base de datos, se obtuvo que el número de empresas en la ciudad de Quito ajustadas a las características previamente establecidas es de 7317 empresas.

3.3.1.2. TAMAÑO DE LA MUESTRA

“Muestra: Porción representativa de la población, que se selecciona para su estudio, porque la población es demasiado grande para analizarla en su totalidad”....⁴⁷

En el cálculo del tamaño de la muestra para la demanda, se necesita conocer el universo población, las probabilidades “p” y “q”, y el error de estimación que es un valor que tiene relación inversa con el tamaño de la muestra.

Utilizando la fórmula para poblaciones menores a 100.000 se determina el tamaño de la muestra.

$$n = \frac{Z^2 pqN}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

n = Número de elementos de la muestra.

N = Número de elementos del universo.

p/q = Probabilidades con las que se presenta el fenómeno.

Z² = Nivel de confianza.

ε = Margen de error permitido.

⁴⁷ WEBSTER, Allen; *Estadística aplicada a la Empresa y a la Economía*; Ed. Mc Graw Hil; 2da. ed; 1998; pg 9.

N = universo	7317
Q = probabilidad a favor	0.5
P = probabilidad en contra	0.5
Z = nivel de confianza (95%)	95%
ϵ = error de estimación	6%

Una vez realizada la aplicación de la fórmula para el cálculo de la muestra, se concluye que se debe realizar 183 encuestas. Estas se van a realizar en la ciudad de Quito que es el mercado meta para la empresa.

3.3.1.3. ELABORACIÓN DE LA ENCUESTA

En esta investigación se utilizarán los enfoques de investigación y de encuesta. La investigación observacional según Philip Kotler es “La recopilación de datos primarios mediante la observación de personas, acciones y situaciones pertinentes.” En este caso se observará la afluencia de personas a las mesas de información en el Servicio de Rentas Internas, Superintendencia de Compañías, Cámara de Comercio, Registro Mercantil; mientras que el enfoque de encuestas será utilizado para la recopilación de información descriptiva.

Es necesario antes de definir una encuesta final, el realizar una encuesta piloto (Anexo No. 1). Es en esta donde se va a determinar como finalmente va a ser la encuesta a realizarse para la muestra. Con ella se busca determinar ciertos criterios con el fin de que, en el trabajo final de campo se recojan los datos necesarios para el desarrollo preciso del proyecto.

Esta encuesta piloto se la realizó a un grupo pequeño de empresas de la ciudad de Quito, cantidad suficiente para obtener diferentes criterios en el desarrollo de la encuesta definitiva.

3.3.1.4. INFORMACION OBTENIDA DE LA ENCUESTA PILOTO

Una vez realizada la encuesta piloto pudimos detallar algunos criterios que son sin duda alguna necesarios para la obtención de resultados, por ejemplo:

- Se pudo detallar que algunos de los puntos no eran necesarios debido al tipo de proyecto que se maneja, por ejemplo se retirará el sector de residencia, ya que se manejarán bases de datos de empresas.
- También fue necesaria la adición de algunas otras, por ejemplo es de suma importancia detallar el tipo de dirección que maneja la empresa en cuanto a gerencia.
- Se encontró que en la pregunta: La contabilización y administración organizacional de su empresa la hace?, era necesario añadir una opción adicional como es la de NO SE HIZO, debido a que algunas empresas pymes se manejaban de una manera muy empírica.
- Se añade también el número de empleados asegurados que tiene la empresa, debido a que en función de aquello también se realizará la segmentación y detalle de las empresas.
- En la pregunta: ¿Cree que la información brindada por los medios es suficiente para usted?, se decidió agregar un grado de satisfacción, debido a que eso mucho depende de la necesidad que sienta el potencial cliente para la adquisición de la empresa.
- En la pregunta: ¿Ha tenido problemas con el desarrollo contable y organizacional en su empresa? Señale en que áreas., fue necesario el añadir un ¿POR QUE?, ya que esa puede ser la manera de garantizar nuestro servicio y de conocer las expectativas del cliente.
- Se agregó más opciones a la pregunta: ¿Para buscar asesoría en estas áreas acudido?

- No dejar abierta la pregunta de cuánto está dispuesto a pagar mensualmente por un servicio de asesoría financiera y organizacional y en su lugar facilitar un rango de valores a escoger.
- Mejorar la forma de redacción de las preguntas ya que en algunas de ellas no se entienden muy rápida ni fácilmente

Finalmente luego de realizada la encuesta piloto se determinó al encuestar final (Anexo No. 3) a realizarse a la muestra representativa para obtener información primaria efectiva y confiable.

3.3.1.5. TRABAJOS DE CAMPO

En los trabajos de campo se realizaron dos pasos que son la recopilación y análisis de datos, los mismos que se llevaron a cabo el mes de mayo del 2008. Debido a que iban dirigidas a gerentes tuvieron una duración de un mes y medio.

3.3.1.5.1. Recopilación de datos

Los datos primarios son recabados personalmente con quienes estén directamente involucrados en el sector de la investigación, y se los realizó a empresas aleatoriamente escogidas entre el centro, norte y sur de la ciudad.

Las encuestas se realizaron con cierta normalidad, a pesar de que en algunos casos fortuitos los gerentes y propietarios se negaban a colaborar debido a que consideraban información confidencial a algunas de las inquietudes que se les presentó.

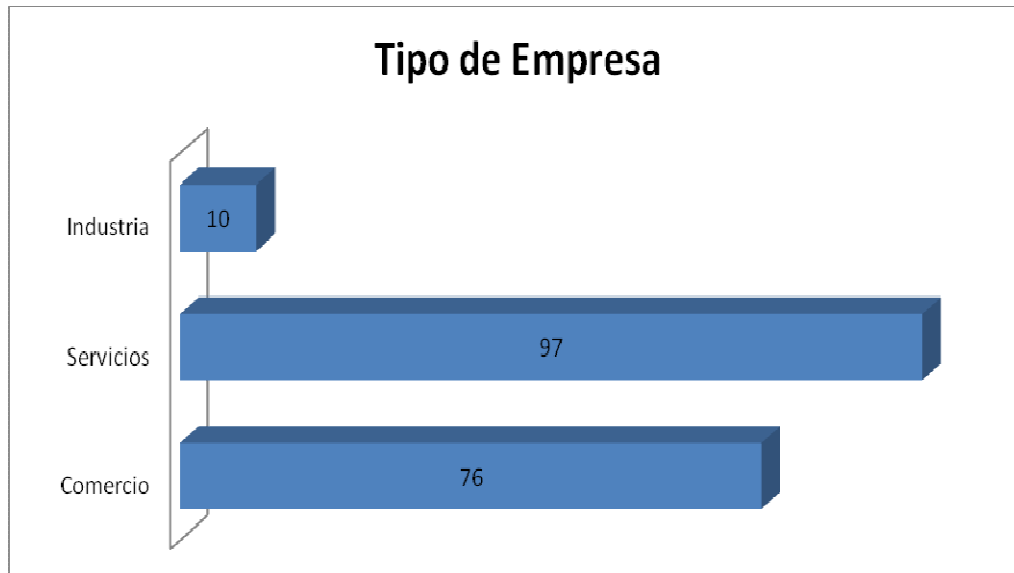
3.3.1.5.2. Análisis de datos

Una vez realizadas las encuestas se procedió a tabularlas, donde se realiza la respectiva edición y codificación de los resultados que a continuación se presentan gráficamente:

3.3.1.5.3. Pregunta 1

¿Cuál es la actividad a la que se dedica usted y su empresa?

	Industria	Servicio	Comercio
Empresa	10	97	76
%	5.50	53	41.50



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

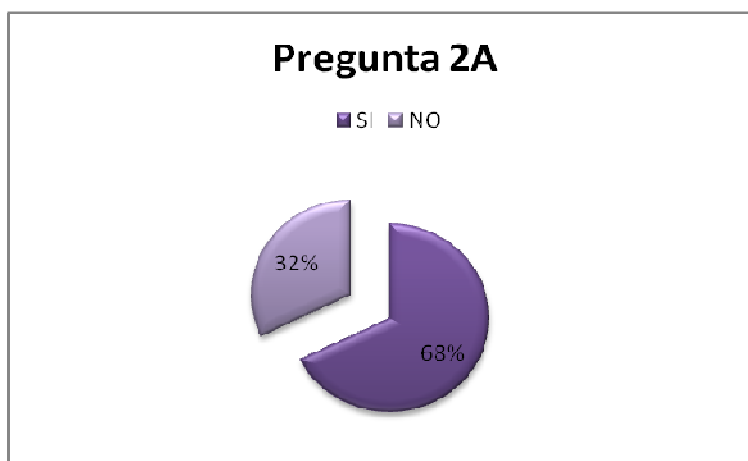
Fuente: Investigación Directa

En la ciudad de Quito existe en un 53% empresas dedicadas a la prestación de servicios, lo cual indica que los requerimientos de la ciudad son es su mayoría en la prestación de servicios.

3.3.1.5.4. Pregunta 2

Marque con una x las características que tiene su empresa

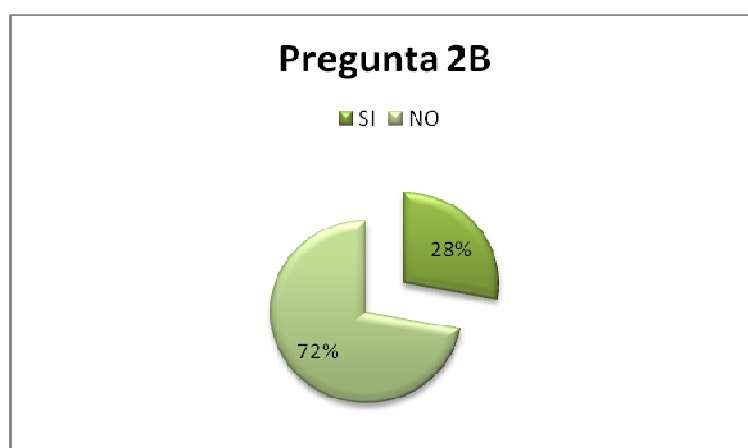
El propietario es también el gerente



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

La empresa esta dividida por área



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

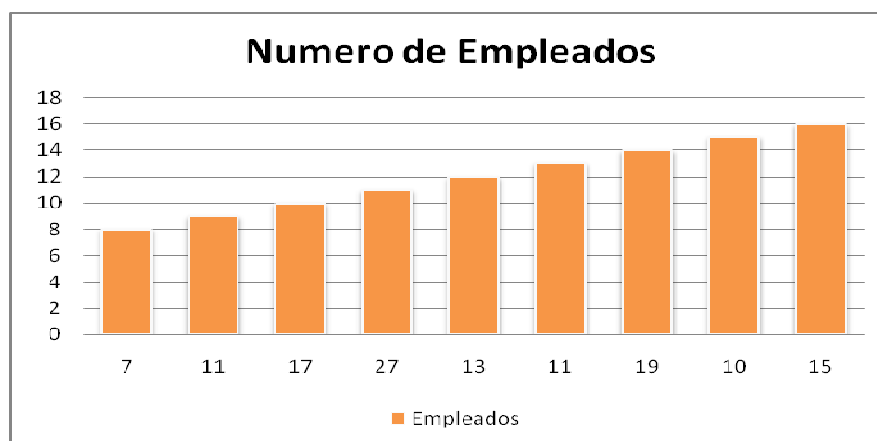
Los resultados obtenidos indican que el 68% de las empresas encuestadas el propietario es también el gerente, y que el 72% de ellas no poseen una estructura

definida dentro de su empresa. Lo que indica que no existe organización dentro del funcionamiento de la mayor parte de empresas.

3.3.1.5.5. Pregunta 3

Señale cuantos empleados tiene su empresa, administrativos y operativos.

NUMERO EMPLEADOS	EMPRESAS	%
8	7	3,83
9	11	6,01
10	17	9,29
11	27	14,75
12	13	7,10
13	11	6,01
14	19	10,38
15	10	5,46
16	15	8,20
		71,04



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

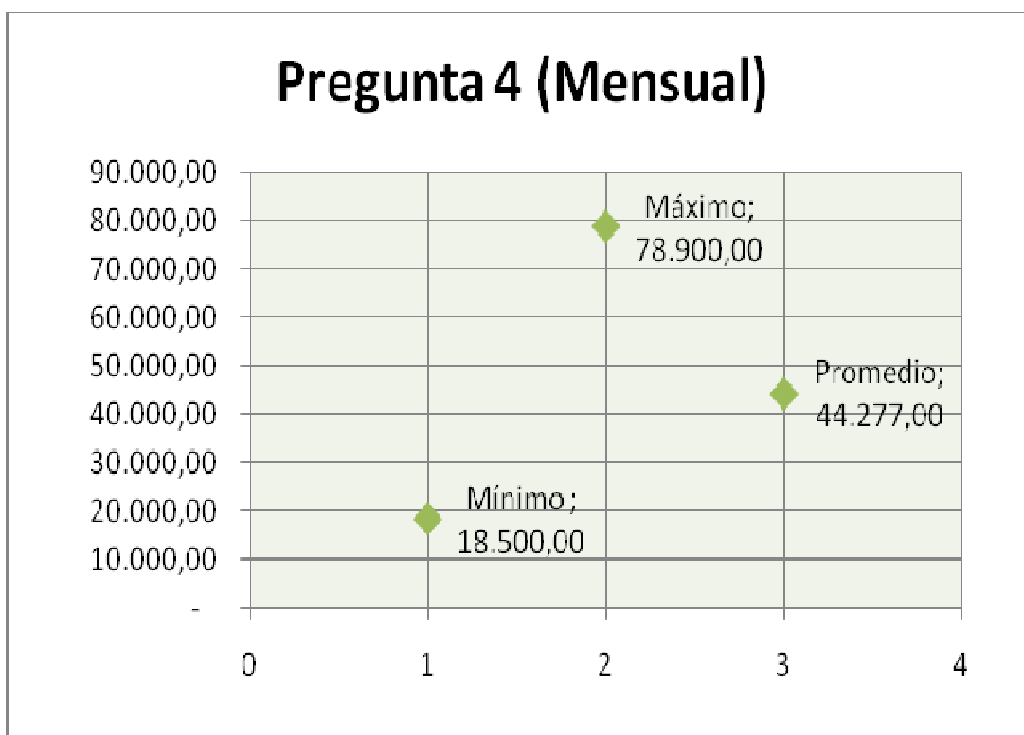
El gráfico muestra que el mayor número de empresas tiene un promedio de 11 a 15 empleados en la organización, en la tabla se muestra el grupo de empresas con el número mas representativo de empleados que se encontró en toda la investigación.

Esto es de mucha importancia debido a que los empleados son una característica primordial para determinar el tamaño de la empresa.

3.3.1.5.6. Pregunta 4

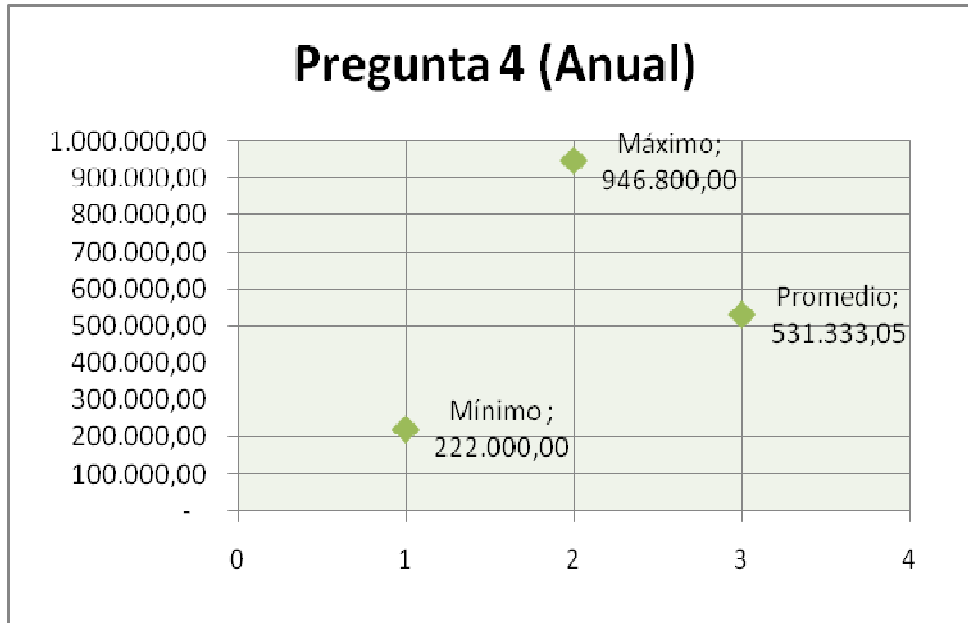
Señale el monto aproximando de ventas mensual

	MENSUAL	ANUAL
Mínimo	18.500,00	222.000,00
Máximo	78.900,00	946.800,00
Promedio	44.277,00	531.333,05



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Esta pregunta nos indica el poder adquisitivo del tipo de cliente que estaríamos dispuestos a prestar el servicio de asesoría financiera y organizacional, y como se puede observar en el gráfico estaríamos ya determinando nuestro posible mercado meta.

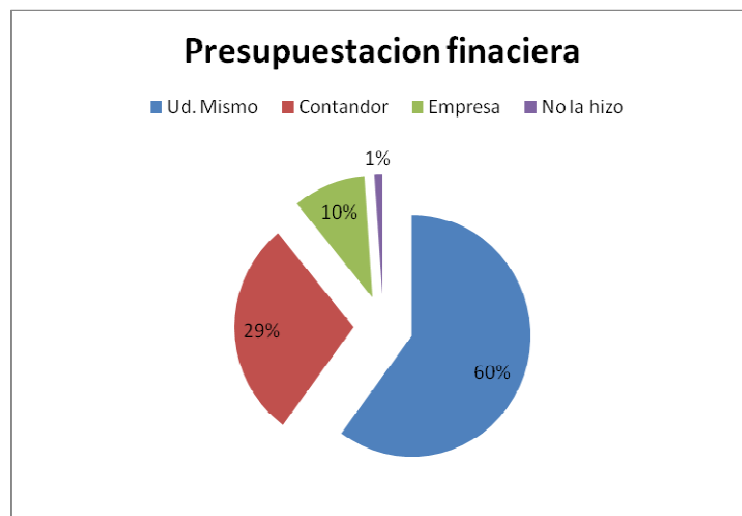


Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

3.3.1.5.7. Pregunta 5

Indique la manera que realiza habitualmente la presupuestación financiera de su empresa

OPCIONES	Empresas	%
Ud. Mismo	110	60
Contador	53	29
Empresa especializada	18	10
No la hizo	2	1



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

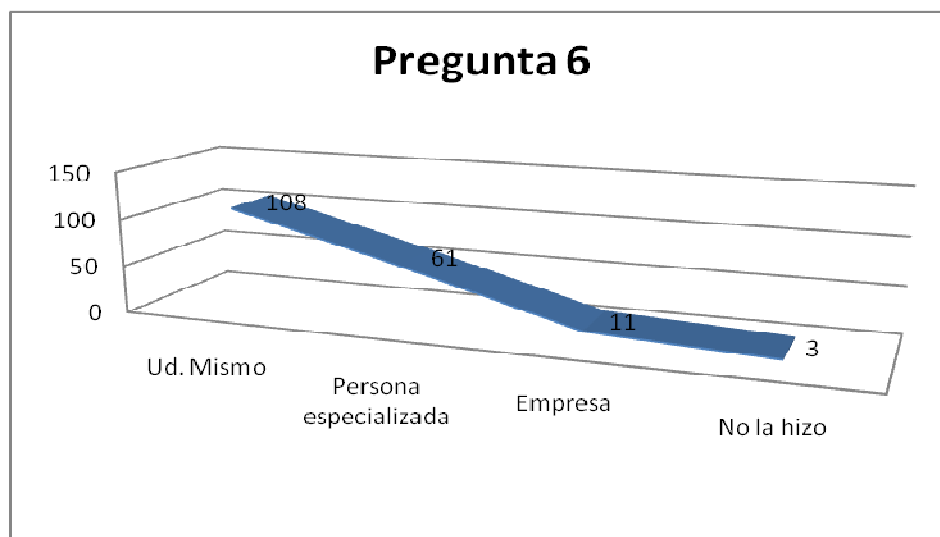
Se puede observar que el 60% de las empresas no tiene una realización de su situación financiera especializada, mientras que el 29% lo realiza con una persona especializada. Importante reconocer por medio de este análisis que existe una tendencia empírica para su desarrollo.

3.3.1.5.8. Pregunta 6

La creación organizacional de su empresa la realizó

OPCIONES	Empresas	%
Ud. Mismo	108	59
Persona especializada	61	33
Empresa especializada	11	6
No la hizo	3	2

La información obtenida a través de este gráfico indica el tipo de organización que la mayoría de empresas posee, y el grado de confiabilidad que una empresa puede tener, sin dejar de lado que esto nos indica que puede existir un mercado muy amplio para satisfacer.

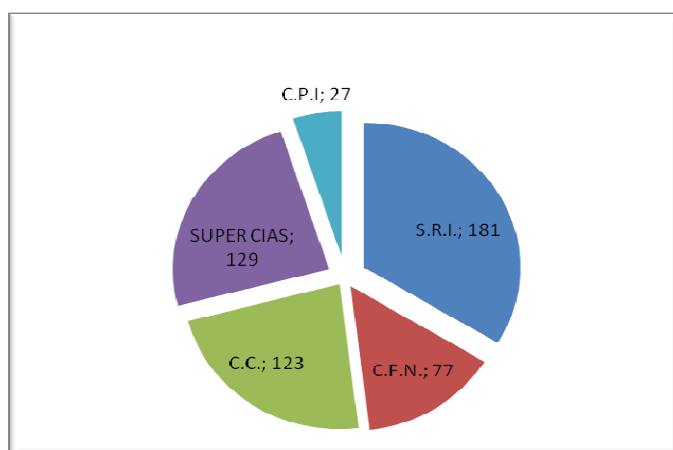


Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

3.3.1.5.9. Pregunta 7

Señale usted las fuentes de información administrativas y financieras que ha utilizado y en que grado han satisfecho sus necesidades e inquietudes.

	EMPRESAS
S.R.I.	181
C.F.N.	77
C.C.Q.	123
SUPER CIAS	129
CAMARA PEQUEÑA INDUSTRIA	27



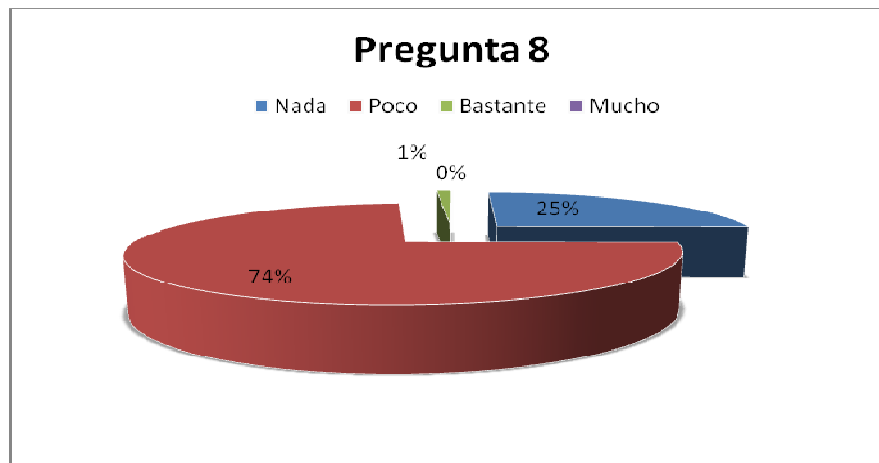
En esta pregunta claramente se determina el grado de satisfacción que las empresa tiene con respecto al sistema nacional, en cuanto a información se refiere y las entidades a las que deben acudir las empresas para un manejo adecuado de las mismas. Sin duda el criterio de las empresas es que poca ayuda obtienen de estas entidades.



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

3.3.1.5.10. Pregunta 8

¿Cuánto tiempo usted dispone para acudir a esas entidades a informarse?



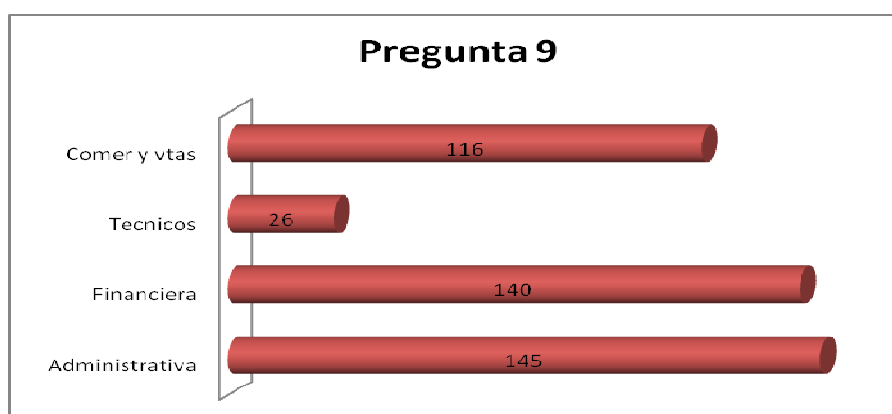
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

El 74% de empresas coinciden en el poco tiempo que disponen para acudir a las entidades de control. Lo que destaca el análisis de esta pregunta es la falta de tiempo que tienen los representantes de las empresas, lo que conlleva a que no se preste la debida atención a aspectos como el estar actualizado.

3.3.1.5.11. Pregunta 9

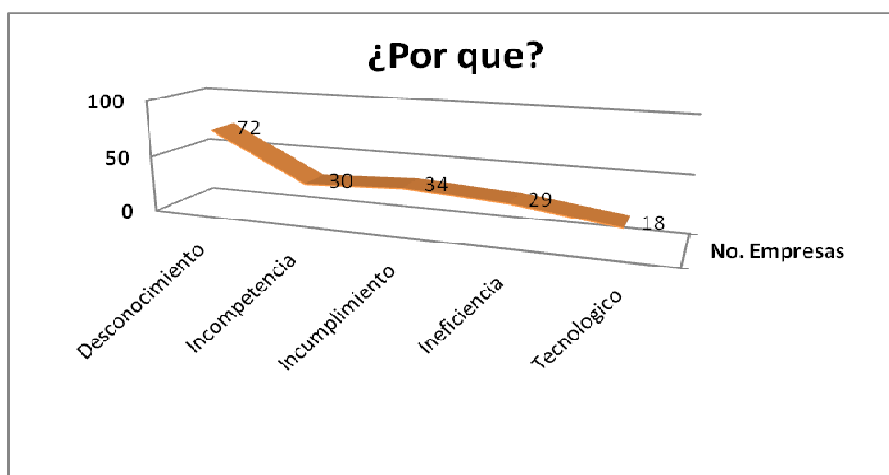
¿Ha tenido problemas con el desarrollo contable y organizacional en su empresa? Señale las áreas y por que.



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

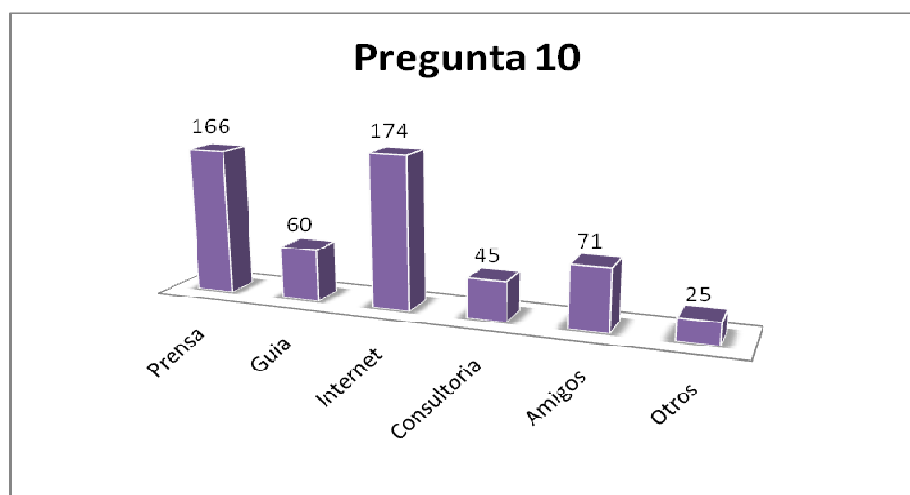
El mayor número de problemas que se puede observar es en el área administrativa seguida por el área financiera, que pueden deberse a varios factores como se los describe a algunos a continuación, pero sin duda que afectan al desarrollo normal de la empresa y disminuyen su productividad.



