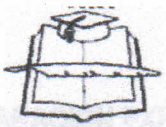


UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL

FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL

CARRERA LICENCIATURA EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN

TOPICOS DE GRADUACION

TESIS DE GRADO

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TITULO DE:

LICENCIADO EN SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Tema:

Proyecto

DISTRIBUIDORA DE MASCOTAS

AUTOR

TNLG. CALLE CALLE FATIMA JACQUELINE

DIRECTOR DE TESIS

Lsi. Reyes Reina José Humberto

Ing. Ramos Tómala David Fernando, MAE

Ing. Luna Cedeño Jorge Washington,

2008 – 2009

GUAYAQUIL-ECUADOR

DECLARACION EXPRESA

"La responsabilidad de los hechos, ideas y doctrinas expuestos en esta Tesis corresponden exclusivamente al autor"

Calle Calle Fátima Jacqueline

C.I. 0914749957

DEDICATORIA

Este plan de negocios va dedicado a mi hijo, para que el tenga siempre en cuenta que con mucho esfuerzo, trabajo y perseverancia se llega a culminar con éxito la meta deseada.

CALLE CALLE FATIMA JACQUELINE

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, Padre Todopoderoso, quien en cada momento me dio la sabiduría necesaria y la fortaleza para poder cumplir con los objetivos de este plan de negocios.

Agradezco a mi esposo quien me motivo en cada momento a continuar adelan te aun cuando las fuerzas parecían desmayar, y quien es la gran razón para cumplir mis metas personales y profesionales.

Fátima Calle C.

INDICE GENERAL

CAPITULO 1 Pág.

ANALISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1.1 Nombre y descripción del negocio I- 1
1.2 Misión, Visión, objetivos y valores I - 3
1.3 Definición de la Misión I - 3
1.4 Definición de la Visión I - 3
1.5 Objetivos I - 3
1.6 Valores I- 4
1.7 Compromiso de la empresa I- 5

CAPITULO II

ANALISIS DE MERCADO

2.1 Descripción del producto II - 1
2.2 Fortalezas o debilidades frente a la competencia II - 2
2.3 Ventaja diferencial del servicio II - 5
2.4 Análisis de nuestro cliente II - 5
2.5 Análisis de la competencia II - 6
2.6 Determinación del tamaño del mercado global II - 6
2.7 Tamaño de mí mercado II - 6
2.8 Plan de mercado y estrategias de ventas II -7
2.8.1 Estrategia comercial segmentación del mercado II - 7
2.8.2 Estrategia de precios II -7
2.8.3 Estrategia de publicidad II - 8
2.8.4 Servicio de post venta II - 8
2.8.5 Estrategia de distribución II - 8
2.8.6 Estrategia Empresarial II - 9

2.8.7 Objetivos y planes de acción II - 9

CAPITULO III

ANALISIS TECNICO

3.1 Cadena de valor III - 1

3.1.2 Proceso soporte III - 2

3.2 La Cadena de valor de MAKOTAS S.A III - 3

3.3 Diagrama de flujo del proceso de prestación servicio de MASKOTAS S.A III - 6

3.4 Análisis técnico operativo III - 6

3.4.1 Análisis interno III - 7

3.4.2 Análisis externo III - 7

3.4.3 Localización geográfica III - 9

3.4.4 Cronograma secuencial de ejecución III - 9

CAPITULO IV

ANALISIS ADMINISTRATIVO

4.1 Grupo empresarial IV - 1

4.2 Personal ejecutivo IV - 1

4.3 Organización IV - 2

4.4 Plan de capacitación de la organización IV - 3

4.5 Políticas de la organización IV - 5

4.6 Política interna IV - 6

CAPITULO V

ANALISIS LEGAL

ANALISIS AMBIENTAL

ANALISIS SOCIAL

5.1 Análisis legal V - 1

5.2 Análisis Ambiental V - 2

5.3 Análisis Social V - 3

CAPITULO VI

ANALISIS ECONOMICO

6.1 Inversión de activos VI - 1

6.2 Gastos de Arranque VI - 2

6.3 Inversión de capital de trabajo VI - 3

6.4 Presupuesto de Ingreso VI - 4

6.5 Presupuesto de gastos de personal VI - 5

6.6 Depreciaciones y Amortizaciones VI - 6

6.7 Gastos operativos de Ventas y costos variables VI - 7

CAPITULO VII

ANALISIS FINANCIERO

7.1 Flujo de Caja VII - 1

7.2 Estado de Pérdidas y Ganancias VII - 2

7.3 Balance General VII - 3

7.4 Punto de Equilibrio VII - 4

CAPITULO VIII

ANALISIS DE RIESGO

8.1 Conceptos y tipos de riesgos del negocio VII - 1

8.2 Plan de contingencia VIII - 2

CAPITULO IX

EVALUACION DEL PROYECTO

9.1 Evaluación del Proyecto IX - 1

CAPITULO X

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION

10 Cronograma de implementación X - 1

CAPITULO XI

ANEXOS

11. Anexo A XI- 1

11.2 Anexo B XI - 5

11.3 Anexo D XI - 11

12 Bibliografía XI - 1

RESUMEN EJECUTIVO

TEMA: "DISTRIBUIDORA DE MASCOTAS S.A"

En la actualidad, la tecnología ha cambiado y mejorado mucho procesos en la vida cotidiana de los trabajos; una de estas tecnologías es el internet llamada red de redes se ha convertido en el nuevo terreno del mercado para obtener el mayor números de clientes, gracias a esta tecnología surge la necesidad de realizar compras on – line es así que proponemos "distribución de mascotas y asesoramiento on line" empresa que se dedicara a al distribución para todos las tiendas de mascotas que existen en la ciudad de Guayaquil, tendremos perros, de todas las razas, colores y tamaños con un asesoramiento especial de un medico veterinario especializado en esta área, los futuros clientes podrán acceder mediante nuestra pág. Web la cual podrán realizar sus respectivos pedidos.

También contamos con un vehículo para la distribución de las mascotas y así cumplir con el pedido de nuestros clientes.

MASKOTAS S.A proporcionara a sus clientes productos de calidad, a sus accionistas una rentabilidad creciente y sostenida, a sus empleados la posibilidad de desarrollarse sus competencias profesionales. El grupo empresarial deberá estar formado por personas con experiencias en cargo similares para impulsar el mejor desenvolvimiento y alcanzar los objetivos trazados. También se da la oportunidad para nuestros clientes que nos visiten en nuestro local donde podrán ver un stop completo de diferentes tipos y razas de mascotas en vitrinas la cual elegirán a su gusto.

Se considera cliente potencial a toda persona que le guste comprar mascotas de muy buena raza pero nuestro segmento de mercado esta enfocado en las personas de 18 a 50 años de edad de clase media de la ciudad de Guayaquil. Existen algunas empresas que tal ves ofrezcan mascotas de pura raza, pero en realidad no es así los productos que tienen de ventas son falsos y no tienen pedigrí, en cambio nuestra empresa ofrece producto de calidad ya que tenemos un estricto control con las crías ternemos el asesoramiento de un medico veterinario que es el encargado que todo salga bien para poder distribuir a todas las tiendas de mascotas en la ciudad de Guayaquil razas puras con garantía, pero ninguna ofrece un servicio similar al que se esta proponiendo por lo que se la considera como una empresa innovadora. El capital requerido del proyecto será 20.000,00 y esta formado por 2 socios accionistas, el uno aportara con el 50% $ 3.500,00 y el otro aportara con el 50% $ 3.500,00 y la diferencia será por medio de un préstamo bancario por $ 13.000,00. Los indicadores económicos y financieros demuestran buenas utilidades los es factible la inversión del proyecto. El TIR ES 46%, VPN 11,649.89. Se recupera la inversión en 3 años y 3 meses.

Lsi. José Reyes Reina

TUTOR

Ing. David Ramos Tómala

TUTOR

Ing. Jorge Luna Cedeño

TUTOR

Tnlg. Calle Calle Fátima

AUTORA

CAPITULO I

ANALISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1.- ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

ANTECEDENTE:

El perro puede enorgullecerse de haber sido el primer animal domesticado. Es la criatura domestica mas abundante, vive en todos los lugares donde viven todos sus compañeros humanos y supera al resto de animales domésticos en numero de razas. La relación entre perros y seres humanos se ha evidenciado tanto por los restos fósiles encontrados como por los objetos que se conservan de las primeras civilizaciones. Los esqueletos de perros encontrados en excavaciones de Dinamarca, Inglaterra, Alemania, Japón y China indican que seres humanos y perros han convivido desde hace muchos años. En un antiguo cementerio persa del siglo V a.C. se han encontrado miles de esqueletos de perros, lo que pone de manifiesto el afecto que los antiguos persas profesaban a estos animales. Descubrimiento arqueológicos como pinturas rupestres, documentos escritos así como objetos de cerámica o tallas de marfil asiáticas en las que aparecen perros representados, confirman el papel de los perros en las antiguas culturas del todo el mundo. Aunque no se sabe como comenzó la domesticación de estos mamíferos, los seres humanos pronto descubrieron las múltiples formas en que podían valerse de estos animales. Los perros se ha adiestrado para cazar, para conducir manadas, para guardar el ganado y las propiedades, para arrastrar carros y trineos y hasta para ayudar a atrapar delincuentes o en la búsqueda de desaparecidos. En tiempos de guerra se han utilizado también como centinelas y como portadores de mensajes. Actualmente hay perros adiestrados que avisan a las personas sordas de los distintos sonidos que se producen habitualmente en la casa, como cuando suena el

timbre del teléfono o el de la puerta. También hay perros que guían a los ciegos y ayudan a los tetrapléjicos a agarrar distintos objetos pero, indudablemente el papel mas importante que desempeñan estos animales.

CARACTERISTICAS FISICAS:

Hay perros de razas que se diferencian por su aspecto y especialmente **por su tamaño.** El pequeño shih tzu solo mide entre 20 y 28 cm a la altura de la cruz y pesa entre 4 y 7 kg. El perro Lobo irlandés, por el contrario mide entre 71 y 94 cm y pesa unos 61 kg. El color del pelaje, su longitud, su textura y forma también varían considerablemente. El hocico puede ser corto, como el del pequinés, o alargado como el del doberman pinscher. Los basset hound y dachshund (o teckel) tienen extremidades cortas mientras que el greyhound o galgo inglés las tiene largas. Las formas de las orejas varían, aunque estas características de si se les ha cortado al nacer para que estén mas erguidas algunos perros entre ellos el chow chow, tienen la lengua de color azul negruzco. Apezar de todas estas diferencias, todas las razas son anotómicamente muy parecidas. El esqueleto de los perros consta aproximadamente de 321 huesos, con ciertas variaciones dependen del número de huesos de la cola y de la presencia de un dedo vestigial. La columna vertebral cuenta con 7 vertebras cervicales, 13 torácicas, a las que se unen 13 pares de costillas, 7 lumbares y 3 sacras. Las patas traseras tienen cuatro dedos y las delanteras cuatro o cinco. La mayoría de los cachorros presentan 28 dientes de leche que luego se sustituyen por 42 dientes permanentes cuando cumplen seis meses. Los perros
Viven habitualmente unos 12 o 13 años.

Reproducción, nacimiento y crías:

Los perros llegan a la madurez sexual aproximadamente a los 6 meses, aunque las razas de menor tamaño lo hacen antes que las más grandes. Las hembras se hacen sexualmente receptivas para aparearse durante un periodo llamado astro (celo), que se presenta aproximadamente dos veces al año y dura entre 6 y 12 días. Después de un periodo de gestación que suele durar 63 días nace una media de entre 3 y 6 cachorros.

Al nacer, los cachorros están ciegos y son incapaces de mantenerse en pie, por lo que pasan el 90% del tiempo durmiendo y el 10% restante mamando. El frío es el mayor peligro al que se enfrentan los recién nacidos debido a que su sistema circulatorio no es todavía capaz de mantener la temperatura corporal adecuada. Por este motivo, los cachorros tienden a permanecer cerca de sus madres o se acurrucan unos contra otros para darse calor. Las madres limpian, amamantan y cuidan a sus crías hasta que pueden defenderse por sí mismas. Por el contrario, los padres no se implican en absoluto en el cuidado de los recién nacidos. La lactancia, que empieza después del parto, dura entre 40 Y 50 días y pasado este tiempo es posible el destete de los cachorros.

1.1.- NOMBRE Y DESCRIPCION DEL NEGOCIO

Nombre de la Empresa: MASKOTAS S.A.

Descripción del Negocio: Empresa dedica a la distribución de mascotas para todas las tiendas de mascotas en la Ciudad de Guayaquil la cual consta con un medico veterinario que nos ayudara en la cría, nutrición, pedigrí de nuestras mascotas, para así conservar las razas puras, los cuidados durante la crianza son estrictos, la empresa estará ubicada en la ciudad de Guayaquil.

1.2.- MISION, VISION, OBJETIVOS Y VALORES

MISION: Es una empresa dedicada a la distribución y asesoramiento de de mascotas on line,
De acorde a los requerimientos o gustos de nuestros clientes, proporcionándole asesoramiento en el producto que va adquirir, mediante nuestra pagina web o personalmente
VISION: Llegar a ser una empresa líder en el mercado de mascotas a nivel nacional, con proyección internacional. Para así obtener la competitividad tecnológica de un País en vía de desarrollo.

OBJETIVOS GENERALES

1.-. Dar a conocer a los clientes que tenemos mascotas de todo precio y tamaño.
2.- L a empresa llegara a difundir en el mercado un nuevo concepto en negocios ya que dará a conocer a sus clientes que las mascotas que ofrecemos son de raza pura y no falsas.
3.- Cumplir con todos los permisos que estén vigente en la ley Ecuatoriana.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

1.- Optimizar el sistema de atención al cliente utilizando la tecnología.
2.- Demostrar el beneficio que tiene el servicio.
3.- Fomentar y promover el desarrollo de esta actividad.
4.- Asesoramiento con un excelente medico veterinario la cual llevara un registro de todas las mascotas vendidas a nuestro cliente para un control del día y la fecha que le toca sus vacunas .
5.- Integrar a todos los usuarios a través de un portal web para que realicen los pedidos, de que tipo, razas, color, y tamaño van a querer sus mascotas.

VALORES

Los valores de la organización estará orientada a todos los usuarios que desean comprar mascotas, para así enmarcar el desarrollo y así poder cumplir con la misión y visión de la empresa, se establece el compromiso de todos los autores internos y externos para cumplir todos los objetivos establecidos.

COMPROMISO DE LA EMPRESA

1.- Integridad en los procesos sean estos gerenciales y operativos

2.- Moral, Honestidad y Ética.

3.- Mística visionaria y liderazgo para crear y satisfacer necesidades de la clientela.

4.- Fomentar siempre el trabajo en equipo.

5.- Responsabilidad y Compromiso con el medio ambiente, reciclar material inservible de manera responsable para no afectar al ecosistema.

6.- Fortalecer la imagen institucional.

7.- Cumplir los objetivos.

8.- Demostrar agilidad y precisión en las actividades de la empresa.

9.- Entregar resultados de calidad en base a la planificación.

10.-Los actores sociales internos y externos están

suficientemente informados de la gestión del negocio.
11.- Ofrecer un servicio excelente para todos los tipos de clientes.

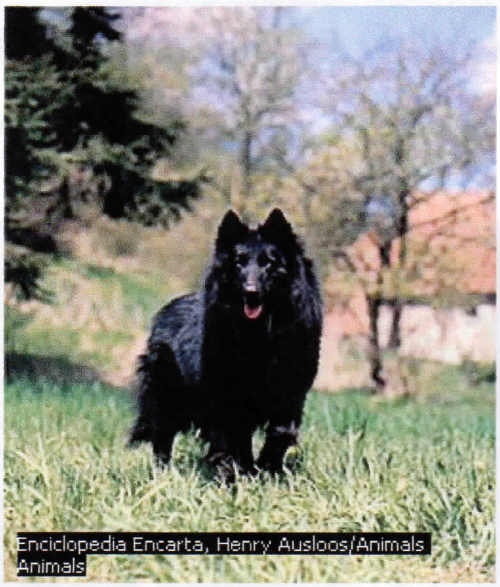
CAPITULO II

ANALISIS DEL MERCADO

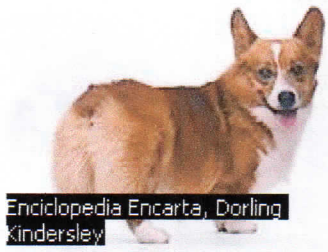
2.- ANÁLISIS DEL MERCADO

2.1.- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

La empresa "MASKOTAS S.A." esta orientada a ofrecer mascotas tales como cachorros de todo tipo, tamaño, raza, color.
1.- Mediante nuestro portal web los clientes podrán escoger su mascota, tenemos fotos de las razas de cachorros,

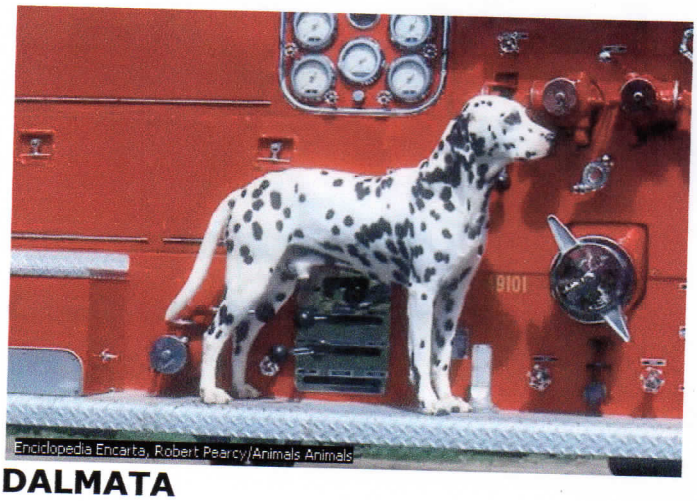


PASTOR BELGA

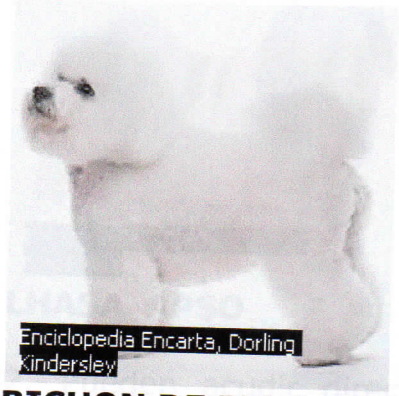


CORGI GALES

CHAR-PEI



DALMATA



BICHON DE PELO RIZADO

Enciclopedia Encarta, Dorling Kindersley

CHOW CHOW

Enciclopedia Encarta, Dorling Kindersley

CHIHUAHUA

Enciclopedia Encarta, Dorling Kindersley

LHASA APSO

2.- Pueden acudir directamente a nuestro local los clientes que deseen, mascotas o visitar nuestro sitio web recibirán información sobre nuestros productos.

2.2.- FORTALEZAS O DEBILIDADES FRENTE A LA COMPETENCIA.

Fortalezas	Debilidades
1.- Proyección de una imagen positiva y eficiente a nivel de empresa. 2.- Capacitación constante en el personal. 3.- Tecnología de Punta 4.- Presencia en el mercado (on -line).	1.- Empresa nueva que desea incursionar en el mercado y no cuenta con una experiencia en este tipo de negocio. 2.- No contar con suficiente personal técnico para cubrir una demanda creciente.
Oportunidades	**Amenazas**
1.- *Integración de nuevos* servicios 2.- Aumento demanda en los servicios electrónicos (on-line) 3.- El avance continuo de la tecnología.	1.- *La reducción de costos por* parte de las empresas. 2.- La competencia directa e indirecta 3.- Fallas en los equipos ya sea por antigüedad u obsoletos

Fuente y Elaboración Tnlg. Fátima Calle

	Positivo	Negativo
Exterior	Oportunidades	Amenazas
Interior	Fortalezas	Debilidades

Para hacer un FODA tenemos que distinguir 3 cosas:

1.- Lo relevante de lo irrelevante.
La relevancia es el primer proceso y funciona como filtro.

2.- Lo externo de lo interno.
Distinguir entre "el adentro" y "el afuera" a veces no es tan fácil como parece.

3.- Lo bueno de lo malo.
El competitivo ambiente de los negocios esta lleno de maniobras, engaños, etc.

2.3.- VENTAJA DIFERENCIAL DEL SERVICIO.

Una de las ventajas es la utilización de las redes de Internet utilizando el portal Web de la empresa, la que contendrá una herramienta en la que el cliente podrá realizar su propio pedido y si se deciden tendrán la opción de pedir una cotización o hacer la compra.
Otra ventaja es las nuevas tecnologías, Xdsl o RDSI ponen a disposición un ancho de banda que permite transferir grandes cantidades de información pudiendo distribuir archivos de imagen por la red de manera fluida.
Esta posibilidad que antes resultaba costosa ahora es asequible a los usuarios en general.
Otra ventaja importante es la visita directa de los clientes al local, allí podrán ver o elegir la mascota que mas le guste.

2.4.- ANALISIS DE NUESTRO CLIENTE.

Se considera cliente a toda persona que le guste las mascotas, la investigación realizada ha demostrado que las tiendas de la ciudad de Guayaquil casi no existen mascotas que sean de raza pura.
La encuesta realizada demuestra que existe una gran aceptación de MASKOTAS S.A. Tenemos costos accesibles así también contamos con una pagina Web.

2.5.- ANALISIS DE LA COMPETENCIA.

Se realizo una investigación en la ciudad de Guayaquil no existe una empresa que preste servicio o distribuya mascotas

2.6.- DETERMINACION DEL TAMAÑO DEL MERCADO GLOBAL.

