

# cev@net



*Moldeando con nuestras manos  
un servicio óptimo*

**DATOS DE LA EMPRESA:**

**Dirección:** Av. Oriente

**Teléfono:**032872142

**Correo electrónico:** cev@net@yahoo.es

# Misión

Ofrecer todos los servicios de un Centro de Computación, con eficiencia y eficacia, con costa preferenciales para los miembros de la comunidad del Colegio Técnico Agroindustrial PEDRO FERMIN CEVALLOS , dirigiendo específicamente a dar facilidades de los equipos a personas que no tengan acceso en su comunidad.

# Visión

Ser reconocidos como un Centro de Cómputo que da facilidades y comodidad en el acceso para utilización de los servicios a la comunidad

## **Objetivo General.**

Crear un Centro de Computación del Colegio Técnico Agroindustrial PEDRO FERMIN CEVALLOS con un equipo profesional que desarrolle esta iniciativa para obtener rentabilidad, cumpliendo las normas legales establecidas para los proyectos didácticos productivos de las unidades educativas de producción

## **Objetivos Específicos.**

- ◆ Analizar el Micro y Macro ambiente a través del Diagnóstico situacional F.O.D.A.
- ◆ Realizar un estudio Técnico de las instalaciones requeridas de la idea del negocio.
- ◆ Realizar un estudio de mercado para determinar la demanda, y estrategias de mercadotecnia.
- ◆ Analizar los impactos del proyecto en su entorno con la finalidad de establecer estrategias de control
- ◆ Elaborar un estudio de factibilidad financiera, mediante un presupuesto determinando los costos e ingreso que generará la aplicación del plan de manejo a largo plazo

**Introducción.**  
**Capítulo I**  
**Nombre de la Empresa**

Nuestra empresa es parte de la Unidad Educativa de Producción “PEDRO FERMIN CEVALLOS “ nuestra identificación será “Cev@net” nos identifica en el lugar donde esta instalada la empresa, en nuestro caso al cantón Cevallos.

**CAPITULO II**  
**ANALISIS F.O.D.A**

**2.1. Aspectos Generales.**

Análisis F.O.D.A Es el análisis situacional real de su entorno que permite el conocimiento actual del objeto de estudio siendo necesario contar con una investigación del micro y macro ambiente, evaluando la viabilidad de la empresa de servicios de restauración.

**Fortalezas.-** Son los aspectos Favorables que permiten crecer y posesionarse en el mercado de bienes y servicios a las empresas.

**Debilidades.-** Todos aquellos factores que ponen en riesgo la operación productiva, los mismos que se pueden transformarse en oportunidades desde el punto de vista estratégico empresarial.

**Oportunidades.-** Circunstancias externas favorables que la organización puede aprovechar para avanzar hacia la visión

**Riesgos o Amenazas.-** Son parámetros que se presentan inesperadamente dentro o fuera del entorno empresarial que pueden ser los causantes del declive operativo.

**Alianzas.**-“Acuerdos entre los sectores de actividades similares o complementarias que se ligan por un fin común.”<sup>5</sup>

**Tabla 1.2.**  
**Análisis F.O.D.A**

<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Conocimiento del personal del área técnica-operativa</li> <li>◆ Disponibilidad de clientes inmediata</li> <li>◆ local propio</li> <li>◆ Servicios básicos a bajo costo</li> <li>◆ Equipos de cómputo y servicio de internet disponibles, sin ningún costo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Aumento del servicio a la comunidad</li> <li>◆ Dinamismo tecnológico</li> <li>◆ Convenios con instituciones públicas y privadas ofrecer nuestros servicios de transcripción, fotocopiado y asistencia en organización de reuniones, conferencias, talleres y más .</li> </ul>
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Ausencia de presupuesto económico del Estado para la ejecución de esta iniciativa</li> <li>◆ Falta de determinar el local donde funcionará el centro de cómputo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Cambios inesperados de precios de servicios que ofrecen los centros de computación del sector</li> <li>◆ Período de vacaciones de estudiantes ( 2 meses )</li> </ul>

Fuente Investigación de Campo  
Elaborado: Autores.



**Tabla 2.2.**

<p style="text-align: center;"><b>MATRIZ DE ESTRATEGIAS F.O.D.A</b></p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Conocimiento del personal del área técnica-operativa</li> <li>◆ Disponibilidad de clientes inmediata</li> <li>◆ local propio</li> <li>◆ Servicios básicos a bajo costo</li> <li>◆ Equipos de cómputo y servicio de internet disponibles, sin ningún costo</li> </ul>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Ausencia de presupuesto económico del Estado para la ejecución de esta iniciativa</li> <li>◆ Falta de determinar el local donde funcionará el centro de cómputo</li> </ul>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Aumento del servicio a la comunidad</li> <li>◆ Dinamismo tecnológico</li> <li>◆ Convenios con instituciones públicas y privadas ofrecer nuestros servicios de transcripción, fotocopiado y asistencia en organización de reuniones, conferencias, talleres y más .</li> <li>◆</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS F.O.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Convenios con instituciones públicas y privadas para ofrecer nuestros servicios de transcripción, fotocopiado de documentos y asistencia en organización de reuniones, conferencias, talleres y más, al disponer de personal con conocimiento del area técnica y operativa.</li> <li>▪ .</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS D.O.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gestionar ante el Ministerio de Finanzas y Ministerio de Educación para la ubicación de los recursos económicos necesarios para el proyecto productivo.</li> <li>▪</li> </ul>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>◆ Cambios inesperados de precios de servicios que ofrecen los centros de computación del sector</li> <li>◆ Período de vacaciones de estudiantes ( 2 meses )</li> <li>▪</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS F.A.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Establecer convenios con instituciones públicas y privadas para organizar cursos vacacionales sobre computación básica e internet. .</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><b>ESTRATEGIAS D.A.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mantener actualizados nuestros costos por los servicios ofertados y disponer de un margen para revisión semestralmente.</li> </ul>





## CAPITULO III

### Estudio del Mercado

Para nuestro análisis hemos considera los factores que determinarán la idea del negocio en el futuro para ello tenemos primero:

**3.1. DEMANDA.** Es la cantidad de servicios y bienes que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica bajo un precio determinado.

