



ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DE CHIMBORAZO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ESCUELA INGENIERÍA DE FINANZAS Y COMERCIO

EXTERIOR

CARRERA INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR

TABAJO DE TITULACIÓN

Previo a la obtención del título de:

INGENIERO EN COMERCIO EXTERIOR

TEMA

“CREACIÓN DE LA CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORÍA

Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR. SO. CI.

EN RIOBAMBA”

AUTOR

MARCO VINICIO ALARCÓN ROMERO

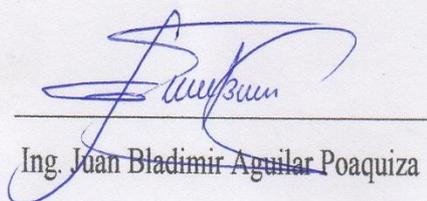
RIOBAMBA – ECUADOR

2015

CERTIFICADO DEL TRIBUNAL

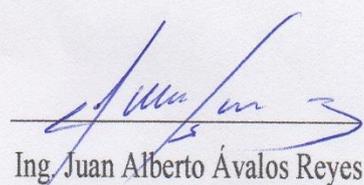
Los miembros del tribunal certificamos que el presente trabajo de titulación cumple con todas las normas de redacción científica definidos por la ESPOCH, ha sido desarrollada por el señor MARCO VINICIO ALARCÓN ROMERO por lo tanto autorizamos su publicación.

Para constancia de lo expuesto firman:



Ing. Juan Bladimir Aguilar Poaquiza

Director del Tribunal



Ing. Juan Alberto Ávalos Reyes

Miembro del Tribunal

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo, MARCO VINICIO ALARCÓN ROMERO, declaro que el presente trabajo de titulación es de mi autoría y que los resultados del mismo son auténticos y originales. Los textos constantes en el documento que provienen de otra fuente, están debidamente citados y referenciados.

Como autor, asumo la responsabilidad legal y académica de los contenidos de este trabajo de titulación.



MARCO VINICIO ALARCÓN ROMERO

C.I.060329721-9

AUTOR DE TRABAJO DE TITULACIÓN

DEDICATORIA

Primeramente quiero agradecer a Dios que ha sido mi mayor fortaleza, además le dedico a mis padres quienes me forjaron como hombre de bien, a mi esposa y a mi hija que son el baluarte de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento sincero a la Facultad de Administración de Empresas en la persona del señor Decano, al Director de Ingeniería en Comercio Exterior y a mis maestros quienes han labrado en los estudiantes paradigmas de bien y de trabajo.

Marco Vinicio Alarcón Romero

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada.....	i
Certificado del tribunal.....	ii
Declaración de autenticidad.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento.....	v
Indice de contenidos.....	vi
Indice de cuadros.....	x
Indice de tablas.....	xii
Indice de gráficos.....	xiii
Resumen ejecutivo.....	xiv
Abstrac.....	xv
Introducción.....	xvi
CAPITULO I: EL PROBLEMA.....	1
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	1
1.1.1 Formulación del problema.....	1
1.1.2 Delimitación del problema.....	2
1.2 JUSTIFICACIÓN.....	2
1.3 OBJETIVOS.....	2
1.3.1 Objetivo general.....	2
1.3.2. Objetivos específicos.....	3
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	4
2.1 Fundamentación Teórica.....	4
2.1.1 Corporaciones.....	4
2.1.1.1 Características de una corporación.....	5
2.1.1.2 Organización de una corporación estructura organizativa de una corporación.....	6
2.1.1.3 Ventajas de una corporación.....	6
2.1.2.1 Identificación del servicio.....	6
2.1.2.2 Características del servicio.....	7
2.1.2.3 Clasificación por su uso efecto.....	8

2.1.2.4 Servicios sustitutos / complementarios	8
2.1.3 ESTUDIO DE MERCADO	9
2.1.3.1 Investigación de mercado.....	9
2.1.3.2 Metodología de la investigación	9
2.1.3.3 Segmentación de mercado.....	10
2.1.3.4 Segmentación geográfica	10
2.1.3.5 Segmentación demográfica	10
2.1.3.6 Segmentación psicográfica.....	11
2.1.3.7 Segmento objetivo.....	11
CAPÍTULO III: RESULTADOS	12
3.1 POBLACIÓN Y MUESTRA	12
3.2 FORMULARIO DE LA ENCUESTA APLICADA.....	13
3.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS	17
3.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA.....	28
3.4.1 Clasificación.....	28
3.4.2 Características del desarrollo de las cámaras de la producción, servicios en el ecuador.....	28
3.4.3 Factores que afectan a la demanda.....	29
3.4.4 Hábitos de consumo	29
3.4.5 Gustos y preferencias	30
3.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA	30
3.5.1 Clasificación.....	31
3.5.2 Factores que afectan a la oferta	32
3.5.3 Comportamiento histórico de la oferta.....	32
3.5.4 Oferta actual	33
3.5.5 Proyección de la oferta.....	33
CAPITULO IV: ESTUDIO TÉCNICO	35
4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO	35
4.2 FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO.....	35
4.2.1. El mercado.....	35
4.2.2. Disponibilidad de recursos financieros	35
4.2.3. Disponibilidad de recursos humanos.....	36

4.2.4. Economías de escala.....	36
4.2.5. Disponibilidad de tecnología.....	37
4.2.6. Disponibilidad de insumos y suministros de oficina.....	38
4.3.1 Definición de las capacidades de asistencia del servicio de asesoría en aspectos del comercio exterior.	39
4.5 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	40
4.5.1. Macrolocalización	40
4.5.1.1. Ubicación geográfica.....	41
4.5.1.2 Características climáticas	41
4.5.2 Microlocalización.....	41
4.5.2.1 Criterios de selección de alternativas	41
4.5.2.1.1. Transporte y comunicaciones.....	42
4.5.2.1.2. Cercanía al mercado.....	42
4.5.2.1.3. Ubicación de la empresa	42
4.5.2.1.4. Estructura impositiva / legal.....	43
4.5.2.1.5. Disponibilidad de servicios básicos	43
4.6 INGENIERÍA DEL PROYECTO	44
4.6.1. Proceso de asistencia del servicio	44
4.6.1.1. Requerimiento de recursos humanos.....	44
4.6.1.2 Requerimiento de equipos y muebles de oficina.....	45
4.6.1.3 Requerimiento de insumos.....	47
4.6.2 Determinación de las inversiones.....	49
4.6.3 Distribución de las oficinas (plano)	50
CAPITULO V: PROPUESTA	51
5.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	51
5.2 CREACIÓN DE LA CORPORACIÓN MACOR SO.CI.	51
5.2.1 CONSTITUCIÓN	51
5.3 APROBACIÓN DE ESTATUTO.....	57
5.4 CONFORMACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL	59
5.5 ESCRITURA PÚBLICA.....	60
5.6 APROBACIÓN JUEZ DE LO CIVIL	66
5.7 INSCRIPCIÓN REGISTRO MERCANTIL.....	67

CAPITULO VI: ESTUDIO FINANCIERO	71
6.1. PRESUPUESTOS	71
6.1.1. Presupuestos de inversión	71
6.1.1.1. Activos fijos	71
6.1.1.2. Activos intangibles.....	75
6.1.1.3. Capital de trabajo	76
6.2.1. Presupuesto de operación.....	78
6.2.2. Presupuesto de ingresos	78
6.2.3. Presupuesto de egresos.....	79
6.2.4. Estructura de financiamiento.....	79
6.3. PUNTO DE EQUILIBRIO	80
6.4. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA	83
6.4.1. Estado de resultados (Pérdidas y Ganancias).....	84
6.4.2. Flujo neto de fondos.....	84
6.4.2.1. Del Proyecto (Sin financiamiento).....	85
6.5. EVALUACIÓN FINANCIERA	86
6.5.1. Criterios de evaluación.....	86
6.5.1.1. Valor Actual Neto (VAN)	86
6.5.1.2. Tasa Interna de Retorno	88
6.5.1.3. Período de Recuperación de la Inversión.....	91
6.5.1.4. Relación Costo/ Beneficio.....	91
6.5.1.5. Análisis de Sensibilidad	92
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	93
CONCLUSIONES	93
RECOMENDACIONES	94
BIBLIOGRAFÍA.....	95

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro No. 1:	Cámaras.....	11
Cuadro No. 2:	Afiliados a Cámaras.....	12
Cuadro No. 3:	Oferta formal de compañías.....	30
Cuadro No. 4:	Oferta histórica.....	32
Cuadro No. 5:	Proyección de la oferta.....	33
Cuadro No. 6:	Disponibilidad de tecnología.....	36
Cuadro No. 7:	Disponibilidad de Insumos.....	38
Cuadro No. 8:	Capacidad de asistencia de servicios de asesoría.....	39
Cuadro No. 9:	Recursos humano.....	44
Cuadro No.10:	Equipos de computación.....	45
Cuadro No.11:	Equipos de Oficina.....	46
Cuadro No.12:	Muebles y Enseres.....	46
Cuadro No.13:	Requerimiento de insumos.....	47
Cuadro No.14:	Resumen de Inversiones.....	48
Cuadro No.15:	Activos Fijos.....	71
Cuadro No.16:	Depreciación de activos fijos.....	72
Cuadro No.17:	Mantenimiento.....	73
Cuadro No.18:	Mantenimiento de activos.....	73
Cuadro No.19:	Activos Intangibles.....	74
Cuadro No.20:	Amortización de activos intangibles.....	75
Cuadro No.21:	Capital de trabajo.....	76
Cuadro No.22:	Resumen de inversiones.....	76
Cuadro No.23:	Presupuesto de ingresos.....	77
Cuadro No.24:	Presupuesto de egresos.....	78
Cuadro No.25:	Estructura del Financiamiento.....	79
Cuadro No.26:	Costos fijos.....	79
Cuadro No.27:	Costos Variables.....	80
Cuadro No.28:	Distribución de los servicios básicos.....	81
Cuadro No.29:	Estudio de Mercado.....	81
Cuadro No.30:	Estudio Financiero.....	83
Cuadro No.31:	Flujo neto sin financiamiento.....	84

Cuadro No.32:	Beneficios netos.....	86
Cuadro No.33:	Factor simple de actualización.....	86
Cuadro No.34:	Beneficios netos actualización.....	87
Cuadro No.35:	Factor simple de actualización.....	88
Cuadro No.36:	Beneficios netos.....	89
Cuadro No.37:	Período de recuperación.....	90
Cuadro No.38:	Análisis de sensibilidad.....	91

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1:	Mercadería que adquiere en el mercado.....	16
Tabla No. 2:	Mercadería con aceptación en el mercado.....	17
Tabla No. 3:	Trámites de exportación e importación.....	18
Tabla No. 4:	Actividad de importación y exportación.....	19
Tabla No. 5:	Existe en Riobamba empresa asesora de comercio exterior.....	20
Tabla No. 6:	Servicios de actividades de Comercio exterior.....	21
Tabla No. 7:	Honorarios por servicios recibidos.....	22
Tabla No. 8:	Los horarios de servicios oscilan.....	23
Tabla No. 9:	Servicios ofertados complementarios.....	24
Tabla No.10:	Empresa consultora.....	25
Tabla No.11:	Utilizaría los servicios de Macor Sociedad Civil.....	26

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1:	Mercadería que adquiere en el mercado.....	16
Gráfico No. 2:	Mercadería con aceptación en el mercado.....	17
Gráfico No. 3:	Trámites de exportación e importación.....	18
Gráfico No. 4:	Actividad de importación y exportación.....	19
Gráfico No. 5:	Existe en Riobamba empresa asesora de comercio exterior.....	20
Gráfico No. 6:	Servicios de actividades de Comercio exterior.....	21
Gráfico No. 7:	Honorarios por servicios recibidos.....	22
Gráfico No. 8:	Los horarios de servicios oscilan.....	23
Gráfico No. 9:	Servicios ofertados complementarios.....	24
Gráfico No.10:	Empresa consultora.....	25
Gráfico No.11:	Utilizaría los servicios de Macor Sociedad Civil.....	26
Gráfico No.12:	Hábitos de los empresarios.....	29
Gráfico No.13:	Proyección de la oferta.....	33
Gráfico No.14:	Calles de la ubicación.....	42
Gráfico No.15:	Plano de las oficinas.....	49
Gráfico No.16:	Punto de equilibrio.....	82

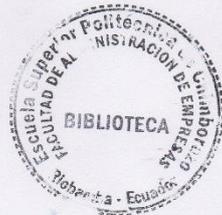
RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de titulación con el tema: “Creación de la Corporación Civil para la asesoría y Consultoría en comercio exterior Macor. So. Ci. en Riobamba” para las personas naturales, jurídicas, empresas públicas y privadas que mueven el aparato productivo del cantón Riobamba provincia de Chimborazo.

Para lo cual se realizó el estudio de mercado que permitió conocer las necesidades de los servicios ofertados como son los procesos de importaciones, exportaciones, aduanas, cartas de crédito y seguros que realizan los importadores y exportadores de la localidad, considerando principalmente a las cámaras de la producción y de comercio de la ciudad. Se propone crear la corporación civil para poder brindar asesorías y consultorías en cuanto al Comercio exterior al momento de realizar o cerrar un negocio, con el fin de que el empresario no cometa errores en cuanto a negociaciones y realice sus actividades de acuerdo a un esquema de procedimiento y como las leyes lo exigen.

Se recomienda a la Corporación Civil, para la asesoría y consultoría en comercio exterior garantiza al mercado conocimientos actualizados que cumplen bajo los parámetros de ley y que cuente con la infraestructura en el ámbito empresarial y sobre todo que se posicione en el mercado brindando un servicio garantizado.

Palabras claves: CORPORACION CIVIL, CONSULTORIA EN COMERCIO EXTERIOR



ABSTRAC

This senior thesis was entitled Creation of the Civil Corporation “Macor. So. Ci., for Counseling and Advising Service on Foreign Trade in Riobamba” which is addressed to natural and legal persons as well as to private and public enterprises that promote the productive apparatus at Riobamba city from Chimborazo province.

In this aim, the corresponding marketing study was carried out in order to know the real needs around the services to be offered by the Civil Corporation of this study proposal such as counseling and advising on import-export process, custom clearance, credit and insurance letters required for import-export process in regarding the requirements of local Commerce and Production Chambers. Therefore, the Creation of the Civil Corporation “Macor. So. Ci., for Counseling and Advising Service on Foreign Trade accounts for the marketing study results in order to prevent the local entrepreneurs make mistakes in the import-export negotiation processes by fulfilling the legal procedures from the procedure schema stated throughout this research study.

Thus, for getting advising and counsel in import and export issues it is advisable to resort to Civil Corporation “Macor. So. Ci., since it guarantees updated knowledge in regarding the current legislation parameters such as the necessary infrastructure setting to be functional and efficient for reaching a good market position.

RESEARCH KEY WORDS: < CIVIL CORPORATION> <FOREING TRADE COUSELLING>.



INTRODUCCIÓN

En Riobamba contamos con la Escuela Superior Politécnica de Chimborazo una universidad en la que existe la Facultad de Administración de Empresas con diferentes Escuelas, entre ellas la de Ingeniería en Comercio Exterior, la misma que viene preparando en varias promociones a Ingenieros en Comercio Exterior, por lo cual surge la iniciativa de crear la CORPORACION CIVIL PARA LA ASESORIA Y CONSULTORIA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR. SO. CI., que significa Marco Vinicio Alarcón Romero Sociedad Civil, quien es el proponente de la creación de esta empresa corporativa para asesorar a los importadores y exportadores del centro del país en todos los procesos del comercio exterior ecuatoriano, como son los tramites de importación, de exportación, de reexportación de reimportación, de aduanas, de seguros, de cartas de crédito, de reclamaciones, entre otros atinentes al proceso.

Esta propuesta surge en vista de que en la ciudad de Riobamba no existe ninguna empresa de personería natural o jurídica que realice estos importantes servicios, y en vista de mi formación académica, quiero que con esta tesis ser el gestor para llenar el vacío existente en esta rama y generar plazas de trabajo con la oferta de nuestros servicios corporativos.

CAPITULO I: EL PROBLEMA

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las empresas en la actualidad son más competitivas dentro de su ramo y cada vez adoptan más estrategias con el propósito de asegurar su éxito.

Esta investigación busca brindar asesoría y consultoría a las empresas industriales, pequeñas industrias, comerciales, artesanales y de servicios públicas y privadas de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo y del centro del país, en los procesos y tramites de importaciones, exportaciones, reimportaciones, reexportaciones, tramites aduaneras, de seguros, de cartas de crédito, de reclamaciones entre otros servicios concomitantes al comercio exterior.

Se ha podido auscultar que en Riobamba no existe una empresa que oferte este tipo de servicios, razón por la cual los importadores y exportadores y las personas que realizan negocios de comercio exterior buscan en Quito y Guayaquil a los Agentes para desarrollarlo, en tal virtud para llenar este vacío surge la creación de la Corporación Civil MACOR SO. CI. que operara en la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo.

Este hecho permitirá que las empresas que requieran nuestros servicios sean las beneficiarias de realizar en Riobamba todos sus trámites, encargándonos a nosotros de todos los procesos y de esta manera contribuir con el fortalecimiento empresarial de los involucrados.

1.1.1 Formulación del problema

¿La creación de la Corporación Civil para la asesoría y consultoría en comercio exterior macor. SO. CI. en Riobamba?

1.1.2 Delimitación del problema

La investigación se lo realizara en la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo.

1.2 JUSTIFICACIÓN

La creación de la Corporación Civil MACOR SO. CI., contribuirá a los importadores y exportadores de la ciudad de Riobamba Provincia de Chimborazo, porque esta empresa ofertara todos los servicios a los procesos y tramites del comercio exterior e internacional, él envió de mercaderías y la compra de mercaderías desde el exterior, los tramites de aduana, las cartas de crédito, los seguros, las reclamaciones en caso de siniestro entre otros servicios concomitantes que en la ciudad no se conoce si hay profesionales que desarrollen estos servicios, peor aún una empresa especializada para el efecto.

Se ha determinado que la gran mayoría de las empresas dentro de la ciudad no saben manejar de manera correcta sus actividades relacionadas al comercio exterior como importar y exportar sus productos o servicios, por lo que buscan asesoría para obtener los mejores resultados e incrementar sus ventas y utilidad. De esta manera poder llenar sus expectativas y tener un crecimiento empresarial

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo general

Crear una Corporación Civil para la Asesoría y Consultoría en Comercio Exterior MACOR. SO. C. en la ciudad de Riobamba, la misma que brindará los servicios de asesoría y trámites de importaciones, exportaciones, seguros, cartas de crédito, aduanas, entre otras.

1.3.2. Objetivos específicos

- Identificar las empresas industriales, pequeñas industrias, artesanales, comerciales, de servicios y de personería natural en la ciudad de Riobamba.
- Efectuar un estudio de mercado el cual determine nuestro segmento objetivo.
- Establecer las necesidades de los clientes empresariales y de personería natural en el mercado del comercio exterior.
- Brindar servicios oportunos en los procesos de importación y exportación conforme las necesidades de los clientes.
- Evaluar financieramente el proyecto de creación de la Corporación Civil para la Asesoría y Consultoría en Comercio Exterior MACOR. SO. C.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Fundamentación Teórica

2.1.1 Corporaciones

La Corporación Civil es una figura empresarial estipulada por la ley, el Código Civil Codificado Arts. 1957, 1963 y siguientes y la Ley de Compañías, la misma que se constituye por la unión de dos o más personas naturales de deciden formar una empresa, que les permita corporativamente desarrollarse en el ámbito de la producción, de la comercialización, de los servicios entre otras actividades, con el propósito de ofertar sus servicios bajo el amparo legal y tener un crecimiento sostenido en el sector de su competencia (ECUADOR, 2013)

La corporación puede tener matriz, sucursales y agencias, considerada por la ley como una entidad única, separada y aparte de sus dueños. Una corporación puede estar sujeta al pago de impuestos, ser demandada y establecer contratos contractuales. Los propietarios de una corporación son sus accionistas, quienes eligen a los miembros del directorio para que supervisen las políticas y decisiones más importantes de la compañía. La corporación cuenta con una vida propia y no se disuelve en caso de que cambien los propietarios, pueden emitir acciones, asociarse.

