

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA SEDE QUITO

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

CARRERA: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Tesis previa a la obtención del Título de: Ingeniero Comercial Con
Especialización en Administración de Empresas

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN SISTEMA DE
COBERTURA PREPAGADA A PERSONAS JURÍDICAS PARA LA
ASISTENCIA LEGAL POR PROFESIONALES EN LAS RAMAS DEL
DERECHO EN EL CANTÓN QUITO

AUTOR:
BLASCO FERNANDO TORRES ANDRADE

DIRECTORA:
DRA. MIRYAN TORO.

QUITO, JUNIO 2010

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD

Los conceptos desarrollados, análisis realizados y las conclusiones del presente trabajo, son de exclusiva responsabilidad del autor.

Quito, julio 28 de 2010.

(f.) _____

Blasco Torres Andrade

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a mi madre y a mi hermano.

Brillante, es quien se destaca de los demás con conocimiento, razón y sabiduría, la ansiedad de conocimiento que aplaque nuestra ignorancia nos hace ser sabios, el razonamiento se perfecciona cuando nuestro sentido investigativo nace. La sabiduría conjuga el razonamiento y permite a un hombre sobrio, con dedicación, llegar a ser exitoso.

Lamento mami, que este trabajo no tenga toda aquella grandeza del sentimiento de orgullo y admiración que por ti siento, ha terminado este paso pero en mi camino nacen nuevas metas que al cumplirlas podré demostrar la valía de tu sacrificio. Por ahora solo queda continuar, paso a paso, para ser, quien quiero ser.

AGRADECIMIENTO

Quiero hacer ostensibles mis agradecimientos a aquella Luz Máxima que muchos llaman Dios, yo lo llamo Padre, gracias por darme la inteligencia necesaria para cumplir con este humilde trabajo.

A mis padres carnales por siempre querer lo mejor para mí, con sus errores y virtudes lograron encaminar mis pasos en los mejores senderos posibles llenos de armonía y buenos consejos, no me queda más que decirles los amo y gracias por todo.

Gracias Lindalise, pues, con tu mirada inocente cumples con ese requisito que aún mi entendimiento no puede descifrar, pero tú hijita mía, sin saberlo día a día alientas a mi espíritu para que mi accionar y mi pensamiento se enfoquen en ofrecerte el mejor de los ejemplos que un padre puede dar.

Dra Miryan Toro, gracias por sus apreciaciones y consejos en el desarrollo de mi proyecto, un buen trabajo se fortalece y revitaliza con una buena guía, usted lo fue. Mil gracias.

No quiero dejar pasar la oportunidad para agradecer a todo el personal docente y administrativo, que conocí de la Universidad Politécnica Salesiana, a todos ustedes gracias, inclusive agradezco por los malos momentos que se pudo tener en determinada circunstancia con algún docente o personal administrativo, pues de todos pude aprender y perfeccionar mi profesionalismo y a mí mismo como persona.

Y a ti Linda. Más que esposa; consejera, compañera y amiga.

INDICE ANALÍTICO

DECLARATORIA DE RESPONSABILIDAD.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ÍNDICE ANALÍTICO.....	iv
ÍNDICE DE CUADROS.....	ix
RESUMEN EJECUTIVO.....	xi

CAPÍTULO I

1.1. Antecedentes.....	1
1.1.1. Definición del producto y servicio.....	3
1.1.2. Características.....	16
1.2. Naturaleza del producto y servicios.....	21
1.2.1. Evolución del servicio de asistencia y asesoría legal prepagada.....	22
1.2.2. Estructura del servicio de asistencia y asesoría legal prepagada.....	31
1.2.3. Funcionamiento del servicio.....	31
1.2.4. Beneficios.....	32
1.2.5. Uso del producto.....	33
1.2.5.1. Representación Judicial o Extrajudicial.....	33
1.2.5.2. Asesoría Legal.....	34
1.3. Investigación del mercado.....	34
1.3.1. Herramientas.....	34
1.3.2. Análisis de la demanda.....	35
1.3.3. Proyección de la Demanda.....	37
1.3.4. Segmentación del mercado.....	38
1.3.4.1. Variables de Segmentación.....	38
1.3.4.1.1. Geográficas.....	38
1.3.4.1.2. Demográficas.....	38
1.3.4.1.3. Psicográficas.....	39
1.3.4.1.4. Conductuales o de Conducta Empresarial.....	40
1.3.5. Determinación del tamaño.....	40