Para poder captar el tamaño del mercado tradicional se considerar que es un mercado limitado geográficamente, pero al estar en la red la ubicación es ilimitada. Para medir este mercado global se tuvo que realizar encuestas dirigidas a aquellas personas que gustan de las mascotas.

Para realizar las encuestas se determino como objetivos específicos lo siguiente:

El conocimiento de los usuarios en forma general sobre como adquirir una mascota.

La tabulación de indicadores e índices específicos que den cuenta de los puntos fuertes y débiles del sistema es su conjunto, desde le punto de vista de los distintos usuarios.

Para realizar el formato de encuestas y preguntas véase el

ANEXO A

Luego de haber realizado las 100 encuestas en el sector norte de la ciudad de Guayaquil se puede decir que nuestro **Target seria medio- medio** para que así podamos captar el interés de los usuarios. Vea el detalle del **Anexo B.**

2.7.- TAMAÑO DE MI MERCADO

El tamaño de mi mercado objetivo, se ha estimado que se va iniciar con un 50% del Mercado Global y además nos fijamos en un crecimiento anual del 9%,

MERCADO GLOBAL META	OBJETIVO 50%
100 PERSONAS QUE TIENEN UNA MASCOTA	50 PERSONAS QUE TIENEN UNA MASCOTA

Nuestro Mercado Global Objetivo es el 50% de nuestro Mercado Global que da como resultado 50 mascotas.

2.8.- PLAN DE MERCADO Y ESTRATEGIAS DE VENTAS.

El plan del mercado, incluye la definición del producto diferenciándolo en el mercado. El mismo que tendrá como prioridad el cuidado del medio ambiente, tener estrategias comerciales a ser desarrolladas, ventas beneficios, inversión y participación en el mercado.

2.8.1.- ESTRATEGIA COMERCIAL SEGMENTACION DEL *MERCADO*

Segmentar es partir en pedazos o segmentos a un mercado total. Cada segmento debe agrupar a individuos que reúnan las mismas características (necesidades o características).

INTRODUCCION:
1.- Definir nuestro cliente objetivo.
2.- Posicionamiento frente a la competencia.
3.- Promoción en un mercado segmentado.
4.- Alta calidad del producto y atención al cliente.
5.- Construcción del canal de distribución.
6.- Definición de cuales serán nuestros atractivos y ganchos.

AFIANZAMIENTO:
1.- Ampliación de la participación en el mercado

2.- Ampliación, mejora y actualización constante de los contenidos

3.- Retener a los clientes y conseguir nuevos (cobertura).

4.- Mejora en la atención al cliente.

2.8.2.- ESTRATEGIA DE PRECIOS.

Los precios se deben de seguir de acuerdo a los siguientes parámetros.

1.- Costosos totales (ganar de manera limpia).

2.- Márgenes de utilidad (adecuados, para sacar el precio de venta).

3.- Los precios de la competencia.

4.- Los niveles de oferta y demanda.

5.- Los que piensan o pueden pensar los clientes.

6.- La sensibilidad al precio.

7.- El ciclo de vida.
Cabe recalcar que nuestros precios a primera instancia dependerán de la incursión de nuevos competidores en el mercado.

2.8.3.- ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

Nuestra publicidad deberá estar enfocada en la venta del producto a bajo costo.
Para poder hacer la promoción y publicidad de nuestra empresa, se atacara.

1.- Con venta personal.

2.- Publicidad impresa.

3.- Publicidad de directorios telefónicos.

4.- Como soporte a la publicidad impresa se considerara una *pagina web*.

De esta forma se lograra un contacto directo con el cliente. Para posesionar y enfocar exitosamente nuestro producto a largo plazo pueden adoptarse múltiples estrategias:

1.- A partir de las características del producto.

2.- Según los momentos u ocasiones en los que va a ser usado o consumido.

3.- Destacando el tipo de personas que son usuarios habituales.

4.- Por comparación más o menos directa con las marcas de la competencia.

5.- demarcándose de las marcas presentes en el mercado y abriendo una nueva categoría de producto.
Posicionamiento por asociación.

2.8.4.- SERVICIO DE POST VENTA

Como se ha mencionado con anterioridad el objetivo primordial de nuestra empresa es la satisfacción del cliente por tanto para brindarles un mejor servicio de post-venta el cual se usara para conocer directamente y logar una retroalimentación entre el cliente y la empresa, así se podrá conocer las necesidades y satisfacciones del servicio proporcionando para después mejorar y seguir satisfaciendo las necesidades del cliente.

2.8.5.- ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

La distribución se llevara acabo a través del servicio proporcionado por la página web o con la visita directa del

cliente a la empresa. La distribución también estará planeada en rutas establecidas por los clientes. La contratación del servicio la hará el cliente directamente con la empresa no habrá intermediarios.

2.8.6.- ESTRATEGIA EMPRESARIAL.
Enfocándonos en los objetivos que persigue nuestra empresa, a los recursos y a los estudios del mercado y de la competencia, puede definirse una estrategia que sea la más adecuada para el negocio y para este caso tenemos las siguientes:

DIFERENCIACION: Lo que no vamos a diferenciar de la competencia es que daremos un servicio excelente y asesorado.

ENFOQUE: Nuestra empresa se enfocara única y exclusivamente a la distribución de mascotas.

CALIDAD
1.- La calidad del servicio antes y después de la venta del producto.

2.- Un buen asesoramiento.

INNOVACION.
1.- Creación constante de nuevos tipos, razas, y colores de mascotas de acuerdo a la necesidad del cliente.
2.- Servicio de capacitación de cuidados y alimentación de la mascota instalados en el computador.

CAPACIDAD DE SATISFACION AL CLIENTE.
1.- Garantía del producto.
2.- Software necesario para los usuarios.
3.- Servicio de capacitación de tecnologías.

2.8.7.- OBJETIVOS Y PLANES DE ACCION. La descripción de la estrategia a seguir hacia una orientación general en la que se debe dirigir en objetivos y acciones especificas a emprender día a día, para cada uno de los componentes y en medios que permitan alcanzar tales objetivos y acciones en plazos determinados, en este segmento del mercado se debe seguir Y realizar lo siguiente.

1.- Distribución, en lo que se refiere al numero de punto de ventas a nivel de Guayaquil.

2.- Respuesta del consumidor, es decir a los referentes a la participación del mercado en este segmento.

3.- Volumen de ventas anuales.

4.- Rentabilidad, a nivel del margen bruto y de contribución una vez descontados los de producción.

PLANES DE ACCION

1.- Garantía.
2.- Nuevos productos
3.- Publicidad
4.- Proyectos de reducción de costos.
5.- Precios y financiamiento.
6.- Promociones para los clientes.

PROYECCION DE RESULTADOS

1.- Se calculan las proyecciones de ventas y costoso. A partir de esta información los estados financieros serán proyectados por el departamento de contabilidad y finanzas.

Proveedores

Son las compañías o personas que proporcionan los recursos que necesita la empresa para producir sus bienes y servicios.

Contamos con 12 proveedores la cual nos abastecerá con el producto. El Sr. Héctor Rivera 042303901, (hectorriveriazo@hotmail.com), Fabián Orozco (latoyago@hotmail.com) 6001191, El Sr. David Soledispa (website@gmail.com) La Sra. Violeta Pita (violetita008yahoo.com) 042436581, El Sr. Juan Angulo 087051217, (g_arellar@hotmail.com) alborada, Sr. Montero (092695867), SR. García (097787617), Sr. Byron Yagual (042437653). La empresa debe estar al tanto de la disponibilidad o escasez del producto, la demora en las entregas, huelgas laborales y otras circunstancias que pueden costar ventas a corto plazo y afectar la disposición de los clientes a la larga; además se debe vigilar las tendencias de los precios de sus principales insumos. El aumento de costos en los insumos puede requerir incremento en los precios de los productos y esto afectaría el volumen de ventas de la empresa.

La Empresa Maskotas SA. Llevará un sencillo registro de proveedores. Al revisar este registro se constatará que no se tendrá en lista más de doce proveedores para una necesidad específica.

El análisis de los precios a los insumos, materiales y demás se adquirirá a los proveedores llevando un registro histórico mediante estadísticas de los mismos para poder tener un análisis más detenido y profundo a la hora de realizar una nueva compra.

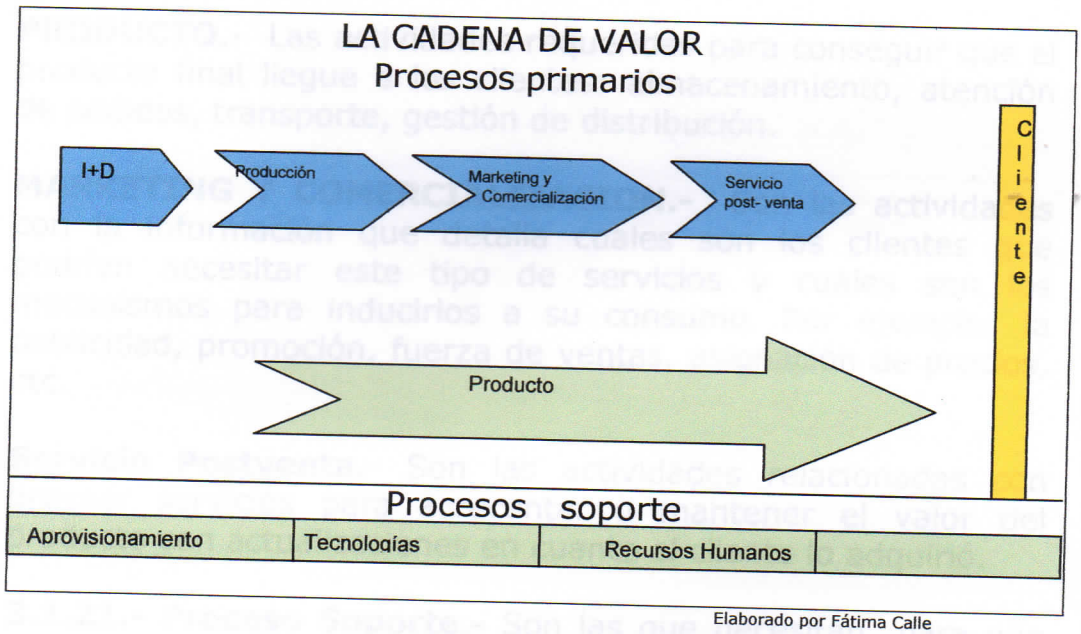
CAPITULO III

ANALISIS TECNICO

3.- ANÁLISIS TÉCNICO

3.1.- CADENA DE VALOR

El esquema de las Fuerzas Competitivas puede mejorarse describiendo a la empresa con la cadena de valor.
Podemos definir a la cadena de valor, como el esquema puramente descriptivo de actividades que realiza una empresa, para crear valor a los clientes, generando así ventajas de diferenciación y producir resultados financieros.
Su esquema básico esta representado en el siguiente grafico:



Elaborado por Fátima Calle

ESQUEMA PRINCIPAL DE LA CADENA DE VALOR

El concepto de cadena de valor distingue entre dos tipos de actividades básicas en toda la empresa:
Procesos Primarios.
Procesos de Soporte.

3.1.1.- PROCESOS PRIMARIOS.- Son las cinco categorías básicas que intervienen en el esquema competitivo de cualquier sector industrial, normalmente están representadas en la parte inferior del esquema tienen que ver directamente con los procesos.
Cada una de las cinco actividades primarias es

divisible en numero "x" de actividades que dependerán del sector empresarial o de la estrategia de la empresa en particular. A continuación se detalla cada una de ellas:

LOGISTICA DE ENTRADA (I+D).- Son las actividades asociadas a la recepción de los clientes, conocer el servicio que requiere incluye la recepción, almacenamiento, control i9nventario, planeamiento del transporte.

PRODUCCION.- Incluye maquinaria, empaquetado, ensamblaje, mantenimiento del equipo, pruebas y el resto de las actividades creadoras de valor que transforman la materia prima en el producto final.

PRODUCTO.- Las actividades requeridas para conseguir que el producto final llegue a los clientes: almacenamiento, atención de pedidos, transporte, gestión de distribución.

MARKETING Y COMERCIALIZACION.- Son las actividades con la información que detalla cuales son los clientes que podrían necesitar este tipo de servicios y cuales son los mecanismos para inducirlos a su consumo. Por ejemplo: la publicidad, promoción, fuerza de ventas, asignación de precios, etc.

Servicio Postventa.- Son las actividades relacionadas con proveer servicios para acrecentar o mantener el valor del producto con actualizaciones en cuanto el cliente lo adquirió.

3.1.21.- Proceso Soporte.- Son las que necesitan para que las actividades primarias se realicen. Pueden ser divididas en cinco categorías genéricas correspondientes a cualquier sector empresarial. Pero cada categoría puede ser dividida en una serie de actividades que dependerá de la naturaleza del negocio o de la estrategia en particular de la empresa. A continuación se detalla cada una de ellas:

Infraestructuras.- Consiste en una cantidad de actividades íntimamente relacionadas con el planeamiento, la dirección general, los asuntos políticos, la calidad de la dirección, los asuntos legales, las finanzas, etc.

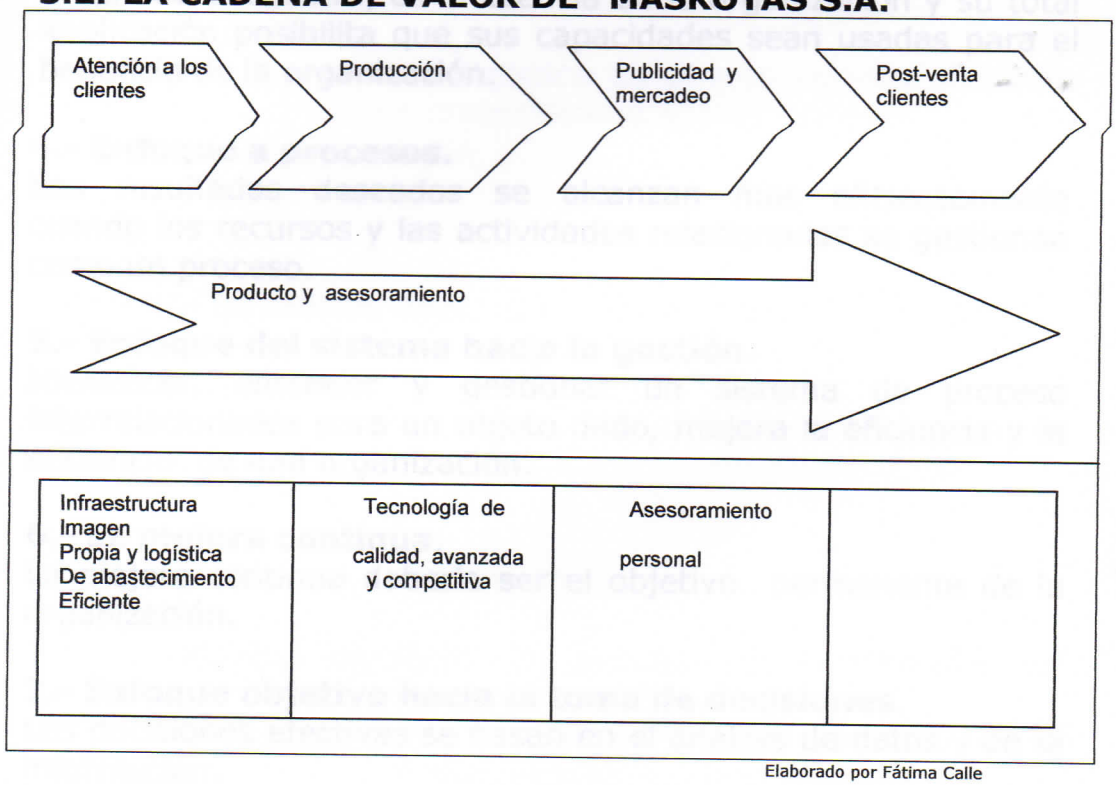
Recursos Humanos.- Consiste en las actividades relacionadas con la contratación, capacitación, entrenamiento, desarrollo, compensaciones, remuneración de empleados y de gerentes;

y distintos aspectos asociados al manejo del personal de la empresa.

Tecnologías.- Toda actividad que produzca valor, incluye una tecnología para ser realizada. La tecnología se encuentra en todas las áreas tales como la tecnología en telecomunicaciones para los sistemas de información, la automatización de las oficinas de contaduría, diseños, etc.

Aprovisionamiento.- Esta referida a la función de incorporar los inputs que se utilizan en la cadena de valor como la consecución de las materias primas, construcciones; se refiere a todos los elementos que se "consumen" dentro de la empresa (papel, discos, tintas, etc.) Y mantenimiento, etc.

3.2.-LA CADENA DE VALOR DE "MASKOTAS S.A."



Elaborado por Fátima Calle

Logística de entrada (I+D)

Atención a los clientes.- El cliente es la razón de ser de la empresa por lo tanto desde el, omento en que ingresa a nuestra oficina o se contacta con nosotros en la web tendrá una excelente atención.

Producción

Objetivos de área de producción

1.- Organización enfocada a los clientes.
Las organizaciones dependen de sus clientes y por lo tanto comprender sus necesidades presentes y futuras, cumplir con sus requisitos y requerimientos, para de esta manera esforzarse en satisfacer y exceder sus expectativas.

2.- Liderazgo.
Los líderes establecen la unidad de propósito y dirección de la organización. Ellos deben crear y mantener un ambiente interno, en el cual el personal puede llegar a involucrarse totalmente para lograr los objetivos de la organización.

3.- Compromiso de todo el personal.
El personal, con independencia del nivel de la organización en el que se encuentra, es la esencia de la organización y su total implicación posibilita que sus capacidades sean usadas para el beneficio de la organización.

4.- Enfoque a procesos.
Los resultados deseados se alcanzan mas eficientemente cuando los recursos y las actividades relacionadas se gestionan como un proceso.

5.- Enfoque del sistema hacia la gestión.
Identificar, entender y gestionar un sistema de proceso interrelacionados para un objeto dado, mejora la eficiencia y la eficiencia de una organización.

6.- La mejora continua.
La mejora continua debería ser el objetivo permanente de la organización.

7.- Enfoque objetivo hacia la toma de decisiones.
Las decisiones efectivas se basan en el análisis de datos y en la información.

8.- Relaciones mutuamente beneficiosas con los proveedores.
Una organización y sus proveedores son independientes y una relación mutuamente benéfica intensifica la capacidad de ambos para crear valor y riqueza.

Producto y servicio.

Nuestra materia será las mascotas de raza pura con pedigrí de buena calidad y un excelente asesoramiento personal.

Publicidad y mercadeo
Estrategias de mercadeo integrado y especializado: Se empleara los métodos mas adecuados de mercadeo buscando llegar a mas clientes de todos los sectores y satisfacer sus necesidades.

Servicio Postventa
Como se ha mencionado con anterioridad el objetivo primordial de nuestra empresa es la satisfacción del cliente, por lo tanto para brindarles un mejor servicio de postventa el cual se usara para conocer directamente y lograr una retroalimentacion entre el cliente y la empresa, así se podrá conocer las necesidades y satisfacción del servicio proporcionando para después mejorar y seguir satisfaciendo las necesidades del cliente.

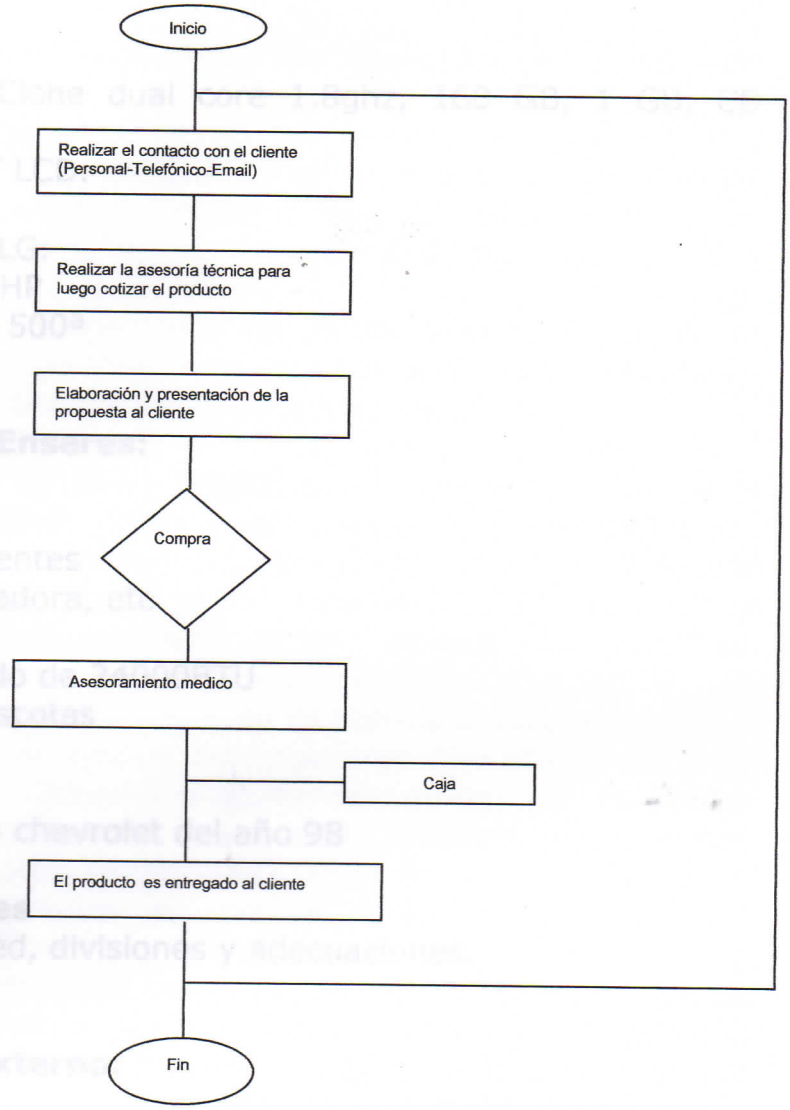
Aprovisionamiento
Infraestructura propia y logística de abastecimiento eficiente: Facilidad de manejo de materiales necesarios para los procesos de la empresa y producción.