La corporación puede firmar contratos, incurrir en pasivos, y comprar, vender o ser titular de activos a nombre de dicha corporación. Estas características se detallan en el estatuto de creación. La titularidad de la corporación se divide en acciones de capital. Pueden emitirse acciones de diferentes clases.

Todas las acciones de capital de la misma clase otorgan idénticos derechos y privilegios. La compra y venta de las acciones no afecta a las actividades de la corporación. La responsabilidad del accionista está limitada a la cantidad invertida.

La corporación opera como cualquier empresa compañía limitada, sociedad anónima, etc., su diferencia radica en que por su estructura no está sujeta al control de la

Superintendencia de Compañías, responde ante la junta general de socios, puede tener su Directorio, tiene su Registro Único de Contribuyentes, hace las declaraciones de los impuestos, IVA, Impuesto a la Renta, es Agente de Retención. Esta empresa es aprobada por el Juez de lo Civil y el extracto el Juez ordena publicar en la prensa de la localidad por una sola vez; además de inscribirle en el Registro de la Propiedad o Mercantil, el nombramiento del representante legal se lo registra en el Registro Mercantil o Registro de la Propiedad en el caso de ciudades pequeñas, la empresa tiene su escritura de constitución, su estatuto y demás reglamentos (PUBLICACIONES, 2013)

2.1.1.1 Características de una corporación

Una corporación puede firmar contratos, incurrir en pasivos, y comprar, vender o ser titular de activos a nombre de dicha corporación. Estas características se detallan en el estatuto de creación. La titularidad de la corporación se divide en acciones de capital. Pueden emitirse acciones de diferentes clases. Todas las acciones de capital de la misma clase otorgan idénticos derechos y privilegios. La compra y venta de las acciones no afecta a las actividades de la corporación. La responsabilidad del accionista está limitada a la cantidad invertida.

La corporación está sometida a una cantidad considerablemente mayor de regulaciones que otros tipos de organizaciones empresariales. Las corporaciones también están sujetas a mayores impuestos. Las ganancias son objeto de impuestos antes de ser distribuidas a los accionistas, y nuevamente, cuando los accionistas los reflejan en sus declaraciones de impuestos individuales. Sin embargo, la IRS admite bajo ciertas condiciones que una corporación tenga un régimen impositivo en las mismas condiciones que las asociaciones, siempre que tenga un número pequeño de accionistas. Todas las corporaciones están sometidas a impuestos federales sobre la renta. El pago de impuestos estatales dependerá de si la corporación es sociedad anónima y en qué estado lleva a cabo sus operaciones.

2.1.1.2 Organización de una corporación estructura organizativa de una corporación

- 1) Los accionistas de una corporación eligen a la junta directiva.
- 2) La junta directiva es responsable del establecimiento de políticas corporativas y de la elección de gerentes.
- 3) Los gerentes son responsables de las operaciones y de la contratación de empleados. Cuando los accionistas no están conformes con la actuación de una junta directiva, pueden elegir otra distinta.

2.1.1.3 Ventajas de una corporación.

- Los accionistas tienen una responsabilidad limitada con respecto a las deudas o juicios en contra de la corporación.¹
- Generalmente, los accionistas sólo son responsables por la inversión en acciones de la compañía. (Sin embargo, es importante mencionar que los directivos podrían estar sujetos a responsabilidad por sus acciones, como no retener y pagar los impuestos de sus empleados).
- Las corporaciones pueden obtener más capital a través de la venta de sus acciones.
- Una corporación puede deducir el costo de las prestaciones (paquete de beneficios) que ofrece a sus directivos y empleados.

2.1.2 ENFOQUE REFERENCIAL

2.1.2.1 Identificación del servicio

El servicio que se ofertará es de asesorías administrativas, comerciales, financieras y de imagen corporativa para las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES en la ciudad de Riobamba, éste servicio es bastante técnico y/o profesional (especializado), responde a la conveniencia del cliente o del negocio, pueden ser adquiridos de manera oportuna, en el menor tiempo y con la mayor calidad posible, siguiendo los términos del

¹<http://www.peoi.org/Courses/Coursesp/acc/acc3.html>
[http://www.sba.gov/espanol/Primeros Pasos/tipos de empresas.html](http://www.sba.gov/espanol/Primeros_Pasos/tipos_de_empresas.html)

contrato y son consumidos al momento de tal adquisición. Los servicios de asesoría que se va a proporcionar se detallan a continuación:

ÁREA ADMINISTRATIVA

- Asesoría en reingeniería de procesos
- Asesoría en recursos humanos
- Asesoría en calidad total y mejoramiento continuo

ÁREA FINANCIERA

- Asesoría financiera
- Asesoría contable
- Asesoría tributaria

ÁREA DE MARKETING E IMAGEN CORPORATIVA

- Asesoría en atención al cliente
- Asesoría en ventas
- Asesoría en estrategias de marketing

OTRAS ASESORÍAS

- Importaciones y exportaciones
- Legal
- Capacitación
- Etc.

2.1.2.2 Características del servicio

Según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU), que agrupa con criterio único las distintas actividades industriales de los países. El servicio de asesoría pertenece al siguiente grupo:

Código CIIU 7414 de consultoría comercial y las actividades de gestión.

El Código 7414 se describe como:

Negocios y actividades de consultoría en gestión.

El Código CIIU 741 se describe como:

Jurídicas, de contabilidad, teneduría de libros y actividades de auditoría y asesoría fiscal, estudios de mercado y encuestas de opinión pública, las empresas y de consultoría de gestión.

El Código K7414.09 se describe como:

Otras actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión: los servicios de agrónomos y economistas agrarios en dirección y gestión empresarial; los servicios de consultoría de riesgos laborales y medio-ambientales, etc.

2.1.2.3 Clasificación por su uso efecto

La clasificación de la prestación del servicio de asesoría por su uso o efecto es el siguiente.

Servicio de Compra Comparada: Se considera un servicio de asesoría de compra comparada porque el cliente puede comparar oportunidad, calidad, precio y tal vez atención con otras consultoras en administración, finanzas y marketing.

Servicios de Especialidad: El servicio de asesoría tiene características únicas o identificaciones de propiedad intelectual porque se trata de la venta de conocimiento, que en sí mismo tiene un valor agregado para un grupo significativo de compradores que se encuentran en el sector empresarial y que están dispuestos a realizar un esfuerzo especial de compra.

2.1.2.4 Servicios sustitutos / complementarios

Los servicios sustitutos y/o complementarios, son aquellos servicios que satisfacen una necesidad similar, y por tanto el cliente podrá optar por el servicio de la competencia en

lugar del servicio que se va a producir. Entre los servicios sustitutos y/o complementarios que tiene el servicio de asesoría que se piensa ofrecer, se puede mencionar a: cursos, seminarios, eventos de capacitación, charlas, conferencias sobre temas administrativos, financieros y de marketing que ofrecen diversos Centros de Capacitación formal e informal que existen en la ciudad de Riobamba.

2.1.3 ESTUDIO DE MERCADO

1.- Realizar el estudio de mercado para detectar y medir las necesidades del servicio de asesorías administrativas, comercio exterior, cartas de crédito, aduanas y seguros para las empresas importadoras y exportadoras del cantón Riobamba, provincia de Chimborazo.

2.- Cuantificar el número de empresas naturales y jurídicas públicas y privadas afiliadas a las cámaras de la producción para determinar la demanda que justifica la oferta de los servicios propuestos.

3.- Establecer los canales a través de los cuales se ofertara los servicios a prospectar.

2.1.3.1 Investigación de mercado

“Se define como la recopilación y el análisis de información, en lo que respecta al mundo de la empresa y del mercado, realizados de forma sistemática o expresa, para poder tomar decisiones dentro del campo del marketing estratégico y operativo”¹.

2.1.3.2 Metodología de la investigación

La investigación será explicativa, descriptiva, de campo y documental, esto permitirá un análisis puntual del estudio para la creación de esta empresa asesora y consultora en comercio exterior, para las empresas naturales y jurídicas públicas y privadas importadoras y exportadoras de la ciudad de Riobamba provincia de Chimborazo.

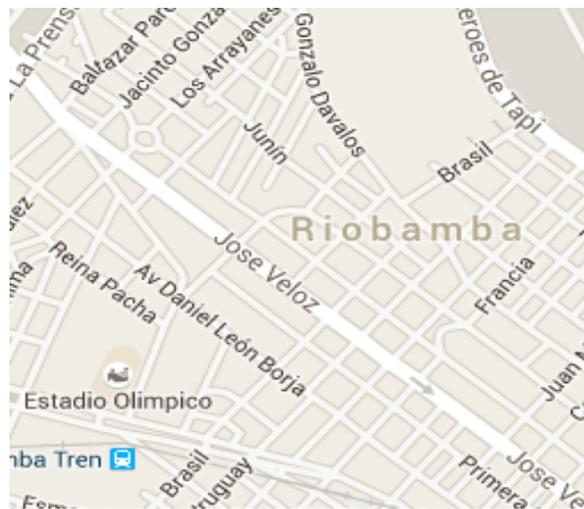
2.1.3.3 Segmentación de mercado

La segmentación de mercado se define como la “manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva”². De acuerdo a esta definición la segmentación para el estudio es la siguiente:

2.1.3.4 Segmentación geográfica

El mercado de servicios de asesoría se dividirá según el área geográfica donde exista la mayor demanda y densidad de empresas importadoras y exportadoras en la ciudad de Riobamba.

Plano de la ciudad de Riobamba



Fuente: Mapa de la Ciudad de Riobamba

2.1.3.5 Segmentación demográfica

En esta segmentación, el mercado de servicios de asesoría para las empresas importadoras y exportadoras está dividido en las siguientes variables:

2.1.3.6 Segmentación psicográfica

Se divide a las empresas por la necesidad y/o deseo del servicio de asesoría y consultoría en el área de comercio exterior.

2.1.3.7 Segmento objetivo

El segmento objetivo para el servicio de asesoría constituye las empresas importadoras y exportadoras que respondan a las variables demográficas.

CAPÍTULO III: RESULTADOS

3.1 POBLACIÓN Y MUESTRA

La investigación se efectuara en las Cámaras de la Producción y Servicios del cantón Riobamba provincia de Chimborazo, que cuenta aproximadamente a la presente con 3.381 afiliados en las diferentes ramas de la producción y servicios.

Cuadro N° 1

CAMARAS	SOCIOS
CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CHIMBORAZO	70
CAMARA DE COMERCIO	900
CAMARA DE INDUSTRIAS	23
CAMARA ARTESANAL	2000
CAMARA MICROEMPRESARIAL	180
CAMARA DE MINERIA	50
CAMARA DE TURISMO	157
TOTAL	3.381

Fuente: El autor

Elaborado por: CAPICH

Se aplicara la encuesta a las personas naturales y jurídicas, públicas y privadas que desarrollen la actividad importadora y exportadora en el cantón Riobamba provincia de Chimborazo y se utilizara la formula muestra chi cuadrado:

N = Población

n. = Muestra

e2 = Margen de error

$$n. = \frac{3,381}{e^2 (N - 1) * 1} = \frac{3,381}{0.09 (3,381 - 1) + 1}$$

$$n. = \underline{3,381}$$

n. = 119 encuestas

Los importadores y exportadores afiliados a las cámaras son:

Cuadro N° 2

CAMARAS	SOCIOS
CAMARA DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA DE CHIMBORAZO	3
CAMARA DE COMERCIO	5
CAMARA DE INDUSTRIAS	3
CAMARA ARTESANAL	2
CAMARA MICROEMPRESARIAL	1
CAMARA DE MINERIA	2
CAMARA DE TURISMO	3
TOTAL	19

Fuente: La CAPICH

Elaborado por: El autor

Por lo tanto las encuestas se harán a los 19 importadores y exportadores referidos.

3.2 FORMULARIO DE LA ENCUESTA APLICADA

PREGUNTAS

Diseño de cuestionario

El cuestionario que se utilizará está diseñado con base en los objetivos que persigue la investigación y las necesidades de información específicas, para conocer el comportamiento de la demanda, sus preferencias, necesidades, deseos y expectativas acerca del servicio propuesto.

La Corporación determinara su factibilidad en cuanto las encuestas aplicadas arrojen como resultado que existe la demanda por el servicio que estamos ofertando al sector empresarial en los temas de importaciones y exportaciones dentro de nuestra provincia.

Debemos también entender que la actividad en mención no es conocida en este medio en el cual queremos iniciar por lo cual las encuestas entregaran información valiosa respecto de la necesidad real de este servicio

El diseño del cuestionario se lo realizo de acuerdo a la información que requerimos obtener además se realizó una prueba de validación a fin de conocer el desvío de la información al momento de ser recogida.

Marque con una X la que usted estime conveniente.

1. LAS MERCADERIAS QUE USTED ADQUIERE EN EL MERCADO SON:

NACIONALES	EXTRANJERAS	AMBOS
-------------------	--------------------	--------------

2. LAS MERCADERIAS ADQUIRIDAS TIENEN UNA ACEPTACION EN EL MERCADO?

ALTA	MEDIA	BAJA
-------------	--------------	-------------

3- CON QUE EMPRESA CONSULTORA O ASESORA DE SERVICIOS USTED REALIZA LOS TRAMITES DE EXPORTACION Y DE IMPORTACION EN LA LOCALIDAD?

LOCAL	PROVINCIAL	OTRAS CIUDADES
--------------	-------------------	-----------------------

4. QUE OTROS TRAMITES DE COMERCIO EXTERIOR USTED NECESITA PARA LA ACTIVIDAD IMPORTADORA Y EXPORTADORA?

SEGUROS	CARTAS DE CREDITO	ADUANAS	TRANSPORTES
----------------	--------------------------	----------------	--------------------

5. CONOCE USTED SI EN RIOBAMBA Y PROVINCIA EXISTE UNA EMPRESA DE ASESORIA Y CONSULTORIA EN COMERCIO EXTERIOR?

SI	NO
-----------	-----------

6. QUE OTROS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS NECESITA USTED EN LA ACTIVIDAD DE COMERCIO EXTERIOR?

ESTUDIO DE MERCADO	COMERCIALIZACION	ASESORÍA COMPLEMENTARIA EN COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONAL
---------------------------	-------------------------	---

7. LOS HONORARIOS QUE USTED ESTIMARIA PAGAR POR LOS SERVICIOS RECIBIDOS OSCILAN EN:

1. TRAMITES DE IMPORTACION Y/O EXPORTACION	SEGUROS Y CARTAS DE CREDITO	ADUANAS	TRANSPORTES
USD 350	USD 250	USD 300 – 500	USD 100
SEÑALE CUANTO USTED ESTARIA DISPUESTO A PAGAR USD...	SEÑALE CUANTO USTED ESTARIA DISPUESTO A PAGAR USD....	SEÑALE CUANTO USTED ESTARIA DISPUESTO A PAGAR USD....	SEÑALE CUANTO USTED ESTARIA DISPUESTO A PAGAR USD....

8. LOS SERVICIOS OFERTADOS COMPLEMENTAN SU ACTIVIDAD IMPORTADORA Y EXPORTADORA EN QUE NIVEL?

ALTO	MEDIO	BAJO
-------------	--------------	-------------

9. LA EMPRESA CONSULTORA Y ASESORA EN LOS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR DEBE SER ESPECIALIZADA Y CONOCER EL MERCADO LOCAL E INTERNACIONAL?

SI	NO
-----------	-----------

10. USTED COMO IMPORTADOR Y EXPORTADOR UTILIZARIA LOS SERVICIOS DE MACOR SOCIEDAD CIVIL?

SI	NO
-----------	-----------

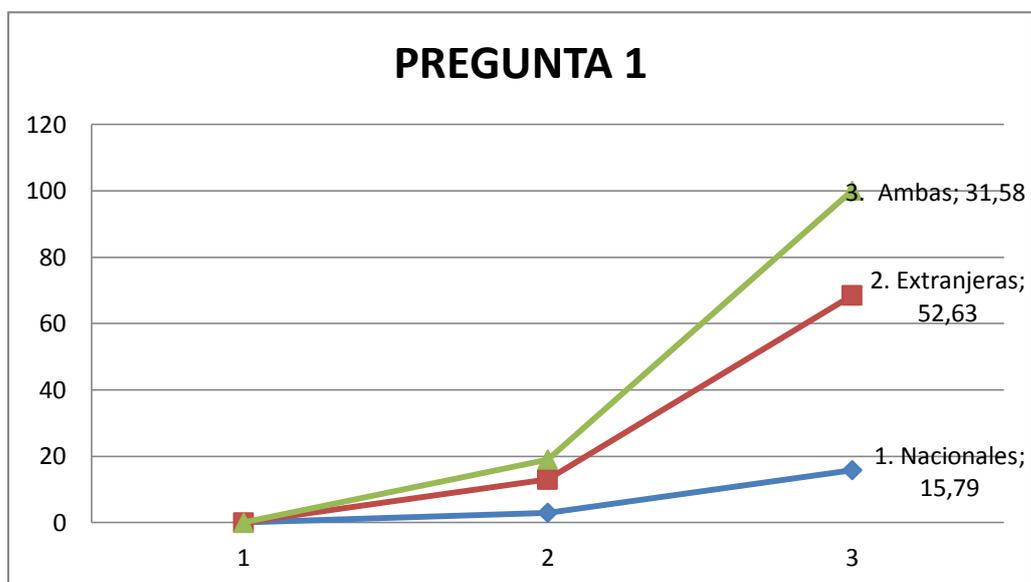
GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

3.3 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS

TABLA Y GRAFICO No. 1

1. LAS MERCADERÍAS QUE USTED ADQUIERE EN EL MERCADO SON:

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. Nacionales	3	15.79
2. Extranjeras	10	52.63
3. Ambas	6	31.58
TOTAL	19	100.00



Elaborado por: El autor

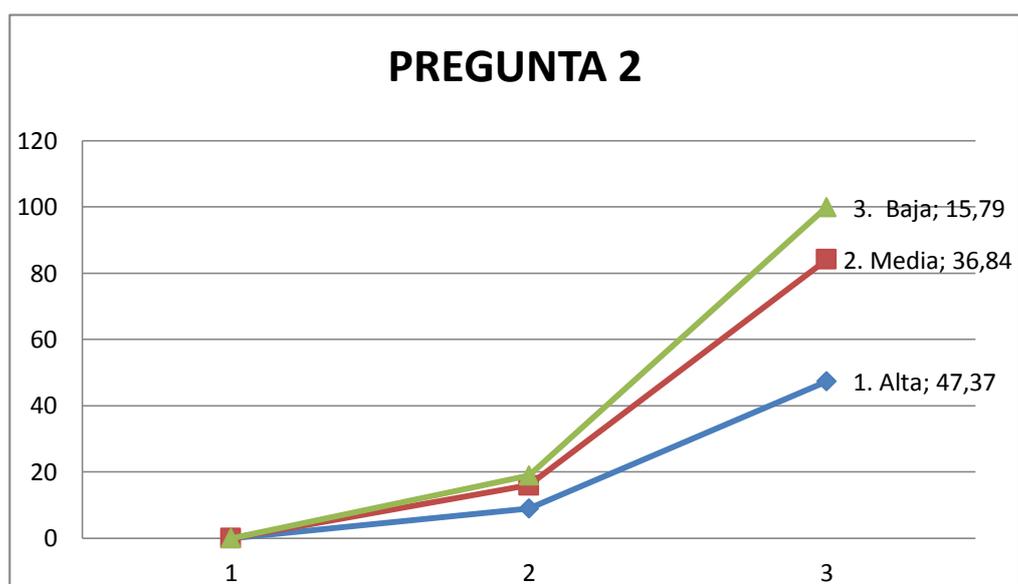
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 52.63% de los encuestados adquieren mercaderías importadas; el 15.79% mercaderías nacionales, y el 31.58% lo hacen entre nacionales e importadas en el cantón Riobamba provincia de Chimborazo.

