



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
Extensión Santo Domingo

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA DE EMPRESAS**

**Tesis previa a la obtención de Título**  
**INGENIERO DE EMPRESAS**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE**  
**INFORMACIÓN EMPRESARIAL EN SANTO DOMINGO, 2011.**

**Estudiante:**

**RAMIRO RODOLFO CHANDI QUINTANCHALA**

**Director de Tesis**

**ING. COM. JORGE TAPIA**

**Santo Domingo – Ecuador**

**Marzo, 2013**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE INFORMACIÓN  
EMPRESARIAL EN SANTO DOMINGO, 2011.**

Ing. Com. Jorge Tapia

**DIRECTOR DE TESIS**

---

**APROBADO**

Econ. Raúl Luna Benavides

**PRESIDENTE DEL TRIBUNAL**

---

Ing. Paulina Morales

**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

---

Ing. Jacinto Vera

**MIEMBRO DEL TRIBUNAL**

---

Santo Domingo ..... de ..... de 2013

**AUTOR** : RAMIRO RODOLFO CHANDI QUINTANCHALA

**INSTITUCIÓN:** UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL

**TÍTULO** : FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL EN SANTO DOMINGO, 2011.

**FECHA** : MARZO, 2013.

El contenido del presente trabajo, está bajo la responsabilidad del autor.

-----  
Ramiro Rodolfo Chandi Quintanchala  
**1714098090**

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL**  
**Extensión Santo Domingo**

**INFORME DEL DIRECTOR DE TESIS**

Santo Domingo..... de..... del 2013.

Mediante la presente tengo a bien informar que el trabajo investigativo realizado por el señor: **RAMIRO RODOLFO CHANDI QUINTANCHALA**, cuyo tema es **“FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL EN SANTO DOMINGO, 2011”**, ha sido elaborado bajo mi supervisión y revisado en todas sus partes, por lo cual autorizo su respectiva presentación.

Particular que informo para fines pertinentes.

Atentamente.

Ing. Com. Jorge Tapia  
**DIRECTOR DE TESIS.**

## **DEDICATORIA**

*El presente trabajo está dedicado a mis padres que con su esfuerzo apoyo y enseñanza supieron inculcarme principios de superación personal, los mismos que me forjaron para llegar a cumplir mis objetivos, a mi familia que siempre confió en mí, y en mis deseos de éxito profesional.*

*A mis hermanos, quienes me enseñaron que siempre se puede contar con ellos, este trabajo que parecía inalcanzable en algunos casos, se los debo a ellos, pero sobre todo a mi madre, porque gracias a ella y sus enseñanzas de perseverancia, humildad y amor, nos inculcó el principio principal de vida, a mi juicio; el amor, la fortaleza, siempre mantendrán unida a la familia.*

*A todos ellos está dedicado este trabajo.*

*Ramiro Chandí Q.*

## *AGRADECIMIENTO*

*El agradecimiento más grande del mundo a Dios por darme la oportunidad de estar en este mundo, ya que sin su bendición nada sería posible, a mis hermanos, pilar fundamental para el logro de mis objetivos, presentes siempre en momentos más importantes, y difíciles de mi vida, que sin su apoyo no se hubiera cristalizado.*

*A mis maestros con su principio de trascendencia, conocimientos, paciencia, y contingente me prepararon para enfrentar el escenario real, el campo profesional, ya que libre de paternalismo buscaron prepararnos para crecer profesionalmente.*

*A todos ellos el más profundo agradecimiento.*

*Ramiro Chandi Q.*

## INDICE DE CONTENIDO

TEMA	PAG.
Portada.....	i
Sustentación y Aprobación de los Integrantes del Tribunal.....	ii
Responsabilidad del autor.....	iii
Aprobación del Director de Tesis.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento.....	vi
Índice.....	vii
Resumen Ejecutivo.....	xv
Executive Summary.....	xvii

### CAPITULO I

1.	EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.1.	Diagnóstico	1
1.1.2.	Pronóstico	1
1.1.3.	Control del pronóstico	2
1.2.	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.2.1.	Sistematización del problema	3
1.3.	OBJETIVOS	3
1.3.1.	General	3
1.3.2.	Específico	3
1.4.	JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA	4
1.4.1.	Impacto Teórico	4
1.4.2.	Impacto Práctico	5
1.4.3.	Impacto Metodológico	5
1.4.4.	Impacto social	5

### CAPITULO II

2.	ANTECEDENTES	7
2.1.	ANTECEDENTES HISTÓRICOS	7
2.2.	CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR	8
2.3.	CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN DEL BIEN O SERVICIO	8

## CAPITULO III

3.	ESTUDIO DE MERCADO	11
3.1.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO	11
3.1.1.	Objetivo General	11
3.1.2.	Objetivos Específicos	11
3.2.	METODOLOGÍA PARA LA CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA	12
3.2.1.	Definición del alcance de la Investigación	12
3.2.2.	Establecimiento de las fuentes de información	12
3.2.2.1.	Datos Primarios	13
3.2.2.2.	Datos Secundarios	13
3.2.3.	Método Estadístico	13
3.2.4.	Procesamiento y Análisis de la información	13
3.2.5.	Informe	14
3.3.	METODOLOGÍA PARA LA CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA	14
3.3.1.	Tamaño de la muestra	15
3.4.	RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	17
3.4.1.	Demanda Potencial	17
3.4.2.	El cuestionario	18
3.4.3.	Orientación de la encuesta	18
3.5.	PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN	18
3.5.1.	Tabulación y Análisis de la información	19
3.6.	CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA	24
3.6.1.	Métodos o técnicas de Proyección de crecimiento de la demanda potencial	25
3.6.1.1.	Tasa de Crecimiento	25
3.6.1.2.	Método de Regresión Lineal Simple	27
3.6.1.3.	Método Tendencia de Excel	29
3.7.	CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA	32
3.8.	DEMANDA INSATISFECHA	34
3.9.	OFERTA DEL PROYECTO	36
3.10.	COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO	36
3.10.1.	Propuesta Estratégica	37
3.10.2.	Definición del Servicio	37
3.10.2.1.	¿Cuáles son los clientes?	37
3.10.2.2.	¿Cuál es la necesidad del cliente? PYMES	37
3.10.2.3.	¿Cómo satisfacer éstas necesidades?	38
3.10.3.	Principios de la Gestión Gerencial.	38
3.10.3.1.	Enfoque centrado en el cliente	38
3.10.3.2.	Mejora continua	38
3.10.3.3.	Prevención	38
3.10.3.4.	Liderazgo	39
3.10.3.5.	Comunicación	39
3.10.4.	Valores corporativos	39
3.10.4.1.	Calidad	39



3.10.4.2.	Respeto	39
3.10.4.3.	Confiabilidad	40
3.10.4.4.	Efectividad	40
3.10.5.	Misión	40
3.10.6.	Visión	40
3.10.7.	Política	40
3.10.8.	Principales Objetivos Organizacionales	41
3.10.9.	Nuestro Compromiso	41
3.10.10.	Estrategia Genérica	41
3.10.11.	Propuesta Mercadotécnica	41
3.10.11.1.	Objetivo de Mercadeo	41
3.10.11.2.	Determinación del Mercado Meta	42
3.10.11.3.	Posicionamiento.	42
3.10.11.4.	Logotipo	42
3.10.12.	Marketing Mix	43
3.10.12.1.	Producto	43
•	Asesoría	44
•	Procesamiento de Información - Outsorcing	44
3.10.12.2.	Plaza	45
3.10.12.3.	Precio	46
3.10.12.4.	Promoción	47
•	Anuncios Publicitarios	47
•	Hojas Volantes	48
•	Tarjetas de presentación	49
•	Páginas Web	49

## **CAPITULO IV**

4.	ESTUDIO TÉCNICO	52
4.1.	OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO	52
4.1.1.	General	52
4.1.2.	Específicos	52
4.2.	TAMAÑO DEL PROYECTO	53
4.2.1.	Factores del tamaño del proyecto	53
4.3.	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	54
4.3.1.	Macro localización	54
4.3.2.	Micro localización	55
4.3.2.1.	Factores para determinar la micro localización	56
4.4.	INGENIERÍA DEL PROYECTO	59
4.4.1.	Flujo grama de procesos	59
4.5.	ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA	63
4.5.1.	Estructura Orgánica	63
4.5.2.	Manual de Funciones	64
4.6.	BASE LEGAL	68
4.6.1.	Entidades relacionadas	68
4.6.2.	Leyes conexas	69
4.7.	DISTRIBUCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA FÍSICA DE LA COMPAÑÍA	69

## **CAPITULO V**

5.	INVERSIONES DEL PROYECTO	73
5.1.	ACTIVOS FIJOS TANGIBLES	74
5.2.	ACTIVOS FIJOS DIFERIDOS	75
5.3.	CAPITAL DE TRABAJO	75
5.4.	FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO	76
5.5.	ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO	77

## **CAPITULO VI**

6.	COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO	79
6.1.	COSTOS DE PRODUCCIÓN	79
6.1.1.	Costos directos de producción	79
6.1.2.	Gastos de fabricación	80
6.1.3.	Gastos administrativos	81
6.1.4.	Gastos de ventas	83
6.1.5.	Gastos financieros	83
6.2.	PROYECCIÓN DE LOS COSTOS	84
6.3.	INGRESOS DEL PROYECTO	85
6.3.1.	Presupuesto de ingresos	86
6.3.2.	Proyección del presupuesto de ingresos del proyecto	87

## **CAPITULO VII**

7.	EVALUACIÓN FINANCIERA	88
7.1.	EVALUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERO DEL PROYECTO	88
7.1.1.	Instrumentos de evaluación	88
7.1.1.1.	Estado de Situación inicial	88
7.1.1.2.	Estado de Resultados	89
7.1.1.3.	Flujo de caja	90
7.1.2.	Indicadores de evaluación	91
7.1.2.1.	Costos de oportunidad del capital	92
7.1.2.2.	Valor Actual Neto (VAN)	92
7.1.2.3.	Tasa Interna de Retorno (TIR)	93
7.1.2.4.	Período de Recuperación de la Inversión (PRI)	94
7.1.3.	Relación Costo Beneficio	94
7.1.4.	Índices financieros	95
•	Índice que mide la rentabilidad	96
•	Índice de rentabilidad sobre las ventas	96
•	Índice de rentabilidad sobre la inversión total	96
•	Índice de rotación de activos	97
•	Índice de incremento en ventas	97

## CAPITULO VIII

8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	99
8.1.	CONCLUSIONES	99
8.2.	RECOMENDACIONES	101
	BIBLIOGRAFÍA	102
	ANEXOS	103

## LISTA DE CUADROS

CUADRO N° 3-1	CLASIFICACIÓN DE PYMES SANTO DOMINGO ESTRATIFICADO AL 2011	14
CUADRO N° 3-2	REPRESENTACIÓN POR SUBPOBLACIÓN MUESTRA PYMES ESTRATIFICADA SANTO DOMINGO.	16
CUADRO N° 3-3	DATOS CRECIMIENTO DE PYMES REGISTRADAS LEGALMENTE EN LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS EN LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS	17
CUADRO N° 3-4	PROYECCIÓN DE CONSUMO APARENTE TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL (TCPA)	26
CUADRO N° 3-5	CENTRO DE INFORMACION EMPRESARIAL CIE S.A. REGRESIÓN LINEAL SIMPLE (MÍNIMO CUADRADOS)	28
CUADRO N° 3-6	TENDENCIA EXCEL	29
CUADRO N° 3-7	COMPARACIÓN DE LAS TENDENCIAS MÉTODOS DE PROYECCIÓN	31
CUADRO No. 3-8	CUANTIFICACIÓN DE LA DEMANDA	32
CUADRO No. 3-9	RESUMEN DE TIPOS DE ASESORIAS	33
CUADRO No. 3-10	CUANTIFICACIÓN DE LA OFERTA	33
CUADRO No. 3-11	PROYECCIÓN DE LA OFERTA	34
CUADRO No. 3-12	CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA	35
CUADRO No. 3-13	RESUMEN DEMANDA INSATISFECHA	35
CUADRO No. 3-14	OFERTA DEL PROYECTO	36
CUADRO No. 3-15	GASTOS DE LA PROPUESTA MERCADOTÉCNICA	50
CUADRO No. 4-1	TAMAÑO DEL PROYECTO	53
CUADRO No. 4-2	MICROLOCALIZACIÓN – MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS	56
CUADRO No. 4-3	COSTOS FIJOS POR AREA	71
CUADRO No. 5-1	INVERSIÓN DEL PROYECTO	73
CUADRO No. 5-2	ACTIVOS FIJOS	74
CUADRO No. 5-3	ACTIVOS DIFERIDOS	75
CUADRO No. 5-4	CAPITAL DE TRABAJO	76
CUADRO No. 5-5	RESUMEN DE AMORTIZACIÓN DE DEUDA	77
CUADRO No. 6-1	MANO DE OBRA DIRECTA	80
CUADRO No. 6-2	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	80

CUADRO No. 6-3	GASTROS ADMINISTRATIVOS	81
CUADRO No. 6-4	RESUMEN DE ROL DE SUELDOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO	82
CUADRO No. 6-5	RESUMEN DE DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	82
CUADRO No. 6-6	AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS DIFERIDOS	82
CUADRO No. 6-7	RESUMEN DE GASTOS GENERALES	83
CUADRO No. 6-8	RESUMEN DE GASTOS DE VENTAS	83
CUADRO No. 6-9	RESUMEN GASTOS FINANCIEROS	84
CUADRO No. 6-10	PROYECCIÓN DE COSTOS	85
CUADRO No. 6-11	ESTIMACION DE INGRESOS	86
CUADRO No. 6-12	PROYECCIÓN DE INGRESOS	87
CUADRO No. 7-1	ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL	89
CUADRO No. 7-2	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	90
CUADRO No. 7-3	ESTADO DE FLUJO DE CAJA	91
CUADRO No. 7-4	TASA MININA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO	92
CUADRO No. 7-5	TASA MININA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO	93
CUADRO No. 7-6	TASA INTENA DE RETORNO	95
CUADRO No. 7-7	PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSION	94
CUADRO No. 7-8	RELACIÓN COSTO BENEFICIO	95
CUADRO No. 7-9	ÍNDICE DE RENTABILIDAD	96
CUADRO No. 7-10	RENTABILIDAD SOBRE LAS VENTAS	96
CUADRO No. 7-11	RENTABILIDAD SOBRE LAS INVERSIÓN	97
CUADRO No. 7-12	ROTACION DE ACTIVOS	97
CUADRO No. 7-13	INCREMENTO EN VENTAS	98

### **LISTA DE GRAFICOS ESTADISTICOS**

GRÁFICO ESTADÍSTICO N° 3-1	ESTRATO POBLACIÓN VS MUESTRA A APLICARSE EN PYMES SANTO DOMINGO	16
GRÁFICO ESTADÍSTICO N° 3-2	TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL (TCPA) PROYECCIÓN DE CRECIEMIENTO PYMES SANTO DOMINGO	27
GRÁFICO ESTADÍSTICO N° 3-3	REGRESIÓN LINEAL SIMPLE (MÍNIMOS CUADRADOS)	28
GRÁFICO ESTADÍSTICO N° 3-4	TENDENCIA EXCEL	30

### **LISTA DE CUADRO DE ENCUESTAS**

CUADRO DE ENCUESTAS No. 3-1	CONOCIMIENTO DEL CIE, Y QUE SERVICIOS PRESTAN	19
CUADRO DE ENCUESTAS No. 3-2	PYMES QUE CUENTAN CON EL SERVICIO DE CIE.	20
CUADRO DE ENCUESTAS No. 3-3	PYMES DISPUESTAS A ADQUIRIR EL SERVICIO DE UN CIE	20
CUADRO DE ENCUESTAS No. 3-4	SERVICIOS ÚTILES PARA LAS PYMES DE ACUERDO A SUS NECESIDADES	21
CUADRO DE ENCUESTAS No. 3-5	PRECIO A CANCELAR POR SERVICIOPRESTADO PYMES	22
CUADRO DE ENCUESTAS No. 3-6	SUGERENCIA ADICIONAL DE LAS PYMES PARA NUESTRA WEB	23

### **LISTA DE GRAFICO DE ENCUESTAS**

GRAFICO DE ENCUESTAS No. 3-1	CONOCIMIENTO DEL CIE, Y QUE SERVICIOS PRESTAN	19
GRAFICO DE ENCUESTAS No. 3-2	PYMES QUE CUENTAN CON EL SERVICIO DE CIE.	20
GRAFICO DE ENCUESTAS No. 3-3	PYMES DISPUESTAS A ADQUIRIR EL SERVICIO DE UN CIE	21
GRAFICO DE ENCUESTAS No. 3-4	SERVICIOS ÚTILES PARA LAS PYMES DE ACUERDO A SUS NECESIDADES	22
GRAFICO DE ENCUESTAS No. 3-5	PRECIO A CANCELAR POR SERVICIOPRESTADO PYMES	23
GRAFICO DE ENCUESTAS No. 3-6	SUGERENCIA ADICIONAL DE LAS PYMES PARA NUESTRA WEB	24

### **LISTA DE GRAFICOS**

GRAFICO No. 3-1	LOGOTIPO DE EL CENTRO DE INFORMACIÓNEMPRESARIAL CIE	42
GRAFICO No. 3-2	SERVICIO INTEGRAL	43
GRAFICO No. 3-3	CANAL DE DISTRIBUCIÓN DEL SERVICIO DE INFORMACIÓN	46
GRAFICO No. 3-4	ANUNCIO PUBLICITARIO	47
GRAFICO No. 3-5	HOJAS VOLANTES	48
GRAFICO No. 3-6	TARJETAS DE PRESENTACIÓN	49
GRAFICO No. 3-7	PÁGINA WEB	50

GRAFICO No. 4-1	MAPA VIAL DE SANTO DOMINGO DE LOS TSÁCHILAS	54
GRAFICO No. 4-2	MICROLOCALIZACIÓN – MÉTODO CUALITATIVO POR PUNTOS	58
GRAFICO No. 4-3	PROCESO DE VENTA DEL SERVICIO DE INFORMACION	59
GRAFICO No. 4-4	PROCESO DE VENTA DEL SERVICIO DE ASESORIAS Y OUTSOURCING	61
GRAFICO No. 4-5	ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	63
GRAFICO No. 4-6	ORGANIGRAMA PUESTOS PLAZA Y UNIDADES	64
GRAFICO No. 4-7	ORGANIZACIÓN DE INFRAESTRUCTURA FISICA	70

### **LISTA DE FORMATOS DE FUNCIONES**

FORMATO No. 4-1	MANUAL DE FUNCIONES GERENTE GENERAL	65
FORMATO No. 4-2	MANUAL DE FUNCIONES ASISTENTE DE GERENCIA	66
FORMATO No. 4-3	MANUAL DE FUNCIONES ASESORES	67
FORMATO No. 4-4	MANUAL DE FUNCIONES OPERATIVOS	68

## RESUMEN EJECUTIVO

El estudio de la presente propuesta tiene como lugar de ejecución la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, considerada como zona de mayor afluencia comercial, debido a su ubicación estratégica, por tanto con tendencia al crecimiento y consumo de servicios, por esta razón se decide considerar a la Información y asesoría como algunos de los servicios que el sector micro empresarial requiere para su desarrollo; así también a la creciente oferta existente de éstos servicios en la actual provincial, que como tal requiere de mayor cantidad y calidad de Negocios dedicados a la prestación de Servicios de Información y Asesoría dirigido al sector PYMES.

En base a este contexto se ha desarrollado un proceso investigativo para la creación de un centro de Información Empresarial dirigido a las pequeñas y medianas empresas, el mismo que contará con un servicio integral en donde se podrá tener acceso a información y asesoría en relación a temas de gran interés para los sectores como: Tributarios, administrativos, financieros, legales, entre otros.

Se considera además una oportunidad difícil de rechazar por cuanto el beneficio obtenido sería reflejado en la productividad empresarial.

La aceptación que muestra el sector empresarial, se ve reflejada en la demanda insatisfecha que hemos obtenido en nuestro estudio. A través de los años la necesidad de estos servicios se ha reflejado en la creciente oferta, pero de manera aislada, de acuerdo a las investigaciones de la bases de datos del municipio que hace evidente que estos negocios ha tenido resultados favorables, razón por la que se propone captar a éstos cliente ( PYMES) a través de un servicio integral.

Se ha considerado como sitio estratégico para la localización del Centro de Información Empresarial CIE S.A. a la Av. Abraham Calazacón y Av. Sector Circulo de los continentes porque en un sector que reúne las características, que se requiere para el efecto.

La inversión de éste proyecto será posible a través de un financiamiento otorgado por el Banco Nacional de Fomento; bajo su sistema a créditos Micro empresariales de hasta \$20.000 al concluir este estudio se pudo demostrar la factibilidad de llevar a cabo éste proyecto, en el que se invertiría inicialmente \$19.697,00 USD (*Diecinueve mil seiscientos noventa y siete con 00/100 Dólares Americanos*) recuperables en un período de un año, nueve meses aproximadamente.



## **EXECUTIVE SUMMARY**

The study of this proposal has as place of performance the city of Santo Domingo de los Tsáchilas, considered as area's busiest commercial, due to its strategic location, therefore with trend growth and consumption of services, for this reason is decided considering information and advice as some of the services that the micro enterprise sector requires for its development; well as to the growing existing supply of these services in the current provincial, that, as such, requires greater quantity and quality of business dedicated to the provision of information and advisory services aimed at the SMB (PYMES) sector.

Based on this context has developed a research process for the creation of a business information center aimed at small and medium-sized enterprises, which will feature a complete service where you can access information and advice in relation to issues of great interest for sectors such as: tax, administrative, financial, legal, among others.

It is considered also an opportunity hard to refuse because the benefit earned would be reflected in business productivity.

The acceptance that shows the business sector is reflected in unmet demand that we have obtained in our study. Over the years the need for these services has been reflected in the growing supply, but in an isolated manner, according to the research of the data bases of the municipality which makes it apparent that these businesses had favorable results, reason why proposed capture these client (SMEs) (PYMES) through a comprehensive service.

It has been considered as strategic for the location of the center of information business CIE S.A. Av. Abraham Calazacón and Av. Sector circle of the continents site because in a sector that meets the characteristics required for the effect.

The investment of this project will be possible through a financing granted by the National Bank of development; under its system to credit Micro business of up to \$20,000 at the end of this study could demonstrate the feasibility of carrying out this project, which will initially invest \$19.697, 00 USD (*Nineteen thousand six hundred ninety-seven dollars 00/100 Americans*) recoverable in a period of one year, nine months approximately.

## CAPITULO I

### EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 1.1. Planteamiento del problema.

##### 1.1.1. Diagnóstico.

En la actualidad en los diferentes campos de la productividad del cantón de Santo Domingo, es notoria la falta de recurso informativo, lo que causa un malestar en las organizaciones que les permita ejecutar sus proyectos, de los cuales dependerán las verdaderas decisiones y futuro empresarial, es decir, tener conocimiento, con ayuda de informes que certifiquen el estado actual de las empresa, o a su vez un estudio del mercado o preferencias del mismo; sin embargo, en la actualidad las empresas al manejarse de forma empírica y sin datos estadísticos veraces ha hecho que la productividad disminuya en los diferentes sectores de la ciudad.

Es por esta razón que existe la necesidad de obtener información de primera mano, sin acudir a los centros de la capital y otros, que muchas veces no permitan generar una realidad en información y la accesibilidad a la misma, la cual no ha permitido que se realicen proyectos con datos estadísticos generadores de planes de acción tomados en las diferentes micro empresas ocasionando que las mismas no cumplan los objetivos planteados y sin contar con datos que permitan generar un inicio por dónde analizar el problema o la oportunidad de mercado que se le presente.

##### 1.1.2. Pronóstico

Al no realizarse la creación de un centro de información empresarial, las organizaciones seguirán manejándose empíricamente y no basándose sobre estudios reales que permita tomar las mejores decisiones al momento de generar productividad o competitividad con relación a la competencia o la mejora de los procesos que estén fallando en cada una de las unidades administrativas que de ellas dependan, y se trabajarán muchas veces

sobre datos o información que no reflejen la realidad de la provincia y la variación en la aceptación para uno u otro producto, refiriéndose a los gustos y preferencias en caso de que la micro empresa se dedique a la producción u ofrecimiento de servicio , cómo es el cantón santo Domingo eminentemente agrícola.

En caso de no aplicar esta iniciativa no se podrá dar un seguimiento y comportamiento de los datos generados un año versus el siguiente para poder facilitar índices generadores de toma de decisión.

### **1.1.3. Control del pronóstico**

Con la aplicación del estudio de factibilidad para la creación de un centro de información empresarial, se podrá ofrecer a las diferentes empresas de Santo Domingo la venta de los estudios o manejo de información que la empresa requiera, permitiendo tomar decisiones acertadas de acuerdo a los resultados más óptimos para invertir, producir, sacar al mercado un producto o a su vez iniciar con un proyecto de gran envergadura como lo son las negocios que no se han realizado en nuestro cantón, es decir, que no son muy comunes y por esta razón no quiere decir que no podrían de ser rentables, logrando de esta manera que la ciudad obtenga un gran beneficio económico con ingresos no solo al dueño sino a todo lo que guarda relación, como la mano de obra e impuestos a pagar si fuera el caso.

### **1.2. Formulación del problema.**

¿Se considera conveniente se desarrolle un Estudio de Factibilidad para la creación de un centro de información empresarial en Santo Domingo?

**Causa:** Estudio de factibilidad para la creación de un centro de información empresarial.

**Efecto:** Creación de un centro de información empresarial en Santo Domingo.

## **1.2.1. Sistematización del problema**

**1.2.1.1.** ¿Será necesario un estudio de mercado para determinar la oferta y demanda existente?

**1.2.1.2.** ¿Cuánto será la inversión de nuestro proyecto para cubrir las expectativas de beneficio, centro, micro empresas y qué organismo lo financiará?

**1.2.1.3.** ¿Será necesario realizar un estudio técnico para determinar el tamaño y funcionalidad del proyecto?

**1.2.1.4.** ¿Será necesario determinar mediante un estudio financiero la factibilidad del proyecto?

**1.2.1.5.** ¿Será rentable realizar el centro de información empresarial?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. General**

Elaborar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de Información empresarial para ofrecer a las empresas la posibilidad de contar con datos valores apegados a nuestra realidad, permitiéndoles ser competitivas y productivas, generando resultados positivos en Santo Domingo, 2011.

### **1.3.2. Específicos.**

**1.3.2.1.** Realizar un estudio de mercado para conocer la oferta y demanda de empresas que prestan y compran el servicio de información empresarial en Santo Domingo.

**1.3.2.2.** Establecer en términos porcentuales el mercado que no está siendo atendido para determinar nuestros clientes potenciales a través de cálculo de la demanda insatisfecha.

**1.3.2.3.** Establecer el tamaño del proyecto a través del estudio técnico, para determinar el tamaño ideal que permita disminución de costos y maximización de utilidades.