1.3.5.1 Determinación de las necesidades del segmento de mercado.....	41
1.3.6. Elaboración de la Encuesta.....	41
1.3.6.1. Tabulación y análisis de datos.....	45
1.4. Análisis de la oferta.	52
1.4.1. Factores de la oferta.....	53
1.4.1.1. Precio de servicios.....	53
1.5. Determinación de la demanda potencial insatisfecha.....	54
1.5.1. Propuesta de la participación del proyecto en la demanda potencial.....	55
1.6. Marketing MIX.....	55
1.6.1. El producto.....	55
1.6.2. Distribución del Servicio.....	56
1.6.3. Promoción.....	56
1.6.4. Canales de distribución.....	58
1.6.5. Estrategias de productos y servicios.....	59
1.6.6. Estrategias de comunicación.....	59
1.6.7. Ciclo de vida del producto.....	61
1.6.8. Análisis F.O.D.A.....	61
1.6.8.1. Análisis Interno.....	61
1.6.8.2. Análisis Externo.....	62
1.6.8.3. Cómo aprovechar nuestras Fortalezas Ante las oportunidades.....	62
1.6.8.4. Cómo afrontar las amenazas del mercado con nuestras Fortaleza.....	63
1.6.9. Resumen del Marketing MIX.....	64
1.6.9.1. Comunicación.....	64
1.6.9.2. Distribución.....	65
1.6.9.3. Precio.....	65
1.6.9.4. Producto.....	66
1.6.10. Control del Plan de Marketing MIX.....	67
1.6.10.1. Proceso de Evaluación.....	67
1.6.10.2. Objetivo de Evaluación.....	67
1.6.10.3. Indicadores de Gestión.....	67
1.6.10.3.1. Indicadores de Desempeño General.....	67
1.6.10.3.2. Indicadores de Desempeño en Publicidad.....	68
1.6.10.3.3. Indicadores de Desempeño de Marketing Directo.....	68
1.6.10.3.4. Indicadores de Desempeño en Producción.....	68

1.6.10.3.5. Indicadores de Desempeño en el Precio.....	69
--	----

CAPÍTULO II

2.1. Determinación del tamaño físico del proyecto.....	70
2.2. Localización óptima del proyecto.....	71
2.3. Distribución de la empresa.....	74
2.3.1. Diagrama de procesos (hilos) de la empresa.....	75
2.3.1.1. Diagrama de recorrido de los procesos.....	76
2.3.1.1.1. Recorrido de los procesos.....	78
2.3.1.1.2. Cómo se efectúa el diagrama de recorridos.....	78
2.3.1.2. Diagrama de hilos.....	79
2.3.1.2.1. Forma de hacer un diagrama de hilos. Revisar.....	80
2.3.1.2.2. Uso del diagrama de hilos.....	81
2.3.2. Definición de las áreas del proyecto.....	81
2.4. Equipos específicos y técnicos.....	83
2.4.1. Descripción y justificación de los equipos técnicos.....	83
2.5. Organización y administración.....	86
2.5.1. Estrategias.	86
2.5.1.1. Misión.....	86
2.5.1.2. Visión.....	87
2.5.2. Objetivos Generales de la empresa.....	87
2.5.3. Objetivos Específicos de la empresa.....	88
2.5.4. Ética Profesionales y Empresarial.....	88
2.6. Políticas.....	93
2.6.1. Políticas de producción.....	94
2.6.2. Políticas de ventas.....	94
2.6.3. Políticas de cobranzas.....	94
2.6.4. Políticas de Personal.....	95
2.7. Estrategias para el cumplimiento de las políticas.....	95
2.8. Organigrama de la empresa.....	97
2.8.1. Manual de Funciones.....	98