TABLA Y GRÁFICO No. 2

2. LAS MERCADERÍAS ADQUIRIDAS TIENEN UNA ACEPTACIÓN EN EL MERCADO:

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. Alta	9	47.37
2. Media	7	36.84
3. Baja	3	15.79
TOTAL	19	100.00



Elaborado por: El autor

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 47.37% de los encuestados tienen una aceptación alta en la adquisición de mercaderías importadas; el 36.84% en la adquisición de mercaderías nacionales e importadas, y el 15.79% su aceptación es baja.

TABLA Y GRÁFICO No. 3

3. CON QUE EMPRESA CONSULTORA O ASESORA DE SERVICIOS USTED REALIZA LOS TRAMITES DE EXPORTACIÓN Y DE IMPORTACIÓN EN LA LOCALIDAD?

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. Local	0	0.00
2. Provincial	0	0.00
3. Otras ciudades	19	100.00
TOTAL	19	100.00



Elaborado por: El autor

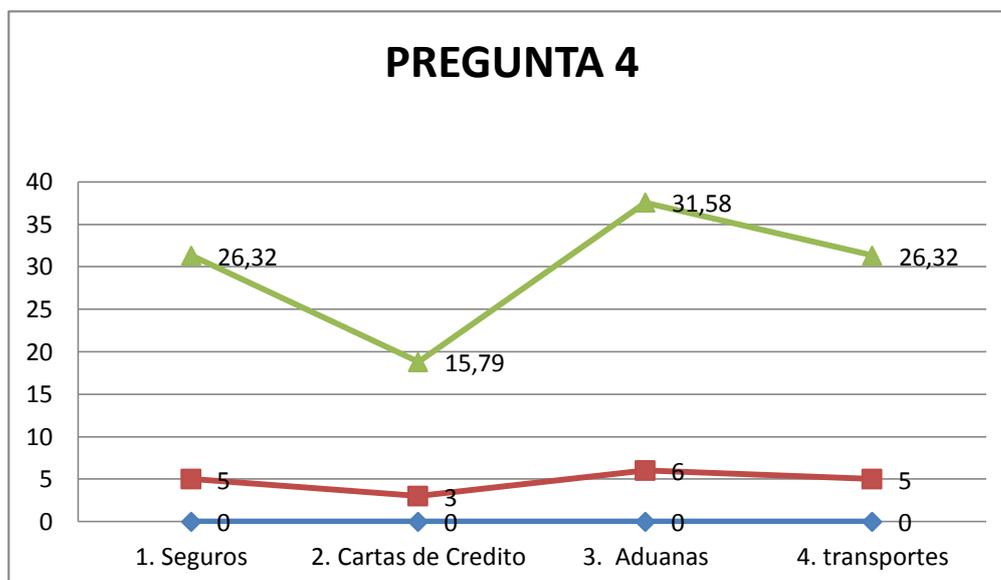
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 100% de los encuestados realizan los trámites de exportaciones e importaciones en otras ciudades ya que en el ámbito local y provincial no lo hacen, y se entiende porque no existen empresas que oferten estos servicios en la ciudad de Riobamba.

TABLA Y GRÁFICO No. 4

4. QUE OTROS TRAMITES DE COMERCIO EXTERIOR USTED NECESITA PARA LA ACTIVIDAD IMPORTADORA Y EXPORTADORA?

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. Seguros	5	26.32
2. Cartas de Crédito	3	15.79
3. Aduanas	6	31.58
4. transportes	5	26.32
TOTAL	19	100.00



Elaborado por: El autor

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 31.58% de los encuestados manifiestan que los tramites de Aduana son los más necesarios en su actividad importadora y exportadora, mientras que el 26.32% expresan que son las actividades de Seguros y Transportes; y un 15.79% manifiestan que son las Cartas de Crédito.

TABLA Y GRÁFICO No. 5

5. CONOCE USTED SI EN RIOBAMBA Y PROVINCIA EXISTE UNA EMPRESA DE ASESORIA Y CONSULTORIA EN COMERCIO EXTERIOR?

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. SI	1	5.26
2. No	18	94.74
TOTAL	19	100.00



Elaborado por: El autor

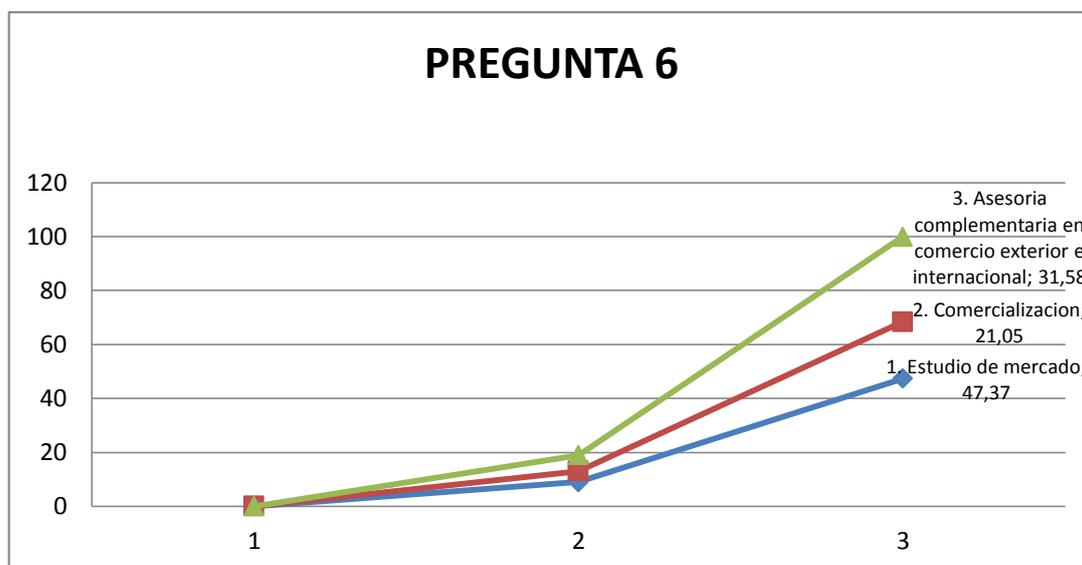
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 94.74% de los encuestados no conocen que en Riobamba exista una empresa de asesoría y consultoría en trámites de comercio exterior, y 5.26% manifiestan que si conocen.

TABLA Y GRÁFICO No. 6

6. QUE OTROS SERVICIOS COMPLEMENTARIOS NECESITA USTED EN LA ACTIVIDAD DE COMERCIO EXTERIOR?

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. Estudio de mercado	9	47.37
2. Comercialización	4	21.05
3. Asesoría complementaria en comercio exterior e internacional	6	31.58
TOTAL	19	100.00



Elaborado por: El autor

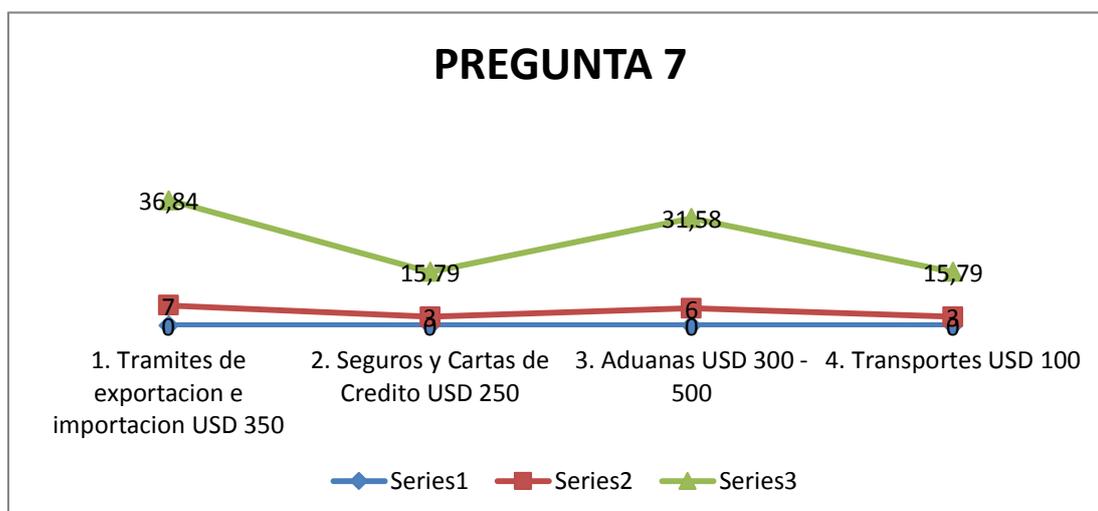
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 47.37% de los encuestados manifiestan que necesitan servicios complementarios como estudios de mercado; un 31.58% expresan que necesitan asesoría complementaria en comercio exterior e internacional, y un 21.05% en la etapa de comercialización.

TABLA Y GRÁFICO No. 7

7. LOS HONORARIOS QUE USTED ESTIMARÍA PAGAR POR LOS SERVICIOS RECIBIDOS OSCILAN EN:

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. Tramites de exportación e importación USD 350	7	36.84
2. Seguros y Cartas de Crédito USD 250	3	15.79
3. Aduanas USD 300 - 500	6	31.58
4. Transportes USD 100	3	15.79
TOTAL	19	100.00



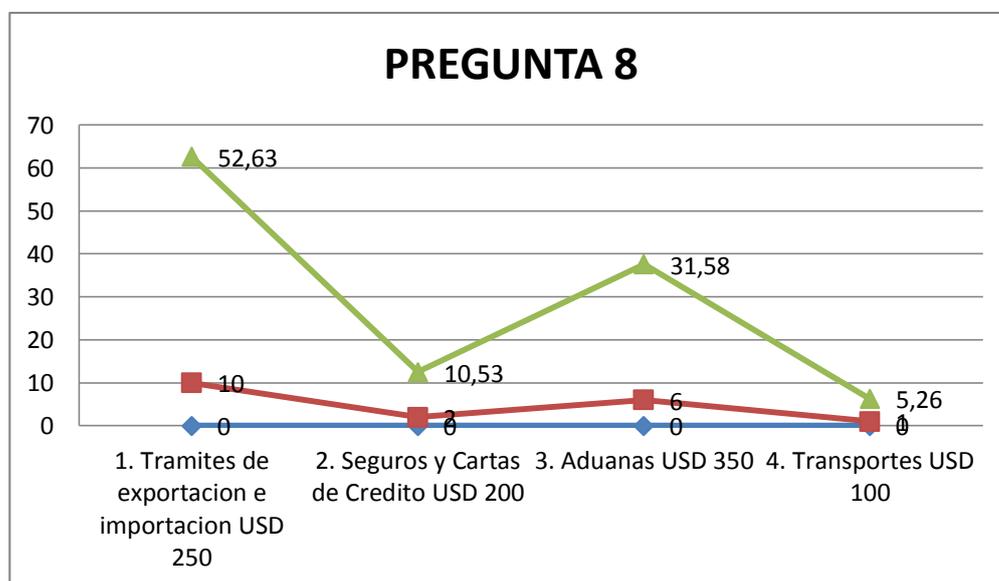
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 36.84% de los encuestados manifiestan estar de acuerdo en los honorarios de USD 350 por los tramites de importación y exportación; el 31.58% expresan que están de acuerdo en los honorarios de 300 a 500 por la desaduanización de sus mercaderías; en tanto que el 15.79% están de acuerdo en que USD 250 por los tramites de Seguros y Cartas de Crédito, y un 15.79% por los trámites para el transporte de Mercaderías en el valor de USD 100.

TABLA Y GRAFICO No. 8

8. LOS HONORARIOS QUE USTED ESTIMARÍA PAGAR POR LOS SERVICIOS RECIBIDOS OSCILAN EN: HONORARIOS SUGERIDOS POR LOS ENCUESTADOS

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. Tramites de exportación e importación USD 250	10	52.63
2. Seguros y Cartas de Crédito USD 200	2	10.53
3. Aduanas USD 350	6	31.58
4. Transportes USD 100	1	5.26
TOTAL	19	100.00



Elaborado por; El autor

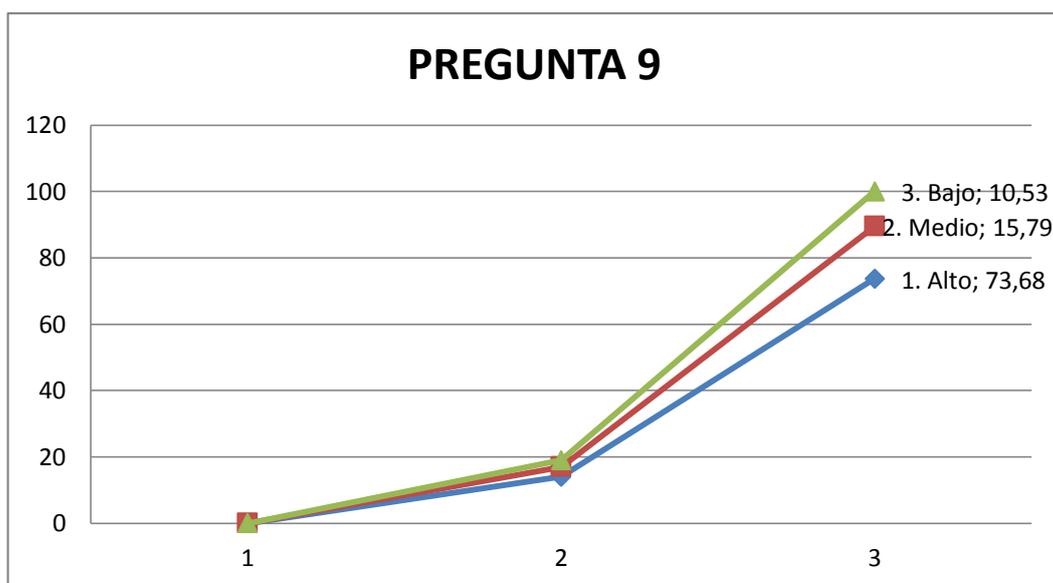
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 52.63% de los encuestados sugieren el honorario de USD 250 por los tramites de importación y exportación; el 31.58% sugieren el honorario de 350 por la desaduanizacion de sus mercaderías; en tanto que el 10.53% sugieren en honorario de USD 200 por los tramites de Seguros y Cartas de Crédito, y un 5.26% el valor de USD 100 por los trámites para el transporte de Mercaderías.

TABLA Y GRÁFICO No. 9

9. LOS SERVICIOS OFERTADOS COMPLEMENTAN SU ACTIVIDAD IMPORTADORA Y EXPORTADORA EN QUE NIVEL?

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. Alto	14	73.68
2. Medio	3	15.79
3. Bajo	2	10.53
TOTAL	19	100.00



Elaborado por: El autor

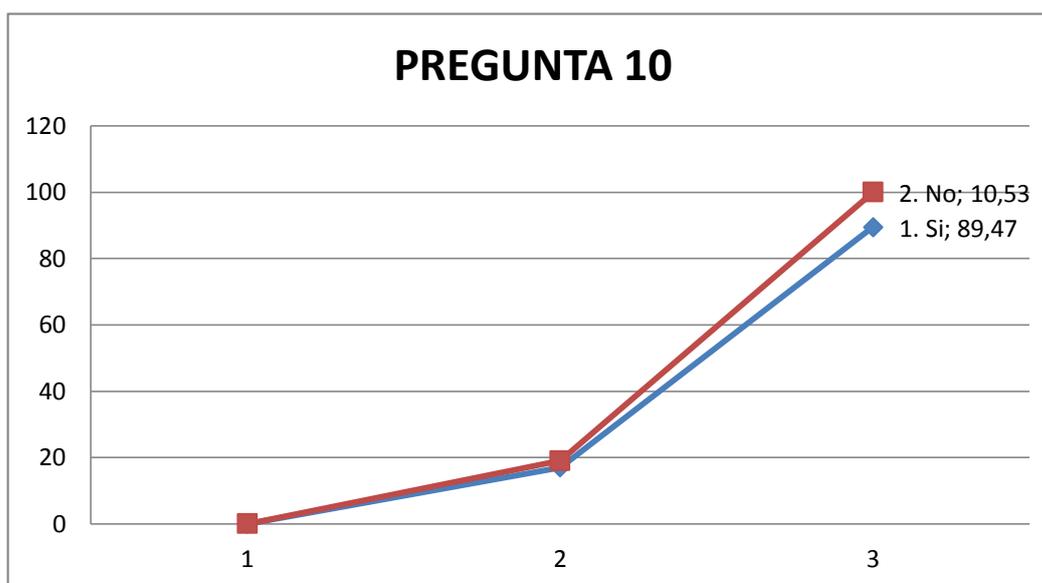
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 73.68% de los encuestados expresan que los servicios ofertados por la Consultora complementan su actividad importadora y exportadora en un nivel alto: el 15.79% lo dicen en un nivel medio y un 10.53% en un bajo nivel.

TABLA Y GRÁFICO No. 10

10. LA EMPRESA CONSULTORA Y ASESORA EN LOS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR DEBE SER ESPECIALIZADA Y CONOCER EL MERCADO LOCAL E INTERNACIONAL?

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. Si	17	89.47
2. No	2	10.53
TOTAL	19	100.00



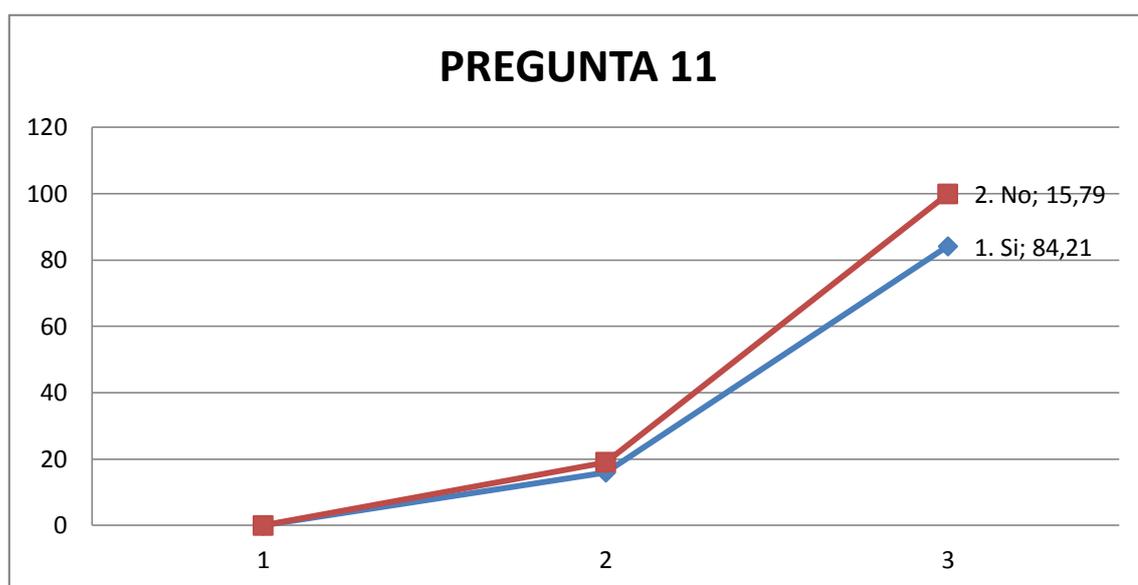
INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 89.47% de los encuestados expresan que la empresa consultora y asesora en los servicios de comercio exterior debe ser especializada y conocer el mercado local e internacional, en tanto que un 10.53% expresan que no.