Tecnologías
Tecnología de calidad, avanzada y competitiva.

Recursos Humanos
A comenzar la empresa, este departamento lo guiara su Gerente General y coordinara la capacitación del personal.

Infraestructuras
Imagen empresarial de alto prestigio.

3.3.- Diagrama de flujo del proceso de prestación del servicio del servicio de maskotas S.A.
El siguiente diagrama describe las actividades que la empresa proporcionara en las prestaciones de servicios a los clientes



3.4.- El análisis técnico operativo:

Se clasifica en 4 partes que detallo a continuación:

3.4.1.- Análisis Interno:

Se evaluara los equipos informáticos que la compañía necesitara para su normal funcionamiento, tanto en el hardware como el software y se llego a la siguiente conclusión:

1.1.-Software

Licencia Sistema operativo Windows xp Profesional.
Licencia Office 2003.

Software Especializado

Sistema Contable
Corel Draw.
Windows 2003 Servidor

1.2.- Hardware

5 computadoras Clone dual core 1.8ghz, 160 GB, 1 GB, CD writer.
5 Monitor AOC 16" LCD.
1 Servidor
1Monitor CRT 15" LG.
1 Impresora laser HP
6 UPS Power com. 500a
1 Switch 16 Pot.

1.4. - Muebles y Enseres:

6 escritorios
6 sillas personales
3 sillas para los clientes
Perforadora, grapadora, etc.
1 archivador
1 aire acondicionado de 24000BTU
Jaulas para las mascotas

1.5.- Vehículo

1 camioneta marca chevrolet del año 98

1.6.- Instalaciones

Instalaciones de Red, divisiones y adecuaciones.
1 línea telefónica.

3.4.2.- Análisis externo:

DESARROLLO DEL WEB SITE O PLATAFORMA DE COMERCIO ELECTRONICO.

Obviamente, si nuestro objetivo es lanzar al mercado una nueva tienda virtual, tendremos que empezar por planificar y programar la página web o plataforma de comercio electrónico que servirá de soporte para presentar el producto o servicio.
La página web o plataforma de comercio electrónico habrá de cumplir una serie de requisitos fundamental captar a los usuarios a comprar en nuestra página y no en la de la competencia:

Diseño: Aunque el contenido de una pagina web es el que genera a los usuarios de Internet la necesidad de visitarla, el diseño grafico es el que hace que los usuarios se sientan atraídos por la misma constituyendo en consecuencia, un elemento en el que hay que invertir un gran esfuerzo estético y funcional.
Para conseguir un diseño atractivo en nuestra página web, podemos contratar a algún proveedor especializado en desarrollo de páginas web o bien intentarlo por nuestra propia cuenta a

través de programas específicos de desarrollo como Microsoft Front Page.

Usabilidad: La facilidad de navegación en nuestra pagina web o plataforma de comercio electrónico es un elemento fundamental para que los usuarios de nuestra web no se pierdan entre contenidos y productos y, en consecuencia, no vuelvan a nuestra web.

La usabilidad de la página web ha de ser sencilla, intuitiva. El usuario ha de saber en todo momento donde se encuentra, tener el control sobre la navegación que realiza, etc.

Firma digital

El mecanismo de la firma digital debe los requerimientos y virtudes de una firma ológrafa en cuento a la autentificación (permite identificar tanto al usuario que ha emitido el mensaje como al receptor); integridad del documento (asegura que el mensaje no ha sido alterado) y no repudio en virtud de nadie excepto el emisor pueda haberlo firmado y, en consecuencia, nadie podrá negar su existencia y valides legal.

La firma digital es un bloque de caracteres que acompaña a un documento o fichero acreditando quien es su autor (autenticación) y que no ha existido ninguna manipulación posterior de los datos (integridad). Para firmar un documento digital, su autor utiliza su propia clave secreta (sistema criptográfico asimétrico), a la que solo el tiene acceso, lo que impide que pueda después negar su autoría (no revocación o no repudio). De esta forma, el autor queda vinculado al documento de la firma. La validez de dicha firma podrá ser comprobada por cualquier persona que disponga de la clave pública del autor.

Niveles de seguridad en cuanto a acceso a la red (usuarios, caducidad, limitaciones, claves).

Realizar respaldos de la información constantemente.

Hosting.

Se debe tener un proveedor de servicios, que será la empresa que facilitara la conexión, el proveedor tendrá que disponer de los siguientes servicios: registros de dominio, hospedaje, diseño, mantenimiento y difusión, el pago será anual.

Además los proveedores de este servicio garantizaran: seguridad, integridad y confidencialidad de datos.

Ancho de banda

El requerimiento es de 256kbps a través de SDSL que es una tecnología que puede usar la infraestructura telefónica actual convencional o un par de cobre independiente, en el acceso internet la contratación es mensual.

Dominio

En internet un nombre significa tener un dominio que debe

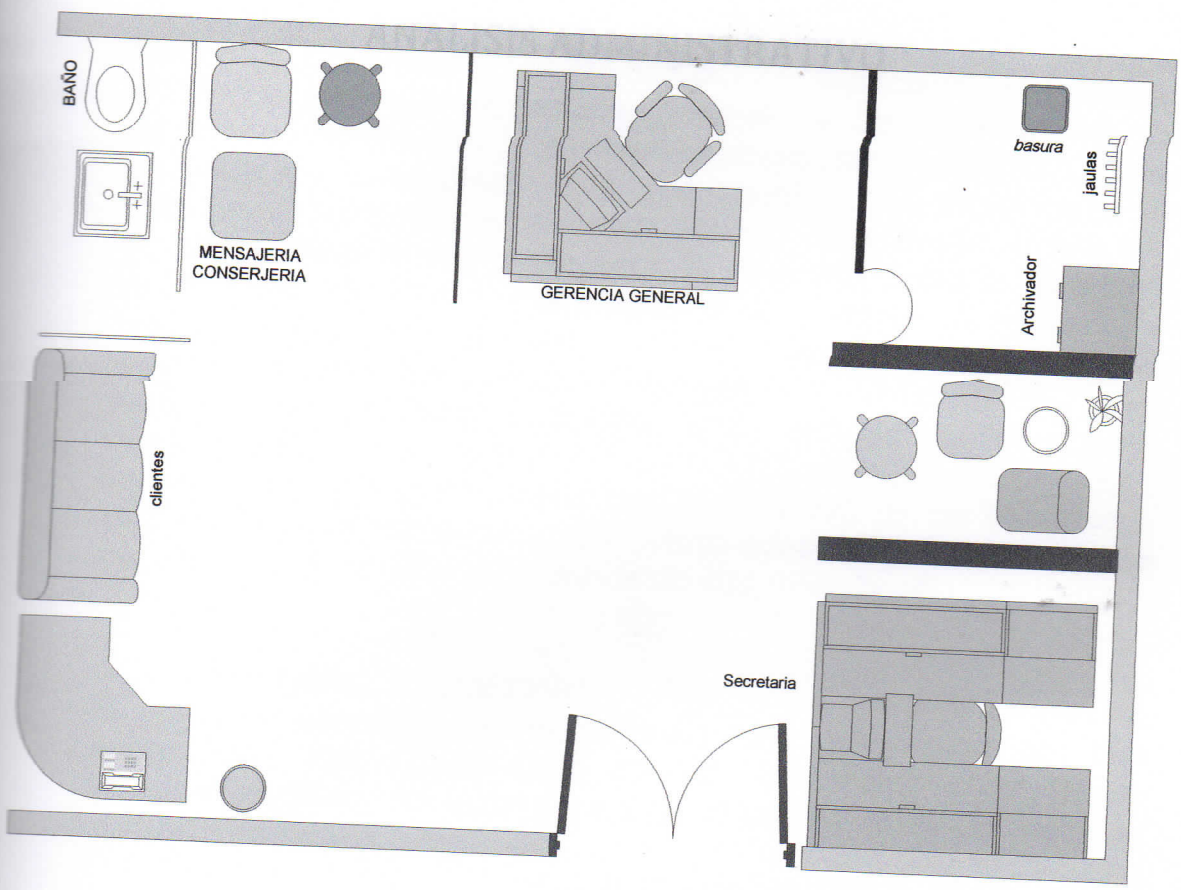
corresponder a aproximarse al nombre real.
El dominio para la compañía "MASKOTAS S.A." Será **www.maskotas.com.ec**
Registro del Dominio.
Mediante el pago de una cuota anual a un registrador de dominios para que todos los servidores DNS del mundo conozcan como hacer la resolución del dominio. La página será accesible mediante el nombre del dominio desde cualquier ordenador que tenga internet.
Se orientara el sitio a los conceptos:
Presencia Corporativa
Presencia Informativa
Comercio Electrónico
Presencia Interactiva
Compañía Virtual

3.4.3.- Localización Geográfica:

Nuestra localización geográfica será en el norte de Guayaquil.

3.4.4.- Cronograma Secuencial de ejecución

Apertura de oficina.
Preparación publicitaria
Diseño de plan estratégico de captación de posibles clientes.
Construir la compañía **"Maskotas S.A."**



Autora. Fátima Calle

CAPITULO IV

ANALISIS ADMINISTRATIVO

4.- ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

4.1.- GRUPO EMPRESARIAL

El grupo empresarial lo conformaran: La Gerencia General, Secretaria-Recepcionista, Medico Veterinario, vendedor, Mensajero-Conserje, operador y Contador, que son personas eficientes de resolver cualquier problema que se presente en la empresa; ya que cuentan con experiencia en relaciones humanas y profesionalismo. Son gente joven con grandes aspiraciones, tanto para la empresa como para todo el personal, de esta manera llegar a ser líder en el mercado, el mayor compromiso de ellos es de trabajar en equipo para llegar a cumplir los objetivos establecidos. La empresa será Sociedad Anónima, siendo una entidad jurídicamente independiente.

La estructura a ser empleada por la empresa es de tipo lineal, con una sencilla estructura, fácilmente adaptable a cambios, sea por ingreso o despido de algunos de sus miembros.

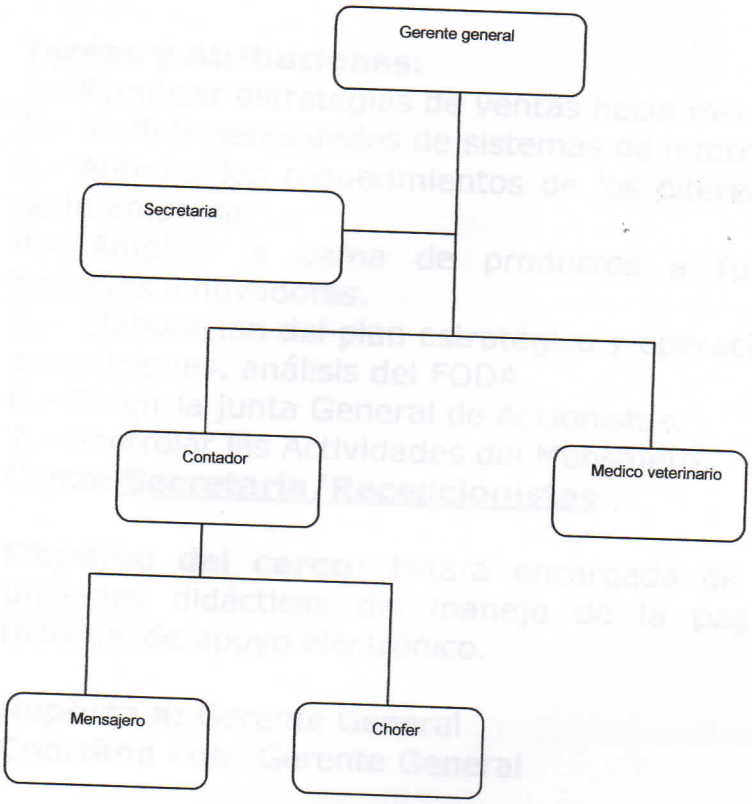
4.2.- PERSONAL EJECUTIVO

El personal ejecutivo de la empresa estará formado por dos accionistas: Tnlg. Calle Calle Fátima Jacqueline y Sr. Jorge Morales Severino, los cuales tendrán el 60% y 40% de acciones respectivamente.

Por decisión mutua se acordó bajo documento, nombrar como Gerente General a la Sra. Tnlg. Fátima Calle Calle, quien será el representante legal de la compañía y dicho cargo tendrá una duración de 5 años, renovables por mutuo acuerdos.

4.3.- ORGANIZACION

El organigrama de la empresa "Mascotas S.A." Es el siguiente:



La organización como tal empieza con 8 personas, incluidos los socios.

Personal operativo
Un Gerente General
Una Secretaria/Recepcionista
Un Medico Veterinario
Un Contador
Un Mensajero/Conserje
Dos choferes

Personal de Servicio
Un Contador Financiero

Cargo: Gerente General

Objetivo del cargo: Dirigirá la empresa, será responsable en la parte comercial, de la coordinación de las actividades de planeamiento, marketing, su expiación hacia nuevos clientes, planeando e innovando las estrategias de marketing tendrá la representación legal de la compañía de acuerdo al estatus de la compañía.

Reporta a: nadie
Coordina con: Todos los Departamentos

Tareas y Atribuciones:
1.- Planificar estrategias de ventas hacia mercado más distante.
2.- Definir necesidades de sistemas de información.
3.- Atender los requerimientos de los diferentes departamentos de la empresa.
4.- Ampliar la gama de productos a futuro, desarrollando servicios innovadores.
5.- Elaboración del *plan estratégico y operacional a ser discutido en reuniones*, análisis del FODA.
6.- Dirigir la junta General de Accionistas.
7.- Controlar las Actividades del Mensajero.

Cargo: **Secretaria/Recepcionistas**

Objetivo del cargo: Estará encargada de elaborar planes y unidades didácticas del manejo de la pagina web, elaborar material de apoyo electrónico.

Reporta a: Gerente General
Coordina con: Gerente General

Tareas y Atribuciones
1.- Colaborar en la definición y redacción de contenidos del portal.
2.- Estar al pendiente de los contactos y las agendas de cada uno de los ejecutivos.
3.- Estar al pendiente de la cartera los clientes.
4.- Estar pendiente de los nuevos proyectos ejecutados y por ejecutarse.
5.- Recibir al cliente cuando este llegue a la compañía.

Cargo: Medico Veterinario

Objetivo del cargo: Estará a cargo de la nutrición y cuidados de las mascotas estará a cargo de dar el asesoramiento respectivo a los clientes indicándole que debe llevar un registro sobre cuando tiene que poner las vacunas.

Reporta a: Gerente General

Coordina con: Gerente General

Tareas y Atribuciones
1.- Estar pendiente de todo lo que necesitan las mascotas para su buen crecimiento y desarrollo.
2.- Llevar un control de cada mascota que llega o que se

reproduce.
3.- Elaborar un listado de las tipos y razas de mascota que hay en stop.
4.- Controlar que las mascotas no estén enfermas

Cargo: Contador/Financiero
Objetivo del cargo: Estará a cargo del control de la parte contable y financiera de la compañía (diarios, balances, flujo de caja, análisis financiero).

Reporta a: Gerente General

Coordina con: Nadie

Tareas y atribuciones
1.- Llevar los estados financieros de la empresa
2.- Tener el control interno de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar.
3.- Cálculo y pago de impuestos correspondientes
4.- Pago de nomina.
5.- Pago de gastos de oficina.

Cargo: Vendedor

Objetivo del cargo: Administrar el área operativa de la empresa y llevar el control de las ventas de la empresa y atención al cliente registrar todos los pedidos que ingresen a la empresa.

Reporta a: Gerente General

Coordina con: Gerente Genera, Secretaria/Recepcionista

Tareas y atribuciones:
1.- Planificar y coordinar la ejecución de actividades, proyectos y capacitación requerida para el área operativa a su cargo.
2.- Supervisa la ejecución y reparación de los equipos
3.- Contacta nuevos clientes
4.- Controla cartera de clientes
5.- Elabora informes de cumplimiento de cronogramas de trabajo y sus novedades.
6.- Lleva un registro de todas las tiendas visitadas y por visitar
7.- Da un buen asesoramiento al cliente sobre los costos del producto que van a adquirir

Cargo: Conserje/Mensajero

Objetivo del cargo: Mantener limpia, aseada la oficina y entrega de correspondencia.

Reporta a: Secretaria

Coordina con: Todos
Tares y atribuciones:
1.- Ayudara a que se cumpla con las reglas de mantener el medio ambiente y reciclaje de los desperdicios que se generan en al oficina
2.- Responsables de la entrega y envío de la correspondencia.

Cargo: Chofer

Objetivo del cargo: transportar a las mascotas a sus diferentes destinos
Reporta a: vendedor/Secretaria
Coordina con: vendedor/y Secretaria Recepcionista.

Tareas y atribuciones:
1.- Responsable de la entrega de los productos a las diferentes tiendas de mascotas.

4.4.- Plan de Capacitación de la Organización

El plan capacitación del personal será constante y cuando sea necesario.
Se estableció que en el mes de febrero en la tercera semana todo el personal incluyendo a los directivos recibirá curso de capacitación de costos en una semana de 10h00 a 16h00 intensivo, la siguiente semana recibirá curso de simulación de implementación del negocio (políticas de la empresa, página web, atención al cliente). Luego de este periodo y durante el mes de marzo del 2009 se traslada estos conocimientos a la inauguración de la empresa.
En relación a la capacitación de los clientes se establecerá un horario específico, estará a cargo del Vendedor.

4.5.- Políticas de la organización

1.- Las políticas de la organización revisadas cada año, y aprobadas por la junta General de Accionistas.
2.- La empresa mejorara continuamente su rentabilidad para asegurar su permanencia en el mercado y así aumentar la satisfacción de sus accionistas.

3.- Implementación de un sistema de Evaluación del desempeño a los empleados cada año con incentivos económicos.

4.- Implementación de un programa de planificación estratégica de recursos Humanos para mejorar las relaciones interpersonales entre empleados y directivos.

5.- Todo el personal estará afiliado al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, para brindarle la mayor seguridad al empleado y a sus dependientes.

6.- Impartir talleres y establecer alianzas estratégicas con firmas especializadas para capacitar al personal.

7.- La empresa cubrirá todos los gastos que se incurrieran para el bienestar de la compañía y de los empleados.

4.6.- Política Interna

1.- El reclutamiento se hará de los diferentes medios por ejemplo convenios con universidades, diarios, referencia, prensa, etc.

2.- Todo aspirante a algún cargo, deberá de presentar su documentación en regla por ejemplo: curriculum, certificado de salud, record policial, copia de las cedula, cartas de recomendación, certificado de votación y si es necesario el titulo académico, etc.

3.- Seleccionar y depurar dentro de los solicitantes aquellos que cumplan con el perfil del puesto para recolectar la información adecuada e iniciar el proceso de forma confiable y valida.

4.- Entrevistar a los solicitantes que cumplan con el perfil buscado para el cargo.

5.- Hacer uso de un sistema de información para registrar los datos de los posibles candidatos.

6.- Aplicar evaluaciones, pruebas e investigaciones a cada solicitante.

7.- Realizar la selección final del candidato idóneo.

8.- Elaboración y firma de un contrato donde se establece las responsabilidades de la empresa y del empleado beneficiario

del plan de desarrollo.

9.- Ejecución de entrenamiento para el personal del nivel de apoyo por asesores internos.

10.- Los empleados deberán trabajar los días laborables excepto los días feriados.

11.- La hora de llegada de todo el personal debe de ser a las 10h00 AM-

12.- Todo el personal tiene una media hora para el almuerzo la misma que será desde la 13h00 PM hasta las 14H00 PM.

13.- La hora de salida del personal será 19H00PM.

14.- El permiso para cualquier empleado de la empresa debe hacérselo mínimo con tres días de anticipación a su jefe inmediato por escrito.

15.- Al empleado se entregara su herramienta de trabajo y la misma queda bajo su responsabilidad.

16.- Todo empleado de la empresa debe portar su identificación personal.

17.- Todo empleado debe obedecer a su jefe inmediato.

18.- Si un empleado falta 4 días y no ha presentado una justificación correcta, automáticamente quedad fuera de la empresa.

19.- No existirá rotación de empleados, tanto en sus funciones como en su horario de trabajo.

20.- Se otorgaran préstamos solo a empleados que tengan mínimo, trabajando un año.

21.- La empresa proporcionara una estabilidad laboral a los empleados.

22.- Todos los empleados deben de estar vestidos con ropa formal en su horario de trabajo.

23.- Mejorar el nivel de participación e identificación del

empleado.

24.- Se le dará tres meses de licencia a una mujer embarazada según lo estipula la ley.

25.- Cualquier problema debe ser comunicado a la persona encargada de recursos humanos.

26.- Todos los cargos tendrán su objetivo y manual de funciones.

CAPITULO V

ANALISIS LEGAL

ANALISIS AMBIENTAL

ANALISIS SOCIAL

5.- ANÁLISIS LEGAL

ANÁLISIS AMBIENTAL

ANÁLISIS SOCIAL

5.1.- ANÁLISIS LEGAL:

La constitución de compañías anónimas, de acuerdo al "Instructivo Societario de la Intendencia Jurídica de la Superintendencias de Compañías de la República del Ecuador" incluye pasos y requerimientos legales que se deben seguir para la constitución.