CAPÍTULO III

3.1. La Inversión.....	103
3.1.1. Inversión total inicial.....	103
3.2. Capital de Trabajo.....	108
3.2.1. Gastos Administrativos.....	109
3.2.1.1. Sueldos y Salarios.....	111
3.2.1.2. Arriendo de oficina.....	111
3.2.1.3. Servicios Básicos.....	111
3.2.1.4. Suministros de oficina.....	111
3.2.2. Gastos de Ventas.....	112
3.2.2.1. Publicidad.....	114
3.2.3. Gastos Financieros.....	114
3.2.4. Depreciación y Amortización.....	116
3.2.4.1. Depreciación.....	116
3.2.4.2. Amortización.....	119
3.2.4.3. Valor de Salvamento.....	119
3.3. Ingresos del proyecto.....	120
3.3.1. Precio de venta.....	120
3.3.2. Ingresos Anuales.....	121
3.4. Balance de Resultados.....	122
3.5. Balance se Situación Inicial.....	124
3.6. Financiamiento.....	125
3.7. Elaboración del Flujo de caja.....	128

CAPÍTULO IV

4.1. Métodos de evaluación.....	131
4.1.1. Métodos de Evaluación Simple.....	131
4.1.1.1. Tasa promedio de rentabilidad.....	131
4.1.1.2. Rentabilidad sobre la Inversión.....	132
4.1.1.3. Rentabilidad sobre el Activo Fijo.....	133
4.1.1.4. Periodo de Recuperación de la Inversión.....	133
4.1.2. Métodos de Evaluación Compleja.....	134
4.1.2.1. Valor Actual Neto o Valor Presente Neto.....	135
4.1.2.2. Tasa Interna de Retorno.....	140

4.1.3 Relación Beneficio Costo.....	139
-------------------------------------	-----

CAPÍTULO V

5.1. Objetivos Generales del estudio de Impacto.....	143
5.2. Impacto Social.....	143
5.2.1. Efecto Sobre el Empleo.....	144
5.2.2. Efecto Sobre los Negocios.....	144
5.2.3. Efecto Sobre las Familias.....	144
5.2.3.1. Efecto sobre la Comunidad.....	145
5.3. Impacto Económico.....	146
CONCLUSIONES.....	149
RECOMENDACIONES.....	151
BIBLIOGRAFÍA.....	152
ANEXOS.....	155

INDICE DE CUADROS

CUADRO No. 1.1.: Crecimiento Empresarial en la ciudad de Quito.....	36
CUADRO No. 1.2.: Proyección de la Demanda.....	37
CUADRO No. 1.3: Cálculo de la Demanda Insatisfecha.....	54
CUADRO No. 2.1: Criterio para la Localización.....	73
CUADRO No 2.2: Código de cercanía para la Ubicación de la empresa.....	74
CUADRO No 2.3: Distribución de la planta.....	75
CUADRO No 2.4: Diagrama de Hilos.....	77
CUADRO No 2.5: Justificación de los Activos Fijos.....	84
CUADRO No 2.6: Valores Éticos.....	93
CUADRO No 2.7: Organigrama de la empresa.....	97
CUADRO No 3.1: Inversión Total del Proyecto.....	104
CUADRO No 3.2: Inversión en Activos Fijos.....	105
CUADRO No 3.3: Inversión en equipo de Computación.....	105
CUADRO No 3.4: Inversión en equipo de oficina.....	105
CUADRO No 3.5: Inversión en muebles de oficina.....	106
CUADRO No 3.6: Inversión en activos diferidos.....	107
CUADRO No 3.7: Gastos de Constitución y organización.....	107
CUADRO No 3.8: Gastos de Pre-operación.....	108
CUADRO No 3.9.: Determinación Del Gasto.....	109
CUADRO No 3.10: Gastos Administrativos.....	110
CUADRO No 3.11: Servicios Básicos.....	111
CUADRO No 3.12: Suministros de Oficina.....	112
CUADRO No 3.13: Gasto de Ventas.....	113
CUADRO No 3.14: Sueldos y Beneficios del personal de Ventas.....	113
CUADRO No 3.15: Gastos Financieros.....	115
CUADRO No 3.16: Sueldos y Beneficios del personal de Administrativo.....	115
CUADRO No 3.17: Depreciación y vida útil de los Activos.....	117
CUADRO No 3.18: Depreciación dividida pro Área.....	118
CUADRO No 3.19: Valor de Salvamento.....	120
CUADRO No 3.20: Ingresos del 1er año.....	121
CUADRO No 3.21: Ingresos del Proyecto.....	121
CUADRO No 3.22: Estado de Resultados.....	122
CUADRO No 3.23: Balance de Resultados	123