La demanda de servicios de un centro de computación es dada de manera interna por nuestros estudiantes, principalmente del ciclo diversificado, sin excluir a los estudiantes de educación básica, y sin duda a los jóvenes y adultos de todo el cantón Cevallos. Entonces tenemos los siguientes datos que nos permitirán identificar la demanda Actual por el servicio y mediante unas proyecciones obtendremos datos para los años próximos.

**Tabla 3.1.**

#### **Número de estudiantes matriculados por años lectivos-ciclo diversificado**

<b>Años</b>	<b>Nº estudiantes</b>
<b>2007-2008</b>	206
<b>2008-2009</b>	256
<b>2009-2010</b>	277

Fuente: Secretaría C:P.F.C

#### **3.2. La OFERTA o COMPETENCIA**

. Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de ofertantes o productores esta dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado

##### **Competencia Indirecta**

Esta dada por los establecimientos registrados fuera del área de la empresa para nuestro caso por la cercanía al cantón Ambato, los consideramos los centros de computación existente ahí.

**Competencia Directa.** Esta dada por los establecimientos que dan los mismos servicios que Cev@net va a brindar a sus clientes,.

**Tabla 3.2.**

**Centros de Computación  
Cantón Cevallos**

Centro HARVARD
PC Program
Sanitel
Megacompu
Izurieta

Elaborado: Autores

### **3.3. SEGMENTAR EL MERCADO.**

Segmentar es determinar un número de personas a través de distintos puntos, pueden ser de manera demográfica si tomamos encuesta edad, sexo entre otros pero en esta ocasión la haremos a los estudiantes del ciclo diversificado del año lectivo 2009-2010 de la Unidad Educativa de Producción “Pedro Fermín Cevallos .

El universo de nuestro segmento será el número de estudiantes matriculados en el ciclo diversificado son 277 estudiantes

Para determinar el cálculo de la muestra se tomó como referencia el criterio personal de los investigadores para lo cual se lo realizó con una muestra de cincuenta estudiantes.

**3.4. Encuesta** “Es una técnica que esta destinada a recopilar información de varias personas cuyas opiniones interesan al investigador”.<sup>6</sup>

La entrevista es impersonal porque el cuestionario no lleva nombres ni identificaciones personales, ya que estos datos no tienen interés

Se aplicara una encuesta enfocada a obtener información básica referente al tema de creación del la cafetería, mediante un cuestionario claro y preciso que sirva como fundamento real para medir el grado de aceptabilidad de nuevas propuestas y productos en el proyecto.

### **3.5. Diseño de la encuesta**

El modelo aplicarse consta de preguntas cerradas que “son aquellas cuyas posibles contestaciones se limitan por contener un texto, las posibles alternativas de respuestas por las cuales debe pronunciarse el entrevistado,”<sup>6</sup> referentes al tema de estudio. Las preguntas formuladas de manera sencilla, clara y precisa que faciliten la fácil comprensión de los colaboradores y su manipulación estadística. *Ver Modelo de Encuesta. (Anexo N 1).*

### **3.6. Tabulación de la Encuesta**

Los estudiantes que se encontraban en el sitio de estudio, estuvieron satisfechos de expresar su opinión, se pudo observar la participación total de encuestados

En cuanto al género se entrevistó a 141 hombres y 136 mujeres que participaron activamente, el 50,90% fueron masculinos y 49.10% pertenecen al género femenino, en lo referente a edad jóvenes adultos de 15 –19 años

### **3.7. VENTAJAS COMPETITIVAS.**

- ◆ Buscar la diferenciación del servicio que se ofrece respecto a los rivales (estrategias de diferenciación)
- ◆ Centrarse en una proporción más limitada de un mercado en lugar de un mercado completo (estrategias de enfoque y comercialización)
- ◆ Estar alerta es la ventaja competitiva que permite copias y mejorar las estrategias del mercado tan apreciados por los clientes potenciales.
- ◆ No existen centros de computación que ofrezcan la asistencia técnica para el manejo de equipos o servicio de internet, personalizada..

### **7.8. DESVENTAJAS COMPETIVIVAS**

- ◆ Desconocimiento de la existencia de un centro de computación de la Unidad Educativa de Producción “Pedro Fermín Cevallos “ se lo considere únicamente como un práctica estudiantil y pueda existir la desconfianza en la utilización de los servicios.