Ver ANEXO D

Dentro de los pasos a seguir legales son:
Elaboración de una Escritura Publica, dirigida al Notario publico, para la constitución de la compañía, los estatus, disolución, liquidación, aporte de capital y nombramiento de los Administradores.
Teniendo todos los requisitos, la empresa se llamara "Maskotas S.A." Y será una compañía de Sociedad Anónima, previa la aprobación del nombre por parte de la Superintendencia de compañías.
La actividad principal en desarrollar la empresa, es la venta de mascotas regida por la ley de compañías, por el código de comercio por los convenios de las partes y por el código civil.

Tipo de Sociedad	Capital Mínimo	No. De Socios
Sociedad Anónima	800.00	Mínimo 2, sin limite máximo

Documentación necesaria:

1.- Certificación Bancaria de la cuenta de integración de capital.

2.- Tres copias de la escritura de constitución de la compañía.

3.- Solicitud de constitución con firma del Abogado Patrocinador.

4.- Ejemplar del periódico en el cual se público el extracto de la escritura.

5.- Copia de los nombramientos de los administradores, registrados en el Registro Mercantil del cantón.

6.- Certificado de afiliación de una de las cámaras de la producción.

7.- Formulario del RUC (Registro único del contribuyente) (01-A) lleno y suscrito por el representante legal.

La compañía se deberá registrar en el SRI (SERVICIO DE RENTAS INTERNAS), como empresa Jurídica que se dedica a la actividad de distribuidora de mascotas, para obtener su Registro Único de Contribuyente (RUC).

El SRI en el RUC le indicara al contribuyente todas sus obligaciones tributarias que deberá declarar en sus impuestos.
Pago al SRI en periodos de fecha establecidos por esta entidad con el asesoramiento de un Abogado.
Llevar registros contables de los movimientos que realiza la empresa.

Pago por permisos municipales (funcionamiento, patentes).
Tener un Contador.

Implicaciones Comerciales

Nuestros documentos serán emitidos por imprentas autorizadas por el SRI.

Toda comercialización quedara respaldada en un contrato de mutuo acuerdo, tanto como para el cliente como para el proveedor. Usando el aval de una notaria en caso de ameritarlo.

Aspecto legal del empleado

- El sueldo se lo hará atreves de cheque.
- En caso de un empleado falta sin justificación un día laborable será descontado de su sueldo.
- El sueldo se pagara a los empleados en la quincena la cuarta parte y el resto el fin de mes.
- El sueldo será de acuerdo a la experiencia laboral y las actividades que realice.
- Se pagaran las horas extras a las personas que trabajen fuera de su horario de trabajo.
- Se pagara al empleado durante sus vacaciones anuales.

- A una mujer embarazada, se le pagará durante su periodo de licencia.
- Serán pagados los días de enfermedad de un empleado.
- Decimo tercer sueldo
- Decimo cuarto sueldo
- Fondos de reserva
- Se descontara al empleado de su sueldo el 9.35%.
- El empleador aportara con el 11.15% al IESS y 1% de impuestos al IECE y SECAP.

Aspectos Legales del cliente

Todos los contratos con nuestros clientes serán realizados con las clausulas:

- La garantía de que las mascotas son de raza pura
- No nos responsabilizamos por los malos cuidados que le den a su mascota.

Derechos del consumidor.- Son derechos fundamentales del consumidor, a más de los establecidos en la Constitución Política de la República del Ecuador, tratados o convenios internacionales, legislación interna, principios generales del derecho y costumbre mercantil, los siguientes:
Derecho a la protección de la vida, salud y seguridad en el consumo de bienes y servicios, así como a la satisfacción de las necesidades fundamentales y el acceso a los servicios básicos.
Derecho a que proveedores públicos y privados oferten bienes y servicios competitivos, de optima calidad y elegirlos con libertad
Derecho a recibir servicios básicos de óptima calidad.
Derecho a la información adecuada y veraz, clara oportuna y completa sobre los bienes y servicios y servicios ofrecidos en el mercado, así como sus precios, características, calidad condiciones de contratación y demás aspectos relevantes de los mismos incluyendo los riesgos que pudieren prestar.

Legislación en el comercio electrónico

Realizar comercio electrónico no es solamente comprar cosas a través de internet, sino la posibilidad de establecer una línea de comercio estable y realizar a través de medios electrónicos toda una conducta mercantil que incluye ofertas, pedidos, negociaciones, en general todo lo que es usual en el comportamiento de la vida mercantil, incluyendo todos los problemas legales que conllevan en el entorno ajeno a lo electrónico las transacciones de negocios.

Lo mas cercano a una ley que puede encontrase para legislar dentro de los dominios del comercio electrónico es las ley de derechos de Autor y dentro de sus parámetros considera al internet únicamente como una base de datos, esto de acuerdo con especialista, abogados en derecho, licenciados en administración de empresas, ingenieros en informática y ejecutivos, tal dominación no refleja los avances que la red supe carretera de la información ha alcanzada en los últimos años razón por la cual en nuestro país la utilización de Internet mediante comercio electrónico no ha madurado en los negocios como se esperaba.
Los primeros intentos por legislar al respecto se toparon con una decidida oposición de las grandes empresas de internet que apoyaron la idea de autorregulación, concepto que sin embargo no ha tenido éxito por obvias razones. Lo que complica mas la situación es que la principal ventaja del comercio en red es que es internacional, lo cual genera conflictos entre las legislaciones de diversos países. La Unión Europea ya ha dado los primeros pasos para regular el comercio en red, mediante una directiva en la que se establecen diversas reglas para dirimir problemas como el anterior, estableciendo una clausula de "país de origen "y el arbitraje de diversos organismos internacionales. Esto vale al momento solo para los quince países de la Unión pero puede brindar un modelo a futuro.

Ver **Anexo E**

5.2.- Análisis Ambiental

Por la naturaleza y servicio que Maskotas S.A., el impacto que pueda tener sobre el medio ambiente, es nulo, ya que nuestra empresa con todos los cuidados posible.
Aunque los desechos de las Mascotas se lo recolectan en fundas plásticas para luego ser recogidas por el recolector de basura.
La tecnología que se utilizara requerirá en forma racional que las instalaciones de la oficina dispongan de todas las comodidades y cumplirán las reglamentaciones necesarias para brindar un ambiente adecuado para la protección de la salud física y mental de los trabajadores.

5.3.- Análisis Social

Inicialmente la empresa dará empleo directo a cinco personas, luego de dos años se tiene previsto contratar a un mayor número de médicos veterinario y vendedores, los cuales podrían contratarse por tiempo parcial. Todas las obligaciones laborales

(prestaciones y aportes fiscales) están previstas de conformidad a lo que señala las leyes laborales en el Ecuador.

Articulo 73 de la ley de Seguridad Vigente instituye que esta obligado bajo responsabilidad y si necesidad de reconvención, a inscribir al trabajador o servidor como afiliado del Seguro General Obligatorio desde el primer día de labor, y dar aviso al IESS (Instituto de seguridad Social) a través del sistema Historial Laboral de la modificación del sueldo o salario, la separación del trabajador, u otra novedad relevante para la historia laboral del asegurado dentro del termino de tres (3) días posteriores a la ocurrencia del hecho.

CAPITULO VI

ANALISIS ECONOMICO

INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	TOTAL DE INVERSION
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN:			
Servidore	1	940,00	940,00
MONITOR CRT "15 LG	1	80,00	80,00
COMPUTADORA CLONE DUAL, CORE 1,8GHZ,160GB, 1GB, LCD 16"	3	650,00	1.950,00
UPS de 550 watts	3	25,00	75,00
IMPRESORA LASER HP	1	100,00	100,00
Switch de 16PTO	1	50,00	50,00
Regletas	3	2,00	6,00
TOTAL DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN			**3.201,00**
INSTALACIONES:			
LINEA TELEFONICA	1	100,00	100,00
INSTALACIONES DE RED, DIVISIONES Y ADECUACIONES	1	800,00	800,00
TOTAL DE INSTALACIONES			**900,00**
MUEBLES Y ENSERES:			
MESAS	2	170,00	340,00
Sillas tipo ejecutivo	2	60,00	120,00
Escritorios	3	80,00	240,00
Sillas	6	40,00	240,00
Dispensador de agua	1	80,00	80,00
JAULAS PARA LAS MASCOTAS	15	5,00	75,00
Archivador	1	100,00	100,00
TOTAL DE MUEBLES Y ENSERES			**1.195,00**
EQUIPOS DE OFICINA			
Acondicionador de Aire	1	800	800,00
Telefonos	1	100	100,00
TOTAL EQUIPOS DE OFICINA			**900,00**
TOTAL DE INVERSION DE ACTIVO FIJO:			**6.196,00**

ACTIVO INTANGIBLE

SOFTWARE:			
Windows Xp	3	150,00	450,00
OFFICE 2003	3	135,00	405,00
SISTEMA CONTABLE	1	500,00	500,00
WINDOWS 2003 SERVIDOR	1	720,00	720,00
COREL DRAW	1	380,00	380,00
TOTAL DE SOFTWARE			**2.455,00**

Autor: Calle

GASTOS DE ARRANQUE

2008

DETALLE	CANTIDAD	PVP	TOTAL
Afiliacion a la cámara	1	724,00	724,00
Número patronal			0,00
Permiso de funcionamiento del Municipio	1	57,00	57,00
Permiso del Cuerpo de Bomberos	1	50,00	50,00
Permiso del Ministerio de salud	1	23,00	23,00
SRI			0,00
Arriendo anticipado de dos meses, mas uno de depósito	3	280,00	840,00
Adecuación de oficina	1	450,00	450,00
Gastos de mano obra inicial	1	250,00	250,00
Diseño de página web	1	480,00	480,00
TOTAL			**2.874,00**

Autor: Calle

GASTOS DE CONSTITUCION

2008

DETALLE	CANTIDAD	PVP	TOTAL
Inscripcion a la superintendencia de cias.			0,00
Registro Mercantil	1	250,00	250,00
Honorarios del abogado	1	370,00	370,00
Nombramiento del propietario	1	15,00	15,00
Notario	1	40,00	40,00
TOTAL			**675,00**

AUTOR: Calle

0

CAPITAL DE TRABAJO							
Descripción	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2008
Agua	25,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	175,00
Luz	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	240,00
Telefono Fijo y Moviles	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	55,00	330,00
Internet	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	360,00
Dominio, Hosting	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	30,00	180,00
Utiles de oficina	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	25,00	150,00
Publicidad	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	60,00	360,00
Arriendo			280,00	280,00	280,00	280,00	1.120,00
TOTALES							2.915,00

FINANCIAMIENTO (PRESTAMO BANCARIO BANCO DEL PICHINCHA)

AÑOS	CUOTAS	FECHA	PAGO	CAPITAL	INTERES	SALDO
						13.000,00
2009	1	31-ene	-457,04	283,71	173,33	12.716,29
	2	28-feb	-457,04	287,49	169,55	12.428,80
	3	30-mar	-457,04	291,32	165,72	12.137,48
	4	29-abr	-457,04	295,21	161,83	11.842,27
	5	30-may	-457,04	299,14	157,90	11.543,12
	6	29-jun	-457,04	303,13	153,91	11.239,99
	7	30-jul	-457,04	307,17	149,87	10.932,82
	8	30-ago	-457,04	311,27	145,77	10.621,55
	9	29-sep	-457,04	315,42	141,62	10.306,12
	10	30-oct	-457,04	319,63	137,41	9.986,50
	11	29-nov	-457,04	323,89	133,15	9.662,61
	12	30-dic	-457,04	328,21	128,83	9.334,40
			-5.484,50	3.665,60	1.818,90	
2010	13	30-ene	-457,04	332,58	124,46	9.001,82
	14	27-feb	-457,04	337,02	120,02	8.664,80
	15	30-mar	-457,04	341,51	115,53	8.323,29
	16	29-abr	-457,04	346,06	110,98	7.977,23
	17	30-may	-457,04	350,68	106,36	7.626,55
	18	29-jun	-457,04	355,35	101,69	7.271,20
	19	30-jul	-457,04	360,09	96,95	6.911,10
	20	30-ago	-457,04	364,89	92,15	6.546,21
	21	29-sep	-457,04	369,76	87,28	6.176,45
	22	30-oct	-457,04	374,69	82,35	5.801,76
	23	29-nov	-457,04	379,68	77,36	5.422,08
	24	30-dic	-457,04	384,75	72,29	5.037,33
			-10.968,99	4.297,07	1.187,43	
2011	25	30-ene	-457,04	389,88	67,16	4.647,45
	26	27-feb	-457,04	395,08	61,97	4.252,38
	27	30-mar	-457,04	400,34	56,70	3.852,04
	28	29-abr	-457,04	405,68	51,36	3.446,36
	29	30-may	-457,04	411,09	45,95	3.035,27
	30	29-jun	-457,04	416,57	40,47	2.618,69
	31	30-jul	-457,04	422,13	34,92	2.196,57
	32	30-ago	-457,04	427,75	29,29	1.768,81
	33	29-sep	-457,04	433,46	23,58	1.335,36
	34	30-oct	-457,04	439,24	17,80	896,12
	35	29-nov	-457,04	445,09	11,95	451,03
	36	30-dic	-457,04	451,03	6,01	0,00
			-16.453,49	5.037,33	447,17	

PRESTAMO BANCARIO	
CAPITAL	13.000,00
	0,16
PLAZO	36

Capital	13.000,00
Intereses	3.453,49
Total Pagado	16.453,49

Autor: Calle

48

PROYECCION DE INGRESOS POR VENTAS

CAN 1	Ingresos por Ventas Pastor Alemán												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	SUB TOTAL
Cantidad	40	40	40	40	40	40	50	50	50	50	50	50	540
P. Unitario	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	
Total	1600	1600	1600	1600	1600	1600	2000	2000	2000	2000	2000	2000	21600

CAN 2	Ingresos por Ventas Dalmata												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	SUB TOTAL
Cantidad	15	15	15	15	15	15	20	20	20	20	20	20	210
P. Unitario	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	
Total	675	675	675	675	675	675	900	900	900	900	900	900	9450

CAN 3	Ingresos por Ventas Boxer												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	SUB TOTAL
Cantidad	30	30	30	30	30	30	40	40	40	40	40	40	420
P. Unitario	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	45	
Total	1350	1350	1350	1350	1350	1350	1800	1800	1800	1800	1800	1800	18900

CAN 4	Ingresos por Ventas Char pei												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	SUB TOTAL
Cantidad	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
P. unitario	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
TOTAL	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	24000

	2009	2010	2011	2012	2013
Pastor Alemán	21600,00	23311,43	27742,32	32790,06	38531,20
Dalmata	9450,00	10198,75	12137,26	14345,65	16857,40
Boxer	18900,00	20397,50	24274,53	28691,31	33714,80
Char pei	24000,00	25901,58	30824,80	36433,40	42812,44
TOTALES	73950,00	79809,26	94978,91	112260,42	131915,83
		1,08	1,19	1,18	1,18

Cantidad de canes vendidos

	2009	2010	2011	2012	2013
Pastor Alemán	540	583	694	820	963
Dalmata	210	227	270	319	375
Boxer	420	453	539	638	749
Char pei	480	518	616	729	856
TOTALES	1650	1781	2119	2505	2943
		1,08	1,19	1,18	1,18

Autor: Calle

1,08 1,19 1,18 1,18

PERSONAL DE PLANTA	CONCEPTO	2008		2010		2011		2012		2013	
CARGO		CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR
GERENTE GENERAL	Salario Básico Mensual	1	400,00	1	436,00	1	475,24	1	518,01	1	564,63
	Salario básico anual		4.800,00		5.232,00		5.702,88		6.216,14		6.775,59
	Prestaciones sociales anuales		1.262,72		1.812,19		1.975,29		2.153,06		2.346,84
									-		-
MEDICO VETERINARIO	Salario Básico Mensual	1	250,00	1	272,50	1	297,03	1	323,76	1	352,90
	Salario básico anual		3.000,00		3.270,00		3.564,30		3.885,09		4.234,74
	Prestaciones sociales anuales		789,20		1.132,62		1.234,55		1.345,66		1.466,77
			-				-		-		-
SECRETARIA/RECEPCIONISTA	Salario básico mensual	1	230,00	1	250,70	1	273,26	1	297,86	1	324,66
	Salario básico anual		2.760,00		3.008,40		3.279,16		3.574,28		3.895,97
	Prestaciones sociales anuales		726,06		1.042,01		1.135,79		1.238,01		1.349,43
									-		-
CONTADOR	Salario básico mensual	1	280,00	1	305,20	1	332,67	2	362,61	3	395,24
	Salario básico anual		3.360,00		3.662,40		3.992,02		4.351,30		4.742,91
	Prestaciones sociales anuales		883,90		1.268,53		1.382,70		1.507,14		1.642,79
MENSAJERO/CONSERJE	Salario básico mensual	1	218,00	1	237,62	1	259,01	1	282,32	1	307,72
	Salario básico anual		2.616,00		2.851,44		3.108,07		3.387,80		3.692,70
	Prestaciones sociales anuales		688,18		987,64		1.076,53		1.173,42		1.279,03
CHOFER	Salario básico mensual	1	218,00	1	237,62	2	518,01	3	846,93	4	1.230,92
	Salario básico anual		2.616,00		2.851,44		6.216,14		10.163,16		14.770,98
	Prestaciones sociales anuales		688,18		987,64		2.153,06		3.520,18		5.116,18

Incremento del 9% 1,09

El salario bàsico es $ 218

Sueldo		19.152,00		20.875,68		25.862,56		31.577,76		38.112,90
Prestaciones		5.038,25		7.230,64		8.957,93		10.937,48		13.201,04
Sueldo mensual		1.596,00		1.739,64		2.155,21		2.631,48		3.176,07
Prestacion mensual		419,8544		602,55		746,49		911,46		1100,09

PRESTACIONES SOCIALES	ALICUOTA	%
APORTE PATRONAL IESS	**0,1115**	11,15%
SECAP	**0,0050**	0,50%
IECE	**0,0050**	0,50%
DECIMO TERCER SUELDO	**0,0833**	8,33%
DECIMO CUARTO SUELDO	**0,0167**	1,67%
FONDOS DE RESERVA	**0,0833**	8,33%
VACACIONES	**0,0416**	4,16%
TOTAL	**0,3464**	34,64%

Autor: Calle

DECIMO CUARTO AÑO 2008	200,00	
	16,67	
	1,6667	

DEPRECIACION DE ACTIVOS

DETALLE	TIEMPO AÑOS	PERIODO	% DEPRECIACION	INVERSION	DEPRECIACION	DEPRECIACION ACUMULADA
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	3	0		3.201,00		
		1	33%		1.067,00	1.067,00
		2	33%		1.067,00	2.134,00
		3	33%		1.067,00	3.201,00
INSTALACIONES	5	0		900,00		
		1	20%		180,00	180,00
		2	20%		180,00	360,00
		3	20%		180,00	540,00
		4	20%		180,00	720,00
		5	20%		180,00	900,00
MUEBLES Y ENSERES	10	0		1.195,00		
		1	10%		119,50	119,50
		2	10%		119,50	239,00
		3	10%		119,50	358,50
		4	10%		119,50	478,00
		5	10%		119,50	597,50
		6	10%		119,50	717,00
		7	10%		119,50	836,50
		8	10%		119,50	956,00
		9	10%		119,50	1.075,50
		10	10%		119,50	1.195,00
EQUIPOS DE OFICINA	5	0		900,00		
		1	20%		180,00	180,00
		2	20%		180,00	360,00
		3	20%		180,00	540,00
		4	20%		180,00	720,00
		5	20%		180,00	900,00

MASKOTAS S.A
AMORTIZACION

GASTOS DE CONSTITUCION	10	0		**675,00**		
		1	10%		67,50	67,50
		2	10%		67,50	135,00
		3	10%		67,50	202,50
		4	10%		67,50	270,00
		5	10%		67,50	337,50
		6	10%		67,50	405,00
		7	10%		67,50	472,50
		8	10%		67,50	540,00
		9	10%		67,50	607,50
		10	10%		67,50	675,00
				675,00	**675,00**	

SOFTWARE	3	0		2.455,00		
		1	33%		818,33	818,33
		2	33%		818,33	1.636,67
		3	33%		818,33	2.455,00
				2.455,00	**2.455,00**	

Autor: Calle

GASTOS OPERATIVOS

DESCRIPCION	2009	2010	2011	2012	2013
Electricidad	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44
Internet	720,00	756,00	793,80	833,49	875,16
Dominio, Hosting	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
Utiles de oficina	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Publicidad	1.200,00	1.260,00	1.323,00	1.389,15	1.458,61
Arriendo	3.360,00	3.528,00	3.704,40	3.889,62	4.084,10
Capacitaciòn	800,00	840,00	882,00	926,10	972,41
Camara de comercio	724,00	760,20	798,21	838,12	880,03
Municipio	55,00	57,75	60,64	63,67	66,85
Cuerpo de bomberos	34,50	36,23	38,04	39,94	41,93
Agua Potable	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Telefono (Fijo y Mòviles)	660,00	693,00	727,65	764,03	802,23
Sueldo del personal	19.152,00	20.875,68	25.862,56	31.577,76	38.112,90
Prestaciones del personal	5.038,25	7.230,64	8.957,93	10.937,48	13.201,04
Intereses bancarios	1.818,90	1.187,43	447,17		
Total	**35.002,65**	**38.736,92**	**45.182,99**	**52.926,34**	**62.245,59**

AÑOS	Incremento
2010	5%
2011	5%
2012	5%
2013	5%

813,50 854,18 896,88 941,73 988,81

Autor: Calle

GASTOS DE VENTAS

DESCRIPCION	2009	2010	2011	2012	2013
Publicidad	960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
Utiles de Oficina	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Total	**1.260,00**	**1.323,00**	**1.389,15**	**1.458,61**	**1.531,54**