TABLA Y GRÁFICO No. 11

11. USTED COMO IMPORTADOR Y EXPORTADOR UTILIZARÍA LOS SERVICIOS DE MACOR SOCIEDAD CIVIL?

ALTERNATIVA	ENCUESTA	PORCENTAJE
1. Si	16	84.21
2. No	3	15.79
TOTAL	19	100.00



Elaborado por: El autor

INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

En la encuesta realizada se observa que el 84.21% de los encuestados expresan que si utilizarían los servicios ofertados por MACOR SOCIEDAD CIVIL y el 15.79% manifiestan que no. Por lo anterior el mayor porcentaje viabiliza la creación de esta empresa en servicios y asesoría y consultoría en comercio exterior para el aparato productivo de Riobamba, la provincia de Chimborazo y el país.

3.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

3.4.1 Clasificación

La clasificación de la demanda para el servicio de asesoría en el ámbito del comercio exterior de acuerdo a su probabilidad es la siguiente:

Demanda efectiva o real: es la demanda totalmente cierta para el servicio de asesoría.

Demanda aparente: es aquella demanda probable para el servicio de asesoría es decir no se toma en cuenta el grado de aceptación o no del servicio de asesoría por parte de las Cámaras de la Producción y Servicios

Demanda potencial: es la demanda probable entre las Cámaras de la Producción y Servicios para el servicio de asesoría que al satisfacer determinadas condiciones se puede volver real.

3.4.2 Características del desarrollo de las cámaras de la producción, servicios en el Ecuador

La creación de las Cámaras de la Producción y Servicios se desarrolla en base a una idea, que se da como consecuencia de la detección de una oportunidad de negocio. Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto, los factores son:

- Repetición de experiencias ajenas.
- Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto porcentaje de crecimiento.
- Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.
- La experiencia del futuro empresario, que ha sido trabajador o directivo de otro negocio y que pretende independizarse.

De acuerdo a estudios realizados por el MIPRO, en el mercado local las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES se desarrollan principalmente en las provincias de Azuay, Guayas, Manabí, Pichincha y Tungurahua, las cuales operan específicamente en

ocho sectores productivos: textiles y confecciones; productos alimenticios y bebidas; cuero y calzado; madera y muebles; papel, imprenta y editoriales; productos químicos y plásticos; productos minerales no metálicos; productos metálicos, maquinaria y equipo. Se refleja que en las PYMES prevalecen las compañías limitadas (37.3%) y aquellas que operan como personas naturales (35.2%), de lo cual se concluye que en la conformación del capital de la pequeña industria, se mantiene todavía una estructura cerrada o de tipo familiar.

En lo relativo a la gestión administrativa de las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES ecuatorianas, solamente el 54% de ellas han definido su misión, mientras que el 72% han puesto énfasis exclusivamente en la definición de sus metas y objetivos.

3.4.3 Factores que afectan a la demanda

Los factores que afectan a la demanda son: tamaño y crecimiento de las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES, hábitos de consumo, gustos y preferencias, niveles de ingresos y precios. El manejo de estos factores permite establecer la situación actual de la demanda, explicar su trayectoria histórica y determinar las bases de la probable demanda en el futuro para el servicio de asesoría.

3.4.4 Hábitos de consumo

Otro factor determinante de la demanda del servicio de asesoría se refiere a los hábitos de consumo de los propietarios de las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES; los cuales son:

La frecuencia de compra se da cada vez que se presenta una dificultad en la PYMES - Las situaciones típicas de compra de acuerdo a la temporada de declaración contable y tributaria.

Características específicas que tiene el servicio de asesoría

Respuesta rápida a las necesidades del cliente;

Adaptación a las necesidades del cliente;

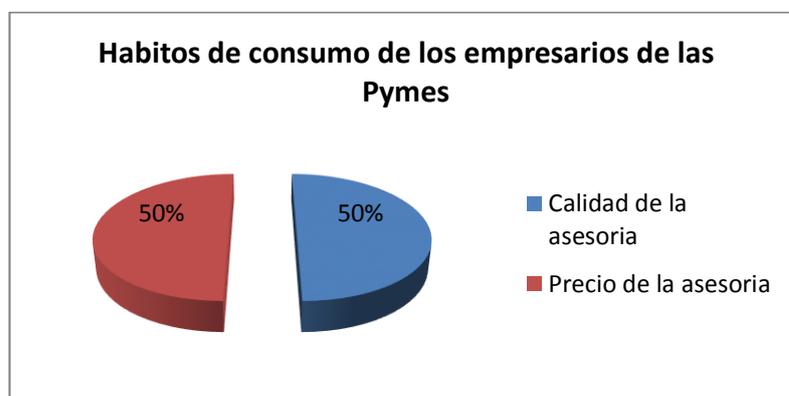
Calidad del servicio de asesoría;

Costo accesible al presupuesto de las Cámaras de la Producción y Servicios, PYMES.

En cuanto a los hábitos de consumo principales por parte de los empresarios de las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES son los siguientes:

Gráfico No.12

Hábitos de los Empresarios



Fuente: CAPICH Informe de Resultados Octubre 2010

Elaboración: Autor

3.4.5 Gustos y preferencias

Los gustos y preferencias, determinarán, sin lugar a dudas la demanda del servicio de asesoría, si los gustos aumentan hacia el servicio, la curva de la demanda se desplazará hacia la derecha (la demanda del servicio se habrá incrementado) si, de otro lado, dichos gustos disminuyen, este hecho estará representado por una disminución en la demanda o un desplazamiento hacia adentro de la curva de la demanda.

Los empresarios de las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES al contratar servicio de asesoría buscan eficiencia y prefieren una empresa de asesoría que tenga experiencia y prestigio.

3.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA

A continuación se presenta el análisis de la oferta del servicio de asesoría por parte de las Cámaras de la Producción y Servicios, PYMES.

3.5.1 Clasificación

La oferta de éste estudio se clasifica según el número de oferentes en el mercado de servicios de asesoría. En competencia perfecta porque existen muchos vendedores y muchos compradores; el servicio de asesoría es homogéneo, no existen grandes barreras de entrada y existe una información transparente que llega a todos los productores y a todos los clientes del servicio.

La presencia de un número elevado de oferentes hace que la cantidad del servicio producida por cada empresa consultora sea demasiado pequeña para influir en el precio del mercado. Por lo que si una empresa aumenta el precio del servicio de asesoría los clientes dejaran de comprar en beneficio de las demás, no hay, por lo tanto una empresa consultora lo suficientemente fuerte o grande para que sus acciones tengan un efecto sobre la oferta total.

Cuadro No.3

Oferta formal de compañías consultoras en Riobamba

No.	Compañía Consultora	Ciudad	Compañía	Estatus
1	CONAMINER CIA LTDA	Riobamba	Nacional	Activa
2	CONSULVICE CIA LTDA	Riobamba	Nacional	Activa
3	EXPROTECNIA CIA LTDA	Riobamba	Nacional	Activa
4	GESTION	Riobamba	Nacional	Activa

Fuente: Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador (ACCE)

Elaboración: Autor

Es necesario indicar que existen 4 compañías consultoras en la ciudad de Riobamba que se constituyen en la competencia directa de la empresa de servicios de asesoría que se va a crear. También según la Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador (ACCE), existen aproximadamente unos 650 profesionales activos que se constituyen en la competencia indirecta de la empresa de asesoría y unos 2500 profesionales aproximadamente registrados en el Servicio de Rentas Internas (SRI), cuya actividad

económica principal son actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión; que también constituyen la competencia indirecta.

Por ello solo se toma en cuenta a la **COMPETENCIA DIRECTA** como **OFERTA FORMAL DEL SERVICIO DE ASESORÍA**; puesto que la empresa de asesoría que se va a constituir se encuentra en el sector formal de la economía.

3.5.2 Factores que afectan a la oferta

Al construir la curva de la oferta se supone que el precio es el que más influye en la cantidad ofrecida del servicio de asesoría, sin embargo, existen otros factores muy importantes en la oferta como:

3.5.3 Comportamiento histórico de la oferta

Al hablar sobre el comportamiento histórico de la oferta, se tiene que recordar el comportamiento histórico de la demanda, ya que sin una no existiría la otra. Como se puede observar del comportamiento de la demanda, ésta ha sufrido cambios en los últimos años, pues de la misma manera la oferta.

El hecho de que la demanda aumente obliga a la oferta a su aumento, para poder satisfacer los requerimientos de las Cámaras de la Producción y de servicios, PYMES, por lo que podemos afirmar que el comportamiento que ha sufrido la oferta en los últimos 5 años ha sido en forma similar a la demanda. Es decir, se mantuvo con pocas variaciones en los últimos años; gracias a la estabilidad económica que ha dado la dolarización en el país.

Cuadro No.4

Oferta histórica del servicio de asesoría para Cámaras de la Producción y de Servicios, PYMES en el segmento escogido en la ciudad de Riobamba

Años	Oferta Histórica (Capacidad de asistencia de las Compañías Consultoras)	Tasa de crecimiento
2007	2039	4%
2008	2124	4%
2009	2212	4%
2010	2304	4%
2011	2400	4%

Fuente: Asociación de Consultores del Ecuador (ACCE)

Elaborado: Autor

3.5.4 Oferta actual

Al hablar de la oferta actual de servicio de asesoría se ha enfocado el estudio a la segmentación escogida en la ciudad de Riobamba. La capacidad de producción del servicio de asesoría por parte de las Compañías Consultoras según la ACCE es de 2400 asesorías anualmente que corresponde a la oferta formal que es la competencia directa para la nueva empresa de asesoría que se va a crear.

3.5.5 Proyección de la oferta

Para realizar la proyección de la oferta se siguen los mismos procedimientos establecidos en la formulación del pronóstico de la demanda.

Cuadro No.5

Proyección de la oferta

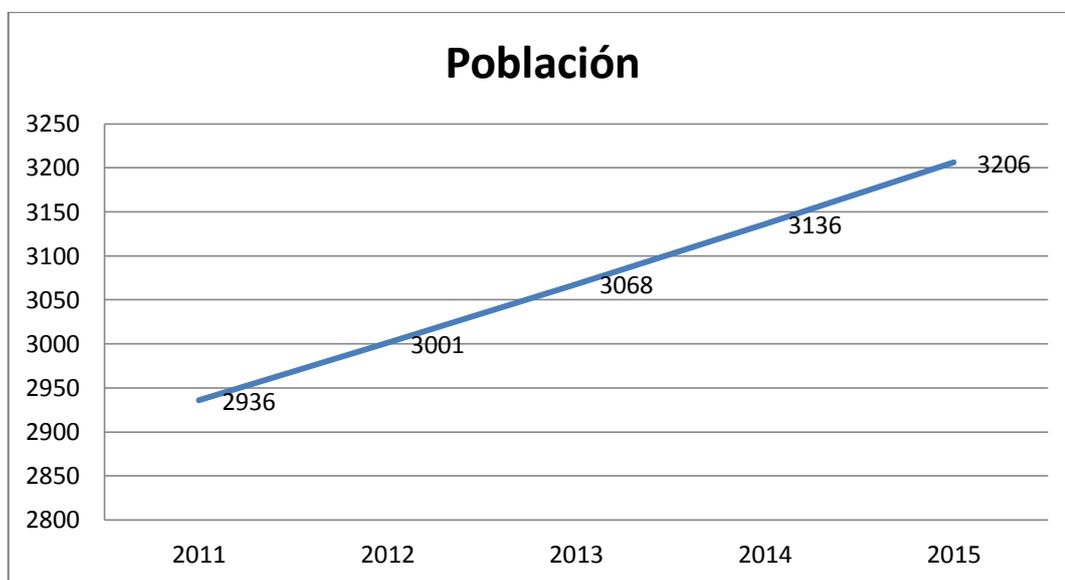
Año	N	Población $P_n = P_o e^{(i)(n)}$	Población $P_n = P_o(1 + i)^n$
2011	0	2936	2936
2012	1	3001	3001
2013	2	3067	3068
2014	3	3134	3136
2015	4	3203	3206

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Autor

Gráfico No. 13

Proyección de la oferta



Fuente: Investigación propia

Elaborado: Autor

CAPITULO IV: ESTUDIO TÉCNICO

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

En este elemento del estudio técnico se cuantifica la capacidad de asistencia del servicio de asesoría y todos los requerimientos que sean necesarios para el desarrollo del servicio, para ello se deben tomar en cuenta la demanda y de esta manera determinar la proporción necesaria para satisfacer a dicha demanda.

4.2 FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

Los factores determinantes del proyecto permiten realizar un análisis al relacionar gran cantidad de variables, las cuales son analizadas a continuación, éstas van apoyar la determinación del tamaño óptimo del proyecto.

4.2.1. El mercado

El estudio de mercado entre otras cosas, tiene el propósito de mostrar los deseos y necesidades de las Cámaras de la Producción y de Servicios, PYMES, la demanda real, potencial y la proyectada basadas en la investigación de mercado.

De ahí que la demanda del mercado es un factor importante para condicionar el tamaño del proyecto, ésta puede ser mayor al proyecto, igual o bien quedar por debajo, es decir que la proporción de demanda real y potencial puede ser mayor a la proporción de asistencia del servicio de asesoría que tendrá el proyecto; puede ser también igual si la demanda real y potencial se ve satisfecha con la capacidad de asistencia del servicio de asesoría, finalmente puede quedar por debajo que consiste en ver a la demanda muy pequeña en relación con la capacidad de asistencia de servicio de asesoría del proyecto.

4.2.2. Disponibilidad de recursos financieros

Para este análisis se sugiere que la empresa de servicios de asesoría haga un balance entre el monto necesario para el desarrollo del proyecto y lo que pudiera arriesgar para financiarlo, pues se tiene que conocer las diferentes fuentes de financiamiento y el

rendimiento que dicho proyecto tendría para identificar un beneficio económico en la implantación del proyecto en la ciudad de Riobamba.

En otras palabras identificar si se puede cubrir la inversión con fuentes internas, externas o ambas. En el caso de la empresa de servicios de asesoría la inversión será solo con recursos propios.

4.2.3. Disponibilidad de recursos humanos

La empresa de servicios de asesoría al encontrarse en un área comercial, financiera y de servicios que es densamente poblada, no tendrá dificultad en la disponibilidad de contratar al personal; porque hay demasiada oferta de trabajo, debido a la escasez de fuentes de empleo que existe en la ciudad de Riobamba (9,1% en el primer trimestre de 2011, frente al 8,6% registrado en igual período del año pasado)⁵, el reto será conocer cuántos empleados se necesitan y que habilidad deben tener, puesto que el servicio de asesoría es especializado y se requiere de personal con la calificación requerida, profesionales especializados en el área de Administración, Finanzas y Marketing, el puesto de trabajo tiene predominancia intelectual y es de mucha valía la experiencia que se posea dentro de estas plazas.

Los empleados que conformaran la empresa de servicios de asesoría recibirán la inducción y la capacitación adecuada para realizar los procesos de asistencia del servicio de asesoría cumpliendo con ciertas normas para cubrir estándares de calidad del servicio.

4.2.4. Economías de escala

Según Michael E. Porter, Profesor de la Harvard Business School, en su libro *CompetitiveStrategy*, indica “La economía de escala se refiere al poder que tiene una empresa cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor coste”, pero las economías de escala no aplica al presente proyecto porque mientras más asistencias se provea del servicio, más asesores se necesitará para cubrir dichas asesorías y por lo tanto más costos.

4.2.5. Disponibilidad de tecnología

Para identificar los equipos que el proyecto requerirá es importante tomar en cuenta todos los elementos que involucren a la decisión. La información que se obtenga será necesaria para la toma de decisiones y para las proyecciones ya que es importante considerarla dentro de la inversión del proyecto.

A continuación se muestra un cuadro que tiene los elementos mínimos a identificar para la determinación de los equipos, el mismo que será respaldado por una cotización que muestra además las dimensiones del bien, su capacidad, costo de mantenimiento, consumo de energía, infraestructura necesaria para su habilitación, los cuales aportarán información relevante:

Cuadro No 6
Disponibilidad de Tecnología

Proveedor	Equipos de Oficina	Costo de Manteni miento	Consumo de Energía	Infraestructura necesaria
Cinticomp	Laptop de maletín	66	1.5 Kwh	Instalación adecuada al equipo
XP Center Technology.	Computador de escritorio Corel 2 Dúo	66	1.5 Kwh	Instalación adecuada al equipo
Tecnomega	Impresoras multifunción canon MP 190	66	1.5 Kwh	Instalación adecuada al equipo
Copia Mc.	Copiadora Ricoh	15	1 Kwh	Instalación adecuada al equipo
Siemens	Central telefónica	15	1 Kwh	Instalación adecuada al equipo
Siemens	Fax	15	1 Kwh	Instalación adecuada al equipo

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Autor

4.2.6. Disponibilidad de insumos y suministros de oficina

En este punto se debe identificar el abasto suficiente en cantidad y calidad de insumos y suministros de oficina que se requiere para el desenvolvimiento de las actividades diarias de la empresa de servicios de asesoría.

De ahí la importancia de conocer a los proveedores, precios, cantidades de suministros e insumos respaldado por cotizaciones para establecer un compromiso. En el desarrollo de este elemento se propone el siguiente cuadro que recaude la información necesaria para el análisis del tamaño óptimo del proyecto:

Cuadro No.7
Disponibilidad de Insumos y equipos de oficina

Proveedor	Insumos y suministros de oficina	Presentación embalaje	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Xerox del Ecuador	Suministros de oficina	Caja de 10 unidades	Resma (500 hojas)	20 resmas de papel	3,50	70,00
Impapel	Suministros de oficina	Caja de bolígrafos	Caja de 25 unidades	5 cajas	5,00	25,00
Impapel	Suministros de oficina	Cuadernos	Unidad	10 cuadernos	1,50	15,00
Impapel	Suministros de oficina	Grapas	Caja de 10.000 unidades	10 cajas	0,80	8,00
Impapel	Suministros de oficina	Clips	Caja de 1000 unidades	20 cajas	0,50	10,00

Impapel	Suministros de oficina	Carpetas / folder	Unidad	100 carpetas	1,10	110,00
Goncor	Insumos de limpieza	Galones desinfectante	Galones	5 Galones	3,00	15,00
Goncor	Insumo de limpieza	Escobas	Unidad	3 escobas y 2 trapeadores	1,70	8,50

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado: Autor

4.3 OPTIMIZACIÓN DEL TAMAÑO

“La determinación del tamaño debe basarse en dos consideraciones que confieren un carácter cambiante para la optimización del proyecto: la relación precio-volumen, por las economías de escala que pueden lograrse en el proceso productivo. La evaluación que se realice de estas variables tiene por objeto estimar los costos y beneficios de las diferentes alternativas posibles de implementar y determinar el valor neto de cada tamaño opcional para identificar aquel en el que este se maximiza”²

4.3.1 Definición de las capacidades de asistencia del servicio de asesoría en aspectos del comercio exterior.

La capacidad de asistencia del servicio de asesoría indica qué dimensión debe adoptar la estructura económica de la empresa, porque si la capacidad es mucho mayor que la asistencia del servicio de asesoría real se estará desperdiciando recursos. Lo ideal es que la estructura de la empresa permita tener una capacidad de servicio de asesoría flexible (minimizando costos fijos e incrementando los variables), que permita adaptarse a las variaciones de los niveles de asistencia del servicio de asesoría.