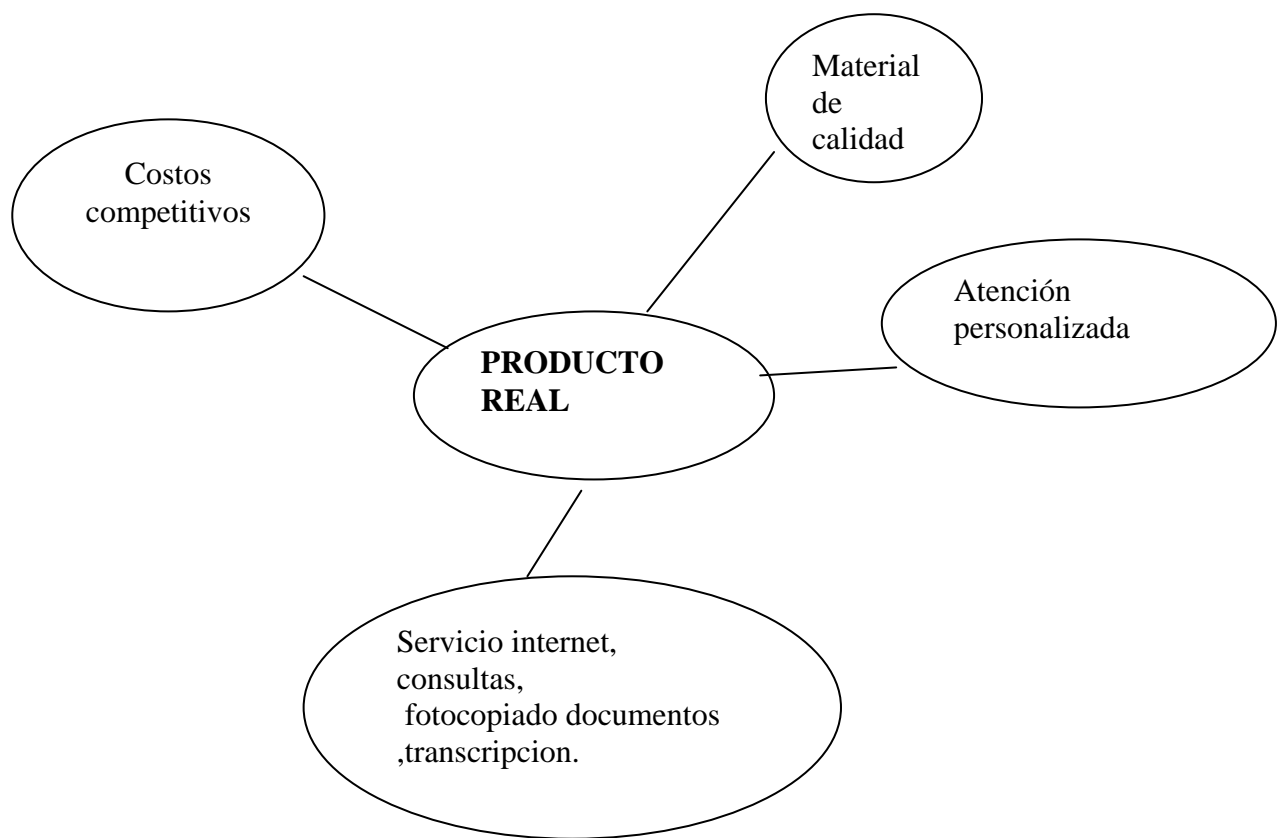
### **7.9. EL PRODUCTO**

El producto es la combinación de bienes y servicios que la empresa que ofrece al mercado una meta de cualquier cosa que se pueda ofrecer al mercado, la adquisición o uso el cual puede satisfacer un deseo o una necesidad





## GRAFICO DE SERVICIO DEL CENTRO DE COMPUTACIÓN “Cev@net ”



## CAPITULO IV

### TÉCNICO

Esta fase del proyecto es resolver todo lo referente a instalación para el funcionamiento del Centro de Computación. Desde la localización, infraestructura, adquisición de equipos, maquinaria para determinar la distribución del local, capacidad instalada distribución de procesos recursos humanos hasta definir la estructura organizacional Filosofía Empresarial y estructural que deberá tener “Cev@net”.

#### **4.1. Localización - Idea de Negocio**

La ubicación debe ser en un sector de la Unidad Educativa de Producción “Pedro Fermín Cevallos”, de fácil acceso e identificación rápida, buena iluminación, dotada de servicios higiénicos, provista protecciones de seguridad mínimas porque de ello dependerá nuestro éxito o fracaso

##### **4.1.1. Macro localización.**

Provincia: Tungurahua

Cantón: Cevallos

“Cev@net” esta ubicado en el cantón Cevallos .

##### **4.1.2. Micro localización.**

**Unidad Educativa de Producción “Pedro Fermín Cevallos “,**

**Barrió: Ferroviario**

**Avda. Oriente 006**

#### **4.2. Ventajas de la Ubicación.**

- ◆ No existe competencia directa
- ◆ Los proveedores de materias primas se encuentran a menos de 100 metros
- ◆ Los clientes no necesitan salir de la Institución para realizar un trabajo o investigación, reproducción de documentos.



### 4.3. ESTRUCTURA.

El espacio que ocupa la estructura estará dada por una aula de 8 x 9 metros donde se planea la distribución interna de las computadoras, el area para reproducción de documentos, y finalmente la bodega.

**Tabla 4.1.**  
**Area de Computadoras**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Equipo de Computo	5	600	3000
Multifunción	1	400	400
Sillas	10	39	390
Escritorios de computadora	5	100	500
Silla giratoria	3	65	195
Archivador	1	120	120
Anaqueles	1	200	200
<b>Total</b>			

### 4.5. Área de Reproducción de documentos .

Estará constituida por una copiadora y más

**Tabla**  
**Equipos y materiales reproducción de documentos**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Copiadora	1	1500	1500
Anilladora	1	30	30
Guillotina	1	100	100
Grapadora	1	30	30
Perforadora	1	30	30
<b>Total</b>			

Fuente: Proformas

Elaborado: Autores

#### 4.6. Área Librería

**Tabla 4.3**  
**Materiales para el Area de Librería**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Lápices	24	0.25	6
Resmas de papel bond	5	3.50	17.5
Cinta adhesiva	10	0.50	5
Marcadores de tiza líquida	12	0.60	7.20
Marcadores	12	0.60	7.20
Papel periódico	5	0.25	1.25
Goma	6	0.80	4.80
Cuadernos	18	1.50	27
Esferos	36	0.30	10.80
Borradores	12	0.25	3
Carpetas	12	0.25	3
Correctores tipo esfero	6	1	6
Basurero	1	2	2
<b>Total</b>			

Fuente: Proformas

Elaborado: Autores

**4.7. Servicio higiénico** para mayor desenvolvimiento se a previsto uno para el personal

**Tabla 4.4.**  
**Equipos para el baño Social y de Personal**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Jabón	1	1.85	7.40
Toallas	1	4.50	18
Espejos	1	6.50	26
Rodapiés	1	8.50	34
<b>Total</b>			<b>85.40</b>

Fuente: Proformas

Elaborado: Autores

**4.9. Área de Limpieza.** este pequeño cuartito es en donde se destinará el material d limpieza y todo lo referente a ella, con la finalidad de mantener limpio del local.