**1.3.2.4.** Demostrar la factibilidad del proyecto a través de la ejecución del estudio financiero, para disminuir el riesgo, conociendo a profundidad la relación costo beneficio.

**1.3.2.5.** Determinar la rentabilidad que se generará por la creación del centro de Información, para garantizar la inversión del proyecto a realizarse.

#### **1.4. Justificación e importancia.**

##### **1.4.1. Impacto teórico.**

El realizar este tipo de proyectos, permitirá brindar a la ciudadanía un aporte importante en el manejo de la información dentro de cada empresa o microempresa en la zona de santo Domingo, como lo han demostrado en otros países al realizar esta iniciativa de crear el centro de información empresarial, pero en otra escala, es decir lo hacen de manera virtual utilizando plataformas y páginas web dónde ofrecen los datos e información a ofertar sin tener contacto con el cliente. De esta manera trataremos de presentar la factibilidad del centro de información empresarial.

Esto ha permitido que no solo las empresas a nivel productiva utilicen esta herramienta sino también se puede evidenciar en las instituciones públicas y de relación de comercio exterior importantes al momento de realizar negocios de carácter mercado internacional, del cual podemos nombrar al CIEM Centro de Información Empresarial del Mercosur que tiene socios estratégicos como las cámaras empresariales, fundaciones y organizaciones públicas y privadas, demostrándonos que el manejo de la

información en nuestros tiempos ha permitido que las empresas puedan tomar las directrices necesarias sin tener que acudir a una dependencia u otra, de la que se podrá tomar de referencia para poder realizar el manejo de la información y luego con socios estratégicos de igual manera importantes del cantón Santo Domingo.

#### **1.4.2. Impacto Práctico.**

La presente investigación permite demostrar que la creación de un centro de información empresarial es de gran utilidad para las empresas de Santo Domingo ya que el manejo de la información les permitirá desarrollar una nueva cultura corporativa que produzca resultados favorables para cada uno de los sectores que pertenece, permitiendo a la par réditos favorables para la presente propuesta debido a la aceptación de la misma.

Tiene un gran impacto frente a la rama empresarial al contar con un centro de información que viva y tenga conocimiento de la realidad de su cantón o provincia y no de la contratación de consultorías que tienen su centro de operación en Quito o Guayaquil, generará un gran impacto ya que las consultorías o centros de información son generadores de plazas de trabajo siendo positivo a nivel cantón.

#### **1.4.3. Impacto Metodológico.**

Dentro de la metodología que se aplicará para la recopilación de información podemos mencionar las encuestas, entrevistas que nos permite conocer en mejor forma el problema estudiado, y de las cuales podamos hacer uso para la solución del problema, así como los datos secundarios de las diferentes entidades públicas o privadas brindados en los diferentes medios de comunicación masiva.

#### **1.4.4. Impacto social.**

Con la puesta en marcha de este centro de información empresarial podremos ayudar al

desarrollo de nuestra provincia con microempresas que permitan generar fuentes de trabajo y permitir a las empresas de la zona información actualizada fomentando la descentralización.

La importancia de éste capítulo radica en que permite, a través, de su estudio establecer la problemática del proyecto y determinar los objetivos a seguir; que serán los pilares sobre los cuales se apoya el siguiente capítulo en relación a los antecedentes y características del servicio objeto de estudio.

Las condiciones de infraestructura y equipo con que se llevará a cabo la propuesta, está en función a la protección de las mejores condiciones del trabajador, para ello la empresa tendrá oficinas con iluminación requerida, botiquín de primeros auxilios, señalética indispensable para evacuación e identificación de extintores en caso de emergencia y estratégicos respectivamente, para el desarrollo y cumplimiento de las normas de Seguridad se asignará responsabilidad a un Delegado de seguridad y salud responsable de la prevención, quien capacitará al personal la ejecución la normativa.



## CAPITULO II

### ANTECEDENTES

#### 2.1. Antecedentes Históricos.

En la actualidad el uso de la información ha tomado un papel muy importante en el manejo de cada negocio, es por esto que en los últimos años el tema de la globalización ha hecho que las empresas se preocupen por ser más eficientes y efectivas al momento de tomar decisiones fundamentales dentro de su organización buscando ser competitivas de una u otra manera.

En vista de todas estas necesidades presentadas por las pequeña, medianas y grandes empresas , se generaron estos negocios denominados BICs cuyas siglas en inglés de Business Information Center, que se crearon con la finalidad de brindar al usuario la posibilidad y alternativa de contar con datos que le permitan planear o expandir su negocio e incluso obtener una consultoría más personalizada con análisis propios de ejecutivos, que en estos casos se optó por la contratación de jubilados que comparten su experiencia y se dedican a brindar la asesoría necesaria.

Sin embargo no podemos dejar de mencionar el avance productivo y tecnológico de nuestra ciudad que brinda las facilidades para que se pueda implementar un centro con estas características , dónde se pueda recopilar datos que permitan fomentar el desarrollo y empuje que la ciudad busca, en pocas palabras el trabajo organizado y con cultura organizacional, generando fuentes de empleo y desarrollo sustentable trabajando junto a empresas que inviertan , desarrollen sus negocios o recibir el apoyo de consultoría para que trabajen de manera empírica como lo hacen en la mayoría de los negocios de nuestro cantón.

Como se ha presentado a lo largo de la historia y en especial en nuestro cantón, el desarrollo comercial no se ha sustentado o ha partido de conocimientos tecnológicos ni

empresariales propiamente dichos, hablando de la mayoría de los negocios, de esta manera consiguiendo que nuestros futuros empresarios, obtengan de nosotros el conocimiento de cómo crear una empresa, si es conveniente ese tipo de empresa, cuáles son las alternativas que tienen para financiarse, expansión etc.

Así pues tomando en consideración el avance al que se ha enfrentado nuestra generación eminentemente tecnológica y dada la aceptabilidad en otros países donde se desarrollaron este tipo de centros podamos en un futuro no muy lejano de contar con nuestra página virtual a la cuál podamos acudir en caso de requerir alguna información.

## **2.2. Características del Sector.**

Santo Domingo de los Tsáchilas nueva provincia del Ecuador, que por su ubicación geográfica, considerada como una de las más productivas a nivel nacional, por su ubicación geográfica siendo aquella que comunica a sus hermanas provincias de Esmeraldas, Guayas, Manabí, le han permitido ser conocido como el puerto terrestre más grande de nuestro país, conocida eminentemente comercial con el mayor mercado ganadero, así como la actividad agroindustrial propia de esta tierra fértil por estar en una zona trópico húmedo, facilitando la producción y exportación de productos que caracterizan a esta tierra Tsáchila, históricamente determinante en la economía de esta provincia y en los últimos años ha experimentado un crecimiento importante, dónde las empresas transformadoras de la materia prima han ofrecido productos nuevos y propios de esta tierra como palma de aceite, banano, maracuyá, yuca, tomate de árbol; sin dejar de lado la creciente actividad turística de la provincia que ofrece lugares de recreación y aventura por la práctica de deportes extremos .

## **2.3. Características de la producción del bien o servicio.**

Hablando de la producción propiamente dicha de nuestro servicio, podemos listar las siguientes que se pueden presentar.

**2.3.1.** Podemos encontrar dificultad al encontrar personal capacitado para la asesoría personalizada es decir personal de empresarios jubilados, como lo hacen en otros países, en este caso debemos optar por tener personal con capacitación constante para tener el mejor servicio de calidad en la zona.

**2.3.2.** Aceptación de nuestro servicio al iniciar el proyecto por el cambio de cultura organizacional del uso de información de este tipo de centros.

**2.3.3.** Nuestro centro tiene un alto grado de responsabilidad ya que de nuestra guía depende de las decisiones que se tome de invertir o no en un determinado negocio, por esto es primordial la actualización de las bases de datos nuestra y de las alianzas estratégicas con entidades que permitan facilitar sus datos actualizados de igual manera para brindar un servicio con profesionalismo apegado a la realidad.

**2.3.4.** Cumplir con las expectativas de nuestros clientes zonales, para poder ganarnos a pulso la imagen de ser un centro con datos certeros y con asesoría empresarial que generó en sus empresas resultados positivos con crecimiento en sus índices laborales, personales u organizacionales.

**2.3.5.** De acuerdo a la gran cantidad de micro empresas que tiene Santo domingo y de acuerdo a la actividad a la que nos dedicamos; la ubicación de nuestro centro debe ser en un lugar estratégico, brindándole a nuestro cliente la comodidad que necesite.

**2.3.6.** Si nuestro centro se extiende y lo hacemos a través de internet por medio de una página web podríamos realizar los contactos por este medio para que nuestros trabajadores asistan a sus empresas a brindar el asesoramiento.

**2.3.7.** Lograr conseguir que se puedan aliar entidades que compartan información porque si estas no se comparte y se archiva pierde su interés. *“Lo verdaderamente*

*importante es encontrar la información más reciente rápidamente, acceder a la fuente y crear la información”.*<sup>1</sup>

**2.3.8.** Nuestro centro debe receptor y analizar que información es relevante, ya que las decisiones estratégicas adoptadas sin la información correcta puede causar un desastre organizativo, de ahí que nuestra característica es poder ser un excelente asesor para que nuestro cliente no pierda su tiempo analizando variables sin sentido, dependiendo de cada caso.

**2.3.9.** Una de las características primordiales con que nos identifiquemos debe ser la calidad de la información que brindemos, ya que su coste depende de este y aumentará a medida que la calidad y dificultad permita obtener.

**2.3.10.** Nuestro centro estará o contará con información primaria la que nos permitirá tener un mejor análisis de la realidad de la opinión sea esta oral o escrita cuya cantidad nos permitirá poder desarrollar nuestro trabajo.

**2.3.11.** La posesión de una determinada información a solo ciertos usuarios nos permite generar un prestigio o estatus de calidad de datos que nuestro centro maneja.

El segundo capítulo es importante ya que permite hacer una relación del servicio al ser incorporado en la realidad del cantón de Santo Domingo de acuerdo a sus características de producción; esto ayudará a definir específicamente el tipo de mercado al que la propuesta se dirige que se aplicará en el capítulo siguiente.

---

<sup>1</sup> <http://www.monografias.com/trabajos38/informacion-interna/informacion-interna.shtml#caracter>

## CAPITULO III

### ESTUDIO DE MERCADO

*“El estudio de mercado es una de las primeras pruebas de viabilidad para la ejecución de un proyecto, de allí la importancia de su realización”.*<sup>2</sup>

Por medio de la elaboración del estudio de mercado podremos obtener los datos que nos permitan facilitar el análisis, partiendo de un sondeo a un profundo resultado estadístico, mediante la disminución del riesgo frente a nuestro problema de decisión. Por medio de este método se pretende obtener un panorama mucho más amplio del mercado y como este se desarrolla logrando de esta manera conocer si nuestro centro posee una oportunidad de alternativa empresarial que se pretende ofrecer.

#### **3.1. Objetivos del Estudio de Mercado**

##### **3.1.1. Objetivo General.**

Determinar la aceptación que tienen los centros de información empresarial en la ciudad de Santo Domingo, con la finalidad de establecer la factibilidad de crear un centro de información Empresarial dirigido a la micro empresa del cantón.

##### **3.1.2. Objetivos Específicos**

- ✓ Determinar la demanda potencial del servicio.
- ✓ Identificar las características del servicio que requiere la demanda del centro de información empresarial.
- ✓ Identificar la existencia de la oferta del servicio de otros centros de información empresarial (COMPETENCIA)

---

<sup>2</sup> BARRENO LUIS, “Manual de formulación y evaluación de proyectos”, primera Edición, Quito 2005, Pág. 10.

- ✓ Determinar las estrategias de comercialización del servicio del centro de información empresarial.
- ✓ Precisar la inversión que requiere el proyecto y fuentes de financiamiento.
- ✓ Determinar la factibilidad del proyecto.

### **3.2. Metodología para la cuantificación de la Demanda**

La metodología a seguir para este proyecto de acuerdo al planteamiento de los objetivos es la siguiente.

#### **3.2.1. Definición del alcance de la Investigación.**

Para el desarrollo de este estudio tomamos como plataforma, el sector empresarial pequeño y mediano sectorizado de nuestro cantón, cuya información se obtuvo de las Pymes registradas legalmente constituidas en la superintendencia de compañías, información de la que se obtendrá un muestreo representativo y estratificado para la obtención de mejores resultados con un menor margen de error.

Cuyos datos serán recopilados, a través de encuestas que se elaborarán de acuerdo a las condiciones que nos presente el mercado, para luego ser tabulados y analizados brindando una información, que nos permita la toma de decisiones; en función del cumplimiento de nuestros objetivos

#### **3.2.2. Establecimiento de las fuentes de información.**

La fuente de información se la obtendrá por medio de los datos obtenidos en el estudio del mismo, como son los primarios y secundarios.

### **3.2.2.1. Datos Primarios.**

La información primaria es la que se obtendrá a través de las encuestas, que se realizarán al sector objeto de nuestro estudio en este caso las PYMES de Santo Domingo.

### **3.2.2.2. Datos Secundarios.**

Nuestros datos secundarios para nuestra investigación se obtendrán a través bibliografía, consulta a expertos, información facilitada en las diferentes dependencias gubernamentales “Superintendencia de compañías (SIC) Banco Central de Ecuador (BCE) Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Santo Domingo”.

### **3.2.3. Método Estadístico.**

Luego de la recopilación, tabulación, podremos utilizar esta información y presentar los datos de manera gráfica y así poder desarrollar nuestro análisis en base no solo a la información obtenida numéricamente hablando, sino en forma estadística lo que nos permite una mejor comprensión.

### **3.2.4. Procesamiento y Análisis de la información.**

Luego de obtenida la información esta necesita ser procesada, para lo cuál es necesario poder comparar con 2 a 3 métodos de proyección, que nos permitan definir cuál de ellos se ajusta a la obtención del mejor resultado posible, permitiendo de esta manera realizar un correcto análisis con su método de igual nombre.

### 3.2.5. Informe.

Este contendrá los resultados obtenidos del resultado de la investigación planteada, misma que permitirá emitir las diferentes conclusiones y recomendaciones, con la finalidad de poseer emitir un juicio de valor, aceptable para la toma de decisiones.

### 3.3. Metodología para la cuantificación de la demanda.

Para la presente investigación de mercados se utilizará como población a las PYMES de Santo domingo, registradas legalmente en la Superintendencia de compañías, como se presenta en el **Cuadro N° 1**.

**Cuadro N° 3-1**  
**Clasificación de Pymes Santo Domingo**  
**Estratificado al 2011**

<b>Año</b>	<b>No Definido</b>	<b>Micro empresas</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Median</b>	<b>Total Empresas</b>
2000	54	68	51	13	186
2001	68	69	54	18	209
2002	68	66	70	20	224
2003	85	70	72	26	253
2004	61	93	76	28	258
2005	56	100	84	33	273
2006	66	110	87	43	306
2007	91	121	98	41	351
2008	404	176	84	27	691
2009	178	180	104	31	493
2010	181	176	103	31	491
2011	248	209	117	38	<b>612</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañía

**Elaborado por:** Ramiro Chandi Q. 2012

Según la información obtenida por la superintendencia de compañías de las PYMES registradas legalmente constituidas en Santo Domingo hasta el 2011, contamos con un total de 612, mismas que nos servirá de población total de estudio en nuestra investigación, la cual formará nuestra demanda o futuros clientes de los que se pretende obtener la información necesaria que nos permita visibilizar si nuestro centro de



información, tendrá los resultados esperados, así como despejar nuestras incógnitas y cumplir con los objetivos planteados; para ver el detalle de las compañías que se encuentran operando en Santo Domingo (*Ver Anexo N°1*)

### 3.3.1. Tamaño de la muestra.

El tamaño de la muestra estará en función de las empresas registradas en la súper intendencia de compañías, para esto se debe definir una muestra significativa que permita disminuir el error máximo permisible.

De acuerdo a las características de las empresas que se presenta y con el interés de garantizar la información se empleará el método de muestreo estratificado. *“Se emplea comúnmente cuando la población es heterogénea, o disímil aunque ciertos grupos homogéneos pueden aislarse”*<sup>3</sup>

$$n = \frac{Z^2 * N * P * Q}{E^2 (N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

$$n = \frac{(2.05)^2 * (612) * (0.41) * (0.59)}{(0.05)^2 * (612 - 1) + (2.05)^2 * (0.41) * (0.59)}$$

$$n = 245$$

Dónde:

N= Tamaño de la población. 612 PYMES

n= tamaño de la muestra 245 PYMES en el catón Santo Domingo

Z= Amplitud del intervalo de Nivel de Confianza, tomaremos el 95% para que los datos estén más cercanos a la realidad.

$\varepsilon$  = Error máximo permisible, de un 5% de acuerdo al total de Pymes consideradas para la investigación.

P= Probabilidad de éxito, este dato lo tomaremos de acuerdo a si lo haremos estratificado o no; en este caso será estratificado con un 41%.

<sup>3</sup> Webster Allen L, Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía, Pág. 162

Q= Probabilidad de fracaso. (1-P), y cómo la probabilidad de fracaso lo tomamos en base a la probabilidad de éxito, esta será del 59% para cubrir el 100%.

De acuerdo a el cálculo de nuestra muestra estratificada (subpoblación), se obtuvieron los datos aplicando la fórmula anteriormente expuesta la que nos dio un valor de 245 encuestas a ejecutarse, como parte muy representativa de la población de Pymes de Santo Domingo, de manera estratificada presentando las cantidades de encuestas como se muestra en el **Cuadro N°02**.

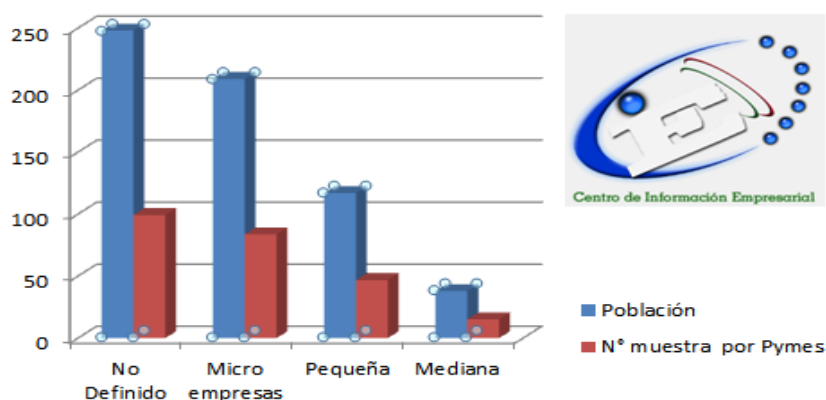
**Cuadro No. 3-2**  
**Representación por subpoblación muestra**  
**Pymes estratificada Santo Domingo.**

N°	PYMES	Población	Porcentaje peso población	N° muestra por Pymes
1	No Definido	248	41%	99
2	Micro empresas	209	34%	84
3	Pequeña	117	19%	47
4	Mediana	38	6%	15
<b>Total</b>		<b>612</b>	<b>100%</b>	<b>245</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi Q. 2012

**Gráfico estadístico No. 3-1**  
**Estrato población vs muestra a aplicarse**  
**En Pymes Santo Domingo**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías

**Elaborado por:** Ramiro Chandi Q. 2012

En el presente gráfico estadístico N° 01, se presenta la relación de la población de Pymes Santo Domingo según la Superintendencia de Compañías y la muestra que se obtuvo, la misma que se realizará de acuerdo a la sub población; considerando que las

medianas representan el 6%, pequeñas 19%, micro empresas 34%, no definido 41%. La muestra obtenida con un margen de error del 5% nos arrojó una cantidad de 245 encuestas a realizar distribuidas de la siguiente manera, medianas 15, pequeñas 47, micro empresas 84, no definidas 99, esperando de esta manera obtener una información lo más certera posible con datos que reflejen el pensar y sentir de un sector importante de la población en análisis, con un total de 245 encuestas a realizar.

### 3.4. Recolección de la Información.

#### 3.4.1. Demanda Potencial.

*“Se llama demanda potencial a la cantidad de bienes y servicios que es probable que el mercado consuma a los años futuros”<sup>4</sup>*

Es importante presentar un resumen de total Pymes que se crearon o registraron en la Superintendencia de Compañías, información que me permitirá o facilitará para la realización de los métodos de proyección planteados, con la finalidad de conocer cuál o qué comportamiento, crecimiento de las Pymes han tenido en los últimos 5 años, y de esta manera contar con el método de proyección que mejor se ajuste a nuestras necesidades y utilizar estos datos para la obtención de nuestra demanda potencial en el centro de información empresarial CIE. (Ver cuadro N°03)

**Cuadro No. 3-3**  
**Datos crecimiento de Pymes registradas**  
**Legalmente en la Superintendencia de Compañías en los últimos 5 años.**

Año registro legalmente constituidas	N° compañías registradas por año.
2007	372
2008	699
2009	498
2010	496
2011	612
<b>Total</b>	<b>2677</b>

**Fuente:** Superintendencia de Compañías.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi Q. 2012

<sup>4</sup> Baca Urbina, Gabriel, Evaluación de Proyectos. Tercera Edición 2001, Pág. 46.

### **3.4.2. El cuestionario.**

*“El cuestionario es el instrumento principal para realizar una encuesta, es un conjunto de preguntas encaminadas a obtener información referente a un estudio que se realiza”<sup>5</sup>*

Esta herramienta, se aplicará a las 245 PYMES total de la muestra, utilizando preguntas abiertas y cerradas, evitando utilizar preguntas ambiguas que nos dificultaría el poder tabular e incluso serían inútiles ya que el significado de una alternativa podría ser diferente para nuestro encuestado, es decir, que se elaborará una secuencia de preguntas lo más claras posibles, cómo las dicotómicas, o las conocidas preguntas abiertas *“el sujeto tiene la libertad de responder con sus palabras, en vez de estar limitado a elegir entre un conjunto de alternativas”<sup>6</sup>*.

### **3.4.3. Orientación de la encuesta.**

La encuesta a aplicarse en el presente estudio está estructurada para conocer si el sector Pymes ha escuchado y sabe de qué se trata un Centro de Información Empresarial, si actualmente se encuentra atendido con este servicio, y cuáles de las opciones sugeridas son de mayor importancia para cada una de ellas, es decir si existe oferta del servicio que brindaría el CIE, la aceptabilidad y cuánto estarían dispuestos a cancelar, así como la facilidad de que se puedan expresar en base a sus necesidades considerando qué tipo de información necesitarían de acuerdo a su actividad económica. Al no existir en la Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas un centro de Información Empresarial, esta encuesta se la planteará a la demanda potencial.

### **3.5. Procesamiento de la Información.**

A partir de los datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías, se elaboró encuestas aplicadas a la muestra que se obtuvo del cálculo con sub poblaciones y

---

<sup>5</sup> Corporación Internacional de Marketing Gerencia de Marketing Pág. 34.

<sup>6</sup> Churchill, G. 2003. “Investigación de mercados”, 4ta Ed. México Pág. 324.

aleatorio sistemático en Excel, cuyos resultados fueron llevados a cuadros y gráficos estadísticos que permitirán apreciar la información tabulada en base a las respuestas de las Pymes.

### 3.5.1. Tabulación y Análisis de la información.

Valores obtenidos de acuerdo a tabulación y representación gráfica, para tener una visión más clara de la demanda y oferta de Centros de información empresarial en la zona de Santo Domingo, de igual manera si las Pymes saben para que sirve un CIE. “Centro de Información”.

1.- ¿Tiene conocimiento para que sirve un centro de Información Empresarial?

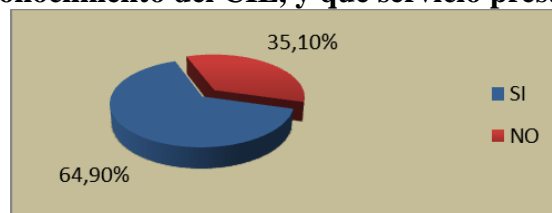
**Cuadro de Encuestas No. 3-1**  
**Conocimiento del CIE, y que servicio prestan.**

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	159	64,90%
NO	86	35,10%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Ramiro Chandi. 2012

**Gráfico de Encuestas No. 3-1**  
**Conocimiento del CIE, y que servicio prestan.**



Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Ramiro Chandi. 2012

De acuerdo a los resultados obtenidos de un 64.90% de las Pymes de Santo Domingo que si tienen conocimiento para que sirven los centros de Información Empresarial, frente a un 35,10% que no tienen conocimiento alguno.

2.- ¿Su empresa actualmente cuenta con el servicio de un Centro de Información Empresarial?

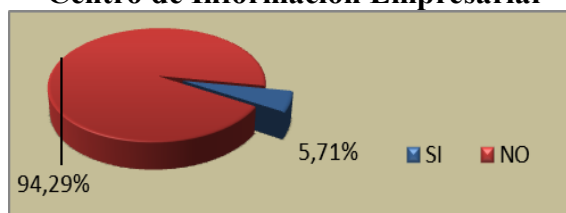
**Cuadro de Encuestas No. 3-2**  
**Pymes que cuentan con el servicio de un CIE.**  
**“Centro de Información Empresarial”**

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	14	5,71%
NO	231	94,29%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

**Gráfico de Encuestas No. 3-2**  
**Pymes que cuentan con el servicio de un CIE.**  
**“Centro de Información Empresarial”**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

En la zona de Santo Domingo las Pymes que cuenta con un centro de Información Empresarial, corresponde a un 5,71%, frente a un 94,29% obtenido de los resultados que no cuentan con un centro que le brinde el servicio que se ofrece en un CIE.

3.- ¿Estaría su empresa dispuesta a adquirir el servicio de un centro de información empresarial?

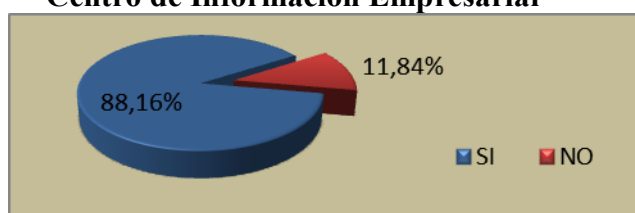
**Cuadro de Encuestas No. 3-3**  
**Pymes dispuestas a adquirir el servicio de un CIE.**  
**“Centro de Información Empresarial”**

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
SI	216	88,16%
NO	29	11,84%
<b>TOTAL</b>	<b>245</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

**Gráfico de Encuestas No. 3-3**  
**Pymes dispuestas a adquirir el servicio de un CIE.**  
**“Centro de Información Empresarial”**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Del total de la muestra a realizar la encuesta, esta presentó un resultado de 88,16% de pymes que estarían dispuestas a adquirir el servicio de un CIE “Centro de Información Empresarial”, y un 11,84% de aquellas que no solicitarían servicio alguno ya que manifestaron tener departamentos que se encargarían de obtener las debidas actualizaciones y manejo de información, sea esta gubernamental, financiera capacitación etc.

4.- ¿Cuál de estos servicios que ofrece el Centro de Información Empresarial, considera usted que serían útiles para su negocio?