² Marcial Córdoba Padilla, Formulación y Evaluación de Proyectos, página 218

Cuadro No.8
Capacidad de asistencia del servicio de asesoría

	Diaria	Semanal	Mensual	Anual
Clientes	1	6	25	3
Total	1	6	25	300

Fuente: Investigación propia

Elaboración: autor

4.5 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Estar mejor localizado que la competencia, tener una mejor infraestructura y una mayor cercanía al mercado, genera ventajas competitivas las cuales se debe aprovechar.

Poseer una mejor localización genera una incidencia directa en los flujos de ingresos y egresos y por ende en la evaluación. El estudio de localización plantea dos niveles de avance en el proceso de decidir el lugar apropiado para la instalación del proyecto:

- El primer nivel se refiere a la aproximación de la localización, o sea la determinación de una región o zona probable de localización, a la cual se la denomina “macro localización”.
- El segundo nivel del estudio consistiría en un análisis exhaustivo para determinar la ubicación concreta del proyecto, o sea su “micro localización”, en donde se llegaría a definir la ubicación exacta en la ciudad de Riobamba.

4.5.1. Macrolocalización

El lugar de macro localización del proyecto a realizarse, consiste en la creación e implementación de una empresa de asesoría para las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES en la ciudad de Riobamba, el mismo que se encuentra localizado en el Ecuador en la siguiente área geográfica.

El presente proyecto estará ubicado:

País:	Ecuador
Región:	Sierra
Provincia	Chimborazo
Cantón:	Riobamba

4.5.1.1. Ubicación geográfica

Latitud: 1° 38' Sur.

Longitud: 78° 40' Oeste

Altitud: 2.754 m.s.n.m.

4.5.1.2 Características climáticas

La temperatura fluctúa entre 12° y 18° C.

La humedad relativa es de 73.8 %

La precipitación media anual está entre los 250 a 500 mm³

4.5.2 Microlocalización

La micro localización de la empresa de asesoría consiste básicamente en la adecuación de las oficinas, en la cual se podrá operar con toda la normalidad posible ya que tendrá todas las especificaciones necesarias para su funcionamiento, estará ubicada en las calles Veloz y Carlos Zambrano prácticamente en el centro de la ciudad de Riobamba, el cual es un área estratégica y accesible en cualquier época del año; debido al gran flujo de personas que por allí se movilizan, siendo así un lugar estratégico para la asistencia de servicio de asesoría para las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES.

4.5.2.1 Criterios de selección de alternativas

Tiene por finalidad posibilitar la selección de alternativas, en virtud de identificar las características más adecuadas para la instalación de la nueva empresa de servicios de asesoría.

4.5.2.1.1. Transporte y comunicaciones

La empresa de servicios de asesoría debe tener acceso a transporte; porque si no se tiene transporte propio va a implicar costos de flete, peligros en la vía, seguridad y pérdida de tiempo. Además se tiene que ver que el lugar donde va a funcionar la empresa posea medios de comunicación como teléfono, fax, Internet, indispensables hoy en día para la difusión del servicio de asesoría. Una vez analizado estos puntos se concluye que el lugar escogido cumple con los requerimientos necesarios para su óptimo funcionamiento.

4.5.2.1.2. Cercanía al mercado

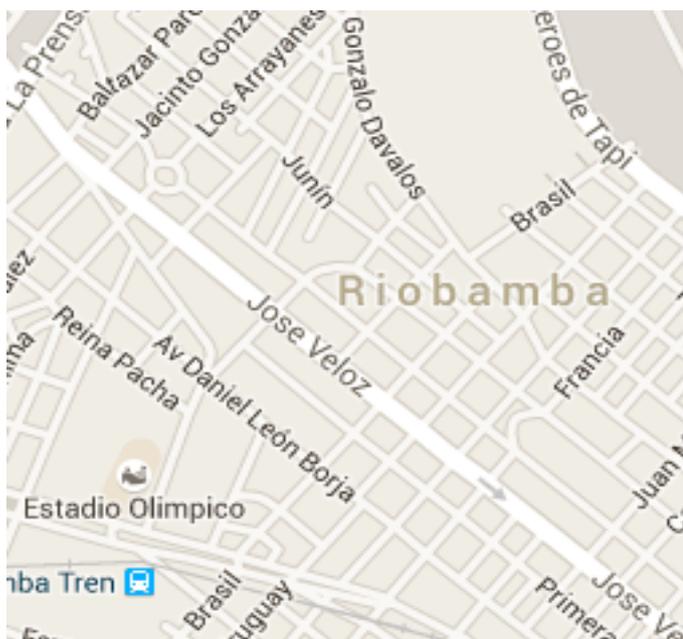
Es necesario que la empresa de servicios de asesoría, se encuentre cerca de su mercado meta es decir a las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES cuya actividad económica se centra en el comercio, industria y servicios. El lugar escogido se encuentra en un lugar céntrico que permitirá la facilidad de acceso de las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES.

4.5.2.1.3. Ubicación de la empresa

Ciudad:	Riobamba
Parroquia:	Lizarzaburu
Sector:	Hospital San Juan
Calles:	Veloz y Carlos Zambrano

Gráfico No. 14

DE LAS CALLES DE LA UBICACIÓN DE LA EMPRESA



4.5.2.1.4. Estructura impositiva / legal

La empresa de servicios de asesoría para su funcionamiento requiere cumplir con las leyes vigentes en cuanto a su constitución legal como compañía, la obtención del RUC, afiliación a la Cámara de Comercio de Riobamba, (el Segundo Suplemento del Registro Oficial 336 del miércoles 14 de Mayo del 2008, indica que se respeta el derecho constitucional de la libre asociación, por lo tanto ya no es obligación afiliarse) patente municipal, registro patronal en el IESS, permiso de los bomberos y permiso de rotulación

4.5.2.1.5. Disponibilidad de servicios básicos

La localización de la empresa de servicios de asesoría posee los servicios básicos como, agua, luz, teléfono, gas, alcantarillado, etc. Indispensables para el desarrollo óptimo de las funciones a realizarse dentro del local, todo esto ayudará a que la empresa funcione de mejor manera.

4.6 INGENIERÍA DEL PROYECTO

“Esta parte del estudio tiene como objetivo determinar cuáles serán las características del proceso de servicio que exige el proyecto de inversión”

4.6.1. Proceso de asistencia del servicio

El proceso de asistencia del servicio de asesoría es el procedimiento técnico utilizado en el proyecto para obtener servicios de asesoría, a partir de la transformación de insumos y suministros de oficina, mediante una determinada función de producción del servicio, a fin de convertirlos y obtener una cierta cantidad de servicios. El proceso de asistencia del servicio de asesoría se puede ver claramente en el siguiente diagrama:

4.6.1.1. Requerimiento de recursos humanos

El requerimiento de recursos humanos en la empresa de servicios asesoría inicialmente en el primer año será el siguiente:

Cuadro No.9
Requerimiento de Recursos Humanos

PERSONAL ADMINISTRATIVO	No.	Valor nominal por empleado	Valor mensual a recibir por empleado	Valor nominal anual por empleado
Sueldo del Gerente General	1	941,92	800	11303,04
Sueldo de Gerente de Proyectos	1	772,2	700	9266,40
Sueldo de Gerente de Servicio al Cliente	1	551,57	500	6618,84
Sueldo de la Secretaria - Recepcionista	1	322,12	292	3865,44
Sueldo del Mensajero	1	322,12	292	3865,44

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Autor

Nota: se contratará profesionales y técnicos “FreeLancer” de acuerdo a la demanda del servicio de asesorías.

4.6.1.2 Requerimiento de equipos y muebles de oficina

La empresa de servicios de asesoría, CORPORACION CIVIL PARA LA ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR. SO. CI demanda de la adquisición de activos fijos que servirá como equipos y muebles y enseres para el cumplimiento de los objetivos empresariales. A continuación se detalla estos requerimientos:

Equipos de computación.- Al iniciar las operaciones de la empresa, se requiere contar con los siguientes equipos de computación.

Cuadro No.10
Equipos de computación

Proveedor	Equipos de Computación	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Cinticom	Computador Laptop de maletín	2	600,00	1200,00
XP Center Tegnology	Computador de escritorio, Corel 2 Dúo, 512 RAM Disco Duro 160Gb.	6	800,00	4800,00
Tecnomega	Impresoras multifunción Canón MP	6	120,00	720,00

	190			
Microsoft Ecuador	Licencia (software)	8	150,00	1200,00
TOTAL			1670,00	7920,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Autor

Equipos de Oficina: Se ha planificado adquirir los siguientes equipos que colaboren con las actividades de la empresa, y sirvan como herramientas en las actividades diarias.

Cuadro No. 11
Equipos de oficina

Proveedor	Equipos de Oficina	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Copia Mc.	Copiadora Ricoh	1	1.100,00	1.100,00
Siemens	Central telefónica	1	250,00	250,00
Siemens	Teléfono – fax	1	145,00	145,00
TOTAL			\$ 1495,00	\$ 1495,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Autor

Muebles y enseres: Con el propósito de contar con oficinas y áreas administrativas y operativas que brinden confort y faciliten el trabajo diario se requiere los siguientes muebles.

Cuadro No 12
Muebles y enseres

Proveedor	Muebles y enseres	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Maromi	Mesa ovalada de 180 cm x 100 cm	1	236,00	236,00
Maromi	Sillas grafitis con brazos	12	35,00	420,00
Maromi	Anaqueles aéreo	6	180,00	1.080,00
Maromi	Escritorio gerencial 3 gavetas	3	210,00	630,00
Maromi	Sillas visitante magistral	2	135,00	270,00
Maromi	Counter evolución	1	350,00	350,00
TOTAL			1146,00	2986,00

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Autor

4.6.1.3 Requerimiento de insumos.

En cuanto a los insumos de limpieza y suministros de oficina para el funcionamiento normal de la empresa de servicios de asesoría son los siguientes:

Cuadro No 13
Requerimiento de insumos

Proveedor	Insumos y suministros de oficina	Presentación embalaje	Unidad de medida	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Impapel	Suministros de oficina	Caja de 10 unidades	Resma (500 hojas)	20 resmas de papel	3,50	70,00
Impapel	Suministros de oficina	Caja de bolígrafos	Caja de 25 unidades	5 cajas	5,00	25,00
Impapel	Suministros de oficina	Cuadernos	Unidad	10 cuadernos	1,50	15,00
Impapel	Suministros de oficina	Grapas	Caja de 10.000 unidades	10 cajas	0,80	8,00
Impapel	Suministros de oficina	Clips	Caja de 1000 unidades	20 cajas	0,50	10,00
Papelesa	Suministros de oficina	Carpetas / folder	Unidad	100 carpetas	1,10	110,00
Goncor	Insumos de limpieza	Galones desinfectante	Galones	5 Galones	3,00	15,00
Goncor	Insumo de limpieza	Escobas	Unidad	3 escobas y 2 trapeadores	1,70	8,50
TOTAL					17,10	261,50

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Autor

4.6.2 Determinación de las inversiones

A continuación se presenta el resumen de valores por concepto de inversiones en activos, y que se requieren para iniciar las actividades de la empresa de servicios de asesoría:

Cuadro No.14
Resumen de Inversiones

ACTIVOS FIJOS	
Equipos de Computación	7920
Equipos de Oficina	1495
Muebles de Oficina	2986
TOTAL ACTIVOS FIJOS	12401
Gastos de Constitución	1040
Patente	90
Diseño, marca y logotipo	70
Estudio de Factibilidad	800
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	2000

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Autor

CAPITAL DE TRABAJO	
Sueldos y Salarios	2909,93
Publicidad	200
Propaganda	100
Internet	48
Arriendo	500
Servicios Básicos	160
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	3917,93
TOTAL DE INVERSIONES	18318,93

Fuente: Investigación propia

Elaborado: Autor

4.6.3 Distribución de las oficinas (plano)

Una buena distribución del equipo en las oficinas corresponde a la distribución de espacios, materiales y los servicios complementarios que atienden de la mejor manera las necesidades del proceso de asistencia del servicio de asesoría y asegura los menores costos y la más alta productividad, a la vez que mantenga las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los empleados.

Gráfico No. 15
Planos de la oficina



CAPITULO V: PROPUESTA

5.1 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

“La empresa de asesoría para su constitución requiere cumplir con los siguientes requerimientos:”

Escritura pública de constitución de la compañía.

Aprobación en la Superintendencia de Compañías.

Depósito de un monto de dinero en una cuenta Bancaria.

Inscripción en el Registro Mercantil.

5.2 CREACIÓN DE LA CORPORACIÓN MACOR SO.CI.

5.2.1 CONSTITUCIÓN

Para dar inicio a la constitución de la Corporación es necesario hacer la convocatoria a los socios que conformaran dicha empresa señalando lugar, fecha y hora conforme la convocatoria:

CONVOCATORIA DE CONSTITUCIÓN

Citase con carácter de obligatorio a los pre socios que conformaran la corporación sociedad civil a la asamblea general de pre socios a realizarse el día 15 de julio del 2013 a las 15h00 en el local de la corporación (calle Recife y Tucumán esquina en Riobamba/Ecuador) para tratar el siguiente orden del día:

1. Constatación del quórum
2. Nombramiento del director de debates y secretario adhoc
3. Instalación de la sesión
4. Nombre o razón social
5. Nombramiento de presidente, gerente, subgerente, director de mercadeo y secretaria/o.
6. Capital social

7. Dicha compañía está conformada por seis socios fundadores que son los señores: Marco Vinicio Alarcón Romero, González Aguayo Edgar Rolando, Caballero Ordoñez Carlos Antonio, Caballero Fernández Vicente, Caballero Fernández Mauro Patricio y Olivo Fernández Sergio Alexander.
8. Resoluciones elaboración del estatuto de la corporación
9. Asuntos varios
10. Suscripción del acta constitutiva
11. Clausura de la sesión

Luego de la Convocatoria se realiza la asamblea general y en base a ella se elabora el Acta Constitutiva conforme se detalla a continuación:

ACTA No. 1/2013

En la ciudad de Riobamba al quince de julio del dos mil trece, siendo las 15H00 horas, se instala la sesión para conformar la **CORPORACIÓN CIVIL**.

Para lo cual proponen el siguiente Orden del día:

1. Constatación del quórum
2. Nombramiento del director de debates y secretario adhoc
3. Instalación de la sesión
4. Nombre o razón social
5. Nombramiento de presidente, gerente, subgerente, director de mercadeo y secretario.
6. Capital social
12. Dicha compañía está conformada por seis socios fundadores que son los señores: Marco Vinicio Alarcón Romero, González Aguayo Edgar Rolando, Caballero Ordoñez Carlos Antonio, Caballero Fernández Vicente, Caballero Fernández Mauro Patricio y Olivo Fernández Sergio Alexander.
7. . Mayores de edad y en capacidad de contratar.
8. Resoluciones, elaborar el estatuto de la corporación
9. Asuntos varios
10. Suscripción del acta constitutiva

11. Clausura de la sesión³

Punto 1.- Se constata el quórum y tenemos la asistencia de los seis socios fundadores señores: Marco Vinicio Alarcón Romero, González Aguayo Edgar Rolando, Caballero Ordoñez Carlos Antonio, Caballero Fernández Vicente, Caballero Fernández Mauro Patricio y Olivo Fernández Sergio Alexander.

Punto 2.- Se nombra Director de Debates al Ing. Edgar Rolando González Aguayo quién preside esta asamblea y Secretario Ad-hoc al Ing. Mauro Patricio Caballero Fernández.

Punto 3.- Se instala la sesión por el Director de Debates al Ing. Edgar Rolando González Aguayo.

Punto 4.- Nombre o Razón Social: Los socios fundadores luego del debate correspondiente proceden por unanimidad a denominar a esta compañía con la siguiente razón social: **CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORIA Y CONSULTORIA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR SO.CI.**

Punto 5.- Nombramientos: Con la presencia de los seis socios procedemos a designar al Presidente, Gerente, Subgerente, Director de Mercadeo y Secretario. El Sr. Edgar Rolando González mociona para la Presidencia al señor Marco Vinicio Alarcón Romero, moción que la respalda el Ing. Sergio Olivo Fernández y es aceptada por unanimidad. El Ing. Vicente Caballero Fernández propone el nombre del Ing. Sergio Olivo Fernández para la Gerencia y se aprueba igualmente por unanimidad. El Ing. Mauro Caballero Fernández propone el nombre del Ing. Ángel Carrillo Quisnancela para Subgerente y se aprueba por unanimidad. Para la dignidad de Director de Mercadeo mociona el Ing. Sergio Olivo Fernández el nombre del Ing. Edgar Rolando González y es aprobada por unanimidad y finalmente para el cargo de Secretario de la Compañía el Ing. Edgar Rolando González mociona al Ing. Mauro Caballero y esta es aprobada por unanimidad. Los gastos que ocasione la Constitución de la Compañía corren a cargo de todos los 6 socios que anteriormente la conforman.

³ PROCEDIMIENTO PARLAMENTARIO. REGLAMENTO LEY DE COMPAÑÍAS. CORPORACION DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES DEL ECUADOR. 2013.

Punto 6.- El Capital social que inicia la Corporación Civil es de 810 dólares, que cada socio aporta de la siguiente manera:

NOMINA	VALOR US \$
- ALARCON ROMERO MARCO VINICIO	135.00
- GONZALEZ AGUAYO EDGAR ROLANDO	135.00
- CABALLERO ORDOÑEZ CARLOS ANTONIO	135.00
- CABALLERO FERNANDEZ VICENTE	135.00
- CABALLERO FERNANDEZ MAURO PATRICIO	135.00
- OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER	<u>135.00</u>
TOTAL ACCIONES DE UN DÓLAR CADA UNA	810.00

Este capital social es aprobado por unanimidad y en el plazo de 15 días se hará el depósito bancario correspondiente, y se encarga la legalización de la Corporación al Dr. Jacinto Mera Vela Notario Sexto del Cantón Riobamba.

Punto 7.- Los socios Marco Vinicio Alarcón Romero, González Aguayo Edgar Rolando, Caballero Ordoñez Carlos Antonio, Caballero Fernández Vicente, Caballero Fernández Mauro Patricio y Olivo Fernández Sergio Alexander, son los fundadores de esta Corporación.

Punto 8.- ELABORACION DEL ESTATUTO. Se encarga la elaboración del estatuto al Dr. William Falconí Abogado, en conjunto con los prenombrados Presidente y Gerente de la Corporación. Para que presenten el borrador en la próxima sesión de la Compañía en formación y aprobar este cuerpo legal.

Punto 9.- No se trata asuntos varios.

Punto 10.- SUSCRIPCION DEL ACTA CONSTITUTIVA. Se suscribe en unidad de acto el Acta Constitutiva por unanimidad de los socios fundadores.

Punto 11.- Se clausura la sesión por haberse agotado el orden del día.

Se convoca a la siguiente sesión el 22 de Julio del 2013 a las 15h00., y sin más que tratar se termina la presente sesión siendo las dieciocho horas con quince minutos. Firmando los presentes en unidad de acto.