**Tabla 4.6.  
Área de limpieza**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Valor Unitario</b>	<b>Valor Total</b>
Escobas	1	1	3
Trapeadores	1	3	3
Quita polvos	1	2	2
Valdés	1	4	4
<b>Total</b>			<b>12</b>

Fuente: Proformas

Elaborado: Autores

#### **4.10. CAPACIDAD INSTALADA**

Es la capacidad que tiene los espacios, el área de venta y esta dado de la siguiente manera.

**Cuadro 4.7  
Capacidad instalada del centro de computación**

<b>Computadoras</b>	<b>Clientes</b>	<b>Total cada hora</b>	<b>Total diario</b>	<b>Total mensual</b>	<b>Total anual</b>
5	5	25	200	4000	40000
<b>Total capacidad</b>					<b>40000</b>

Elaborado: Autores

#### **4.11. Proceso de atención**

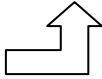
Los procesos de atención en el Centro de Computación con el servicio hasta llegar al consumidor final

## FUJO GRAMA DE LOS PROCESOS DE SERVICIO EN EL CENTRO DE COMPUTACION

**Inicio**

**Cliente**

Ingresar al centro de computación y solicita una computadora



Existe una computadora disponible

**Si**

**Empleada**



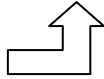
Dirige a cliente a la computadora  
Y Le permite el acceso

**Cliente**



**enciende la computadora**

**Cliente**



realiza el trabajo, la consulta, chat

**Cliente**



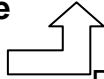
Concluye su trabajo . solicita la cuenta