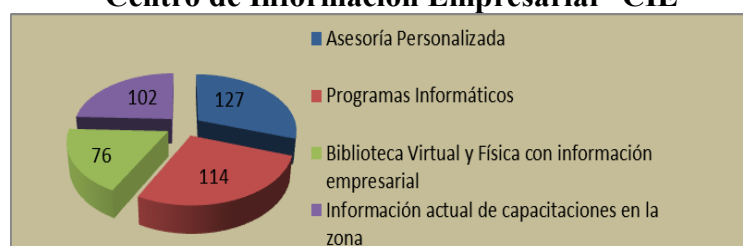
**Cuadro de Encuestas No. 3-4**  
**Servicios útiles para las Pymes de acuerdo a sus necesidades**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**

OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
Asesoría Personalizada	127	59%
Programas Informáticos	114	53%
Biblioteca Virtual y Físic	76	35%
Información actual de ca	102	47%
<b>Total pymes muestra</b>	<b>216</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

**Gráfico de Encuestas No. 3-4**  
**Servicios útiles para las Pymes de acuerdo a sus necesidades**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Una de las interrogantes que se le planteó a las PYMES de Santo Domingo fue, presentarles diversas alternativas de servicios que el CIE Centro de Información Empresarial ofrecería, las mismas que fueron escogidas según las necesidades propias de cada pyme y la actividad respectiva de las mismas, es decir a un negocio de actividad de venta de consumo masivo, la información sobre el mercado es muy importante y la asesoría que se le brinde le beneficiaría para la consecución de sus objetivos planteados, así como otra dedicada a la salud que el manejo de proceso, sistemas y capacitaciones a personal serían de importancia.

5.- ¿Del paquete de servicios expuesto qué precio estaría dispuesto a cancelar por recibirlo?

**Cuadro de Encuestas No. 3-5**  
**Precio a cancelar por servicio prestado pymes**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**

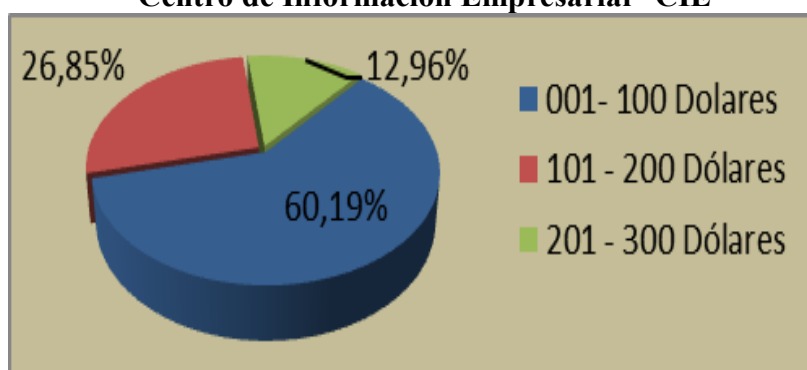
OPCIÓN	CANTIDAD	PORCENTAJE
001- 100 Dolares	130	60,19%
101 - 200 Dólares	58	26,85%
201 - 300 Dólares	28	12,96%
<b>TOTAL</b>	<b>216</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012



**Gráfico de Encuestas No. 3-5**  
**Precio a cancelar por servicio prestado Pymes**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

De un total de 216 pymes que estarían dispuestas a adquirir el servicio que presta el CIE “Centro de Información Empresarial”, manifestaron mediante las alternativas de precios, lo siguiente 1 a 100 dólares una preferencia de 60,19% de 101 a 200 dólares un 26,85% de un precio de 201 a 300 dólares 12,96%, así como las impresiones que manifestaron que de acuerdo a la envergadura del tema y puntos a analizar este variaría.

6.- ¿Qué información adicional debería contener nuestra página Web del CIE "Centro de Información Empresarial"?

**Cuadro de Encuestas No. 3-6**  
**Sugerencia adicional de las Pymes para nuestra web**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**

<b>OPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Comercio Exterior	43	19,91%
Atención al Cliente	14	6,48%
Actualización Tributaria	14	6,48%
Profesionales disponibles	30	13,89%
Sin sugerencia	115	53,24%
<b>TOTAL</b>	<b>216</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

**Gráfico de Encuestas No. 3-6**  
**Sugerencia adicional de las Pymes para nuestra web**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

En la encuesta presentada a las pymes de Santo Domingo, se incluyó una pregunta abierta para que se pudieran expresar, de acuerdo a las necesidades y temas que no estamos tratando la oportunidad de poder servir de mejor manera, que pudiésemos estar obviando, obteniendo datos importantes como Comercio Exterior el cuál tuvo un 19,91% coincidiendo algunas empresa, atención al cliente 6,48%, actualización tributaria 6,48%, profesionales disponibles para que les prestemos el servicio de un listado de personal capacitado con conocimiento y preparación adecuada con un 13,89% y la mayoría de las pymes no dieron sugerencias ya que los temas generales a tratarse en el centro consideraron que cubrían sus expectativas.

### **3.6. Cuantificación de la Demanda.**

*“En forma general a la demanda se la podría definir como la cantidad de bienes y servicios que el mercado está dispuesto a adquirir para satisfacer una necesidad en un lugar específico en un espacio de tiempo definido y a un precio determinado”<sup>7</sup>*

<sup>7</sup> Econ. LUIS Barreno, Manual de Formularios y evaluación de Proyectos, primera EDICION, 2005, Pág. 20

### 3.6.1. Métodos de Proyección del crecimiento de la demanda potencial.

El método aplicado para nuestra investigación estará basada en función de la cantidad de información que se utilice; esta información se obtuvo de los datos facilitados por la Superintendencia de compañías de Santo Domingo que presentan estos antecedentes, de las compañías registradas a partir del transcurso de los años; en este caso tomamos desde hace 5 años atrás, y también este método se escogerá de acuerdo a los resultados y la calidad de la información entregada, así como la efectividad dependerá de la precisión y objetividad como lo señala un muy conocido autor de evaluación de proyectos.

*“La selección del método de proyección más adecuado estará en función directa de la calidad y cantidad de los antecedentes disponibles, así como de los resultados esperados. Mientras que la efectividad del método elegido se evaluará en función de su precisión, sensibilidad y objetividad”.*<sup>8</sup>

#### 3.6.1.1. Tasa de Crecimiento.

La tasa de crecimiento se la evaluará para conocer el progreso o retraso en el caso de las compañías en los futuros años, de acuerdo a esto podremos saber cuál puede ser nuestra posible demanda potencial o futuros potenciales clientes o que medidas se pueda tomar en base a que se proyecte un retraso de registro en empresas que representan en este momento gran parte de nuestros ingresos. Para esto se utiliza la información facilitada por la Superintendencia de compañías de Santo Domingo. **(Ver cuadro N°03).**

Las fórmulas a aplicarse son:

Cálculo de tasa de crecimiento anual.

$$TC = UV / VA - 1 * 100$$

Fórmula cálculo de proyección de datos.

$$P = (UV * TC) + UV$$

<sup>8</sup> BARRENO LUIS, “Manual de formulación y evaluación de proyectos”, primera Edición, Quito 2005, Pág. 28.

**Simbología:**

TC= Tasa de crecimiento

VA=valor anterior

UV= Ultimo Valor

P= Proyección anual

**Cuadro No. 3-4**  
**Proyección de consumo aparente tasa de crecimiento**  
**Promedio anual (tcpa)**  
**Centro de Información Empresarial**

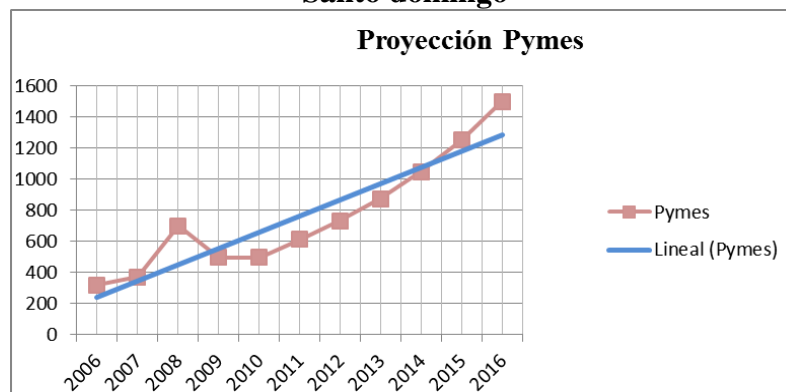
<b>Años</b>	<b>Pymes proyectadas</b>	<b>% PROYECCIÓN</b>	<b>X</b>
2006	321		
2007	372	15.89%	1
2008	699	87.90%	2
2009	498	-28.76%	3
2010	496	-0.40%	4
2011	612	23.39%	5
Sumatoria		<b>98.02%</b>	
	<b>TCPA</b>	<b>19.60%</b>	
2012	732		1
2013	875		2
2014	1047		3
2015	1252		4
2016	1498		5
<b>Co. Corre.</b>	<b>0.9916568</b>		

**Fuente:** Superintendencia de Compañías**Elaborado por:** Ramiro Chandi Q. 2012

En el presente cuadro se muestra los resultados que se obtuvieron luego de la aplicación del método TCPA, los mismos que son del 19,60% de tasa de crecimiento anual para las Pymes de Santo Domingo, trabajando con los datos facilitados por la superintendencia de compañías; considerando los datos obtenidos como antecedentes para obtener una proyección de 5 años, mismo que para su análisis en el 2006 contamos con 321 pymes para alcanzar al 2016 con un total de 1498 empresas creadas y registradas legalmente constituidas.

En este método se procedió a el cálculo del coeficiente de correlación el cuál nos da un valor del 0.99% de porcentaje de variación de crecimiento, cuyo valor daría una inclinación por la elección de este método por estar más cerca al 100% de excelencia.

**Gráfico Estadístico No. 3-2**  
**Tasa de crecimiento promedio anual**  
**(tcpa) proyección de crecimiento pymes**  
**Santo domingo**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías

**Elaborado por:** Ramiro Chandi Q. 2012

### 3.6.1.2. Método de Regresión Lineal Simple.

En este método de regresión “Permite realizar un modelo de pronóstico, basado en causales explicativas definidas como variables independientes y en cantidades demandadas que se desean proyectar, catalogadas como variables dependientes”<sup>9</sup>

El modelo de regresión lineal simple es aquel en el “que la variable dependiente se predice en función de una sola variable independiente”<sup>10</sup>

$$Y'c = a + bx$$

$$a = \frac{\sum Y}{N}$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

<sup>9</sup> Econ. EDILBERTO Meneses Álvarez. Preparación y evaluación de Proyectos 4ta EDICIÓN 2004 Pág. 67.

<sup>10</sup> Econ. LUIS Barreno, Manual de Formulación y evaluación de Proyectos, primera EDICIÓN, 2005, Pág. 30.

**Cuadro No. 3-5**  
**Centro de Información Empresarial CIE S.A.**  
**Regresión lineal simple (mínimo cuadrados)**

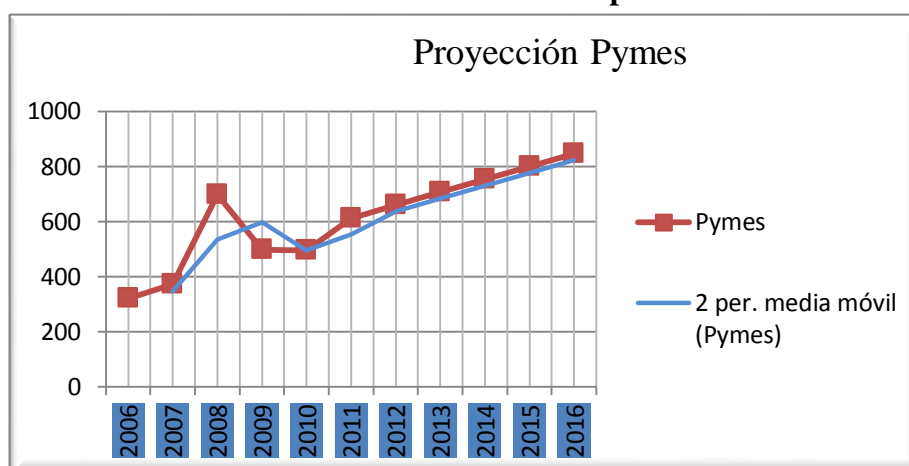
Años	Pymes	X	X = (x - X)	Y = (y - Y)	X * Y	X^2	y^2	TAMANO M.
2006	321	0	-2,50	-178,67	446,67	6,25	103041	1
2007	372	1	-1,50	-127,67	191,50	2,25	138384	2
2008	699	2	-0,50	199,33	-99,67	0,25	488601	3
2009	498	3	0,50	-1,67	-0,83	0,25	248004	4
2010	496	4	1,50	-3,67	-5,50	2,25	246016	5
2011	612	5	2,50	112,33	280,83	6,25	374544	6
<b>Total</b>	<b>2998</b>	<b>15</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>813,00</b>	<b>17,50</b>	<b>1598590,00</b>	

PROYECCIÓN DE PYMES SANTO DOMINGO			ECUACIÓN BÁSICA DE PROYECCIÓN	
REGRESIÓN LINEAL SIMPLE (MÍNIMO CUADRADOS)			Yc = a + bx	
Y = 384 + 46457 * X				
Años	Pymes	X	X = ΣX/N	Y = ΣY/N
*2012	662	6	2,50	500
*2013	709	7		
*2014	755	8		
*2015	802	9	Y = (ΣX*Y/ΣX^2)	46,457
*2016	848	10	a = Intercepto	384
			b = Pendiente	46,457

**Fuente:** Superintendencia de Compañías  
**Elaborado por:** Ramiro Chandi 2012.

**Gráfico Estadístico No. 3-3**  
**Regresión lineal simple (mínimos cuadrados)**  
**Centro de Información Empresarial CIE.**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías.  
**Elaborado por:** Ramiro Chandi 2012.

Por medio de este método podemos observar que de acuerdo a los datos facilitado de los cinco años hasta el 2011, no muestra un muy notorio crecimiento de Pymes en la zona

de Santo Domingo, como lo manifestó el método de TCPA, a través de esta técnica de mínimos cuadrados dónde se busca la recta que mejor se ajuste a nuestros datos muestrales demostrados en la gráfica. Lo que se puede notar que si se registran Pymes al 2006 un total de 321, al finalizar nuestra proyección al 2016, cerraremos con un total de 848 debidamente registradas en la Superintendencia de Compañías.

Es interesante estudiar el comportamiento de cómo se han presentado los registros a lo largo del tiempo, y para esto los métodos de proyección nos permiten tener una mejor visión de cuál será nuestra posible demanda en un futuro no muy lejano. En el método estudiado el coeficiente de correlación fue de 0.889% inferior a la del TCPA con menor certeza o dispersión del 100%, pero con la probabilidad de no correr el mayor riesgo.

### 3.6.1.3. Método Tendencia de Excel.

Este método nos permite obtener una proyección de los datos, en este caso de las Pymes que estarán registradas en Santo Domingo, el cuál necesita los valores de X y Y (Valores Conocidos) los mismos que se toman del total de empresas creadas, así como los años en los que se registraron, y de acuerdo a la matriz de nuevos años a proyectar (valores desconocidos); mediante Microsoft Excel con su fórmula de Tendencia nos presenta ya valores de forma lineal.

**Cuadro No. 3-6**  
**Tendencia Excel**  
**Centro de Información Empresarial CIE**

<b>Años</b>	<b>Pymes Santo Domingo</b>
2006	321
2007	372
2008	699
2009	498
2010	496
2011	612
2012	662
2013	675
2014	656
2015	738
2016	775
<b>Co. Corre.</b>	0,8341444

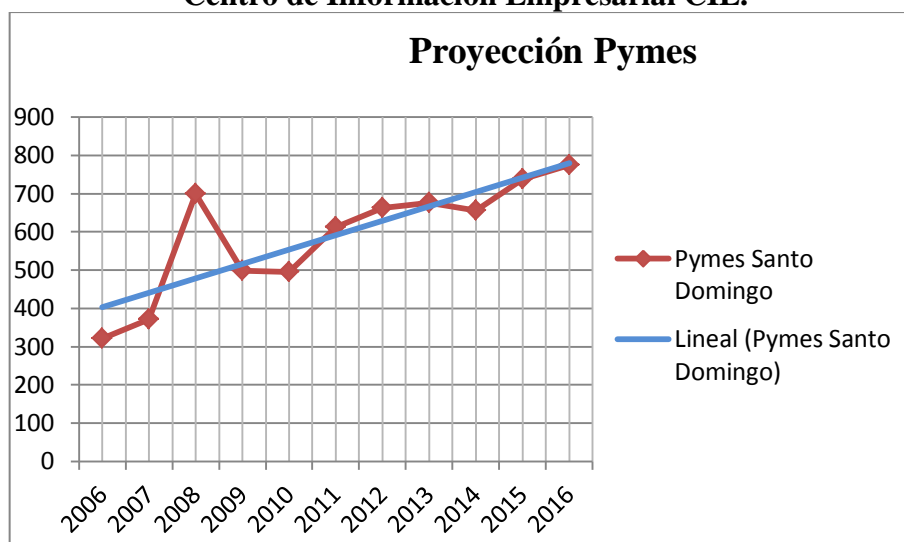
**Fuente:** superintendencia de Compañías

**Elaborado por:** Ramiro Chandi 2012.

Luego del cálculo de la proyección dónde el programa de hoja de cálculo nos permite señalar la tendencia durante los años, no se observa un crecimiento muy distante con lo que partimos en nuestra investigación, sino que su crecimiento no es muy irregular sino constante, pese a que su coeficiente de correlación no sea lo más óptimo sino, el 0.83%.

Según nuestro gráfico estadístico N° 04, podemos ver que la dispersión, cuando se aleja de la línea de proyección es en el año 2014, pese a mantenerse constante o regular en los años 2012, 2013, 2015, 2016. (*Ver gráfico estadístico N°04*)

**Gráfico Estadístico No. 3-4**  
**Tendencia Excel**  
**Centro de Información Empresarial CIE.**



**Fuente:** Superintendencia de Compañías

**Elaborado por:** Ramiro Chandi 2012.

De acuerdo a las necesidades propias de nuestro proyecto, y de la cuantificación de la información que se facilitará para el desarrollo de los métodos de proyección, este me permitirá mostrar cuál de ellos es el más óptimo y se aplicará en efecto de los resultados expuestos, en este caso se presentará un cuadro de comparación de los datos obtenidos en cada uno de los métodos aplicados que presentaron la siguiente información.



**Cuadro No. 3-7**  
**Comparación de las tendencias**  
**Métodos de proyección**

Años	N° DE PYMES PROYECTADAS		
	TCPA	REGRESION LINEAL	TEND. EXCEL
2012	732	662	662
2013	875	709	675
2014	1047	755	656
2015	1252	802	738
2016	1498	848	775
Coefficiente. Correlación	0.9917	0.8892	0.8341

**Fuente:** Superintendencia de Compañías

**Elaborado por:** Ramiro Chandi 2012.

Los coeficientes de correlación que se presentaron de acuerdo al cálculo realizado en los diferentes métodos este se tomará de acuerdo al que más se acerque al 1, “*es más aceptable mientras más se acerque a 1*”<sup>11</sup> tomando en consideración lo mencionado el coeficiente de correlación que más se acerca a 1 es 0.9917 correspondiente al cálculo en el método de TCPA, es decir que este 99% de la variación es representativo.

La demanda potencial será calculada en base a los diferentes servicios que prestaría el CIE “Centro de Información Empresarial”, datos y preferencias obtenidos de las encuestas realizadas a las Pymes de acuerdo a sus necesidades y actividad económica.

Para este cálculo se tomarán los datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías y de la proyección, cuyo coeficiente de correlación permitió estar más cercano a uno, que para nuestro proyecto y debido a los cálculos el método fue el TCPA, tasa de crecimiento promedio anual para una proyección de 5 años con un resultado de 0.9917.

La información que se brindará de acuerdo a los servicios y crecimiento de las Pymes proyectadas a 5 años se visualiza en el cuadro No. 08.

<sup>11</sup> Econ. LUIS Barreno, Manual de Formularios y evaluación de Proyectos, primera EDICION, 2005, Pág. 35

**Cuadro No. 3-8**  
**Cuantificación de la demanda**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**

SERVICIOS QUE PRESTA CIE	216	% REQUERIMIENTO	AÑO 2012		AÑO 2013		AÑO 2014		AÑO 2015		AÑO 2016	
			Pymes Proyectadas	Requerimiento	Pymes Proyectadas	Requerimiento	Pymes Proyectadas	Requerimiento	Pymes Proyectadas	Requerimiento	Pymes Proyectadas	Requerimiento
			Asesoría Personalizada	127	59%	732	430	875	515	1047	616	1252
Programas Informáticos	114	53%	732	386	875	462	1047	553	1252	661	1498	791
Biblioteca Virtual y Física con información empresarial	76	35%	732	258	875	308	1047	368	1252	441	1498	527
Información actual de capacitaciones en la zona	102	47%	732	346	875	413	1047	494	1252	591	1498	707
<b>Total Requerimiento X año</b>				<b>1420</b>		<b>1698</b>		<b>2031</b>		<b>2429</b>		<b>2906</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Con los datos obtenidos y de acuerdo al uso del método de TCPA, se pudo determinar, el grado de aceptación de los diferentes servicios que presta el CIE Centro de Información Empresarial, en este caso las asesorías que representa el mayor porcentaje de las necesidades de las PYMES, inicia con una demanda de 127 consultas o servicios incrementando a unas 881 de acuerdo a lo proyectado, de igual manera los programas informáticos que las empresas deben utilizar de acuerdo a su actividad económica al 2016 su demanda estaría en 791, el uso de la biblioteca virtual y física 527 consultas y la información sobre capacitaciones cerraríamos con 707 servicios consultados o requeridos en el Centro de Información Empresarial CIE.

### 3.7. Cuantificación de la Oferta

A través de la cuantificación de la oferta podemos conocer que cantidad del servicio se está ofertando en el mercado, para el efecto fue necesario acudir a Municipio de Santo Domingo de los Tsáchilas, y a través de la base de datos de catastros (*Ver Anexo 2*) se pudo evidenciar cantidad de Negocios legalmente constituidos que aplican algún tipo de asesoría, a continuación se expone el resumen:

**Cuadro No. 3-9**  
**Resumen de tipos de Asesorías**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**

TIPOS DE ASESORIAS	CANTIDAD	PORCENTAJES
ADMINISTRACION	4	10%
CONTABLE TRIBUTARIA	33	80%
FINANZAS	3	7%
JURIDICO EMPRESARIAL	1	2%
<b>TOTAL</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Como podemos notar, de nuestro servicio integral, el mercado únicamente esta siendo atendido en el tema de asesorías por un total de 40 negocios legalmente constituido como Personas Naturales y 1 de ellas como Persona Jurídica, sin embargo los tres aspectos restantes como: Programas informáticos, Biblioteca Virtual y Física, Información actual sobre capacitaciones es un tema que no es otorgado.

A continuación se muestra del servicio prestado en la ciudad de Santo Domingo por el 10% de los competidores:

**Cuadro No. 3-10**  
**Cuantificación de la oferta**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**

Competidores	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Ecuacont	0	0	0	0	0	30
Veranpaz	21	16	36	40	43	49
Dra andrade	5	10	15	25	35	41
Jaramillo Ana	0	0	0	0	0	3
	26	26	51	65	78	123

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Para conocer cuál es la tendencia de la oferta fue necesario aplicar el Método de Proyección de Consumo aparente Tasa de Crecimiento Promedio Anual (TCPA), que mostro el presente resultado.

**Cuadro No. 3-11**  
**Proyección de la Oferta**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**

Años	Empresas Asesoras	% PROYECCIÓN	X
2006	26		
2007	26	0,00%	1
2008	51	96,15%	2
2009	65	27,45%	3
2010	78	20,00%	4
2011	123	57,69%	5
Sumatoria		<b>201,30%</b>	
	<b>TCPA</b>	<b>40,26%</b>	
2012	173		1
2013	242		2
2014	339		3
2015	476		4
2016	668		5
<b>Co. Corre.</b>	<b>0,9105585</b>		

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

En cuanto a la proyección de la oferta durante los próximos 5 años se puede mostrar que para el primer año 2012, son 173 pymes que utilizaría el Servicio de Asesoría-Outsourcing, mientras que para el 2016 serían 668 PYMES, con un coeficiente de correlación del 0.9105; que muestra una proyección de oferta aceptable en un 91,05%, lo que significa que las PYMES aceptarían la oferta del servicio que se presenta en la presente propuesta. Cabe indicar que únicamente se está considerando solo parte del Servicio que ofrecería CIE Centro de Información Empresarial.

### **3.8. Demanda insatisfecha.**

*“La comparación de la demanda efectiva con la demanda proyectada (período por período), nos permite tener una primera estimación de la demanda insatisfecha. En efecto, existe demanda insatisfecha cuando las demandas detectadas en el mercado no están suficientemente atendidas”<sup>12</sup>*

<sup>12</sup> MIRANDA, M. Juan, J. GESTIÓN DE PROYECTOS, Identificación-Formulación Evaluación Financiera-Económica-Social-Ambiental, Colombia, MM Editores, 5ta Ed, Pág. 102, 2005

Después de conocer la oferta y la demanda del servicio, es posible determinar la demanda insatisfecha, que el Centro de Información Empresarial CIE S.A. tendrá acceso.

**Cuadro No. 3-12**  
**Cálculo de la Demanda Insatisfecha**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**

SERVICIOS QUE PRESTA CIE	AÑO 2012				AÑO 2013				AÑO 2014				AÑO 2015				AÑO 2016			
	Demanda	Oferta	DEMANDA INSATISFECHA	OFERTA DEL PROYECTO	Demanda	Oferta	DEMANDA INSATISFECHA	OFERTA DEL PROYECTO	Demanda	Oferta	DEMANDA INSATISFECHA	OFERTA DEL PROYECTO	Demanda	Oferta	DEMANDA INSATISFECHA	OFERTA DEL PROYECTO	Demanda	Oferta	DEMANDA INSATISFECHA	OFERTA DEL PROYECTO
Asesoría Personalizada	430	173	257	77	515	242	273	82	616	339	277	83	736	476	260	78	881	668	213	64
Programas Informáticos	386	0	386	116	462	0	462	139	553	0	553	166	661	0	661	198	791	0	791	237
Biblioteca Virtual y Física con información empresarial	258	0	258	77	308	0	308	92	368	0	368	111	441	0	441	132	527	0	527	158
Información actual de capacitaciones en la zona	346	0	346	104	413	0	413	124	494	0	494	148	591	0	591	177	707	0	707	212
<b>Total Requerimiento X año</b>	<b>1420</b>	<b>173</b>	<b>1247</b>	<b>374</b>	<b>1698</b>	<b>242</b>	<b>1456</b>	<b>437</b>	<b>2031</b>	<b>339</b>	<b>1692</b>	<b>508</b>	<b>2429</b>	<b>476</b>	<b>1953</b>	<b>586</b>	<b>2906</b>	<b>668</b>	<b>2238</b>	<b>671</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

El cuadro No. 12 muestra el cálculo de la demanda insatisfecha cuyo resumen es el siguiente:

**Cuadro no. 3-13**  
**Resumen Demanda Insatisfecha**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**

AÑOS	DEMANDA DEL SERVICIO POR AÑOS	OFERTA DEL SERVICIO OFERTA POR AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA
2012	1420	173	1247
2013	1698	242	1456
2014	2031	339	1692
2015	2429	476	1953
2016	2906	668	2238

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

La demanda insatisfecha del servicio para el 2012, alcanza los 1247 Servicios de Asesorías mientras que para el 2016 ascienden a 2238 servicios requeridos a disposición para ser atendidos por CIE S.A. Centro de Información Empresarial.