CUADRO No 3.23: Estado de Resultados Proyectado a 5 años.....	123
CUADRO No 3.24: Estado de Situación Inicial.....	124
CUADRO No 3.25: Estado de Situación Final.....	125
CUADRO No 3.26: Tabla de Amortización.....	127
CUADRO No 3.27: Flujo de Caja Proyectado a 5 años.....	129
CUADRO No 4.1: Recuperación de la Inversión.....	134
CUADRO No 4.2: Indicadores del VAN.....	135
CUADRO No 4.3: Tasa de Descuento 1.....	136
CUADRO No 4.4: Tasa de Descuento 2.....	137
CUADRO No 4.5: Cálculo del VAN.....	138
CUADRO No 4.6: Indicadores del TIR.....	140
CUADRO No 4.7: Indicadores del RBC.....	141
CUADRO No 5.1: Análisis de Impacto Social.....	146
CUADRO No 5.2: Análisis de Impacto Económico.....	148

RESUMEN EJECUTIVO

El manejo adecuado de una empresa exige un sin fin de técnicas administrativas, financieras, económicas, informáticas, de talento humano, de mercado entre otras.

Hay empresas que enfocan su accionar a un sector del mercado específico, en otras el origen de su capital puede ser privado, público o mixto. Unas empresas prefieren optar por la prestación de servicios, otras por la comercialización o por la transformación de insumos en un bien terminado.

No obstante todas las empresas que se creen, se acogen a un sistema regulado por un Estado. Este Estado provee leyes que su finalidad es establecer la manera de vida de estas empresas.

Este proyecto facilita el nacimiento de nuevas empresas, y de igual manera, aporta con un valioso conocimiento que se transmite a través de un sistema de asistencia y asesoría a los posibles clientes que para nuestro caso serán las personas naturales en la ciudad de Quito.

Este proyecto surge de una necesidad, esta necesidad es visible desde todo ámbito de acción de las personas jurídicas, pues toda empresa necesitará en determinado momento el desarrollo de una actividad en la que deba considerarse la contratación de un abogado.

En nuestro estudio de mercado hemos determinado las apreciaciones de la colectividad sobre los servicios que existen actualmente, y determinar una oferta y demanda del mercado. Nos permitió considerar cuales van a ser nuestras estrategias de ingreso al mercado, a fin de conseguir clientes, mantenernos con ellos de forma duradera y crecer empresarialmente.

El estudio técnico está determinado por algunos análisis como identificar el tamaño del proyecto el mismo que nos permite conocer cuál será la capacidad del proyecto, nos indica también el recurso humano que se necesita para la determinación del proyecto, la ubicación también es un punto neutral de este estudio, en este se

estudian varias alternativas de localización y se analiza variables como es la disponibilidad de servicios para la producción, la cercanía al mercado, entre otras.