**Empleada**



Informa el costo por la utilización de la computadora

**Cliente**



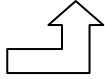
Paga el costo total

**Emplead**



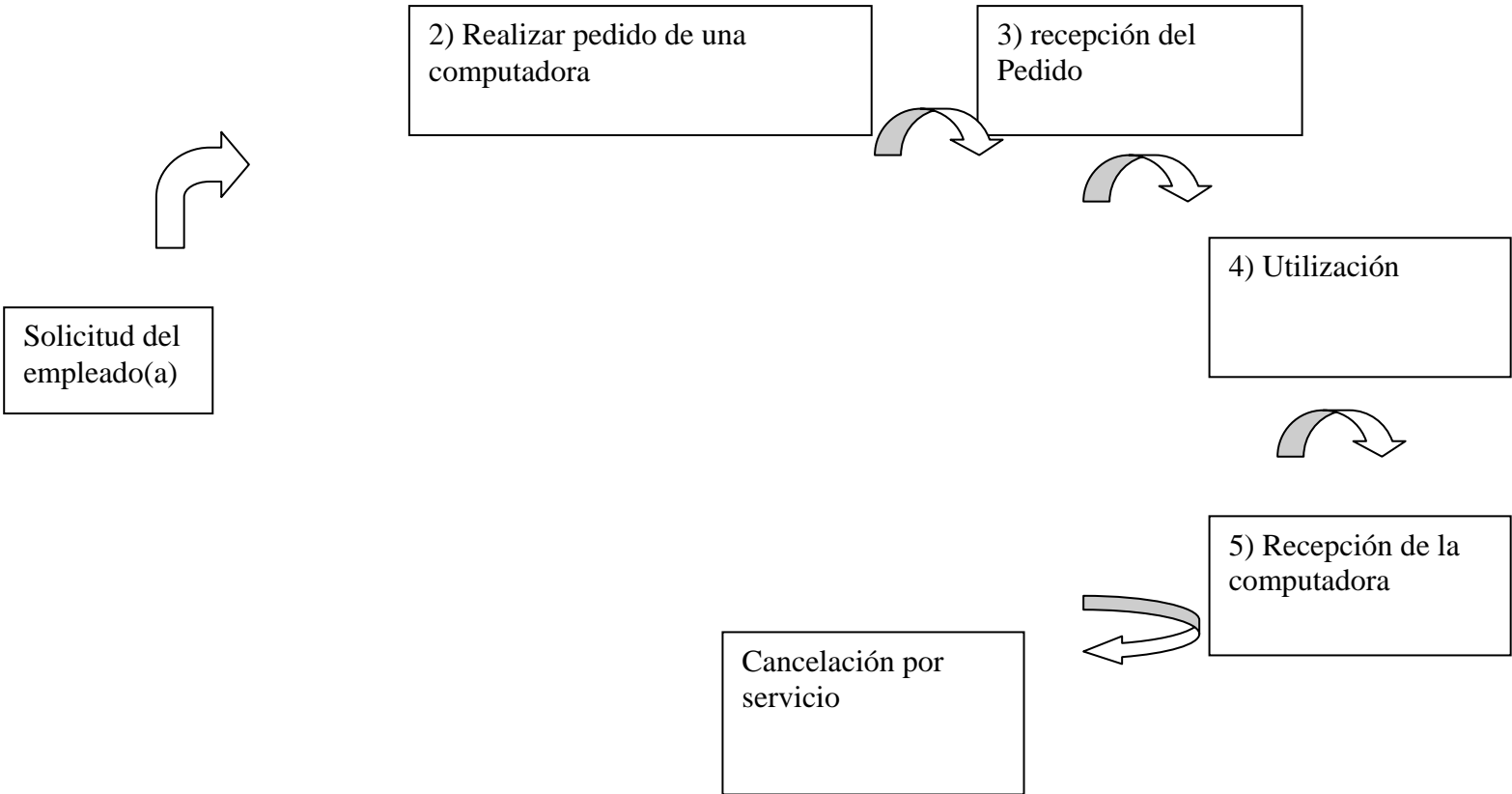
Entrega la factura de consumo

**cliente**



Cancela y se retira

**FLUJO DE COMPRA DE LA MATERIA PRIMA**



#### **4.12. Funciones del personal.**

##### **Gerente.**

Es el representante capacitado para coordinar todos los recursos en el desarrollo de las actividades a través del planeamiento y la correcta organización; delega funciones a los empleados y vigila para que sus ordenes se cumplan.

**Empleado . Atiende a los clientes que requieren servicio de internet, utilizar computadoras, reproducción de documentos**

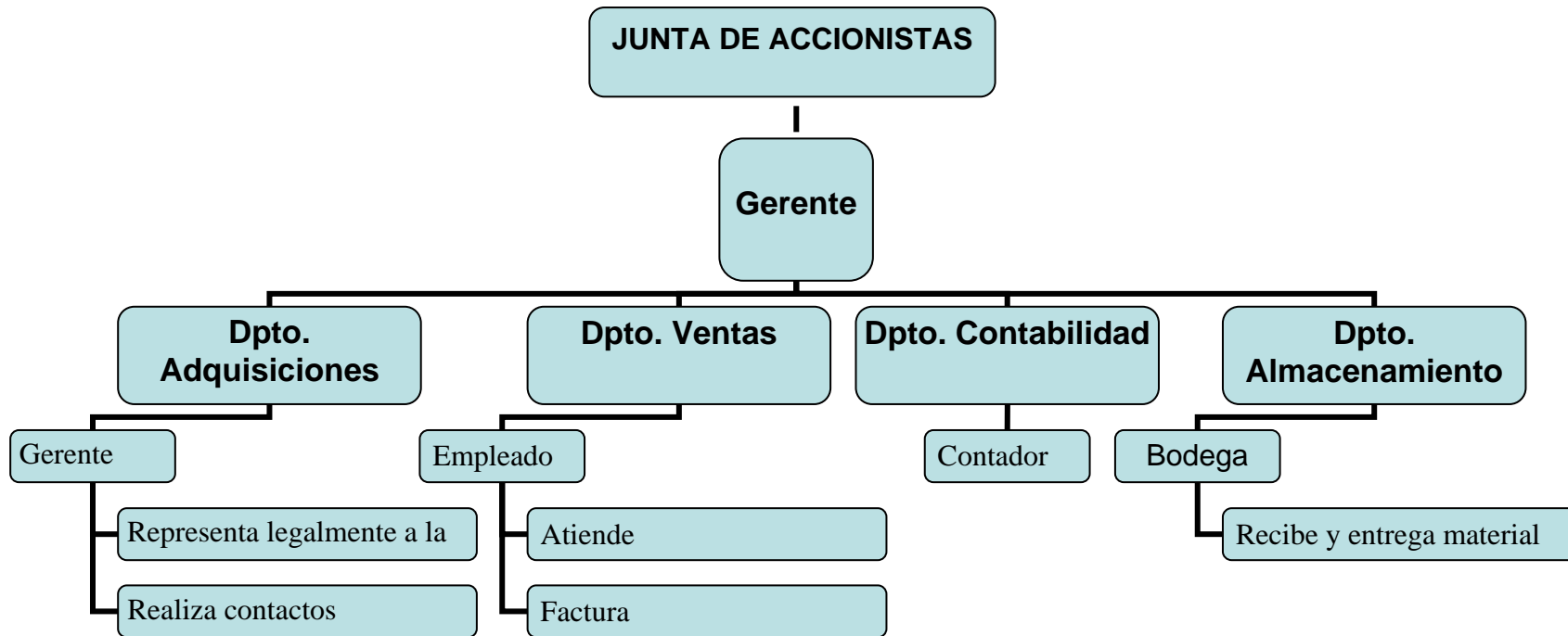
**Ingeniero realizar el chequeo y mantenimiento de las computadoras, del servicio constante de internet, de la copiadora .**

**Contador.** Se encargara de realizar roles de pago para el personal, registros de ingresos y egresos, conciliación bancaria, pago de impuestos, llenará los formularios del IISS, pago de servicios básicos. Preparar cheques realiza pedidos y cancelación de facturas.

##### **Bodeguero.**

Recibir, ubicar la materia prima, mantener el área en buenas condiciones, realizar las descargas y enviar los pedidos a proveedores.

## ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



#### 4.13. Sueldos del Personal.

El Ministerio de trabajo , determina las tablas s salariales para 2010 a pesar que determina que dentro del sector privado el sueldo puede ser el acordado entre el empleador y el empleado, siempre y cuando o sea menor al básico.

**Tabla 4.8.  
Salario Básico**

<b>Personal Administrativo</b>	
<b>Gerente</b>	<b>100</b>
<b>Ingeniero</b>	<b>100</b>
<b>Empleado (a)</b>	<b>218</b>
<b>Contadora</b>	
<b>Bodeguero</b>	

#### 4.14. FILOSOFÍA EMPRESARIAL.

Conjunto de valores, postulados, prácticas y creencias que son la razón de ser de la empresa y representa el compromiso de la empresa con la sociedad.