### 3.9. Oferta del Proyecto

Para el estudio de la propuesta de creación del Centro de Información empresarial CIE S.A se consideró tanto a la población del Sector PYMES de acuerdo a la base de datos de la Superintendencia de Compañías, y la Base del Municipio de Catastros, de Santo Domingo puesto a que en relación a tema de asesorías también es de interés de aplicación de los pequeños negocios creados como personas naturales y otras como personas jurídicas.

La oferta del proyecto para el servicio de información empresarial pretende captar el 30% de la demanda insatisfecha como refleja el presente cuadro a continuación.

**Cuadro No. 3-14**  
**Oferta del Proyecto**  
**“Centro de Información Empresarial” CIE**

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA DEL SERVICIO	PORCENTAJE DE CAPTACION DEL MERCADO	OFERTA DEL PROYECTO
2012	1247	30%	374
2013	1456	30%	437
2014	1692	30%	508
2015	1953	30%	586
2016	2238	30%	671

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

### 3.10. Comercialización del Servicio.

El Servicio objeto de propuesta que hace CIE Centro de Información Empresarial, esta constituido por Información a PYMES como Boletines que los mantenga informados en los diferentes aspectos sea de la realidad nacional e internacional del mercado, economía, Comercio Exterior, Ferias de Oportunidades comerciales encuentros, Rueda

de Negocios entre otros temas de interés sea de manera física o Virtual.; Estadísticas Industriales Censos Económicos, y noticias sobre seminarios Charlas, Ferias Comerciales y pronunciamientos de importancia para el sector; además de Asesorías personalizadas, Outsourcing (Procesamiento de Información).

### **3.10.1. Propuesta Estratégica.**

### **3.10.2. Definición del Servicio.**

Con la finalidad de definir el servicio que ofrece el Centro de Información Empresarial CIE, se implantarán las siguientes interrogantes:

#### **3.10.2.1.¿Cuáles son los clientes?**

Los clientes del Centro de Información Empresarial CIE son las PYMES de Santo Domingo, constituida por un grupo diverso de unidades productivas, que van desde actividades económicas orientadas al sustento del grupo familiar hasta modernos emprendimientos típicamente capitalistas. Debido a su diversidad no es posible dar un concepto único a nuestros clientes, por los factores que los involucran.

#### **3.10.2.2.¿Cuál es la necesidad del cliente? PYMES**

El sector pymes de Santo Domingo, evidencia la necesidad de contar con un Centro de Información Empresarial que le brinde la facilidad de acceder a datos procesados, y asesoría en los diferentes campos empresariales que le permitan mejorar su productividad; esto en un solo lugar y no de manera aislada, como se presenta en la actualidad en la ciudad.

### **3.10.2.3.¿Cómo satisfacer éstas necesidades?**

Posterior a la entrega del servicio de información o asesoría, se procederá a realizar una post evaluación, como parte del proceso continuo, determinando defectos y acciones correctivas necesarias que garantice un servicio de calidad, que satisfaga la necesidad de nuestras PYMES, siendo la retroalimentación la característica fundamental que identifica al Centro de Información Empresarial.

### **3.10.3. Principios de la Gestión Gerencial.**

#### **3.10.3.1.Enfoque centrado en el cliente.**

Concentrarse en cubrir los requerimientos de los clientes (PYMES), otorgándoles las herramientas necesarias en el campo de información y asesoría para su beneficio, sin olvidar que éste forma parte fundamental para la supervivencia del Centro de Información Empresarial CIE.

#### **3.10.3.2.Mejora continua**

Trabajar bajo el principio cero defectos, a través de un proceso de innovación, identificando los puntos críticos y corrigiéndolos en el transcurso del ciclo.

#### **3.10.3.3.Prevenición**

Para llevar a cabo la prevención, es necesario aplicar un control interno, utilizando técnicas, herramientas, tecnología, etc. que ayuden a evidenciar rendimiento y manejo de recursos.



#### **3.10.3.4.Liderazgo**

El liderazgo es considerado como un eje motor sobre el cual se dirige las organizaciones, por tanto es necesario que la gerencia cuente con esta destreza o habilidad de conseguir en su equipo de trabajo iniciativas de cambio positivo.

#### **3.10.3.5.Comunicación.**

Se realizará en ambas direcciones de tal manera que permita conocer la problemática interna y mejorar la toma de decisiones, representa uno de los factores que permiten la integración del personal, la misma que fortalece el grupo de trabajo

#### **3.10.4. Valores corporativos.**

Nuestros valores procuran ofrecer el mejor servicio a los clientes y lograr la satisfacción de ellos a través de la integración absoluta de nuestro personal.

##### **3.10.4.1.Calidad**

A través de su personal altamente calificado, con actualización constante y compromiso en la entrega del servicio objeto de comercialización.

##### **3.10.4.2.Respeto**

Aceptando este valor como origen de toda relación humana cordial e incorporándolo en cada una de nuestras actividades.

#### **3.10.4.3.Confiabilidad**

A través del cumplimiento de nuestros compromisos al momento de entregar nuestro servicio, y garantizándolo con un servicio post venta.

#### **3.10.4.4.Efectividad**

Lograr que las cosas sucedan: Resultados, Servir es nuestra razón de ser.

#### **3.10.5. Misión**

El Centro de Información Empresarial CIE S.A. es una empresa orientada a la prestación de Servicios de Asesoría, generada en función de los conocimientos, experiencia y habilidades de nuestro capital humano y tecnología de vanguardia, además del procesamiento de Información para la toma de decisiones de las PYMES.

#### **3.10.6. Visión**

Ser reconocido como el Centro de Información Empresarial que brinde servicios de Procesamiento de Información y Asesorías de calidad para las PYMES, enfocada en la integridad, el trabajo en equipo y la innovación de nuestro personal en el cantón Santo Domingo.

#### **3.10.7. Política**

Prestar un servicio de excelencia a nuestros clientes en un ambiente de cordialidad, respeto toda vez que nos actualizamos constantemente procurando estar a la vanguardia y acorde con las actuales necesidades del sector empresarial.

### **3.10.8. Principales Objetivos Organizacionales**

- Contar con personal altamente capacitado.
- Detectar las necesidades actuales de las PYMES.
- Incrementar nuestro mercado.
- Concientizar a la sociedad en especial a nuestros clientes de la oportunidad que brinda la información tabulada y asesoría.

### **3.10.9. Nuestro Compromiso**

Brindar un servicio de calidad logrando la absoluta satisfacción de nuestros clientes a través de profesionales calificados en cada una de las áreas.

### **3.10.10. Estrategia Genérica**

El Centro de Información Empresarial, CIE S.A. considerará como estratégica genérica la diferenciación de un servicio integral a sus clientes (PYMES) a través de un seguimiento post-venta.

### **3.10.11. Propuesta Mercadotécnica**

Con la finalidad de que el Centro de Información Empresarial CIE, pueda impactar a su mercado insatisfecho se propone lo siguiente:

#### **3.10.11.1. Objetivo de Mercadeo**

Inicialmente el Centro de Información CIE, pretende captar el 30% de la demanda insatisfecha (PYMES legalmente constituidas y legalizadas en la Superintendencia de Compañías).

### 3.10.11.2. Determinación del Mercado Meta

Actualmente no existe en el cantón Santo Domingo una competencia equivalente a la que el Centro de Información Empresarial CIE se orienta a dar, sin embargo deberemos contar con la diferenciación de nuestro producto de tal manera que sea atractivo a los ojos del consumidor en este caso las pequeñas y medianas empresas de la localidad, esto nos permitirá permanecer dentro de mercado.

### 3.10.11.3. Posicionamiento.

El posicionamiento en la mente de los consumidores se captará a través de su nombre y el slogan, de tal manera que sea fácil de percibir e identificar:



*Información y Asesoría de alto nivel*

### 3.10.11.4. Logotipo

Para elegir el logotipo que identificará, se consideró una imagen que represente el servicio y que a la vez se asocie con Santo Domingo por los colores de su bandera, y las iniciales de CIE asociadas entre sí.

**Gráfico No. 3-1**  
**Logotipo del Centro de Información**  
**Empresarial CIE**



**Fuente:** Investigación Directa.  
**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

### 3.10.12. Marketing Mix

#### 3.10.12.1. Producto

En éste caso el producto es intangible (Servicio Integral de Procesamiento de Información y Asesoría Empresarial) compuesto de la siguiente forma:

**Gráfico No. 3-2**  
**Servicio Integral**  
**Centro de Información Empresarial CIE**

<b>Asesoría</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marketing.</li> <li>• Administrativa</li> </ul>
<b>Procesamiento de Información Outsourcing</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contable Tributaria</li> <li>• Financiera</li> <li>• Administración de Planillas</li> </ul>
<b>InfoPymes</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollo de boletines de información Nacional e Internacional de mercado, Economía, Comercio Exterior, Estadísticas Pymes, ferias de oportunidades comerciales, encuentros y Ruedas de Negocios, entre otros temas de interés. (Boletines Semana de indicadores y Comercio Exterior</li> </ul>
<b>Estadísticas y Noticias</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Encuesta nacional de Industrias manufactura, Cesos económicos, otros.</li> <li>• Conocimientos de Seminarios, charlas ferias, u otros pronunciamientos del importancia para el sector.</li> </ul>

**Fuente:** Investigación Directa.  
**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Con la finalidad de definir mejor la diferencia entre asesoría y outsourcing se procede a ampliar detalladamente estos servicios:

✓ **Asesoría**

***Marketing***

Planes, programas y estrategias, investigación de mercado, previa evaluación del área Comercial para lograr el éxito, los objetivos trazados.

***Administrativa***

- ✓ Asesoría en la forma adecuada de constitución de empresa.
- ✓ Desarrollo e implementación de sistemas administrativos.
- ✓ Desarrollo e implementación de controles internos administrativos-Gerenciales. Capacitación a la Gerencia en el conocimiento financiero, administrativo contable de su empresa.
- ✓ Preparación y desarrollo de Manuales de políticas y procedimientos para todas las áreas de su empresa.
- ✓ Evaluación y desarrollo de circuitos de información.

✓ **Procesamiento de Información - Outsourcing**

***Contable y Tributaria***

Implementación de la contabilidad, sea externa o interna en su empresa.

Diseño de un control interno contable-tributario para el correcto flujo de las operaciones de la empresa.

- ✓ Registro, proceso, control de operaciones de la empresa en nuestro sistema o en su sistema.
- ✓ Teneduría de libros contables y su proceso y emisión de los mismos.

- ✓ Preparación y presentación de Estados Financieros mensuales, trimestrales o cuando lo requiera el cliente.
- ✓ Preparación, liquidación y presentación de tributos mensuales
- ✓ Asesoría y consultoría contable y tributaria.

### ***Financiera***

- ✓ Planeamiento de las actividades y operaciones de caja y bancos de la empresa.
- ✓ Servicio de tesorería, con relación al control, centralización, registro y proceso de las operaciones de ingresos y egresos de caja y bancos.
- ✓ Servicio de cobranzas, con relación a los procedimientos de control, registro y proceso de operaciones de cobranzas.
- ✓ Preparación de reportes e información gerencial necesaria para la gestión y manejo de la empresa.
- ✓ Estados Financieros proyectados.
- ✓ Análisis e interpretación de Estados Financieros.
- ✓ Flujo de Caja proyectado.

### ***Administración Planillas***

- ✓ Efectuamos Planeamiento Laboral (Reducción de costos laborales)
- ✓ Determinación de los impuestos y leyes sociales así como la emisión de la Declaración Jurada.
- ✓ La preparación de la planilla mensual y sus respectivas boletas de pago.
- ✓ Proceso y cálculo de pago de compensación por tiempo de servicios.
- ✓ Proceso y cálculo de Gratificaciones ordinarias y extraordinarias.
- ✓ Realizamos el cálculo de la participación de utilidades de los trabajadores.  
Proceso y cálculo de vacaciones legales.
- ✓ Asesoría y consultoría en recursos humanos.

### 3.10.12.2. Plaza

Un canal de distribución manejado efectivamente contribuye a que el servicio que ofrece el Centro de Información Empresarial, llegue en condiciones óptimas, en este caso la plaza a la que se dirige el servicio de información son las PYMES de Santo Domingo, y su canal de distribución se hará de forma directa puesto a que su característica de intangible.

**Gráfico No. 3-3**  
**Canal de distribución del servicio de información**  
**Centro de Información Empresarial CIE S.A.**



**Fuente:** Investigación Directa.  
**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

### 3.10.12.3. Precio

El grado de complejidad para definir el precio del servicio integral que pretende ofrecer el Centro de Información Empresarial CIE S.A. es representativo debido a la diversidad tanto en asesorías como en outsourcing, este último se considera con mayor costo debido a que sería CIE quien se ocupe del procesamiento de información completamente no así en las asesorías.

Para efectos de introducción al mercado del servicio, el precio durante el primer año sería constante, y recibiría un incremento no sin antes proceder a realizar estudios que permitan identificar que tan conveniente es incrementarlos.

Actualmente estos precios van desde 20 hasta 300 dólares en PYMES definido por el grado de complejidad,



### 3.10.12.4. Promoción.

Con la finalidad de persuadir y atraer a los clientes potenciales, (PYMES) a que accedan, al servicio de información y asesoría que ofrece el Centro de Información Empresarial se aplicó la mezcla de promoción que está conformada por:

#### ✓ Anuncios Publicitarios

Debido a que contamos en la localidad con medios de información reconocidos y de gran audiencia se considera oportuno realizar estos anuncios de la siguiente manera:

En cuanto a la publicidad escrita consideramos a Diario La Hora (*Ver Gráfico # 04*)

**Gráfico No. 3-4**  
**Anuncio Publicitario**  
**Centro de Información Empresarial CIE**



*Centro de Información Empresarial Cie S.A.*

Procesamiento de Información (Outsourcing)  
Finanzas , Administración de planillas , Contable-Tributario.

Asesoría personalizada (Administración y Marketing)

Además Boletines semanales aspectos de la realidad nacional e internacional del mercado, economía, comercio exterior, estadísticas pymes, así como ferias de oportunidades , rueda de negocios, etc. .

*Información de alto nivel*

**INFORMACIÓN:**  
Dirección: Av. Abraham Calazacón # 593 y Av. Quito  
Teléfono: 935-91410115  
Fax: 935-23794177  
Correo: [informacion@cie.com.ec](mailto:informacion@cie.com.ec)



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

✓ **Hojas Volantes**

En las áreas preferenciales del cantón Santo Domingo para dar a conocer el servicio de información y asesorías por el Centro de Información Empresarial CIE, como se presenta en el siguiente gráfico:

**Gráfico No. 3-5**  
**Hojas Volantes**  
**Centro de Información Empresarial CIE**

*Centro de Información  
Empresarial Cie S.A.*



**Procesamiento de Información (Outsourcing)**  
Finanzas , Administración de planillas , Contable-Tributario.

**Asesoría personalizada**  
(Administración y Marketing)

**Infopymes:** Además Boletines semanales aspectos de la realidad nacional e internacional del mercado, economía, comercio exterior, estadísticas pymes, así como ferias de oportunidades , rueda de negocios, etc...



*Información de alto nivel*  
*La pieza clave en soluciones empresariales Pymes*



**INFORMACIÓN:**  
Dirección: Av. Abraham Calazación # 801 y Av. Quito  
Teléfono: 593-91410115  
Fax: 593-23794177



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

### ✓ Tarjetas de presentación

Es una herramienta que facilita a quien la porte presentarse a si mismo y a la organización y los servicios que ofrece el Centro de Información Empresarial CIE, sirviendo de contacto con los clientes (PYMES)

#### Gráfico No. 3-6 Tarjetas de Presentación Centro de Información Empresarial CIE



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

### ✓ Páginas Web

Con la finalidad de estar acorde a la tecnología, también se ha creado para el Centro de Información Empresarial CIE, una página web que servirá para estar al alcance de las organizaciones como medio de contacto.

**Gráfico No. 3-7**  
**Página web Centro de Información Empresarial CIE**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Para la implementación de la propuesta es necesario establecer los costos en los que se incurrirían, a continuación el Resumen de Gastos.

**Cuadro No. 3-15**  
**Gastos de la Propuesta Mercadotécnica**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

MEDIO	DETALLE	CANTIDAD	P/UNITARIO	TOTAL
Diario La Hora	Anuncio 3 col 12 cm	5	\$ 116,93	\$ 584,65
Imprenta SESU Sellos Superior	Volantes	2000	\$ 0,08	\$ 168,00
Imprenta SESU Sellos Superior	Tarjetas de Presentación	1000	\$ 0,09	\$ 89,60
Imprenta SESU Sellos Superior	Afiches	100	\$ 0,95	\$ 95,20
InterZonaDigital	Página Web	1	\$ 616,00	\$ 616,00
				\$ 1.553,45

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Los costos de la propuesta ascienden a \$1.553.45, en cuanto a las cotizaciones correspondientes (Ver Anexo 3)

La importancia de este capítulo consiste en que a través de éste estudio de campo podemos determinar la demanda (aceptación del servicio), la oferta (nuestros

competidores) y la demanda insatisfecha al cual este dirigida la propuesta, con este conocimientos estamos lista para determinar en el siguiente capítulo el tamaño del proyecto y su localización.

## CAPITULO IV

### ESTUDIO TÉCNICO

*“El estudio técnico analizará la posibilidad de fabricar un producto o servicio en condiciones de tamaño, localización de la unidad productiva, ingeniería, costos y gastos, todos ellos en lo más óptimo posible”<sup>13</sup>*

#### **4.1. Objetivos del Estudio Técnico.**

##### **4.1.1. General**

Determinar la mejor opción en que se ubicará el Centro de Información Empresarial CIE S.A para producir el servicio de información y asesoría en el cantón Santo Domingo.

##### **4.1.2. Específicos**

- ✓ Conocer qué porcentaje del servicio de información y asesoría, CIE S.A. pretende captar (Tamaño del proyecto).
- ✓ Determinar la localización óptima para la prestación del servicio de información empresarial.
- ✓ Evidenciar el proceso del servicio de información empresarial, a través de flujogramas.
- ✓ Establecer su estructura organizacional.
- ✓ Mostrar la infraestructura física donde se ejecutará el servicio de Información Empresarial.

---

<sup>13</sup> Econ. EDILBERTO Meneses Álvarez. Preparación y evaluación de Proyectos 4ta EDICIÓN 2004 Pág. 97

## 4.2. Tamaño del Proyecto

El tamaño del proyecto está en función a la cantidad de Servicios de información, asesorías que pueda generar cada año, para el efecto es necesario conocer la oferta del proyecto que constituirá en el tamaño del mismo y se presenta en el siguiente cuadro.

**Cuadro No. 4-1**  
**Tamaño del Proyecto**  
**Centro de Información Empresarial CIE S.A.**

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA DEL SERVICIO	PORCENTAJE DE CAPTACION DEL MERCADO	OFERTA DEL PROYECTO
2012	1247	30%	374
2013	1456	30%	437
2014	1692	30%	508
2015	1953	30%	586
2016	2238	30%	671

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

En consecuencia se puede decir que del total de la demanda insatisfecha, CIE. S.A. va a captar un 30% lo que significa que para el año 2012 la oferta será de 374 empresas que proyectadas a cinco años tendremos en el 2016 que atender a un total de 671 PYMES del cantón Santo Domingo.

### 4.2.1. Factores del tamaño del proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto se aplica la interrelación de las variables aplicadas, para el efecto se considera las siguientes:

En primera instancia a la demanda ya que constituye el factor más importante para determinar el tamaño del proyecto, de tal manera que considerando esta existencia se pretende captar el 30% del servicio de información y asesorías que requieren las PYMES del cantón Santo Domingo. Siendo la aceptación del servicio del 90.99% según el cálculo en el método TCPA (Tasa de Crecimiento Promedio Anual).

Otra variable que se considera importante para la determinación del tamaño del proyecto de CIE SA es, Tecnología y Equipo puesto que esto determina las limitantes que pueda tener, como programas, equipos cuyos costos se reflejaran en la inversión del proyecto.

El financiamiento para este proyecto se realizará a través de un préstamo bancario en un 100% con una tasa de interés del 18% anual a 3 años.

### **4.3. Localización del proyecto**

*“La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a logra la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital y obtener el costo unitario mínimo”<sup>14</sup>*

#### **4.3.1. Macro localización**

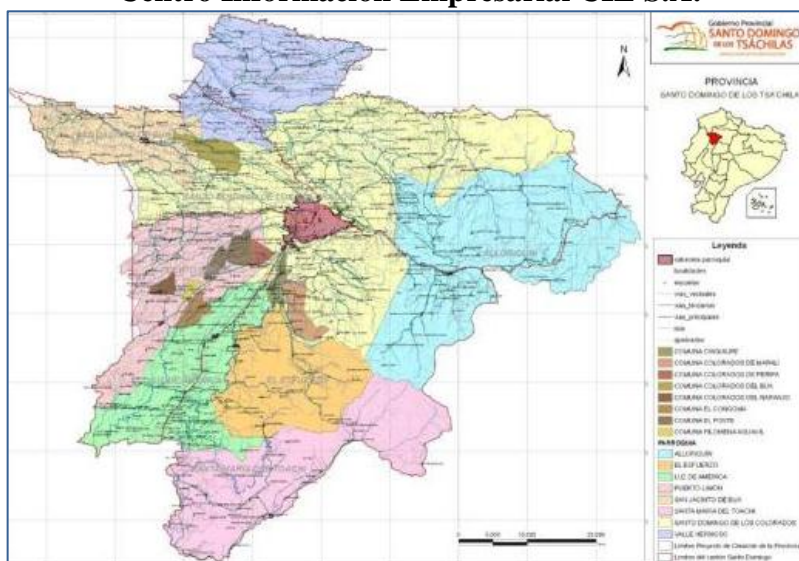
El Centro de Información Empresarial CIE S.A. ha elegido como lugar de localización al cantón Santo Domingo, debido a la creciente demanda del sector empresarial de información y servicios de asesoría que solucione el problema de la gestión micro empresarial convirtiéndose en el sector estratégico para su ejecución ya que la ciudad se encuentra en proceso de expansión empresarial, dando oportunidad a CIE S.A. cubra esta demanda.

---

<sup>14</sup> BACA U, Gabriel, Evaluación de Proyectos, México 2001, Mc Graw Hill Editores, Cuarta Edición  
Pág. 98



**Gráfico No. 4-1**  
**Mapa vial de Santo Domingo de los Tsáchilas**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

La Provincia de Santo Domingo de los Tsáchilas está ubicada en la parte noroccidental de la cordillera de los Andes, en la región del trópico-húmedo. Limita al Norte con las provincias de Pichincha y Esmeraldas; al sur con Los Ríos y Cotopaxi; al este con los cantones Quito y Mejía; Oeste: Manabí; cuenta con 7 parroquias rurales Alluriquín, Luz de América, Puerto Limón, San Jacinto del Búa, Valle Hermoso, Santa María del Toachi y El Esfuerzo; 7 pre parroquias: Las Delicias, Nuevo Israel, Las Mercedes, El Placer del Toachi, San Gabriel del Baba y Julio Moreno Espinosa y 7 Comunas Tsáchilas: Colorados del Búa, Cóngoma, Poste, Chigiülpe, Otongo Mapalí, Peripa y Naranjo. Considerada como zona de afluencia comercial entre costa y sierra.

#### 4.3.2. Micro localización

*“La micro localización busca seleccionar el emplazamiento óptimo del proyecto”<sup>15</sup>*

<sup>15</sup> Econ. EDILBERTO Meneses Álvarez. Preparación y evaluación de Proyectos 4ta EDICIÓN 2004  
 Pág.103

Con la finalidad de determinar la correcta ubicación que tendrá CIE S.A. Centro de Información Empresarial, se consideran los siguientes factores, los que nos permitirán establecer las mejores condiciones para el desarrollo de sus actividades.

#### 4.3.2.1. Factores para determinar la micro localización.

A través del método cualitativo por puntos *“Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización para asignarle valores ponderados de peso relativo de acuerdo a la importancia que se le atribuye de peso relativo sobre la base de una suma iguala uno, depende fuertemente de criterio y experiencia del evaluador”*<sup>16</sup>

Se determinará el lugar considerado óptimo para ejecutar la propuesta tomando como base 3 opciones las cuales se ajustan a los requerimientos para la prestación del servicio de Información Empresarial CIE S.A. como se detalla en el cuadro a continuación.

**Cuadro No. 4-2**  
**Microlocalización – Método Cualitativo por puntos**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

FACTORES DE LOCALIZACIÓN	PESO	Abraham Calazacón y Quito		Tulcan y 29 de Mayo		Av. Quevedo La Virgen	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Cercanía del mercado	0,30	9,00	2,70	9,00	2,70	8,00	2,40
Infraestructura	0,20	8,00	1,60	7,00	1,40	8,00	1,60
Medios y vías de acceso	0,15	9,00	1,35	8,00	1,20	8,00	1,20
Servicios Basicos	0,15	8,00	1,20	7,00	1,05	7,00	1,05
Cercanía Proveedores	0,20	8,00	1,60	8,00	1,60	8,00	1,60
<b>TOTAL...</b>	<b>1,00</b>		<b>8,45</b>		<b>7,95</b>		<b>7,85</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

A través de los cálculos realizados podemos deducir que la localización óptima para la ubicación del Centro de Información Empresarial CIE S.A. es (Anillo Vial) Av.

<sup>16</sup> <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap3.html>, Bolivia, Universidad Mayor de San Simón, facultad de Ciencias Tecnológicas, Ingeniería Económica, Pág. 2

Abraham Calazacón y Quito con la mayor ponderación de 8.45 en relación las propuestas de Av. Quevedo y Tulcán que mostraron menor ponderación.