El análisis legal y administrativo del proyecto determina la facilidad y reglamentación que existe sobre el proyecto que deseamos establecer, así como también en este estudio determinamos las políticas del personal también como el establecimiento de misión, visión y objetivos a corto mediano y largo plazo.

En el estudio financiero se analizan los costos, gastos e ingreso que tendrá el proyecto, a través de este análisis podemos determinar presupuestos que a futuro tendrá el proyecto, conoceremos la inversión necesaria que debe tener el mismo, considerar el ingreso y los egresos para determinar los beneficios lucrativos que el proyecto genere en su vida económica.

La evaluación financiera realiza un análisis con la información obtenida en el estudio financiero, lo que permite determinar la viabilidad del proyecto, a través de técnicas financieras como el VAN y TIR, así como la utilidad que se puede obtener sobre la inversión.

Todos estos estudios complementan uno solo, como es el estudio de factibilidad, que al finalizar el mismo podemos determinar la viabilidad o no de proyecto para optar la decisión de poner o no en marcha el proyecto pues al concluir veremos si el impacto es positivo, negativo o indiferente en campos como el financiero, social y ecológico.

CAPÍTULO I

ESTUDIO DE MERCADO

1.1. Antecedentes

Desde la idea más básica de creación de una empresa, la búsqueda de socios que compartan criterios y aporten capital, y el lanzamiento de la empresa al mercado; independientemente del nicho de mercado que quiera satisfacer, producto o servicio que idealicen producir; el talento humano que se necesite contratar, la actividad económica que desee realizar; se debe acoplar a un marco legal determinado por la Legislación Ecuatoriana. Lo que hace necesario el cumplimiento de requisitos legales antes, durante y después de su vida económica tales como:

- Proceso de Constitución de la Compañía desde la aprobación del nombre en la Superintendencia de Compañías hasta su inscripción en el Registro Mercantil.
- Registro ante al Servicio de Rentas Internas.
- Inscripción en el Municipio
- Trámites en el Ministerio de Relaciones Laborales
- Trámites en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, entre otros.

Es decir toda empresa debe realizar este proceso; por tal motivo todas y cada una de las personas jurídicas de derecho privado, necesitan obligatoriamente contar con una asesoría legal que le permita encaminar de mejor manera su proceder en el marco jurídico de nuestro país.

Visualizando lo anterior, muchas empresas han optado por la contratación directa de un abogado, para que estos trámites sean resueltos por éste. Generando más gastos para la empresa contratante, puesto que de manera aislada los horarios y carga laboral realmente no justifica la contratación de un abogado que en ocasiones tiene horas vagas de trabajo, es decir no es necesario para la empresa contratante tener un abogado en la misma de manera constante y diaria, además es posible que una vez establecida la empresa como tal, ésta no tenga nunca un problema jurídico durante su vida económica.

Pero la obligatoriedad de los trámites que se han mencionado hace que su proceso tenga la prioridad necesaria como para no dejarlos de realizar.

A fin de minimizar gastos para la empresa, en otros casos estas deciden no contratar abogados directamente y optar por contrataciones esporádicas de profesionales en las ramas del derecho cuando se necesite solventar una determinada necesidad, en el momento que la misma se presente.

Frente a esto, se puede determinar que tener un abogado vinculado directa o indirectamente a la empresa tiene ventajas y desventajas en ambos casos y tomado como punto de partida un análisis frente al hecho que es de vital importancia regirse a procedimientos legales para el surgimiento y vida de una empresa, mi proyecto plantea un servicio innovador mediante el cual, una empresa afiliada recibe asesoría y asistencia legal inmediata independiente del proceso y/o trámite a realizar; y por esta afiliación se compromete a entregar un determinado pago previamente pactado, y por una duración de tiempo que se estipule como vigencia de un contrato.