Es imprescindible para darle sentido a todas las acciones futuras de la organización. La filosofía incluye:

**4.14.1. Valores Corporativos.** Pautas de conducta o principios que definen la actuación de los individuos en la organización. Los valores deben convertirse en actitudes y conductas, además, ser compartidos y practicados por todos los miembros de la organización.

##### **RESPECTO:**

- ◆ Acatar ordenes de sus superiores
- ◆ Opiniones o sugerencias de los clientes

##### **AMISTAD:**

- ◆ Buenas relaciones entre empleados y mandos superiores

##### **AMABILIDAD:**

- ◆ Trato al cliente
- ◆ Cliente por encima de todo



**CORTESÍA:**

- ◆ Honra al que lo recibe y más es para el que lo hace
- ◆ Participación de las actividades programadas
- ◆ Recibimiento, ubicación dentro del centro de computación ,
- ◆ Atención prolija y oportuna .

**PUNTUALIDAD:**

- ◆ Ingresos y cambios de turno del trabajo

**RESPONSABILIDAD:**

- ◆ Compromiso con el trabajo

**HONESTIDAD:**

- ◆ Respetar las normas y leyes establecidas en el reglamento de la institución

**CONFIANZA:**

- ◆ Cumple todo lo que prometas

**COLABORADOR:**

- ◆ Disponibilidad para trabajar jornadas imprevistas

**SOLIDARIO:**

- ◆ Participación de conocimiento y apoyo a los demás
- ◆ Cuando se trata de satisfacer al cliente todos somos un equipo

**CREADOR**

- ◆ Sugerencias para mejorar el servicio y renovar la carta del menú
- ◆ No hay nada imposible cuando se quiere

**PERSEVERANTE.**

- ◆ Siempre hay algo más que ofrecer
- ◆ Darle más de lo que espera recibir

**RAPIDEZ.**

- ◆ Disponibilidad de atención inmediata al cliente.

**LIMPIEZA.**

- ◆ Presentación personal al cliente, haciendo la diferencia.
- ◆ Instalaciones del centro de computación

#### **4.14.2. Misión**

##### **Misión del Centro de Computación “Cev@net ”**

Ofrecer todos los servicios de un Centro de Computación, con eficiencia y eficacia, con costa preferenciales para los miembros de la comunidad del Colegio Técnico Agroindustrial PEDRO FERMIN CEVALLOS , dirigiendo específicamente a dar facilidades de los equipos a personas que no tengan acceso en su comunidad.

#### **4.14.3. Visión.**

Señala el rumbo, la dirección es el lazo que une el presente y el futuro de la empresa.

##### **Visión del Centro de Computación “Cev@net ”.**

Ser reconocidos como un Centro de Cómputo que da facilidades y comodidad en el acceso para utilización de los servicios a la comunidad

#### **4.14.4. Políticas.**

La palabra política proviene del griego Politiké que significa “el arte de gobernar una nación” Las política orientan las acciones, son criterios, lineamientos generales que hay que observar en la toma de decisiones sobre problemas que se repiten una y otra vez en la organización.

## **Políticas del Centro de Computación “Cev@net “.**

- ◆ El personal deberá usar el uniforme requerido y asegurarse de que esté limpio y bien planchado, el calzado bien lustrado y en buenas condiciones.
  
- ◆ Antes de ingresar a sus labores el personal registrará su asistencia en el reloj biométrico
  
- ◆ El horario de atención será de 07:00 – 19:00
  
- ◆ El horario para el personal será de 07:00 a 16:00
  
- ◆ Para el pago de horas extras se considerará el siguiente horario de 16:00 a 19:00
  
- ◆ Se aplicará los sueldos establecidos para el pago de salarios al personal de planta y eventual.
  
- ◆ Se aplicarán descuentos del 30% a niños menores de 12 años y tercera edad a partir de los 50 años, cuando el uso del servicio de internet sea superior a tres horas.

## **CAPITULO IV LEGAL**

Según información otorgada por la Superintendencias de compañías nuestra compañía será de RESPONSABILIDAD LIMITADA, porque cumple con los siguientes requisitos.

### **5.1. Requisitos.**

Aprobación del nombre social por la Intendencia de compañías de la ciudad de Ambato o de algún organismo cercano a la Superintendencia de compañías.

Certificado de aprobación del registro del nombre comercial “ Cev@net Campo”. Por parte del Instituto de Propiedad Intelectual, en el I. Municipio de Cevallos, ampliación en el SRI

Número de socios 5

Capital de inversión por socio 100 dólares de los Estados Unidos.

### **Objeto Social.**

Por ser una empresa de prestación de servicios Se debe obtener la autorización correspondiente en la Superintendencia de Compañías

### **5.2. Pasos para la constitución.**

Aprobación del nombre o razón social en la Super Intendencias de compañías

Incluir en el presupuesto del Colegio la partida correspondiente

Elevar la escritura pública la constitución de la empresa, en cualquier notaria.

Presentar la escritura de constitución con tres copias con oficio firmado por un abogado en la Superintendencia de Compañías.

Sacar una publicación en un diario de la localidad por un solo día ( guardar tres copias una para el registro de la Súper Intendencias de Compañías, otra para empresa.

Debe sentar razón de resolución de la constitución de la escritura en la misma notaria.

Acta de junta general en donde se nombra al representante legal y administrador nombramientos originales de cada uno.