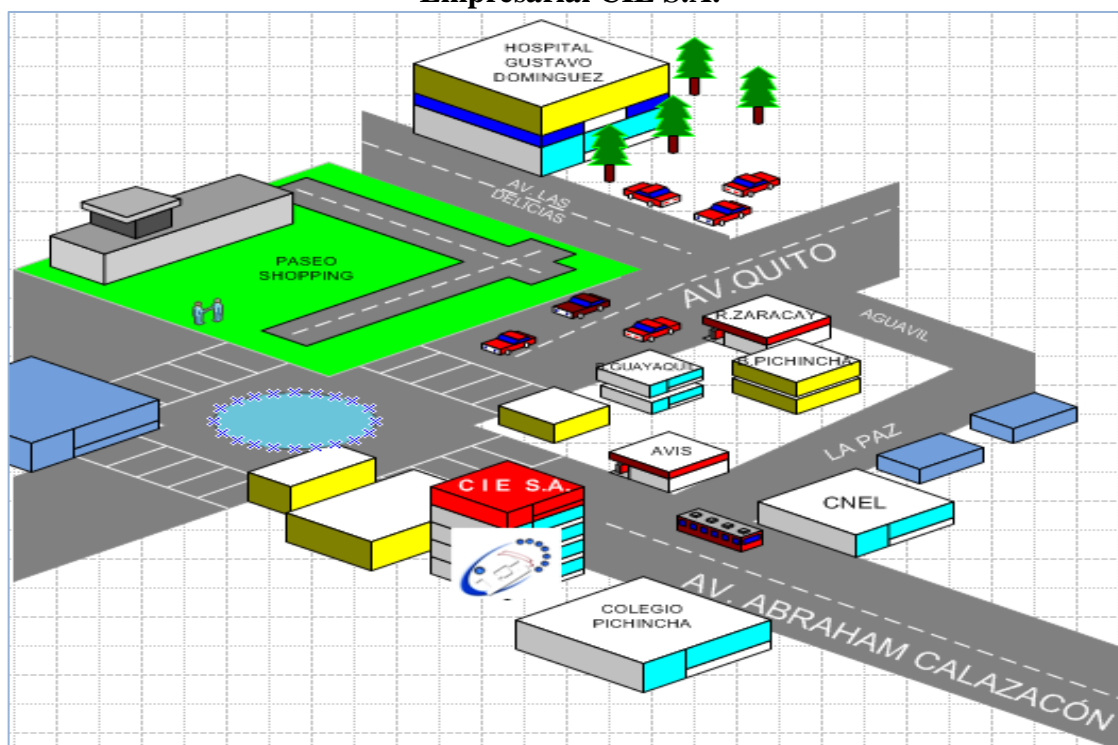
Para delinear ésta matriz y su calificación se consideró los siguientes factores de localización:

- ✓ Cercanía del mercado.- con una calificación de 9 debido a que es la Av. Abraham Calazacón cuenta con mayor presencia de Pymes, sector Bancario, Dependencias Públicas, las mismas que facilitarían nuestra labor empresarial.
- ✓ Infraestructura.- en éste caso la calificación que obtuvo fue de 8, considerando que éste lugar ofrece servicios de alquiler, modernas, confiables características que cubren los requerimientos para la prestación de nuestro servicio.
- ✓ Medios y vías de acceso.- Con una calificación de 9 puesto a ser muy conocido y concurrido por encontrarse en un lugar representativo de la ciudad como es el anillo vial (fácil acceso), ubicado en un sector con presencia de inversión comercial y Bancaria (Paseo Shopping – Banco Pichincha - Banco de Guayaquil)
- ✓ Servicios básicos.- Con calificación de 8 tomando en consideración que el sector presta las comodidades de contar con los servicios básicos imprescindibles para la atención de nuestros clientes internos y externos, como son: luz, agua, teléfono, e internet.
- ✓ Cercanía Proveedores.- Con calificación de 8 ya que los proveedores a utilizarse para el proceso de ejecución de nuestro servicio se encuentran en los alrededores del sector como son: Corporación Nacional de Electrificación (CNEL), Servicio de Internet PUNTO NET, Radio Zaracay, Instituciones Bancarias, Suministros de Oficina PACO, etc...

En vista de que la Av. Abraham Calazacón y Quito (Sector Shopping – Anillo Vial) tienen cualidades de ubicación óptimas, puesto que cuenta con presencia de importantes empresas del sector privado, bancarias, entidades gubernamentales, su infraestructura física posee costos considerables y aceptables y a la vez brinda comodidades a los clientes por ser amplia y moderna proyectando una imagen innovadora para la prestación del servicio, el fácil acceso vehicular y su facilidad de identificar a CIE en esta ubicación es otro punto a favor debido a que es de libre acceso para el servicio de transporte público como privado, por su ubicación además cuenta con los servicios básicos sin limitaciones, además que contamos con proveedores de servicios que requerimos cerca del sector elegido.

A continuación en el gráfico la ubicación exacta.

**Gráfico No. 4-2**  
**Microlocalización – Método Cualitativo por puntos Centro Información Empresarial CIE S.A.**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

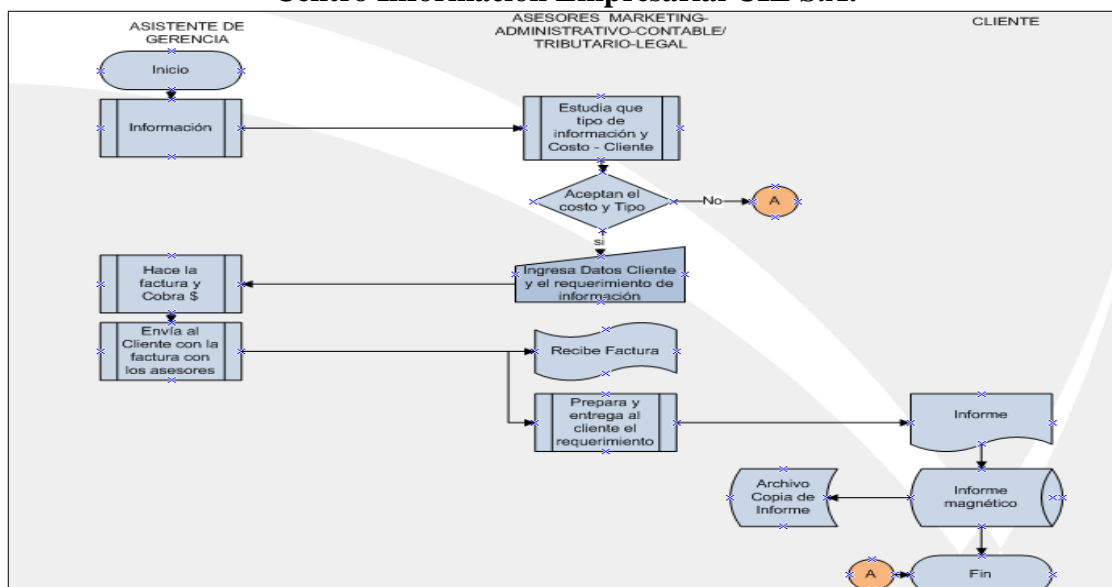
#### 4.4. Ingeniería del Proyecto.

“La ingeniería del proyecto está dirigido a solucionar todo lo concerniente con la instalación y el funcionamiento de la planta en el cual se incluye desde la descripción del proceso de producción de los bienes materiales o servicios incluyendo la selección tecnológica que se deba aplicar, adquisición de equipos y maquinaria, se determina la distribución optima de la planta, concluyendo con la determinación de la estructura organizacional y la constitución jurídica de la Institución que operará el proyecto”<sup>17</sup>

##### 4.4.1. Flujo grama de procesos.

Para la oferta del Servicio de Información propuesto por Cie S.A, se consideró dos supuestos de modelos de procesos que se aplicarán al momento de prestar el servicio de información a las PYMES del cantón Santo Domingo. Estos procesos serán graficados y expresados a continuación:

**Grafico no. 4-3**  
**Proceso de Venta del Servicio de Información**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

<sup>17</sup> BARRENO LUIS, “Manual de formulación y evaluación de proyectos”, Primera Edición, Quito 2005, Pág. 74

Por medio del presente flujo se describe el proceso de venta de información del Centro de Información Empresarial CIE S.A.

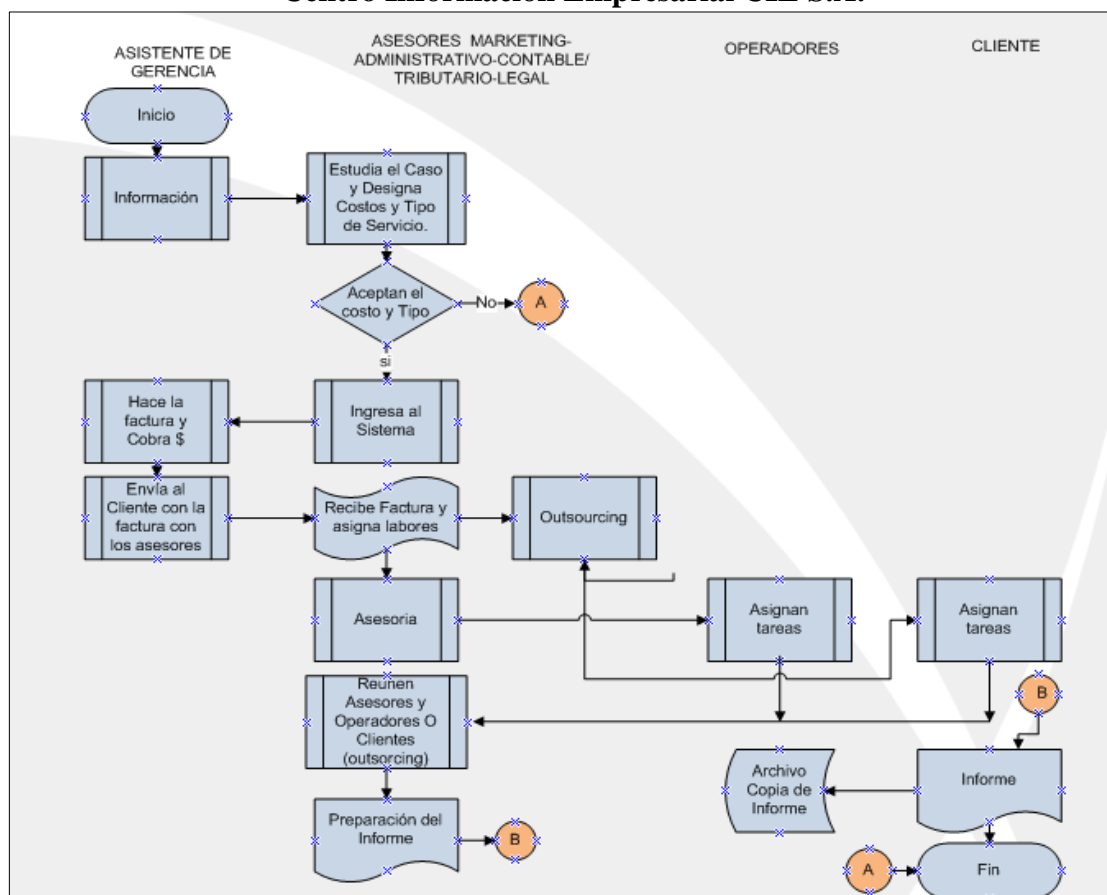
El proceso inicia con la solicitud de información de los servicios que presta el centro; este dato es facilitado por el asistente de gerencia que cubre múltiples actividades dentro de su cargo; el prestará al cliente la información necesaria sobre que tipo de servicio se ofrece que pueda ser de gran beneficio para sus PYMES y los costos que estos tendrán de acuerdo a sus necesidades. Mismas que variarán en el caso de requerir trabajo de campo y de investigaciones que involucre contratación externa.

Luego de tener claro los costos y que tipo de información necesita, toma la decisión de seguir o terminar el proceso de contratación. Si continua, el cliente tiene que dirigirse a la sala de los asesores mismos que atenderán en sus estaciones de trabajo, para esto el cliente toma su turno de acuerdo a su requerimiento este puede ser solo información, asesorías u outsourcing de (administrativo, contable, tributario, legal).

Al ser atendido por un asesor, este estudia que tipo de información necesita y le da los costos que incurrirá, al tener ya el costo específico de su caso el cliente toma la decisión de aceptar o no y seguir con la contratación. Si este es aceptado se procede a ingresar los datos del cliente y el requerimiento puntual del mismo, y se envía a facturación, es decir, a donde la asistente quién realizará la factura y cobrará por el valor, el cliente se acercara con la respectiva factura de cancelación; el asesor recibe la factura y prepara el informe para la entrega de la información de acuerdo al requerimiento.

El informe a entregarse puede ser magnético o impreso, luego de la entrega de este reporte se procederá a almacenar en la base de información general del CIE S.A una copia los que servirán para próximos requerimientos y con esto culminaríamos el proceso en el caso de venta de información.

**Gráfico No. 4-4**  
**Proceso de Venta del Servicio de Asesorías y Outsourcing**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

En el flujo de venta de asesoría u outsourcing (es decir que reciben la asesoría y son los empleados de las mismas pymes que ejecutan las labores)

El proceso inicia con la entrega de la información de los servicios y costos de el Centro de Información, facilitado por el asistente de gerencia el cuál le direccionará donde los asesores; sino culminará con el proceso de contratación. Para acceder a la asesoría u outsourcing, se toma su turno de acuerdo al requerimiento, este puede ser, de asesorías u outsourcing de (administrativo, contable, tributario, legal).

El asesor recibe a nuestro cliente y procede a estudiar el caso y le facilita los costos que estos incurrirán, es decir, que este puede tener costos extras por contrataciones externas o trabajo de campo de acuerdo a la envergadura del mismo.

Si el cliente no acepta los costos el proceso de contratación de las asesorías u outsourcing termina, caso contrario el asesor ingresa al sistema los datos del cliente y el requerimiento que este tenga y envía a facturación, nuestra asistente recibe el cobro y emite la factura por el caso, y se procede a la entrega a los asesores para activar los procesos de asesoría u outsourcing. El asesor de acuerdo al requerimiento del cliente realiza el trabajo en este caso asesoría; reúne a los operadores y asigna tareas, posteriormente se realiza otra reunión de asesores con operadores para realizar el feedback y consolidar la información y avance de cada una de sus tareas para llegar a la solución de los objetivos planteados individualmente para los operadores pero que cumplen una meta en equipo, que es la preparación del informe del cliente.

Luego se procede a realizar el informe, sea este en forma digital como presentación (diapositivas con cuadros estadísticos, etc.) o impreso con los resultados de investigación con las respectivas conclusiones y recomendaciones que permita la toma de decisiones de los clientes.

Este informe será enviado a la biblioteca o archivo virtual del Centro de Información Empresarial CIE S.A. que servirá para solución de requerimientos futuros, y se finaliza el proceso.

En el caso de que el requerimiento sea calificado como un outsourcing se procede de la siguiente manera, se procede a realizar una reunión de asesores y empleados de cliente, para asignarles tareas, posteriormente se realiza la siguiente reunión para recopilar y dar seguimiento de las tareas que se asignaron.

En este punto los asesores están en la calidad de poder establecer y preparar el informe que se genere producto del outsourcing realizado, de igual manera puede ser impreso o



magnético; como se describió anteriormente, con su respectivo archivo a la base del Centro de Información Empresarial CIE S.A.

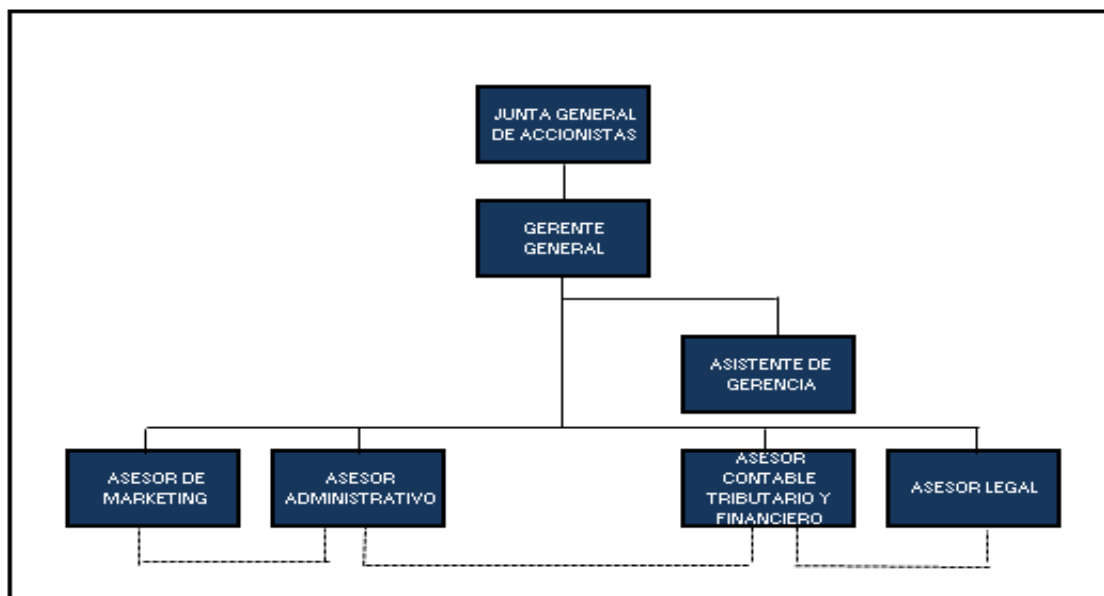
#### 4.5. Organización Administrativa.

La organización administrativa de una empresa está determinada por la relación entre el personal que la constituye, sus funciones, las que permitirán el adecuado desempeño en la producción del servicio que se ofrece por esta razón se establece para la organización de CIE S.A. lo siguiente:

##### 4.5.1. Estructura Orgánica.

La estructura orgánica es fundamental para el buen funcionamiento de la empresa ya que en ella se determina la jerarquía de cada funcionario de la empresa delimitando las atribuciones y subordinados a quien corresponde; por tal razón se ha elegido el organigrama estructural que se presenta a continuación:

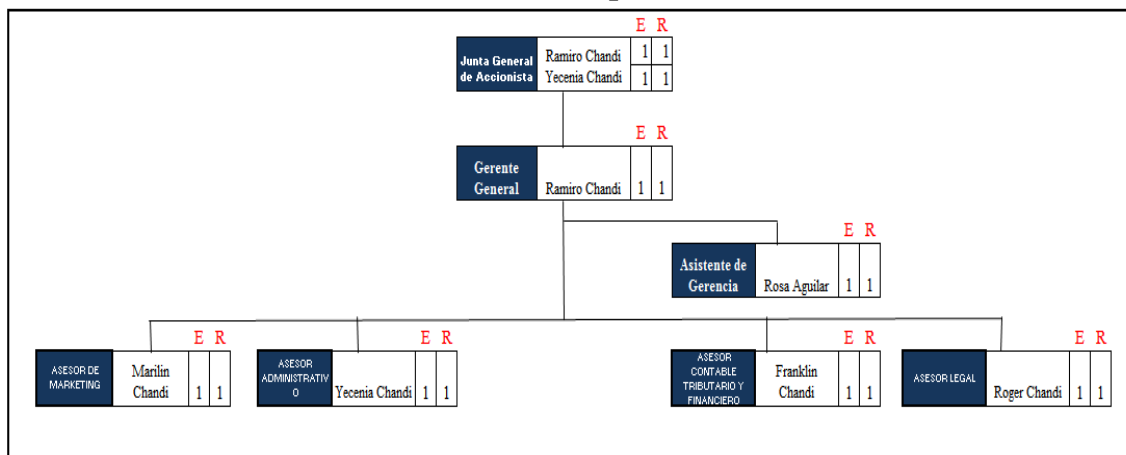
**Gráfico No. 4-5**  
**Organigrama Estructural**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

**Gráfico No. 4-6**  
**Organigrama Puesto Plaza y Unidades**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

El organigrama estructural de CIE S.A. está organizado por tres niveles, el nivel Uno está la Junta General de accionistas como Legislativo; el nivel dos la Gerencia General como Ejecutivo y por último el nivel tres los asesores quienes harán las funciones de apoyo, incluyendo en este marco a la asistente de gerencia este nivel se encargará de la atención y asesoría a las PYMES.

#### 4.5.2. Manual de Funciones

Con la finalidad de determinar las funciones generales, se ha creado el presente manual de funciones para cada uno de los que conforman el organigrama estructural, y de ésta manera orientar adecuadamente la gestión administrativa de CIE S.A.

**Formato de Funciones No. 4-1**  
**Manual de Funciones Gerente General**  
**Centro de Información Empresarial CIE S.A.**

	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN  DE FUNCIONES  CENTRO DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL  CIE S.A</b>			<b>PÁG</b>	
				<b>1.</b>	
	<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>	<b>DÍA</b>	<b>MES</b>	<b>AÑO</b>	
	10	12	2012		
<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA</b>					
1. PUESTO	GERENTE GENERAL				
2. JEFE INMEDIATO SUPERIOR	JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS				
3. SUPERVISA A:	ASESOR DE MARKETING, ASESOR ADMINISTRATIVO, ASESOR CONTABLE TRIBUTARIOS Y FINANCIERO, ASESOR LEGAL. Y ASISTENTE DE GERENCIA				
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>					
<p>El Gerente General del Centro de Información CIE S.A. Actúa como representante legal de la empresa, fija las políticas operativas, administrativas y de calidad en base a los parámetros., junto con los demás asesores planea, dirige y controla las actividades de la empresa. Su objetivo principal es el de crear un valor agregado en base a los servicios que ofrecemos, maximizando el valor de la empresa para los accionistas.</p>					
<b>III. RESPONSABILIDADES DEL PUESTO</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Es responsable ante los accionistas, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional.</li> <li>• Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización.</li> </ul>					
<b>IV. FUNCIONES DEL PUESTO</b>					
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.</li> <li>• Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.</li> <li>• Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.</li> <li>• Implementar una estructura administrativa que contenga los elementos necesarios para el desarrollo de los planes de acción.</li> <li>• Preparar descripciones de tareas y objetivos individuales para cada área.</li> <li>• Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.</li> <li>• Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados.</li> <li>• Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.</li> <li>• Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión)</li> </ul>					
<b>V. REQUISITOS MINIMOS PARA EL PUESTO</b>					
<b>TÍTULO PROFESIONAL</b>	MAGISTER EN ADMINISTRACION DE NEGOCIOS				
<b>EXPERIENCIA</b>	MINIMO 3 AÑOS				
<b>HABILIDADES</b>	CAPACIDAD DE ANÁLISIS Y SINTESIS, FLUIDEZ VERBAL				
<b>FORMACIÓN</b>	ESPECIALIZADO EN PLANEACION FINANCIERA Y PROYECTOS				

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

**Formato de Funciones No. 4-2**  
**Manual de Funciones Asistente de Gerencia**  
**Centro de Información Empresarial CIE S.A.**

 Centro de Información Empresarial	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN          DE FUNCIONES          CENTRO DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL          CIE S.A</b>			<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>		<b>PÁG          2.</b>
	<b>DÍA</b> 10	<b>MES</b> 12	<b>AÑO</b> 2012			
<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA</b>						
1. PUESTO			ASISTENTE DE GERENCIA			
2. JEFE INMEDIATO SUPERIOR			GERENTE GENERAL			
3. SUPERVISA A:			NO			
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>						
Prestar apoyo en las decisiones funcionales de la Gerencia General, administrando la documentación correspondiente y otorgando el apoyo logístico, en las mejores condiciones de calidad, oportunidad y eficiencia.						
<b>III. RESPONSABILIDADES DEL PUESTO</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Apoyar y asistir el trabajo del directorio y Gerencia General.</li> <li>• Organizar y mantener la documentación que se genera y se emite en la Gerencia General.</li> <li>• Prestar apoyo documentario, administrativo y logístico a la Gerencia General</li> </ul>						
<b>IV. FUNCIONES DEL PUESTO</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registrar, tramitar y archivar la correspondencia y documentación en general de la Gerencia de la General. Debe ser en forma apropiada, guardando las reglas de presentación y canalización correspondientes.</li> <li>• Coordinar y preparar la agenda diaria del Gerente, adoptando las acciones pertinentes para su cumplimiento en las mejores condiciones.</li> <li>• Organizar y mantener actualizados los archivos de la Gerencia General y Presidencia del Directorio.</li> <li>• Custodiar los documentos de la Junta General de Accionistas, de las Sesiones de Directorio y de la Gerencia General (Actas).</li> <li>• Mantener y/o mejorar la buena imagen de la Gerencia General a fin de contribuir a mantener un buen clima laboral.</li> <li>• Manejar, rendir y exigir la rendición del Fondo Fijo de Caja Chica que garantice la ejecución de gastos operativos ordinarios del Directorio y la Gerencia General.</li> <li>• Atender a los visitantes y clientes, los teléfonos, fax y correo electrónico Gerencia General.</li> <li>• Registrar y controlar las Actas de Junta, Actas de Directorio, Resoluciones de Gerencia, Órdenes Internas, Directivas, Certificaciones de Directorio, etc.</li> <li>• Cautelar el mantenimiento de los ambientes y operatividad de equipos y mobiliario del Directorio y Gerencia General.</li> <li>• Realizar encargos de protocolo.</li> <li>• Proporcionar, dentro de los plazos establecidos, la información solicitada por la Gerencia General.</li> <li>• Apoyar a la Junta General de Accionistas, Gerencia General en sus funciones, con lealtad y eficiencia.</li> </ul>						
<b>V. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO</b>						
<b>TÍTULO PROFESIONAL</b>			INGENIERA COMERCIAL O CARRERAS AFINES			
<b>EXPERIENCIA</b>			MÍNIMO DOS AÑOS			
<b>HABILIDADES</b>			DESTREZA EN EL MANEJO DE DOCUMENTOS			
<b>FORMACIÓN</b>			CAPACITADO EN CONTABILIDAD Y GESTIÓN PRESUPUESTARIA			

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012


**Formato de Funciones No. 4-3**  
**Manual de Funciones Asesores**  
**Centro de Información Empresarial CIE S.A.**

 Centro de Información Empresarial	<b>MANUAL DE DESCRIPCIÓN          DE FUNCIONES          CENTRO DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL          CIE S.A</b>			<b>FECHA DE APROBACIÓN</b>		<b>PÁG          3.</b>
	<b>DÍA</b> 10	<b>MES</b> 12	<b>AÑO</b> 2012			
<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA</b>						
1. PUESTO	ASESOR DE MARKETING, ASESOR ADMINISTRATIVO, ASESOR CONTABLE TRIBUTARIOS Y FINANCIERO, ASESOR LEGAL.					
2. JEFE INMEDIATO SUPERIOR	GERENTE GENERAL					
3. SUPERVISA A:	OPERATIVOS					
<b>II. NATURALEZA DEL PUESTO</b>						
La posición de Asesoría tiene como responsabilidad garantizar que las acciones institucionales se realicen dentro de los parámetros empresariales además de prestar el servicios de información y asesoría a los clientes de CIE S.A.						
<b>III. RESPONSABILIDADES DEL PUESTO</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Asesorar a la Alta Dirección y demás Unidades Operativas en aspectos en los aspectos de su competencia.</li> </ul>						
<b>IV. FUNCIONES DEL PUESTO</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>Aplicar las metodologías y técnicas necesarias para la ejecución del servicio.</li> <li>Planificar, asignar, dirigir, coordinar y supervisar las actividades de Asesoría en las distintas áreas que la integran.</li> <li>Revisar, aprobar y emitir dictámenes sobre los expedientes cursados a Asesoría.</li> <li>Coordinar y asesorar elaboración de reglamentos, acuerdos y demás disposiciones de la Empresa.</li> <li>Revisar minutas de contratos.</li> <li>Participar e integrar comisiones de trabajo.</li> <li>Generar reportes e informes económicos-financieros que solicite la gerencia y/o la Junta General de accionista para que posibiliten así la correcta toma de decisiones. (Asesor Contable Tributario y Financiero)</li> <li>Presentar los Estados Financieros. (Asesor Contable Tributario y Financiero)</li> <li>Brindar, oportuna y efectiva, asesoría en asuntos legales y administrativos de su competencia. (Asesor Legal).</li> </ul>						
<b>V. REQUISITOS MINIMOS PARA EL PUESTO</b>						
<b>TÍTULO PROFESIONAL</b>	INGENIEROS COMERCIALES, DE MERCADOTECNIA, ADMINISTRACION DE PROYECTOS, AUDITORES, DOCTORES EN LEYES.					
<b>EXPERIENCIA</b>	MINIMO 3 AÑOS EN CARGOS SIMILARES					
<b>HABILIDADES</b>	CAPACIDAD DE ANÁLISIS Y SINTESIS, FLUIDEZ VERBAL					
<b>FORMACIÓN</b>	ESPECIALIZADO EN PLANEACION FINANCIERA Y PROYECTOS, AUDITORIA.					