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

3.3.1.5.12. Pregunta 10

¿A que medio usted acudiría para buscar información sobre asesoría en estas áreas?

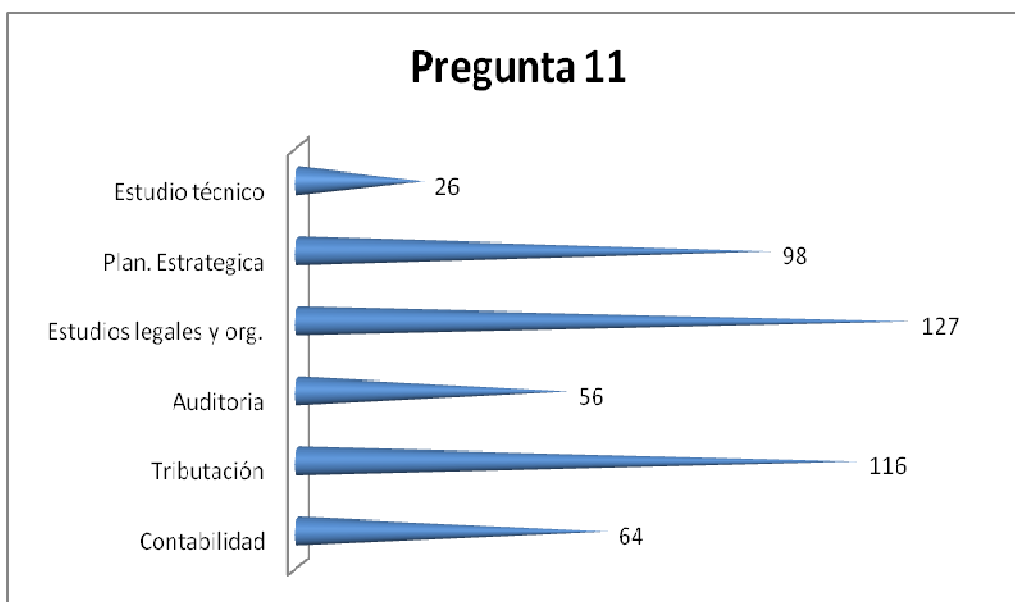


Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Esta pregunta nos revela algo de suma importancia para nuestro proyecto, como lo es los medios y canales de distribución que los posibles clientes nos sugieren. Por lo que cabe recalcar que el internet es un medio más fuerte de comunicación

3.3.1.5.13. Pregunta 11

De los servicios mencionados a continuación ¿Cuáles son los que le hacen falta a su negocio?



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

Esta pregunta nos ayuda a determinar individualmente cual es el servicio que no poseen las empresas generalmente como lo son los estudios legales y organizacionales así como planes estratégicos, es de vital importancia saber con esta pregunta lo que esperaríamos un cliente para mejorar su empresa.

Además nos ayuda también a determinar cual es la preferencia del mercado en cuanto a estos servicios como se observa en el siguiente gráfico.



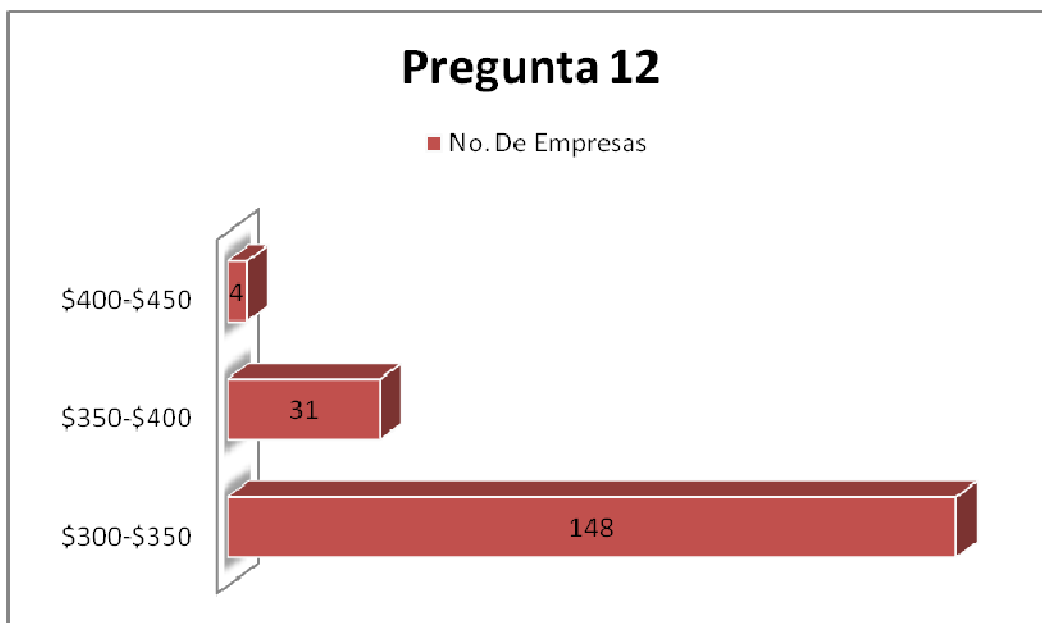
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Luego de contabilidad y tributación con un 70%, los planes estratégicos así como estudios legales y organizacionales son aquellos más acogidos por las empresas según la información recopilada, para las empresas son aquellos servicios que estarían dispuestos a tomar y que sin duda tendrían gran apertura en el mercado.

3.3.1.5.14. Pregunta 12

¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un servicio de asesoría financiera (contable-tributaria)?

	OPCIONES			TOTAL
	\$300-\$350	\$350-\$400	\$400-\$450	
Empresas	148	31	4	183
%	81	17	2	100



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

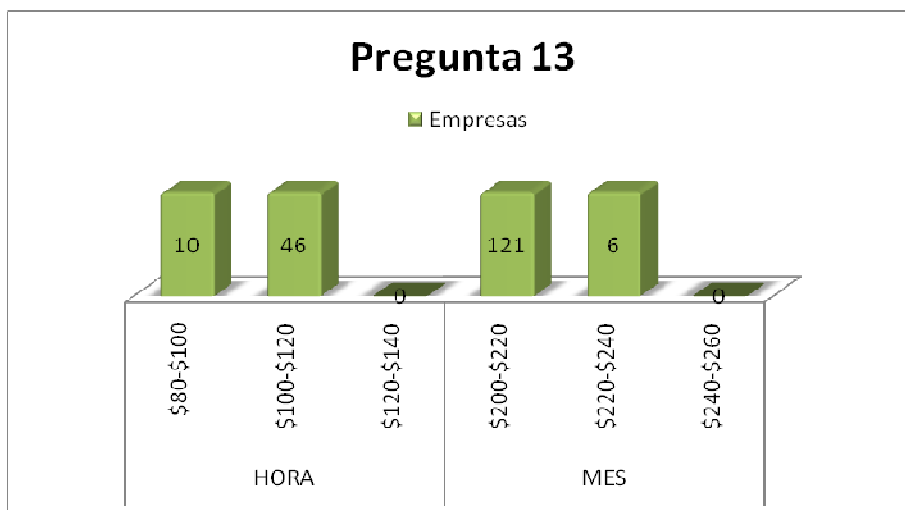
El 81% de los encuestados coinciden en que estarían dispuestos a pagar por el servicio de asesoría financiera de \$200 a \$250 dólares, mientras que el 17% estaría de acuerdo en pagar un monto un tanto superior como lo es de \$250 a \$300 dólares.

Cabe recalcar que estos valores fueron tomados en base a los precios del mercado y que se manejan para este tipo de servicios, a través de un benchmarking.

3.3.1.5.15. Pregunta 13

¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un servicio de asesoría legal y organizacional?

	Opciones	Empresas	%
Hora	\$80-\$100	10	6
	\$100-\$120	46	25
	\$120-\$140	0	0
Mes	\$200-\$220	121	66
	\$220-\$240	6	3
	\$240-\$260	0	0
		183	100



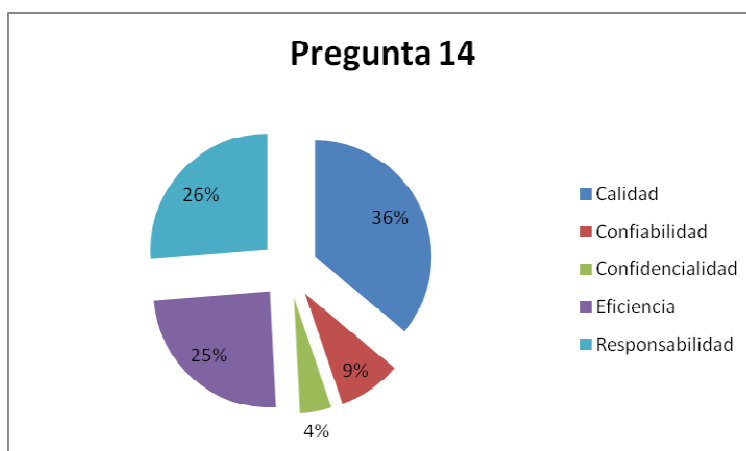
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Se nota en este grafico que la preferencia de los posibles clientes es a pagar un valor mensual por la asesoría de tipo organizacional que podemos brindarles por el monto de entre \$80 a \$100 dólares.

3.3.1.5.16. Pregunta 14

¿Que esperas de un servicios de asesoría financiera y organizacional?

Expectativas	
Calidad	66
Confiabilidad	16
Confidencialidad	8
Eficiencia	45
Responsabilidad	48
TOTAL	183

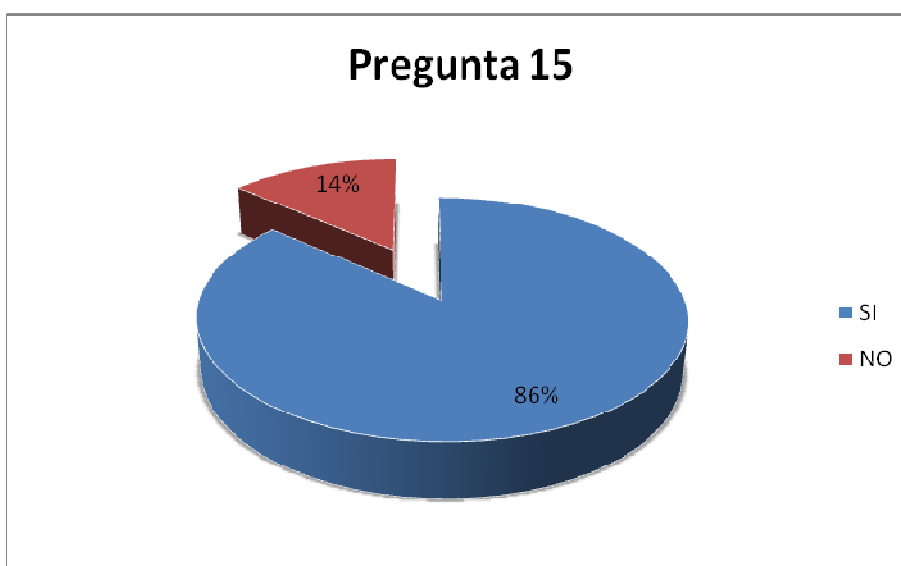


Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Es importante conocer que es lo que el cliente desearía para su empresa y que valores son los que cree requerir, es por eso que esta información es sumamente importante para efectos de este estudio. La calidad es la característica obligatoria para la prestación de este servicio, seguido de eficiencia al momento de realizarla.

3.3.1.5.17. Pregunta 15

¿Estaría dispuesto a contratar el servicio de asesoramiento financiero y organizacional?



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

El 86% de las empresas pymes y micro pymes encuestadas estarían dispuestos a contratar un servicio de asesoría financiera y organizacional, eso quiere decir que nuestro proyecto tendría una gran posibilidad de ser viable.

3.3.1.6. HALLAZGOS

- Se observó que existen mayor número de empresas de servicios y de comercio, en donde la característica predominante es que el gerente es el mismo propietario y la mayoría de ellas no tiene sus áreas bien definidas.

Motivo por el cual muchas veces las empresas pymes no ocupan el nivel óptimo de producción y funcionamiento.

- Sin duda nuestro mercado meta serán las pymes y micro pymes, determinadas por el número de empleados que manejan que está por alrededor de entre 11 a 15 personas. Además de determinarse por el monto promedio de ventas que generan al año: aproximadamente \$531.333,05 dólares.
- Como pudimos determinar, estas características mencionadas las hacen si no poco, muy empíricas, realizando la mayoría de ellas su presupuestación financiera y desarrollo organizacional personalmente.
- Resultó evidente la disconformidad con el tipo de información que reciben de parte de las autoridades y entidades regulatorias, lo que conlleva a que sea un pilar más para la viabilidad del proyecto.

Sumando a todo esto la falta de tiempo debido a que como dueños, gerentes y representantes legales deben cumplir con muchas otras obligaciones, las mismas que demandan mucho tiempo.

- Cabe destacar también los problemas que se mencionaron en cada empresa e tipo administrativo y financiero, causados por problemas que en toda empresa pueden pasar y que definitivamente se derivan de la desorganización observada y la falta de asesoría.
- El valor fijado para el cobro del servicio de asesoría financiera fue determinado en \$350,00 dólares mensuales, ya que además de estar en la opción escogida en el análisis de campo, es el valor por el cual varía en el mercado.

En cuanto al valor determinado para el servicio de asesoría organizacional fue de \$200,00 dólares mensuales

3.4 LA OFERTA

“La oferta es el volumen de los bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado para ser vendido a un precio determinado. Depende directamente de la relación precio/costo, esto es, que el precio es el límite en el cuál se puede ubicar el costo de producción, ya que cuando el precio es mayor o igual al costo, la oferta puede mantenerse en el mercado; cuando el precio es menor, la permanencia de la oferta es dudosa, ya que económicamente no puede justificarse”....⁴⁸

Para este proyecto la oferta se la determinará de acuerdo a varios aspectos, como son las características ajustadas al perfil de la competencia que detallaremos más adelante.

3.4.1. COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LA OFERTA

El propósito del análisis del comportamiento histórico de la oferta es tener una idea de su evolución, para poder pronosticar su comportamiento futuro con un margen razonable de seguridad

Para realizar este análisis se tomaron en cuenta datos proporcionados por la Superintendencia de Compañías, en su detalle anuario estadístico. El mismo que se presenta por sectores de producción y actividades de la compañía desde el 2003. Aquel que nos interesa y en el cual centraremos nuestra atención se refiera a la prestación de servicios financieros y organizacionales, el mismo que lo encontramos en la rama INTERMEDIACION FINANCIERA.

En el cuadro siguiente se muestra el número total de empresas en la ciudad de Quito que están inscritas y activamente funcionando en el sistema del Servicio de Rentas Internas y la Superintendencia de Compañías.

⁴⁸ N. SAPAG, *Preparación y Evaluación de Proyectos*, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, p 45

En este cuadro también vamos a encontrar el número de empresas por su rama, siendo la que más se ajusta a las especificaciones de los competidores la subrama Auxiliares de intermediación financiera.

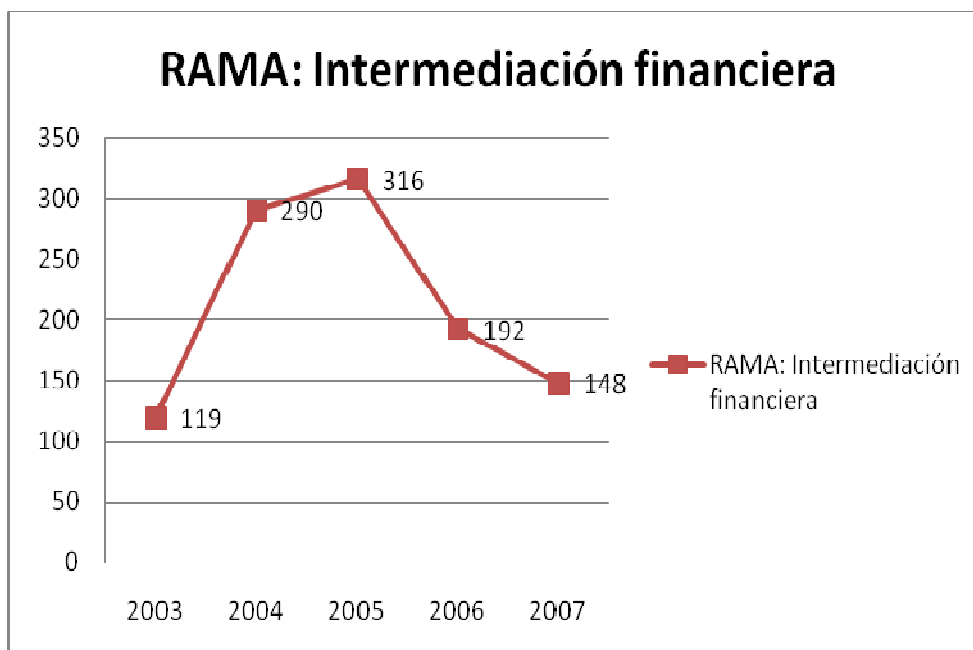
Tabla 2: EMPRESAS POR RAMA

NUMERO DE EMPRESAS OFERENTES EN QUITO		
AÑOS	RAMA: Intermediación financiera	SUBRAMA: Auxiliares de intermediación financiera
2003	119	30
2004	290	73
2005	316	79
2006	192	50
2007	148	36

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

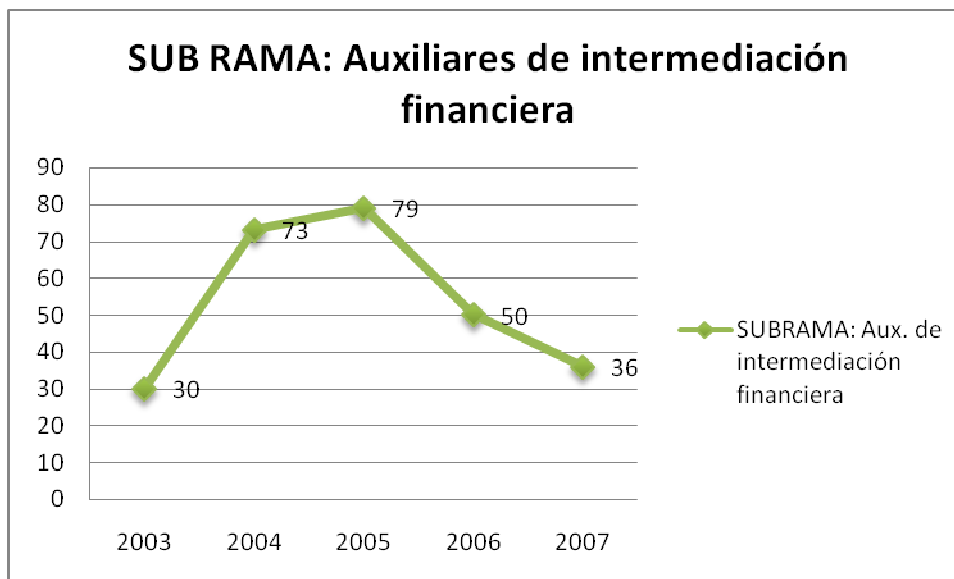
Ilustración 3: EVOLUCION DE LA RAMA FINANCIERA



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

Ilustración 4: EVOLUCION SUB RAMA



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

El gráfico nos muestra una variación de las empresas inscritas y en estado activo en los años 2003 en adelante. Se nota un crecimiento hasta el año 2005 pero empieza a decrecer teniendo 36 empresas legalmente constituidas y en estado activo en la ciudad de Quito.

3.4.2. OFERTA ACTUAL

De acuerdo con los datos provistos por la Superintendencia de Compañías hasta el año 2008 en Quito existen registradas legalmente 29 empresas dedicadas a la intermediación financiera. (ANEXO 5)

Dentro de este número de empresas encontramos varios tipos de servicios financieros que entre las más importantes son:

- Relacionadas con aeronáutica.
- Asesoramientos financieros, organizacionales, estructurales y afines.
- Relacionados con bienes raíces.

- En empresas de emisión y administración de tarjetas de crédito.
- Relacionadas con proyectos de vivienda.
- Proyectos de inversiones nacionales e internacionales.
- Relacionados con las actividades de banca financieras.

Dentro de todas estas compañías encontramos que 15 son la competencia directa para nuestra empresa, ya que brindan un servicio similar y de manera integral, que representaría nuestra competencia actual y directa.⁴⁹

Tabla 3: DETALLE DE EMPRESAS OFERENTES

EXPEDINTE	NOMBRE COMPAÑÍA	FECHA CONSTITUCION
159252	A.F.T. SERVICIOS CIA. LTDA.	08/01/2008
4838	AMERICAN INTERNATIONAL UNDERWRITERS DEL ECUADOR SA	16/01/1969
54047	ASESORES, ADMINISTRADORES Y CONTADORES ACONTS CIA. LTDA.	17/03/1997
17842	AUDITORIA, CONSULTORIA Y SISTEMAS GACHET A.C.S. CIA. LTDA.	18/12/1987
45630	CENTRAL DE ADMINISTRACION CA CENTRALCA	02/09/1986
66770	DOCTADRE S.A.	23/06/1992
45972	GILBERTO MANTILLA J. Y ASOCIADOS S.A.	05/02/1988
157312	KAYMANTA CONSULTORES CIA. LTDA.	13/02/2007
161186	MBI ASESORES S.A.	13/10/2008
156503	MINDTEC CIA. LTDA.	28/09/2006
51107	OBLICORP ASESORES EN OBLIGACIONES CORPORATIVAS Y MERCADO DE CAPITALES CIA. LTDA.	12/11/1992
153020	PREVISION DE NEGOCIOS DEL PACIFICO, PACIFIC TRUST INVESTMENT PREINVESTMENT S.A.	04/01/2005
18133	PROYNTEC CONSULTORES RAMONT CIA LTDA	19/08/1998
156822	REALIZAR CONSULTORES LIMITADA	16/11/2006
159644	TAOADVISORS CIA. LTDA.	12/03/2008

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

⁴⁹ “Búsqueda de empresas”; <http://www.supercias.gov.ec/consultas/inicio.html>

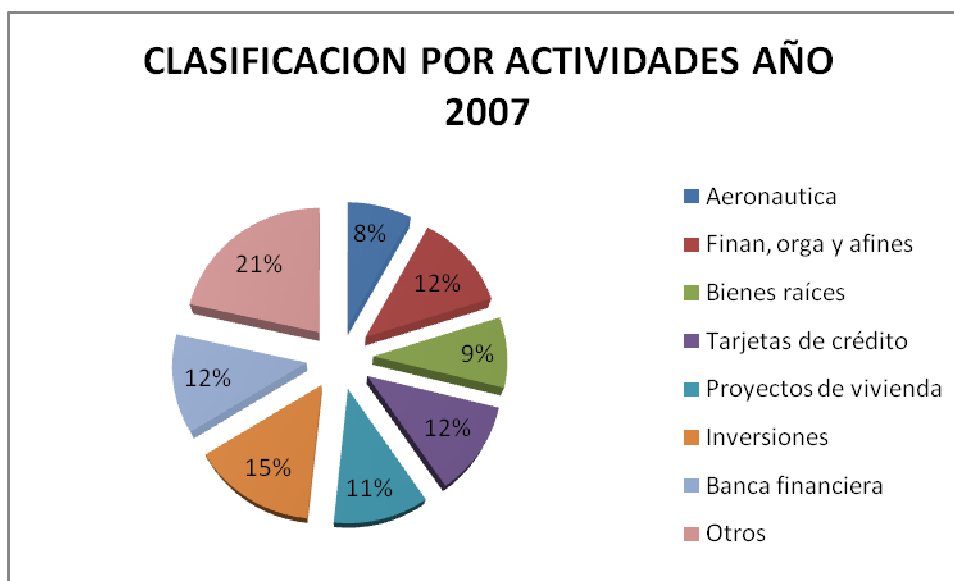
Para efectos de nuestro proyecto también se considerará competencia a las personas naturales que se dedican a la prestación del mismo servicio ya que indirectamente afectan a nuestro desarrollo.

En la actualidad y por datos proporcionados por el Servicio de Rentas internas existen registradas 1235 personas en estado activo que prestan servicios de intermediación financiera (Servicios empresariales de todo tipo) hasta el año 2007.

Se las consideró competencia indirecta debido a que los posibles clientes no lo toman como su elección principal por motivo a la informalidad de las personas y la poca garantía que presentan.

La intermediación financiera abarca a varios tipos de servicios como antes lo detallamos y como vemos en el gráfico solo el 12% que representan 149 son aquellas personas naturales que prestan servicios de asesoría en actividades similares a nuestro servicio.

Ilustración 5: ACTIVIDADES DE LA RAMA FINANCIERA



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

3.4.3. PROYECCION DE LA OFERTA

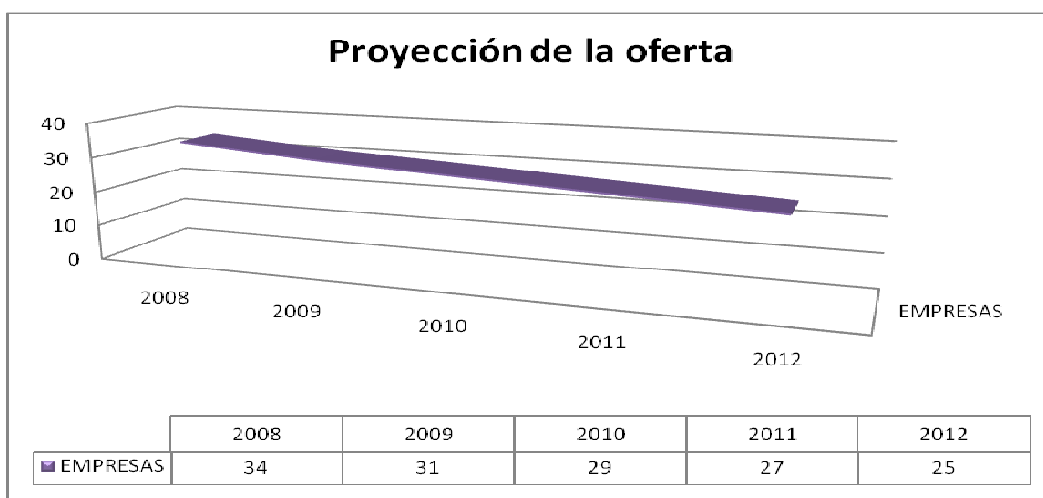
La proyección de la oferta se la realizará de acuerdo a los datos históricos proporcionados por las entidades regulatorias respectivas. Se puede observar que la tendencia de la creación de empresas de asesoría financiera y organizacional va decreciendo.

AÑOS	EMPRESAS
2008	34
2009	31
2010	29
2011	27
2012	25

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

Estos datos fueron obtenidos luego de un estudio de análisis de oferta, donde se tomó referencias y variaciones anuales ya descritas con anterioridad. Se espera que para el año 2012 existan 25 compañías con actividades similares a la nuestra, tomando en consideración que la tendencia que presentan es al decrecimiento.