ALARCON ROMERO MARCO VINICIO

GONZALEZ AGUAYO EDGAR ROLANDO

C.I. 0602505737

C.I. 0603011263

CABALLERO ORDOÑEZ CARLOS ANTONIO

CABALLERO FERNANDEZ VICENTE

C.I. 0604032995

C.I. 0601787047

CABALLERO FERNANDEZ MAURO PATRICIO

OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER

C.I. 0602917189

C.I. 0603258880

Ing. Mauro Patricio Caballero Fernández

SECRETARIO AD-HOC. QUE CERTIFICA

Luego de este proceso se procede a oficiar a la Institución Bancaria donde se decide apertura la cuenta de integración de capital conforme el siguiente oficio:

Oficio No. 001

Riobamba,

Señores

BANCO INTERNACIONAL SUCURSAL RIOBAMBA

Presente

De mi consideración:

Con el presente nos permitimos solicitar la apertura de una cuenta de

**Integración de Capital a nombre de la CORPORACIÓN CIVIL PARA LA
ASESORIA Y CONSULTORIA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR SO.CI.**
por US\$ 810.00.

Los accionistas de esta sociedad civil son:

NOMINA	VALOR US \$	%
- ALARCON ROMERO MARCO VINICIO	135.00	16.6
- GONZALEZ AGUAYO EDGAR ROLANDO	135.00	16.6
- CABALLERO ORDOÑEZ CARLOS ANTONIO	135.00	16.6
- CABALLERO FERNANDEZ VICENTE	135.00	16.6
- CABALLERO FERNANDEZ MAURO PATRICIO	135.00	16.6
- OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER	<u>135.00</u>	<u>16.6</u>
TOTAL ACCIONES DE UN DÓLAR CADA UNA	810.00	100%

Para efecto de lo anterior adjunto la Escritura Pública, inscrita en el Registro Mercantil con No. y Repertorio Del... septiembre 2013, y demás documentos de la Corporación.

Aprovechando la oportunidad, solicitamos comedidamente se sirva entregar la certificación correspondiente de apertura de esta cuenta.

Atentamente

Marco Vinicio Alarcón

PRESIDENTE

Ing. Sergio Olivo Fernández

GERENTE

5.3 APROBACIÓN DE ESTATUTO

Dentro del proceso de constitución de la Corporación se realiza la segunda Convocatoria para entre otros puntos aprobar el Estatuto:⁴

CONVOCATORIA ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS

CITACE CON CARACTER DE OBLIGATORIO A LOS SOCIOS DE **CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR SO.CI.**, A LA ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS A REALIZARCE EL DIA 27 DE JULIO DEL 2013 A LAS 15H00 EN EL LOCAL DE LA CORPORACIÓN PARA TRATAR EL SIGUIENTE ORDEN DEL DIA:

1. CONSTATAACION DEL QUÓRUM
2. INSTALACIÓN DE LA SESIÓN
3. LECTURA DEL ACTA ANTERIOR
4. INFORME DE PRESIDENCIA
5. LECTURA Y APROBACIÓN DEL ESTATUTO DE LA CORPORACION
6. ASUNTOS VARIOS
7. CLAUSURA DE LA SESIÓN

Marco Vinicio Alarcón

PRESIDENTE

Ing. Sergio Olivo Fernández

GERENTE

CABALLERO ORDOÑEZ CARLOS ANTONIO

CABALLERO FERNANDEZ VICENTE

C.I. 0604032995

C.I. 0601787047

CABALLERO FERNANDEZ MAURO PATRICIO

OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER

C.I. 0602917189

C.I. 0603258880

⁴ PROCEDIMIENTO PARLAMENTARIO. LEY Y REGLAMENTO DE COMPAÑIAS. CORPORACION DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES DEL ECUADOR. 2013.

Luego de la sesión se elabora el Acta correspondiente con los puntos tratados y las suscriben los socios.

ACTA No. 2/2013

En la ciudad de Riobamba a los veinte y siete días del mes de julio del dos mil trece, siendo las 15H00 horas, se da inicio a la sesión ordinaria de la **CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORIA Y CONSULTORIA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR SO.CI., de Riobamba**, presidida por el Señor Marco Vinicio Alarcón Romero Presidente, y el Ing. Sergio Olivo Fernández Gerente de Corporación Técnica Empresarial “MACOR” Sociedad Civil, actuando como secretario el Ing. Mauro Patricio Caballero Fernández, para tratar el siguiente orden del día.

1. Instalación de la Sesión
2. Constatación del Quórum
3. Lectura del Acta Anterior
4. Informe de Presidencia
5. Lectura y aprobación del estatuto de COTESA en segunda instancia
6. Asuntos Varios
7. Clausura de la sesión

1) El Sr. Presidente declara instalada la sesión siendo las 15h15. Y solicita que por secretaria de sé lectura al orden del día, el mismo que pone a consideración de los socios y se aprueba. 2) Se procede a la constatación de la asistencia de los socios y se proceda con la sesión por estar todos los socios presentes. 3) Se da lectura al acta anterior, la misma que se aprueba sin modificaciones 4) El Sr. Vicente Caballero informa sobre los siguientes puntos: que hay que hacer la minuta y los estatutos donde el Dr. Jacinto Mera, e inmediatamente seguir con todos los pasos legales que requiere la Corporación. El Ing. Sergio Olivo informa que sería interesante empezar haciendo un plan de negocios con Misión, Visión y Objetivos para empezar a trabajar en la Corporación en donde todos tenemos que colaborar para que nuestra empresa siga adelante. Y además dice que sería importante tener un pequeño fondo económico para los gastos que ocasione los respectivos trámites, quedando a aportar cada uno de los

socios la suma de USD335.00 ascendiendo a un total de USD 2,010.00. 5). Se da lectura del estatuto de MACOR y por unanimidad de los socios presentes se lo aprueba en segunda instancia. 6) El Sr, Presidente informa que la próxima sesión se realizará el día 8 de Agosto del 2013 a las 17h00 pm. 7) Se clausura la sesión siendo las dieciocho horas de la noche, para constancia firman:

Sr. Marco Vinicio Alarcón
PRESIDENTE

Ing. Mauro Caballero
SECRETARIO

Ing. Sergio Olivo F.
GERENTE

5.4 CONFORMACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL

El capital social con el que se inicia es de USD 810.00, conforme el Acta de constitución se lo conformo de la siguiente manera:

NOMINA	VALOR US \$	%
- ALARCON ROMERO MARCO VINICIO	135.00	16.6
- GONZALEZ AGUAYO EDGAR ROLANDO	135.00	16.6
- CABALLERO ORDOÑEZ CARLOS ANTONIO	135.00	16.6
- CABALLERO FERNANDEZ VICENTE	135.00	16.6
- CABALLERO FERNANDEZ MAURO PATRICIO	135.00	16.6
- OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER	<u>135.00</u>	<u>16.6</u>
TOTAL ACCIONES DE UN DÓLAR CADA UNA	810.00	100%

5.5 ESCRITURA PÚBLICA

ESCRITURA DE CONSTITUCIÓN DE LA CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR SO.CI.⁵

CUANTÍA USD: 810.00

En la ciudad de Riobamba, capital de la República del Ecuador, a los veinte y siete días del mes de julio del dos mil trece, ante mi Doctor Jacinto Mera Vela, Notario Sexto del cantón Riobamba. Comparecen los señores ALARCON ROMERO MARCO VINICIO (soltero), GONZALEZ AGUAYO EDGAR ROLANDO (soltero), CABALLERO ORDOÑEZ CARLOS ANTONIO (soltero), CABALLERO FERNANDEZ VICENTE (casado), CABALLERO FERNANDEZ MAURO PATRICIO (soltero) y OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER (casado), por sus propios derechos; los comparecientes son: de nacionalidad ecuatorianos, mayores de edad, domiciliados en esta ciudad, y legalmente capaces, a quienes conozco de todo lo que doy fé, y me presentan para que eleve a escritura pública la siguiente minuta cuyo tenor es como sigue: **SEÑOR NOTARIO:** En el Registro de Escrituras Públicas a su cargo, sírvase insertar una de Constitución de Compañía al tenor siguiente: .- **PRIMERA: COMPARECIENTES.-** Comparecen a la celebración de la presente Escritura los señores: ALARCON ROMERO MARCO VINICIO, GONZALEZ AGUAYO EDGAR ROLANDO, CABALLERO ORDOÑEZ CARLOS ANTONIO, CABALLERO FERNANDEZ VICENTE, CABALLERO FERNANDEZ MAURO PATRICIO y OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER, todos domiciliados en esta ciudad de Riobamba, quienes manifiestan su voluntad de constituir, como en efecto lo hacen una Compañía que se denominará **CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR SO.CI.-** Los comparecientes los señores ALARCON ROMERO MARCO VINICIO, GONZALEZ AGUAYO EDGAR ROLANDO, CABALLERO ORDOÑEZ CARLOS ANTONIO, CABALLERO FERNANDEZ VICENTE, CABALLERO FERNANDEZ MAURO PATRICIO Y OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER, constituyen mediante este instrumento público una sociedad civil denominada **CORPORACIÓN CIVIL**

⁵ ESCRITURAS EN BASE A LA LEY NOTARIAL VIGENTE. CORPORACION DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES DEL ECUADOR. 2013.

PARA LA ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR
MACOR SO.CI., la misma que se registrará por lo establecido en el presente estatuto, por las disposiciones pertinentes en el título Vigésimo Sexto del Código Civil Codificado ecuatoriano y la Ley de Compañías en lo que fuere aplicable.- **TERCERA: DURACIÓN.**- La compañía que se constituye tendrá una duración de cincuenta años, contados a partir de la fecha de inscripción de esta escritura en el Registro Mercantil del cantón Riobamba, pudiendo ser disuelta o prorrogada de conformidad con lo establecido en la cláusula Décimo Sexta de este estatuto y por lo dispuesto en el párrafo séptimo del Título Vigésimo Sexto del libro Cuarto del Código Civil Codificado.- **CUARTA: DEL OBJETO DE LA COMPAÑÍA.**- La compañía que se constituye tiene por objeto: a) Consultoría y Asesoría en los procesos del comercio exterior, Importaciones, Exportaciones, Reimportaciones, Reexportaciones, Aduanas, Seguros, Cartas de Crédito, Transportes nacionales e internacionales, Verificaciones, etc. b) Elaboración de Proyectos Sociales. c) la Distribución y Representaciones Comerciales de materiales y mercaderías. d) La representación de Compañías nacionales y extranjeras de igual giro. e) la compraventa de acciones de empresas de este tipo; o) la Importación y Exportación de maquinaria, vehículos, equipos, herramientas, mercaderías repuestos, y todo tipo de materiales y mercancías; y Otras, sin perjuicio de otras prohibiciones legales.- **QUINTA: NACIONALIDAD Y DOMICILIO.**- La Compañía que se constituye es de nacionalidad ecuatoriana y su domicilio principal estará en la ciudad de Riobamba pudiendo abrir sucursales o agencias en cualquier lugar de la República del Ecuador o del exterior.- **SEXTA: DEL CAPITAL SOCIAL.**- El capital social de la compañía es de **OCHOCIENTOS DIEZ DOLARES** dividido en ochocientas diez participaciones sociales de un dólar cada una, hecha por los socios de la siguiente manera: Los señores **ALARCON ROMERO MARCO VINICIO, GONZALEZ AGUAYO EDGAR ROLANDO, CABALLERO ORDOÑEZ CARLOS ANTONIO, CABALLERO FERNANDEZ VICENTE, CABALLERO FERNANDEZ MAURO PATRICIO Y OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER** aportan cada uno 135.00 dólares, suscribiendo ochocientas diez participaciones de un dólar cada una, correspondiéndoles a 135 participaciones a cada uno que la pagan en dinero en efectivo de curso legal y uso corriente. El capital social podrá elevarse en cualquier momento, por resolución de la Junta General de Socios convocada para el efecto y con el voto unánime del capital social en primera convocatoria. La disminución del capital se hará en los casos previstos por la Ley, previo los trámites correspondientes.- **SÉPTIMA:**

DERECHO, OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LOS SOCIOS FRENTE A LA SOCIEDAD Y A TERCEROS.-

En cuanto no hayan sido modificados específicamente por esta escritura de Constitución los derechos, obligaciones y responsabilidades de los socios que conste de otras cláusulas de esta escritura estipulan únicamente los siguientes: a) Los socios pueden intervenir en la administración de la sociedad, sea desempeñado la Presidencia o la Gerencia cuando sean elegidos para sus funciones por la Asamblea General de Socios o por medio de su participación en dicha Asamblea General de Socios o por medio de su derecho a voto a prorrata de su contribución al capital social de la Sociedad; b) La responsabilidad de los socios frente a terceros por actos o contratos de la sociedad, será exclusivamente a prorrata de su interés social; c) El fallecimiento de uno de los socios no será causa de disolución de la sociedad.- Los sucesores designarán un mandatario, común que ejercerá los derechos y obligaciones de todos ellos en la sociedad. Si no hiciera este nombramiento en el plazo de sesenta días a partir de la fecha de fallecimiento del socio, los administradores de la sociedad, podrán solicitar a un Juez de los Civil de Riobamba, el que con audiencia de los sucesores, proceda al nombramiento en persona de su libre elección; b) Los socios quedan privados del derecho, de renunciar a la sociedad; e) Sólo por acuerdo unánime de los socios y siempre que ninguno de ellos desee adquirir las participaciones del socio interesado en enajenar o ceder su participación a terceras personas, podrá hacer esta tal enajenación o cesión a terceras personas.- Se presumirá los otros socios, no desean hacer uso de ese uso de este derecho de preferencia, así en el plazo de sesenta días a partir de la fecha en que por intermedio de los administradores se les haga conocer la voluntad del cedente y a los administradores su resolución de adquirir la participación del cedente. La adquisición podrá hacerle a prorrata de interés social de cada uno de los adquirientes. f) Solo por unanimidad de los socios se podrá aumentar el capital, en cuyo caso cada uno de los socios tendrá derecho de preferencia a prorrata de sus aportes sociales. Este derecho de preferencia deberá ejercerse dentro de los siguientes sesenta días posteriores a la resolución del aumento, caso contrario revestirá automáticamente a los otros socios; g) Cualquiera de los socios podrá impugnar en el plazo de treinta días del acuerdo o resolución, las decisiones de los organismos administrativos de la sociedad si tales decisiones fueren contrarias a lo estipulado en esta escritura o a la legislación vigente; lesionaren a los intereses de la sociedad, en beneficio de uno o más socios, en estos casos el recurrente se presentará ante el Juez de lo Civil de Riobamba, acreditando no haber participado en la decisión

materia de la presente impugnación precisando la cláusula contractual o disposición legal infringida. La tramitación de este litigio se hará por la vía verbal sumaria y siempre quedará a salvo los derechos adquiridos por tener terceros de buena virtud de actos y contratos realizados en ejecución de la decisión de la litis, h) Las pérdidas y beneficios de los negocios sociales corresponden a los socios o prorrata de la contribución de cada uno de ellos al capital de la sociedad.- **OCTAVA: ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD .-REPRESENTACION LEGAL.-** La administración legal de la sociedad se llevará a cabo por la Asamblea de Socios con el Presidente y el Gerente será el Representante Legal de la Sociedad.- **NOVENA: ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS.-** La Asamblea General de Socios es el Organismo Supremo y sus decisiones de conformidad con lo estipulado en esta escritura sus obligaciones para la sociedad y los socios. Los socios pueden concurrir por sí mismos o por mandatario. El Mandato para una Junta se otorgará por documento privado dirigido al representante legal de la sociedad. Cada año, dentro de los primeros meses deberá reunirse una Asamblea General de Socios. Cuando fuere debidamente convocada de acuerdo a este estatuto, se reunirá en cualquier tiempo una Asamblea Extraordinaria de Socios. La Asamblea se entenderá convocada y quedará constituida en cualquier lugar dentro del territorio nacional para tratar cualquier asunto, siempre que estén presentes todos los socios y haya unanimidad para la Asamblea y para el orden del día de la misma. En este caso el acta de la Asamblea será o deberá ser firmada por todos los socios.- **DECIMA: CONVOCATORIAS.-** La convocatoria para la Asamblea podrá hacer por el Gerente y el Presidente actuando conjuntamente o por separado. Las convocatorias podrán hacerse por escrito dirigida a cada uno de los socios o por la prensa, por un aviso de uno de los periódicos de mayor circulación de esta ciudad de Riobamba, con la anticipación en ambos casos de ocho días la fecha fijada por la Asamblea. **DECIMA PRIMERA: DECISIONES DE LA ASAMBLEA.-** Quórum para la Asamblea General, para que una decisión de la Asamblea General, sea obligatoria, se requerirá el voto afirmativo de un número de socios que represente por lo menos el sesenta por ciento del capital social de la sociedad concurrente a la Asamblea, para que pueda constituirse válidamente representado por un número de socios que represente el cincuenta y uno por ciento del capital social de la sociedad.- **DECIMA SEGUNDA: AUTORIDADES DE LA ASAMBLEA.- ACTAS.-** Las Asambleas serán presididas por el Presidente y actuará como Secretario, el Gerente de la misma. En caso de ausencia de uno o de ambos funcionarios, los concurrentes designarán

Presidente y/o Secretario ocasionales. Corresponderá a las autoridades que hayan actuado, la formalización o legalización de un expediente de cada Asamblea en el que deberá incluirse copia de la convocatoria, lista de socios asistentes, Acta de la asamblea y todos los documentos que hayan sido conocidos por las autoridades de la Asamblea.-

DECIMA TERCERA: ATRIBUCIONES DE LA ASAMBLEA GENERAL.- La Asamblea General ejercerá las atribuciones conferidas en este estatuto y además, las siguientes: a) Conocer y decidir sobre todo asunto relativo a las actividades de la sociedad, sin embargo, sus resoluciones respecto a asuntos correspondientes al Gerente y al Presidente, podrá referirse únicamente al examen de la conducta de estos funcionarios de la Sociedad y no perjudicarán en ningún caso a terceras personas; b) Nombrar y remover con causas legales al Gerente y al Presidente de la Sociedad.- Al proceder a los nombramientos señalarán el período de ejercicios; c) Conocer y aprobar las cuentas, balances e informes que deben presentar los administradores anualmente, o cuando así lo requiera la Asamblea; d) resolver acerca de la distribución de beneficios; e) La Asamblea General solo podrá conocer y decidir sobre los asuntos que hayan constado en la convocatoria correspondiente.- **DECIMA CUARTA: DEL**

PRESIDENTE.- El Presidente ejercerá las atribuciones y responsabilidades que se señalan en este estatuto o que le confiera la Asamblea General de Socios.- Durará en su cargo dos años, reemplazará al Gerente en caso de impedimento temporal o definitivo de éste y mientras la Asamblea General no haya nombrado al correspondiente reemplazo.- **DECIMA QUINTA: DEL GERENTE.-** Quién durará en su cargo dos años, ejercerá la administración y representación legal de la sociedad, actividades éstas en las que deberá ceñirse a lo estipulado en el estatuto y supletoriamente en el Código Civil. En especial tiene las siguientes estipulaciones y deberes: a) Es responsable de la buena administración y gestión de los negocios del inmediato y exacto cumplimiento de las resoluciones de la Asamblea General; b) Le corresponde de todo acto de gestión administrativa celebrar toda clase de contratos sin limitaciones. c) Puede decidir su exclusiva responsabilidad todo acto o contrato por lo cual la sociedad adquiera derechos u obligaciones, dar garantías; d) Dentro de los primeros sesenta días del año presentará escritos, conjuntamente con el Contador de la Empresa; los informes, balances, cuentas e inventarios anuales que por todo el periodo si es que así lo solicitare la Asamblea General.- **DECIMA SEXTA: DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA SOCIEDAD.-** Además de lo estipulado en otras cláusulas de esta escritura y en el Código Civil, la sociedad se disolverá sea al vencimiento de su plazo o resolución

adoptada por unanimidad por la Asamblea General.- **DECIMA SÉPTIMA: NOMBRAMIENTOS.**- Los socios fundadores han designado a los siguientes señores para Presidente al Sr. Marco Vinicio Alarcón Romero, al Ing. Sergio Olivo Fernández como Gerente, Subgerente Ing. Ángel Rodrigo Carrillo Quisnancela, Director de Mercadeo el Ing. Edgar Rolando González y finalmente para el cargo de Secretario de la Compañía al Ing. Mauro Caballero, se autoriza al Doctor Jacinto Mera para que realice las gestiones pertinentes en las Instituciones Públicas correspondientes, para la constitución de la Compañía.