AÑOS	Incremento
2010	5%
2011	5%
2012	5%
2013	5%

Autor: Calle

COSTOS FIJOS

DESCRIPCION	2009	2010	2011	2012	2013
Electricidad	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44
Internet	720,00	756,00	793,80	833,49	875,16
Dominio, Hosting	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58
Utiles de oficina	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Publicidad	960,00	1.008,00	1.058,40	1.111,32	1.166,89
Arriendo	3.360,00	3.528,00	3.704,40	3.889,62	4.084,10
Camara de comercio	1.024,00	1.075,20	1.128,96	1.185,41	1.244,68
Municipio	55,00	57,75	60,64	63,67	66,85
Cuerpo de bomberos	34,50	36,23	38,04	39,94	41,93
Agua Potable	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
Telefono (Fijo y Mòviles)	660,00	693,00	727,65	764,03	802,23
SUELDOS DEL PERSONAL	16.536,00	18.024,24	19.646,42	21.414,60	23.341,91
PRESTACIONES DEL PERSONAL	4.350,07	6.243,00	6.804,87	7.417,30	8.084,86
Depreciaciones y Amortizaciones	2.432,33	2.432,33	2.432,33	547,00	547,00
Intereses Bancarios	1.818,90	1.187,43	447,17		
Total	**33.390,80**	**36.553,17**	**38.430,27**	**38.933,36**	**42.005,96**

Autor: Calle

COSTOS VARIABLES MENSUAL

	Pastor alemán												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	SUB TOTAL
Cantidad	40	40	40	40	40	40	50	50	50	50	50	50	540
P. Unitario	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	16	
Total	640	640	640	640	640	640	800	800	800	800	800	800	8640

CAN 2	Dalmata												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	SUB TOTAL
Cantidad	15	15	15	15	15	15	20	20	20	20	20	20	210
P. Unitario	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	
Total	270	270	270	270	270	270	360	360	360	360	360	360	3780

CAN 3													
	Boxer												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	SUB TOTAL
Cantidad	30	30	30	30	30	30	40	40	40	40	40	40	420
P. Unitario	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	18	
Total	540	540	540	540	540	540	720	720	720	720	720	720	7560

CAN 4													
	Char pei												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	SUB TOTAL
Cantidad	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
TOTAL	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	
0	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	9600

	2010	2011	2012	2013	2014
Pastor alemán	8640	9244,8	9891,94	10584,37	11325,28
Dalmata	3780	4044,6	4327,72	4630,66	4954,81
Boxer	7560	8089,2	8655,44	9261,33	9909,62
Char pei	9600	10272	10991,04	11760,41	12583,64
TOTALES	29580	31650,6	33866,14	36236,77	38773,35
		1,07	1,07	1,07	1,07

Cantidad de canes comprados anualmente					
	2010	2011	2012	2013	2014
Pastor alemán	540	577,8	618,25	661,52	707,83
Dalmata	210	224,7	240,43	257,26	275,27
Boxer	420	449,4	480,86	514,52	550,53
Char pei	480	513,6	549,55	588,02	629,18
TOTALES	1650	1765,5	1889,09	2021,32	2162,81
		1,07	1,07	1,07	1,07

Inventario.	2010	2011	2012	2013	2014
Pastor alemán	16	16	16	16	16
Dalmata	36	36	36	36	36
Boxer	18	18	18	18	18
Char pei	20	20	20	20	20
Totales	90	90	90	90	90

Autor: Calle

CAPITULO VII

ANALISIS FINANCIERO

PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO

Concepto	Inicial 2009	2010	2011	2012	2013	2014
Capital de Trabajo	$ 2.915,00					
Inversion en Activos Fijos	$ 6.196,00					
Gastos de arranque	$ 2.874,00					
Gastos de Constitucion	$ 675,00					
Software	$ 2.455,00					
TOTAL INVERSIÓN	**$ 15.115,00**					
INGRESOS						
PASTOR ALEMAN		$ 21.600,00	$ 23.311,43	$ 27.742,32	$ 32.790,06	$ 38.531,20
DALMATA		$ 9.450,00	$ 10.198,75	$ 12.137,26	$ 14.345,65	$ 16.857,40
BOXER		$ 18.900,00	$ 20.397,50	$ 24.274,53	$ 28.691,31	$ 33.714,80
CHAR-PEI		$ 24.000,00	$ 25.901,58	$ 30.824,80	$ 36.433,40	$ 42.812,44
TOTAL INGRESOS		$ 73.950,00	$ 79.809,26	$ 94.978,91	$ 112.260,42	$ 131.915,83
			1,08	1,19	1,18	1,18
EGRESOS						
COSTOS VARIABLES						
MASKOTAS		29580,00	31650,60	33866,14	36236,77	38773,35
Sueldo del chofer		2616,00	2851,44	6216,14	10163,16	14770,98
Prestaciones del chofer		688,18	987,64	2153,06	3520,18	5116,18
TOTAL COSTOS VARIABLES	$ 0,44	$ 32.884,18	$ 35.489,68	$ 42.235,34	$ 49.920,11	$ 58.660,50
			1,08	1,19	1,18	1,18
COSTOS FIJOS		$ 0,44	$ 0,44	$ 0,44	$ 0,44	$ 0,44
COSTOS OPERATIVOS						
Electricidad		$ 480,00	$ 504,00	$ 529,20	$ 555,66	$ 583,44
Agua		$ 300,00	$ 315,00	$ 330,75	$ 347,29	$ 364,65
Teléfono		$ 660,00	$ 693,00	$ 727,65	$ 764,03	$ 802,23
Internet		$ 720,00	$ 756,00	$ 793,80	$ 833,49	$ 875,16
Dominio y Hosting		$ 360,00	$ 378,00	$ 396,90	$ 416,75	$ 437,58
Alquiler		$ 3.360,00	$ 3.528,00	$ 3.704,40	$ 3.889,62	$ 4.084,10
Utiles de Oficina		$ 300,00	$ 315,00	$ 330,75	$ 347,29	$ 364,65
Publibidad		$ 1.200,00	$ 1.260,00	$ 1.323,00	$ 1.389,15	$ 1.458,61
Permisos y alicuotas		$ 813,50	$ 854,18	$ 896,88	$ 941,73	$ 988,81
Capacitación		$ 800,00	$ 840,00	$ 882,00	$ 926,10	$ 972,41
TOTAL COSTOS OPERATIVOS		**$ 8.993,50**	**$ 9.443,18**	**$ 9.915,33**	**$ 10.411,10**	**$ 10.931,66**
COSTOS SUELDOS						
Gerente General		$ 4.800,00	$ 5.232,00	$ 5.702,88	$ 6.216,14	$ 6.775,59
MEDICO VETERINARIO		$ 3.000,00	$ 3.270,00	$ 3.564,30	$ 3.885,09	$ 4.234,74
SECRETARIA/RECEPCIONISTA		$ 2.760,00	$ 3.008,40	$ 3.279,16	$ 3.574,28	$ 3.895,97
MENSAJERO/CONSERJE		$ 2.616,00	$ 2.851,44	$ 3.108,07	$ 3.387,80	$ 3.692,70
CONTADOR		$ 3.360,00	$ 3.662,40	$ 3.992,02	$ 4.351,30	$ 4.742,91
CHOFER		$ 2.616,00	$ 2.851,44	$ 6.216,14	$ 10.163,16	$ 14.770,98
TOTAL COSTOS SUELDOS		**$ 19.152,00**	**$ 20.875,68**	**$ 25.862,56**	**$ 31.577,76**	**$ 38.112,90**
PRESTACIONES SOCIALES						
Gerente General		$ 1.262,72	$ 1.812,19	$ 1.975,29	$ 2.153,06	$ 2.346,84
MEDICO VETERINARIO		$ 789,20	$ 1.132,62	$ 1.234,55	$ 1.345,66	$ 1.466,77
SECRETARIA/RECEPCIONISTA		$ 726,06	$ 1.042,01	$ 1.135,79	$ 1.238,01	$ 1.349,43
MENSAJERO/CONSERJE		$ 688,18	$ 987,64	$ 1.076,53	$ 1.173,42	$ 1.279,03
CONTADOR		$ 883,90	$ 1.268,53	$ 1.382,70	$ 1.507,14	$ 1.642,79
CHOFER		$ 688,18	$ 987,64	$ 2.153,06	$ 3.520,18	$ 5.116,18
TOTAL COSTOS DE BENEFICIOS SOCIALES		**$ 5.038,25**	**$ 7.230,64**	**$ 8.957,93**	**$ 10.937,48**	**$ 13.201,04**
DEPRECIACIÓN						
Equipos de computacion		$ 1.067,00	$ 1.067,00	$ 1.067,00		
Muebles y enseres		$ 119,50	$ 119,50	$ 119,50	$ 119,50	$ 119,50
Instalaciones		$ 180,00	$ 180,00	$ 180,00	$ 180,00	$ 180,00
Equipos de oficina		$ 180,00	$ 180,00	$ 180,00	$ 180,00	$ 180,00
TOTAL DEPRECIACIÓN		**$ 1.546,50**	**$ 1.546,50**	**$ 1.546,50**	**$ 479,50**	**$ 479,50**
AMORTIZACIONES						
Gastos de Constitución		$ 67,50	$ 67,50	$ 67,50	$ 67,50	$ 67,50
Software		$ 818,33	$ 818,33	$ 818,33		
TOTAL AMORTIZACIONES		**$ 885,83**	**$ 885,83**	**$ 885,83**	**$ 67,50**	**$ 67,50**
TOTAL DEPRECIACIONES+AMORTIZACIONES		**$ 2.432,33**	**$ 2.432,33**	**$ 2.432,33**	**$ 547,00**	**$ 547,00**
Intereses Bancarios		**$ 1.818,90**	**$ 1.187,43**	**$ 447,17**		
TOTAL COSTOS FIJOS		$ 37.434,99	$ 41.169,25	$ 47.615,32	$ 53.473,34	$ 62.792,59
		$ 0,51	$ 0,52	$ 0,50	$ 0,48	$ 0,48
TOTAL EGRESOS		$ 70.319,17	$ 76.658,94	$ 89.850,67	$ 103.393,46	$ 121.453,09
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		$ 3.630,83	$ 3.150,32	$ 5.128,24	$ 8.866,97	$ 10.462,74
15% Utilidad a empleados		$ 544,62	$ 472,55	$ 769,24	$ 1.330,05	$ 1.569,41
25% Impuestos a la Renta		$ 771,55	$ 669,44	$ 1.089,75	$ 1.884,23	$ 2.223,33
UTILIDAD despues de impuestos	-$ 15.115,00	**$ 2.314,65**	**$ 2.008,33**	**$ 3.269,25**	**$ 5.652,69**	**$ 6.670,00**
APORTE DE SOCIOS	20000,00					
Adicion de la deprec. y amortizacion		$ 2.432,33	$ 2.432,33	$ 2.432,33	$ 547,00	$ 547,00
Prestamo Bancario						
Documento Bancario. Banco	13000,00	$ 3.665,60	$ 4.297,07	$ 5.037,33		
FLUJO NETO DE EFECTIVO o Flujo de caja del	$ 4.885,00	$ 1.081,39	$ 143,59	$ 664,26	$ 6.199,69	$ 7.217,00
SALDO ANTERIOR DE CAJA		$ 4.885,00	$ 5.966,39	$ 6.109,98	$ 6.774,24	$ 12.973,93
SALDO FINAL DE CAJA O FLUJO EFECT AÑO		$ 5.966,39	$ 6.109,98	$ 6.774,24	$ 12.973,93	$ 20.190,93
Flujo Neto de Efectivo	-$ 15.115,00	$ 5.966,39	$ 6.109,98	$ 6.774,24	$ 12.973,93	$ 20.190,93
Flujo Neto de Efectivo Acumulado		-$ 9.148,61	-$ 3.038,63	$ 3.735,61	$ 16.709,54	$ 36.900,46
Suma de Flujos Futuros Descontados	$ 26.764,89	$4.930,90	$4.173,20	$3.823,88	$6.052,43	$7.784,48
VPN	11.649,89					
TIR	46%					

PERIODO DE RECUPERACION	AÑO	Flujo	Acumulado
	0	-$ 15.115,00	-$ 15.115,00
	1	$4.930,90	($ 10.184,10)
	2	$4.173,20	($ 6.010,90)
	3	$3.823,88	($ 2.187,02)
	4	$6.052,43	$ 3.865,41
	5	$7.784,48	$ 11.649,89

Formula de recuperación de la inversión Año anterior a la recuperación + costo no recuperado a principio de año / Flujo de efectivo durante el año

Formula de recuperación de la inversión 3 + $ 2.187,02 / $6.052,43

Autor: Calle

Formula de recuperación de la inversión 3 + $ 0,36

Formula de recuperación de la inversión 3 años y 3 meses

MASKOTAS S.A.

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

PRESUPUESTO DE INGRESOS Y DESEMBOLSOS DESDE ENERO HASTA DICIEMBRE DEL 2010

INVERSIÓN INICIAL	INICIAL 2009	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Octubre	Noviembre	Diciembre
Inversión en activos fijos	6.196												
Capital de Trabajo	2.915												
Gastos de Arranque	2.874												
Gastos de Constitución	675												
Inversión en software	2.455												
TOTAL INVERSIÓN	**15.115**												
INGRESOS POR VENTAS													
TOTAL INGRESOS		5625	5625	5625	5625	5625	5625	6700	6700	6700	6700	6700	6700
EGRESOS													
Costo Variables													
Costo de los canes		2250	2250	2250	2250	2250	2250	2680	2680	2680	2680	2680	2680
Sueldo del chofer		218	218	218	218	218	218	218	218	218	218	218	218
Prestaciones del chofer		57	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57
TOTAL COSTOS VARIABLES		2525	2525	2525	2525	2525	2525	2955	2955	2955	2955	2955	2955
Costos Fijos													
Alquiler de Local		280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280
Agua Potable		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Telefono (Fijo y Móviles)		55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Permisos-Impuestos		190		156			156			156			156
Publicidad		100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Utiles de Oficina		25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Electricidad		40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40
Internet, Dominio y Hosting		90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90
Capacitación del Personal		400					400						
Sueldo Personal de Planta		1596	1596	1596	1596	1596	1596	1596	1596	1596	1596	1596	1596
Beneficios Social Personal de Planta		420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420	420
Intereses bancarios		173	170	166	162	158	154	150	146	142	137	133	129
TOTAL COSTOS FIJOS		3394	2800	2953	2793	2789	3341	2781	2777	2928	2768	2764	2916
TOTAL EGRESOS		5919	5326	5478	5318	5314	5866	5736	5732	5884	5724	5719	5871
Utilidad antes Impuestos		-294	299	147	307	311	-241	964	968	816	976	981	829
(-) 15% Utilidad a empleados			64	31	65	66		205	206	173	207	208	176
(-) 21,25% Impuestos a la Renta			45	22	46	47		145	145	122	146	147	124
UTILIDAD despues de Impuestos		-294	191	94	196	198	-241	615	617	520	622	625	528
Aporte de socios													
Banco del Pacifico (Pago al principal)	20000	284	287	291	295	299	303	307	311	315	320	324	328
FLUJO NETO DE EFECTIVO o Flujo de caja del año	-15115	-578	-97	-198	-100	-101	-544	307	306	205	303	301	200
Saldo anterior	4885	4885	4307	4211	4013	3913	3813	3268	3576	3881	4086	4389	4690
Saldo Final de Caja		**4307**	**4211**	**4013**	**3913**	**3813**	**3268**	**3576**	**3881**	**4086**	**4389**	**4690**	**4891**

Autor: Calle

BALANCE GENERAL

CUENTA	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ACTIVO	**ance Inicial**					
Activo corriente						
Caja/Bancos	4.885,00	5.966,39	6.109,98	6.774,24	12.973,93	20.190,93
Inventarios/Mercaderìas	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00	90,00
Cuentas por Cobrar						
Total de Activo Corriente	**4.975,00**	**6.056,39**	**6.199,98**	**6.864,24**	**13.063,93**	**20.280,93**
Activo Fijo						
Equipos de Computación	3.201,00	3.201,00	3.201,00	3.201,00		
Depreciación Acumulada Eq. Comp.		1.067,00	2.134,00	3.201,00		
Instalaciones	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Depreciación Acumulada Instalaciones		180,00	360,00	540,00	720,00	900,00
Muebles y Enseres	1.195,00	1.195,00	1.195,00	1.195,00	1.195,00	1.195,00
Depreciación Acumulada Muebles y Enseres		119,50	239,00	358,50	478,00	597,50
Equipos de oficina	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00	900,00
Depreciacion acumulada de equipos		180,00	360,00	540,00	720,00	900,00
Total Activos Fijos	**6.196,00**	**4.649,50**	**3.103,00**	**1.556,50**	**1.077,00**	**597,50**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Gastos de constitucion	675,00	675,00	675,00	675,00	675,00	675,00
Amortización de Gastos de Constitucion		67,50	135,00	202,50	270,00	337,50
Software	2.455,00	2.455,00	2.455,00	2.455,00		
Amortizacion acumulada de Software		818,33	1.636,67	2.455,00		
Total Activos Diferidos	**3.130,00**	**2.244,17**	**1.358,33**	**472,50**	**405,00**	**337,50**
TOTAL ACTIVOS	**14.301,00**	**12.950,06**	**10.661,31**	**8.893,24**	**14.545,93**	**21.215,93**
PASIVOS						
Pasivo Corriente						
Participación a trabajadores						
Impuestos por Pagar						
Pasivo a largo plazo	13.000,00	9.334,40	5.037,33	0,00		
TOTAL PASIVO	13.000,00	9.334,40	5.037,33	0,00	0,00	
PATRIMONIO						
Capital	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00	20.000,00
Utilidades	-18.699,00	2.314,65	2.008,33	3.269,25	5.652,69	6.670,00
Utilidad retenida		-18.699,00	-16.384,35	-14.376,02	-11.106,76	-5.454,07
Pago de dividendos						
Total Patrimonio	1.301,00	3.615,65	5.623,98	8.893,24	14.545,93	21.215,93
Total Pasivo y Patrimonio	**14.301,00**	**12.950,06**	**10.661,31**	**8.893,24**	**14.545,93**	**21.215,93**

Autor: Calle

Maskotas SA.
ESTADOS DE RESULTADOS

Cuenta	2009	2010	2011	2012	2013
Ventas	73.950,00	79.809,26	94.978,91	112.260,42	131.915,83
Costo de Ventas	32.884,18	35.489,68	42.235,34	49.920,11	58.660,50
Utilidad bruta	41.065,82	44.319,57	52.743,56	62.340,31	73.255,33
Costo Fijos	37.434,99	41.169,25	47.615,32	53.473,34	62.792,59
Utilidad antes de impuestos	3.630,83	3.150,32	5.128,24	8.866,97	10.462,74
(-) 15%Trabajadores	544,62	472,55	769,24	1.330,05	1.569,41
(-) 21.25 IR	771,55	669,44	1.089,75	1.884,23	2.223,33
Utilidad Neta	**2.314,65**	**2.008,33**	**3.269,25**	**5.652,69**	**6.670,00**

Autor: Calle

Maskotas SA.
PUNTO DE EQUILIBRIO ANUAL

	2009	2010	2011	2012	2013
Costo Fijo	37.434,99	41.169,25	47.615,32	53.473,34	62.792,59
Costo Variable	32.884,18	35.489,68	42.235,34	49.920,11	58.660,50
Ventas Totales	73.950,00	79.809,26	94.978,91	112.260,42	131.915,83
Unidades Producidas	1.650	1.781	2.119	2.505	2.943

Punto Equilibrio $					
P.E .$	**67.411,72**	**74.136,26**	**85.744,14**	**96.293,07**	**113.074,87**

Punto Equilibrio %					
P.E .%	**91,16%**	**92,89%**	**90,28%**	**85,78%**	**85,72%**

Punto de Equilibrio Unidades					
P.E.U.=	**1504**	**1654**	**1913**	**2149**	**2523**

Autor: Calle

FORMULA P.E.$

$$P.E.\$ = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{ventas totales}}}$$

FORMULA P.E.%

$$P.E.\% = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales-Costos variables}} \text{ X 100}$$

FORMULA P.E.U

$$P.E.U. = \frac{\text{Costos fijos x Unidades producidas}}{\text{Ventas Totales -Costos variables}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO DE BOXER

	2009	2010	2011	2012	2013
Costo Fijo	9.639,00	10.606,70	12.137,26	13.771,83	16.183,10
Costo Variable	8.316,00	8.974,90	10.680,79	12.624,17	14.834,51
Ventas por tipo de ingreso	18.900,00	20.397,50	24.274,53	28.691,31	33.714,80
Unidades Producidas	420	453	539	638	749

Punto Equilibrio $					
P.E .$	17.212,50	18.940,53	21.673,69	24.592,55	28.898,40

Punto Equilibrio %					
P.E .%	91,07%	92,86%	89,29%	85,71%	85,71%

Punto de Equilibrio Unidades					
P.E.U.=	383	421	482	547	642

PUNTO DE EQUILIBRIO DE SHARP PEI

	2009	2010	2011	2012	2013
Costo Fijo	12.240,00	13.468,82	15.412,40	17.488,03	20.549,97
Costo Variable	10.560,00	11.396,70	13.562,91	16.030,70	18.837,47
Ventas por tipo de ingreso	24.000,00	25.901,58	30.824,80	36.433,40	42.812,44
Unidades Producidas	480	518	616	729	856

Punto Equilibrio $					
P.E .$	12.239,56	24.051,47	27.522,14	31.228,63	36.696,38

Punto Equilibrio %					
P.E .%	91,07%	92,86%	89,29%	85,71%	85,71%

Punto de Equilibrio Unidades					
P.E.U.=	437	481	550	625	734

FORMULA P.E.$

$$P.E.\$ = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{ventas totales}}}$$

FORMULA P.E.%

$$P.E.\% = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales} - \text{Costos variables}} \times 100$$

FORMULA P.E.U

$$P.E.U. = \frac{\text{Costos fijos x Unidades producidas}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos variables}}$$

Autor:Calle

PUNTO DE EQUILIBRIO DE VENTAS DE MASKOTAS

PASTOR ALEMÁN

	2009	2010	2011	2012	2013
to Fijo	11.016,00	12.121,94	13.871,16	15.739,23	18.494,97
to Variable	9.504,00	10.257,03	12.206,62	14.427,63	16.953,73
tas por tipo de ingreso	21.600,00	23.311,43	27.742,32	32.790,06	38.531,20
dades Producidas	540	583	694	820	963

Punto Equilibrio $					
P.E .$	19.671,43	21.646,32	24.769,93	28.105,77	33.026,74

Punto Equilibrio %					
P.E .%	91,07%	92,86%	89,29%	85,71%	85,71%

Punto de Equilibrio Unidades					
P.E.U.=	492	541	619	703	826

FORMULA P.E.$

$$E.\$ = \frac{\text{Costos fijos}}{1 - \frac{\text{Costos variables}}{\text{ventas totales}}}$$

FORMULA P.E.%

$$E.\% = \frac{\text{Costos fijos}}{\text{Ventas totales-Costos variables}} \quad \textbf{X 100}$$

FORMULA P.E.U

$$E.U. = \frac{\text{Costos fijos x Unidades producidas}}{\text{Ventas Totales -Costos variables}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO DE DALMATA

	2009	2010	2011	2012	2013
to Fijo	4.819,50	5.303,35	6.068,63	6.885,91	8.091,55
to Variable	4.158,00	4.487,45	5.340,40	6.312,09	7.417,26
tas por tipo de ingreso	9.450,00	10.198,75	12.137,26	14.345,65	16.857,40
dades Producidas	210	227	270	319	375

Punto Equilibrio $					
P.E .$	8.606,25	9.470,27	10.836,84	12.296,27	14.449,20

Punto Equilibrio %					
P.E .%	91,07%	92,86%	89,29%	85,71%	85,71%

Punto de Equilibrio Unidades					
P.E.U.=	191	210	241	273	321

Autor: Calle

CAPITULO VIII

ANALISIS RIESGO

8.- ANÁLISIS DE RIESGO

8.1.- CONCEPTO Y TIPOS DE RIESGOS DEL NEGOCIO.