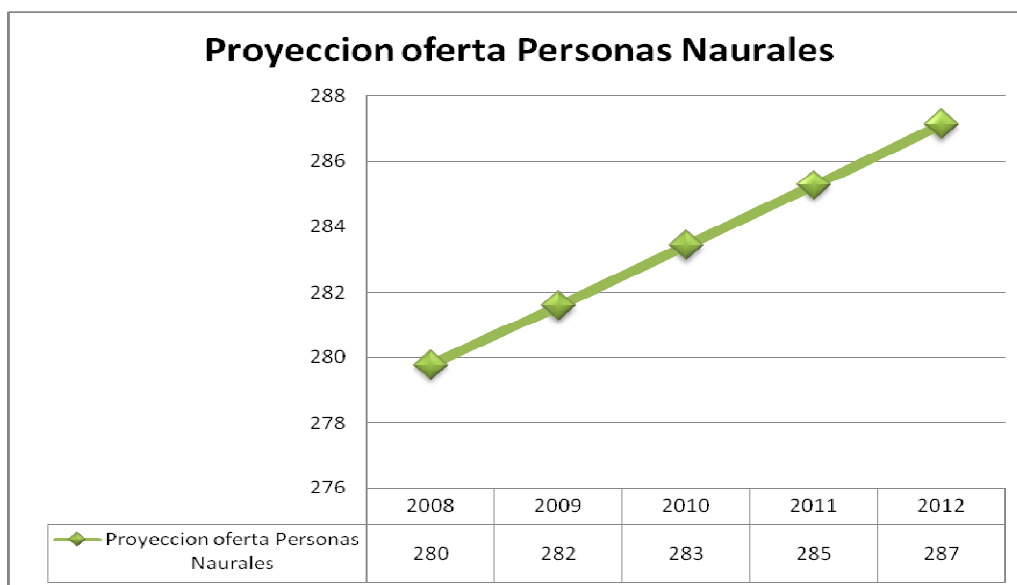
Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

En cuanto se refiere a la oferta que se puede esperar de la asesoría de parte de persona naturales en estado activo, se detalla a continuación:

AÑOS	PERSONAS NATURALES
2008	280
2009	282
2010	283
2011	285
2012	287

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

En cuanto a la oferta esperada de personas naturales, en el gráfico observamos que tiene una tendencia creciente con 287 personas dedicadas a este tipo de servicio para el año 2012.

3.5 LA DEMANDA

La demanda de mercado se define como: “volumen total que un grupo de consumidores definido compraría en un área geográfica determinada, en un lapso de tiempo definido, en un ambiente de mercado definido, bajo un programa de mercadotecnia” (Kotler, 1995:27)

La determinación de la demanda del servicio de asesoría financiera y organizacional dependerá de varios aspectos que se determinan a continuación:

- Comportamiento histórico de la demanda.
- Ingresos de los clientes.
- Costo de los servicios de la competencia.
- Precio del servicio.
- Expectativas de los clientes

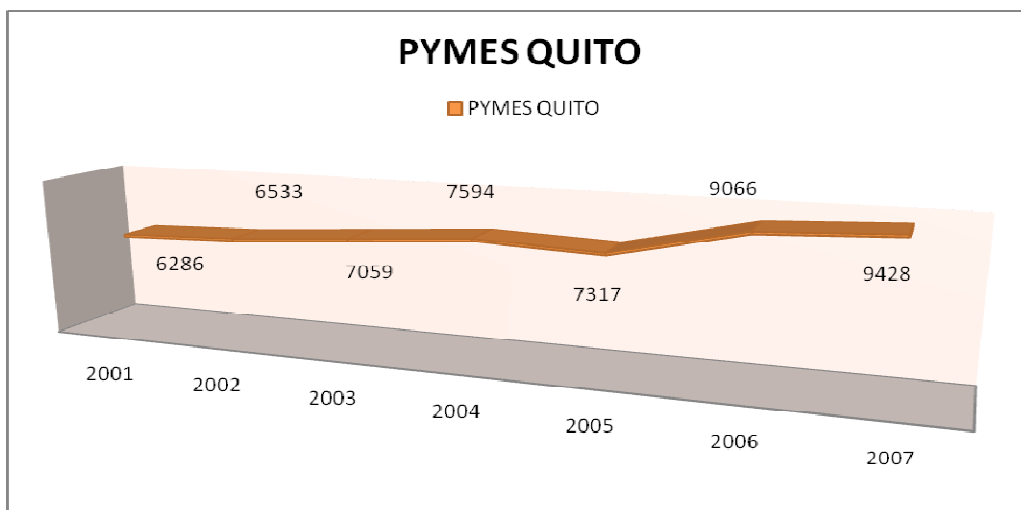
3.5.1. COMPORTAMIENTO HISTORICO DE LA DEMANDA

Es importante conocer el desarrollo del sector económico en cuanto a número de empresas en el país, por que de eso dependerá le viabilidad del proyecto y su utilidad. Es por eso que a continuación se detalla y presenta lo relevante del sector, estos datos fueron proporcionados por la Superintendencia de compañías

AÑOS	PYMES QUITO
2001	6286
2002	6533
2003	7059
2004	7594
2005	7317
2006	9066
2007	9428

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Se hace evidente la necesidad de constituir mayores compañías en servicios a empresas y comercio debido al mercado nacional contemporáneo y por el retorno rápido de la inversión observado a lo largo de estos años. Por ejemplo el sector de la construcción se ha expandido dinámicamente ante los requerimientos de la demanda y por su alta rentabilidad; tiene impacto directo e indirecto en otras actividades y constituye una valiosa fuente ocupacional. La industria y la agricultura son actividades tradicionales importantes para el País, la generación de producción para los mercados local e internacional y por la ocupación de mano de obra, particularmente en las PYMES.

En el 2006 la mayor proporción de los recursos para financiar nuevas constituciones y domiciliaciones de compañías procedieron de fuente nacional, por cuanto un mayor número de ciudadanos y personas jurídicas ecuatorianas prefirieron enfrentar el reto de establecer y operar empresas, ante la saturación de las fuentes ocupacionales de empleo y por la expectativa de rendimientos más acordes con el riesgo de la inversión. Este hecho se dio especialmente en las PYMES y en los jóvenes emprendedores.

3.5.2. DEMANDA ACTUAL

Para la obtención de la demanda actual se consideró la información resultante de las encuestas realizadas, debido a que con aquellas vamos a conocer el mercado meta para el proyecto, y de esta manera poder determinar la demanda insatisfecha.

En el año 2007 se obtuvieron 9428 pymes en funcionamiento activo la ciudad de Quito, de ellas se determina, gracias a los resultados obtenidos, que el 40% ya tienen un servicio de asesoría financiera, dando un total de 3771 pymes.

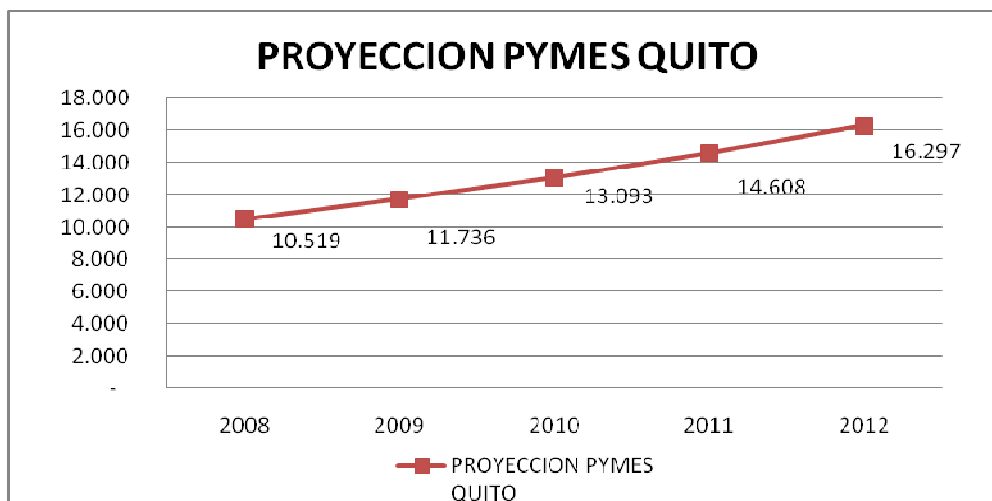
3.5.3. DEMANDA PROYECTADA

Para la realización de la demanda proyectada se tomaron en cuenta los datos históricos, participación del mercado de la competencia y variaciones existentes en cada periodo.

AÑOS	PROYECCION PYMES QUITO
2008	10.519
2009	11.736
2010	13.093
2011	14.608
2012	16.297

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

Como se observa en el gráfico en el 2012 se espera una demanda de 16297 empresas pymes en Quito. Esto asegura el mercado para la implementación del proyecto, así como su rentabilidad y la seguridad de que el mercado va a crecer permitiéndonos progresar e implementar nuevos conceptos en asesoría.

3.5.4. DEMANDA INSATISFECHA

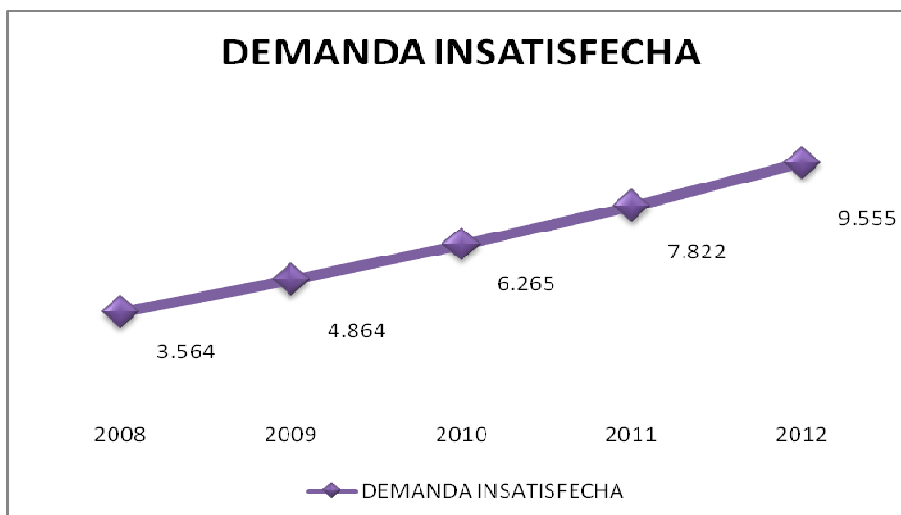
Para determinar la demanda insatisfecha del proyecto se tomaron en cuenta la participación de la competencia en el mercado de pymes, estos datos además fueron recopilados de las entidades regulatorias correspondientes, y detallado en el siguiente cuadro.

AÑOS	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
2008	6955	10519	-3564
2009	6872	11736	-4864
2010	6828	13093	-6265
2011	6785	14608	-7822
2012	6742	16297	-9555

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

Se determinó que la competencia en la ciudad de Quito atiende alrededor de 40 empresas pymes anualmente y las personas naturales tienen a su cargo la prestación del servicio a aproximadamente 20 empresas, brindándoles un servicio de mensual a cada una de ellas, generalmente en áreas financieras.



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Como podemos ver en el gráfico al año 2008 presenta una demanda insatisfecha de 3564 empresas pymes en la ciudad de Quito, cabe recalcar que además se presenta un crecimiento de la demanda insatisfecha, lo que indica que en años posteriores sería confiable realizar una expansión de la empresa.

Cabe recalcar que estos estudios se realizaron manteniendo un cierto parámetro de estabilidad económica y social como se detalló con anterioridad.

3.5.5. ESTRATEGIAS DE MERCADO

“La estrategia competitiva significa ser diferente, tomar la elección deliberada de desempeñar las actividades de una manera distinta llevar a cabo actividades diferentes de las de los rivales, con el fin de proporcionar una mezcla única de valores”

Las estrategias son disposiciones generalizadas de las acciones a tomar para cumplir los objetivos generales; so no ay objetivos claros y bien definidos seguramente no existirá una estrategia apropiada ara alcanzarlos.⁵⁰

1. Determinar precios promocionales de introducción al mercado del servicio, con el afán de captar la atención del cliente potencial. Cabe recalcar que el precio del servicio irá creciendo de acuerdo a las exigencias del mercado.
2. Se mantendrá registro y organización en inventario para la utilización de suministros y útiles de oficina, para con esto evitar la sobreutilización del mismo que conlleva a gasto excesivo.
3. Determinar una manera exequible y fácil para conocer de la empresa y de los servicios que se brindan a pymes en la ciudad de Quito, realizando una publicidad efectiva.
4. Se brinda un servicio post – venta enfocado en la apoyo del cliente en el momento que lo necesite y en el área que requiera.

3.5.6. ELABORACION DE PAQUETES DE SERVICIO

Se definen a continuación los paquetes de servicio se que determinaron según las necesidades, gustos y preferencias de los posibles clientes de acuerdo a los resultados arrojados en el estudio de mercado.

3.5.6.1. PAQUETE FINANCIERO:

- a. Contable y tributario
- b. Estudios financieros

⁵⁰ Porter Michael, “Estrategia competitiva” 22ava. Edición, 2002

3.5.6.1.1. Descripción

Este paquete consta de la elaboración de balances manuales y en programa contable utilizado por la empresa, detalle de sus movimientos y la presentación de todas las obligaciones impuestas por las entidades regulatorias como es la presentación de anexos reoc, rdep, anexo transaccional y declaraciones mensuales de impuestos.

Sin duda ajustado al giro del negocio de la empresa, y adicional presentación de balances financieros respectivos y en el momento que sean requeridos.

En el análisis de mercado realizado se pudo observar que los clientes sienten la necesidad de servicios adicionales en esta rama, se añadió un servicio más:

- c. Auditorias (Semestrales)

3.5.6.2. PAQUETE ORGANIZACIONAL:

- a. Legal
- b. Organizacional

3.5.6.2.1. Descripción

Este paquete consta del servicio de abogado para la empresa constantemente y la consultoría necesaria a lo largo del mes, así como la elaboración de las diligencias necesarias para garantizar al cliente un desarrollo legal de su empresa. También se proveerá de estudios organizacionales, donde la empresa tendrá un detalle interno muy bien estructurado, en función de que esto no afecte a la productividad de la misma.

De la misma manera, el estudio de mercado señaló que los clientes potenciales esperan otro tipo de servicios adicionales a los ofrecidos como son:

- c. Estudio estratégico
- d. Estudio técnico

Como un valor agregado del servicio y tomando en cuenta que el cliente lo necesita, se ofrecerá como adicional actualizaciones en las entidades regulatorias que necesite.

3.5.7. ESTRATEGIA DE PRECIOS

“El precio es la cantidad de dinero cobrada por un producto o un servicio. Más precisamente, el precio es la suma de valores que los consumidores cambian por el beneficio de tener o utilizar un producto o un servicio.”⁵¹

Los precios establecidos de cada paquete se han tomado en base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado y con relación a los precios que maneja la competencia, los mismos que se detallan a continuación:

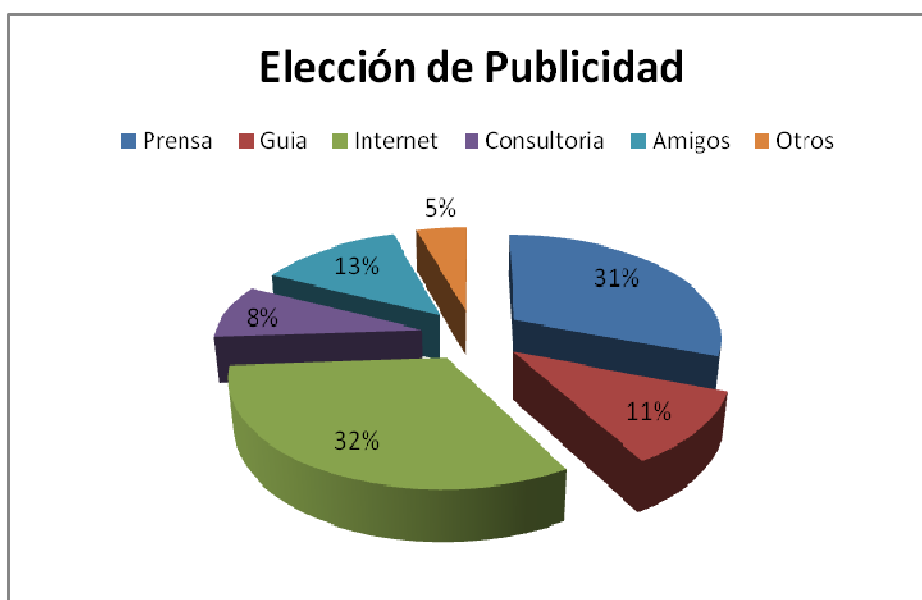
1. Paquete Financiero	\$400,00 USD
2. Paquete Organizacional	\$350,00 USD
3. Servicios adicionales	
a. Auditoria	\$1000,00 USD
b. Estudio estratégico	\$200,00 USD
c. Estudio técnico	\$200,00 USD

⁵¹ PHILIP, Kotler; *Marketing para Turismo*; 3da. ed.; 2004. pag. 275.

3.5.8. ESTRATEGIAS DE PROMOCION Y PUBLICIDAD

“La promoción es el elemento de la mezcla de marketing de una organización, que sirve para informar, persuadir y recordarle al mercado la existencia de un producto o un servicio, con la intención de influir en los sentimientos, creencias o comportamiento de los clientes potenciales.”⁵²

Para la determinación de las estrategias de publicidad y promoción se tomará en cuenta la elección del cliente obtenida de la encuesta realizada.



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Como vemos la opción más aceptada para la publicidad es el internet con el 32%, seguido de la prensa con 31% de preferencia del público.

Para hacer conocer nuestro mercado en el internet se creará una página web personalizada y donde se incluya las ventajas competitivas del servicio, así como los valores agregados de la misma.

⁵² W. STANTON, *Fundamentos de Marketing*, McGraw-Hill, Undécima edición, 2000, p 482

Además de esto daremos a conocer el servicio y sus ventajas a través de:

1. Mailing o Mercadeo directo: correos electrónicos, folleterias o cartas dirigidas
2. Circulación de volantes por los sectores mas concurridos por los posibles clientes, como en la Superintendencia de compañías o el Servicio de Rentas Internas.

Ilustración 6: Flyers Asesorarte



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

3. Circulación de tarjetas de presentación personales.

Ilustración 7: TARJETAS DE PRESENTACION



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

4. Medios masivos: prensa, radio, televisión. Siendo la mas aceptada la publicación del servicio en el diario de mayor circulación del país.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO TECNICO

4.1.1. OBJETIVO GENERAL

Con el estudio técnico se pretende conocer los recursos y estructura del proyecto, en función de determinar la capacidad del mismo.

4.1.2. OBJETIVO ESPECIFICO

- Detallar los muebles y enseres que necesitará la empresa para su funcionamiento y de esta manera conocer los posibles costos en los que ella incurrirá.
- Determinar la localización estratégica más conveniente para el proyecto, tomando en cuenta el entorno y la viabilidad del mismo.
- Establecer la organización física de la oficina gráficamente.

4.2 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto de asesoría financiera y organizacional esta dado por las características geográficas de la zona donde se prestará el servicio y por la capacidad de prestación del servicio durante la vigencia que dure el proyecto.

4.2.1. CAPACIDAD DEL PROYECTO

En el caso del proyecto de asesoría financiera y organizacional la capacidad será medida en primer lugar en función del número de empleados que posee y en segundo lugar de acuerdo a los requerimientos que el mercado demande.

Es importante recalcar que la demanda del mercado como vimos con anterioridad es muy amplio así como el mercado meta que tendrá la empresa, es por eso que se determina crecimiento futuro para la empresa.

4.3 LOCALIZACIÓN

Ilustración 8: MAPA DE QUITO



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

4.3.1. MACROLOCALIZACIÓN

La provincia de Pichincha limita al norte, con las provincias de Imbabura y de Esmeraldas, al sur, con Cotopaxi y los ríos, al este, con Sucumbíos y Napo, y al oeste, con Esmeraldas y Manabí, siendo su superficie 12,914 km².

Su capital se funda los 6 de diciembre de 1534. El km² tiene una superficie de 16.599, con un número de habitantes 2'466.245, datos proyectados por el año 2000. Su temperatura ambiental oscila entre 10 y 25 grados centígrados (50 y 77 grados Fahrenheit). Entre las ciudades cercanas a Quito tenemos a Ambato, Latacunga, Otavalo e Ibarra.

4.3.1.1. PROXIMIDAD Y DISPONIBILIDAD DE MATERIAS PRIMAS

Debido a que la ciudad de Quito es la capital y su desarrollo económico y social es alto, es muy fácil el adquirir los materiales necesarios para el funcionamiento de la empresa.

4.3.1.2. DISPONIBILIDAD Y SERVICIOS PÚBLICOS

La empresa estará ubicada en un sector que cuenta con todos los servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, líneas telefónicas, alcantarillado y vías de comunicación terrestre, indispensables para el desarrollo de la nueva unidad productiva.

4.3.1.3. MANO DE OBRA

En la ciudad capital existe una población activa muy alta y por consiguiente personal muy capacitada para desempeñar las funciones requeridas para el servicio, por lo cual el personal necesario se lo podrá contratar en la misma ciudad.

4.3.1.4. CONDICIONES TOPOGRÁFICAS

El Distrito Metropolitano de Quito y su área de influencia cuenta con 2 millones de habitantes, lo que constituye un importante incentivo a la realización de inversiones en emprendimientos productivos y de servicios.

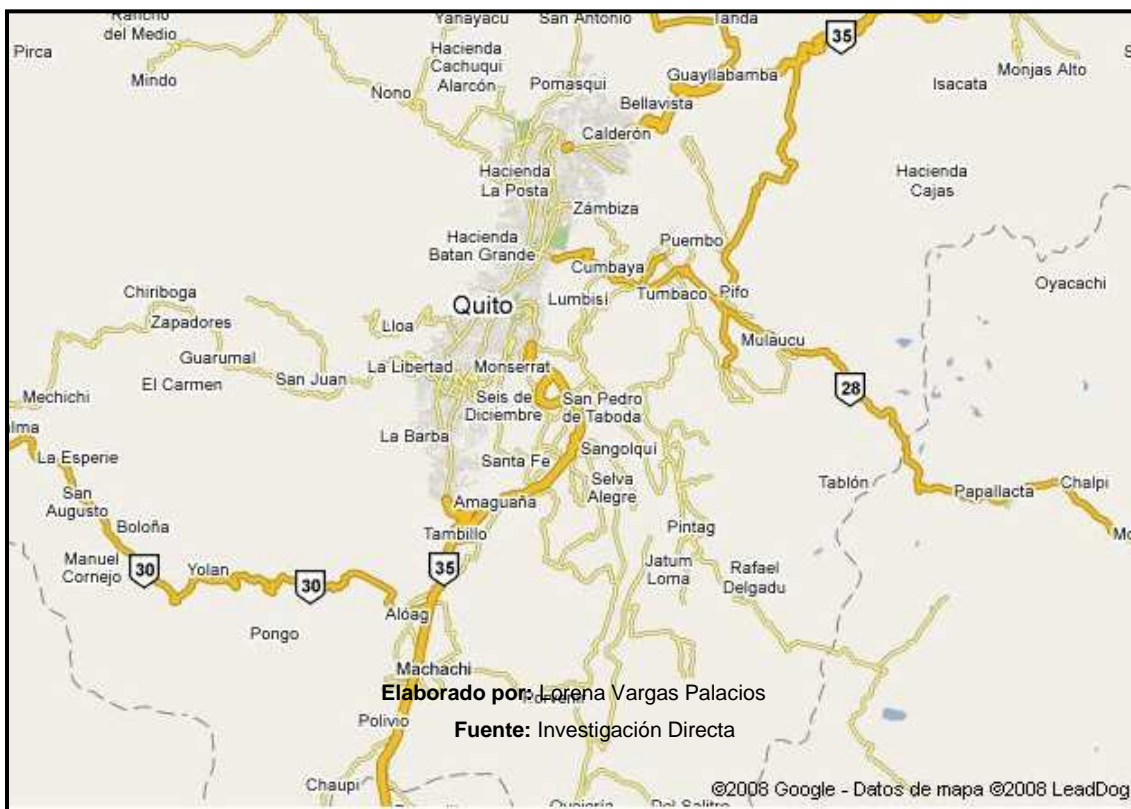
Debido a que es hoy en día es una metrópoli, Quito cuenta con todas las facilidades técnicas y de infraestructura y presenta para efectos de la prestación del servicio ofrece todas las condiciones topográficas necesarias.

Después de haber precisado los puntos anteriores, a continuación se establece algunos de los motivos por los cuales es viable la instalación de una empresa de asesoría financiera y organizacional:

- Debido a la extensión y diversidad económica, la capital es una ciudad que da mucha viabilidad a proyectos empresariales. En especial es importante destacar que todas las empresas o entidades jurídicas necesitan un buen manejo de sus recursos, por lo que hace más realizable la creación de la empresa de asesoría contable y tributaria.
- La ciudad Capital por su desarrollo y crecimiento urbano es idónea para la creación de la empresa ya que es la matriz de todas las entidades relacionadas con esta área empresarial.
- Existe facilidad en la adquisición de recursos y materiales para el funcionamiento de la empresa debido a la gran oferta de los proveedores.
- El sector cuenta con la infraestructura adecuada y necesaria para la implementación del proyecto, dispone de los servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y líneas telefónicas.
- Según la investigación realizada existe demanda insatisfecha en la ciudad atrayente para la creación de la empresa, así como también la ineficiencia del servicio ya existente.
- Los recursos necesarios para la creación de la empresa son mínimos, por lo que su inversión no será tan alta.
- Para efectos de la prestación del servicio las condiciones topográficas son adecuadas.

4.3.1.5. MAPA DE LA MACROLOCALIZACIÓN

Ilustración 9: MAPA MACROLÓGICO



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

4.3.2. MICROLOCALIZACIÓN

Dentro de este punto se determinará la zona y condiciones adecuadas para la instalación de la organización mediante criterios de decisión y análisis de ventajas como desventajas.

4.3.2.1. SEGURIDAD DE LA ZONA

Para la implementación de la empresa es necesario el buscar un sector que sea seguro debido a que el costo de los equipos a utilizarse es alto y se va a procurar el mantenimiento de los mismos.

4.3.2.2. COSTO DE ARRIENDO Y ADECUACIONES DE INFRAESTRUCTURA

El análisis que realizó de localización de la oficina de asesoría financiera fue basado en el estudio realizado por la empresa GINDOC y tomado en cuenta sus especificaciones y el mejor sitio de instalación según costos, seguridad, viabilidad, afluencia de personas.⁵³

En la actualidad, los proyectos corporativos quiteños, usualmente, ofertan sus oficinas en módulos que tengan la posibilidad de integrarse para formar áreas más grandes, de acuerdo con las necesidades de los clientes.

La importancia del costo de arrendamiento se lo determina tomando en consideración aspectos como; el sector es comercialmente activo, consta de todos los servicios necesarios, así como la seguridad del mismo.

Los costos dependen del sector al que sea mas conveniente y uno como el que estamos buscando tiene un valor de arriendo de alrededor de 650.00 dólares americanos.

Se determinan opciones adecuadas para la ubicación de la oficina, a espacios que cuenten con servicios básicos, accesibilidad al lugar, afluencia de personas, seguridad, etc.