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

**Formato de Funciones No. 4-4**  
**Manual de Funciones Operativos**  
**Centro de Información Empresarial CIE S.A.**

 Centro de Información Empresarial	MANUAL DE DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES <b>CENTRO DE INFORMACIÓN EMPRESARIAL</b> <b>CIE S.A</b>			FECHA DE APROBACIÓN		<b>PÁG</b> <b>3.</b>
	DÍA	MES	AÑO			
	10	12	2012			
<b>VI. INFORMACIÓN BÁSICA</b>						
4. PUESTO			OPERATIVOS			
5. JEFE INMEDIATO SUPERIOR			ASESOR DE MARKETING, ASESOR ADMINISTRATIVO, ASESOR CONTABLE TRIBUTARIOS Y FINANCIERO, ASESOR LEGAL.			
6. SUPERVISA A:			NO			
<b>VII. NATURALEZA DEL PUESTO</b>						
<b>VIII. RESPONSABILIDADES DEL PUESTO</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realizar los requerimientos de los asesores.</li> </ul>						
<b>IX. FUNCIONES DEL PUESTO</b>						
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ejecutar las labores o tareas encomendadas por los asesores</li> <li>• Reunirse con asesores para determinar específicamente sus tareas</li> <li>• Preparación de información solicitada por asesor.</li> </ul>						
<b>X. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO</b>						
<b>TÍTULO PROFESIONAL</b>			BACHILLERES DE ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD			
<b>EXPERIENCIA</b>			MÍNIMO 6 MESES EN CARGOS SIMILARES			
<b>HABILIDADES</b>			EN OFFICE Y PROGRAMAS INFORMÁTICOS			
<b>FORMACIÓN</b>			CONOCIMIENTOS TRIBUTARIOS Y CONTABILIDAD			

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

#### 4.6. Base Legal

La base legal con la que se constituirá y registrará nuestra compañía es la Ley de Compañías que indica en su Art. 55 sobre la constitución de la COMPAÑÍA ANÓNIMA.

Constitución Legal, permisos de funcionamiento y leyes (ver minuta de constitución Anexo # 4)

##### 4.6.1. Entidades relacionadas.

Las entidades con las que se relacionará CIE S.A. son las siguientes:

- ✓ Superintendencia de Compañías
- ✓ Ministerio de Relaciones laborales

- ✓ Servicio de Rentas Internas
- ✓ Banco Central de Ecuador
- ✓ Cámara de Comercio
- ✓ Notarias
- ✓ Registro Mercantil.
- ✓ Gobierno Autónomo Descentralizado Municipal de Santo Domingo.

#### **4.6.2. Leyes conexas.**

Dentro de la Legislación nacional, las compañías anónimas para su normal funcionamiento deben regirse a las siguientes leyes:

- ✓ Constitución de la República del Ecuador.
- ✓ Código de Comercio
- ✓ Código del Trabajo
- ✓ Ley de Compañías
- ✓ Ley de Régimen tributario.

#### **4.7. Distribución de la infraestructura física de la Compañía**

El lugar donde funcionará el Centro de Información Empresarial CIE S.A. Está constituida por 7 áreas distribuidas de la siguiente manera:

##### **AREA 1.- OFICINA DE GERENCIA**

En esta zona será donde el Gerente realizará sus funciones, con las comodidades de acuerdo a los requerimientos para la atención de representantes de pymes en el caso de éstas requerirlo.

## AREA 2.- SALA DE REUNIONES

Para la ejecución de reuniones entre asesores, con operativos para direccionara sus tareas a realizar, reuniones de accionistas, sala de capacitaciones del personal.

## AREA 3.- ASESORIA (OUTSOURCING)

Lugar donde se dará el servicio a las pymes por nuestros asesores, los que contarán con los requerimientos para concretar el servicio, compuesto por cuatro estaciones de trabajo.

## AREA 4.- SALA DE ESPERA

Espacioso y cómodo lugar de espera con sitio de espera para 18 empresarios además en esta área podrán tener acceso a revistas, texto, periódicos con información de interés como parte de un valor agregado a nuestro servicio.

## AREA 5.- BAÑOS

Se encuentra la división de servicios higiénicos (SSH) con distinción para cada sexo los mismos que están dirigidos tanto para clientes como para el personal interno.

## AREA 6.- OFICINA DE OPERATIVOS

Lugar donde los operarios se encargarán de ejecutar las tareas encomendadas por cada uno de los asesores, para brindar el servicio de CIE. S.A, está distribuido en tres estaciones de trabajo.



## AREA 7.- RECEPCIÓN

Esta área muestra el lugar donde el cliente (PYMES) recibirá la información inicial, y será quien dirija al asesor correspondiente. Los costos según las áreas son los siguientes:

**Cuadro No. 4-3**  
**Costos fijos por Área**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

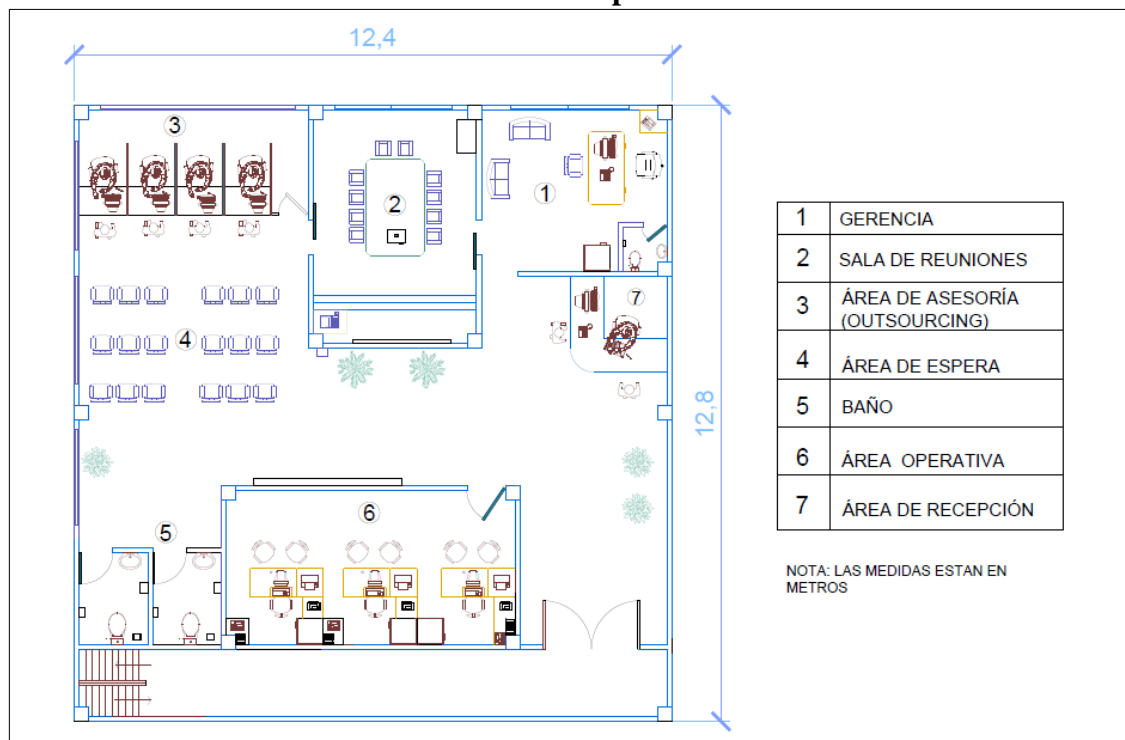
DETALLE	CANTIDAD	P. UNIT.	TOTAL
<b>AREA 1</b>			
<b>GERENCIA</b>			
Sillón Gerencial	1	\$ 160,00	\$ 160,00
Escritorio	1	\$ 110,00	\$ 110,00
Sofá Tripersonal	2	\$ 310,00	\$ 620,00
Computadora	1	\$ 640,00	\$ 640,00
Teléfono	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Silla atención	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Dispensador de jabón	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Secador	1	\$ 35,00	\$ 35,00
<b>AREA 2</b>			
<b>SALON AUDITORIO</b>			
Sillas	10	\$ 30,00	\$ 300,00
Mesa estacionaria	1	\$ 100,00	\$ 100,00
Proyector Epson	1	\$ 612,00	\$ 612,00
Computadora	1	\$ 640,00	\$ 640,00
Pizarra	1	\$ 97,00	\$ 97,00
<b>AREA 3 - 4</b>			
<b>ASESORIA Y ATENCION</b>			
Sillas Giratorias	4	\$ 130,00	\$ 520,00
Estación de trabajo	4	\$ 95,00	\$ 380,00
Silla atención	4	\$ 20,00	\$ 80,00
Sillas para atención x3	6	\$ 120,00	\$ 720,00
Computadora	4	\$ 640,00	\$ 2.560,00
Impresora	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Teléfono extensión	4	\$ 15,00	\$ 60,00
<b>AREA 5</b>			
<b>SANTARIOS</b>			
Dispensador Jabón	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Secador	2	\$ 35,00	\$ 70,00
<b>AREA 6</b>			
<b>ADMINISTRACION</b>			
Sillas giratorias	3	\$ 65,00	\$ 195,00
Estación de Trabajo	3	\$ 240,00	\$ 720,00
Silla atención	3	\$ 20,00	\$ 60,00
Computadoras	3	\$ 640,00	\$ 1.920,00
Archivador	3	\$ 120,00	\$ 360,00
Impresora	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Telefono extensión	3	\$ 15,00	\$ 45,00
<b>AREA 7</b>			
<b>RECEPCION</b>			
Estación de trabajo	1	\$ 95,00	\$ 95,00
Silla atención	1	\$ 20,00	\$ 20,00
Silla giratoria	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Computadora	1	\$ 640,00	\$ 640,00
Telefono extensión	1	\$ 15,00	\$ 15,00
<b>TOTAL...</b>			\$ 12.097,00

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Ramiro Chandi. 2012

La organización física de las áreas está estructurada según muestra el gráfico siguiente:

**Gráfico No. 4-7**  
**Organización de Infraestructura Física**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**



**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Es importante el estudio del capítulo ya que en él se establece el lugar óptimo de localización, la estructura física y organizacional que contara el proyecto además de la descripción de los procesos que se llevaran a cabo en la puesta en marcha, lo que da paso a capítulo cinco donde se determinará la inversión del proyectos de acuerdo a las características antes mencionadas.

## CAPITULO V

### INVERSIONES DEL PROYECTO

*“Inversión inicial comprende la adquisición de todos los activos fijos y diferidos necesarios para iniciar las operaciones de la empresa, con excepción del capital de trabajo”<sup>18</sup>*

La Inversión inicial del Centro de Información Empresarial CIE SA para empezar sus actividades de prestación del servicio de información y asesoría a las PYMES está en función a la inversión de activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, los cuales se detallan en el siguiente cuadro.

**Cuadro No. 5-1**  
**Inversión del Proyecto**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

DESCRIPCIÓN	DÓLARES	%
<b>INVERSION FIJA</b>		
<b>a.- TANGIBLE</b>		
Equipo de Oficina	\$ 355,00	1,80%
Equipo de Computo	\$ 7.252,00	36,82%
Muebles y enseres	\$ 4.490,00	22,80%
Total...	<b>\$ 12.097,00</b>	
<b>b.- INTANGIBLE</b>		
Gastos de Constitución	\$ 700,00	3,55%
Software contable	\$ 1.200,00	6,09%
Gastos de Capacitación	\$ 500,00	2,54%
Gastos de Puesta en marcha	\$ 1.500,00	7,62%
Total...	<b>\$ 3.900,00</b>	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>		
a.- Efectivo	\$ 2.500,00	12,69%
b.- Insumos o Suministros	\$ 1.200,00	6,09%
Total...	<b>\$ 3.700,00</b>	
<b>INVERSION TOTAL...</b>	<b>\$ 19.697,00</b>	<b>100,00%</b>
<b>FINANCIAMIENTO</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>DÓLARES</b>	<b>%</b>
<b>INVERSION TOTAL...</b>	<b>\$ 19.697,00</b>	<b>100,00%</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

<sup>18</sup> BACA Gabriel, “Evaluación de proyectos”, Editorial Mc Graw Hill, Cuarta Edición, Pág. 165.

La inversión inicial requiere de un capital de trabajo para un mes, periodo en el cual se cubrirán los gastos y costos operativos necesarios para crear el servicio de información empresarial valor que asciende a \$3.700,00 siendo la inversión total de \$19.697,00; que será financiado por el Banco Nacional de Fomento a través de un microcrédito a una tasa del 18% anual.

### 5.1. Activos fijos tangibles

*“Los activos fijos tangibles corresponden todas las inversiones que se realizan en bienes tangibles que se requerirán para el proceso de transformación de las materias primas e insumos en productos intermedios o finales, así como aquellos que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto”<sup>19</sup>.*

El Centro de Información Empresarial “Cie” tendrá una inversión de activos fijos que ascienden a \$10.267,00 descritos por grupos:

**Cuadro No. 5-2**  
**Activos Fijos**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

ACTIVOS FIJOS	
DETALLE	VALOR
Muebles y Enseres	\$ 4.490,00
Equipo de Computo	\$ 7.252,00
Equipo de Oficina	\$ 355,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 12.097,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

La inversión en equipo de oficina, equipo de cómputo, muebles y enseres, constituirán los activos fijos que permitirán generar los servicios de información que prestará el Centro de Información Empresarial CIE S.A. a las PYMES del cantón Santo Domingo.

<sup>19</sup> BACA Gabriel, “Evaluación de proyectos”, Editorial McGrawhill, Cuarta Edición, Pág. 165.

## 5.2. Activos fijos diferidos

*“Se conocen también como cargos diferidos y son aquellos rubros contables que registran los servicios especiales y ciertas mejoras que no puedan ser incorporadas al costo de bienes principales, pero que el efecto de su acción reportará beneficios futuros mediatos”<sup>20</sup>*

Los activos fijos que utilizará CIE SA. Se detallan a continuación:

**Cuadro No. 5-3**  
**Activos Diferidos**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

ACTIVOS INTANGIBLES	
DETALLE	VALOR
Gastos de Constitución	\$ 700,00
Software contable	\$ 1.200,00
Gastos de Capacitación	\$ 500,00
Gastos de Puesta en marcha	\$ 1.500,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.900,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Además de los Gastos de constitución, capacitación y adiestramiento del personal se ha considerado, los gastos de Puesta en marcha denominada también "**Etapa Prueba**" consiste en el conjunto de actividades necesarias para determinar las deficiencias, defectos e imperfecciones de la instalación de la infraestructura de producción, a fin de realizar las correcciones del caso y poner "a punto" la empresa, para el inicio de su producción normal del servicio. Los gastos diferidos que tendría el Centro de Información Empresarial CIE SA ascienden a los \$3.900,00.

## 5.3. Capital de trabajo

*“El capital de trabajo no es otra cosa que el conjunto de recursos necesarios en forma de activos corrientes que deberá disponer el inversionista, para la operación normal*

<sup>20</sup> ZAPATA Pedro, “Contabilidad General”, Editorial Mc Graw Hill, Séptima Edición, Bogotá – Colombia, Pág. 204.

*del proyecto, hasta que los ingresos generados por el propio proyecto cubran los gastos de operación*”<sup>21</sup>

Antes de que CIE S.A. empiece a generar recursos que le permitan cubrir sus gastos operativos deberá contar con el siguiente capital de trabajo.

**Cuadro No. 5-4**  
**Capital de Trabajo**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

CAPITAL DE TRABAJO	
DETALLE	VALOR
a.- Efectivo	\$ 2.500,00
b.- Insumos o Suministros	\$ 1.200,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.700,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

En cuanto al capital de trabajo considerado los activos corrientes con los que debe contar la empresa con la finalidad de asegurar la ejecución del proyecto hasta que los ingresos generados por el propio proyecto puedan cubrir los gastos de operación, en éste caso ascienden a un total de \$3.700,00.

La Totalidad de la inversión con la que se instalará el Centro de Información Empresarial CIE SA tiene un monto de \$19.697,00

#### **5.4. Financiamiento del proyecto**

Puesto que la inversión total de nuestro proyecto asciende a \$19.697,00 monto que se definió la siguiente fuente de financiamiento:

Fuente Externa.- *“Es la que tiene su origen fuera de la organización”*<sup>22</sup> Se hará a través del Banco Nacional de Fomento, que financiará a través de un microcrédito, por la totalidad de la inversión un 100% la misma que asciende a \$19.697,00.

<sup>21</sup> BARRENO Luis, “Manual de formulación y evaluación de proyectos”, Primera Edición, Quito 2005, Pág. 91

### 5.5. Estructura del financiamiento:

Para el financiamiento los inversionistas consideraron hacerlo en el Banco Nacional de Fomento a través de un microcrédito con las siguientes características:

Monto: \$19.697,00

Plazo: 3 años

Tasa de Interés: 18% anual.

Nota: Sin período de gracia.

A continuación se presenta la tabla de amortización correspondiente:

**Cuadro No. 5-5**  
**Resumen de Amortización de Deuda**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

BANCO NACIONAL DE FOMENTO				
MONTO:	\$	19.697,00		
FINANCIAMIENTO:	100%	19697		
TASA / INTERÉS:	18%	2% TASA MENSUAL		
TIEMPO:	3 AÑOS			
PERIODOS:	36 CUOTAS			
PAGO MENSUAL	\$ 712,09	CAPITAL E INTERÉS		
	<b>Año1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Pago interés</b>	\$ 3.111,65	\$ 2.048,76	\$ 777,96	\$ 5.938,37
<b>Pago Capital</b>	\$ 5.433,47	\$ 6.496,36	\$ 7.767,17	\$ 19.697,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 8.545,12</b>	<b>\$ 8.545,12</b>	<b>\$ 8.545,12</b>	<b>\$ 25.635,37</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

En este caso el interés que generará el financiamiento en el plazo de 3 años será de \$5.433,47 Valor que implica ser recuperado dentro de la proyección.

<sup>22</sup> BARRENO Luis, “Manual de formulación y evaluación de proyectos”, Primera Edición, Quito 2005, Pág. 93

En el presente capítulo su importancia se presenta en conocer la inversión inicial de todas las adquisiciones necesarias para iniciar las operaciones, permitiendo en el siguiente capítulo empezar al estudio de los costos e ingresos que el proyecto genere.



## CAPITULO VI

### COSTOS E INGRESOS DEL PROYECTO

#### 6.1. Costos de producción.

*“Costo es el conjunto de valores que se aplican en la elaboración de un producto o servicio”<sup>23</sup>*

Costo es el conjunto de insumos en los que se incurren para la elaboración de un bien o servicio, Para el efecto el Centro de Información Empresarial deberá invertir en costos directos para la producción del servicio objeto de la propuesta de CIE S.A.

##### 6.1.1. Costos directos de producción

*“Con la finalidad de recopilar la información que servirá de bases para la elaboración del estudio financiero se recomienda establecer los costos unitarios por producto a producirse”<sup>24</sup>*

Para la determinar la proyección de la mano de obra a utilizarse en el proyecto se consideró los salarios de operativos y asesores, como lo muestra el Anexo No. 5 (Rol de pagos)

---

<sup>23</sup> MOLINA CALVACHE, Antonio, Contabilidad de costos. Pág. 10.

<sup>24</sup> MENESES ALVAREZ Edilberto, Preparación y evaluación de proyectos. Cuarta Edición, Quito-Ecuador, Año 2004, Pág. 129.

**Cuadro No. 6-1**  
**Mano de Obra Directa**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

AÑOS	OFERTA DEL PROYECTO	PAGO MANO DE OBRA-Operativos
2012	374	\$ 42.138,39
2013	437	\$ 46.352,23
2014	508	\$ 50.987,45
2015	586	\$ 56.086,20
2016	671	\$ 61.694,82

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

El presente cuadro muestra la relación de los costos de mano de obra que se utilizarán para la entrega del servicio de información durante el primer año, es decir que se pagará un total de \$42.138,39 para cubrir la oferta los servicios de información y asesoría; con una proyección de crecimiento de 10% debido al incremento salarial establecido por el gobierno del Ecuador.

#### 6.1.2. Gastos de fabricación

Adicionalmente se generan Costos que no están directamente relacionados con el producto, sin embargo, facilitan el desenvolvimiento del curso regular del servicio de información y asesoría, teniendo que incurrir en un total de costos indirectos de fabricación por un total de \$13.140,00

**Cuadro no. 6-2**  
**Costos Indirectos de Fabricación**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

RUBRO	ESTIM. MENS	VALOR
Arriendo	\$ 800,00	\$ 9.600,00
Servicio de Seguridad	\$ 45,00	\$ 540,00
Suministros	\$ 160,00	\$ 1.920,00
Internet	\$ 90,00	\$ 1.080,00
<b>TOTAL...</b>		<b>\$ 13.140,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

### 6.1.3. Gastos administrativos

*“Gastos administrativos son los que tienen naturaleza fija en razón a que éstos no varían en función a los niveles de producción”<sup>25</sup>.*

Para CIE SA, los gastos administrativos constituirán un desembolso fijo de valores conformados por: sueldos de gerencia y Asistente de Gerencia/Recepcionista, las depreciaciones, las amortizaciones y los gastos generales; rubros necesarios para la llevar adelante la prestación de los futuros servicios.

**Cuadro No. 6-3**  
**Gastos Administrativos**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

CONCEPTO	VALOR ANUAL
Sueldos Administrativos	\$ 18.518,74
Depreciación	\$ 2.611,65
Amortización de Activos	\$ 540,00
Gastos Generales	\$ 623,76
<b>TOTAL...</b>	<b>\$ 22.294,15</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Los gastos administrativos ascienden a \$ 22.294,15.

El personal administrativo con los que contará CIE S.A. suma \$18.518,74; el rol que corresponde al detalle del personal se encontrará en el Anexo No. 5.

---

<sup>25</sup> BARRENO Luis, “Manual de formulación y evaluación de proyectos”, Primera Edición, Quito 2005, Pág. 93

**Cuadro No. 6-4**  
**Resumen de Rol de Sueldos del Personal Administrativo Centro Información**  
**Empresarial CIE S.A.**

NO MINA	REMUNERACIÓN ANUAL
Gerente General	\$ 12.047,50
Asistente de Gerencia	\$ 4.449,30
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 16.496,80</b>
<b>APORTE PATRONAL 11,15%</b>	<b>\$ 2.021,94</b>
<b>TOTAL...</b>	<b>\$ 18.518,74</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Para el cálculo de la depreciación se aplicó el Método Legal; para Muebles y enseres, equipo de Cómputo y Equipos de oficina, los cálculos al detalle se encontrarán en el Anexo No. 6

**Cuadro No. 6-5**  
**Resumen de Depreciación de Activos Fijos**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

RESUMEN DE DEPRECIACIÓN PROYECTADA					
DEPRECIACIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de Oficina	\$ 31,95	\$ 31,95	\$ 31,95	\$ 31,95	\$ 31,95
Equipo de Computo	\$ 2.175,60	\$ 2.175,60	\$ 2.175,60		
Muebles y enseres	\$ 404,10	\$ 404,10	\$ 404,10	\$ 404,10	\$ 404,10
<b>TOTAL...</b>	<b>\$ 2.611,65</b>	<b>\$ 2.611,65</b>	<b>\$ 2.611,65</b>	<b>\$ 436,05</b>	<b>\$ 436,05</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

En cuanto a los gastos de constitución, capacitación y puesta en marcha del proyecto se aplicó una amortización a 5 años; teniendo como resultado que para el Centro de Información Empresarial CIE S.A el valor asciende a \$780,00.

**Cuadro No. 6-6**  
**Amortización de Activos Diferidos**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS FIJOS			
CONCEPTO	COSTO	VIDA UTIL	AMORTIZACION
Activos Intangibles	\$ 3.900,00	5 AÑOS	\$ 780,00

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Para los gastos Generales se consideró los siguientes: luz, agua, teléfono cuyo monto es de un valor de \$623,76.

**Cuadro No. 6-7**  
**Resumen de Gastos Generales**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

<b>GASTOS GENERALES</b>		
<b>Concepto</b>	<b>Gasto / Mes</b>	<b>Gasto Anual</b>
Luz	\$ 21,98	\$ 263,76
Agua	\$ 12,00	\$ 144,00
Servicio Telefónico	\$ 18,00	\$ 216,00
<b>TOTAL...</b>		<b>\$ 623,76</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

#### 6.1.4. Gastos de ventas

Estos se establecieron al momento de aplicar la publicidad para la venta de producto que ofrece CIE S.A. (información y asesoría). Siendo el monto total por gastos de venta de \$1.553,45.

**Cuadro No. 6-8**  
**Resumen de Gastos de Ventas**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

<b>MEDIO</b>	<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>P/UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>
Diario La Hora	Anuncio 3 col 12 cm	5	\$ 116,93	\$ 584,65
Imprenta SESU Sellos Superior	Volantes	2000	\$ 0,08	\$ 168,00
Imprenta SESU Sellos Superior	Tarjetas de Presentación	1000	\$ 0,09	\$ 89,60
Imprenta SESU Sellos Superior	Afiches	100	\$ 0,95	\$ 95,20
InterZonaDigital	Página Web	1	\$ 616,00	\$ 616,00
				<b>\$ 1.553,45</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

#### 6.1.5. Gastos financieros.

Los gastos financieros que implica el proyecto corresponde al interés que genera el acceso al crédito financiero obtenido del Banco Nacional de Fomento, con una tasa del

18% anual puesto que es un crédito micro empresarial y no sobrepasa los \$20.000,00 dólares; la tabla de amortización figura en el cuadro No. 22. A continuación el resumen de los gastos por interés generados por el crédito:

**Cuadro No. 6-9**  
**Resumen Gastos Financieros**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

BANCO NACIONAL DE FOMENTO				
MONTO:	\$ 19.697,00			
FINANCIAMIENTO:	100%	19697		
TASA / INTERÉS:	18%	2%	TASA MENSUAL	
TIEMPO:	3 AÑOS			
PERIODOS:	36 CUOTAS			
PAGO MENSUAL	\$ 712,09	CAPITAL E INTERÉS		
	Año1	Año 2	Año 3	TOTAL
Pago interés	\$ 3.111,65	\$ 2.048,76	\$ 777,96	\$ 5.938,37

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

## 6.2. Proyección de los costos

La proyección de costos es un detalle de lo que se invertirá en el proyecto durante el primer año, y para realizar la proyección de los próximos 5 años se consideró la tasa de inflación del 5,22% según información del Banco Central 2012.