EL riesgo del negocio se debera a la aceptación que tenga la empresa en el mercado siendo este un negocio nuevo en el mercado.

Sin embargo, nuestra actividad busca atender sin límite a los diferentes sectores económicos de la ciudad como una propuesta de innovación para el mercado.

A continuación presentamos los riesgos en que nuestra empresa se encuentra inmersa, por lo cual para una mejor comprensión de este capitulo, se definirán los conceptos básicos referentes a riesgos y controles, que todo negocio esta expuesto cuando inicia sus operaciones y a lo largo de su vida como tal.

- Auditoria
- Control
- Fraude
- Negocio
- Inherente

Para poder determinar los riesgos que InfoSolution, se prosiguió a identificar y analizar los peligros mas significativos que puedan afectar el cumplimiento de los objetivos establecidos, con el fin de diseñar un plan que permita decidir como administrar estos riesgos, para lo cual son administrados con actividades de Control.

Como se comento en líneas anteriores los riesgos deben ser analizados por varias categorías para su mejor comprensión y análisis, por lo cuales se explican a continuación:

Riesgo de Auditoria. Es el riesgo de que la información o los reportes financieros puedan contener errores materiales o de que el auditor de Sistemas de Información no pueda detectar un error que haya ocurrido.

1.- Riesgo de Control. Es el riesgo de que haya un error material que no fuera evitado ni detectado oportunamente por el sistema de controles internos.

2.- Detección. El riesgo de que los controles o equivocaciones materiales que hayan ocurrido no sean detectados por el auditor de sistemas de información.

3. Riesgo de Fraude. Es el riesgo de que las actividades incluya la burla deliberada de los controles con la intención de ocultar la perpetuación de las irregularidades. El uso no autorizado activos o de servicios y las tolerancias de los mismos o ayudar a ocultarlos.

4.- Riesgo de Negocio. Los riesgos que podrían tener un impacto en la capacidad de la organización de conducir el negocio o de proveer un servicio. Estos tipos de riesgos pueden ser financieros, regulatorios u orientados al control.

5.- Riesgo Inherente. Es el riesgo de que podría ocurrir un error material, asumiendo de que no hay controles relacionador para impedir o detectar el error.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente nuestra organización esta sujeta o todos estos tipos de errores, los cuales somos conscientes de que puedan ocurrir en cualquier momento, sin embargo para la mitigación de estos riesgos, implementaremos los respectivos controles, los mismos que serán expuestos mas adelante junto con los riesgos que nuestra empresa afronta.

Los controles a tomarse en una organización son básicos para que toda empresa incluyendo nuestra organización pueda cumplir sus objetivos trazados, por lo cual a continuación y para un mejor entendimiento se hablara de lo que un control comprende.

Control

Un control son políticas, prácticas y las estructuras organizativas diseñadas para brindar garantía adicional de que se lograrán los objetivos del negocio y se impedirán o detectarán o corregirán los

acontecimientos no deseados.

Los controles que toda empresa diseña, son de dos tipos:

- **Administrativos.** Se ocupan de la efectividad, la eficiencia y el acatamiento operativo de las políticas administrativas.
- **Compensatorio.** Control interno que reduce el riesgo o una debilidad existente o potencial control que traería como consecuencia errores y omisiones.
- **Correctivos.** Controles que están diseñados para corregir los errores, las omisiones y los usos e instrucciones no autorizadas una vez que estos sean detectados.
- **Detectivos.** Existen para detectar y reportar los errores, omisiones y uso o entradas no autorizadas en el momento que se presente.
- **Preventivo.** Están diseñados para impedir o restringir un error, omisión o una intrusión no autorizada.

8.6.- Riesgos de Infosolution por Áreas de control.

Todos los tipos de controles mencionados anteriormente son muy importantes aplicarlos de acuerdo al riesgo que la empresa tenga, por lo cual nosotros de acuerdo con nuestro análisis, hemos podido definir las amenazas que nuestra empresa tiene y poder realizar el respectivo tratamiento de los mismos por Áreas de Control, las mismas que son de vital importancia para el funcionamiento de nuestra organización:

8.2.- PLAN DE CONTINGENCIA

Administrativa

Riesgo	Controles
• Personal no capacitado debidamente • No tener claro la misión y visión de la empresa • Inadecuada atención a los clientes • No tener claro las funciones del personal • Incentivo inadecuado	• Capacitación permanente • Establecer políticas en atención a los clientes • Elaborar un Manual de Especificaciones Funcionales • Elaborar estímulos económicos • Ascensos de cargos laborales según su evaluación laboral • Establecer políticas de selección de personal • Evaluar el ambiente laborar en la empresa

Financiera

Riesgo	Controles
• No re realizan cobros adecuadamente a clientes • Incremento de los costos fijos y variables • Asesorías técnicas no cumplen no son las estimadas durante el año • Las ventas de software no son las estimadas durante el año • Cantidad de clientela no es la esperada • Manejo excesivo de recursos de la empresa aumentando sus costos	• Establecer políticas claras de cobros • Precios razonables por los servicios que brinda la empresa • Presupuesto de la empresa debe ser aprobado acorde a los gastos provistos y variaciones que se puedan dar • Establecer políticas el cual nuestros clientes se informen de los servicios de la empresa • Elaborar políticas del uso de los recursos de la empresa como impresoras, teléfonos, etc.

Legal

Riesgo	Controles
• Problema con los contratos del personal de la empresa • Cambio en las regulaciones de las compañías, impuestos, etc. • Despido de empleados por actos fraudulentos cometidos en la empresa	• Contratación de un a bogado para el diseño de tipo de contrataciones que tendrá el personal de la compañía

Sistemas de Información

Riesgo	Controles
• Ataque de virus en los equipos de computo	• Establecer políticas de seguridad de contraseñas
• Perdida de información vital de la empresa	• Políticas de actualización de software
• Uso de tecnología de software obsoleto	• Políticas de respaldo de información
• Hardware obsoleto que no se acopla a requerimientos de la empresa	• Políticas de selección al proveedor de hardware adecuado a la empresa
• Proveedores de hardware no calificado, quien no presta el respectivo soporte cuando se lo necesita	• Monitoreo de las nuevas tendencias de la tecnología de sistemas de información
• Facilidad de acceso a la información por falta de seguridad en equipos de computo	• Capacitación al personal del uso de nueva tecnología en el caso que se lo requiera
• Uso de software sin licencia	• Establecer políticas de programas que la empresa utilizará con las respectivas licencias

Instalaciones de la compañía

Riesgo	Controles
• Incendio	• Revisar que las instalaciones eléctricas brinde la seguridad del caso en cuanto a proveer energía al edificio
• Robos	• Sistema de alarmas implantado en el edificio de la compañía

CAPITULO IX

EVALUACION DEL PROYECTO

9. - EVALUACIÓN DEL PROYECTO

La evaluación del proyecto esta basado en los siguientes parámetros:

- Luego del respectivo análisis del mercado se puede observar que existe una buena demanda en la distribución de mascotas en las diferentes tiendas visitadas, la misma que no ha sido explotada por los empresarios, por falta de información más que nada el aprovechar las redes sociales que incrementarían sus ventas, la falta de un buen estudio del mercado en las empresa hace que sus negocios sean limitados y tradicionales.
- Para este proyecto se ha considerado tecnologías existentes e infraestructuras que permiten ofrecer mejor servicio. Aprovechando el Internet o redes sociales permiten al sector empresarial ofrecer sus productos on-line llevando así el comercio local a comercio electrónico (e-comerse).
- Financieramente los cálculos en flujo de caja proyectado generaran utilidades el cual va a incidir en la recuperación del capital, el periodo de recuperación es 3 años 3 meses aumentando paulatinamente hasta el 5 año y 6 meses durara la implementación.
- La tasa interna de retorno (TIR) para este proyecto es de 46% lo que hace que este negocio sea atractivo para los inversionistas.
- Según lo visto en los estados financieros, el proyecto resulta rentable teniendo un VPN $ 11.649,89
- El proyecto aunque su TIR y flujo de efectivo varíen es buena la inversión, lo que si podría afectarle es si su producción no se mantienen y sus ingresos disminuyen de acuerdo al estudio del presupuesto.

- En este proyecto que recién empieza, para penetración en el mercado no se evaluara recuperaciones por salvamento, solo se aplica en el caso de empresas en marcha.

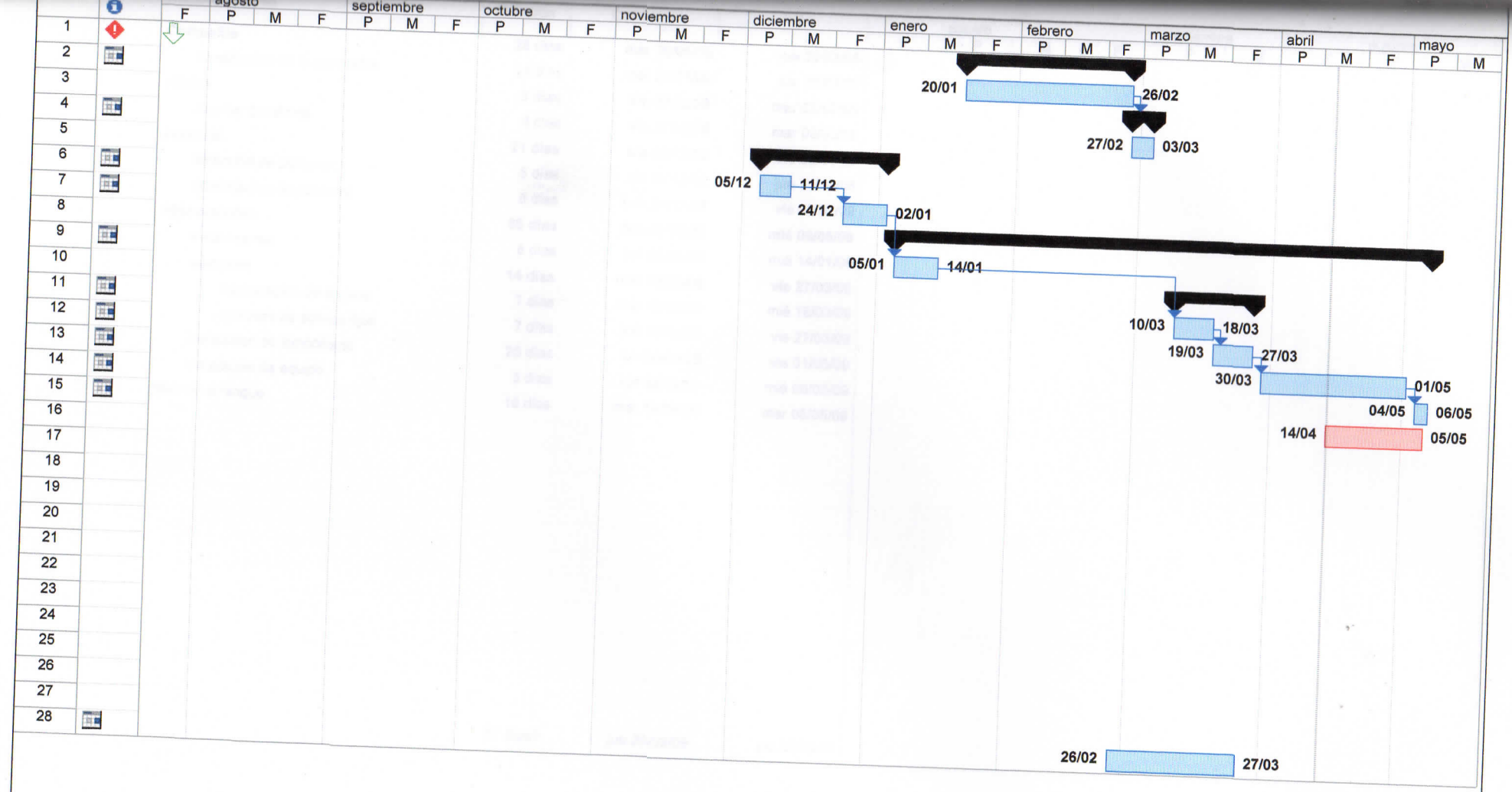
CAPITULO X

CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACION

10.- CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

El siguiente cronograma esta diseñado para que cualquier inversionista pueda empezar a diseñar toda la planificación e implementación de la compañía MASKOTASS.A.

#	Actividades	Días	Fecha de Inicio	Fecha de Fin
	TOTAL DÍAS IMPLEMENTACIÓN	**180 DÍAS**	**01-07-2009**	**02-01-2009**
1	ESTUDIO Y APROBACIÓN DEL PROYECTO	20 DÍAS	01-07-2009	29-07-2009
2	INVERSIONISTAS, PRÉSTAMO BANCARIO	10 DÍAS	30-07-2009	13-08-2009
3	CONTRATACIÓN DEL ABOGADO	2 DÍAS	14-08-2009	15-08-2009
4	APROBACIÓN DEL NOMBRE	2 DÍAS	18-08-2009	19-08-2009
5	CONSTITUCIÓN, APROBACIÓN DE LA COMPAÑÍA	30 DÍAS	20-08-2009	30-09-2009
6	ALQUILER DEL LOCAL	2 DÍAS	01-09-2009	01-09-2009
7	OBTENCIÓN DEL RUC	1 DÍAS	01-10-2009	01-10-2009
8	PERMISOS MUNICIPALES, etc.	4 DÍAS	02-10-2009	07-10-2009
9	COTIZACIÓN DE ACTIVOS	5 DÍAS	08-10-2009	15-10-2009
10	COMPRA DE ACTIVOS FIJOS Y DISEÑO DE LA PAGINA WEB	10 DÍAS	16-10-2009	29-10-2009
11	INSTALACIÓN DEL SO Y UTILITARIOS	10 DÍAS	30-10-2009	13-11-2009
12	INSTALACIÓN DE LA RED	5 DÍAS	14-11-2009	19-11-2009
13	CONTRATACIÓN DEL INTERNET, HOSTING"	2 DÍAS	20-11-2009	21-11-2009
14	SELECCIÓN DEL PERSONAL	5 DÍAS	24-11-2009	28-11-2009
15	PREPARACIÓN DE LA PUBLICIDAD	2 DÍAS	01-12-2009	02-12-2009
16	SIMULACIÓN DEL NEGOCIO	10 DÍAS	03-12-2009	16-12-2009
17	ARRANQUE DE LA PUBLICIDAD	10 DÍAS	17-12-2009	30-12-2009
18	APERTURA DEL LOCAL	1 DIA	02-01-2010	02-01-2010



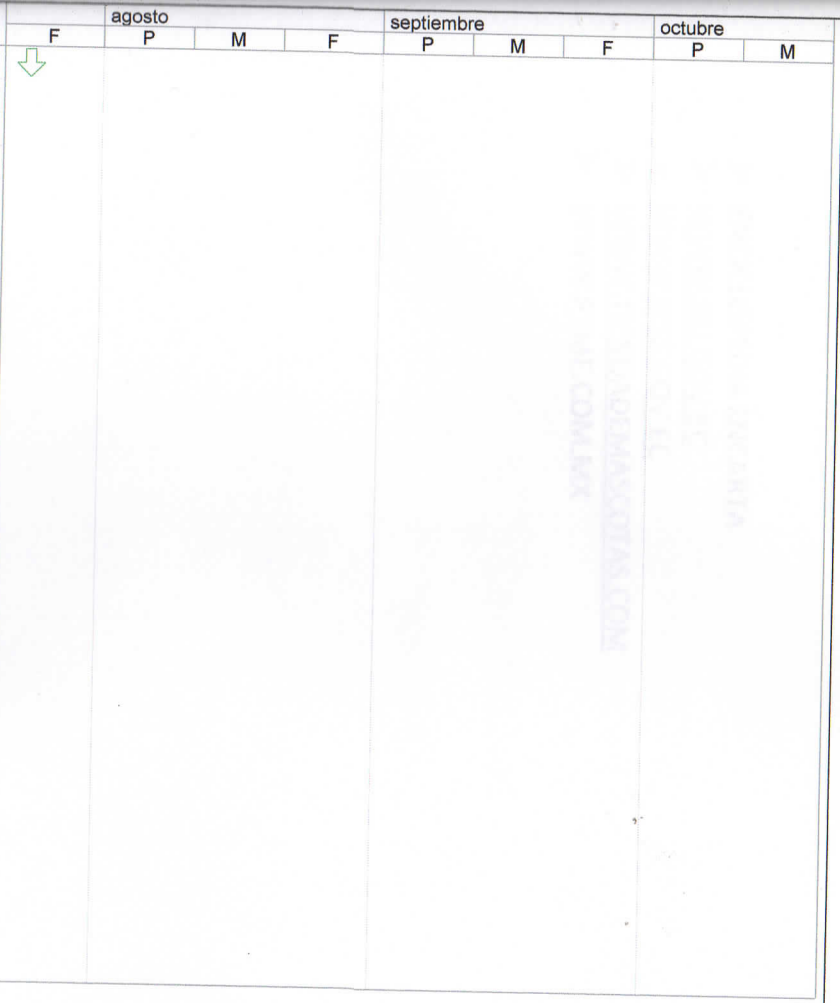
Universidad de Guayaquil
Facultad de Ing. Industrial
Licenciatura en sistema de inf.

Apuntes SA.

Tarea		Tarea resumida		Tareas externas	
Progreso		Hito resumido		Resumen del proyecto	
Hito		Progreso resumido		Agrupar por síntesis	
Resumen		División		Fecha límite	

Cronograma de Implementacion

	Nombre de tarea	Duración	Comienzo	Fin
1	**Compañía**	**28 días**	**mar 20/01/09**	**jue 26/02/09**
2	constitucion de la compañía	28 días	mar 20/01/09	jue 26/02/09
3	**oficina**	**3 días**	**vie 27/02/09**	**mar 03/03/09**
4	Alquiler de oficina	3 días	vie 27/02/09	mar 03/03/09
5	**personal**	**21 días**	**vie 05/12/08**	**vie 02/01/09**
6	selección de personal	5 días	vie 05/12/08	jue 11/12/08
7	contratacion de personal	8 días	mié 24/12/08	vie 02/01/09
8	**adecuaciones**	**88 días**	**lun 05/01/09**	**mié 06/05/09**
9	instalaciones	8 días	lun 05/01/09	mié 14/01/09
10	**compras**	**14 días**	**mar 10/03/09**	**vie 27/03/09**
11	contratacion de activos	7 días	mar 10/03/09	mié 18/03/09
12	compras de activos fijos	7 días	jue 19/03/09	vie 27/03/09
13	instalacion de inmobiliario	25 días	lun 30/03/09	vie 01/05/09
14	instalacion de equipo	3 días	lun 04/05/09	mié 06/05/09
15	fase de arranque	16 días	mar 14/04/09	mar 05/05/09
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28		21 días?	jue 26/02/09	vie 27/03/09



Universidad de Guayaquil
Facultad de Ing. Industrial
Licenciatura en sistema de inf.

Autokotas SA.

Tarea
Progreso
Hito
Resumen
Tarea resumida
Hito resumido
Progreso resumido
División
Tareas externas
Resumen del proyecto
Agrupar por síntesis
Fecha límite

Cronograma de Implementacion

BIBLIOGRAFIA

- ENCICLOPEDIA ENCARTA
- WWW.SRI.GOV.EC
- WWW.IESS.GOV.EC
- WWW.TIENDADEMASCOTAS.COM
- WWW.PYME.COM.MX

CAPITULO XI

ANEXOS

ANEXOS A

Encuestas sobre el mercado:

La encuesta se realizo en el sur de Guayaquil en el centro comercial "Mall del Sol" teniendo una muestra de 100 personas.