⁵³ **Gridcon** – Dirección de Estudios e Investigaciones, 2007

4.3.2.3. MATRIZ DE LOCALIZACIÓN

Tabla 4: MATRIZ DE LOCALIZACION

FACTORES RELEVANTES	PONDERACIÓN	OPCIÓN 1	OPCIÓN 2	OPCIÓN 3
		(Av. 12 de octubre y González Suárez)	(Av. Páez y Ramírez Dávalos)	(Av República del Salvador)
Cercanía del mercado	15%	13	15	12
Costo de Arrendamiento	10%	9	10	10
Seguridad	10%	10	9	9
Desarrollo del Sector	15%	15	15	15
Área para posibles ampliaciones	10%	6	10	5
Acceso a proveedor de insumos y materiales	10%	8	5	9
Servicios básicos	10%	10	10	10
Costos de adecuación	15%	12	14	10
Condiciones de infraestructura	5%	5	4	5
TOTAL	100%	88	92	85

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

Como resultado obtuvimos que la avenida Páez y Ramírez Dávalos es la mejor opción para la localización de la empresa de acuerdo al servicio que se pretende dar y debido a que en el sector existe:

- Una actividad comercial mayor debido a que es una zona céntrica.
- Esta ubicación en el sector del Servicio de Rentas Internas (S.R.I.) aumenta su concurrencia.
- El sector esta desarrollándose en gran magnitud y se prevé mayor actividad.
- Servicios básicos necesarios
- Infraestructura adecuada para presentar prestar el servicio

4.3.2.4. MAPA DE LA MICROLOCALIZACIÓN

Ilustración 10: MAPA DE MICROLOCALIZACION



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

4.3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

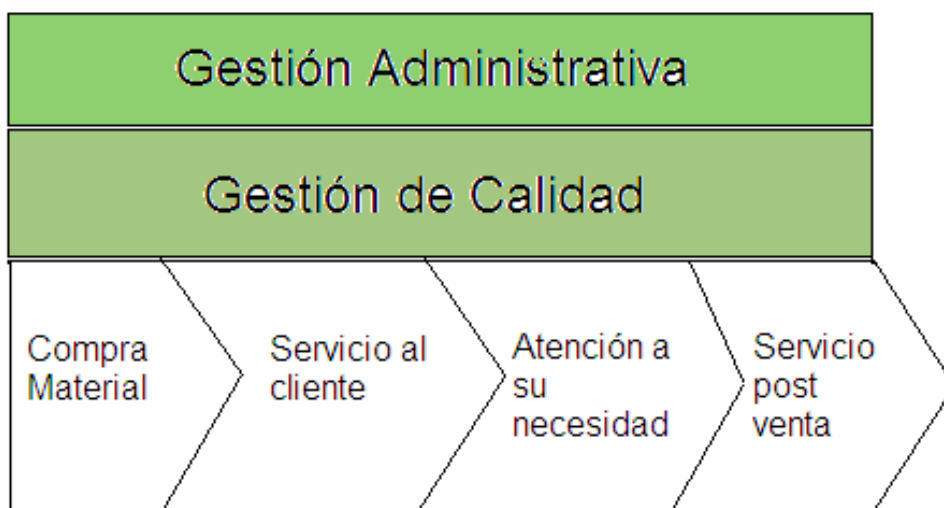
La ingeniería de proyecto es la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

En el desarrollo de un proyecto de inversión a la ingeniería le corresponde definir todas las maquinas y equipos necesarios para el funcionamiento del servicio, lugar de implantación del proyecto, las actividades necesarias para el suministro de los insumos y de los productos, los requerimientos de recursos humanos, las cantidades requeridas de insumos y productos

4.3.3.1. IDENTIFICACIÓN Y SELECCIÓN DE PROCESOS

A continuación se va a detallar el proceso del servicio de asesoría financiera y organizacional la cadena de valor.

Ilustración 11: CADENA DE VALOR



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

En los diagramas de flujo se detallará todos los pasos que se seguirá en cada proceso mencionado anteriormente con la finalidad de determinar las distintas actividades a realizarse. (ANEXO 5)

4.3.3.2. LISTADO DE EQUIPOS

Los equipos materiales que serán necesarios para el funcionamiento de la empresa se detallan a continuación:

Equipos para instalación: Para una oficina requiere de los siguientes insumos:

Tabla 5: EQUIPOS DE INSTALACION

MATERIALES	COSTO TOTAL \$
Divisiones modulares	500,00
Kit de pintor	40,00
Pintura (paredes y tumbado)	50,00
Instalaciones eléctricas	100,00
Mano de obra	690,00
TOTAL	1380,00

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

Sistema Financiero: Este será el sistema que se destinará para el desarrollo de los paquetes de asesoría financiera. (ANEXO 7)


	Venta de Equipos Computacionales Redes de Comunicación Estructurado	Ecuador Qu@lity Systems Equ@Systems.ec	Desarrollo e Implementación Software Asesoría Informática
---	--	---	--

Tabla 6: PROGRAMA FINANCIERO

Adquisición Programa Contable	Valor
EQSoftware	2240,00
Ecuador Quality Sistem	
TOTAL	2240,00

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

Muebles y enseres: Para el funcionamiento de la empresa se hacen necesarios los siguientes bienes, seguido de sus características y especificaciones:

Tabla 7: MUEBLES Y ENSERES

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO			
MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio Ejecutivo	2	550,00	1100,00
Sillón Ejecutivo	2	180,00	360,00
Mueble auxiliar computadora	2	70,00	140,00
Silla visita fija	1	85,00	85,00
Papelera plástica	2	3,50	7,00
Basurero	2	2,00	4,00
TOTAL			1696,00

DEPARTAMENTO DE SERVICIO AL CLIENTE			
MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio	4	420,00	1680,00
Mueble auxiliar computadora	4	70,00	280,00
Sillas giratorias	4	30,00	120,00
Silla visita fija	4	85,00	340,00
Archivador	4	75,00	300,00
Papelera plástica	4	3,50	14,00
Basurero	4	2,00	8,00
TOTAL			2742,00

DEPARTAMENTO DE CALIDAD			
MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Escritorio	1	420,00	420,00
Mueble auxiliar computadora	1	70,00	70,00
Silla giratoria	1	30,00	30,00
Archivador	1	75,00	75,00
Papelera plástica	1	3,50	3,50
Basurero	1	2,00	2,00
TOTAL			600,50

TOTAL	5038,50
--------------	----------------

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Equipos: A continuación se detallan los equipos necesarios para el funcionamiento de la oficina:

Tabla 8: EQUIPOS DE OFICINA

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO				
EQUIPOS	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora (Clon)	2	Pentium IV, 256 MB, 40 GB	497,00	994,00
Impresora	2	Epson LX - 300	50,00	100,00
Copiadora	1	Ricoh	850,00	850,00
Teléfono / Fax	2	Panasonic kx	50,00	100,00
Sumadora	1	Casio	35,00	35,00
Regulador de voltaje	2	Tripplite	15,00	30,00
Corta picos	2	Tripplite	9,00	18,00
Total				2127,00

DEPARTAMENTO DE SERVICIO AL CLIENTE				
EQUIPOS	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora (Clon)	4	Pentium IV, 256 MB, 40 GB	497,00	1988,00
Impresora	4	Epson LX - 300	50,00	200,00
Teléfono / Fax	2	Panasonic kx	50,00	100,00
Sumadora	3	Casio	35,00	105,00
Regulador de voltaje	4	Tripplite	15,00	60,00
Corta picos	4	Tripplite	9,00	36,00
Total				2489,00

DEPARTAMENTO DE CALIDAD				
EQUIPOS	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Computadora (Clon)	1	Pentium IV, 256 MB, 40 GB	497,00	497,00
Impresora	1	Epson LX - 300	50,00	50,00
Teléfono / FAX	1	General Electric	50,00	50,00
Regulador de voltaje	1	Tripplite	15,00	15,00
Corta Picos	1	Tripplite	9,00	9,00
Total				621,00
TOTAL				5237,00

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Suministros de Oficina: Lo necesario para el funcionamiento en cuanto a útiles de oficina se especifican a continuación:

Tabla 9: SUMINISTROS DE OFICINA

ÚTILES DE OFICINA	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
Resmas de papel bond 500 hojas	5	2,80	14,00	168,00
Papel sumadora	5	0,25	1,25	15,00
Papel Carbón	4	2,90	11,60	139,20
Papel Fax	4	2,90	11,60	139,20
Carpetas	24	0,47	11,28	135,36
Fólder colgante	12	0,14	1,68	20,16
Sobres manila oficio	12	0,25	3,00	36,00
Sellos	1	2,46	2,46	29,52
Almohadilla Sellos korex	3	0,45	1,35	16,20
Tinta china	2	0,35	0,70	8,40
Moja dedos	7	1,25	8,75	105,00
Esferos	15	0,15	2,25	27,00
Liquid paper	4	1,18	4,72	56,64
Perforadora	4	4,12	16,48	197,76
Engrapadora	4	4,12	16,48	197,76
Grapas (caja)	10	0,64	6,40	76,80
Saca grapas	4	1,27	5,08	60,96
Goma	3	0,26	0,78	9,36
Clips estándar (caja)	7	0,12	0,84	10,08
Borradores	4	0,15	0,60	7,20
TOTAL			121,3	1455,6

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Personal: En el cuadro siguiente se detallan el número necesario y adecuado de mano de obra para el correcto funcionamiento de la empresa:

Tabla 10: PERSONAL EMPRESA

PERSONAL	CANTIDAD	SUELDO
Gerente	1	\$ 1000,00 mensuales
Sub-director Administrativo	1	\$ 650,00 mensuales
Sub-director Calidad	1	\$ 650,00 mensuales
Sub-director Servicio Cliente	1	\$ 650,00 mensuales
Contador	3	\$ 1500,00 mensuales
TOTAL		\$4450,00 mensuales

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

Materiales: Los materiales que la oficina necesitará para un servicio eficaz y eficiente son:

Tabla 11: MATERIALES DE OFICINA

MATERIALES	Cantidad	Costo Unitario US\$	Costo Mensual US\$	Costo Anual US\$
Formularios 104	300	0,52	156	1872
Formularios 103	300	0,52	156	1872
Formularios 102	300	0,75	225	2700
Formularios 106	150	0,35	52,5	630

TOTAL	7074
--------------	-------------

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

Servicios básicos: Uso de los servicios básicos se detalla a continuación:

Tabla 12: SERVICIOS BASICOS

RUBRO	Costo Mensual US\$	Costo Anual US\$
Energía Eléctrica	50,00	600,00
Agua Potable	35,00	420,00
Teléfono	45,00	540,00
Internet	60,00	720,00
Arriendo	500,00	6.000,00
SEGURIDAD	30,00	360,00

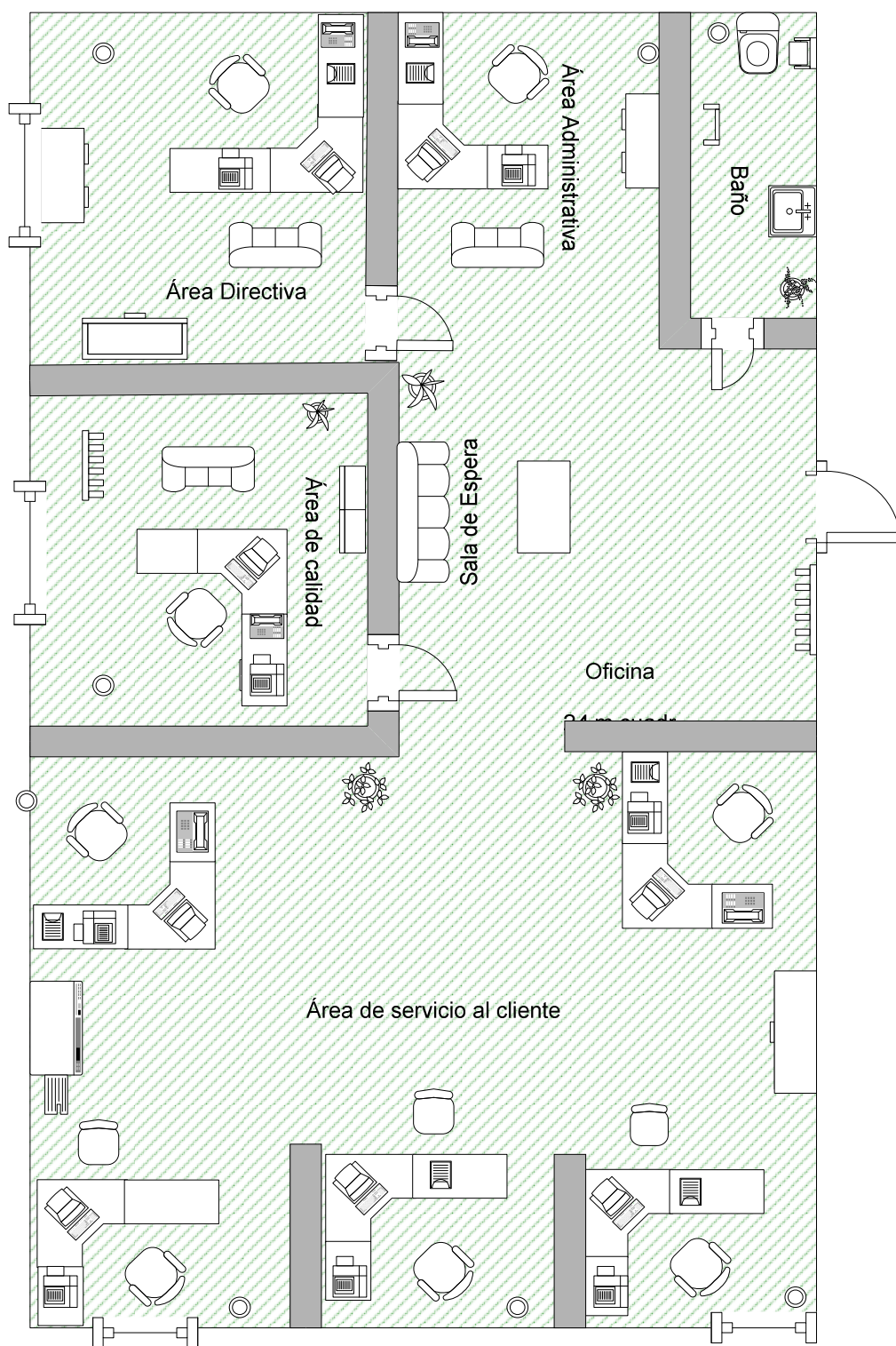
TOTALES	8.640,00
----------------	-----------------

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

4.3.3.3. DISTRIBUCIÓN INTERNA

Ilustración 12: PLANO OFICINA



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

4.3.4. CRONOGRAMA DE REALIZACIÓN

Tabla 13: CRONOGRAMA DE REALIZACION

ACTIVIDADES	MES 1		MES 2		MES 3		MES 4		MES 5		MES 6	
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Estudio de Mercado	■	■	■	■								
Estudio técnico			■	■								
Adquisición de Equipos				■	■							
Compra de Materiales					■	■						
Instalaciones Eléctricas						■						
Instalación Programas							■	■				
Adquisición de Muebles								■				
Adecuación Oficina								■	■			
Contratación de personal									■	■		
Puesta en Marcha											■	■

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

Es importante determinar el cronograma de realización, en función de estimar fechas de implantación del proyecto de ser el caso. Es necesario en primer lugar conocer si es viable o existe demanda para el sector dirigido, es por eso que se realiza en ese orden las actividades del mismo.

CAPITULO V

5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

5.1 OBJETIVO DEL ESTUDIO

5.1.1. OBJETIVO GENERAL

Determinar la organización tanto legal como organizacional de la empresa, con el fin de asegurar un funcionamiento adecuado de la misma, junto con el cumplimiento de sus metas y obligaciones.

5.1.2. OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Conocer las ventajas y desventajas que se pueden presentar en el proyecto y como canalizarlos hacia el manejo efectivo de la misma.
- Realizar una estructura interna funcional de la organización.
- Determinar los valores y principios que el empleado necesitara.
- Obtener una estructura legal y organizacional de la empresa.
- Establecer la mejor manera de constituir la compañía mediante el estudio legal correspondiente.

5.2 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

Dentro del estudio organizacional se analizará varios aspectos de la conformación de la organización, como lo es en detalle valores corporativos, razón social, objetivos. Además se realizará un estudio estratégico en función de determinar las ventajas y desventajas que se nos pueden presentar en el desarrollo de este estudio.

5.2.1. NOMBRE DEL NEGOCIO O RAZÓN SOCIAL

Ilustración 13: LOGO ORGANIZACIÓN



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

5.2.2. VALORES CORPORATIVOS

Los valores primordiales que comprende y efectúa nuestra naciente organización son:

- Ética
- Calidad
- Confidencialidad
- Coherencia
- Confiabilidad
- Espíritu de equipo
- Transparencia

5.3 PLAN ESTRATÉGICO

El plan estratégico se define como “el arte y ciencia de formular, implementar y evaluar las decisiones inter funcionales que permiten a la organización alcanzar sus objetivos” (Fred, 1994:4). Esta definición implica que la administración estratégica en si, pretende integrar la administración, mercadotecnia y finanzas para obtener el éxito de la organización.

El proceso del plan estratégico consta de tres partes: formulación de estrategias, implementación y evaluación. La formulación consiste en elaborar la misión y visión de la empresa, detectar las oportunidades y amenazas externas de la organización, definir sus fuerzas y debilidades, establecer objetivos, generar estrategias y políticas.

La implementación de las estrategias es no más que llevar a la práctica todo lo detallado en la formulación; esta parte por tratarse de un proyecto no se la puede llevar a cabo y por consiguiente tampoco la evaluación. Lo que si se detallará es cada uno de los pasos de la etapa de formulación.

5.3.1. MISIÓN

Somos un grupo de personas que proponemos facilitar las actividades de empresas y negocios pymes; desarrollando un sistema de asesoría financiera y organizacional personalizada, continua y eficaz.

5.3.2. VISIÓN

Nuestra visión prioritaria es para el año 2011 cubrir con nuestro servicio a una gran parte de Pymes en la ciudad de Quito, brindando un servicio eficiente y eficaz, todo esto por medio de la creación de sucursales en varios sectores de la ciudad

5.3.3. ANÁLISIS FODA

El análisis FODA (Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), lo que pretende es analizar los entornos tanto internos como externos de la empresa, siendo estas de suma importancia para el correcto desarrollo de el análisis estratégico.

5.3.3.1. ANÁLISIS EXTERNO

También llamado revisión del entorno o análisis de la industria; este análisis “pretende detectar y evaluar las tendencias y los acontecimientos que están más allá del control de la empresa” (Fred, 1997:10), estas tendencias y acontecimientos pueden ser: hechos económicos, sociales, culturales, demográficos, ambientales, políticos, etc.

5.3.3.1.1. Oportunidades

- Disposición de las entidades publicas como el SRI para propiciar el cumplimiento de las obligaciones administrativas.
- Falta de empresas de asesoría dedicadas exclusivamente a pequeñas y medianas empresas en el país.
- Proyectos gubernamentales para optimizar el manejo financiero y organizacional ineludible de las pymes en la ciudad de Quito.
- Actual tendencia en el país a crear empresa y genera empleo.
- Alto numero de empresas pymes en la ciudad de Quito, muchas de ellas insatisfechas con el manejo financiero y organizacional interno.

- Costos bajos de suministros y materiales necesarios para el funcionamiento de la empresa.
- En el sector en que nos encontramos existen competidores en su mayoría informales, lo que hace que nuestra empresa tenga un grado de confianza de parte de los clientes mayor.

5.3.3.1.2. Amenazas

- Cultura administrativa escasa o nula por parte del cliente.
- Inestabilidad política del país.
- Variaciones en regulaciones y cambios estatales que puedan afectar al manejo interno de las Pymes.
- Economía ecuatoriana en crisis
- Ingreso de nuevos competidores al mercado

5.3.3.2. ANÁLISIS INTERNO

Las fuerzas y debilidades internas son “las actividades que puede controlar la organización” (Fred 1997:11). Las actividades de la gerencia general, mercadotecnia finanzas son las que I darán a la empresa estas fuerzas o debilidades.

5.3.3.2.1. Fortalezas

- Recurso humano comprometido y capaz
- Sistemas informáticos adecuados a las necesidades de la empresa y sus clientes.

- Conocimientos en los procesos necesarios de finanzas y organizacionales.
- Nuestro servicio va a ser de total calidad: daremos un servicio personalizado a los clientes, brindándoles un ambiente adecuado en cuanto se refiere a establecimiento físico además de la atención que se les proporcionará.
- Por la reciente apertura de “AsesorArte” es factible reducir nuestros precios y de esa manera tener una buena aceptación de parte de los clientes y así empezar nuestro mercado.
- Además dispondremos de un servicio en el que el cliente recibirá una llamada de nuestra parte para recordarle el pago de sus impuestos la fecha en que deba hacerlo.

5.3.3.2.2. Debilidades

- Poca accesibilidad a los potenciales clientes
- Falta de credibilidad por parte de los clientes por tratarse de una consultora nueva.
- Poca cumplimiento de políticas internas de la empresa.
- Canales de distribución mal estructurados.
- Insuficiente acceso a proveedores

5.3.4. FORMULACION DE OBJETIVOS

Los objetivos se podrían definir como “los resultados específicos que pretende alcanzar una organización por medio del cumplimiento de su misión básica” (FRED, 1997:196), estos objetivos deben ser planteados para el largo plazo, es decir mas de un año.

- Obtener participación en el mercado de pequeñas y medianas empresas que requieran asesoría externa en el área financiera y organizacional. Brindando un servicio a preferencias del cliente.
- Procurar obtener alianzas estratégicas en función de ampliar la capacidad de la organización y ampliar el mercado.
- Ofrecer un servicio de calidad, basado en la puntualidad para la entrega del mismo y manejo adecuado de la información por medio del conocimiento y experiencia por parte de profesionales que trabaja como asesores externos.
- Obtener incrementos progresivos de utilidades por año.
- Ofrecer confidencialidad en el servicio a los clientes en cuanto a sus datos, exactitud y profesionalismo en el manejo de la información.
- Promover el desarrollo personal y profesional del recurso humano de la empresa con el afán de incrementar si productividad y eficiencia.
- Ofrecer a los clientes costos bajos con relación a la competencia como mecanismo de ingreso al mercado.

- Ofrecer a los clientes servicios adicionales, de acuerdo a los requerimientos que el mercado planea, manejando de esta manera mecanismos de innovación.

5.3.5. ESTRATEGIAS DE LA EMPRESA

Las estrategias “son un medio para alcanzar los objetivos” (FRED, 1997:11). Una estrategia refleja las elecciones administrativas entre diversas opciones que la empresa entrega, y el escoger una determinada estrategia implica un compromiso por parte de toda la organización hacia productos, mercados, enfoques competitivos y formas de operar.

Las estrategias propuestas para la empresa son las siguientes:

- Realizar un estudio de mercado donde se determine e indique las competencias y capacidades de la empresa, de tal forma que se realice una campaña adecuada de marketing para llegar a los clientes insatisfechos y a otros que carecen de este tipo de servicio de consultoría.
- Mayor publicidad a través de la Cámara de Comercio y de la Pequeña Industria para informar a los pequeños y medianos empresarios de los servicios que se ofrecen.
- Diseñar e implantar sistemas, procesos y procedimientos que mejoren permanentemente la eficacia empresarial y la atención al cliente y manejen la información de manera reservada para seguridad y tranquilidad del cliente.

- Establecer procesos de selección, reclutamiento, inducción, capacitación y evaluación del desempeño, orientados hacia resultados; además de implementar una política de remuneraciones competitiva dentro del mercado laboral.
- Realizar un seguimiento post-venta del servicio para verificar la satisfacción del cliente.
- Entender la situación de cada cliente, y mediante conocimientos profundos de las leyes y reglamentos vigentes, aplicarlos al problema específico de cada uno y de esta manera darles solución.

5.3.6. POLITICAS DE LA EMPRESA

Las políticas son “los lineamientos y reglas establecidos para reforzar las actividades de la empresa a efecto de alcanzar los objetivos enunciados”. Las políticas sirven de guía para tomar decisiones e implican situaciones que son recurrentes.

- Todo el personal en su conjunto será responsable del cumplimiento de los objetivos
- Innovación del servicio mediante seguimiento del cliente.
- Mantener una relación cordial y constante con el cliente a través del servicio post-venta, para tener conocimiento de las necesidades y problemas que pueda tener.
- Crear un ambiente de respeto mutuo, dando valor a los empleados y al trabajo en equipo.

- Realizar los controles internos que sean dispuestos por la Dirección de la empresa.
- Enfocarse en los niveles mas altos de ética e integridad, siendo responsables ante clientes, empleados, familias y sociedad en general.
- Una vez aumentada la demanda del servicio brindado, se procederá a contratar profesionales financieros calificados para el puesto.

5.4 DISEÑO ORGANIZACIONAL

5.4.1. ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA

El organigrama es la expresión gráfica de una organización con sus distintas relaciones de autoridad y funcionalidad entre las varias unidades administrativas que la conforman.⁵⁴

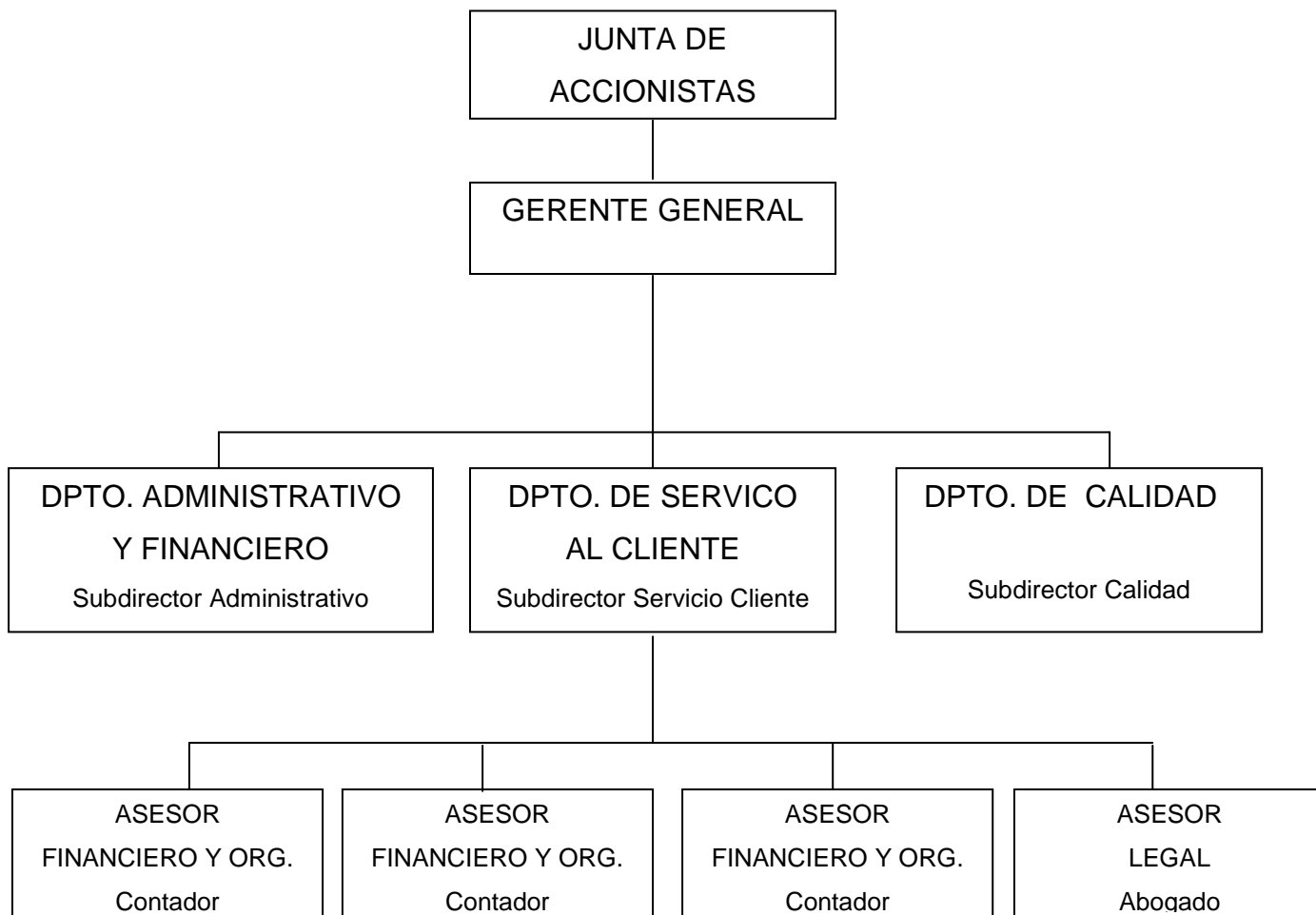
Se los puede definir como:

- Estructurales: Representa el esquema básico de una organización, es decir sus unidades administrativas y su relación de dependencia que existe entre ellas.
- Funcionales: Parte del organigrama estructural y a nivel de cada unidad administrativa se detalla las funciones principales básicas.