La falta de seguridad y credibilidad jurídica en nuestro país es un tema que desde hace mucho tiempo se viene discutiendo especialmente respecto al proceder ético de los involucrados en el sistema judicial ecuatoriano. Lamentablemente, la inseguridad jurídica en lugar de desaparecer va aumentando constantemente, y se propaga cada día más, al punto de afectar todo tipo de trámite legal, ofreciendo una visualización de la colectividad más deteriorada.

Para el caso de los contratos y sus disposiciones, que en cualquier lugar del mundo y bajo cualquier sistema de derecho son considerados ley para las partes, aquí en nuestro país se están convirtiendo en simples “papeles mojados” que se incumplen y quebrantan de acuerdo a la conveniencia o pura voluntad de cualquiera de las partes que lo suscribió. Incluso con complicidad de los jueces dentro de un litigio.

1.1. Definición del producto y servicio.

El presente proyecto está dedicado a la creación de una empresa que preste servicios de asistencia legal con profesionales en todas las ramas del derecho, a Personas Jurídicas en la ciudad de Quito, motivo por el cual tendremos como punto de partida, un estudio sobre las entidades de control como son: la Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas (SRI), Ministerio de Relaciones Laborales , Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS), entre otros; para el campo de acción de toda persona jurídica cuando esta se crea como tal, o durante su proceso de vida económica.

RESEÑA HISTÓRICA DEL CÓDIGO DE TRABAJO

“Los trabajadores ecuatorianos lograron hace medio siglo un documento que defendía sus derechos.”

El Código de Trabajo ecuatoriano y la mayoría de las leyes obreras del país, aprobadas inicialmente en el Ecuador, son el producto y resultado de toda una lucha política, económica y social, liderada por la clase obrera ecuatoriana, en procura de su emancipación, como resultado de la lucha de clases, entre obreros y patronos.

Largos, tediosos y difíciles, han sido los períodos de gobiernos represivos que se han turnado en el poder, y que la clase obrera ha tenido que transitar luchando y bregando, bajo las direcciones de las centrales sindicales de trabajadores organizados del país, para ver cristalizados sus objetivos y propósitos.

El General Gil Alberto Enríquez Gallo, Jefe Supremo de la República, y el Dr. Carlos Ayala Cabanilla, Ministro de Previsión Social y Trabajo, expresaron el Código del Trabajo del Ecuador el 5 de agosto de 1938. En consecuencia, se cumplen 72 años de este gran acontecimiento que hizo época como hito del progreso en la justicia social en el Ecuador.

El autor del proyecto del Código del Trabajo fue el destacado jurisconsulto y literato Miguel Angel Zambrano, según opinión generalizada, pero también es generalmente aceptado que participaron en su elaboración ya sea como elaboradores o consultores, los destacados juristas Alfredo Pérez Guerrero, Juan Genaro Jaramillo, César Carrera

Andrade, Leoncio G. Patiño, Antonio José Borja, Rafael Vallejo Larrea, Néstor Mogollón y Luis Gerardo Gallegos. Y en la Secretaria de los comisionados para elaborar el Código se reconoce la participación de los Drs. José Luis Oquendo y Gregorio Cordero y León, y Srs. Gonzalo Maldonado Jarrín, Alberto Araujo Z., y Lcdo. Jorge Bolívar Flor. Una investigación muy concreta podría darnos mayores nombres y corresponde al movimiento sindical rescatar la memoria de quienes le han servido.

Congreso Obrero.

Este proyecto fue previamente puesto en consideración del Congreso Obrero Nacional del Ecuador reunido el 20 de Julio de 1938 en la ciudad de Ambato, en el local del Colegio Bolívar. El Congreso lo aprobó y envió una Comisión de su seno ante el Jefe Supremo para que le expresara la opinión del Congreso Obrero, el cuarto de los realizados en el Ecuador.