Sexo: Masculino ☐ **Femenino** ☐

1.- ¿Usted le gustaría tener una mascota?

SI ☐

NO ☐

2.- ¿Usted o algún miembro de su familia posee una mascota?

SI ☐

NO ☐

3.- ¿Le gustaría tener un Web Site que le asesore la compra en la compra de una mascota?

SI ☐

NO ☐

4.- ¿Usted conoce de alguna empresa de la ciudad de Guayaquil que se dedique a la distribución de mascotas?

SI ☐

NO ☐

5.- ¿Le gustaría que se cree una empresa dedicada a la distribución de mascotas en las diferentes tiendas caninas de la ciudad?

SI ☐

NO ☐

6.- ¿Conoce usted los cuidados que debería tener su mascota?

SI ☐
NO ☐

Si contesto **Si** la pregunta anterior

7.- ¿sabe usted con que frecuencia debería llevar a su mascota al veterinario?

1 vez ☐

1 vez al año ☐

2 veces al año ☐

8.- ¿Qué raza de mascota le gustaría tener en su hogar?

Raza grande ☐
Raza pequeña ☐

9.- ¿Cuál de las siguientes características es mas importante para usted al compra una mascota?

Precio ☐

Calidad ☐

10.- ¿Mediante cual medio le gustaría recibir información sobre este producto?

Internet ☐
Hojas Volantes ☐
Televisión ☐
Radio ☐

Ir directo al Local ☐

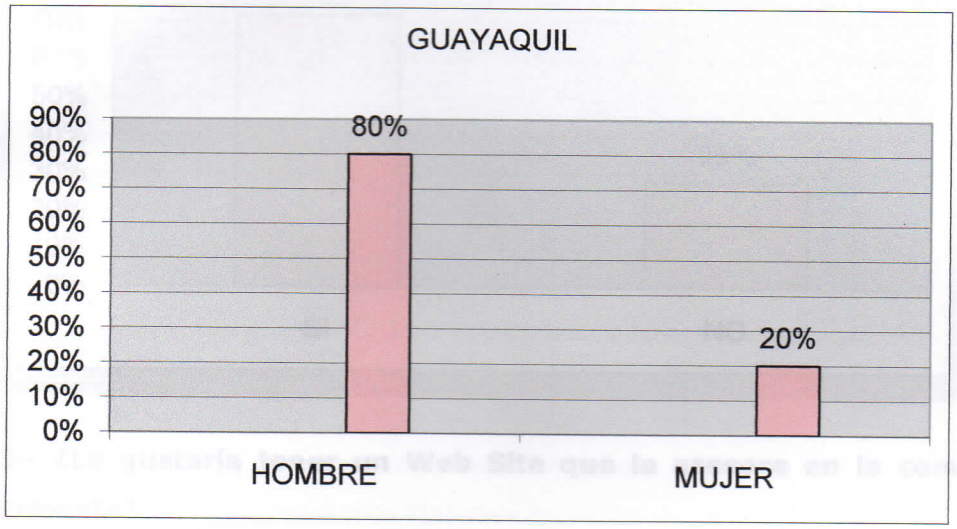
11.- ¿Cuál es su edad?

Menos de 17 años ☐
De 18 a 35 años ☐
De 36 a 60 años ☐
Más de 60 años ☐

ANEXO B

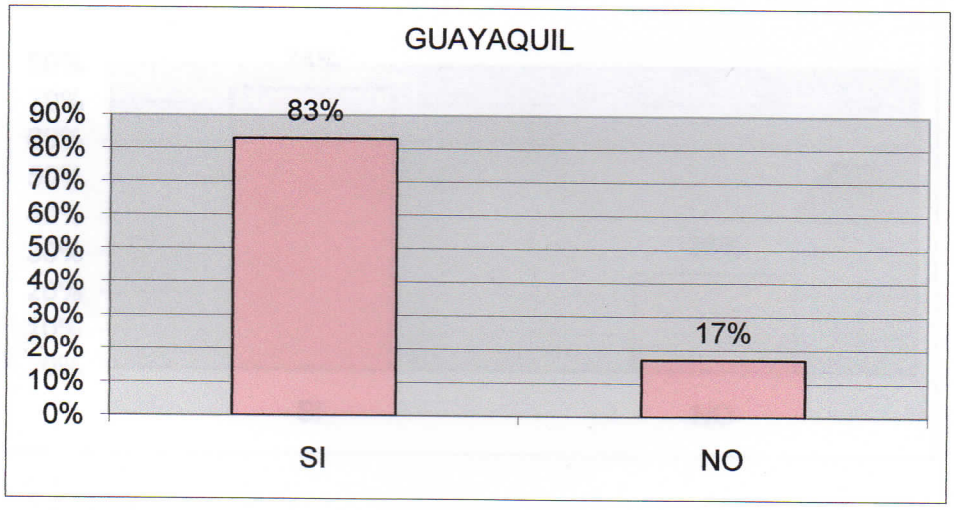
TABULACION DE LA ENCUESTA REALIZADA EN EL CENTRO COMERCIAL "MALL DEL SUR" DE LA CIUDAD DE GUAYAQUIL CON UNA MUESTRA DE 100 PERSONAS.

No de Personas	SEXO	%
80	HOMBRE	80%
20	MUJER	20%
	TOTAL	100%



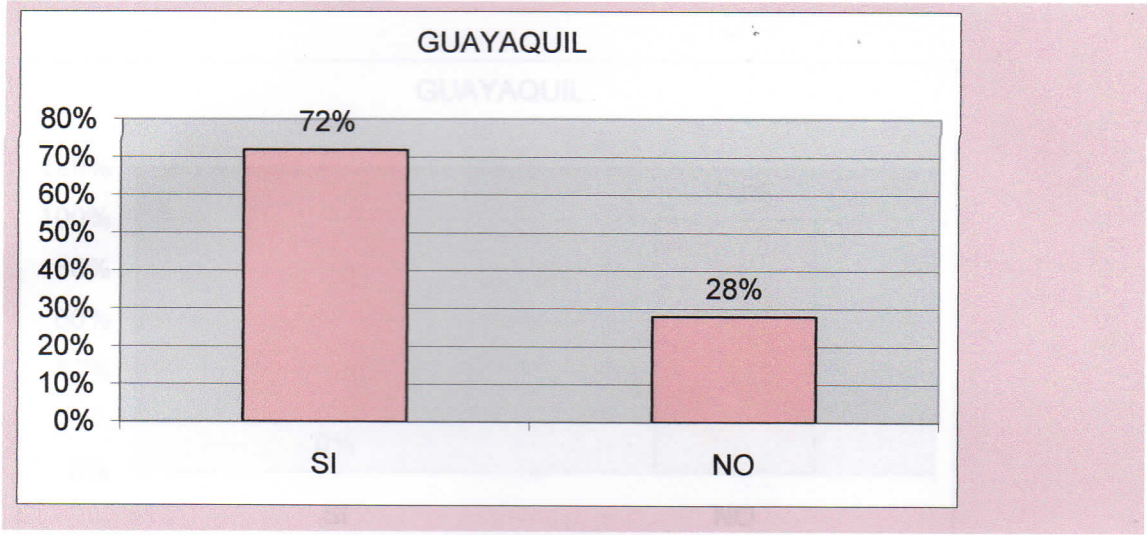
1.- ¿Usted le gustaría tener una mascota?

SI	83%
NO	17%
TOTAL	100%



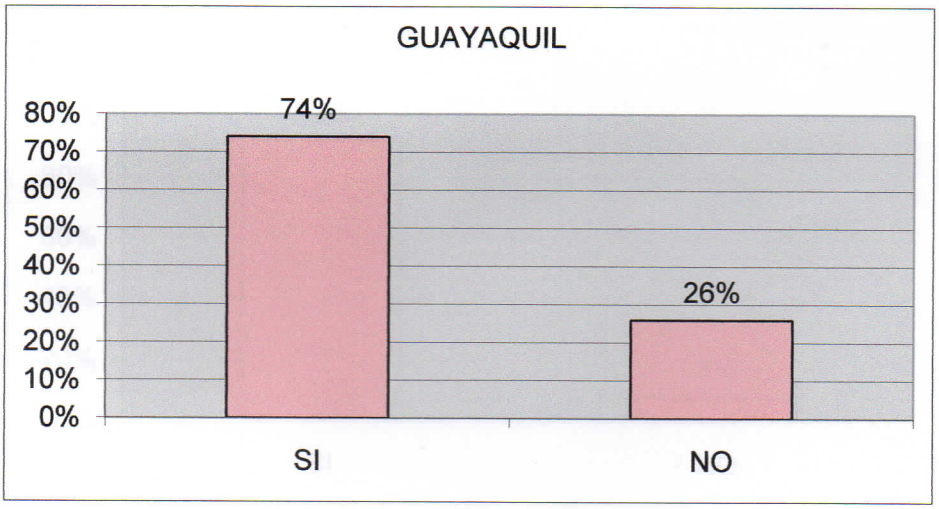
2.- ¿Usted o algún miembro de su familia posee una mascota?

SI	72%
NO	28%
TOTAL	100%



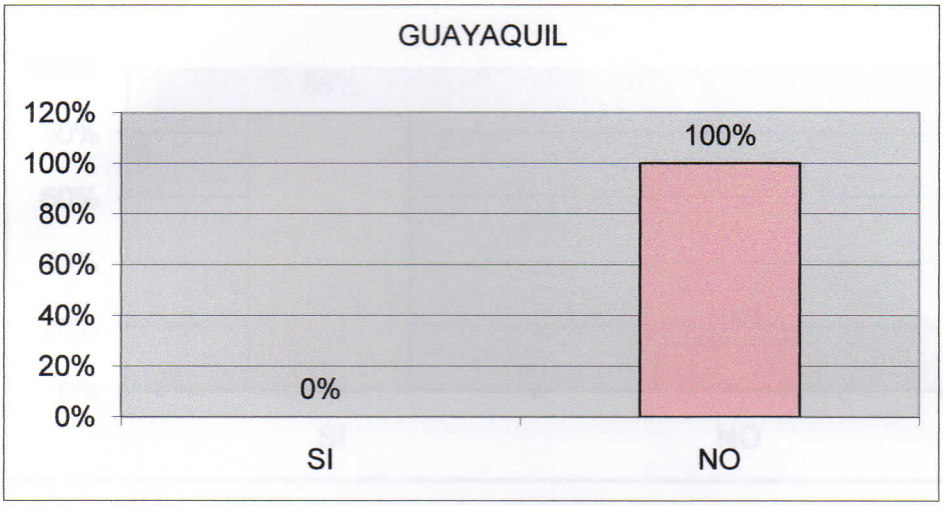
3.- ¿Le gustaría tener un Web Site que le asesore en la compra de una mascota?

SI	74%
NO	26%
TOTAL	100%



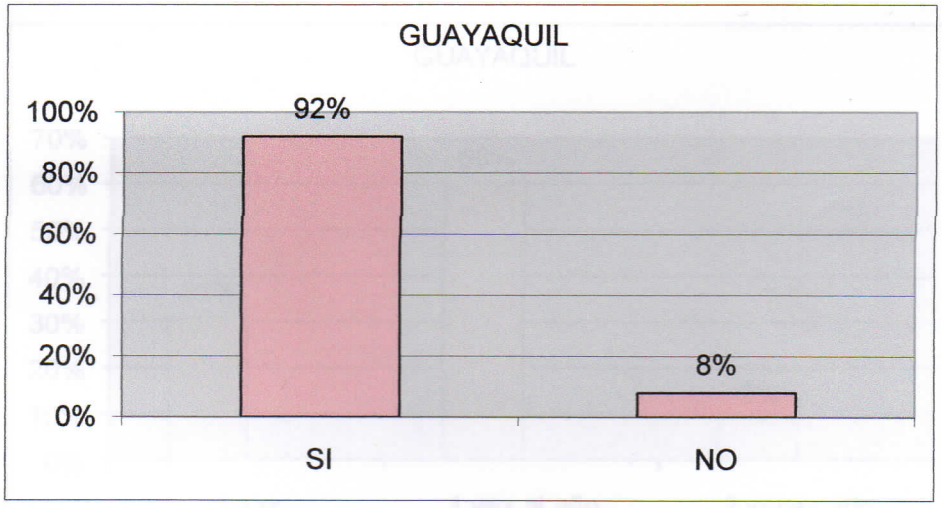
4.- ¿Usted conoce de alguna empresa de aquí del sur que se dedique a la distribución de mascotas?

SI	0%
NO	100%
TOTAL	100%



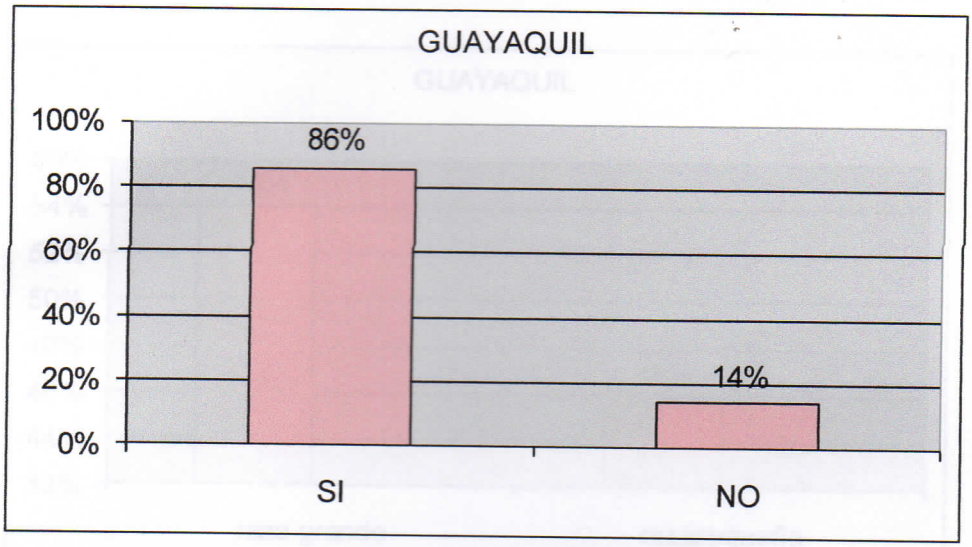
5.- ¿Le gustaría que se cree una empresa dedicada a la distribución de mascotas en las diferentes tiendas caninas de la ciudad?

SI	92%
NO	8%
TOTAL	100%



6.- ¿Conoce usted los cuidados que debería tener su mascota?

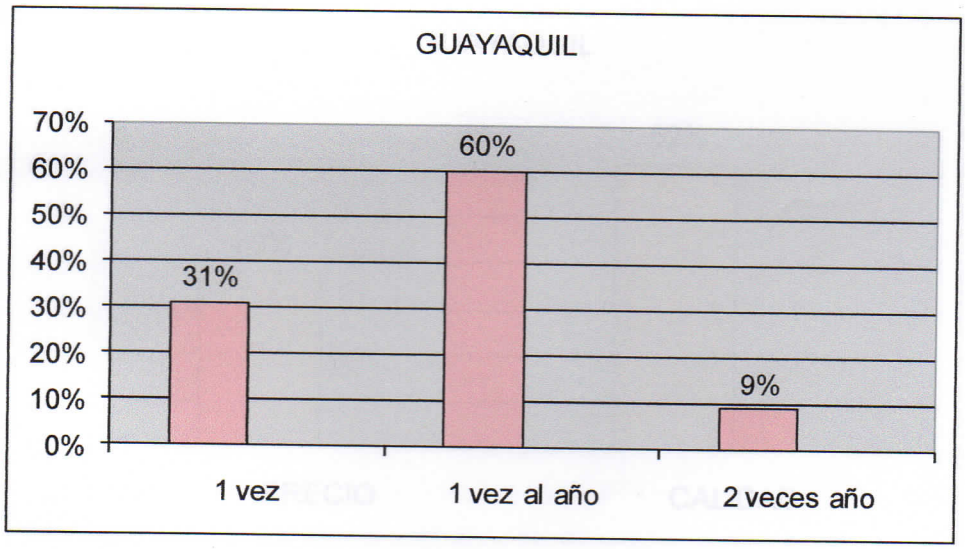
SI	86%
NO	14%
TOTAL	100%



Si contesto **Si** la pregunta anterior

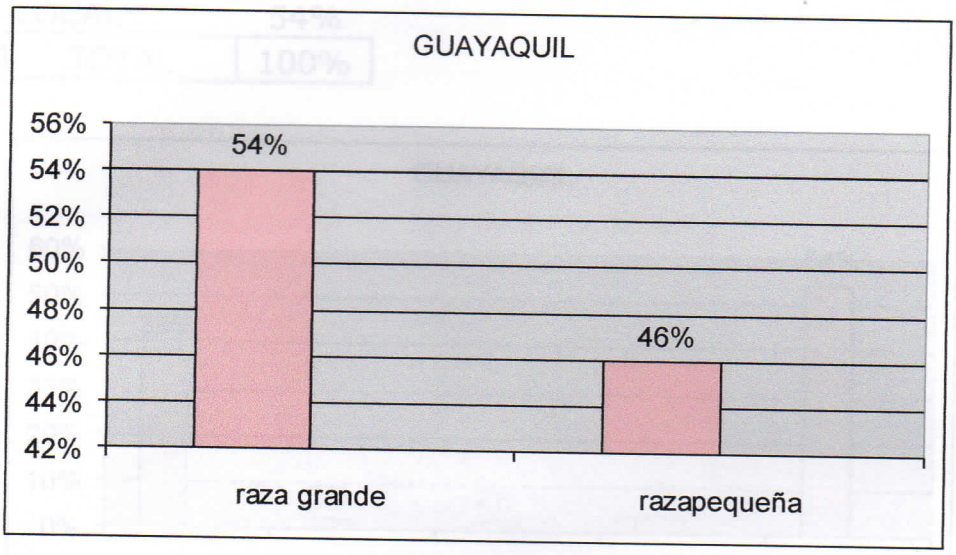
7.- ¿Sabe usted con frecuencia debería llevar a su mascota al veterinario?

1 vez	31%
1 vez al año	60%
2 veces al año	9%
TOTAL	100%



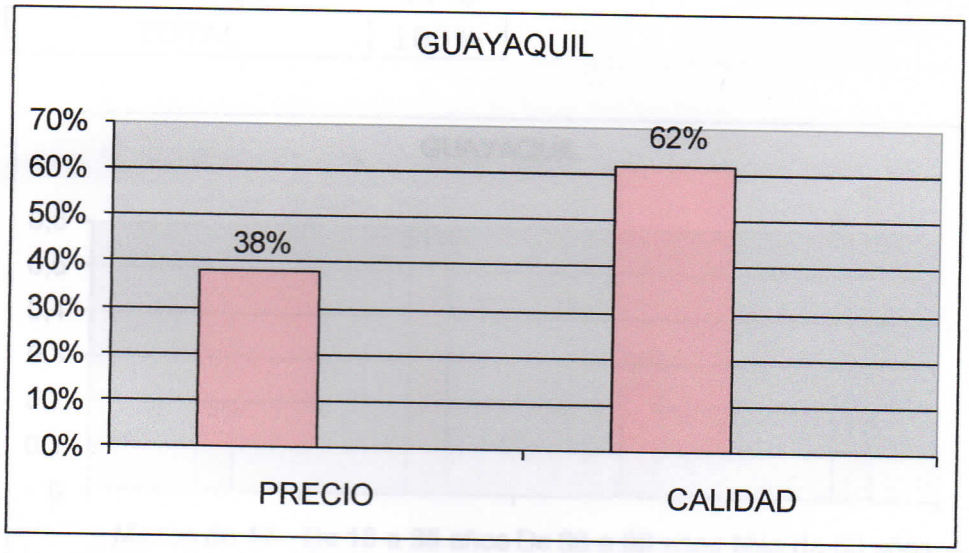
8.- ¿Qué raza de mascota le gustaría tener en su hogar?

Grande	54%
Pequeña	46%
TOTAL	100%



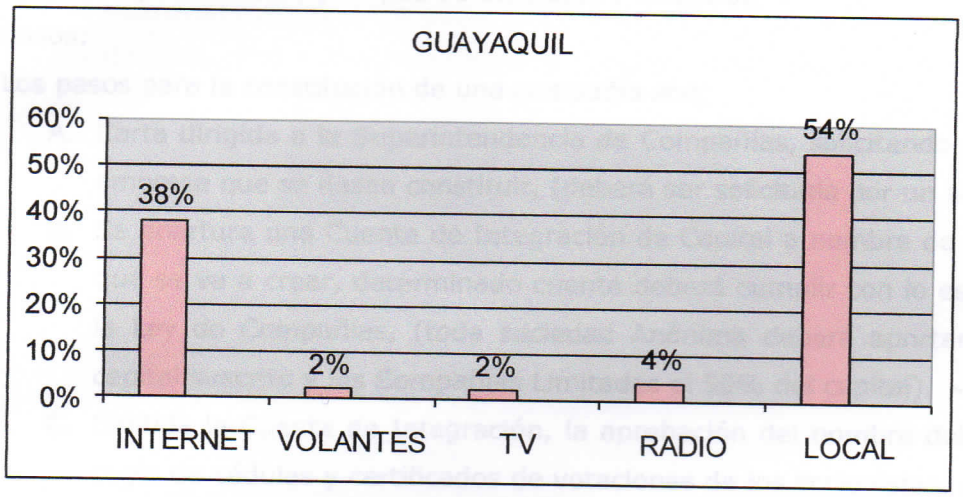
9.- ¿Cual de las siguientes características es más importante para usted al comprar una mascota?