⁵⁴ **VASQUEZ Víctor Hugo**, “Organización Aplicada”, Quito, Edit. Universidad Central del Ecuador, 2000., p.195

A continuación se muestra en el gráfico el organigrama de ASESORARTE:

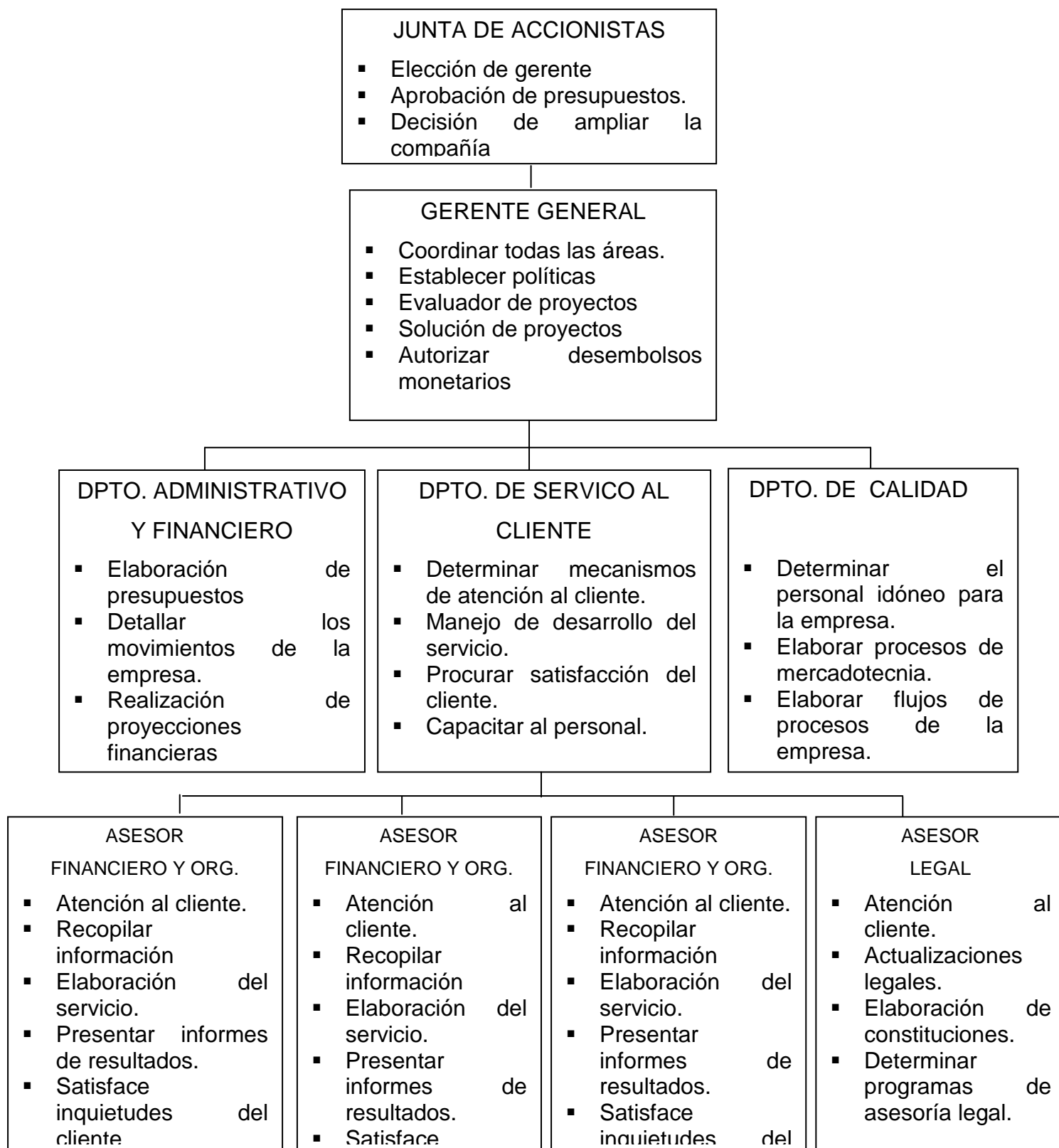
5.4.1.1. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Investigación Directa

5.4.1.2. ORGANIGRAMA FUNCIONAL



Elaborado por: Lorena Vargas Palacios
Fuente: Investigación Directa

5.4.2. FUNCIONES DE LA ORGANIZACIÓN

Es importante especificar las obligaciones y funciones que cada persona tendrá, para así conocer la autoridad de cada uno dentro de la empresa y tener un control y manejo adecuado de la misma.

5.4.2.1. DETALLE DE FUNCIONES Y REQUISITOS DE CADA CARGO

Con el objetivo de contratar personal acorde con las necesidades de la empresa, es necesario determinar las funciones para cada cargo y los requisitos que los aspirantes al puesto de trabajo tienen que cumplir

5.4.2.1.1. Junta de accionistas

Funciones

- Designar al gerente general, administrador financiero, de servicio al cliente y de calidad, conocer sus excusas o renunciaciones y removerlos cuando sea el caso
- Aprobar el presupuesto del periodo de la compañía.
- Conocer y aprobar balances tanto generales como de pérdidas y ganancias, así como los informes de cada periodo que presente el gerente general
- Autorizar el ingreso de la compañía de otros socios o accionistas.

5.4.2.1.2. Gerente general

Objetivo

Desarrollar e implementar un manejo de la organización, con el fin de alcanzar todas las metas planteadas y cumplir con la misión y visión establecidas por la empresa.

Funciones

- Es el encargado de coordinar las acciones de todas las áreas, es quien desempeña una función integradora en la organización, así como también tiene que vigilar que la empresa marche bien, y están a su cargo las soluciones de conflictos que se presenten.
- También se encargara de la economía de las empresas, de revisará todos los desembolsos de la compañía, si como sus ingresos, para de esta manera reflejar que tan rentable es la empresa.
- Encargado de aprobar la elaboración, ejecución y evaluación de proyectos de todos los departamentos
- Definir y establecer las políticas administrativas, financieras y de calidad para el correcto desarrollo de la empresa

Requisitos y Destrezas

- Formación en áreas administrativas, finanzas, auditoria o economía
- Tres años mínimos de experiencia en cargos de dirección de empresas o análisis financieros.
- Conocimiento del idioma ingles

- Conocimientos técnicos en: técnicas y métodos para planificar, controlar y evaluar proyectos.
- Trabajo en equipo y cooperación.
- Proactividad
- Habilidades de liderazgo.
- Capacidad para la toma de decisiones.

5.4.2.1.3. Representante legal

Objetivo

Manejar todos los detalles del área legal de la empresa, tanto en organización de documentos como en la solución de todo tipo de inconveniente que se pueda presentar.

Funciones

Es el encargado de representar a la empresa en las instituciones públicas y privadas donde necesite hacerse presente, así como también realizará la documentación respectiva para su creación y funcionamiento.

Requisitos y destrezas

- Ser abogado colegiado y registrado en el gremio.
- Tres años mínimos de experiencia en manejo de empresas y su constitución.
- Capacidad para solución de problemas.

- Conocimiento en análisis, estudio y resolución de casos legales.

5.4.2.1.4. *Subdirector administrativo*

Objetivo

Obtener resultados positivos y progresivos en el área financiera, en cuanto se refiere a crecimiento de la empresa y de sus utilidades mediante el desarrollo e implementación de un sistema de gestión adecuado.

Funciones

- Se encargará de contabilizar desembolsos e ingresos de la compañía con el objetivo de realizar una contabilidad detallada de la empresa.
- Elaborar los presupuestos para cada área.
- Controlará las cuentas por cobrar.
- Proactividad.
- Dirige el proceso de ventas.
- Presentará informes de avance y resultados a la gerencia general.
- Realizar proyecciones financieras.
- Mantener una base de datos actualizada de proveedores como de clientes.

Requisitos y destrezas

- CPA inscrito en el colegio de contadores de pichincha

- Tres años mínimos de experiencia en manejo de empresas.
- Referencias laborales
- Manejo de paquetes contables

5.4.2.1.5. *Subdirector servicio al cliente*

Objetivo

Encargado de procurar la completa satisfacción del cliente y mantener un nivel de servicio eficiente y eficaz mediante la creación de políticas del departamento.

Funciones

- Se encargará de buscar mecanismos de atención al cliente y optimizar su tiempo de espera.
- El subdirector de servicio al cliente formulará, implementará y evaluará las estrategias de marketing en coordinación con la gerencia.
- Procurar la calidad del servicio, poniendo en práctica estrategias de servicio.

Requisitos y destrezas

- Formación superior en áreas de marketing, publicidad o recurso humano.
- Tres años mínimos de experiencia en el área de recursos humanos.
- Capacidad de liderar y manejar grupos de personas.
- Orientación de servicio.

5.4.2.1.6. *Subdirector calidad*

Funciones

- Coordinará el manejo del paquete de servicios del área de servicio al cliente.
- Controlará al personal idóneo de acuerdo a las necesidades del cargo, mediante un proceso de selección.
- Medirá y controlará el correcto funcionamiento de los procesos dentro de la organización y la eficiencia de cada uno de ellos.
- Realizará procesos de capacitación al personal periódicos, su desempeño y cumplimiento de funciones.
- Presentará informes de avance y resultados a la gerencia general.
- Determinará los mecanismos de mercadotecnia de la empresa.
- Elaborar flujos de proceso de los procesos de la empresa.

Requisitos y destrezas

- Tres años mínimos en experiencia en área de calidad.
- Conocimientos técnicos de gestión empresarial.
- Indicadores de calidad.
- Liderazgo

- Trabajo en equipo
- Orientación de servicio.

5.4.2.1.7. *Asesor financiero*

Funciones

- Atenderá directamente al cliente y despejará todas las inquietudes que este presente en áreas financieras y organizacionales.
- Recopilarán la información proporcionada por el cliente, de organizar esa información y procesarla con el fin de cumplir todos los requisitos para el desarrollo de la asesoría que requiera el cliente.
- Será la persona encargada de dictar las asistencias financieras y organizacionales así como de coordinar los equipos de trabajo formados para cada uno de los servicios que la empresa ofrece.

Requisitos y destrezas

- CBA inscrito en el colegio de contadores de pichincha.
- Formación en áreas de administración o finanzas.
- Disponibilidad de tiempo
- No se necesita de experiencia.
- Formación superior en áreas administrativas, finanzas y organizacionales.
- Tres años mínimos de experiencia en áreas financiera y organizacional.

5.4.2.1.8. *Asesor legal*

Objetivo

Manejar todos los detalles en el área legal que se presenten por parte de los clientes con el fin de procurar un manejo legal y funcional de los clientes, esto incluye asesorarlos con todas las inquietudes que presenten, para de esta manera satisfacer sus necesidades.

Funciones

- Encargado de atender al cliente en áreas legales.
- Desarrollar programas mensuales de asesoría para el cliente
- Realizará todas las actualizaciones necesarias en las entidades regulatorias que el cliente necesite.

Requisitos y destrezas

- Ser abogado colegiado o cursar años finales de la carrera.
- Experiencia mínima en manejo de empresas y su constitución.
- Capacidad para solución de problemas.
- Conocimiento en análisis, estudio y resolución de casos legales.

5.5 ESTRUCTURA LEGAL

La base del funcionamiento de una empresa es su estructura legal, de aquí parte su funcionamiento, cumplimiento de obligaciones y medidas a seguir para el éxito de la misma.

Sin lugar a dudas, uno de los entornos mas preocupantes en nuestro medio para aquellos que tenemos el deseo de invertir, y para aquellos que ya lo han hecho, es el legal. En nuestra sociedad, las leyes deberían ser dinámicas, pero muchas veces son mal enfocadas, motivo por el cual, se hace necesario tener un conocimiento actualizado de reformas legales, aun sin ser abogados.

El efecto de las leyes sobre las organizaciones económicas no es desconocido para nadie. El consecuencia, el conocimiento básico de las principales normas que afecten a la administración deben ser de permanente actualización. Por lo que este capítulo hacer referencia al procedimiento para constituir una compañía, sujetándose a los conceptos estipulados en el código civil, código de comercio y esencialmente en la ley de compañías.

La compañía que se creará será de responsabilidad limitada con el fin de cumplir con lo establecido en el artículo cinco de la ley de consultoría, pues dice que las compañías que tienen como objeto social la consultoría deben ser creadas bajo el régimen de compañía de responsabilidad limitada.

5.5.1. COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se le añadirá las palabras “compañía limitada” o su correspondiente abreviatura.

En este caso se constituirá la compañía limitada entre tres personas, se ha decidido que el nombre propuesto a la Superintendencia de compañías será el de ASESORARTE Cia. Ltda.

5.5.2. CONSTITUCIÓN DE ASESORARTE CIA. LTDA.

5.5.2.1. RESERVA DE NOMBRE

“Mediante oficio suscrito por un Abogado se solicita a la Superintendencia de Compañías, la “RESERVA DE DENOMINACION” para lo cual los socios previamente determinan el nombre de la Compañía.

La Superintendencia de Compañías, mediante resolución administrativa comunica la Reserva de Denominación que tendrá una duración de 30 días, tiempo en el cual se deberá legalizar la constitución de la compañía

5.5.2.2. ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN

El Abogado elabora la minuta de constitución de la compañía, conforme la resolución de los socios respecto a los:

- Comparecientes (socios).
- Objeto Social.
- Nacionalidad, Domicilio y Duración de la Compañía.
- Capital Social, Transferencia de Participaciones, aumento o Disminución del Capital, Fondo de Reserva.
- Derechos, Obligaciones y Responsabilidades de los Socios
- Gobierno y Administración de la Compañía: De la Junta General de Socios, Convocatorias y Quórum, Junta General Ordinaria, Presidente y Secretario de la Junta.
- Atribuciones de la Junta General
- Atribuciones del Presidente

- Atribuciones del Gerente General
- Disolución y Liquidación
- Ejercicio Económico
- Actas de Junta General
- Aplicación la Ley
- Jurisdicción

5.5.2.3. DEPOSITO CUENTA DE INTEGRACIÓN DE CAPITAL

Hasta obtener la autorización de la Superintendencia de Compañías los socios deben obtener el CERTIFICADO DE DEPOSITO DE INTEGRACION DE CAPITAL de un Banco local, consignando para el efecto el depósito del 50% del Capital de la Compañía conforme la participación individual de cada uno.

5.5.2.4. APROBACIÓN DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA

La Superintendencia de Compañías sobre la base de la escritura pública de constitución de la compañía debidamente notariada, mediante resolución aprueba la constitución definitiva y dispone que un extracto de la misma se publique, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, además de que el Notario que elevó a escritura pública tome nota al margen de la matriz de la escritura el contenido de la resolución. Dispone además que el Registrador Mercantil inscriba la escritura y la resolución.

5.5.2.5. INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL

Con la aprobación de la Superintendencia de Compañías se solicita al Registrador Mercantil, la inscripción de la nueva compañía a la cual se le asigna un número del Registro Mercantil y se identifica el Tomo.

5.5.2.6. AFILIACIÓN EN LA CÁMARA DE COMERCIO

Con los documentos de soporte, escritura y aprobación de constitución, se solicita a la Cámara de Comercio la afiliación que se concreta con su registro correspondiente.

5.5.2.7. REGISTRO MERCANTIL

Se expiden los nombramientos del Gerente General y Representante legal con la legalización de la razón de aceptación, se registra en el Notaria y se inscribe en el Registro Mercantil

5.5.2.8. OBTENCIÓN DEL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)

En el Formulario RUC 01-B denominado INSCRIPCIÓN Y ACTUALIZACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LAS SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PÚBLICO, se consigna la información de la compañía y se presenta en el SRI (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS), Institución que emite el CERTIFICADO RUC SOCIEDADES

5.5.2.9. DECLARACIÓN DEL IMPUESTO

En el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito en el formulario correspondiente se efectúa la Declaración del Impuesto de Patentes inscripción en el registro de Sociedades de La Superintendencia de Compañías.

El trámite concluye en el Registro de Sociedades, con la entrega de la publicación del original del extracto, copia de la escritura pública inscrita en el Registro Mercantil, copia de los Nombramientos del Gerente y Presidente inscritos, Copia de la Afiliación a la Cámara de la Producción respectiva y copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).

5.5.2.10. DEVOLUCIÓN DE LOS VALORES DEPOSITADOS EN LA CUENTA INTEGRACIÓN DE CAPITAL.

Inscrita la constitución de la Compañía en el Registro de Sociedades, el Secretario General de la Superintendencia de Compañías solicita al Banco local, la devolución del 50% del capital suscrito a los Administradores para el inicio de operaciones”

CAPITULO VI

6. ESTUDIO Y EVALUACION FINANCIERA

6.1 ESTUDIO FINANCIERO

*“El estudio financiero constituye la sistematización contable y financiera de los estudios realizados anteriormente y que permitirán verificar los resultados que genera el proyecto, al igual que la liquidez que genera para cumplir con sus obligaciones operacionales y no operacionales y finalmente, la estructura financiera expresada por el balance general proyectado”.*⁵⁵

En función de determinar el estudio financiero del proyecto para este caso se tomará en cuenta la atención al cliente que nuestra capacidad nos permita, tomando también en cuenta la capacidad de atención que la competencia tenga. Cabe recalcar que estos paquetes tiene una tendencia de atención, es decir, en el caso del paquete financiero y organizacional se las realizará mensualmente así como su costo.

6.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Determinar económicamente si la implementación del proyecto es rentable y consigo se esperaría un beneficio del mismo, mediante la utilización de variables económicas y desarrollo de presupuestos necesarios.

6.3 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar el valor total de la inversión del proyecto.
- Elaborar presupuestos de ingresos y costos totales del proyecto con el fin de saber el monto de utilidades del mismo

⁵⁵ MENESES, Edilberto; *Preparación y evaluación de proyectos*; 2da. ED.; 2001. Pág. 99.

- Realizar el cuadro de flujos correspondiente al proyecto para en base a el determinar cada una de las variables financieras
- Obtención de las variables financieras necesarias como VAN y TIR para conocer si el proyecto es rentable o no.
- Conocer en que tiempo se recuperará el monto de dinero invertido para el proyecto

6.4 INVERSIÓN


Es un supuesto aproximado de cuanto se invertirá en la puesta en marcha de la empresa ASESORARTE y de cuanto se formará el capital de la misma.

6.4.1. INVERSIONES FIJAS

“Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizan en los bienes tangibles que se utilizarán en el proceso de prestación del servicio y que servirán de apoyo a la operación normal del proyecto.”⁵⁶

A continuación se detallará las inversiones en activos fijos operativos, administrativos y de ventas.

Tabla 14: COSTO PROGRAMA FIANCIERO

	Venta de Equipos Computacionales Redes de Comunicación Estructurado	Ecuador Qu@lity Systems Equ@Systems.ec	Desarrollo e Implementación Software Asesoría Informática
---	--	---	---

PROGRAMA CONTABLE	Costo Anual US\$
EQSoftware	2.240,00
TOTAL	2.240,00

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

⁵⁶ N. SAPAG, *Preparación y Evaluación de Proyectos*, McGraw-Hill, Cuarta edición, 2000, Pág. 233

Cabe señalar que se ha proyectado dentro de este estudio una reinversión debido al crecimiento de la empresa y se detallan en un cuadro resumido a continuación, detallándose en el desarrollo del proyecto

Tabla 15: INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

	2008	2009	2010	2011	2012
Programa contable	2.240,00	-	-	-	-
Computadoras	4.376,00	-	16.000,00	-	-
Equipos de oficina	1.458,00	-	1.458,00	-	-
Muebles y enseres	5.649,00	-	5.649,00	-	-

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Tabla 16: COMPRA INICIAL DE ACTIVOS FIJOS

EQUIPOS DE COMPUTACION			
PROGRAMA CONTABLE	1	2.240,00	2.240,00
COMPUTADORA CLON	8	497,00	3.976,00
IMPRESORAS	8	50,00	400,00
			6.616,00
EQUIPOS DE OFICINA			
COPIADORA	1	850,00	850,00
TELEFONO / FAX	5	50,00	250,00
SUMADORAS	5	35,00	175,00
Regulador de voltaje	8	15,00	120,00
Corta picos	7	9,00	63,00
			1.458,00
MUEBLES Y ENSERES			
ESCRITORIO JECUTIVO	2	550,00	1.100,00
ESCRITORIOS	6	420,00	2.520,00
SILLON EJECUTIVO	2	180,00	360,00
SILLAS GIRATORIAS	6	30,00	180,00
MUEBLE COMPUTADORA	8	70,00	560,00
SILLA VISTA FIJA	6	85,00	510,00
ARCHIVADOR	5	75,00	375,00
PAPELERAS	8	3,50	28,00
BASUREROS	8	2,00	16,00
			5.649,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			13.723,00

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Tabla 17: REINVERSION DEL ACTIVO FIJO

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			
COMPUTADORA CLON	10	1500,00	15.000,00
IMPRESORAS	10	100,00	1.000,00
			16.000,00
EQUIPOS DE OFICINA			
COPIADORA	1	850,00	850,00
TELEFONO / FAX	5	50,00	250,00
SUMADORAS	5	35,00	175,00
Regulador de voltaje	8	15,00	120,00
Corta picos	7	9,00	63,00
			1458,00
MUEBLES Y ENSERES			
ESCRITORIO JECUTIVO	2	550,00	1.100,00
ESCRITORIOS	6	420,00	2.520,00
SILLON EJECUTIVO	2	180,00	360,00
SILLAS GIRATORIAS	6	30,00	180,00
MUEBLE COMPUTADORA	8	70,00	560,00
SILLA VISTA FIJA	6	85,00	510,00
ARCHIVADOR	5	75,00	375,00
PAPELERAS	8	3,50	28,00
BASUREROS	8	2,00	16,00
			5.649,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS			23.107,00

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Como se puede observar, existe un valor de inversión más alto en cuanto a equipos de computación y mueble de oficina, debido a que el área de atención al cliente esto se necesita en su gran mayoría.

En cuanto a valor de reinversión, en la ilustración vemos que de igual manera el equipo de computación es lo más importante, seguido de la compra de muebles y enseres necesarios para el desarrollo de la empresa.

6.4.2. ACTIVOS DIFERIDOS

A continuación se detallan los valores determinados en el proyecto por concepto de gastos de constitución de la empresa en función de lograr un buen desempeño de la misma.

Tabla 18: INVERSIONES EN ACTIVOS DIFERIDOS

DETALLE	TOTAL
Honorarios legales	700,00
Gastos pre operacionales	1500,00
Adecuaciones	1380,00
Gastos de constitución	2000,00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	5.580,00

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

6.4.3. CAPITAL DE TRABAJO

Tabla 19: CAPITAL DE TRABAJO

COSTO DE OPERACIÓN	
Sueldo Asesores	29.044,00
Mantenimiento equipo	1.080,00
	30.124,00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Suministros de oficina	8.529,60
Sueldos	31.880,60
Arriendo	6.000,00
Energía Eléctrica	600,00
Agua Potable	420,00
Teléfono	540,00
Internet	720,00
Seguridad	360,00
	49.050,20
GASTOS DE VENTAS	
Sueldos	9.379,30
Publicidad	1.475,00
Capacitación personal	4.160,00
	15.014,30
TOTAL	94.188,50

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Para la elaboración del capital de trabajo se tomó en cuenta los rubros necesarios para el funcionamiento de la empresa necesarios para cada ciclo de operación de la misma, con un valor de 94188,50 dólares americanos.

6.5 DEPRECIACIONES Y AMORTIZACION

A continuación se van a determinar los valores anuales de depreciación como de amortizaciones respectivos del proyecto.

6.5.1. DEPRECIACION ACTIVO FIJO INICIAL

Para el calculo de las depreciaciones se aplica el método de línea recta, de acuerdo a este se debe determinar la vida útil de los muebles y enseres que es de 10 años, los equipos de oficina que son de 3 años y los equipos de oficina de 10%. Seguido a esto encontraremos el detalle de depreciación de cada año proyectado

Tabla 20: DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS (INICIALES)

DETALLE	VALOR TOTAL	VIDA UTIL	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACIÓN	AÑOS				
					2008	2009	2010	2011	2012
Equipos de computo	4.376,00	3	-	1.458,67	1.458,67	1.458,67	1.458,67		
Equipos de oficina	1.458,00	10	-	145,80	145,80	145,80	145,80	145,80	145,80
Muebles y enseres	5.649,00	10	-	564,90	564,90	564,90	564,90	564,90	564,90
Programa contable	2.240,00	3	-	746,67	746,67	746,67	746,67	746,67	746,67
TOTAL	13.723,00	26,00	-	2.916,03	2.916,03	2.916,03	2.916,03	1.457,37	1.457,37

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Tabla 21: DEPRECIACION ACTIVO FIJO (REINVERSION)

DETALLE	VALOR TOTAL	VIDA UTIL	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACIÓN	AÑOS		
					2010	2011	2012
Equipos de computo	16.000,00	3	-	5.333,33	5.333,33	5.333,33	5.333,33
Equipos de oficina	1.458,00	10	-	145,80	145,80	145,80	145,80
Muebles y enseres	5.649,00	10	-	564,90	564,90	564,90	564,90
TOTAL	23.107,00			6.044,03	6.044,03	6.044,03	6.044,03

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

6.5.2. AMORTIZACION ACTIVOS INTANGIBLES

Tabla 22: AMORTIZACION ACTIVOS INTANGIBLES

DETALLE	VALOR TOTAL	TIEMPO DE AMORTIZACIÓN	% AMORTIZACIÓN	VALOR DE AMORTIZACIÓN
Honorarios legales	700,00	5	20%	140,00
Gastos pre operacionales	1500,00	5	20%	300,00
Adecuaciones	1380,00	5	20%	276,00
Gastos de constitución	2.000,00	5	20%	400,00
TOTAL	5.580,00			1116,00

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

En la tabla de amortización se muestra el valor de la amortización de los activos intangibles así como el tiempo en ser amortizados y el porcentaje de cada uno de ellos. Obteniendo en total un valor de 1116,00 dólares americanos.

6.6 PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para la determinación del presupuesto de ingresos se tomará en cuenta el número de servicios o paquetes que se puede ofrecer de acuerdo a la capacidad y competencia en el mercado.

Para el desarrollo de la empresa se proyecta en total un número de paquetes de atención de acuerdo a la información obtenida en el estudio de mercado, se pudo determinar que el competencia atiende alrededor de 40 empresas pymes al año, presándole a cada una de ellas un servicio mensual en cualquier área, es decir, se presta a cada una de ellas 12 servicios como un mínimo (ANEXO 2).

Según este criterio y determinado la capacidad de la empresa, en el siguiente cuadro se detalla la prestación de servicio o paquetes estimados para atender en el año son:

Tabla 23: PRESTACION DE SERVICIOS ANUAL

CUADRO DE ATENCIONES		
AÑOS	# DE SERVICIOS	EMPRESAS
2008	516	43
2009	660	55
2010	756	63
2011	912	76
2012	1068	89

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Estudio de mercado

Esto quiere decir que al año 2012 Asesorarte estará sus servicios a 89 empresas, en diferentes áreas tanto financieras como organizacionales, con un mínimo de 12 servicios por año.

Para el cálculo de los ingresos del proyecto fue necesario determinar el porcentaje de aceptación de las empresas hacia cada paquete determinado con anterioridad (ANEXO 2). A continuación se detalla la preferencia de los clientes para con los servicios:

Tabla 24: PREFERENCIAS DEL CONSUMIDOR (POR PAQUETES)

Aceptación	%
Paquete financiero y contable	70%
Paquete organizacional	24%
Adicionales	
Estratégico	3%
Auditoria	2%
Estudio técnico	1%

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Fuente: Estudio de mercado

Los precios tomados para la elaboración de los ingresos fue el determinado por el cliente según sus preferencias. Una vez determinadas todas estas premisas el presupuesto de ingresos se detalla en la tabla siguiente:

Tabla 25: INGRESO DEL PROYECTO

PRESUPUESTO DE INGRESOS					
DETALLE	AÑOS				
	2008	2009	2010	2011	2012
Paquete 1	126.420,00	161.700,00	185.220,00	223.440,00	261.660,00
Paquete 2	38.390,40	49.104,00	56.246,40	67.852,80	79.459,20
Adicionales	9.030,00	11.550,00	13.230,00	15.960,00	18.690,00
INGRESO ANUAL	173840,40	222354,00	254696,40	307252,80	359809,20

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

6.7 PRESUPUESTO DE EGRESOS

Para la elaboración de los egresos se han tomado en cuenta todos los gastos y costos en los que la empresa tendrá que incurrir anualmente para su operación, dentro de esto se toman además incrementos anuales de acuerdo al incremento de atenciones anuales y sumándole a esto la reinversión proyectada para el tercer año de funcionamiento de la empresa, debido a que como vimos existe una demanda insatisfecha muy alta y que sin duda será necesaria.