El Código fue expedido, como dejamos dicho, el 5 de Agosto de 1938, pero como no fue publicado hasta el 10 de agosto de ese año, en que se instaló la Asamblea Nacional Constituyente de ese año, el documento ya no pudo ser promulgado puesto que necesitaba la aprobación previa de dicha asamblea que había asumido todos los poderes y nombrado presidente provisional al Dr. Manuel María Borrero. Solamente después de aprobarlo la Asamblea podía ser publicada en el registro Oficial y tener validez. La Asamblea Constituyente lo sometió a examen de una Comisión, como recurso indispensable para entrar en su conocimiento.

Apenas fue conocido el Código por el público, los patronos se opusieron. Por cuanto simplemente no querían que se lo expida y entre muchos argumentos sostenían que era una copia de leyes extranjeras, especialmente del Código Mexicano de Trabajo y que no era aplicable a la realidad ecuatoriana, y por supuesto, sostenían que iba a fomentar la vagancia y el abuso de los trabajadores. En realidad, el Código no era sino una codificación de leyes ya existentes en el Ecuador, especialmente de las dictadas y publicadas en octubre de 1928, por el Gobierno de Isidro Ayora. Por supuesto que todos los gobiernos, por la presión de los trabajadores, habían venido dictando leyes sobre el problema laboral, bástenos señalar la ley dictada en 1934 reconociendo el sábado inglés, o sea el descanso pagado las tardes de los sábados, el

decreto firmado por el Ing. Federico Páez en 1935 estableciendo la Inspección General del Trabajo para asegurar el cumplimiento de las leyes sociales, el decreto de 1936 regulando el Visto Bueno y poniendo limitaciones al desahucio, el mismo año la Ley Orgánica del Trabajo, el Decreto que crea el Consejo Técnico de Trabajo, etc. En 1937, se dictan varios decretos sobre apelación, accidentes de trabajo, pago de salarios en los días de descanso, el cálculo para el trabajo a destajo, control del trabajo y la desocupación, consecuencia del cambio de puesto, derecho de los trabajadores en sus relaciones con empresas extranjeras; y en 1938, reformatoria sobre desahucio, protección de salarios y sueldos, protección a las asociaciones de trabajadores, etc.

En consecuencia, había una serie de leyes que eran las que precisamente reclamaban una codificación para que sea un cuerpo legal armónico. Esto hizo totalmente rechazable la protesta u oposición patronal.

Lo más importante del Código que iba a entrar en vigencia eran los principios fundamentales de las relaciones de trabajo. Este conjunto de normas, hicieron de nuestro Código un documento importante que hizo tolerar una serie de deficiencias habidas en el mismo y que poco a poco se han ido superando, quedando algunas todavía en pie, pero que los trabajadores las superan en los contratos colectivos, en los pliegos de peticiones concretas, y consecuentemente en las sentencias y actas transaccionales con fuerza de sentencia.

Los principios fundamentales que importa resaltar son los siguientes:

Los derechos de los trabajadores son irrenunciables. Esto quiere decir que las presiones, los engaños, las burlas a la ley, que usen los patronos contra los trabajadores carecen de valor.

Los patronos y sus representantes legales son responsables solidariamente por el cumplimiento de la ley y de todas sus consecuencias. En los accidentes de trabajo, por ejemplo, se presume de derecho la responsabilidad del patrono.

Las leyes de trabajo se las interpreta favorablemente al trabajador, y puesto que los contratos individual y colectivo, las sentencias y actas transaccionales tienen fuerza de ley, la interpretación tiene que ser favorable a los trabajadores. Esto fue el caso

por ejemplo, de la compensación salarial que muchos creían se perdía al ganar más de cinco mil sucres, pero fue interpretada que era un aumento, que producido una vez, ya no se la perdía jamás. Esta interpretación después se transformó en ley.

La estabilidad del trabajador. Puesto que el contrato de trabajo es bilateral, el patrono no lo puede incumplir unilateralmente, pues la otra parte puede reclamar el cumplimiento del contrato y la indemnización de daños y perjuicios. Por eso, el Código señala cuales son las causas o formas de terminación del contrato individual de trabajo y entre ellas no está el despido.