**Cuadro No. 6-10**  
**Proyección de Costos**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

	INFLACIÓN 5,22%				
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
Mano de Obra Directa	\$ 42.138,39	\$ 44.338,01	\$ 46.652,46	\$ 49.087,72	\$ 51.650,10
Imprevistos 5% MOD	\$ 2.106,92	\$ 2.216,90	\$ 2.332,62	\$ 2.454,39	\$ 2.582,50
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 44.245,31</b>	<b>\$ 46.554,91</b>	<b>\$ 48.985,08</b>	<b>\$ 51.542,10</b>	<b>\$ 54.232,60</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>					
Arriendo	\$ 9.600,00	\$ 10.101,12	\$ 10.628,40	\$ 11.183,20	\$ 11.766,96
Servicio de Seguridad	\$ 540,00	\$ 568,19	\$ 597,85	\$ 629,06	\$ 661,89
Suministros	\$ 1.920,00	\$ 2.020,22	\$ 2.125,68	\$ 2.236,64	\$ 2.353,39
Internet	\$ 1.080,00	\$ 1.136,38	\$ 1.136,38	\$ 1.136,38	\$ 1.136,38
<b>Subtotal CIF</b>	<b>\$ 13.140,00</b>	<b>\$ 13.825,91</b>	<b>\$ 14.488,30</b>	<b>\$ 15.185,27</b>	<b>\$ 15.918,62</b>
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>\$ 57.385,31</b>	<b>\$ 60.380,82</b>	<b>\$ 63.473,38</b>	<b>\$ 66.727,37</b>	<b>\$ 70.151,22</b>
<b>PRESUPUESTO DE GASTOS</b>					
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>					
Sueldos Administrativos	\$ 18.518,74	\$ 19.485,42	\$ 20.502,56	\$ 21.572,79	\$ 22.698,89
Gastos Generales	\$ 623,76	\$ 656,32	\$ 690,58	\$ 726,63	\$ 764,56
Imprevistos 5% Gastos Adm.	\$ 957,13	\$ 1.007,09	\$ 1.059,66	\$ 1.114,97	\$ 1.173,17
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 20.099,63</b>	<b>\$ 21.148,83</b>	<b>\$ 22.252,80</b>	<b>\$ 23.414,39</b>	<b>\$ 24.636,62</b>
<b>GASTOS QUE NO REPRESENTAN DESMBOLSOS</b>					
Depreciaciones	\$ 2.611,65	\$ 2.611,65	\$ 2.611,65	\$ 436,05	\$ 436,05
Amortizaciones	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00	\$ 540,00
<b>Subtotal</b>	<b>\$ 3.151,65</b>	<b>\$ 3.151,65</b>	<b>\$ 3.151,65</b>	<b>\$ 976,05</b>	<b>\$ 976,05</b>
<b>GASTOS DE PUBLICIDAD</b>					
Publicidad Escrita	\$ 584,65	\$ 615,17	\$ 647,28	\$ 681,07	\$ 716,62
Hojas Volantes	\$ 168,00	\$ 176,77	\$ 186,00	\$ 195,71	\$ 205,92
Tarjetas de Presentación	\$ 89,60	\$ 94,28	\$ 99,20	\$ 104,38	\$ 109,82
Afiches	\$ 95,20	\$ 100,17	\$ 105,40	\$ 110,90	\$ 116,69
Página Web	\$ 616,00	\$ 648,16	\$ 681,99	\$ 717,59	\$ 755,05
<b>TOTAL GASTOS DE PUBLICIDAD</b>	<b>\$ 1.553,45</b>	<b>\$ 1.634,54</b>	<b>\$ 1.719,86</b>	<b>\$ 1.809,64</b>	<b>\$ 1.904,10</b>
Costo anual por intereses del 18%	\$ 3.111,65	\$ 2.048,76	\$ 777,96	\$ 0,00	\$ 0,00
<b>TOTAL DE COSTOS MAS GASTOS</b>	<b>\$ 85.301,69</b>	<b>\$ 88.364,60</b>	<b>\$ 91.375,65</b>	<b>\$ 92.927,46</b>	<b>\$ 97.668,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Como lo muestra el cuadro anterior durante el primer año los costos de producir los servicios que ofrece CIE S.A. ascienden a \$85.301,69 dólares americanos. Considerando costos como mano de obra directa como elemento principal para la producción del servicio, costos indirectos de fabricación los que no están directamente relacionados con la producción pero que son necesarios para la obtención del mismo, más costos administrativos y costos de venta, incluyendo aquellos costos que no representan desembolso como son las depreciaciones y amortizaciones.

### 6.3. Ingresos del proyecto

Los Ingresos del Centro de Información Empresarial CIE S.A, están en función al tipo de servicio que venderá, como lo son las asesorías que tendrán un precio promedio de

\$180,00; y por otro lado el servicio de información puntual tendrá un precio promedio de \$300,00 dólares americanos

### 6.3.1. Presupuesto de ingresos

*“Los ingresos provienen de la actividad del negocio, si es una empresa de servicios, los ingresos provienen de la prestación de servicios”<sup>26</sup>*

De acuerdo al estudio de mercado se obtuvo que del 100% de las empresas que desearían hacer uso del servicio que proporcionaría el Centro de Información Empresarial el 30,28% prefiere que se le brinde el Servicio de asesoría y el 69,72% ésta interesado en el servicio de información; siendo los ingresos para el primer año \$136.797,83.

**Cuadro No. 6-11**  
**Estimación de Ingresos**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

ESTIMACION DE INGRESOS				
DESCRIPCION		CANTIDAD	V. UNITARIO	ANUAL
Servicio de asesoría	30,28%	430	\$ 65,00	\$ 27.950,00
Información	69,72%	990	\$ 110,00	\$ 108.847,83
<b>TOTAL</b>	<b>100,00%</b>	<b>1420</b>	<b>\$ 175,00</b>	<b>\$ 136.797,83</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Del total de servicios que se efectuarían para el primer año, 374 empresas; hemos determinado el porcentaje que corresponde para cada tipo de servicio, y con un precio estimado para cada uno, tomado del precio del mercado como referencia.

<sup>26</sup> CARDENAS Eliécer, “Contabilidad financiera”, Edispol, Guayaquil – Ecuador, Pág. 28.



### 6.3.2. Proyección del presupuesto de ingresos del proyecto.

Los ingresos proyectados de la compañía CIE S.A. dirigidos al sector PYMES del cantón Santo Domingo, se detallan a continuación:

**Cuadro No. 6-12**  
**Proyección de Ingresos**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

DESCRIPCION	Oferta	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
	del proyecto	374	437	508	586	671
Servicio de Asesoría	30,28%	\$ 20.389,95	\$ 23.807,35	\$ 27.666,23	\$ 31.933,89	\$ 36.593,99
Servicio de Información	69,72%	\$ 78.246,76	\$ 91.361,09	\$ 106.169,62	\$ 122.546,84	\$ 140.430,02
<b>TOTAL...</b>	100,00%	<b>\$ 98.636,70</b>	<b>\$ 115.168,44</b>	<b>\$ 133.835,85</b>	<b>\$ 154.480,74</b>	<b>\$ 177.024,01</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

En función a la oferta del proyecto se ha determinado la proyección de ingresos, tomando en consideración los dos tipos de servicios tanto de asesoría como de información puntual, teniendo como resultado que para primer año se tendrá un ingreso proyectado de \$98.636,70 hasta el quinto año de \$177.024,01

En el capítulo seis se realizó un análisis sobre los gastos que genera el proyecto así como los costos y sus proyecciones, determinando los ingresos que se obtendrán por la ejecución del proyecto, dando paso a la evaluación financiera a analizarse en el siguiente capítulo, de acuerdo a los estados financieros e indicadores aplicados, saber la factibilidad y rentabilidad que tendrá CIE S.A.

## CAPITULO VII

### EVALUACIÓN FINANCIERA

#### 7.1. Evaluación económico financiero del proyecto

*“El objetivo general es conocer y aplicar las técnicas de evaluación económica y financiera comúnmente usadas en los estudios de factibilidad de proyectos de inversión”<sup>27</sup>.*

La intención de la evaluación es analizar las principales técnicas de medición de rentabilidad de un proyecto, lo que nos permite determinar si el proyecto objeto de estudio es factible o no de ejecutarlo.

##### 7.1.1. Instrumentos de evaluación

Entre los instrumentos financieros que se evaluarán tenemos el Estado de Situación Inicial, Estado de Resultados, Flujo de Caja. Dichas herramientas financieras permitirán tener un alcance de los resultados esperados en los primeros años de operación comercial. Dichos documentos deben ser elaborados en forma detallada, en una forma tal que sean de fácil comprensión para todas las personas que necesiten consultarlos.

##### 7.1.1.1. Estado de Situación inicial.

*“El Estado de Situación Inicial representa la situación financiera, o dicho en otras palabras, la situación de los activos y pasivos de la empresa en una fecha determinada”<sup>28</sup>.*

---

<sup>27</sup> GABRIEL BACA URBINA: “Evaluación de proyectos”, Editorial Mc Graw Hill, México, Pág. 211.

<sup>28</sup> HARGADON B., MÚNERA A.: “Principios de contabilidad”, Editorial Norma Colombia, Pág. 14.

Este estado presenta la situación inicial de una empresa, documento que permite tomar las decisiones necesarias al inversionista.

**Cuadro No. 7-1**  
**Estado de Situación Inicial**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVO CIRCULANTE	\$ 3.700,00	A CORTO PLAZO	
CAJA BANCOS	\$ 2.500,00	A LARGO PLAZO	
INSUMOS Y SUMINISTRO	\$ 1.200,00	Préstamo Bancario	\$ 19.697,00
ACTIVO FIJO	\$ 12.097,00		
MUEBLES Y ENSERES	\$ 4.490,00		
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 7.252,00		
EQUIPO DE OFICINA	\$ 355,00		
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 3.900,00		
GASTOS INTANGIBLES	\$ 3.900,00		
<b>TOTAL ACTIVOS...</b>	<b>\$ 19.697,00</b>	<b>TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 19.697,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

El cuadro No 35 muestra la situación financiera con la que empezaría el Centro de Información Empresarial CIE S.A. la misma que asciende a 19.697,00 monto que básicamente sería financiado en su totalidad a través de un Crédito Micro Empresarial en el Banco Nacional de fomento, y se distribuido como lo muestra el balance en mayor porcentaje en equipo de cómputo.

#### 7.1.1.2. Estado de Resultados

*“Es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado, se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa”<sup>29</sup>*

Con la ayuda de éste documento podemos determinar las condiciones en que se encontraría la compañía año a año es decir que nos demuestra la pérdida o ganancia que

<sup>29</sup> ZAPATA Pedro, “Contabilidad General”, Editorial Mc Graw Hill, Séptima Edición, Bogotá – Colombia, Pág. 247

genere el proyecto, para el efecto se ha estructurado una proyección del estado de resultados, lo que muestra el cuadro No. 36.

**Cuadro No. 7-2**  
**Estado de Resultados Proyectado**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

DESCRIPCION	PERIODOS				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Netas	\$ 98.636,70	\$ 115.168,44	\$ 133.835,85	\$ 154.480,74	\$ 177.024,01
Costo de Ventas	\$ 57.385,31	\$ 60.380,82	\$ 63.473,38	\$ 66.727,37	\$ 70.151,22
<b>Utilidad Bruta en Ventas</b>	<b>\$ 41.251,39</b>	<b>\$ 54.787,61</b>	<b>\$ 70.362,46</b>	<b>\$ 87.753,36</b>	<b>\$ 106.872,78</b>
Gastos de ventas o Publicidad	\$ 1.553,45	\$ 1.634,54	\$ 1.719,86	\$ 1.809,64	\$ 1.904,10
Gastos de Administración	\$ 23.251,28	\$ 24.300,48	\$ 25.404,45	\$ 24.390,44	\$ 25.612,67
Gastos Financieros	\$ 3.111,65	\$ 2.048,76	\$ 777,96	\$ -	\$ -
<b>Utilidad antes de participación</b>	<b>\$ 13.335,02</b>	<b>\$ 26.803,83</b>	<b>\$ 42.460,20</b>	<b>\$ 61.553,28</b>	<b>\$ 79.356,01</b>
15% Reparto de Utilidades	\$ 2.000,25	\$ 4.020,57	\$ 6.369,03	\$ 9.232,99	\$ 11.903,40
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 11.334,76</b>	<b>\$ 22.783,26</b>	<b>\$ 36.091,17</b>	<b>\$ 52.320,29</b>	<b>\$ 67.452,61</b>
Impuesto a la Renta 25%	\$ 2.833,69	\$ 5.695,81	\$ 9.022,79	\$ 13.080,07	\$ 16.863,15
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 8.501,07</b>	<b>\$ 17.087,44</b>	<b>\$ 27.068,38</b>	<b>\$ 39.240,22</b>	<b>\$ 50.589,46</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

CIE S.A. a través de éste documento ha podido estimar para el primer año \$8.501,07 de utilidad y de acuerdo a la datos proyectados notamos que el año siguiente mantendrá una tendencia creciente en un 100%, lo cual favorece a los intereses de sus accionistas.

### 7.1.1.3. Flujo de caja

*“El flujo de caja depende de la información que se desee obtener: medir rentabilidad del proyecto, la rentabilidad de los recursos propios invertidos en él o la capacidad de pago de un eventual préstamo para financiar la inversión”<sup>30</sup>.*

El flujo de caja presenta los futuros movimientos de activo circulante en la compañía.

<sup>30</sup> NASSIR SAPAG: “Proyectos de inversión”, Editorial Pearson Prentice Hall, México Primera Edición 2007, Pág. 213.

**Cuadro No. 7-3**  
**Estado de Flujo de Caja**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

RUBROS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>A.- INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 98.636,70</b>	<b>\$ 115.168,44</b>	<b>\$ 133.835,85</b>	<b>\$ 154.480,74</b>	<b>\$ 177.024,01</b>
Recuperación por Ventas		\$ 98.636,70	\$ 115.168,44	\$ 133.835,85	\$ 154.480,74	\$ 177.024,01
<b>B.- EGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 82.190,04</b>	<b>\$ 86.315,84</b>	<b>\$ 90.597,69</b>	<b>\$ 92.927,46</b>	<b>\$ 97.668,00</b>
Mano de Obra Directa		\$ 44.245,31	\$ 46.554,91	\$ 48.985,08	\$ 51.542,10	\$ 54.232,60
Gastos en ventas o publicidad		\$ 1.553,45	\$ 1.634,54	\$ 1.719,86	\$ 1.809,64	\$ 1.904,10
Gastos de Administración		\$ 23.251,28	\$ 24.300,48	\$ 25.404,45	\$ 24.390,44	\$ 25.612,67
Costos Indirectos del Servicio CIF		\$ 13.140,00	\$ 13.825,91	\$ 14.488,30	\$ 15.185,27	\$ 15.918,62
<b>C.- FLUJO OPERACIONAL (A-B) VAN - TIR</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 16.446,67</b>	<b>\$ 28.852,60</b>	<b>\$ 43.238,16</b>	<b>\$ 61.553,28</b>	<b>\$ 79.356,01</b>
<b>D.- INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 19.697,00</b>					
Préstamos Bancarios	\$ 19.697,00					
<b>E.- EGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>\$ 15.997,00</b>	<b>\$ 13.379,07</b>	<b>\$ 18.261,51</b>	<b>\$ 23.936,95</b>	<b>\$ 22.313,06</b>	<b>\$ 28.766,55</b>
Pago crédito a largo plazo		\$ 5.433,47	\$ 6.496,36	\$ 7.767,17	\$ 0,00	\$ 0,00
pago intereses		\$ 3.111,65	\$ 2.048,76	\$ 777,96	\$ 0,00	\$ 0,00
Pago por Reparto de Utilidades		\$ 2.000,25	\$ 4.020,57	\$ 6.369,03	\$ 9.232,99	\$ 11.903,40
Pago de impuestos		\$ 2.833,69	\$ 5.695,81	\$ 9.022,79	\$ 13.080,07	\$ 16.863,15
<b>ACTIVOS FIJOS</b>						
Equipo de Oficina	\$ 355,00					
Equipo de Computo	\$ 7.252,00					
Muebles y Enseres	\$ 4.490,00					
Cargos Diferidos	\$ 3.900,00					
<b>F.- FLUJO NO OPERACIONAL (D-E)</b>	<b>\$ 3.700,00</b>	<b>-\$ 13.379,07</b>	<b>-\$ 18.261,51</b>	<b>-\$ 23.936,95</b>	<b>-\$ 22.313,06</b>	<b>-\$ 28.766,55</b>
<b>G.- FLUJO NETO GENERADO (C+F)</b>	<b>\$ 3.700,00</b>	<b>\$ 3.067,60</b>	<b>\$ 10.591,08</b>	<b>\$ 19.301,21</b>	<b>\$ 39.240,22</b>	<b>\$ 50.589,46</b>
<b>H.- SALDO INICIAL DE CAJA</b>		<b>\$ 3.700,00</b>	<b>\$ 6.767,60</b>	<b>\$ 17.358,68</b>	<b>\$ 36.659,89</b>	<b>\$ 75.900,11</b>
<b>I.- SALDO FINAL DE CAJA (G+H)</b>	<b>\$ 3.700,00</b>	<b>\$ 6.767,60</b>	<b>\$ 17.358,68</b>	<b>\$ 36.659,89</b>	<b>\$ 75.900,11</b>	<b>\$ 126.489,56</b>

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Ramiro Chandi. 2012

Con los movimientos financieros obtenidos del Centro de Información Empresarial CIE SA se puede determinar que se tendrán inicialmente un flujo de \$3.700,00, el que se incrementa considerablemente durante los próximos años, fruto de la prestación de los servicios de información y asesoría ofertado, obteniendo para el segundo año un flujo de \$3.067,60 que sumado al saldo inicial de caja hacen un monto de \$6.767,60 lo que indica un crecimiento que le permitirá a los inversionistas mejorar su capacidad instalada inmediatamente, en inclusive adquirir instalaciones.

### 7.1.2. Indicadores de evaluación

Para poder hacer un acercamiento del servicio de información empresarial se han evaluado en base a ciertas herramientas financieras, que permiten conocer si es rentable o no establecer la nueva propuesta de negocios para el cantón Santo Domingo.

A continuación se presente los indicadores que se consideraron:

### 7.1.2.1. Costos de oportunidad del capital.

*“Sacrificio de las alternativas abandonadas al producir una mercancía o servicio”<sup>31</sup>.*

Para el proyecto, la TMAR (TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO) considera la sumatoria del índice inflacionario 5,22% del 2012 según datos del Banco Central, más porcentaje de riesgo del 15% que nos un total del 20,22%.

**Cuadro No. 7-4**  
**Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

TMAR=	Indice Inflacionario	+	Premio al Riesgo	
TMAR=	5,22%		10,00%	
Costo Promedio Ponderado de Capital				
ORIGEN	CANTIDAD	%APORTACION	T MAR	PONDERACIÓN
Prestamo	\$ 19.697,00	100,00%	18,00%	18,00%

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

La tasa mínima aceptable de rendimiento para CIE S.A. es de 18%, puesto que el total de la inversión tendrá su origen en un crédito bancario establecido en un 18% lo que implica que tasa del banco es igual a la TMAR en este caso, en vista que no hay inversión particular de los accionistas, esta tasa indica que es el valor que se espera del rendimiento de lo invertido.

### 7.1.2.2. Valor Actual Neto (VAN)

*El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, nos quedaría alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable.<sup>32</sup>*

<sup>31</sup> ARTHUR SELDON, F. PENNANCE: “Diccionario de Economía”, Grupo Editorial Galo Ordóñez, Pág.

<sup>32</sup> <http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/>

**Cuadro No. 7-5**  
**Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

VALOR ACTUAL NETO		TMRA
PERIODOS	FLUJO OPERACIONAL	18,00%
	Precios Constantes	VAN
0	-\$ 19.697,00	-\$ 19.697,00
1	\$ 11.612,72	\$ 9.841,29
2	\$ 19.136,21	\$ 13.743,33
3	\$ 27.846,33	\$ 16.948,14
4	\$ 39.240,22	\$ 20.239,67
5	\$ 50.589,46	\$ 22.113,12
<b>SUMAN...</b>		<b>\$ 63.188,54</b>

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Ramiro Chandi. 2012

Bajo este criterio la inversión de éste proyecto es viable pues presenta flujos positivos, en el Cuadro No. 38 por un valor de \$63.188,54; que implica una inversión justificable.

### 7.1.2.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

*“La tasa interna de retorno es la tasa de descuento por la cual el valor presente neto de una inversión es igual a cero”<sup>33</sup>.*

La tasa interna de retorno de la inversión en la prestación del servicio del centro de Capacitación Empresarial, se detalla a continuación:

**Cuadro No. 7-6**  
**Tasa Interna de Retorno**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

FLUJO DE FONDOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión Fija	-\$ 12.097,00					
Inversión Diferida	-\$ 3.900,00					
Capital de Operación	-3.700,00					
Participación de Trabajadores		-\$ 2.000,25	-\$ 4.020,57	-\$ 6.369,03	-\$ 9.232,99	-\$ 11.903,40
Impuesto a la Renta		-\$ 2.833,69	-\$ 5.695,81	-\$ 9.022,79	-\$ 13.080,07	-\$ 16.863,15
Flujo Operacional	\$ 0,00	\$ 16.446,67	\$ 28.852,60	\$ 43.238,16	\$ 61.553,28	\$ 79.356,01
<b>Flujo neto Generado ( \$ Constantes)</b>	<b>-\$ 19.697,00</b>	<b>\$ 11.612,72</b>	<b>\$ 19.136,21</b>	<b>\$ 27.846,33</b>	<b>\$ 39.240,22</b>	<b>\$ 50.589,46</b>
<b>Flujo de Caja Acumulado</b>	<b>-\$ 19.697,00</b>	<b>-\$ 8.084,28</b>	<b>\$ 11.051,93</b>	<b>\$ 38.898,26</b>	<b>\$ 78.138,48</b>	<b>\$ 128.727,94</b>
<b>TIR</b>	<b>93,19%</b>					

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado por: Ramiro Chandi. 2012

<sup>33</sup> MORA ZAMBRANO Armando: “Matemática Financiera”, Editorial Mc Graw Hill, México, 2002.

La TIR aceptable para CIE SA es de 93,19%, la cual es aceptable en virtud de que es superior al costo de oportunidad de la inversión propuesto.

#### 7.1.2.4. Período de Recuperación de la Inversión (PRI)

La inversión en la Empresa de Información Cie S.A, se recupera entre el segundo y segundo año y se detalla a continuación:

**Cuadro No. 7-7**  
**Periodo de Recuperación de la Inversión**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

PERIODOS	INVERSION	SUMATORIA	INVERSIÓN INICIAL	
	Actualizados	FNC Acumulados	\$	19.697,00
0	FNC			
1	\$ 9.841,29	\$ 9.841,29		
2	\$ 13.743,33	\$ 23.584,62		
3	\$ 16.948,14	\$ 40.532,76		
4	\$ 20.239,67	\$ 60.772,42	<b>PRI</b>	<b>1,77061686</b>
5	\$ 22.113,12	\$ 82.885,54		
<b>PRI : años, meses, días.</b>				
AÑOS	\$ 1,77061686	\$ 0,77061686		1
MES	\$ 9,24740235	\$ 0,24740235		9
DIAS	\$ 7,4220706	\$ 0,4220706		7

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

La recuperación de la inversión para crear CIE SA es favorable pudiendo esto ser posible en 1 año 9 meses y 7 días lo cual permite sugerir su creación, a través de éste cálculo, podemos apreciar que es posible y seguro este tipo de inversión.

#### 7.1.3. Relación Costo Beneficio.

*“La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.”<sup>34</sup>*

<sup>34</sup> <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>



**Cuadro No. 7-8**  
**Relación Costo Beneficio**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

PERIODOS	FLUJO OPERACIONAL	VAN
	Precios Constantes	
0	-\$ 19.697,00	
1	\$ 11.612,72	\$ 9.841,29
2	\$ 19.136,21	\$ 13.743,33
3	\$ 27.846,33	\$ 16.948,14
4	\$ 39.240,22	\$ 20.239,67
5	\$ 50.589,46	\$ 22.113,12
		<b>\$ 82.885,54</b>
Relación Costo-Beneficio		
RCB=	<u>Valor Actual Neto</u> Inversión	<u>\$ 82.885,54</u> \$ 19.697,00
		<b>4,21</b>

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

La evaluación del beneficio / costo de la inversión indica de acuerdo al costo de invertir cada dólar en el servicio que ofrece CIE S.A. se retribuirá \$3, 75 siendo esto favorable para quien invierta en el proyecto.

#### **7.1.4. Índices financieros**

*“El Índice o Indicador Financiero es una relación entre cifras exactas, de un Estado Financiero o Cualquier informe con el que el analista o usuario busca formase una idea acerca del comportamiento de un sector o área de decisión”<sup>35</sup>*

##### **✓ Índice que mide la rentabilidad**

El índice por excelencia que permite medir el éxito empresarial, pues con su análisis puede lograrse una visión amplia de los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de una empresa.

<sup>35</sup> GARCÍA Oscar León, Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones, Tercera Edición. Pág. 190.

**Cuadro No. 7-9**  
**Índice de Rentabilidad**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

<b>INDICE QUE MIDE LA RENTABILIDAD TOTAL</b>		
Valor Presente	\$ 82.885,54	4,21
Inversión Inicial	\$ 19.697,00	

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

En éste caso CIE S.A cuenta con un índice de rentabilidad de 4,21 lo que implica que por cada dólar de inversión se cuenta \$3,21 dólares.

✓ **Índice de rentabilidad sobre las ventas**

Este índice permite calcular la rentabilidad de las ventas en relación a la utilidad neta que se obtendrá. Ratio que le permitirá al inversionista conocer si la inversión que se realiza es rentable o si es preferible incursionar en otras actividades u oportunidades de negocios.

**Cuadro No. 7-10**  
**Rentabilidad Sobre las Ventas**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

<b>INDICE SOBRE LAS VENTAS TOTALES</b>		
Utilidad Neta	\$ 8.501,07	0,09
Ventas Totales	\$ 98.636,70	

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Dentro de la estructura de la utilidad podemos apreciar que los costos que genera la inversión es relativamente aceptable, debido a que se obtendrá una rentabilidad sobre las ventas del 9%.