Usted señor Notario se servirá agregar las demás cláusulas de estilo para la plena validez de este instrumento.- **HASTA AQUÍ LA MINUTA.**- Los comparecientes ratifican la minuta inserta la misma que se halla firmada por el Doctor William Falconí Ponce.- Abogado con Matrícula Profesional No. 529 del Colegio de Abogados de Chimborazo.-

ALARCON ROMERO MARCO VINICIO

GONZALEZ AGUAYO EDGAR ROLANDO

C.I. 0602505737

C.I. 0603011263

CABALLERO ORDOÑEZ CARLOS ANTONIO

CABALLERO FERNANDEZ VICENTE

C.I. 0604032995

C.I. 0601787047

CABALLERO FERNANDEZ MAURO PATRICIO

OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER

C.I. 0602917189

C.I. 0603258880

Ing. Mauro Patricio Caballero Fernández
SECRETARIO ADHOC-QUE CERTIFICA

5.6 APROBACIÓN JUEZ DE LO CIVIL

Para constituir la Corporación Civil se realiza un Juicio ante el Juez de lo Civil de la Jurisdicción donde la empresa apertura sus operaciones, mediante escrito con la firma del Gerente de la Corporación, previo la aprobación de la escritura de constitución ante Notario Público y su estatuto⁶:

SEÑOR JUEZ DE LO CIVIL DE CHIMBORAZO

OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER, de 31 años de edad, ingeniero químico, casado, ecuatoriano, domiciliado en la ciudad de Riobamba, con cédula de identidad 0603258880, ante usted solicito:

Conforme el nombramiento de gerente y representante legal de la **CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR SO.CI.**, creada mediante escritura pública el 22 de julio del 2013, ante el Dr. Jacinto Mera Vela, Notario Sexto del Cantón Riobamba, con un capital social de USD 810.00; solicito se sirva aprobar la conformación de esta Corporación, según lo amparan los Arts. 1957, 1963 y siguientes del Código Civil vigente, a fin de realizar la inscripción respectiva en el Registro Mercantil y obtener la Matrícula de Comercio. Para dicho efecto acompaño la Escritura Pública de conformación de la Corporación y mi nombramiento de Gerente.

Luego de su aprobación se servirá devolver los documentos para continuar con los trámites pertinentes.

Notificaciones las recibiré en el Casillero Judicial 322 del Dr. William Falconí Ponce, profesional al que autorizo presente los escritos necesarios hasta el fin de la presente causa.

Dr. William Falconí P.

Ing.Sergio Olivo Fernández

⁶ CODIGO CIVIL CODIFICADO Arts. 1957, 1963. CORPORACION DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES DEL ECUADOR 2013.

REG. PROFESIONAL 529 CACH

5.7 INSCRIPCIÓN REGISTRO MERCANTIL

Calificada la demanda el Juez da trámite a esta causa y se procede a elaborar el siguiente escrito para el trámite de constitución y registro:

SEÑOR JUEZ PRIMERO DE LO CIVIL Y MERCANTIL DE CHIMBORAZO⁷

OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER, en el Juicio Especial por Aprobación de Constitución de Sociedad No. **632-2009**, atentamente solicito:

Una vez que se ha publicado en el Diario la Prensa el ... Agosto 2013 el Extracto de la Constitución de la **CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR SO.CI.**, cuyo ejemplar acompaño, me permito solicitar a su autoridad continuar con los trámites de Ley para la inscripción en el Registro Mercantil.

Devolviéndose luego la documentación respectiva. El casillero lo tengo señalado.

Debidamente autorizado.

Dr. William Falconí P.

REG. PROFESIONAL 529 CACH

SEÑOR JUEZ PRIMERO DE LO CIVIL Y MERCANTIL DE CHIMBORAZO

OLIVO FERNANDEZ SERGIO ALEXANDER, en el Juicio Especial por Aprobación de Constitución de Sociedad No. **632-2009**, atentamente solicito:

Una vez que se ha inscrito ante el Registro de la Propiedad la Constitución de la **CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR SO.CI.**, me permito solicitar a su autoridad el desglose de la documentación, con costas del accionante.

⁷ ESCRITO EN BASE AL CODIGO DE PROCEDIMIENTO CIVIL CODIFICADO Art. 67. CORPORACION DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES DEL ECUADOR. 2013.

Debidamente autorizado.

Dr. William Falconí P.

REG. PROFESIONAL 529 CACH

4.7. NOMBRAMIENTOS

Los nombramientos se proceden a realizarse en función de lo establecido en la escritura de constitución de la Corporación.

Riobamba. 30 Julio 2013

Sr. Ing.

Sergio Olivo Fernández

Presente

De mi consideración:

Por medio de la presente cúmpleme comunicarle que en esta fecha 12 de julio del 2013. La Junta General Universal de Socios de COTESA S.C., ha tenido el acierto de nombrarle a usted para el cargo de GERENTE de la Compañía, por el plazo estatuario de DOS AÑOS.

En el ejercicio de sus funciones, usted ejercerá la representación legal; judicial y extrajudicial de la Compañía.

COTESA S.C. se constituyó mediante escritura pública celebrada el 22 de Julio del 2009, ante el Notario Sexto del Cantón Riobamba, Dr. Jacinto Mera Vela, e inscrita en el Registro Propiedad de este mismo Cantón con Registro Mercantil y Repertorio del 25 septiembre

Usted señor Ingeniero, se servirá dar aceptación al pie de la presente.

Atentamente,

Sr. Marco Vinicio Alarcón Romero

PRESIDENTE C.I. 0601787047

Acepto el cargo de Gerente de la Corporación Técnica Empresarial S.C. Riobamba 3 Agosto 2013.

Ing. Sergio Olivo Fernández

CI. 0603258880

Certifico que la aceptación del cargo de Gerente fuera realizada por el Ing. Sergio Olivo Fernández en mi presencia.

Marco Vinicio Alarcón Romero

PRESIDENTE

Conforme la Escritura de Constitución los socios fundadores han designado a los siguientes señores para Presidente al Sr. Marco Vinicio Alarcón Romero, al Ing. Sergio Olivo Fernández como Gerente, Subgerente Ing. Ángel Rodrigo Carrillo Quisnancela, Director de Mercadeo el Ing. Edgar Rolando González y finalmente para el cargo de Secretario de la Compañía al Ing. Mauro Caballero, se autoriza al Doctor Jacinto Mera para que realice las gestiones pertinentes en las Instituciones Públicas correspondientes, para la constitución de la Compañía.

El Presidente de la Corporación mediante oficio hará efectivos los nombramientos señalados y cursara por escrito a cada funcionario. Una corporación puede firmar contratos, incurrir en pasivos, y comprar, vender o ser titular de activos a nombre de dicha corporación. Estas características se detallan en el estatuto de creación. La titularidad de la corporación se divide en acciones de capital. Pueden emitirse acciones de diferentes clases. Todas las acciones de capital de la misma clase otorgan idénticos derechos y privilegios. La compra y venta de las acciones no afecta a las actividades de la corporación. La responsabilidad del accionista está limitada a la cantidad invertida.

La corporación está sometida a una cantidad considerablemente mayor de regulaciones que otros tipos de organizaciones empresariales. Las corporaciones también están sujetas a mayores impuestos. Las ganancias son objeto de impuestos antes de ser distribuidas a los accionistas, y nuevamente, cuando los accionistas los reflejan en sus declaraciones de impuestos individuales. Sin embargo, la IRS admite bajo ciertas condiciones que una corporación tenga un régimen impositivo en las mismas condiciones que las asociaciones, siempre que tenga un número pequeño de accionistas.

Todas las corporaciones están sometidas a impuestos federales sobre la renta. El pago de impuestos estatales dependerá de si la corporación es sociedad anónima y en qué estado lleva a cabo sus operaciones.

La Corporación también puede desarrollar:

- 1) Los accionistas de una corporación eligen a la junta directiva.
- 2) La junta directiva es responsable del establecimiento de políticas corporativas y de la elección de gerentes.
- 3) Los gerentes son responsables de las operaciones y de la contratación de empleados. Cuando los accionistas no están conformes con la actuación de una junta directiva, pueden elegir otra distinta.

Las ventajas de la Corporación:

- Los accionistas tienen una responsabilidad limitada con respecto a las deudas o juicios en contra de la corporación (Ecuador, 2013)
- Generalmente, los accionistas sólo son responsables por la inversión en acciones de la compañía. (Sin embargo, es importante mencionar que los directivos podrían estar sujetos a responsabilidad por sus acciones, como no retener y pagar los impuestos de sus empleados).
- Las corporaciones pueden obtener más capital a través de la venta de sus acciones.
- Una corporación puede deducir el costo de las prestaciones (paquete de beneficios) que ofrece a sus directivos y empleados.

CAPITULO VI: ESTUDIO FINANCIERO

6.1. PRESUPUESTOS

Según Jorge Burbano (1995). El presupuesto es “la estimación programada, de manera sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo en un período determinado.”

También indica que el presupuesto es una expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un período, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlo.

6.1.1. Presupuestos de inversión

Teniendo en cuenta la información planteada en el estudio técnico sobre el proceso de asistencia del servicio y la organización de la CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR. SO. CI. se plantea el siguiente presupuesto de inversiones.

6.1.1.1. Activos fijos

El activo fijo comprende el conjunto de bienes que no son motivo de transacciones corrientes por parte de la empresa. Se adquieren una vez durante la etapa de instalación y se utilizará a lo largo de su vida útil. Su valor monetario constituye el capital fijo de la empresa, los activos fijos se pueden clasificar en activos tangibles e intangibles. Los componentes del capital fijo tangible comprenden la maquinaria y equipos, muebles y enseres.

Cabe Indicar que no se considera inversión en terrenos, ni obras civiles en adecuaciones; pues se establece la opción de tomar una oficina solo en arrendamiento.

Cuadro No.15
ACTIVOS FIJOS

ACTIVOS FIJOS (USD)			
DETALLE	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
Computadoras	800	6	4800
Computadora Laptop	600	2	1200
Impresora Multifunción	120	6	720
Licencia de software	150	8	1200
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN			7920
Copiadora Ricoh	1100	1	1100
Central telefónica	250	1	250
Teléfono – fax	145	1	145
EQUIPOS DE OFICINA			1495
Mesa Ovalada para reuniones	236	1	236
Sillas grafitos con brazos	35	12	420
Anaquele aéreo	180	6	1080
Escritorio gerencial (3 gavetas)	210	3	630
Silla visitante magistral	135	2	270
Counter evolución	350	1	350
MUEBLES DE OFICINA			2986
TOTAL ACTIVOS FIJOS			12401

Fuente: Estimaciones de inversiones

Elaboración: Autor

El siguiente cuadro, presenta la depreciación que tendrán los activos a lo largo del horizonte del proyecto.

Cuadro No.16
DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS								
ACTIVO FIJO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL AÑOS	% DEPREC ANUAL.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipos de Computación	7920	3	33,3%	1.320	1.320	1.320	1320	1320
Equipos de Oficina	1495	5	20%	299	299	299	299	299
Muebles de Oficina	2986	5	20%	597	597	597	597	597
TOTAL ACTIVO FIJO	12401			2216	2216	2216	2216	2216

Fuente: Estimaciones de inversiones

Elaboración: Autor

El total de la inversión en activos fijos que se realizará es de \$8.441 el mismo que está compuesto por la inversión relacionada con los activos necesarios para empezar actividades de asistencia del servicio de asesoría.

Otro valor que hay que tener en cuenta para la estimación de inversiones a más de las depreciaciones de activos fijos, también hay que tomar el valor estimado con el mantenimiento de los diferentes activos.

Para calcular el valor del mantenimiento se tomaron en cuenta los siguientes %.

Cuadro No.17
PORCENTAJE DE MANTENIMIENTO

PORCENTAJES DE MANTENIMIENTO	
ACTIVO FIJO	PORCENTAJE DE MANTENIMIENTO ANUAL
Equipos de Computación	5%
Equipos de Oficina	3%
Muebles de Oficina	3%

Fuente: Estimaciones de inversiones

Elaboración: Autor

Con estos porcentajes, se puede establecer los valores aproximados para el mantenimiento de los activos fijos, estos valores se resumen en el siguiente cuadro.

Cuadro No.18
MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS

ACTIVO FIJO	VALOR TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Equipos de computación	7920	198	198	198	198	198
Equipos de oficina	1495	45	45	45	45	45
Muebles de Oficina	2986	90	90	90	90	90
TOTAL	12041	332	332	332	332	332

Fuente: Estimaciones de inversiones

Elaboración: Autor

6.1.1.2. Activos intangibles

Las inversiones diferidas son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para el inicio de la asistencia de servicios por parte de la CORPORACIÓN CIVIL PARA LA ASESORÍA Y CONSULTORÍA EN COMERCIO EXTERIOR MACOR. SO. CI

El siguiente cuadro resume los activos intangibles en los que se va a emplear parte de la inversión inicial:

Cuadro No.19

ACTIVOS INTANGIBLES	
DETALLE	COSTO
ACTIVOS INTANGIBLES	TOTAL
Gastos de Constitución	1040
Patente	90
Diseño. Marca y logotipo	70
Estudio de Factibilidad	800
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES	2000

Fuente: Estimaciones de inversiones

Elaboración: Autor

A continuación se presentan las amortizaciones que tendrán los activos intangibles a lo largo de los cinco años del horizonte del proyecto.

Cuadro No.20
AMORTIZACIONES DE ACTIVOS INTANGIBLES

AMORTIZACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES (USD)						
DETALLE ACTIVO INTANGIBLE	VALOR	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Gastos de Constitución	1040	208	208	208	208	208
Patente	90	18	18	18	18	18
Diseño, marca y logotipo	70	14	14	14	14	14
Estudio de Factibilidad	800	160	160	160	160	160
TOTAL	2000	400	400	400	400	400

Fuente: Estimaciones de inversiones

Elaboración: Autor

6.1.1.3. Capital de trabajo

“Los conceptos principales de capital de trabajo son dos: el capital de trabajo neto que es el activo circulante menos el pasivo circulante y el capital de trabajo bruto que es la inversión de las empresas en activo circulante.

Los rubros que han sido tomados en cuenta para el capital de trabajo bruto se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 21
CAPITAL DE TRABAJO

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR (USD)
Sueldos y Salarios	2909,93
Propaganda	200
Internet	48
Arriendo	500
Servicios Básicos	80
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	3737,93

Fuente: Estimaciones de inversiones

Elaboración: Autor

A continuación se presenta el resumen de inversiones necesarias, y el capital de trabajo estimado para dos meses.

Cuadro No.22
RESUMEN DE INVERSIONES

RESUMEN DE INVERSIONES(USD)	
ACTIVOS FIJOS	VALOR
Equipos de Computación	7920
Equipos de Oficina	1495
Muebles de Oficina	2986
TOTAL ACTIVOS FIJOS	12041
Gastos de Constitución	1.040
Patente	90
Diseño, marca y logotipo	90
Estudio de Factibilidad	900
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	2120
CAPITAL DE TRABAJO (2 MESES)	VALOR
Sueldos y Salarios	5820
Publicidad	600
Internet	48
Arriendo	500

Servicios Básicos	200
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO	7168
TOTAL DE INVERSIONES	21689

Fuente: Estimaciones de inversiones

Elaboración Autor

6.2.1. Presupuesto de operación

Uno de los objetivos primordiales del presupuesto de operación es determinar los ingresos que se pretende obtener, así como los gastos que se van a producir. Para el presupuesto de operación del proyecto se realizará tanto el presupuesto de ingresos como el de egresos.

6.2.2. Presupuesto de ingresos

Es aquel presupuesto que permite proyectar la entrada de dinero que la empresa de servicios de asesoría va a generar en un determinado periodo de tiempo. Para poder proyectar los ingresos de la empresa es necesario conocer las diferentes asesorías, el precio de las asesorías y la política de ventas implementadas.

Cuadro No.23
PRESUPUESTO DE INGRESOS

PRESUPUESTO DE INGRESOS (USD)					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Producción / horas de asesoría	6000	6300	6615	6946	7293
Precio	25	25	25	25	25
TOTAL INGRESOS	150000	157500	165375	173650	182325

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: Autor

El presupuesto de ingreso está estimado en \$150 000 dólares en el primer año con una venta de 6000 horas de asesoría a \$25 dólares por cada hora.

6.2.3. Presupuesto de egresos

Dentro del presupuesto de egresos se estiman los desembolsos monetarios relacionados justamente con la prestación del servicio ya sea en forma directa o indirectamente.

Cuadro No.24
PRESUPUESTO DE EGRESOS

PRESUPUESTO DE EGRESOS						
	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
inversión inicial	21689	0	0	0	0	0
costos fijos	0	41780	43853	46029	48314	50713
costos variables	0	79559	86751	85881	100226	106974
participación a trabajadores	0	5653	5957	6277	6811	7164
impuesto a la renta	0	8008	8439	8893	9649	10149
reinversión		0		7920		
TOTAL	21689	135000	145000	155000	165000	175000

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: Autor

6.2.4. Estructura de financiamiento

El financiamiento para la empresa de servicio de asesoría será solo con recursos propios; por lo tanto no será necesario hacer uso de un préstamo bancario.

Cuadro No. 25**ESTRUCTURA DEL FINANCIAMIENTO**

ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO		
DENOMINACIÓN	VALOR (USD)	PORCENTAJE
Capital propio	21689	100%
TOTAL	21689	100%

Fuente: Estimaciones de financiamiento

Elaboración: Autor

6.3. PUNTO DE EQUILIBRIO

“El punto de equilibrio sirve para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder, ni ganar.”