Existen incrementos porcentuales en costos como los sueldos de 10% a 30% después del crecimiento de la empresa, además se incrementa anualmente un 10% en gastos como arriendo, suministros de oficina y servicios básicos. Así como un incremento del 10% en publicidad

Se ha detallado también un valor proyectado para capacitaciones al personal operativo de la empresa, dentro de empresas que tienen experiencia en estas áreas ⁵⁷ en este caso la capacitación se la realizarán los asesores y se detallan el siguiente cuadro:

Tabla 26: CAPACITACION

	Horas	Valor	
Asesor 1	12	100,00	Contabilidad y tributación
	15	160,00	Área organizacional y estratégica
Asesor 2	12	100,00	Contabilidad y tributación
	15	160,00	Área organizacional y estratégica
Asesor 3	12	100,00	Contabilidad y tributación
	15	160,00	Área organizacional y estratégica
Asesor 4	12	100,00	Contabilidad y tributación
	15	160,00	Área organizacional y legal
	Valor trimestral	1040,00	
	Valor anual	4.160,00	

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

⁵⁷ Corporación líderes para la capacitación y formación empresarial y Desempres S.A.

Según los datos detallados antes, los egresos totales proyectados son:

Tabla 27: EGRESOS DEL PROYECTO

PRESUPUESTO DE EGRESOS					
EGRESOS	AÑOS				
	2008	2009	2010	2011	2012
GASTOS SUELDOS Y SALARIOS					
Sueldo Asesores	29.044,00	31.948,40	41.532,92	53.992,80	70.190,63
Sueldos administrativos	31.880,60	35.068,66	38.575,53	42.433,08	46.676,39
Sueldos ventas	9.379,30	10.317,23	11.348,95	12.483,85	13.732,23
TOTAL	70.303,90	77.334,29	91.457,40	108.909,72	130.599,25
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Suministros de oficina	8.529,60	9.382,56	13.135,58	18.389,82	25.745,74
Arriendo	6.000,00	6.600,00	7.260,00	7.986,00	8.784,60
Energía Eléctrica	600,00	660,00	726,00	798,60	878,46
Agua Potable	420,00	462,00	508,20	559,02	614,92
Teléfono	540,00	540,00	540,00	540,00	540,00
Internet	720,00	720,00	720,00	720,00	720,00
Seguridad	360,00	360,00	360,00	360,00	360,00
TOTAL	17.169,60	18.724,56	23.249,78	29.353,44	37.643,73
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	1.475,00	1.696,25	1.950,69	2.243,29	2.579,78
Comisión Ventas	2.400,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84
Gastos capacitación	4.160,00	4.160,00	4.160,00	4.160,00	4.160,00
Mantenimientos	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00	1.080,00
TOTAL	9.115,00	9.576,25	10.094,69	10.677,69	11.333,62
GASTO FINANCIERO					
Interés préstamo	10461,46	6874,01	2605,03	-	-
TOTAL	10461,46	6874,01	2605,03	-	-
TOTAL EGRESOS	107.049,96	112.509,11	127.406,91	148.940,85	179.576,61

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Como se puede observar existen gastos totales por cada año, que se determinan al año final de la proyección de 179.576,61 dólares americanos.

6.8 FUENTE Y USO DE FONDOS

Para el desarrollo del proyecto el 40% de la inversión total del proyecto se lo hará con fondos propios y el 60% restante será financiado por una entidad bancaria.

Tabla 28: FUENTE Y USO DE FONDOS

INVERSION TOTAL		FONDOS	
		40% PROPIO	60% FINANCIADO
ACTIVOS FIJOS			
Muebles y Enseres	5.649,00	2.259,60	3.389,40
Equipo de Oficina	1.458,00	583,20	874,80
Equipo de Computo	6.616,00	2.646,40	3.969,60
TOTAL ACTIVOS FIJOS	13.723,00	5.489,20	8.233,80
ACTIVOS DEFERIDOS			
Gastos de Constitución	2.000,00	800,00	1.200,00
Gastos pre operacionales	1.500,00	600,00	900,00
Honorarios legales	700,00	280,00	420,00
Adecuaciones	1.380,00	552,00	828,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	5.580,00	2.232,00	3.348,00
CAPITAL DE TRABAJO	94.188,50	37.675,40	56.513,10
TOTAL	113.491,50	45.396,60	68.094,90

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

6.8.1. FINANCIAMIENTO

Como vimos en el cuadro anterior el financiamiento se lo realizará por el valor de 68.094,90 dólares americanos, el mismo que se lo realizará en el banco del Pichicha a 36 meses plazo y a una tasa del 19% anual.

Tabla 29: AMORTIZACION DEL FINANCIAMIENTO

TABLA DE AMORTIZACION ANUAL			
AÑO	VALOR INICIAL	INTERES PERIODO	PAGO CAPITAL
1	68.094,90	10.461,46	18.883,67
2	49.211,23	6.874,01	22.471,12
3	26.740,10	2.605,03	26.740,10

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Una vez realizados los cálculos respectivos, se detallo que el valor mensual que la empresa deberá pagar es de 2.445,33 dólares americanos.

6.9 PUNTO DE EQUILIBRIO

Para la elaboración del punto de equilibrio se tomaron en cuenta todos los gastos del proyecto, en función de determinar en que punto el la empresa no tendría perdida ni utilidad.

Para esto se realizaron puntos de equilibrio por paquetes de servicio determinando, tanto gastos como ingresos de acuerdo a prefercias del consumidor antes detallados.

Cabe recalcar que desde el tercer año subirán los costos por depreciación del nuevo equipo y activos fijos adquiridos de acuerdo al crecimiento proyectado para la empresa. A continuación se determinará el punto de equilibrio por paquetes y en número de servicios.

Tabla 30: PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO (PAQUETES)

	AÑOS				
	2008	2009	2010	2011	2012
PAQUETE 1 (Financiero)	222	233	275	315	376
PAQUETE 2 (Organizacional y legal)	133	140	158	182	219
ADICIONALES	21	22	24	28	33

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Como vemos para el año 2012 necesitaremos para cubrir nuestros costos y gastos de operación atender 376 servicios brindados para el paquete uno, 219 para el paquete dos y 33 para el paquete tres.

Tabla 31: PUNTO DE EQUILIBRIO SERVICIO FINANCIERO

PAQUETE 1					
CONCEPTO	AÑOS				
	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas Totales en Dólares	126.420,00	161.700,00	185.220,00	223.440,00	261.660,00
COSTOS FIJOS					
Sueldos Asesores	20.330,80	22.363,88	29.073,04	37.794,96	49.133,44
Sueldos Administrativos	22.316,42	24.548,06	27.002,87	29.703,16	32.673,47
Sueldos Ventas	6.565,51	7.222,06	7.944,27	8.738,69	9.612,56
Gastos de Venta	6.380,50	6.703,38	7.066,28	7.474,38	7.933,54
Gastos Administrativos	12.018,72	13.107,19	16.274,85	20.547,41	26.350,61
Costos Financieros	7.323,02	4.811,81	1.823,52	0,00	0,00
Depreciaciones	2.041,22	2.041,22	6.272,05	5.250,98	5.250,98
Amortizaciones	781,20	781,20	781,20	781,20	781,20
TOTAL COSTOS FIJOS	77.757,40	81.578,80	96.238,08	110.290,78	131.735,80
Precio de venta	350,00	350,00	350,00	350,00	350,00
PUNTO DE EQUILIBRIO SERVICIOS	222	233	275	315	376

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Tabla 32: PUNTO DE EQUILIBRIO SERVICIO ORGNIZACIONAL

PAQUETE 2					
CONCEPTO	AÑOS				
	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas Totales en Dólares	38.590,40	49.104,00	56.246,40	67.852,80	79.459,20
COSTOS FIJOS					
Sueldos Asesores	6.970,56	7.667,62	9.967,90	12.958,27	16.845,75
Sueldos Administrativos	7.651,34	8.416,48	9.258,13	10.183,94	11.202,33
Sueldos Ventas	2.251,03	2.476,14	2.723,75	2.996,12	3.295,74
Gastos de Venta	2.187,60	2.298,30	2.422,73	2.562,65	2.720,07
Gastos Administrativos	4.120,70	4.493,89	5.579,95	7.044,83	9.034,49
Costos Financieros	2.510,75	1.649,76	625,21	0,00	0,00
Depreciaciones	699,85	699,85	699,85	349,77	349,77
Amortizaciones	267,84	267,84	267,84	267,84	267,84
TOTAL COSTOS FIJOS	26.659,68	27.969,88	31.545,35	36.363,41	43.715,99
Precio de venta	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00
PUNTO DE EQUILIBRIO PYMES	133	140	158	182	219

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

Tabla 33: PUNTO DE EQUILIBRIO SERVICIOS ADICIONALES

PAQUETE 3					
CONCEPTO	AÑOS				
	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas Totales en Dólares	9.030,00	11.550,00	13.230,00	15.960,00	18.690,00
COSTOS FIJOS					
Sueldos Asesores	1.742,64	1.916,90	2.491,98	3.239,57	4.211,44
Sueldos Administrativos	1.912,84	2.104,12	2.314,53	2.545,98	2.800,58
Sueldos Ventas	562,76	619,03	680,94	749,03	823,93
Gastos de Venta	273,45	287,29	302,84	320,33	340,01
Gastos Administrativos	515,09	561,74	697,49	880,60	1.129,31
Costos Financieros	627,69	412,44	156,30	0,00	0,00
Depreciaciones	174,96	174,96	174,96	87,44	87,44
Amortizaciones	66,96	66,96	66,96	66,96	66,96
TOTAL COSTOS FIJOS	5.876,38	6.143,44	6.886,00	7.889,92	9.459,68
Precio de venta	283,33	283,33	283,33	283,33	283,33
PUNTO DE EQUILIBRIO PYMES	21	22	24	28	33

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

6.10 ESTADO DE RESULTADOS

En el estado de resultado obtendremos el valor de las utilidades anuales proyectadas para la empresa, estas nos indicarán el beneficio real del negocio, que se obtiene al restar los ingresos totales menos los gastos, además de los impuestos de ley en los que deberá incurrir la empresa.

En el cuadro 5.21 podemos ver que desde el primer año esperaremos utilidades en el proyecto y se observa que a incrementando con el tiempo, lo que indica que el negocio genera rentabilidad.

Cabe recalcar que en el tercer año se proyecta un crecimiento de la empresa donde incurre en costos pero también los ingresos aumentan considerablemente, lo que indica que se podrán cubrir los costos e incluso obtener utilidad

Tabla 34: ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

Cuentas	AÑOS				
	2008	2009	2010	2011	2012
Ventas Netas	173.840,40	161.700,00	185.220,00	223.440,00	261.660,00
Sueldo totales	70.303,90	77.334,29	91.457,40	108.909,72	130.599,25
(=) Utilidad Bruta en Ventas	103.536,50	84.365,71	93.762,60	114.530,28	131.060,75
(-) Gastos Administrativos	49.050,20	18.724,56	23.249,78	29.353,44	37.643,73
(-) Gastos de Ventas	18.494,30	9.576,25	10.094,69	10.677,69	11.333,62
(-) Comisión en ventas	2.400,00	2.640,00	2.904,00	3.194,40	3.513,84
(-) Depreciaciones	2.916,03	2.916,03	8.960,07	7.501,40	7.501,40
(-) Amortizaciones	1.116,00	1.116,00	1.116,00	1.116,00	1.116,00
(=) Utilidad Operacional	34.359,97	54.672,87	53.246,06	69.076,15	76.979,83
(-) Gastos Financieros	10.461,46	6.874,01	2.605,03	-	-
(=) Utilidad antes de Participaciones	23.898,50	47.798,85	50.641,03	69.076,15	76.979,83
(-) 15% de trabajadores	3.584,78	7.169,83	7.596,15	10.361,42	11.546,98
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	20.313,73	40.629,02	43.044,87	58.714,73	65.432,86
(-) 25% de Impuestos	5.078,43	10.157,26	10.761,22	14.678,68	16.358,21
(=) UTILIDAD NETA	15.235,30	30.471,77	32.283,66	44.036,04	49.074,64
(-) 10% de reserva legal	1.523,53	3.047,18	3.228,37	4.403,60	4.907,46
(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	13.711,77	27.424,59	29.055,29	39.632,44	44.167,18

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

6.11 FLUJO DE EFECTIVO

La proyección del flujo de caja es uno de los elementos de mayor relevancia en el estudio financiero ya que la evaluación financiera se la realizará de acuerdo a los resultados que este refleje.⁵⁸

Para la elaboración de mismo se lo realiza con las proyecciones ya determinadas con anterioridad de ingresos y gastos. Se los combina para obtener el flujo de entradas y salidas neto de efectivo para cada año.

En el flujo de caja obtenido y que a continuación se muestra en la tabla, se muestra que desde el segundo año se tiene valores positivos, lo que indica que el proyecto cuenta con la suficiente liquidez para cubrir todas sus obligaciones.

⁵⁸ **Preparación y Evaluación de proyecto**". Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain. Tercera Edicion 1998, Pág. 259

Tabla 35: FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

CUENTAS	AÑOS					
	0	2008	2009	2010	2011	2012
Ingresos		173.840,40	161.700,00	185.220,00	223.440,00	261.660,00
Sueldos Totales		70.303,90	77.334,29	91.457,40	108.909,72	130.599,25
Gastos Administrativos		49.050,20	18.724,56	23.249,78	29.353,44	37.643,73
Gastos de Ventas		18.494,30	9.576,25	10.094,69	10.677,69	11.333,62
Depreciación		2.916,03	2.916,03	8.960,07	7.501,40	7.501,40
Amortización Intangibles		1.116,00	1.116,00	1.116,00	1.116,00	1.116,00
Gastos financieros		10.461,46	6.874,01	2.605,03	-	-
Utilidad Bruta		21.498,50	45.158,85	47.737,03	65.881,75	73.465,99
15% Utilidad Trabajadores		3.224,78	6.773,83	7.160,55	9.882,26	11.019,90
Utilidad Neta Antes de Impuestos		18.273,73	38.385,02	40.576,47	55.999,49	62.446,10
25% Impuesto a la Renta		4.568,43	9.596,26	10.144,12	13.999,87	15.611,52
Utilidad Neta		13.705,30	28.788,77	30.432,36	41.999,61	46.834,57
(+) Depreciación		2.916,03	2.916,03	8.960,07	7.501,40	7.501,40
(+) Amortización Intangibles		1.116,00	1.116,00	1.116,00	1.116,00	1.116,00
(-) Inversión Inicial	113.491,50					
(+) Crédito Recibido	68.094,90					
(-) Amortización de Crédito		18.883,67	22.471,12	26.740,10	0	0
FLUJO DE CAJA	-45.396,60	-1.146,34	10.349,68	13.768,32	50.617,01	55.451,97

Elaborado por: Lorena Vargas Palacios

6.12 PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

El periodo de recuperación de capital de una inversión es el periodo requerido para que las entradas e efectivo acumuladas (flujo de efectivo netos) de un proyecto sean iguales al desembolso de efectivo final (inversión neta). Cuando los flujos anuales de efectivo no son iguales, se debe sumar los flujos de efectivo netos anuales hasta que le total sea igual al monto de la inversión neta ⁵⁹

Para el cálculo del periodo de recuperación se utilizaron los datos de flujo de caja acumulado, para determinar el año anterior a la recuperación de capital, el costo no recuperado al principio del año y el flujo de efectivo durante todo el año.

Dando como resultado que se recuperará el valor de la inversión en 3 años 4 meses.

6.13 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

La evaluación financiera es la parte final del desarrollo del estudio de factibilidad de un proyecto y su objetivo es demostrar que el proyecto será financieramente rentable, luego de haber detallado que existe mercado potencial para el proyecto, el flujo de fondos neto, la tasa de descuento para cada proyecto.

Se va a emplear el software financiero desarrollado por el Ingeniero Patricio Carrasco, presentado como investigación al DEPCA en septiembre del 2008, para la evaluación financiera del presente proyecto de titulación.

TREMA: Tasa interna de oportunidad (TIO) + Inflación + tasa de riesgo sector

TREMA: 7,05% ⁶⁰ + 8,79% ⁶¹ + 3,5% = 19,34%

⁵⁹ “Fundamentos de Administración Financiera”, James Van Horne, Octava edición, Prentice Hall

⁶⁰ Tasa de plazo fijo a un año

⁶¹ Fuente Banco Central del Ecuador (BCE), Inflación al 31 de diciembre de 2008

Como la tasa de descuento (i) tiene que ser mayor o igual a la TMAR se tiene:

$$i \geq \text{TREMA}$$

$$i = 20\%$$

6.13.1. EJEMPLOS DE APLICACIÓN

Para efectos del análisis financiero que brindará ASESORARTE, se presenta tres ejemplos de aplicación, el primero del proyecto de este estudio y los dos restantes casos de empresas en donde se sobre entiende que dispone de los flujos de fondos netos y las tasas de descuento.

6.13.1.1. ASESORARTE CIA LTDA.

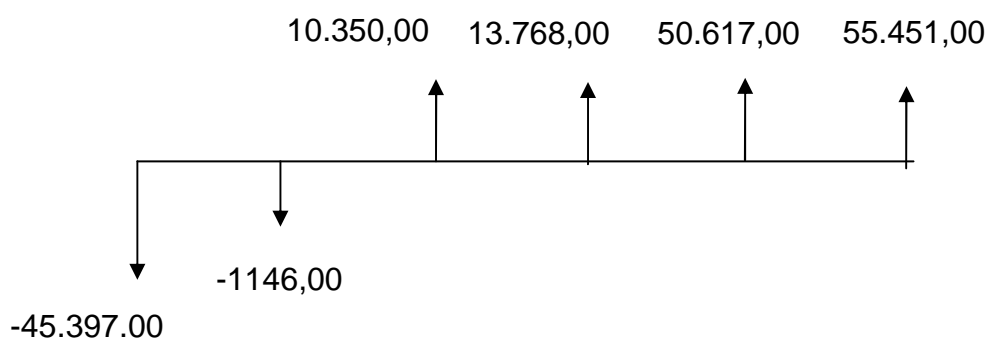


Ilustración 14: RESULTADO SOFTWARE FINANCIERO

Datos:

i: ,20 n: 5

F5:

Agregar

Borrar

n:	Fn:
0	-45397
1	-1146
2	10350
3	13768
4	50617
5	55451

Calcular

VAN: 15.497,81

TIR: -1,00

TUR: 0,27

B/C: 1,33

VIABILIDAD

Proyecto viable

Aceptar

Como se puede observar el resultado indica que el proyecto es viable y el resultado es:

VAN: 15.497,81

TIR: - 1

TUR: 27%

B/C: 1,33

El valor actual neto que el proyecto posee es de 15.497,81 dólares americanos, por lo que el mismo es viable, pero confirmaremos esto con los siguientes criterios de evaluación.

En este caso vemos que la TIR tiene una característica especial con un valor de -1, esto se debe a que el programa indica la existencia de más de una TIR. Encontrado por el método aproximaciones sucesivas, se obtuvo del 29%, que es la máxima rentabilidad que el proyecto puede ofrecer.

La TUR para nuestro proyecto tiene un valor del 27%, lo que indica que ese es la rentabilidad real o única como su nombre lo indica que percibiremos en el proyecto.

6.13.1.2. GRAFYTEK CIA LTDA.

$i = 15\%$

25915,00 26314,54 25.386,90 60148,23 65125,45 66917,45 59959,76 57456,68 60378,59 66168,09

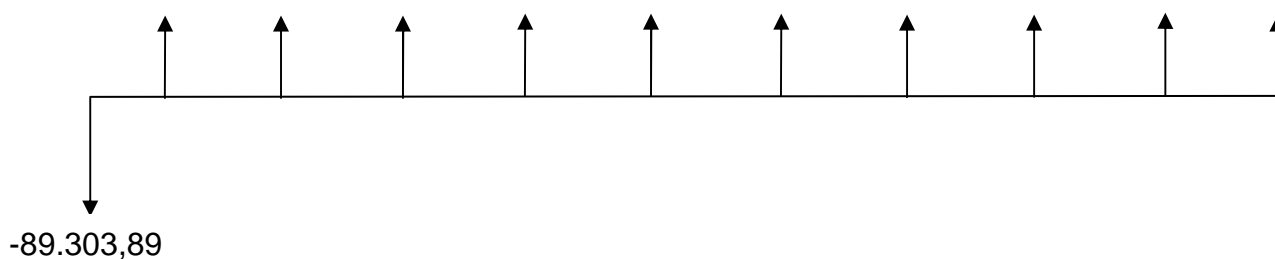


Ilustración 15: RESULTADO SOFTWARE FINANCIERO

Indicadores Financieros

Datos:

i : ,15 n : 10

$F10$:

n : F_n :

4	60148,23
5	65125,45
6	66917,45
7	59959,76
8	57456,68
9	60378,59
10	66168,09

Calcular

VAN : 140.362,72

TIR : 0,41

TUR : 0,26

B/C : 2,57

VIABILIDAD

Proyecto viable

Aceptar

En el segundo ejemplo de aplicación vemos que el proyecto es rentable de tal manera que el VAN es de 140.362,72 dólares americanos, TIR es de 41% , la TUR que es el valor real de rendimiento del proyecto es de 26% y un B/C de 2,57 dólares.

6.13.1.3. HOTEL CAIDA DEL SOL

$i = 25\%$

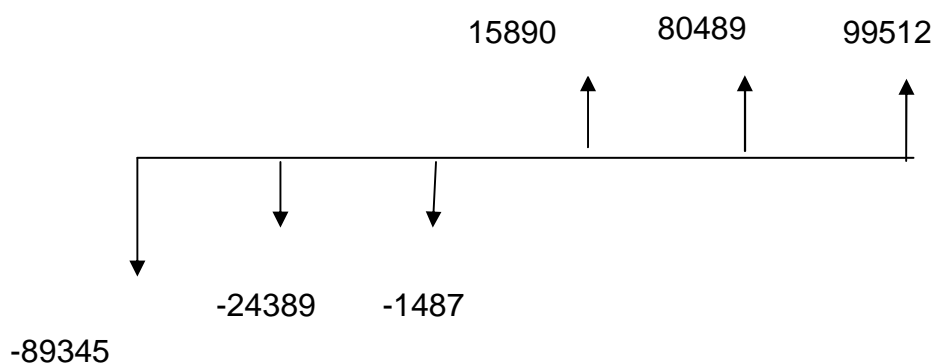


Ilustración 16: RESULTADO SOFTWARE FINANCIERO

Indicadores Financieros

Datos:

i: ,25 **n:** 5

F5:

n: **Fn:**

0	-89345
1	-24389
2	-1487
3	15890
4	80489
5	99512

Botones: Agregar, Borrar, Calcular

Resultados:

VAN: -36.095,81

TIR: -1,00

TUR: 0,15

B/C: 0,67

VIABILIDAD: Proyecto no viable

Botón: Aceptar

En este caso el proyecto presenta un beneficio, visualizado en porcentaje del 15%, pero no es viable por cuanto la tasa de descuento es del 25%.

7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 CONCLUSIONES

Los estudios realizados indicaron que existe una amplia viabilidad de implementación del proyecto, cumpliendo de esta manera los objetivos planteados al inicio del mismo.

- La elaboración del estudio de mercado nos reveló la existencia de demanda insatisfecha en el área de asesoría financiera y organizacional, lo que asegura que la empresa obtendrá los ingresos necesarios para que sea rentable.
- La capacidad del proyecto se determinó en el número de empleados contratados para la instalación del proyecto e inicio de actividades, dándonos como resultado los adecuados para prestar un servicio eficiente y eficaz al cliente.
- Se determinó que las pymes en la ciudad de Quito con ventas entre los 200000 y 900000 dólares americanos anuales son aquellas que están en busca de un servicio de asesoría de calidad.
- Alrededor del 60% de empresas pymes en la ciudad de Quito no tienen asesoría formal financiera y organizacional o a su vez se sienten insatisfechos con el servicio que reciben y estarían dispuestos a contratar otro servicio.
- En la actualidad no existe un gran número de empresas que representan competencia directa en la ciudad de Quito, lo que indica que pocas pymes son las atendidas con un servicio formal.

- Se determinó que el sector de ubicación de la empresa es el adecuado debido a la afluencia de personas en el sector por motivo de la presencia de una sucursal del Servicio de Rentas Internas.
- La empresa tendrá una constitución formal como COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA debido a sus múltiples beneficios. Cumpliendo de esta manera todas las obligaciones tributarias y legales vigentes en el país.
- Financieramente el proyecto, como se demostró, es muy rentable, debido a que los ingresos proyectados no solo cubren los costos del proyecto si no dejan utilidad y permiten liquidez en la empresa.
- Los indicadores financieros obtenidos indican que la empresa es viable y que se recomendaría la implementación de la misma en la ciudad de Quito para las empresas pymes.

7.2 RECOMENDACIONES

- De acuerdo a los resultados obtenidos se recomienda la implementación de la empresa ya que se sustentan sus resultados en la evaluación financiera y las proyecciones obtenidas en el desarrollo del estudio.
- Fortalecer las estrategias de posicionamiento del mercado, mediante la publicidad que se le de a la empresa.
- Si existen variaciones considerables en los principales indicadores como son ventas, inflación, se recomienda realizar reajustes en los estudios económicos y financieros para determinar la variación de la rentabilidad.
- Siempre mantenerse actualizados y no descuidar las leyes y nuevos reglamentos que se puedan dar por parte de las entidades regulatorias como son el Servicio de Rentas Internas, la Superintendencia de Compañías y el registro mercantil.
- Se recomienda mantener calendarios con los clientes para cumplir oportunamente con el servicio ofrecido, de esta manera evitar multas y sanciones
- Una vez conocidos los ingresos de la compañía se recomienda proyectar en años posteriores la compra de un bien inmueble que sin duda será costeable por la empresa.

BIBLIOGRAFIA

- DeGarmo Paul, Sullivan William, Wicks Elin, Ingeniería Económica Decima Edición, 1998.
- GABRIEL VACA URBINA: “Evaluación de Proyectos” tercera edición, 1997.
- GRAW Hill; “Metodología de la Investigación”; 1998; II Edición; Madrid
- INGENIERO PATRICIO CARRASCO; “Decisiones de inversión”, Software financiero, Escuela Politécnica Nacional, 2008.
- KOTLER, Philip; “Dirección de Mercadotecnia”; Prentice Hall; 2001.
- MALHOTRA, Narres K; “Investigación de Mercados Un enfoque práctico”; segunda edición; Pearson Educación; Madrid 1997.
- MENESES Ediberto; “Preparación y Evaluación de Proyectos”; 2000; Primera Edición; Quito
- MIRANDA MIRANDA JUAN JOSE; “Gestión de proyectos” Cuarta edición, febero 2002.
- Nassir Sapag Chain y Reinaldo Sapag Chain, Preparación y Evaluación de proyectos, tercera edición, 1998.
- PORTER Michael E. “Estrategia competitiva”, Editorial Continental, México, 1998.
- SALAS, Jorge Joannon; “Apuntes sobre formulación, elaboración y evaluación de proyectos de inversión”; Editorial Artes Graficas CEPCO; Chile.