PRECIO	38%
CALIDAD	62%
TOTAL	100%



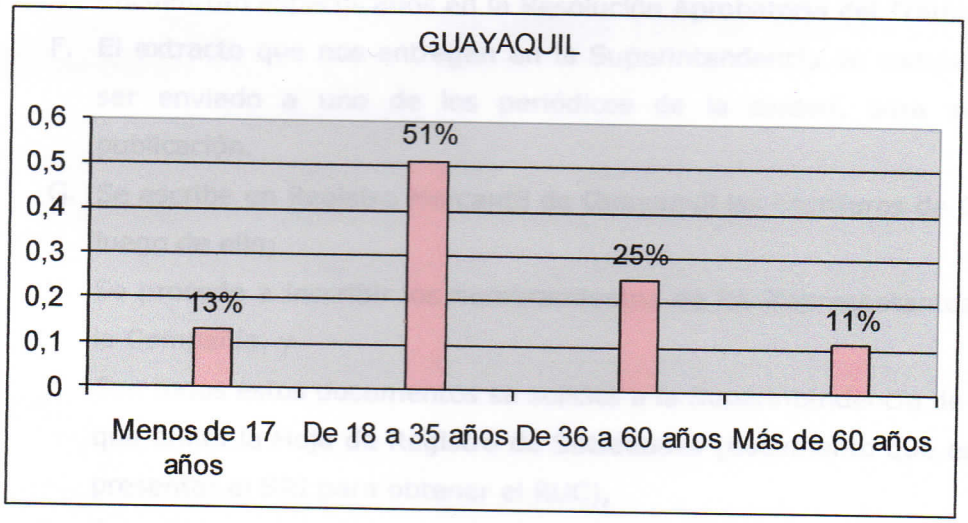
10.- ¿Mediante cual medio le gustaría recibir información sobre este producto?

INTERNET	38%
VOLANTES	2%
TV	2%
RADIO	4%
LOCAL	54%
TOTAL	100%



11.- ¿Cuál es su edad?

Menos de 17 años	13%
De 18 a 35 años	51%
De 36 a 60 años	25%
Más de 60 años	11%
TOTAL	100%



ANEXO D

Requisitos y Documentos Legales para la conformación de la compañía "MASKOTASS.A.".

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS:

Requisitos y pasos para constituir una compañía.

Dentro de los requisitos obligatorios tenemos los siguientes:

a) Ser mayor de edad, y capaz de contratar y obligarse

Pasos:

Los pasos para la constitución de una compañía son:

A. Carta dirigida a la Superintendencia de Compañías, solicitando el nombre la empresa que se desea constituir, (deberá ser solicitada por un abogado).
B. Se apertura una Cuenta de Integración de Capital a nombre de la Compañía que se va a crear, determinado cuenta deberá cumplir con lo establecido en la Ley de Compañías, (toda sociedad Anónima deberá aportar el 25% de capital suscrito y las Compañías Limitadas el 50% del capital).
C. Emitida la Cuenta de Integración, la aprobación del nombre del a empresa, copia de cédulas y certificados de votaciones de los accionistas, se lleva toda la documentación antes descrita a una Notaria, el cual elabora la Minuta y procede a elevarlo a Escritura Pública (4 testimonios entrega la Notaria).
D. Mediante una Carta se ingresa las Escrituras para que un delegado de la Superintendencia de Compañía, realice el estudio y la aprobación del trámite.
E. Luego de aprobado el Trámite se deberá cumplir con los requisitos que se encuentran especificados en la Resolución Aprobatoria del Trámite.
F. El extracto que nos entregan en la Superintendencia de compañías, deberá ser enviado a uno de los periódicos de la ciudad, para su respectiva publicación.
G. Se escribe en Registro Mercantil de Guayaquil las Escrituras de Constitución, luego de ello;
H. Se procede a inscribir los nombramientos de los Representantes Legales de la Compañía, y
I. Con todos estos documentos se solicita a la Superintendencia de Compañías, que emita la Hoja de Registro de Sociedades (documento que es obligatorio presentar al SRI para obtener el RUC),
J. Por ultimo para obtener el Registro Único de Contribuyentes se lleva la siguiente documentación:

1.- Original y copia de la escritura de Constitución o en su defecto copa Notariada.

2.- Original y copia del Nombramiento del Representante Legal de la Compañía.

3.- Copia de cedulas y certificados de Votación del Representante Legal.

4.- Formularios 01 A y 01B debidamente firmado por el representante legal.

5.- Original y copia de planilla de agua, luz o teléfono, la cual deberá estar a nombre e uno de los accionistas, o el gerente o a nombre de las compañías, de n tener estos documentos deberá adjuntar contrato de arrendamiento debidamente inscrito en la Corte de Justicia.

6.- de realizar el trámite una tercera persona, esta deberá adjuntar una Carta de autorización por parte del gerente del a compañía, así como también copia de la cedula de identidad y certificado de votación.

MUY ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE GUAYAQUIL:

Requisitos trámite de Habilitación

a) Formulario de tasa de habilitación
b) Copia del RUC
c) Copia de nombramiento y cédula del representante legal
d) Copia de patente año 2006
e) Original y copia cuerpo de bomberos
f) Carta de concesión o contrato de arrendamiento
g) Código catastral

Uso de suelo no paga si esta dentro de un Centro Comercial

Rótulos

Se pagará $ 26,25 x m2 más el 30 % de plusvalía.

2. BENEMÉRITO CUERPO DE BOMBEROS

Requisito para obtener los valores para la tasa de servicio contra incendios.

Renovación y/o primera vez

1.- Traer copia nítida de la cedula (en caso de ser el dueño) o la Autorización por escrito del contribuyente o compañía de la cual esta realizando el tramite indicando el nombre de la personal autorizada (con la respectiva copia de cedula).

2.-Copia de todas las hojas del RUC (para realizar el trámite por primera vez).

ESCRITURAS PARA COMPAÑÍAS ANÓNIMAS

Escritura # 1010

ESCRITURA PÚBLICA DE CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA xxxxxxxxx S.A.----------
-----CUANTÍA $ ----------
--

En la ciudad de Guayaquil, República del Ecuador, a los..... DÍAS DEL.... **DE..... DEL DOS MIL ..... ante mi, DOCTOR xxxxxxxxxxxxxxxx,** Notario Titular Tercero de este Cantón, comparece al siguiente señor; SEÑOR xxxxxxxxxx, de estado civil soltero, de profesión Economista; por sus propios derechos; el compareciente es de nacionalidad ecuatoriana, mayor de edad, con domicilio y residencia en esta ciudad de Guayaquil, con la capacidad civil y necesaria para celebrar toda clase de actos o contratos, y a quien de conocer doy fe en virtud de haberme exhibido sus documentos de identificación, bien instruida en el objeto y resultado de esta escritura, a la que procede como queda indicado, con amplia y entera libertad para su otorgamiento, me presento la minuta que es del tenor siguiente: SEÑOR NOTARIO: En el protocolo de escrituras publicas a su cargo, sírvase insertar una de constitución simultánea de compañía anónima, contenida en las siguientes cláusulas: PRIMERA.-COMPARECIENTES.- Interviene en el otorgamiento de esta escritura y de manera expresa manifiesta su voluntad de constituir la Compañía Anónima xxxxxxxxx S.A., la siguiente persona: xxxxxxxxx, de estado civil soltero, el contratante es de nacionalidad ecuatoriana, comparece por sus propios derechos, y domiciliada en la ciudad de Guayaquil. SEGUNDA.- DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.- La Compañía Anónima xxxxxxxxx S.A. que se constituye mediante este instrumento se organiza y regirá su vida institucional de conformidad con los mandatos establecidos en la Ley de Compañías, Código de Comercio, Código Civil, y en sus Estatutos, que constan a continuación.-CLAUSULA TERCERA.- ESTATUTOS DE LA COMPAÑÍA ANÓNIMA xxxxxxxxx S.A., Titulo I Del nombre, domicilio, objeto y plazo Articulo 1°.- DEL NOMBRE.- La Compañía Anónima que se organiza por medio de este estatuto se denomina "xxxxxxxxxx" S.A. - Articulo 2°.-NACIONALIDAD Y DOMICILIO.- La nacionalidad de la compañía por mandato de la Ley y voluntad de su fundador será ecuatoriana, y su domicilio estará en la ciudad de Guayaquil, sin perjuicio de abrir sucursales o agencias, en el país o en el extranjero, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes. Articulo 3°.- OBJETO SOCIAL.-El objeto social de la Compañía en el Ámbito Inmobiliario y de Bienes Raíces será ejercer actividad mercantil como comisionista, mandatario, mandante, agente, representante de personas naturales o jurídicas, a la compraventa, permuta, arrendamiento de puntos de ventas, explotación y administración de bienes inmuebles, podrá adquirir inmuebles o usufructuarlos, hacer inversiones en moneda nacional o extranjera, en depósitos locales o extranjeros, adicionalmente la Compañía podrá ejercer la actividad de las Compañías de Construcción, tales como la

construcción de viviendas familiares o unifamiliares, construcción de edificios, centros comerciales, residenciales, condominios o industriales; En el Ámbito de la Industria, Exportación e Importación podrá dedicarse a la importación, exportación y comercialización e industrialización y podrá abrir diversos puntos de ventas de productos naturales, agrícolas e industriales en las ramas alimenticias, metalmecánica, medica y textil, como también exportar y comercializar artículos de ferretería, artesanías, electrodomésticos, materiales de construcción, vehículos medianos, pesados, de útiles escolares, de materiales de oficina, maderas de todo tipo, sus productos y subproductos, de vidrio y porcelana, de productos artesanales y de regalos, de bebidas alcohólicas y no alcohólicas, de zapatos, juguetes, de materiales para el uso de decoración, de libros, y de objetos de joyería en general. Se dedicara también a la importación, ensamblaje fabricación y comercialización de productos del hogar, oficina, de equipos eléctricos, electrodomésticos, de computación. Se dedicara a la compraventa de materias primas, productos elaborados y semielaborados para la industria, agricultura y ganadería; podrá también importar materias primas y montar plantas para elaboración, distribución y ventas de productos de desinfección, jabones sólidos y líquidos para ropa, detergentes, ambientales, suavizantes para ropa, insecticidas, limpia vidrios, quita esmaltes, pinturas en látex y acrílicos, tanto para uso domestico como para uso industrial; también podrá dedicarse a la elaboración, distribución y venta de artículos para el cuidado personal tales como shampoo, rieses, acondicionadores para el peinado, jabones cosméticos líquidos y sólidos, geles acondicionadores para el cabello, antisépticos bucales, productos mentolados, talcos para después del baño, esmalte para uñas, cremas para el cuerpo; Como Inversionista podrá invertir en todo tipo de valores fiduciarios, esto es, la adquisición y usufructo de los mismos, para si, tales como bonos del Estado, cédula hipotecarias, certificados de depósitos, acciones de Compañías Anónimas, participaciones de Compañías Limitadas, constituidas o por constituirse.- Este objeto no implica mandato ni intermediación financiera, ni compraventa de cartera; En el **Ámbito de** la Asesoría prestara además toda clase de asesoría y capacitación en aspectos de orden legal, contable, bancario, financiero, de administración de negocios, marketing y procesamiento de datos, asesoría agrícola, ganadera, acuícola, de técnicas de exportación e importación, programas y cursos de computación, tanto a personas naturales como a personas jurídicas.- En el Ámbito del Turismo podrá dedicarse a la actividad del turismo y el agenciamiento de viajes tanto a nivel nacional como internacional; además también lo desarrollara mediante instalaciones de hoteles, restaurantes, clubes, cafeterías, centros comerciales, parques mecánicos de recreación, casinos, salas y recreativos.- En el Ámbito de la Agricultura y Ganadería podrá dedicarse a la actividad agrícola en todas sus fases: Explotación, procesamiento y comercialización en diversos puntos de venta de productos del agro; al desarrollo de plantaciones y cultivos tanto extensivos como intensivos, pudiendo instalar las

plantas procesadoras que requiera para la comercialización de sus productos, tanto para el mercado nacional como para la exportación; al desarrollo, crianza y explotación de toda clase de ganado mayor y menor, a la avicultura en general, cunicultura, sericultura, así como podrá importar productos para la agricultura, ganadería y actividades afines, equipos y maquinarias para la explotación agrícola y ganadera.- En **el** Ámbito de la Acuicultura también tendrá por objeto dedicarse a la producción de larvas de camarones y de otras especies bioacuaticas como crustáceos, moluscos, peces, anfibios y otras especies bioacuaticas mediante la instalación de laboratorios o centros de venta.- En el Ámbito Pesquero también se dedicará a la actividad pesquera en todas sus fases como: captura, extracción, procesamiento y comercialización de especies bioacuaticas en los mercados internos y externos para este fin se podrán abrir todos los *puntos de ventas que sean necesarios.- también podrá adquirir en propiedad*, arrendamiento o en asociación barcos pesqueros, lanchas de carga fluvial y marítima, instalar plantas industriales de empaque, embasamiento o cualquier otra forma requerida para la comercialización de productos del mar.- En el Ámbito de la Electrónica y Telecomunicaciones podrá dedicarse a la reparación, mantenimiento, comercialización, asesoría y venta de equipos para este fin podrán establecerse varios puntos de ventas.- Para el fiel cumplimiento de sus fines, podrá realizar toda clase de *actos civiles o mercantiles, permitidos por la Ley*, que tengan relación con su objeto. Articulo Cuarto.- PLAZO.-El plazo de duración de la Sociedad Anónima será de Cien años, pero este plazo podrá ser prorrogado o disminuido e inclusive disuelta o liquidada la Compañía antes del cumplimiento del plazo, por resolución expresa tomada por la Junta General de Accionistas de conformidad con lo dispuesto en estos Estatutos o por las demás causales legales. **Título II** Del Capital. Artículo Quinto: DEL CAPITAL Y DE LAS ACCIONES.- El capital de la Compañía asciende a la cantidad de cinco mil seiscientos dólares de los Estados Unidos de América, representado por setenta acciones ordinarias y nominativas de un dólar de los Estados Unidos de América cada una.- Cada acción liberada da derecho a un voto en la Junta General, a participar en las utilidades de la Compañía en proporción a su valor pagado, y a los demás derechos que confiere la Ley a los accionistas. Los títulos de acciones se extenderán de acuerdo con la Ley, en libros con talonarios correlativamente numerados y firmados **por el** Presidente y Gerente de la Compañía, pudiendo comprender **cada titulo** una o más acciones, pero haciendo constar en ellos la numeración **de las** mismas.- Entregado el titulo o certificado al accionista, este **suscribirá el** recibo en el correspondiente talonario.- **Titulo III Del Gobierno y de la Administración, Articulo Sexto.- Norma General.-** El gobierno **de la** compañía corresponde a la junta general de accionistas, y su administración al gerente y al residente. **Artículo Séptimo.-Convocatorias.-** La convocatoria a junta general la efectuará el **gerente** de la compañía, mediante aviso que

se publicara en uno de los **diarios de** mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con **ocho días** de anticipación, por lo menos, respecto de aquel en que se **celebre la** reunión. En tales ocho días no se contaran el de la convocatoria **ni el de** realización de la junta. **Artículo Octavo.- Clases de juntas.- Las juntas** generales serán ordinarias y extraordinarias. Las primeras se **reunirán por** lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la compañía, para considerar **los** asuntos especificados en los numerales segundo, tercero y **cuarto del** articulo doscientos treinta y uno de la Ley de Compañías y **cualquier otro** asunto puntualizado en el orden del día, de acuerdo con la **convocatoria.** Las segundas se reunirán cuando fueren convocadas para **tratar los** asuntos para los cuales, en cada caso, se hubieren promovido. **Articulo Noveno.- Quórum general de instalación.-** Salvo que la ley **disponga** otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, **con la** concurrencia de por lo menos el cincuenta por ciento del capital **pagado.** Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el **número** de socios presentes, siempre que se cumplan los demás **requisitos de ley.** En esta última convocatoria se expresara que la junta se instalara **con los** accionistas presentes. **Articulo Décimo.- Quórum especial de** Instalación.- Siempre que la ley no establezca un quórum mayor, la junta general se instalará, en primera convocatoria, para deliberar sobre el aumento o disminución del capital, la transformación, la fusión, la escisión, la disolución anticipada de la compañía, la reactivación de la compañía en proceso de liquidación, la convalidación y, en general, cualquier modificación del estatuto con la concurrencia del 50% del capital pagado. En estos casos, salvo que la ley señale un quórum mayor, para que la junta se instale previa segunda convocatoria, bastará la concurrencia de la tercera parte del capital pagado. Cuando proceda una tercera convocatoria, siempre que la ley no prevea otro quórum, la junta se instalará con el número de accionistas presentes. De ello se dejará constancia en esta convocatoria. Articulo Décimo Primero.- Quórum de decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomaran con la mayoría del capital pagado concurrente a la reunión. Articulo Décimo Segundo.- Facultades de la Junta.- Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía anónima. Articulo Décimo Tercero.-Junta Universal.- No obstante en los artículos, la junta se entenderá convocada y quedará validamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que este presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta. Articulo Décimo Cuarto.- Presidente de (a compañía.- El *presidente será* nombrado por la junta general para un periodo. (Puede oscilar entre uno y cinco años), a cuyo termino podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al presidente: Presidir las reuniones de junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectivas. A) Suscribir con el gerente los certificados provisionales o los títulos de acción, y extenderlos a los accionistas. B) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviere impedido de Actuar, temporal o definitivamente. Artículo Décimo Quinto.- Gerente de la Compañía.- El gerente será nombrado por la junta general para un periodo de cinco años, a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente *continuara en el ejercicio de sus* funciones hasta ser legalmente reemplazado. Corresponde al gerente: *a) Convocar a las reuniones de* junta general; b) Actuar de secretario de las reuniones de junta general a las que asista y firmar, con el presidente, las actas respectivas; c) Suscribir con el presidente los certificados provisionales o los títulos de acción, y extenderlos a los accionistas, d) Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial de la compañía, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías; e) Ejercer las atribuciones previstas para los administradores en la Ley de Compañías. Título IV De la Fiscalización Articulo Décimo Sexto.- Comisarios.- La junta general designará anualmente un comisario para que realice las funciones que por Ley corresponden a los comisarios, quienes tendrán derecho ilimitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales, sin dependencia de la administración y en interés de la compañía. Título V De la disolución y liquidación. Artículo Décimo Séptimo.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidara con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley. Siempre que las circunstancias permitan, la junta general designara un liquidador principal y otro suplente. CUARTA.- APORTES. El capital social de la compañía se encuentra suscrito en su cien por ciento y pagado en su veinticinco por ciento en la siguiente forma: Primero.- Sr. xxxxxxxxx, ha suscrito diez acciones ordinarias y nominativas de un dólar americano cada una, y ha pagado en numerario el veinticinco por ciento de su valor, esto es, la suma de doscientos dólares; Sr. xxxxxxxxx, ha suscrito diez acciones ordinarias y nominativas de un dólar americano cada una, y ha pagado en numerario el veinticinco por ciento de su valor, esto es, la suma de doscientos dólares; Srta. Xxxxxxxxx, ha suscrito diez acciones ordinarias y nominativas de un Dólar americano cada una, y ha pagado en numerario el veinticinco por ciento de su valor, esto es, la suma de doscientos dólares; Srta. xxxxxxxxx Saltos, ha suscrito diez acciones ordinarias y nominativas de un dólar americano cada una, y ha pagado en numerario el veinticinco por ciento de su valor, esto es, la suma de doscientos dólares; xxxxxxxxxxxxxxxx, ha suscrito diez acciones ordinarias y nominativas de un dólar americano cada una, y ha pagado en numerario el veinticinco por ciento de su valor, esto es, la suma de doscientos dólares; xxxxxxxxx, ha suscrito diez acciones ordinarias y nominativas de un dólar americano cada una, y ha pagado en numerario el veinticinco por ciento de su valor, esto es, la suma de

doscientos dólares; Sr. xxxxxxxxx xxxxxxxxxx ha suscrito diez acciones ordinarias y nominativas de un dólar americano cada una, y ha pagado en numerario el veinticinco por ciento de su valor, esto es, la suma de doscientos dólares.- Segundo.- Estos Valores que han sido depositados en el Banco de Guayaquil, según consta del Certificado de Apertura de la cuenta de Integración de Capital otorgado por el referido Banco.- El saldo se cancelara en un plazo de dos meses a partir de la inscripción de esta escritura en el Registro Mercantil. QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para los periodos señalados en los artículos décimo cuarto y décimo quinto del estatuto, se designará como presidente de la compañía **xxxxxxxxx S.A.** al Señor **xxxxxxxxx** y como gerente general de la misma al Señor **xxxxxxxxx,** respectivamente. DECLARACIÓN FINAL. Agregue Ud. señor Notario las demás cláusulas de estilo que consulten la eficacia y validez de este instrumento, agregue como documento habilitante el certificado de la Cuenta de Integración de Capital abierta para el efecto en el Banco de Guayaquil- Deje constancia que los contratantes autorizan a usted para que realice todas y cada una de las gestiones necesarias para la legalización, aprobación e inscripción de esta escritura, entendiéndose esta, nuestra declaración, como un poder amplio y suficiente para el efecto.- Respetuosamente.- f) Abogado Jorge Ojedis Romero número dos mil cuatrocientos cuarenta y uno, HASTA AQUÍ LA MINUTA.- Queda agregado a Mi registro formando parte de la presente escritura, el Certificado bancario.- La compareciente me presento sus respectivos documentos de Identificación personal.- Leída que le fue la presente escritura, de principio a fin y en alta voz, por mi el Notario a la otorgante, esta la aprobó en todas y cada una de sus partes, se afirmaron, ratificaron y firman en unidad de acto y conmigo el Notario de todo lo cual doy fe.-

SEÑOR **xxxxxxxxxxxxxxxx**

C.D.C. No-

EL NOTARIO