Para determinar el punto de equilibrio es necesario distribuir los costos en costo fijo y en costo variable, los cuales se detallan a continuación:

Cuadro No. 26**COSTOS FIJOS**

GASTOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ADMINISTRATIVOS					
Sueldo del Gerente General	11303,04	12600	13230	13892	14586
Sueldo de Gerente de Proyectos	9266,4	10080	10584	11113	11669
Sueldo de Gerente de Servicio al Cliente	6618,84	8820	9261	9724	10210
Sueldo de la Secretaria - Recepcionista	3866,28	4410	4631	4862	5105
Sueldo del Mensajero	3865,44	3024	3175	3334	3501
Arriendo de la Oficina	3000	3151	3308	3473	3647
Internet	288	302	316	333	350

Servicios Básicos (agua, luz, teléfono)	240	252	266	279	292
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	38448	42639	44771	47010	49360
GASTOS DE VENTAS					
Publicidad	3000	882	926	972	1021
TOTAL GASTOS DE VENTAS	3000	882	926	972	1021
OTROS GASTOS					
Gasto de Mantenimiento	332	332	332	332	332
Reposición (equipos de computación)	0	0	0	0	0
TOTAL OTROS GASTOS	332	332	332	332	332
TOTAL	41780	43853	46029	48314	50713

Fuente: Estimaciones del costo fijo

Elaboración: Autor

Cuadro No. 27
COSTOS VARIABLES

COSTOS VARIABLES (USD)					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Honorarios Profesionales (hora/asesoría)	134280	144244	154206	164167	174125
Servicios Básicos (agua, luz, teléfono)	720	756	794	833	875
TOTAL COSTO VARIABLE	135000	145000	155000	165000	175000

Fuente: Estimaciones del costo variable

Elaboración: Autor

Cuadro No.28
DISTRIBUSIÓN DE LOS SERVICIOS BÁSICOS

DISTRIBUCION SERVICIOS BÁSICOS (USD)			
RUBRO	CF	CV	CT
Electricidad	8	32	40
Teléfono	6	24	30
Agua	6	4	10
TOTAL	20	60	80

Fuente: Distribución de los servicios básicos

Elaboración: Autor

Para determinar el punto de equilibrio en ventas se utilizó la siguiente fórmula:

$$PEV = \frac{CF}{1 - CV} = \frac{41780}{1 - 0,45} = \frac{41780}{0,55} = \$ 75964$$

V 150000

En donde:

PEV: Punto de Equilibrio de Ventas

CF: Costos Fijos

CV: Costos Variables

V: Ventas

El punto de equilibrio en ventas que se obtuvo se presenta en el siguiente cuadro:

Cuadro No. 29
Estudio de Mercado

PUNTO DE EQUILIBRIO EN VENTAS					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos Fijos	41780	43853	46029	48314	50713
Costos Variable	135000	145000	155000	165000	175000
Total					
Ventas Netas	150000	157500	165375	173644	182326

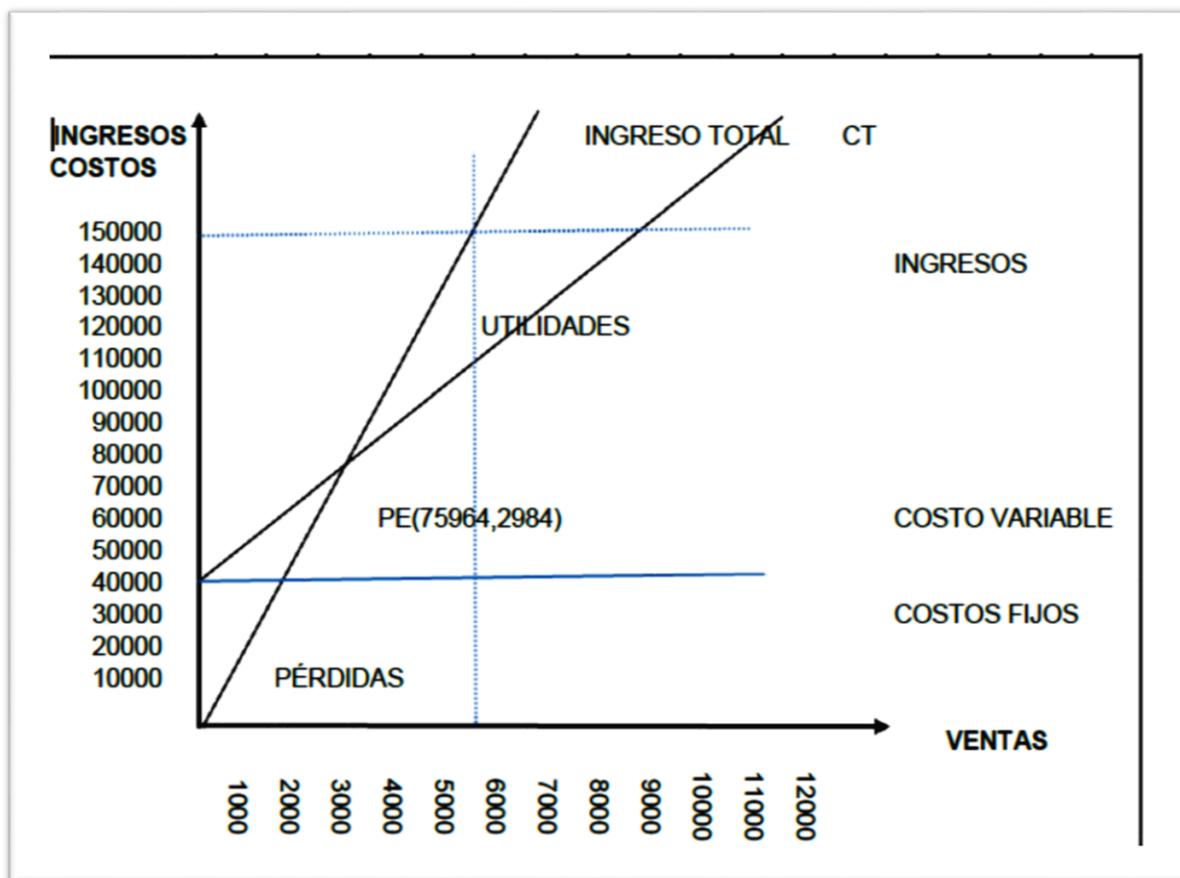
PUNTO DE EQUILIBRIO	DE	75964	79733	83689	87844	92205
----------------------------	-----------	--------------	--------------	--------------	--------------	--------------

Fuente: Estudio de Mercado

Elaboración: Autor

El punto de equilibrio en ventas en el primer año es cuando se alcanza \$75964 en ventas.

Grafico No. 16
Punto de Equilibrio



Fuente: Punto de Equilibrio

Elaboración: Autor

6.4. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

A continuación se muestra los estados de resultados y flujos netos que presenta el proyecto

6.4.1. Estado de resultados (Pérdidas y Ganancias)

Una vez que se dispone de la información necesaria se procede a estructurar el estado de resultados, el cual es importante porque representa un detalle ordenado de los ingresos y egresos, con el fin de establecer la utilidad resultante en un período determinado. Lo que demuestra el grado de eficiencia en la administración de los recursos disponibles para la asistencia del servicio de asesoría.

Cuadro No. 30
Estudio Financiero

ESTADO DE RESULTADOS					
Detalle	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	150000	157500	165375	173644	182326
(-) Costos Variables	67920	71316	74882	78626	82557
(-) Costos Fijos	41780	43853	46029	48314	50713
(-) Depreciación	2216	2216	2216	896	896
(-) Amortización intangibles	400	400	400	400	400
Utilidad Bruta	37684	39715	41848	45408	47760
(-15%) Participación trabajadores	5653	5957	6277	6811	7164
Utilidad antes de impuestos	32031	33758	35571	38597	40596
(-) 25% Impuesto a la Renta	8008	8439	8893	9649	10149
UTILIDAD NETA	24023	25318	26678	28948	30447

Fuente: Estudio Financiero

Elaboración: Autor

6.4.2. Flujo neto de fondos

El comportamiento del flujo de fondos de una empresa es uno de los puntos centrales del análisis financiero de un proyecto. Los flujos a presentarse serán sin financiamiento.

6.4.2.1. Del Proyecto (Sin financiamiento)

El flujo neto de fondos del proyecto es sin financiamiento porque la inversión es con recursos propios, los resultados se presenta en el siguiente cuadro.

Cuadro No.31
FLUJO NETO SIN FINANCIAMIENTO

Detalle	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos	0	150000	157500	165375	173644	182326
(-) Costos Variables	0	67920	71316	74882	78626	82557
(-) Costos Fijos	0	41780	43853	46029	48314	50713
(-) Depreciación	0	2216	2216	2216	896	896
(-) Amortización intangibles	0	400	400	400	400	400
Utilidad Bruta	0	37684	39715	41848	45408	47760
(-15%) Participación trabajadores	0	5653	5957	6277	6811	7164
Utilidad antes de impuestos	0	32031	33758	35571	38597	40596
(-) 25% Impuesto a la Renta	0	8008	8439	8893	9649	10149
Utilidad Neta	0	24023	25318	26678	28948	30447
Depreciación	0	2216	2216	2216	896	896
Amortización Intangibles	0	400	400	400	400	400
(-) Inversión Inicial	-21689	0	0	0	0	0
(-) Reinversión	0	0	0	7920	0	0
(-) Inversión de Capital/Trabajadores	0	0	0	0	0	0
FLUJO DE CAJA	-21689	26639	27934	37214	30244	31743

Fuente: Estudio Financiero

Elaboración: Autor

Análisis

Una vez obtenida la utilidad neta se descuenta la inversión inicial que fue necesaria para la puesta en marcha del proyecto y la inversión del capital de trabajo.

6.5. EVALUACIÓN FINANCIERA

“La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficio futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad del proyecto”

6.5.1. Criterios de evaluación

A continuación se presentan los valores que permitirán establecer criterios de evaluación en el proyecto.

6.5.1.1. Valor Actual Neto (VAN)

“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial.

Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en ese momento a tiempo cero.

Es claro que para aceptar un proyecto las ganancias deberán ser mayores que los desembolsos, lo cual dará como resultado que el VAN sea mayor que cero”²⁷. Para calcular el VAN se utiliza el costo de capital o TMAR.

La siguiente es su fórmula:

$$VAN = \frac{FNF1}{(1+i)^1} + \frac{FNF2}{(1+i)^2} + \frac{FNF3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FNF_n}{(1+i)^n} - INV$$

Donde:

VAN = Flujo Neto de Fondos (Ingresos – Egresos)

i = Tasa de interés (TMAR Global)

Cuadro No.32
BENEFICIOS NETOS

AÑO	INGRESO S	EGRESO S
0	0	-21689
1	150000	135000
2	157500	145000
3	165375	155000
4	173644	165000
5	182326	175000

Fuente: Estudio Financiero

Elaboración: Autor

Para obtener el VAN es necesario actualizar tanto los ingresos como los egresos con la TMAR Global o Ponderada.

Para poder calcular la actualización de los ingresos y egresos se aplicará el factor simple de actualización (FSA).

$$FSA = \frac{1}{(1+i)^n}$$

El Factor Simple de Actualización es el siguiente:

Cuadro No. 33

Factor Simple de Actualización

AÑO	FSA
1	0.8928571429
2	0,7971938776
3	0,7117802480
4	0,6355180784
5	0,5674268557

Cuadro No.34
Beneficios Netos Actualizados
(TMAR GLOBAL 12%)

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS	BENEFICIOS ACTUALIZADOS
0	0	-14115	0	21689	
1	150.000	135.000	133929	120536	13393
2	157.500	145.000	125558	115593	9965
3	165.375	155.000	117711	110326	7385
4	173.644	165.000	110354	104860	5493
5	182.326	175.000	103457	99300	4157
TOTAL			591008	572304	18704

Fuente: Estudio Financiero

Elaboración: Autor

Para el cálculo del VAN se utiliza la siguiente fórmula:

$VAN = \text{Ingresos Actualizados} - \text{Egresos Actualizados}$

$VAN = 591008 - 572304 \quad VAN = \$ 18704$

Este valor quiere decir que el proyecto tiene una rentabilidad de \$ 18704 luego de recuperar la inversión.

6.5.1.2. Tasa Interna de Retorno

Se le llama tasa interna de rendimiento porque supone que el dinero que se gana año con año se reinvierte en su totalidad.

Es decir, se trata de la tasa de rendimiento generada en su totalidad en el interior de la empresa por medio de la reinversión”

Para el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR) se utilizará el siguiente criterio:

$$TIR = Tm + (TM - Tm) \frac{VanTm}{VanTM - VanTm}$$

En donde:

Tm = Tasa de descuento menor

TM = Tasa de Descuento mayor

VanTm = Valor Actual de la tasa menor

VanTM = Valor Actual de la tasa mayor

Para determinar la TIR hay que hacer los respectivos cálculos por aproximación y el aprovechamiento correcto de una calculadora financiera.

Para calcular la Tasa de Descuento mayor se tomará una tasa de 49% con la que se obtuvo el siguiente cuadro:

Cuadro No.35
Factor Simple de Actualización
Tasa de Descuento Mayor (TASA 49%)

AÑO	FSA
1	0,67114094
2	0,450430161
3	0,302302121
4	0,20288733
5	0,136165993

Elaboración: Autor

Cuadro No.36
Beneficios Netos Actualizados
Valor Actual Mayor (TASA 49%)

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS	BENEFICIOS ACTUALIZADOS
0	0	-14115	0	21689	-21689
1	150.000	135.000	100671	90604	10067
2	157.500	145.000	70943	65312	5630
3	165.375	155.000	49993	46857	3136
4	173.644	165.000	35230	33476	1754
5	182.326	175.000	24827	23829	998
TOTAL			281664	281768	-104

Fuente: Estudio Financiero

Elaboración: Autor

VAN = Ingresos Actualizados - Egresos Actualizados

VAN = 281664 - 281768

VAN = **-104**

Con los valores obtenidos se puede calcular el TIR que tendrá el proyecto. El TIR resultante se lo calculó de la siguiente manera.

$$TIR = T_m + \frac{(TM - T_m) \cdot VanT_m}{VanT_m - VanT_m}$$

$$TIR = 0,12 + \frac{(0,49 - 0,12) \cdot 18704}{18704 - 1}$$

$$TIR = 0,12 + (0,37) \cdot 1$$

$$TIR = 0,49$$

$$TIR = 49\%$$

El TIR del proyecto de servicios de asesoría será de 0,49 que equivale al 49%.

6.5.1.3. Período de Recuperación de la Inversión.

Representa el tiempo en el cual, una vez ejecutado el proyecto, se recupera la inversión realizada. Este período debe ser el menor posible para afirmar que es un proyecto muy exitoso.

Cuadro No.37

Periodo de Recuperación de la Inversión

AÑOS	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS	BENEFICIOS ACTUALIZADOS	ACUMULADO
0	0	-14115	0	21689		
1	150.000	135.000	133929	120536	13393	13393
2	157.500	145.000	125558	115593	9965	23358
3	165.375	155.000	117711	110326	7385	30743
4	173.644	165.000	110354	104860	5493	36236
5	182.326	175.000	103457	99300	4157	40393

Fuente: Estudio Financiero

Elaboración: Autor

Con los valores obtenidos se puede determinar que el período de recuperación de la inversión será en el primer año.

6.5.1.4. Relación Costo/ Beneficio

“La relación costo- beneficio es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.”

Para determinar la Relación Costo – Beneficio se la realizará con la siguiente fórmula:

$$RB/C = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

Según la fórmula la relación obtenida es la siguiente:

$$RB/C = \frac{591008}{572304}$$

$$RB/C = 1,03$$

Quiere decir que por cada dólar invertido se tiene un beneficio de 0,03 centavos de dólar.

6.5.1.5. Análisis de Sensibilidad

“Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, puede efectuarse un análisis de sensibilidad, el cual indicará las variables que más afectan el resultado económico de un proyecto y cuáles son las variables que tiene poca incidencia en el resultado final.”

Cuadro No.38
Análisis de Sensibilidad

ANALISIS DE SENSIBILIDAD					
VARIABLES	TIR	VAN	PRI	R B/C	RESULTADO
PROYECTO	49	18704	1	1,16	Viable
PRECIO DE VENTAS (-5%)	99,94	60536	1,32	1,17	Viable
VOLUMEN DE VENTAS (-5%)	99,94	60536	1,32	1,17	Viable
SUELDOS (+25%)	70,63	37252	1,84	1,07	Sensible

Fuente: Estudio Financiero

Elaboración: Autor

Análisis

En el momento en que el precio de venta del servicio de asesoría disminuye en un 5% el proyecto se mantiene viable. Si el volumen de ventas del servicio de asesoría disminuye en un 5% el proyecto todavía se lo puede considerar como viable.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Para concluir este proyecto, se presentan a continuación las conclusiones y las recomendaciones necesarias para la ejecución con éxito de la nueva Corporación Civil para la Asesoría y Consultoría en Comercio Exterior MACOR. SO.

CONCLUSIONES

- Las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES por lo general en el país y en la provincia no cuentan con departamento específicos en administración, finanzas, comercio exterior y marketing; lo cual es una oportunidad de negocio para quién instale una empresa de asesoría en la ciudad de Riobamba.
- El estudio de mercado determino que existe factibilidad de realización, para la creación de una nueva empresa de asesoría por horas porque las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES tienen problemas en el área del comercio exterior, razón por lo cual requieren contratar servicios externos de asesoría que les brinde mayor productividad y competitividad a corto plazo, mediano y largo plazo.
- El estudio financiero determino también que existe factibilidad económica, por lo que el proyecto es viable en el tiempo; lo cual permitirá obtener una rentabilidad razonable para los inversionistas y accionistas Corporación Civil para la Asesoría y Consultoría en Comercio Exterior MACOR. SO.
- Es necesario que los profesionales y técnicos que trabajaran en la empresa de servicios de asesoría en comercio exterior, se actualicen en forma continua, en razón del avance tecnológico, que muy rápidamente vuelve obsoleto los equipos de hardware y software que poseen las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES.
- En el Estudio Financiero se determina un VAN (Valor Neto Actualizado) de \$18704 que representa la rentabilidad del proyecto una vez recuperada la inversión y una TIR (Tasa Interna de Retorno) de 49% que indica el retorno de la inversión, son cifras que demuestran que el proyecto es viable.

RECOMENDACIONES

- Es necesario que el proyecto de nueva Corporación Civil para la Asesoría y Consultoría en Comercio Exterior, se ejecute en el menor tiempo posible, en razón de la necesidad insatisfecha que se obtuvo en el estudio de mercado entre los empresarios propietarios de las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES en el país.
- Las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES, en el Ecuador constituye un importante aporte a la dinámica de la economía nacional, por ello es fundamental implementar acciones encaminadas a mejorar su competitividad e incrementar su participación en el comercio nacional e internacional por parte de la nueva empresa de asesoría.
- La rentabilidad de la nueva Corporación Civil para la Asesoría y Consultoría en Comercio Exterior MACOR. SO, está garantizada en el mercado de las consultorías porque la empresa vende conocimiento que es mucho más valioso; que vender productos y servicios en el mercado local.
- Se debe capacitar en forma continua a los profesionales y técnicos de la nueva Corporación Civil para la Asesoría y Consultoría en Comercio Exterior MACOR. SO a través de charlas, seminarios, conferencias, cursos; inclusive con apoyo de herramientas de multimedia.
- En razón de la adopción de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs), por parte de las Cámaras de la Producción, Servicios y PYMES, requerirán de personal altamente calificado en el manejo de las telecomunicaciones, información y comunicación en el comercio exterior; lo cual se encuentra en la línea del conocimiento que comercializa la nueva Corporación Civil para la Asesoría y Consultoría en Comercio Exterior MACOR. SO.

BIBLIOGRAFÍA:

Muñiz, G. R. (2010). Marketing en el siglo XXI. 3ª ed. Madrid: C E F.

Hill, C. y Jones. (2009) Administración Estratégica. 8 a ed. México: Mc Graw Hill

Córdoba Padilla, M. (2011) Formulación y Evaluación de Proyectos 2ª ed. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Corporación de Estudios y Publicaciones (2013) Ley de compañías. Quito: CEP.

Corporación de Estudios y Publicaciones. (2013). Código de la Producción Quito: CEP.

Corporación de Estudios y Publicaciones. (2013). Ley Orgánica de Aduanas Quito: CEP.

Corporación de Estudios y Publicaciones (2013). Código civil codificado Arts. 1957, 1963. Quito: CEP.

Corporación de Estudios y Publicaciones (2013). Constitución Política del Ecuador Quito: CEP:

LINKOGRAFIA

<http://www.peoi.org/Courses/Coursessp/acc/acc3.html>

http://www.sba.gov/espanol/Primeros_Pasos/tipos_de_empresas.html