- Zambrano Mora Armando, Matemáticas Financieras, 1998

UNIDADES DE INVESTIGACIÓN

- Banco central del Ecuador
- Corporación Financiera Nacional
- SRI Servicio de Rentas Internas
- Superintendencia de Compañías

REDES ELECTRÓNICAS

- www.bce.fin.ec
- www.ccpp.org.ec
- www.inec.gov.ec
- www.quito.gov.ec
- www.sri.gov.ec
- www.supercias.gov.ec
- www.supercias.gov.ec

LINKS INTERNET:

- <http://www.gestiopolis.com/recursos/experto/catsexp/pagans/ger/no12/factibilidad.htm>
- <http://www.monografias.com/trabajos5/esfa/esfa.shtml>
- <http://www.ull.es/publicaciones/latina/a1999dse/43va5.htm>

ANEXOS

ANEXO NO. 1
SERVICIOS SUSTITUTOS

OPERADORAS DE CAPACITACION

IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Centro de Estudios, Servicios y Formación sobre Gestión Estratégica
NO. DE RUC:	1792002343001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	15 de Agosto de 2005
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2268503-2257177
DIRECCION:	Av. Amazonas 3123 y Azuay, Edf. Colpladi Piso 7
MAXIMA AUTORIDAD:	Ing. Ramiro Espín Almeida
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Price Water House Coopers Asesores Gerenciales Ltda.
NO. DE RUC:	1791924193001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	22 de Marzo de 2004
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2564142-2232632
DIRECCION:	Diego de Almagro No. 3248 y Whimper Edf. IBM Piso 1
MAXIMA AUTORIDAD:	Ing. Luciano Almeida Carrión
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Desarrollo Empresarial DESEMPRE S. A.
NO. DE RUC:	1791395816001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	31 de Octubre de 1997
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2238892-2561206
DIRECCION:	Luis Cordero 1204 y Juan León Mera Edf. Valdivia
MAXIMA AUTORIDAD:	Borys Eduardo Aguirre Nolivos
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	COMPANIA SERVICIOS CORPORATIVOS SGF CIA. LTDA.
NO. DE RUC:	1791935446001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	18 de Febrero de 2004
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2237608
DIRECCION:	Av. 12 de Octubre y Francisco Salazar
MAXIMA AUTORIDAD:	Verónica Adriana Valenzuela Bustamante
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	CENTRO DE FORMACION EMPRESARIAL CEFE
NO. DE RUC:	1790117731001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	17 DE Noviembre de 1989
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2505849-2505642
DIRECCION:	Av. Orellana 1682 y Av.
MAXIMA AUTORIDAD:	Dr. Antonio Teran Salazar

IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Centro de Investigación y Desarrollo CORPORACION PEER
NO. DE RUC:	1791880013001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	14 de Mayo de 2003
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2556614-6005118-6005119
DIRECCION:	Leonidas Plaza N. 22-33 entre Veintimilla y Carrión
MAXIMA AUTORIDAD:	Ing. Jorge Reinaldo Medina Quintana
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	THE EDGE Desarrollo Organizacional S. A.
NO. DE RUC:	1791740742001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	11 de Julio de 2000
CIUDAD:	Quito – Cumbaya
TELEFONO:	2890793-2895415
DIRECCION:	Calle Jose María Vargas Lote 2 y Pampite
MAXIMA AUTORIDAD:	Jose Antonio Torres
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	FUNDACION DOXA
NO. DE RUC:	1791869737001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	1 de abril de 2002
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2243294-2436361
DIRECCION:	Calle Dionisio No. OE-529 y Mañosca
MAXIMA AUTORIDAD:	Ing. Ivan Cadena Astudillo
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Alta Gerencia y Desarrollo Najera Ochoa Espinosa Cia. Ltda.
NO. DE RUC:	179076237001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	11 de Septiembre de 1986
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2906914-094216183
DIRECCION:	Av. Amazonas y Cordero Edf. Flopec Piso 2 Of. 201
MAXIMA AUTORIDAD:	Ing. Mario Calderon Solano
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	CARRERA TORES Y ASOCIADOS S. A.
NO. DE RUC:	1792013356001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	31 de Octubre de 2005
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2411166
DIRECCION:	De los Manzanos y Cesar Terán No. E13-368
MAXIMA AUTORIDAD:	Carlos Alberto Carrera Sánchez

IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Corporación de Desarrollo Humano y Organizacional DEHUORG
NO. DE RUC:	1792087724001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	13 de Junio de 2007
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2234941-2235514
DIRECCION:	Salinas N 17 278 entre Santiago y Asunción Edf. Villegas
MAXIMA AUTORIDAD:	Dr. Tito Herrera Vinuesa
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	FUNDACION DEL PAZ
NO. DE RUC:	17919626001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	29 de Noviembre de 2004
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2255630
DIRECCION:	Calle Acuña No. E20-07 y Pasaje Agama
MAXIMA AUTORIDAD:	Ing. Hugo Córdova Guerra
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Fundación para Capacitación, Asesoría Integral y Formación Profesional Contable
NO. DE RUC:	1792068851001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	23 de Junio de 2006
CIUDAD:	Q@uito
TELEFONO:	2903970-2546235
DIRECCION:	Calle Ramírez Dávalos No. oE11-14 y Av. 10 de Agosto
MAXIMA AUTORIDAD:	Lic. Edith Patricia Nono Sánchez
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Asociación Civil del Instituto Tecnológico de Monterrey
NO. DE RUC:	099143712001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	13 de Noviembre de 1998
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2440258
DIRECCION:	Av. 6 de Diciembre No. 31154 y El Batán
MAXIMA AUTORIDAD:	Lic. Pablol Mauricio Carrera Narvaez
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Proapoyo empresarial Cia. Ltda.
NO. DE RUC:	179204926001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	30 de Agosto de 2006
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2295101
DIRECCION:	Av. De los Shyris N32-14 y Av. 6 de Diciembre Edf. Torres Piso 2
MAXIMA AUTORIDAD:	Sra. Betty Leonor Estupiñan

IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	HUMANS REHUMANA
NO. DE RUC:	17919618001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	3 de Enero de 2005
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2521033 – 2923178
DIRECCION:	Av. Colon No. E6-12 y La Rábida Edf. Ave María
MAXIMA AUTORIDAD:	Fausto Villota Larrea
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Corporación Líderes para Formación y Capacitación Empresarial
NO. DE RUC:	1791897315001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	21 de Agosto de 2003
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	22251520-2221741
DIRECCION:	Av. 6 de Diciembre y La Niña Edf. Multicentro Piso 10
MAXIMA AUTORIDAD:	Ing. Enrique BArrazueta
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	ASESORATO CIA. LTDA.
NO. DE RUC:	1792093198001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	25 de Julio de 2007
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2908435
DIRECCION:	Av. 12 de Octubre N21-229 y Vicente Ramon Roca
MAXIMA AUTORIDAD:	Sr. Carlos Ivan Alexander Demera
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	ALFREDO PAREDES Y ASOCIADOS
NO. DE RUC:	1791076397001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	2 de Febrero de 1990
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	22434191
DIRECCION:	Rumipamaba y Av. Amazonas
MAXIMA AUTORIDAD:	Alfredo Paredes
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	CEC CCQ Centro de Estudios de Comercio de la Cámara de Comercio de Quito
NO. DE RUC:	1790899788001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	16 de Octubre de 1906
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2456712 – 2456705
DIRECCION:	Rumipamba E2 -192 y República
MAXIMA AUTORIDAD:	Blasco Peñaherrera Solah

IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	CEDEM CORPORACION DE ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LA CCEA
NO. DE RUC:	1791891848001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	3 de Julio de 2003
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2507450
DIRECCION:	Av. 6 de Diciembre y la Niña CC Multicentro Piso 4 Of. 404
MAXIMA AUTORIDAD:	Francisco Javier Proaño
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Corporación 3D Calidad
NO. DE RUC:	1791891473001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	29 de Julio de 2003
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2263946-2267648
DIRECCION:	Av. Mariana de Jesus 2307 y Martin Utreras
MAXIMA AUTORIDAD:	Cesar Dias Guevara
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Corporación Andina de Gerencia Social
NO. DE RUC:	1791192451001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	19 de Febrero de 1992
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2557353 – 2557352
DIRECCION:	Av. Patria E2-21 y Av. 10 de Agosto Edf. Banco de Préstamos Of. 1004
MAXIMA AUTORIDAD:	Mesias Alfredo Bastidas Torres
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Fundación para el Desarrollo FUNDECOM
NO. DE RUC:	1791974859001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	24 de Enero de 2005
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2451226 – 2430824
DIRECCION:	Av. Mariana de Jesús OE5169 y Martin Utreras
MAXIMA AUTORIDAD:	Jorge Hernan Chiriboga Lara
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Fundación para el Desarrollo de la Cultura Empresarial
NO. DE RUC:	1791307488001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	12 de Diciembre de 1994
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	22611229
DIRECCION:	Ciudadela del Pinar Alto Calle B-36 No. 48-177
MAXIMA AUTORIDAD:	Sonia Adelina Roca de Castro

IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	FUNDACION DE APOYO A LA EDUCACION CICERON
NO. DE RUC:	992357045001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	4 de mayo de 2002
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2971753
DIRECCION:	Universidad San Francisco de Quito
MAXIMA AUTORIDAD:	Ana Maria Novillo
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Fundación Formación Directiva
NO. DE RUC:	179189109001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	Julio 1 de 2003
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	22553005-2255328
DIRECCION:	Av. Colón 951 y Reina Victoria Edf. Coop. San Francisco de Asis Of. 61
MAXIMA AUTORIDAD:	Bertha Aurelia Valdospinos
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Fundación Popular
NO. DE RUC:	1791055888001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	14 de Noviembre de 1989
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2447349
DIRECCION:	Juan Gonzalez No. 35-26 y Juan Pablo Sáenz Edf. Vizcaya Oficina 5 C
MAXIMA AUTORIDAD:	Maria Jose Torres Baldeón
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	ICAPI Insitituto de Capacitación de la Pequeña Industria de Pichincha
NO. DE RUC:	1791743083001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	12 de Octubre de 2000
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2443388
DIRECCION:	Av. Amazonas N. 34-332 y Av. Atahualpa
MAXIMA AUTORIDAD:	Ivan Roberto Ibarra Viteri
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	INDEG INSTITUTO DE DESARROLLO GERENCIAL
NO. DE RUC:	99245404001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	24 de mayo de 2000
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2251638
DIRECCION:	Av. República del Salvador
MAXIMA AUTORIDAD:	

IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	ANDEAN MANAGEMENT SDOLUTIONS
NO. DE RUC:	1791838386001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	Junio 4 de 2002
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2254444-2251319
DIRECCION:	Av. Amazonas N35 y Juan Pablo SAenz Edf Xerox
MAXIMA AUTORIDAD:	Manuel Santiago Cartagena
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	PERSONAL EJECUTIVO
NO. DE RUC:	1791996119001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	5 de mayo de 2005
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2461057
DIRECCION:	Republica del Salvador y Portugal
MAXIMA AUTORIDAD:	Nelson Luis Vásquez de Campos
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	CORPORATION SEMINARIUM
NO. DE RUC:	17919795001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	10 de noviembre del 2004
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2239783
DIRECCION:	Av. 12 de Octubre N24-593 y Francisco Salazar Edf. Plaza 2000
MAXIMA AUTORIDAD:	Santiago Mauricio Samper Quevedo
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	R&R CAPACITADORES S.C.
NO. DE RUC:	1792010047001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	5 de octubre de 2005
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2446790
DIRECCION:	PAsaje dos N 35-2 y Mañosca
MAXIMA AUTORIDAD:	Guillermo Rosas Orellano
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Corporación Andina de Capacitación CORPAC
NO. DE RUC:	1791904370001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	13 de Marzo del 2003
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2469692
DIRECCION:	Calle Noruega y Suiza Edf. Coop. Seguros Of. 3-E
MAXIMA AUTORIDAD:	Pablo Fernando Sarzosa

IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	CORPORACION DE FORMACION Y CAPACITACION EMPRESARIAL DE QUITO
NO. DE RUC:	1791913590001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	4 de abril del 2003
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	22558494
DIRECCION:	Av. 9 de Octubre N. 2922 y Eloy Alfaro Edf. Arigoyen Piso 4
MAXIMA AUTORIDAD:	Irene del Pilar Moyano
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Centro de Emprendimiento Gerencial FEDEXPOR
NO. DE RUC:	1791870158001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	14 de febrero del 2003
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2252426 – 2256008
DIRECCION:	Iñaquito N35-37 y Juan Pablo Sáenz
MAXIMA AUTORIDAD:	Gonzalo Crespo Correa
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Executive Training Cia. Ltda.
NO. DE RUC:	1791897765001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	2 de Septiembre del 2003
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2274620
DIRECCION:	Juan De Dios Martínez Mera N. 35-171 y Eduardo Salazar
MAXIMA AUTORIDAD:	Tatiana Cruz Zuñiga
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	Capacitación Empresarial Hederich y Valencia S. A.
NO. DE RUC:	1791308859001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	22 de Febrero de 1996
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2222715
DIRECCION:	Av. 12 de Octubre 1742 y Cordero Edf. World Trade Center
MAXIMA AUTORIDAD:	Federico Hederich Galves
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	CAPACITAR, Centro de Eventos Corporativos Capacisentro S. A.
NO. DE RUC:	1791351320001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	7 de mayo de 1997
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2548383
DIRECCION:	Av. Coruña 124 y San Ignacio
MAXIMA AUTORIDAD:	Alfredo Serrano Ponce

IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	MASTERPIECE, Consulting \$ Traveling Group Cia. Ltda.
NO. DE RUC:	1791816110001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	5 de Noviembre del 2001
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	3238455
DIRECCION:	Mariano Aguilera E769 y Pradera
MAXIMA AUTORIDAD:	María Cristina Muñoz
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	COLEGIO DE PROFESIONALES DOCENTES DE PICHINCHA
NO. DE RUC:	1790895815001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	8 de Julio de 1978
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	24445130
DIRECCION:	Riofrio 114 y Santa Prisca
MAXIMA AUTORIDAD:	Dr. Jose Villavicencio Rosero
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	FUNDACION DE ESTUDIOS Y CAPACITACION FECAP
NO. DE RUC:	179113187001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	8 de noviembre de 1988
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2558969-2558929
DIRECCION:	Av. Amazonas N30-40 y Moreno Bellido
MAXIMA AUTORIDAD:	:Patricio Diaz Meza
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	CORPORACION SEPCA Servicios de Estudios Especializados
NO. DE RUC:	1790690687001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	29 de Junio de 1982
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2511211
DIRECCION:	Av. Colombia 222 Of. 2
MAXIMA AUTORIDAD:	Sin Información
IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	CORPORACION DE DESARROLLO GERENCIAL CODEGE
NO. DE RUC:	1790875032001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	9 de agosto de 1988
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2559264
DIRECCION:	Av. Patria E2-21 y 10 de Agosto Edf. Banco de Préstamos
MAXIMA AUTORIDAD:	Mesias Alfredo Bastidas Torres

IDENTIFICACION GENERAL	
RAZON SOCIAL:	GESTION HUMANA FORMAL
NO. DE RUC:	1791703569001
FECHA DE EXISTENCIA LEGAL:	22 de Noviembre de 2004
CIUDAD:	Quito
TELEFONO:	2265307
DIRECCION:	Av. América 5604 y Vozandes. Edf. CC
MAXIMA AUTORIDAD:	Gustavo Riano

ANEXO NO. 2
ENCUESTA PILOTO

ENCUESTA PILOTO

Objetivo: Deseamos conocer la opinión y aceptación sobre la prestación del servicio de asesoría financiera y organizacional satisfacer las expectativas del cliente y además saber si el negocio puede llevar a ser viable, razón por la cual le solicitamos su total sinceridad al contestar la encuesta.

Fecha.....

Encuestador:.....

Ocupación (Profesión):

Sector en el que reside:

1. ¿Cuál es la actividad de su empresa?

Comercio.....

Servicios.....

Industria.....

2. La contabilización y administración organizacional de su empresa la hace:

Ud. Mismo.

Una persona especializada (contador).....

Una empresa especializada.

3. ¿Cree que la información brindada por los medios es suficiente para usted?

Si

No.....

4. Señale usted las fuentes de información administrativas y financieras que ha utilizado

S.R.I.

C.F.N.

Cámara de comercio

Superintendencia de compañías

Cámara de la pequeña industria

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

5. Señale el monto aproximando de ventas mensual

6. ¿Para buscar asesoría en estas áreas a acudido a?

Prensa
 Guía telefónica
 Internet

Cuánto tiempo usted dispone para acudir a esas entidades a informarse?

Nada
 Poco
 Bastante
 Mucho

7. ¿Ha tenido problemas con el desarrollo contable y organizacional en su empresa? Señale en que áreas:

Administrativa (RRHH).....
 Financiera
 Técnicos
 Comercialización y ventas.....

8. ¿Cuánto estaría dispuesta a pagar por un servicio de asesoría financiera y organizacional?

.....

9. ¿Que esperas de un servicios de asesoría financiera y organizacional?

.....

10. Estaría dispuesto a contratar el servicio de asesoramiento financiero y organizacional?


Si
 No.....

GRACIAS POR SU COLABORACION

ANEXO NO. 3
ENCUESTA FINAL

ANEXO NO. 4
COMPETENCIA

REGISTRO DE EMPRESAS EXISTENTES EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS



Consulta de compañías por provincia y actividad económica

Consultas de Compañías

- [Buscar por expediente](#)
- [Buscar por R.U.C.](#)
- [Buscar por Nombre](#)
- [Buscar por Provincia y Actividad](#)
- [Compañías de Economía Mixta](#)
- [Sucursales Extranjeras](#)

Consultas de Mercado de Valores

- [Títulos Valores](#)
- [Emisores de Valores](#)
- [Bolsas de Valores](#)
- [Casas de Valores](#)
- [Calificadoras de Riesgo](#)
- [Administradoras de Fondos](#)
- [Fondos de Inversión](#)
- [Negocios Fiduciarios](#)

Provincia:

Canton:

Sector económico:

Subsector económico:

Actividad económica:

A.F.T. SERVICIOS CIA. LTDA.

Información general	Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente: 159252	RUC: 1792117615001	Fecha de Constitución: 08/01/2008		
Plazo Social: 08/01/2058	Tipo de Compañía: RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad: ECUADOR		
Oficina de Control: QUITO	Situación Legal: ACTIVA	Correo Electrónico:		
Provincia: PICHINCHA	Cantón: QUITO	Ciudad: QUITO		
Calle: AV. DE LA PRENSA	Número: 949	Intersección: EDMUNDO CARVAJAL		
Piso: 30	Edificio: SAN FRANCISCO DE ASIS	Barrio:		
Telefono: 2455652	Fax:			
Capital Suscrito: 1,000.00	Capital Autorizado: 0.00	Valor x Accion: 1.00		
CIU: J6719.0.00	Objeto Social: Dar asesoría en materia tributaria, contable y financiera a empresas legalmente constituidas y personas naturales obligadas o no a llevar contabilidad. Llevar, igualar, legalizar contabilidades de sujetos pasivos obligados a hacerlo conforme a las d			

AEROGROUP S.A.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	89319	RUC:	1791732103001	Fecha de Constitución:	29/06/2000
Plazo Social:	31/12/2999	Tipo de Compañía:	SUCURSAL EXTRANJERA	Nacionalidad:	PANAMA
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. AMAZONAS	Número:	4545	Intersección:	PEREIRA
Piso:	1004	Edificio:	CENTRO FINANCIERO	Barrio:	ÍÑAGUITO
Telefono:	2981560	Fax:	2981562		
Capital Suscrito:	2,000.00	Capital Autorizado:		Valor x Accion:	
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	SERVICIOS DE ASESORIA FINANCIERA RELACIONADA CON CUALQUIER TIPO DE EXPLOTACION AERONAUTICA.		

ALIANZA EMPRESARIAL GAMA S.A

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	91792	RUC:	1791806662001	Fecha de Constitución:	01/11/2001
Plazo Social:	01/11/2051	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	GONZALEZ SUAREZ	Número:	N32-346	Intersección:	CORUNIA
Piso:	4	Edificio:	PICHINCHA	Barrio:	
Telefono:	2228445	Fax:	2223793		
Capital Suscrito:	800.00	Capital Autorizado:		Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Orientación para establecer bases de titularizaciones estructuraciones fiduciarias etc..		

AMERICAN INTERNATIONAL UNDERWRITERS DEL ECUADOR SA

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	4838	RUC:	1790020126001	Fecha de Constitución:	16/01/1969
Plazo Social:	16/01/2069	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. BRASIL	Número:	293	Intersección:	GRANDA CENTENO
Piso:	5	Edificio:	IACA	Barrio:	MARISCAL
Telefono:	2466955	Fax:	2924424		
Capital Suscrito:	2,000.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	0.08
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Prestar asesoramiento técnico a personas naturales y jurídicas nacionales o extranjeras sobre actos y operaciones de comercio e inversiones.		

ASESORES, ADMINISTRADORES Y CONTADORES ACONTS CIA. LTDA.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	54047	RUC:	1791343808001	Fecha de Constitución:	17/03/1997
Plazo Social:	17/03/2057	Tipo de Compañía:	RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. AMAZONAS	Número:	477	Intersección:	Y ROCA
Piso:	1003	Edificio:	RIO AMAZONAS	Barrio:	
Telefono:	2542627	Fax:	2908497		
Capital Suscrito:	73,988.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	CONSULTORIA PARA EL DESARROLLO ORGANIZACIONAL.		

AUDITORIA, CONSULTORIA Y SISTEMAS GACHET A.C.S. CIA. LTDA.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	17842	RUC:	1790833593001	Fecha de Constitución:	18/12/1987
Plazo Social:	18/12/2012	Tipo de Compañía:	RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	DISOLUC. LIQUIDAC. OFICIO NO INSC. EN RM	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV.10 DE AGOSTO	Número:	004641	Intersección:	Y JUAN PABLO SAENZ
Piso:		Edificio:	TORRES DE LA MAÑOSCA	Barrio:	MAÑOSCA
Telefono:	2249672	Fax:	2461996		
Capital Suscrito:	40,000.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	1.00
CIIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Asesoramiento financiero, económico, contable, legal en el área de seguros y todo tipo de asesoría de proyectos de inversión, asesoría de imagen corporativa y prestación de servicios....		

BOHEM S.A

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	150630	RUC:	1791904680001	Fecha de Constitución:	15/10/2003
Plazo Social:	15/10/2053	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. REPUBLICA DEL SALVADOR	Número:	N34-13	Intersección:	MOSCU
Piso:	PB	Edificio:	TORREZUL	Barrio:	LA CAROLINA
Telefono:	2249132	Fax:			
Capital Suscrito:	800.00	Capital Autorizado:		Valor x Accion:	1.00
CIIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Prestación de servicios de asesoría financiera y administrativa; actividad inmobiliaria, esto es compra venta, permuta, arrendamiento y administración de bienes raíces urbanos y rurales...		

CENTRAL DE ADMINISTRACION CA CENTRALCA

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	45630	RUC:	1790763587001	Fecha de Constitución:	02/09/1986
Plazo Social:	02/09/2036	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	CANC. DE INSCRIPCIÓN ANOTADA EN RM	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	6 DE DICIEMBRE	Número:	2078	Intersección:	ELOY ALFARO
Piso:	PB	Edificio:	EQUUS	Barrio:	POR TSE
Telefono:	2440727	Fax:	2440729		
Capital Suscrito:	3,440.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	0.04
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Asesoría financiera, administrativa gerencial.		

COMPAÑIA DE SERVICIOS AUXILIARES DEL SISTEMA FINANCIERO INTERDIN S.A.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	85943	RUC:	1790095592001	Fecha de Constitución:	30/12/1997
Plazo Social:	30/12/2047	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	BAJO CONTROL SUP BANCOS	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. AMAZONAS	Número:	N39-61	Intersección:	ALONSO PEREIRA
Piso:	7	Edificio:	CENTRO FINANCIERO	Barrio:	ÑAQUITO
Telefono:	2274130	Fax:	2274130		
Capital Suscrito:	240,000.00	Capital Autorizado:	240,000.00	Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	El manejo operativo de la actividad de las emisoras y administradoras de tarjetas de crédito.		

DIVERMEK DIVERSIDAD MERCANTIL S.A.

Información general	Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente: 154018	RUC: 1791997778001	Fecha de Constitución: 22/07/2005		
Plazo Social: 22/07/2055	Tipo de Compañía: ANÓNIMA	Nacionalidad: ECUADOR		
Oficina de Control: QUITO	Situación Legal: ACTIVA	Correo Electrónico:		
Provincia: PICHINCHA	Cantón: QUITO	Ciudad: QUITO		
Calle: AV PATRIA	Número: 850	Intersección: 10 DE AGOSTO		
Piso: 3	Edificio: BANCO PRESTAMOS OF. 302	Barrio: MARISCAL		
Telefono: 2503396	Fax: 2500013			
Capital Suscrito: 800.00	Capital Autorizado:	Valor x Accion: 1.00		
CIU: J6719.0.00	Objeto Social: Desarrollar motivar implementar negociar comercializar distribuir planes de integración de capitales de ahorro inversión o conformación de grupos humanos.....			

DOCTADRE S.A.

Información general	Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente: 66770	RUC: 0991231013001	Fecha de Constitución: 23/06/1992		
Plazo Social: 23/06/2042	Tipo de Compañía: ANÓNIMA	Nacionalidad: ECUADOR		
Oficina de Control: QUITO	Situación Legal: ACTIVA	Correo Electrónico:		
Provincia: PICHINCHA	Cantón: QUITO	Ciudad: QUITO		
Calle: 10 DE AGOSTO	Número: N37-90	Intersección: AV. NACIONES UNIDAS		
Piso: 2	Edificio: COMANDATO OFC. 201	Barrio: INAQUITO		
Telefono: 2277653	Fax: 435214			
Capital Suscrito: 800.00	Capital Autorizado: 1,600.00	Valor x Accion: 1.00		
CIU: J6719.0.00	Objeto Social: PRESTAR ASESORIA ECONOMICA FINANCIERA CONTABLE JURIDICA ADMINISTRATIVA A PERSONAS NATURALES Y JURIDICAS...			

ECOMATHIS S.A

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	92893	RUC:	1791832876001	Fecha de Constitución:	23/05/2002
Plazo Social:	23/05/2052	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	VANCOUVER	Número:	441	Intersección:	ALEMANIA
Piso:	PB	Edificio:	VANCOUVER	Barrio:	
Telefono:	2441515	Fax:	098736241		
Capital Suscrito:	800.00	Capital Autorizado:		Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Promover la inversión de capitales extranjeros en el país, sin que esto implique captación de recursos del público, ni intermediación financiera; para actividades de compraventa, corretaje, permuta, arrendamiento, administración de bienes muebles e i		

EMPRESA EXTRANJERA CONSULTORES BANCARIOS ASOCIADOS

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	86069	RUC:	1791400305001	Fecha de Constitución:	05/05/1998
Plazo Social:	31/12/2999	Tipo de Compañía:	SUCURSAL EXTRANJERA	Nacionalidad:	ARGENTINA
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	CANCELACIÓN PERMISO OPERACIÓN - OFICIO NO INSCRITA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	SUECIA	Número:	277	Intersección:	AV. DE LOS SHYRIS
Piso:	8	Edificio:	SUECIA	Barrio:	EL BATAN BAJO
Telefono:	434191	Fax:			
Capital Suscrito:	2,000.18	Capital Autorizado:		Valor x Accion:	0.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	consultoria bancaria y financiera		

GILBERTO MANTILLA J. Y ASOCIADOS S.A.

Información general	Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual	
Expediente:	45972	RUC:	1790837866001	Fecha de Constitución:	05/02/1988
Plazo Social:	05/02/2038	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	FOCH	Número:	510	Intersección:	DIEGO DE ALMAGRO
Piso:	3	Edificio:	MARISCAL FOCH	Barrio:	
Telefono:	2556108	Fax:	2543825		
Capital Suscrito:	2,000.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Prestación de servicios de asesoría financiera y administrativa		

IDEAS ALTERNATIVAS ALTAIRECU CIA. LTDA.

Información general	Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual	
Expediente:	157757	RUC:		Fecha de Constitución:	19/04/2007
Plazo Social:	19/04/2057	Tipo de Compañía:	RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. AMAZONAS	Número:	39123	Intersección:	PEREIRA
Piso:	65	Edificio:	AMAZONAS PLAZA	Barrio:	ÑAQUITO
Telefono:	2278467	Fax:			
Capital Suscrito:	400.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Representar en el Ecuador, a empresas de emisión de tarjetas de crédito prepagadas; expresamente se declara que la compañía no realizará actividad por cuenta propia de las señaladas en la Ley del Sistema de Instituciones Financieras		

INMOASER COMPAÑIA LIMITADA

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	154685	RUC:	1792012589001	Fecha de Constitución:	31/10/2005
Plazo Social:	31/10/2055	Tipo de Compañía:	RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. 6 DE DICIEMBRE	Número:	2816	Intersección:	PAUL RIVET
Piso:	3	Edificio:	JOSUETH GONZALEZ	Barrio:	LA PAZ
Telefono:	3966595	Fax:	2504650		
Capital Suscrito:	400.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	La compañía podrá dedicarse a una o varias de las siguientes actividades que constituyen su objeto social; a) El asesoramiento técnico para la provisión de servicios orientados especialmente a realizar cálculos y valuaciones actuariales a personas n		

KAYMANTA CONSULTORES CIA. LTDA.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	157312	RUC:	1792072174001	Fecha de Constitución:	13/02/2007
Plazo Social:	13/02/2027	Tipo de Compañía:	RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	ROMERO CORDERO	Número:	N53-69	Intersección:	CAPTAN RAMON BORJA
Piso:		Edificio:		Barrio:	
Telefono:	6034245	Fax:	6034245		
Capital Suscrito:	600.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	La prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar, o evaluar, proyectos de desarrollo, en sus niveles de prefactibilidad, factibilidad, diseño, operación,...		