### **5.3. Requisitos para la Super Intendencia de Compañías**

- ◆ Escritura con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías inscrita en el Registro Mercantil
- ◆ Periódico en el cual se publico el extracto( un ejemplar)
- ◆ Copias simples de lo nombramientos inscritos en el Registro Mercantil del representante legal y administrador
- ◆ Copias simples de cedula del representante legal y administrador
- ◆ Copias simple del certificado de afiliación a la respectiva Cámara de la Producción.
- ◆ Formulario del Ruc lleno y firmado por el representante legal
- ◆ Copia simple de Pago de agua, luz o teléfono

**La Super Intendencia después de verificar que todo este correcto le entrega al usuario.**

- ◆ Formulario de Ruc
- ◆ Cumplimiento de obligaciones y existencia Legal
- ◆ Datos Generales Nomina de Accionistas
- ◆ Oficio al Banco ( para retirar los Fondos de la cuenta de integración de Capital)

#### **5.4. Requisitos para el Ruc**

- ◆ Copia de la Cedula de Ciudadanía
- ◆ Papeleta de Votación
- ◆ Planilla de luz

#### **5.5. Requisitos para la Patente**

- ◆ Copia del Ruc del representante legal
- ◆ Copia de la Cedula de Ciudadanía
- ◆ Copia de la papeleta de votación
- ◆ Planilla de luz

#### **5.6. Permiso de Funcionamiento**

- ◆ Copia del comprobante de pago y copia de la Patente Municipal
- ◆ Formulario de solicitud de Autorización de Funcionamiento firmado por el representante legal
- ◆ Permiso de uso de suelo
- ◆ Copia del Ruc Actualizado

El modelo que debe seguir la elaboración de la minuta para compañías limitada es el siguiente. *Ver Modelo de la Súper Intendencia de Compañías (Aexo2)*

## **CAPITULO VI**

### **IMPACTO DE LA IDEA DE NEGOCIO**

#### **Impacto Ambiental**

Por ser un negocio que incluye utilización de antena para el servicio de internet y computadoras, el impacto ambiental se basa en el incremento de niveles de ruido, electrosmog: contaminación electromagnética de ultra-baja potencia, que los contra restaremos con la adquisición de computadoras digitales que emanen el mínimo daño para los seres humanos

#### **Impacto social.**

La creación de un negocio siempre beneficia a la sociedad, se pretende emplear a 1 persona por lo que el centro de computación es una fuente de empleo y un lugar que ofrece un servicio de calidad a bajos costos.





## CAPITULO VII

### FINANCIERO

El financiamiento como su palabra lo indica es buscar el recurso económico necesario para que la empresa funcione por lo tanto se requiere de lo siguiente.

**7.1. Activo** Son los objetos que posee el negocio los bienes y derechos que posee la microempresa para operar.

**Activo fijo.** Son bienes que se han adquirido para utilizar en las actividades propias del negocio y que son necesarias transformar vender y distribuir los productos.

EL Local es un activo fijo, que no representa una inversión sino un factor favorable para la empresa ya que es de nuestra propiedad, mientras que lo que se detalla a continuación sí representa una inversión para el negocio.

**Tabla 7.1.**  
**Activo fijo**

DETALLE	COSTO
Muebles y Enseres	3305
Equipo de Computo	3000
Total	<b>6305</b>

Elaborado por autores

Según el cuadro en activos fijos se tiene que invertir 6305 estos valores fueron tomados de los cuadros anteriores.

**7.2. Depreciación.** Es el termino contable que significa perdida de valor de los activos fijos hay que destacar que los edificios, locales no pierden valor es decir no se deprecian.



Tabla 7.2.

**DEPRECIACIONES DE LOS ACTIVOS FIJOS A CINCO AÑOS**

<b>Cuenta</b>	<b>Valor</b>	<b>DpxAño</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
Local Edif.	500	10	50	50	50	50	50	50	50	50
Muebles y Enseres	3305	10	330.5	330.5	330.5	330.5	330.5	330.5	330.50	330.5
Equipo Computo	3000	3	1000	1000	1000	0	0	0	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>13814,29</b>		<b>1380.5</b>	<b>1380.5</b>	<b>1380.5</b>	<b>380.5</b>	<b>380.5</b>	<b>380.5</b>	<b>380.5</b>	<b>380.5</b>

Elaborado: autores

### 7.3. Pasivo.

Son obligaciones de la Empresa y que en un plazo debe pagar con dinero, productos p servicio.

### 7.4. ESTADO DE SITUACIÓN PROFORMA

Es conocido como el Balance General Financiero, que permite resumir el total Activos y pasivos durante el primer período de vida de la empresa

**Tabla 7.3.**  
**Estado de Situación Inicial**

<b>ACTIVOS</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año1</b>	<b>Año2</b>	<b>Año3</b>	<b>Año4</b>	<b>Año5</b>
<b>Activo Corriente</b>						
Caja	500,00					
Ctas. Por cobrar						
Inventarios						
<b>Activos Fijos</b>						
Muebles y enseres	3305	2974.5	2644	2313.5	1983	1652.5
Equipo de Computación	3000	2000	1000	-	-	-
<b>Activos Diferidos</b>						
Gastos de investigación	100,00	90,00	80,00	70,00	60,00	50,00
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>14.314,29</b>	<b>12.661,19</b>	<b>11.408,10</b>	<b>10.155,00</b>	<b>9.168,57</b>	<b>8.182,15</b>
<b>PASIVO</b>						
Ctas. Por pagar						-
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital						
Reservas						
Utilidades acumuladas						
Utilidad neta						
<b>Total PASIVO + PATRIMONIO</b>						