✓ **Índice de rentabilidad sobre la inversión total**

El margen de utilidad sobre el total de los activos se detalla a continuación:

**Cuadro No. 7-11**  
**Rentabilidad Sobre la Inversión**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

INDICE SOBRE LA INVERSION TOTAL		
Utilidad Neta	\$ 8.501,07	43%
Inversión Total	\$ 19.697,00	

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

La rentabilidad generada sobre la inversión total del presente proyecto es de 43% muy aceptable para el inversionista

✓ **Índice de rotación de activos**

La rotación de los activos que tendrá CIE SA se detalla a continuación:

**Cuadro No. 7-12**  
**Rotación de Activos**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

INDICE DE ROTACIÓN DE ACTIVOS		
Ventas	\$ 98.636,70	5,01
Total Activos	\$ 19.697,00	

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

Los activos totales en relación a las ventas, rotarán anualmente 5,01 veces.

✓ **Índice de incremento en ventas**

Los servicios del Centro de Capacitación Empresarial, se estima tendrán el siguiente incremento anual:

**Cuadro No. 7-13**  
**Incremento en Ventas**  
**Centro Información Empresarial CIE S.A.**

INCREMENTO EN VENTAS		
$\frac{\text{Ventas año actual} - \text{Ventas año anterior}}{\text{Ventas año anterior}} \times 100$		
Ventas año actual	\$ 115.168,44	1,17
Ventas año anterior	\$ 98.636,70	
Incremento en Ventas		

**Fuente:** Investigación Directa.

**Elaborado por:** Ramiro Chandi. 2012

CIE SA incrementara su venta de servicios de asesoría e información empresarial en un 1.17 cada año durante el primer año, en el segmento de mercado elegido para éste propósito.

## CAPITULO VIII

### CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

#### 8.1. Conclusiones

a) Puesto a que nos encontramos en la era de información es visto que en el cantón Santo Domingo existe la demanda del servicio de información y asesoría en las PYMES con la finalidad de que les permitan tomar las decisiones correspondientes para su desarrollo; a través de ésta herramienta.

b) Podemos concluir además que en la localidad del cantón Santo Domingo la oferta de uno de los servicios que ofrece CIE S.A. existe de significativamente pero de manera aislada; siendo éstas pequeñas oficinas que brindan el servicio de asesoría.

c) Mediante el estudio de mercado realizado en este proyecto se ha determinado que si existe la aceptación del servicio de información, en las PYMES del cantón, ya que a pesar de que muchas de ellas cuentan con un servicio asesoría no cuentan con el servicio de información, por tanto la demanda es creciente y de manera significativa en un 99%. según cálculos realizados con el método de TCPA “Tasa de crecimiento promedio actual”.

d) El estudio Técnico nos demuestra la existencia de demanda insatisfecha lo que nos indica que el proyecto es viable para su ejecución, de la que se captarán un 30% que en el primer año representa 374 empresas.

e) Se invertirá un capital social de \$19.697,00 al inicio de la operación, los que serán recuperados en aproximadamente 1 años 9 meses y 7 días, con una tasa interna de retorno del 93.19%, frente a la tasa mínima aceptable de rendimiento de 18%.

f) Con un precio de venta por servicio tanto de asesoría como por venta de información \$180 y 300 respectivamente, para el primer año se espera una utilidad en el ejercicio de \$8.501,20 mientras que para los años subsiguientes tiene una tendencia ascendente muy significativa es decir de un 100%.

g) En cuanto a su rentabilidad sobre el van (valor actual neto) nos muestra que por cada dólar de que se emplee en la ejecución del servicio de capacitación se obtendrá 3,21 dólares, por otro lado nuestros activos rotaron 5.01 veces para generar ingresos sobre las ventas las se incrementaron 9%.

h) La puesta en marcha de éste proyecto gira en torno al objetivo 6 del Plan Nacional para el Buen Vivir 2009-2013 que implica garantizar el trabajo estable, justo y digno, en su diversidad de formas; a través de promoción y dignificación de sus trabajadores, sin excepciones consolidando sus derechos dentro de la sociedad.

i) Con la finalidad de contribuir al medio ambiente, el Centro de Información CIE SA durante el proceso del servicio que ofrecerá los realizará en un 70% a través de medio magnéticos, y en un 30% con entrega de informes físico; de ésta manera se favorecerá a la disminución a la tala de árboles.

## 8.2. Recomendaciones

- a) Implementar la propuesta de creación del Centro de Información Empresarial, que cuente con las características que requiera las PYMES del cantón Santo Domingo para cubrir sus necesidades de manera específica, es decir personalizada.
  
- b) Podemos enfocar que a pesar de que la oferta existe en Santo Domingo, pero se hace de manera aislada; la propuesta de CIE S.A. es brindar a las PYMES asesorías de todo tipo e información de manera integral en un solo lugar; evitando a los clientes potenciales contratiempos.
  
- c) Implementar todas las estrategias de marketing propuestas en este estudio las mismas que ayudaran a captar y posicionar los servicios que ofrece la propuesta.
  
- d) Ejecutar el proyecto de prestación de servicios de información y asesoría, debido a que la infraestructura no requiere ser propia y los gastos que involucra la puesta en marcha son mínimos, sin poner en riesgo su capital.
  
- e) Crear el Centro de Información Empresarial CIE SA, en vista de su factibilidad económica, financiera y social, generando el retorno de la inversión y rentabilidad.

**Bibliografía.**

1. Arthur S, & F. Pennance: “Diccionario de Economía”, Grupo Editorial Galo Ordóñez.
2. Baca U, Gabriel, Evaluación de Proyectos, México 2001, Mc Graw Hill Editores, Cuarta Edición.
3. Barreno L, “Manual de formulación y evaluación de proyectos”, Primera Edición, Quito 2005.
4. Cárdenas E, “Contabilidad financiera”, Edispol, Guayaquil – Ecuador.
5. Churchill, G. 2003. “Investigación de mercados”, Cuarta Edición. México.
6. Corporación Internacional de Marketing Gerencia de Marketing.
7. García O.L, Administración Financiera Fundamentos y Aplicaciones, Tercera Edición.
8. Hargadon B. & Munera A.: “Principios de contabilidad”, Editorial Norma Colombia.
9. Meneses Álvarez. E. Preparación y evaluación de Proyectos 4ta EDICIÓN 2004.
10. Miranda, M. Juan, J. GESTIÓN DE PROYECTOS, Identificación-Formulación Evaluación Financiera-Económica-Social-Ambiental, Colombia, MM Editores, Quinta Ed, 2005
11. Molina Calvache, A, Contabilidad de costos.
12. Mora Zambrano A. “Matemática Financiera”, Editorial Mc Graw Hill, México, 2002.
13. Webster Allen L, Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía.
14. Zapata P, “Contabilidad General”, Editorial Mc Graw Hill, Séptima Edición, Bogotá – Colombia.
15. [www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/](http://www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/)
16. [www.educarchile.cl/Userfiles/P0001%5CFile%5C002](http://www.educarchile.cl/Userfiles/P0001%5CFile%5C002).
17. [www.monografias.com/trabajos38/informacion-interna/informacion-interna.shtml#](http://www.monografias.com/trabajos38/informacion-interna/informacion-interna.shtml#)
18. [www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap3.html](http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap3.html), Bolivia, Universidad Mayor de San Simón, facultad de Ciencias Tecnológicas, Ingeniería Económica.



# ANEXOS

















## ANEXO 2

 <b>GAD MUNICIPAL SANTO DOMINGO</b> <small>Donde la patria se encuentra</small>			
<b>REPORTE DE CATASTRO DE PATENTE DE COMERCIO</b>			
<b>EN EL AÑO 2011</b>			
<b>CONTRIBUYENTE</b>	<b>DESCRIPCION</b>	<b>TIPOS</b>	
1	ABAD MONCADA BRIGIDA BETZABETH	ASESORIA CONTABLE	CONTABLE
2	AGUIRRE ESPINOSA NANCY GUADALUPE	OFICINA CONTABLE "OFICONT"	CONTABLE
3	ALDAZ MATUTE OSCAR ALEXANDER	PROFESIONAL INGENIERO EN FINANZAS Y AUDITORIA	FINANZAS
4	ALVARADO VEINTIMILLA SARA BEATRIZ	AUDICONT SERVICIOS DE CONTABILIDAD	CONTABLE
5	ARGUELLO TUPIZA XAVIER ANTONIO	SERVICIOS PROFESIONALES EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA	CONTABLE
6	ARIAS GUEVARA WILMER HUMBERTO	" SERVICIOS CONTABLES "	CONTABLE
7	COELLO PEÑA DANIEL BELSASAR	SERVICIOS PRESTADOS EN CONTABILIDAD	CONTABLE
8	CONSULTORIA CONTABLE ADM FINANCI	INTEGRALCONT.-CONSULTORIA CONTABLE	CONTABLE
9	DELGADO LOPEZ DANIELA ROSARIO	SERVICIOS PROFESIONALES CONTADOR PUBLICO	CONTABLE
10	ERAZO BRIONES LINDA PAULINA	SERVICIO DE REGISTRO CONTABLE PARA EMPRESAS	CONTABLE
11	GARCIA VERA JACQUELINE MARISOL	SERVICIOS PROFESIONALES C.P.A.	CONTABLE
12	GOMEZ VELOZ JESSICA GABRIELA	PRESTACION DE SERVICIOS CONTABLES	CONTABLE
13	JARAMILLO PINTADO ANA MARIBEL	PROFESIONAL INGENIERA EN FINANZAS Y AUDITORIA CPA	FINANZAS
14	COMPAÑIA LIMITADA	CONSULTORIA, ASESORAMIENTO,C	ADMINISTRACION
15	LOPEZ MENESES NIDIA MERCEDES	SERVICIOS PROFESIONALES DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA	CONTABLE
16	MACIAS JEREZ MARCO VINICIO	SERVICIOS PROFESIONALES CONSULTORIA DE ELABORACION	ADMINISTRACION
17	MARTINEZ FLORES DIANA ALEXANDRA	OFICINA CONTABLE	CONTABLE
18	MOROCHO BENAVIDES ISABEL RENE	CONSULTORA "ATEC"	CONTABLE
19	MUÑOZ SALAZAR PIEDAD JAQUELINE	CONTADOR EN LIBRE EJERCICIO	CONTABLE
20	OSORIO PINTO CARLOS AMABLE	CONTADOR PUBLICO	CONTABLE
21	PALACIOS VALENCIA JAHANA MERCEDES	REGISTRO CONTABLE DE TRANSACCIONES COMERCIALES PARA	CONTABLE
22	PARRA ARAUJO MARTHA JUDITH	ACTIVIADES RELACIONADAS CON LA CONTABILIDAD	CONTABLE
23	PORRAS ORDOÑEZ KATY MARICELA	SERVICIOS PROFESIONAL DE CONTABILIDAD	CONTABLE
24	SERVICONT CONSULTORES S.C.	SERVICIOS CONTABLES	CONTABLE
25	TIPAN OCHOA FRANCISCO BERNARDO	OFICINA CONTABLE FINANCIERA	CONTABLE
26	TOBAR AYALA OSCAR ALEJANDRO	OFICINA CONTABLE	CONTABLE
27	TOTOY IZA MIRIAM GIMENA	SERVICIOS PROFESIONALES EN CONTABILIDAD	CONTABLE
28	VASQUEZ CHICA CECILIA EVANGELINA	PROFESIONAL ING. EN FINANZA Y AUDITORIA CPA FICONT	FINANZAS
29	VELEZ PILLA YADIRA MARCELA	SERVICIOS PROFESIONALES DE CONTABILIDAD	CONTABLE
30	VILLAFUERTE CARDENAS MARTHA CECILIA	PROFESIONAL INGENIERIA EN CONTABILIDAD	CONTABLE
31	GUERRERO UREÑA JOSE ANTONIO	SERVICIO PROFESIONALES DE CONTADOR	CONTABLE
32	LARA VELASQUEZ DUVAL NOLBERTO	ASESORAMIENTO CONTABLE	CONTABLE
33	LAZ CASTILLO FANNY VANESA	SERVICIOS PROFESIONALES CONTADOR PUBLICA	CONTABLE
34	LOGACONSUL CONSULTORES CIA LTDA	REALIZAR TODO TIPO DE CONSULTORIA Y ASESORAMIENTO	ADMINISTRACION
35	MOREIRA COVEÑA ANDREA GABRIELA	SERVICIOS PROFESIONALES DE CONTADORA	CONTABLE
36	ANDINO FARES MARITZA ELIZABETH	REGISTRO CONTABLE DE TRANSACCIONES COMERCIALES	CONTABLE
37	CABEZAS LOOR BETTY VERONICA	SERVICIOS CONTABLES Y TRIBUTARIOS	CONTABLE
38	DOMINGUEZ ESCUDERO MARIA FERNANDA	SERVICIOS PROFESIONALES DE CONTABILIDAD	CONTABLE
39	ESPINOZA SANCHEZ MARY GABRIELA	OFICINA CONTABLE	CONTABLE
40	SOLANO MENDOZA GLADYS PAOLA	SERVICIOS PROFESIONALES DE ADMINISTRADOR DE EMPRESAS	ADMINISTRACION
41	VERANGPAZ SOLUCIONES LEGALES Y EMF	ACTIVIDADES ASESORAMIENTO JURIDICO Y EMPRESARIAL	JURIDICO EMPRESARIAL



## MINUTA DE CONSTITUCIÓN

### MINUTA DE CONSTITUCIÓN SIMULTÁNEA DE COMPAÑÍA ANÓNIMA

#### SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución simultánea de compañía anónima, contenida en las siguientes cláusulas:

**PRIMERA.- COMPARECIENTES.-** Intervienen en el otorgamiento de esta escritura CHANDI QUINTANCHALA RAMIRO RODOLFO de nacionalidad ECUATORIANA, estado civil SOLTERO y domiciliado en la calle Saraguro #402 y Bahía de Caráquez, y CHANDI QUINTANCHALA YECENIA MARIBEL de nacionalidad ECUATORIANA estado civil SOLTERA y domiciliada en calle Saraguro #402 y Bahía de Caráquez.

**SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.-** Los comparecientes declaran que constituyen, por la vía simultánea, como en efecto lo hacen, una compañía anónima, que se someterá a las disposiciones de la Ley de Compañías, del Comercio, a los convenios de las partes y a las normas del Código Civil.

#### TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

##### TITULO I

###### Del nombre, domicilio, objeto y plazo

**Artículo 1°.- Nombre.-** El nombre de la compañía que se constituye es Centro de Información Empresarial CIE SA.

**Artículo 2°.- Domicilio.-** El domicilio principal de la compañía es Santo Domingo de los Tsáchilas. Podrá establecer agencias, sucursales o establecimientos administrados por un factor, en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

**Artículo 3°.- Objeto.-** el objeto de la compañía consiste en prestar el Servicio de Información y Asesoría Empresarial.

**"Instructivo para la constitución de las compañías mercantiles sometidas al control de la Superintendencia de Compañías",**

En el cumplimiento de su objetivo, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

**Artículo 4°.- Plazo.-** El plazo de duración de la compañía es de diez años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarla, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

##### TITULO II

###### Del capital

**Artículo 5°.- Capital y de las acciones.-** El capital social es de *Diecinueve mil novecientos noventa y siete con 00/100 dólares de los Estados Unidos de América*, dividido en (*mil acciones*) acciones ordinarias y nominativas, de (*Diecinueve Dólares Cada Una*) de valor nominal cada una.

##### TITULO III

###### Del gobierno y de la administración

**Artículo 6°.- Norma general.-** El gobierno de la compañía corresponde a la junta general de accionistas, y su administración al gerente.

**Artículo 7°.- Convocatorias.-** La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante aviso que se publicará en uno de los diarios de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación, por lo menos, respecto

de aquel en el que se celebre la reunión. En tales ocho días no se contarán el de la convocatoria ni el de realización de la junta.

**Artículo 8°.- Clases de juntas.-** Las juntas generales serán ordinarias y extraordinarias. Las primeras se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, para considerar los asuntos especificados en los numerales 2°, 3° y 4° del artículo 231 de la Ley de Compañías y cualquier otro asunto puntualizado en el orden del día, de acuerdo con la convocatoria. Las segundas se reunirán cuando fueren convocadas para tratar los asuntos para los cuales, en cada caso, se hubieren promovido.

**Artículo 9°.- Quórum general de instalación.-** Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de por lo menos el 50% del capital pagado. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el número de accionistas presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los accionistas presentes.

**Artículo 10°.- Quórum especial de instalación.-** Siempre que la ley no establezca un quórum mayor, la junta general se instalará, en primera convocatoria, para deliberar sobre el aumento o disminución de capital, la transformación, la fusión, la escisión, la disolución anticipada de la compañía, la reactivación de la compañía en proceso de liquidación, la convalidación y, en general, cualquier modificación del estatuto con la concurrencia de al menos el 50% del capital pagado. En estos casos, salvo que la ley señale un quórum mayor, para que la junta se instale previa segunda convocatoria, bastará la concurrencia de la tercera parte del capital pagado. Cuando preceda una tercera convocatoria, siempre que la ley no prevea otro quórum, la junta se instalará con el número de accionistas presentes. De ello se dejará constancia en esta convocatoria.

**Artículo 11°.- Quórum de decisión.-** Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital pagado concurrente a la reunión.

**Artículo 12°.- Facultades de la junta.-** Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía anónima.

**Artículo 13.- Junta universal.-** No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

**Artículo 14.- Gerente de la compañía.-** El gerente será nombrado por la junta general para un período de tres años, a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente sea remplazado.

Corresponde al gerente:

- a) Convocar a las reuniones de junta general;
- b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista y firmar, con el presidente, las actas respectivas;
- c) Suscribir con el presidente los certificados provisionales o los títulos de acción, y extenderlos a los accionistas;
- d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo 12 de la Ley de Compañías; y,
- e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías.

#### TITULO IV DE LA FISCALIZACIÓN

**Artículo 15.- Comisarios.-** La junta general designará UN COMISARIO, cada DOS AÑOS, quienes tendrán derecho limitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales, sin dependencia de la administración y en interés de la compañía.

**TITULO V  
DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN**

**Artículo 16.- Norma general.-** La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley. Siempre que las circunstancias permitan, la junta general designará un liquidador principal y otro suplente.

**CUARTA.- APORTES.-**

Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos 150, numeral 6°, en cualquier caso, 147, inciso 3°, y 161, si el aporte fuere en numerario y 162, si fuere en especies. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, este no podrá exceder de dos años contados desde la fecha de constitución de la compañía. En aplicación de las normas contenidas en los artículos antes citados, se podrá elaborar el cuadro de suscripción y pago del capital social a base de los siguientes datos generales:

Nombres de Accionistas	Capital Suscrito 50%	Capital Pagado (100%)		Capital por Pagar	No. de Acciones	Capital Total
		Numerario (Dinero)	Especies (Inmuebles Inmuebles)			
1.- Chandi Quintanchala Victoria Herib	9.828,50				500	9.828,50
2.- Chandi Quintanchala Ramiro Rodolfo	9.828,50				500	9.828,50
<b>TOTALES</b>	<b>19.657,00</b>				<b>1000</b>	<b>19.657,00</b>

**QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.-** Para Los periodos señalados en el artículo 14° y 15° del estatuto, se designa como gerente de la misma a CHANDI QUINTANCHALA RAMIRO RODOLFO.

En todo lo no estipulado en este estatuto, se estará a lo dispuesto en la Ley de Compañías y demás leyes afines.

En caso de controversia, las partes podrán someterse a la Ley de Mediación.

Usted, Señor Notario, se dignará añadir las correspondientes cláusulas de estilo.

## ANEXO 5

## ROL DE PAGOS

Remuneración Anual excepto Abri y Diciembre					10 MESES						
ROL DE PAGOS			INGRESOS			EGRESOS					TOTAL 10 MESES
No.	NOMINA	FUNCIÓN	INGRESOS	OTROS	TOTAL	IESS	IR	TOTAL	LQUIDO A RECIBIR	FIRMAS	
1	Ramiro Chandi	Gerente General - Asesor Administrativo	1000		1000	\$ 93,50	\$ 4,83	\$ 98,33	\$ 901,68		\$ 9.016,75
2	Yecenia Chandi	Asesor Administrativo Contable Financiero	800		800	\$ 74,80		\$ 74,80	\$ 725,20		\$ 7.252,00
3	Marlin Chandi	Asesor Marketing	800		800	\$ 74,80		\$ 74,80	\$ 725,20		\$ 7.252,00
4	Roger Chandi	Asesor Legal	800		800	\$ 74,80		\$ 74,80	\$ 725,20		\$ 7.252,00
6	Rosa Aguilar	Asistente de Gerencia	350		350	\$ 32,73		\$ 32,73	\$ 317,28		\$ 3.172,75
7	Carla Ramirez	Operador 1	320		320	\$ 29,92		\$ 29,92	\$ 290,08		\$ 2.900,80
8	Xavier Vargas	Operador 2	320		320	\$ 29,92		\$ 29,92	\$ 290,08		\$ 2.900,80
9											
TOTAL...			4390	0	4390	410,465	4,825	415,29	\$ 3.974,71		\$ 39.747,10

ABRIL										
ROL DE PAGOS			INGRESOS			EGRESOS				
No.	NOMINA	FUNCIÓN	SUELDO	14to.	TOTAL	IESS	IR	TOTAL	LQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
1	Ramiro Chandi	Gerente General - Asesor Administrativo	1000	292	1292	\$ 93,50	\$ 19,43	\$ 112,93	\$ 1.179,08	
2	Yecenia Chandi	Asesor Contable Financiero	800	292	1092	\$ 74,80		\$ 74,80	\$ 1.017,20	
3	Marlin Chandi	Asesor Marketing	800	292	1092	\$ 74,80		\$ 74,80	\$ 1.017,20	
4	Roger Chandi	Asesor Legal	800	292	1092	\$ 74,80		\$ 74,80	\$ 1.017,20	
6	Rosa Aguilar	Asistente de Gerencia	350	292	642	\$ 32,73		\$ 32,73	\$ 609,28	
7	Carla Ramirez	Operador 1	320	292	612	\$ 29,92		\$ 29,92	\$ 582,08	
8	Xavier Vargas	Operador 2	320	292	612	\$ 29,92		\$ 29,92	\$ 582,08	
TOTAL...			\$ 4.390,00	\$ 2.044,00	\$ 6.434,00	\$ 410,47	\$ 19,43	\$ 429,89	\$ 6.004,11	

DICIEMBRE										
ROL DE PAGOS			INGRESOS			EGRESOS				
No.	NOMINA	FUNCIÓN	SUELDO	13ero	TOTAL	IESS	IR	TOTAL	LQUIDO A RECIBIR	FIRMAS
1	Ramiro Chandi	Gerente General - Asesor Administrativo	1000	1000	2000	\$ 93,50	\$ 54,83	\$ 148,33	\$ 1.851,68	
2	Yecenia Chandi	Asesor Contable Financiero	800	800	1600	\$ 74,80		\$ 74,80	\$ 1.525,20	
3	Marlin Chandi	Asesor Marketing	800	800	1600	\$ 74,80		\$ 74,80	\$ 1.525,20	
4	Roger Chandi	Asesor Legal	800	800	1600	\$ 74,80		\$ 74,80	\$ 1.525,20	
6	Rosa Aguilar	Asistente de Gerencia	350	350	700	\$ 32,73		\$ 32,73	\$ 667,28	
7	Carla Ramirez	Operador 1	320	320	640	\$ 29,92		\$ 29,92	\$ 610,08	
8	Xavier Vargas	Operador 2	320	320	640	\$ 29,92		\$ 29,92	\$ 610,08	
TOTAL...			\$ 4.390,00	\$ 4.390,00	\$ 8.780,00	\$ 410,47	\$ 54,83	\$ 465,29	\$ 8.314,71	

## ANEXO 6

## DEPRECIACIONES

NOTA: Método Legal				
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA				
COSTO:		\$ 355,00		
VALOR RESIDUAL 10%		\$ 35,50		
VIDA UTIL		10 AÑOS		
% DEP. LEGAL		10%		
PERIODOS	AÑOS	DEPRECIACIÓN		VALOR LIBROS
		ANUAL	ACUMULADA	
				\$ 355,00
1	2007	\$ 31,95	\$ 31,95	\$ 323,05
2	2008	\$ 31,95	\$ 63,90	\$ 291,10
3	2009	\$ 31,95	\$ 95,85	\$ 259,15
4	2010	\$ 31,95	\$ 127,80	\$ 227,20
5	2011	\$ 31,95	\$ 159,75	\$ 195,25
6	2012	\$ 31,95	\$ 191,70	\$ 163,30
7	2013	\$ 31,95	\$ 223,65	\$ 131,35
8	2014	\$ 31,95	\$ 255,60	\$ 99,40
9	2015	\$ 31,95	\$ 287,55	\$ 67,45
10	2016	\$ 31,95	\$ 319,50	\$ 35,50
	FORMULA:			
	DEPRECIACIÓN =	(VA-VR)*10%		
	DEPRECIACIÓN =	(\$355,00-\$35,50)*10%		
	DEPRECIACIÓN =	\$ 31,95		

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES				
COSTO:		\$ 4.490,00		
VALOR RESIDUAL 10%		\$ 449,00		
VIDA UTIL		10 AÑOS		
% DEP. LEGAL		10%		
PERIODOS	AÑOS	DEPRECIACIÓN		VALOR LIBROS
		ANUAL	ACUMULADA	
				\$ 4.490,00
1	2007	\$ 404,10	\$ 404,10	\$ 4.085,90
2	2008	\$ 404,10	\$ 808,20	\$ 3.681,80
3	2009	\$ 404,10	\$ 1.212,30	\$ 3.277,70
4	2010	\$ 404,10	\$ 1.616,40	\$ 2.873,60
5	2011	\$ 404,10	\$ 2.020,50	\$ 2.469,50
6	2012	\$ 404,10	\$ 2.424,60	\$ 2.065,40
7	2013	\$ 404,10	\$ 2.828,70	\$ 1.661,30
8	2014	\$ 404,10	\$ 3.232,80	\$ 1.257,20
9	2015	\$ 404,10	\$ 3.636,90	\$ 853,10
10	2016	\$ 404,10	\$ 4.041,00	\$ 449,00
	FORMULA:			
	DEPRECIACIÓN =	(VA-VR)*10%		
	DEPRECIACIÓN =	(\$2.660,00-\$266,00)*10%		
	DEPRECIACIÓN =	\$ 404,10		

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTO				
COSTO:		\$ 7.252,00		
VALOR RESIDUAL 10%		\$ 725,20		
VIDA UTIL		3 AÑOS		
% DEP. LEGAL		33,33%		
PERIODOS	AÑOS	DEPRECIACIÓN		VALOR LIBROS
		ANUAL	ACUMULADA	
				\$ 7.252,00
1	2007	\$ 2.175,60	\$ 2.175,60	\$ 5.076,40
2	2008	\$ 2.175,60	\$ 4.351,20	\$ 2.900,80
3	2009	\$ 2.175,60	\$ 6.526,80	\$ 725,20
	FORMULA:			
	DEPRECIACIÓN =	(VA-VR)*33,33%		
	DEPRECIACIÓN =	(\$7.252,00-725,20)*33,33%		
	DEPRECIACIÓN =	\$ 2.175,60		