LA HIPOTECARIA HIPOTECASA S.A.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	89966	RUC:	1791754662001	Fecha de Constitución:	07/11/2000
Plazo Social:	07/11/2050	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	PABLO SUAREZ	Número:	E6-121	Intersección:	ANTONIO NAVARRO
Piso:	2	Edificio:	FAST TRACK	Barrio:	
Telefono:	2525107	Fax:	2220180		
Capital Suscrito:	160,000.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	10.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	PRESTACION DE SERVICIOS PROPIOS DE LAS INSTITUCIONES AUXILIARES QUE PARTICIPEN EN EL SISTEMA DE LA VIVIENDA.		

MBI ASESORES S.A.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	161186	RUC:		Fecha de Constitución:	13/10/2008
Plazo Social:	13/10/2058	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	FRAY MANUEL BARRETO	Número:	308	Intersección:	AV. CORUÑA
Piso:		Edificio:		Barrio:	GONZALEZ SUAREZ
Telefono:	2909514	Fax:			
Capital Suscrito:	800.00	Capital Autorizado:		Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Brindar asesoría y efectuar estudios o diseños a favor de personas naturales o jurídicas, nacionales o extranjeras que vayan a realizar inversiones en cualquier campo ya sea en el Ecuador o en el extranjero; e inclusive por vía electrónica...		

MINDTEC CIA. LTDA.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	156503	RUC:	1792054818001	Fecha de Constitución:	28/09/2006
Plazo Social:	28/09/2056	Tipo de Compañía:	RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	RUIZ DE CASTILLA	Número:	763N29	Intersección:	ANDAGOYA
Piso:	106	Edificio:	EXPOCOLOR	Barrio:	LAS CASAS
Telefono:	2581220	Fax:			
Capital Suscrito:	400.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	La prestación de servicios profesionales especializados, entre ellos pero sin limitarse a: Servicios de asesoría sobre aspectos comerciales, financieros, tecnológicos y de información de mercados a personas naturales, jurídicas, entidades organizacio		

NOVAGASOIL & SERVICES CIA. LTDA.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	161616	RUC:		Fecha de Constitución:	21/11/2008
Plazo Social:	21/11/2058	Tipo de Compañía:	RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	SENIERGUES	Número:	203	Intersección:	CIUDADELA JULIO MORENO
Piso:		Edificio:		Barrio:	EL DORADO
Telefono:	2224005	Fax:			
Capital Suscrito:	1,200.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Prestar servicio a los sectores: residencial, comercial, industrial y petrolero en las areas de asesoría técnica y financiera, planificación, ejecución y desarrollo de proyectos.		

OBLICORP ASESORES EN OBLIGACIONES CORPORATIVAS Y MERCADO DE CAPITALES CIA. LTDA.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	51107	RUC:	1791239407001	Fecha de Constitución:	12/11/1992
Plazo Social:	12/11/2042	Tipo de Compañía:	RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. REPUBLICA DEL SALVADOR	Número:	N34-164	Intersección:	SUIZA
Piso:		Edificio:		Barrio:	
Telefono:	2465942	Fax:	2469213		
Capital Suscrito:	400.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	0.04
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Prestar asesoría jurídica y financiera en general, prestar asesoría en: emisiones de obligaciones de compañías, patrocinar la obtención de las autorizaciones necesarias para la puesta en circulación de las obligaciones...		

PREVISION DE NEGOCIOS DEL PACIFICO, PACIFIC TRUST INVESTMENT PREINVESTMENT S.A.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	153020	RUC:	1791971949001	Fecha de Constitución:	04/01/2005
Plazo Social:	04/01/2055	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. 6 DE DICIEMBRE	Número:	134	Intersección:	SODIRO
Piso:	302	Edificio:	EL CAPITOLIO	Barrio:	LA ALAMEDA
Telefono:	2569483	Fax:			
Capital Suscrito:	800.00	Capital Autorizado:		Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Prestación de sesoramiento de inversiones de capital en el Ecuador, estudio y asesoría para la constitución de compañías financieras o de comercio; La administración de derechos de autor...		

PROYNTEC CONSULTORES RAMONT CIA LTDA

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	18133	RUC:	1790880052001	Fecha de Constitución:	19/08/1988
Plazo Social:	19/08/2018	Tipo de Compañía:	RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	DISOLUC. LIQUIDAC. OFICIO NO INSC. EN RM	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	PAEZ	Número:	000229	Intersección:	Y 18 DE SEPTIEMBRE
Piso:	5	Edificio:	ZAMORA OF 503	Barrio:	
Telefono:	2525240	Fax:	2525240		
Capital Suscrito:	180.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	0.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Asesoramiento para la realización de inversiones, elaboración de estudios, etc		

REALIZAR CONSULTORES LIMITADA

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	156822	RUC:	1792060176001	Fecha de Constitución:	16/11/2006
Plazo Social:	31/12/2999	Tipo de Compañía:	SUCURSAL EXTRANJERA	Nacionalidad:	COLOMBIA
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. 12 DE OCTUBRE	Número:	N17-124	Intersección:	
Piso:		Edificio:	MADRID	Barrio:	
Telefono:	2555913	Fax:			
Capital Suscrito:	2,000.00	Capital Autorizado:		Valor x Accion:	
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Prestar servicios de asesoría y consultoría en las áreas de ingeniería, administración y afines...		

SANDOVAL & ARROYO ASESORES S.A.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	158808	RUC:	1792106613001	Fecha de Constitución:	07/08/2007
Plazo Social:	07/08/2057	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	SAN RAFAEL
Calle:	ISLA FLOREANA	Número:	65	Intersección:	GENERAL ENRIQUEZ
Piso:	PB	Edificio:		Barrio:	SAN RAFAEL
Telefono:	2850670	Fax:			
Capital Suscrito:	800.00	Capital Autorizado:		Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	La prestación de servicios de asesoría en banca y finanzas, administración de empresas y recursos tecnológicos...Evaluación análisis y resolución de riesgos en el área...Sin ser tercerizadora prestará servicios de adiestramiento capacitación y prepar		

TAOADVISORS CIA. LTDA.

Información general		Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
Expediente:	159644	RUC:		Fecha de Constitución:	12/03/2008
Plazo Social:	12/03/2058	Tipo de Compañía:	RESPONSABILIDAD LIMITADA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	AV. AMAZONAS	Número:	E2-313	Intersección:	AZUAY
Piso:	PH	Edificio:	COPLADI	Barrio:	ÑAQUITO
Telefono:	2920122	Fax:			
Capital Suscrito:	400.00	Capital Autorizado:	0.00	Valor x Accion:	1.00
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	La gestión y el asesoramiento en materias económicas, tributarias, financieras no amparadas por la Ley de instituciones del sistema financiero, legales, contables y corporativas, auditoría interna y externa, para personas naturales y jurídicas...		

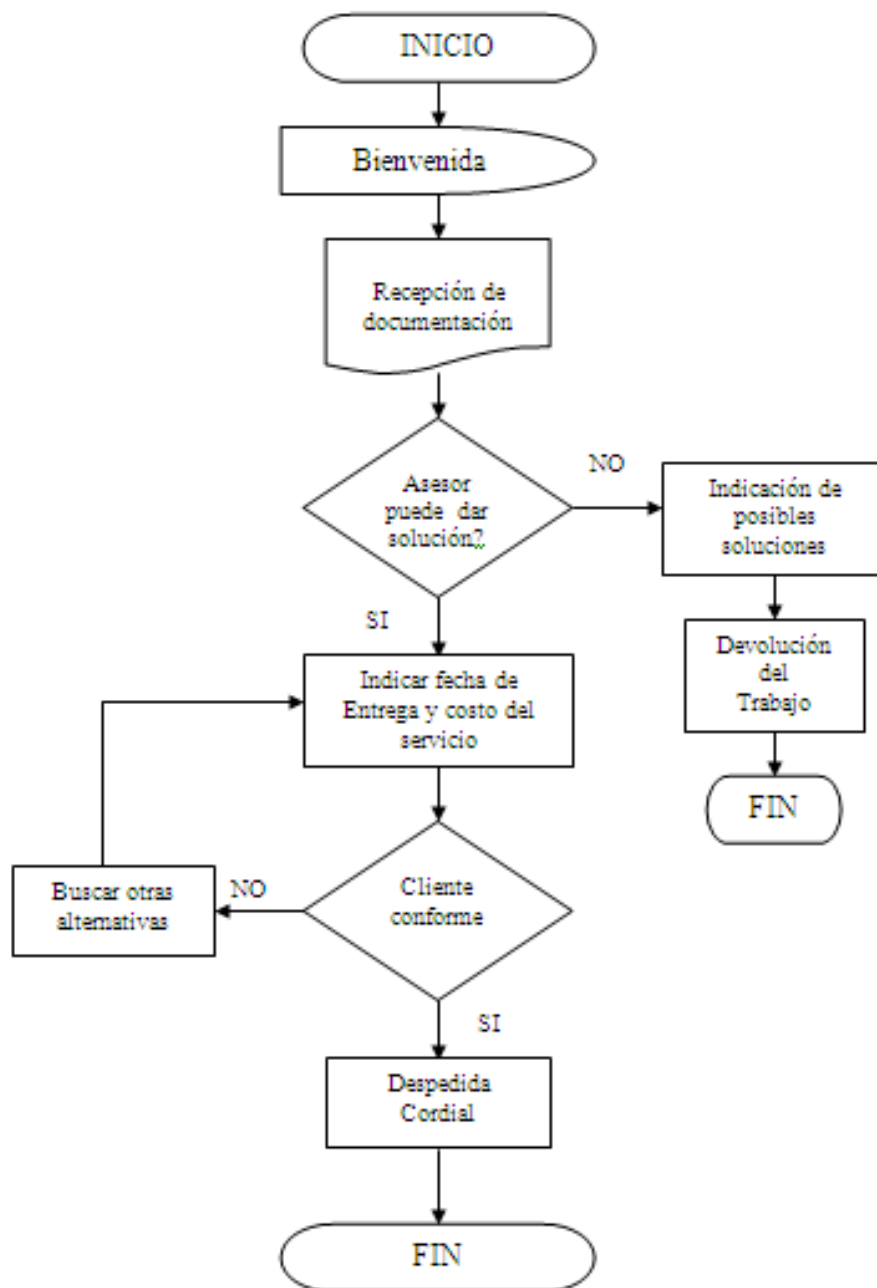
TELETEC BUREAU DE INFORMACION CREDITICIA S.A.

Información general	Administradores	Actos Jurídicos	Cambios de Administradores	Información Anual
---------------------	-----------------	-----------------	----------------------------	-------------------

Expediente:	151113	RUC:	1791917510001	Fecha de Constitución:	10/02/2004
Plazo Social:	10/02/2054	Tipo de Compañía:	ANÓNIMA	Nacionalidad:	ECUADOR
Oficina de Control:	QUITO	Situación Legal:	ACTIVA	Correo Electrónico:	
Provincia:	PICHINCHA	Cantón:	QUITO	Ciudad:	QUITO
Calle:	IGNACIO SAN MARIA	Número:	3-30	Intersección:	JUAN GONZALES Y NUÑEZ DE VELA
Piso:	9	Edificio:	METROPOLI BLOQUE A	Barrio:	IÑAQUITO
Telefono:	2460614	Fax:	2460615		
Capital Suscrito:	100,000.00	Capital Autorizado:		Valor x Accion:	1,000.00

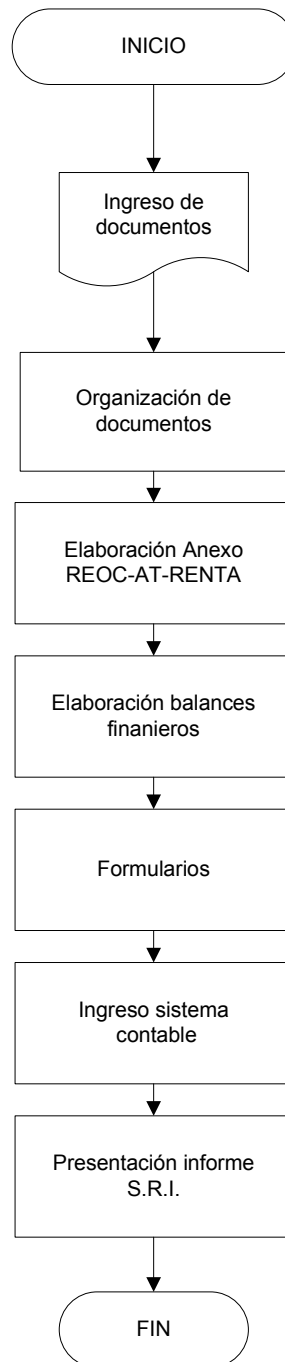
CIU:	J6719.0.00	Objeto Social:	Proporcionar información crediticia y otros productos de información que sirvan para identificar de forma adecuada a los deudores...etc.
-------------	------------	-----------------------	--

ANEXO NO. 5
FLUJOS DEL PROCESO

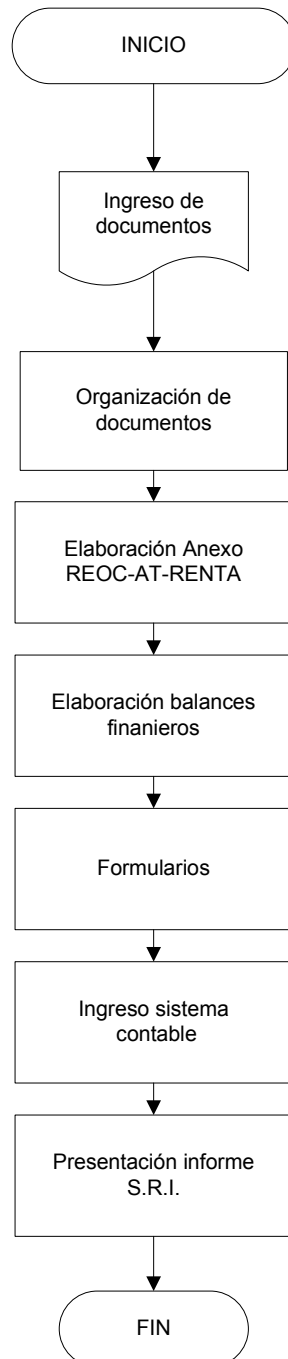
FLUJO DE ATENCION DEL SERVICIO

FLUJO DEL PROCESO DEL SERVICIO DE ASESORIA FINANCIERA

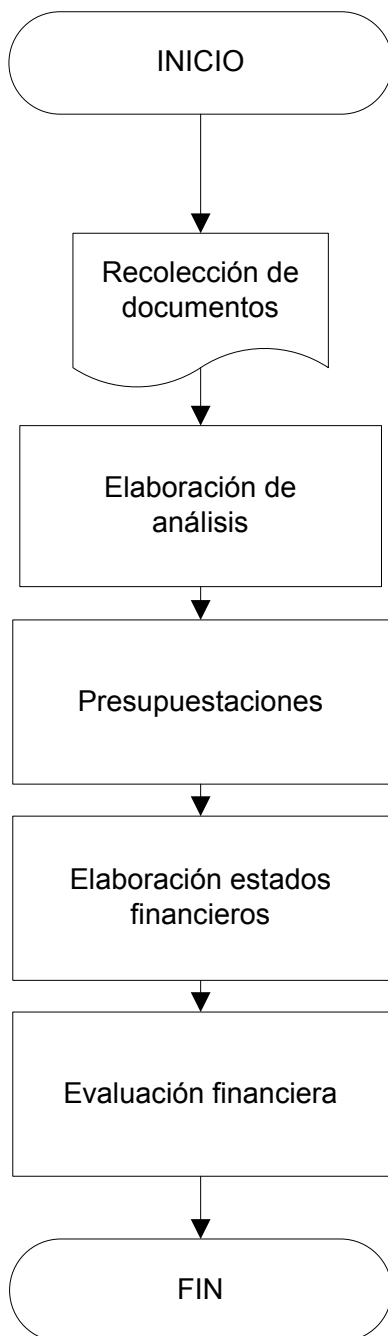
1. Contabilidad - Tributación



2. Estudios financieros

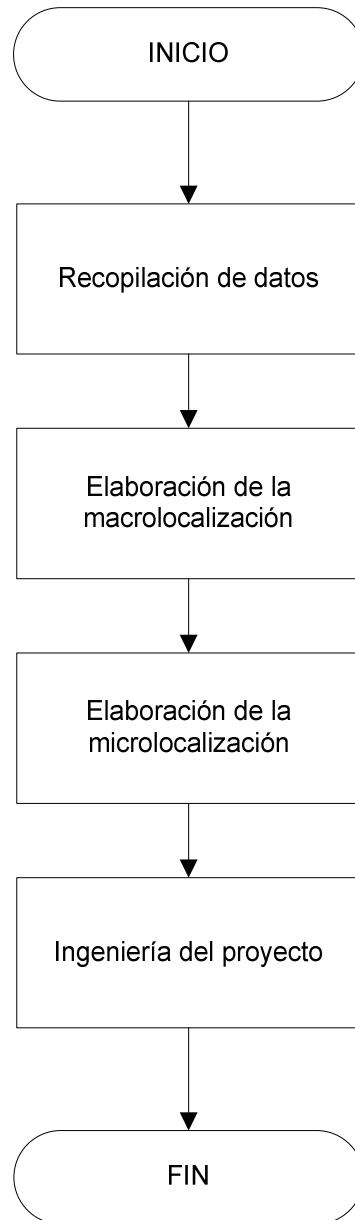


3. Auditoria

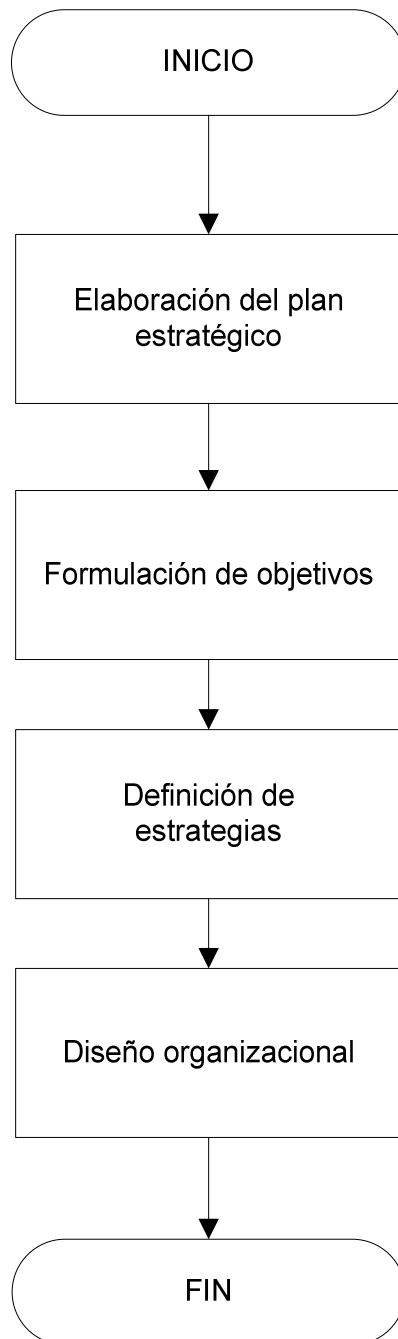


ASESORIA ORGANIZACIONAL Y LEGAL

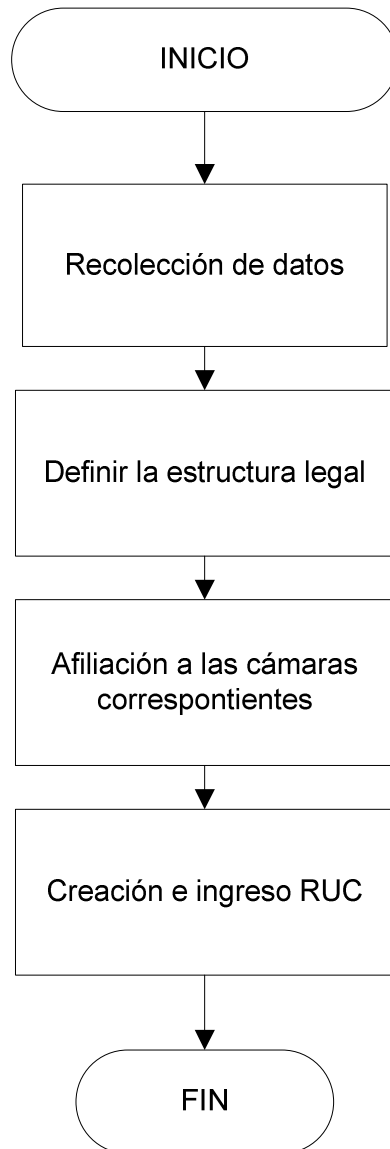
1. Estudio técnico



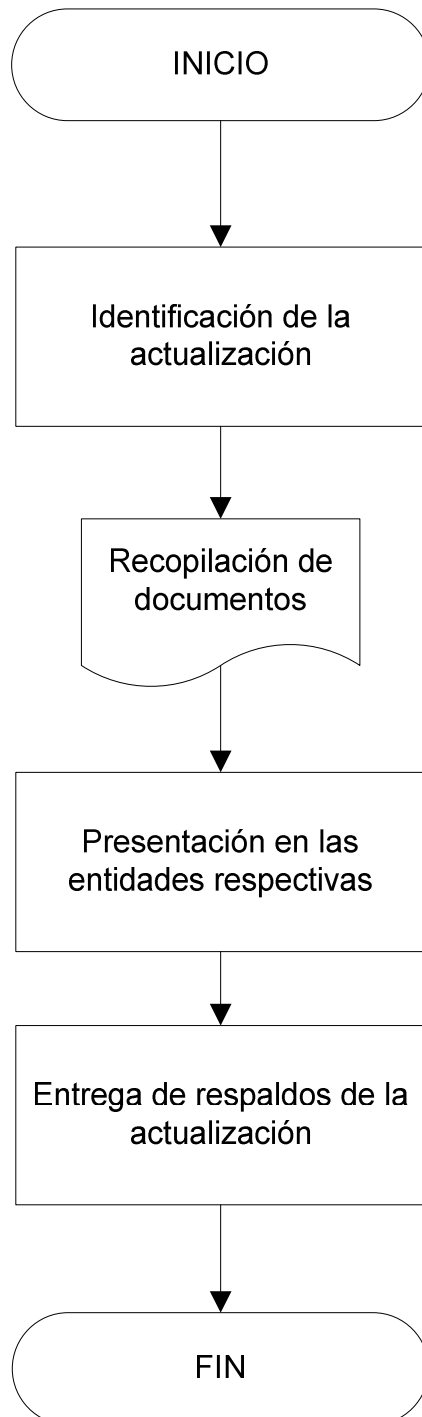
2. Estudio organizacional



3. Estudio legal



4. Actualizaciones




ANEXO NO. 6
DETERMINACION DE LA RAMA DE INTERMEDIACION
PEROSNAS NATURALES

INTERMEDIACION FINANCIERA: PERSONAS NATURALES

Actividad Económica CIU3 (Nivel: Sección)	Contribuyentes Activos	Contribuyentes Pasivos	Total Base	Inscritos desde Enero 01 a Diciembre 31, 2007
Descripción	Personas Naturales	Personas Naturales	Personas Naturales	Personas Naturales
INTERMEDIACION FINANCIERA.	1.235	695	1.930	71

ANEXO NO. 7
COTIZACION SISTEMA FINANCIERO

	Venta de Equipos Computacionales Redes de Comunicación Estructurado	Ecuador Qu@lity Systems Equ@Systems.ec	Desarrollo e Implementación Software Asesoría Informática
---	--	---	---

EQSYS.ec Quito,

12 diciembre de 2008

ANTECEDENTES:

La empresa Ecuador Quality Systems, se dedica a brindar Desarrollo de Software, Asesoría y Asistencia Técnica en hardware y software, para lo que declara tener la experiencia y conocimientos necesarios para este tipo de labores. El equipo de trabajo tiene experiencia de siete años, en empresas con distinta actividad empresarial, como asesores externos en sistemas contables.

Titulados como Ingenieros en Sistemas y con formación extra académica en

Contabilidad.

PROPUESTA:

Propone dos tipos de Sistemas:

1. Software desarrollado para alinearse a la naturaleza del negocio.

Previo reuniones con empresa interesada, se presenta propuesta detallada.

2. EQSoftware

Licencia de uso del Sistema Administrativo EQUSSYS con un repositorio de datos y 8 accesos por estación.

Está orientado a empresas de:

Comercialización compra venta productos.

Ventas de productos compuestos o ensamblados.

Venta de Servicios.

Fábricas de Producción de productos terminados.

Constructoras.

A continuación detalle:

EQSoftware . MÓDULO DE ADMINISTRACIÓN

CONTROL	OPCIONES	
Empresas Usuarios Perfiles de acceso	Mantenimiento empresas	Ubicación archivos { Logos Hojas de datos
	Mantenimiento Usuarios	
	Mantenimiento perfiles usuario	
	Números secuenciales de documentos	
	Transferencias saldos	

EQSoftware . MÓDULO DE TESORERÍA

CONTROL	OPCIONES	DOCUMENTOS
Depósitos	Caja	Comprobante
Cheques		Egreso
Notas Crédito	Bancos	Cheque
Notas Débito	Tarjetas	Conciliación Banco
Conciliación	Crédito	
	Conciliación bancos	

EQSoftware . MÓDULO DE INVENTARIOS

CONTROL	OPCIONES	DOCUMENTOS
Entradas		Kárdex
Salidas		Kárdex
Producción	Por Procesos – Creación de n procesos	Orden de Producción { De Materiales De Mano de Obra
	Ordenes De Producción { Manuales Automáticas	Egresos Producción
		Orden de Trabajo Liquidación de Producción
		Orden de Producción
Toma Física		Orden de Producción

EQSoftware . MÓDULO DE CONTABILIDAD

CONTROL	OPCIONES	DOCUMENTOS
Registro Contable de Transacciones	Plan de Cuentas Contables Plan de Centro de Costos Tipo de Comprobante Integración de módulos Proceso Anexos SRI	Comprobantes de Egreso Comprobantes de Ingreso Comprobantes de Diario Comprobantes de n usuario Estados Financieros
	Ingreso Egreso Depósito Asiento Procesado obligatorio Definidos por el usuario	

EQSoftware . MÓDULO DE VENTAS

PRODUCTOS	OPCIONES	DOCUMENTOS
Inventario Servicios C.contable	Clientes Tabla Precios Tabla Retenciones Vendedores Facturación Retenciones recibidas Forma Pago	Factura Nota de Venta Guía de Remisión Devolución Cotización Pedido Comprobante Ingreso Comprobante NC Comprobante ND
	Productos IVA 12% Productos IVA 0% Depósito Efectivo Cheque Tarjeta Crédito Nota Crédito Nota Débito	

EQSoftware . MÓDULO DE COMPRAS

PRODUCTOS	OPCIONES	DOCUMENTOS
Inventario Servicios C.contable	Proveedores Tabla Retenciones Compras Retenciones efectuadas Forma Pago Series de Documentos	Anexo Transaccional Simplificado ATS Anexo Otros Conceptos REOC Liquidación Compra Retención Comprobante Egreso Cheque Comprobante NC Comprobante ND Base para Formulario 103
	Productos IVA 12% Productos IVA 0% Depósito Efectivo Cheque Tarjeta Crédito Nota Crédito Nota Débito	