Elaborado: Autores

## 7.5. Estado de Resultados

Muestran los resultados es decir la utilidad. Perdida de un periodo

**Tabla 7.4.**  
**Estado de Resultados**

INGRESO	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5
<b>VENTAS</b>	20000	68.066,86	74.873,54	82.360,90	90.596,99
Costo de ventas	30.939,48	34.033,43	37.436,77	41.180,45	45.298,49
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>30.939,48</b>	<b>34.033,43</b>	<b>37.436,77</b>	<b>41.180,45</b>	<b>45.298,49</b>
<b>GASTOS</b>					
Gastos de Personal	25.891,04	27.514,99	27.514,99	27.514,99	27.514,99
Gastos Financieros	1.667,70	1.300,50	933,30	566,10	198,90
Gastos Administrativos	480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Gastos Estrategias	620,00	620,00	620,00	620,00	620,00
Gasto Depreciación	1.243,10	1.243,10	1.243,10	976,43	976,43
Gasto Amortización	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>29.911,84</b>	<b>31.168,59</b>	<b>30.801,39</b>	<b>30.167,52</b>	<b>29.800,32</b>
Utilidad Antes de Participación de Impuestos	1.027,64	2.864,84	6.635,38	11.012,92	15.498,17
Participación Empleados	154,15	429,73	995,31	1.651,94	2.324,73
Utilidad antes de Impuestos	873,49	2.435,11	5.640,07	9.360,99	13.173,44
Impuesto a la Renta	218,37	608,78	1.410,02	2.340,25	3.293,36
<b>UTILIDAD NETA EN VENTAS</b>	<b>655,12</b>	<b>1.826,33</b>	<b>4.230,06</b>	<b>7.020,74</b>	<b>9.880,08</b>



7.5. Proceso de cálculo del rol de los empleados.

**Tabla 7.5.**  
**Rol de Pagos Personal**

**Rol e Pagos**

Cargo	Número de Empleados	Sueldo Básico	Total Sueldos	Décimo Tercero	Décimo Cuarto	Vacaciones	IESS Empleado	IESS Patronal	Fondo de Reserva
Gerente	1	250	250	20,83333333	13,33333333	10,41666667	20,875	30,375	20,83333333
Contador	1	160	160	13,33333333	13,33333333	6,66666667	13,36	19,44	13,33333333
Cajero	1	124,16	124,16	10,34666667	13,33333333	5,17333333	10,36736	15,08544	10,34666667
Cocinero	1	156,53	156,53	13,04416667	13,33333333	6,52208333	13,070255	19,018395	13,04416667

Elaborado: Autores

**Resumen Rol De Pagos.**

<b>Resumen Rol de Pagos</b>	
Sueldos	19487,4
Décimo tercero	1623,95
Décimo cuarto	1600
Vacaciones	811,975
IESS Patronal	2367,7191
<b>Total Gastos Personal del Primer año</b>	<b>25891,0441</b>
Fondos de Reserva	1623,95
<b>Total Gastos Personal a partir del segundo año</b>	<b>27514,9941</b>

## 7.6. Flujo de Fondos o de Caja

Es la entrada y salida de efectivo.

Tabla 7.6.

### Flujo de Caja o de Fondos.

<b>INGRESOS</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Saldo Periodo Anterior		400,00	30.624,84	65.114,84	105.411,90	151.976,66
Doct.xPagar	13.114,29					
Capital	1.200,00					
Ventas		61.878,96	68.066,86	74.873,54	82.360,90	90.596,99
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>14.314,29</b>	<b>62.278,96</b>	<b>98.691,69</b>	<b>139.988,38</b>	<b>187.772,80</b>	<b>242.573,65</b>
<b>EGRESOS</b>						
Local Edf.	6.500,00					
Muebles y enseres	6.514,29					
Equipo de Computo	800,00					
Gasto de Investigación	100,00					
Gasto Compras						
Gastos Administrativos		480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
Gastos Estrategias		620,00	620,00	620,00	620,00	620,00
15% Impuestos Participación Embleados		154,15	429,73	995,31	1.651,94	2.324,73
25% Impuesto a la Renta		218,37	608,78	1.410,02	2.340,25	3.293,36
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>13.914,29</b>	<b>31.654,12</b>	<b>33.576,86</b>	<b>34.576,48</b>	<b>35.796,14</b>	<b>37.054,84</b>
<b>SALDO TOTAL DE CAJA</b>	<b>400,00</b>	<b>30.624,84</b>	<b>65.114,84</b>	<b>105.411,90</b>	<b>151.976,66</b>	<b>205.518,81</b>

Elaborado: Autores



**7.6. Taza de Amortización del Crédito** En esta tabla se puede observar como el crédito disminuye paulatinamente mientras transcurre en tiempo quedándonos un saldo 0 para el último período

Monto	13.114,29
Taza de Interés	14%
Periodos	60

**Tabla 7.7.  
Amortización del crédito**

Periodos	Saldo	Capital	Interés	Cuota
1	13.114,29	218,57	153,00	371,57
2	12.895,72	218,57	150,45	369,02
3	12.677,15	218,57	147,90	366,47
4	12.458,58	218,57	145,35	363,92
5	12.240,00	218,57	142,80	361,37
6	12.021,43	218,57	140,25	358,82
7	11.802,86	218,57	137,70	356,27
8	11.584,29	218,57	135,15	353,72
9	11.365,72	218,57	132,60	351,17
10	11.147,15	218,57	130,05	348,62
11	10.928,58	218,57	127,50	346,07
12	10.710,00	218,57	124,95	343,52
<b>TOTAL</b>	<b>142.945,76</b>	<b>2.622,86</b>	<b>1.667,70</b>	<b>4.290,56</b>
13	10.491,43	218,57	122,40	340,97

## **CONCLUSIONES.**

Mediante un análisis se pudo conocer el ambiente externo y interno, donde el presente proyecto se instalará.

A través del Estudio de Mercado se pudo constatar en especial la aplicación de la encuesta que arrojó como resultado la aceptación del producto a ofrecer en la cafetería.

La escasez de empleo, incentiva la creación de Micro – empresas las mismas que contribuyen al incremento de la economía en el país.

## **RECOMENDACIONES.**

Superar a la competencia mediante la aplicación de las estrategias propuestas

A las autoridades del plantel realicen los trámites económicos y legales para el funcionamiento de la empresa.