Las Asociaciones de Trabajadores deben ser protegidas y fomentadas por el Estado. La acción de los trabajadores y la protección legal ha hecho que las organizaciones de trabajadores se multipliquen y sumen ahora varios miles de ellas.

La limitación de la jornada de trabajo. Es decir que se estableció como jornada máxima las ocho horas diarias y 44 horas semanales. Otras jornadas especiales son inferiores, y desde 1980 la jornada semanal máxima es de 40 horas.

El juramento deferido. Si no hay prueba sobre el tiempo de servicios y salarios percibidos, los jueces estarán al juramento deferido del trabajador, que este lo puede prestar en cualquier estado del juicio o proceso.

La obligación de los patronos de firmar los contratos colectivos de trabajo.

La vigencia en el país de los Convenios Internacionales de trabajo ratificados por el Ecuador. Esto pone al país al nivel de los progresos internacionales de legislación y seguridad social.

El derecho de huelga debidamente garantizado. Los trabajadores por la naturaleza de sus funciones tienen el derecho a la huelga, y en el Ecuador antes de la vigencia del Código del Trabajo y otras leyes, se declararon en huelga cuantas veces fue necesario. La Constitución de la República del Ecuador y El Código del Trabajo garantiza ese derecho, pero los trabajadores están en el derecho y en el deber de declararse en huelga por encima de los casos garantizados por el Código. Y así lo han hecho los trabajadores ecuatorianos, quienes han actuado así, por ejemplo, en la huelga de marzo de 1966 que produjo la salida de la Junta Militar de Gobierno, pues

estaban los trabajadores y la ciudadanía velando por sus derechos, y esa no era una medida de hecho sino de derecho. No hay que confundir derechos con garantías. “El trabajo es un derecho y un deber social. Gozará de la protección del Estado, el que asegurará al trabajador el respeto a su dignidad, una existencia decorosa y una remuneración justa que cubra sus necesidades y las de su familia”.¹

Principios de alto valor y conquistas tan valiosas, hicieron que los trabajadores se movilizaran y reclamaran enérgicamente la promulgación del Código Laboral. Y el hecho de que en la Asamblea Nacional Constituyente un tercio de los diputados eran de izquierda, socialistas, comunistas o vanguardistas, y que muchos liberales eran de izquierda, y que, aún, algunos conservadores estaban ligados al movimiento sindical, hizo que el Código fuera aprobado y se ordenara su publicación. En la sesión del 11 de octubre de 1938, presidida por uno de los coautores del Código del Trabajo, el Dr. Antonio José Borja, fue puesto por éste a consideración de la sala. Finalmente, fue aprobado, después de las intervenciones favorables de los diputados Eladio Viteri, Alfredo Pareja Diezcanseco, Antonio Ortiz Mera, y Humberto Albornoz. Este último diputado propuso que como un homenaje a los trabajadores y a los diputados solicitantes, el Código de Trabajo sea aprobado por unanimidad, y lo fue por la unanimidad de los 40 diputados presentes. Por uno u otro motivo faltaron una docena de diputados en esta histórica sesión.

Aprobado el Código del Trabajo, una vez más, el 11 de Octubre de 1938, no fue publicado sino en el Registro Oficial N°. 78- 81 de 14- 17 de Noviembre de 1938. Para su publicación se puso toda clase de obstáculos, y según Pedro Saad los trabajadores tuvieron que donarle papel al Gobierno para la publicación. El Código fue publicado con infinidad de errores y en números posteriores tuvieron que publicarse las erratas. Es decir que la publicación del Código del Trabajo fue toda una odisea.

Publicado el Código del Trabajo tuvo tal oposición patronal que a su vez, los trabajadores tuvieron que crear Comités de Defensa de la Integridad del Código del Trabajo. Solamente pasados algunos años se pudo crear el primer Comité de empresa en la Compañía de Cervezas de Guayaquil en 1941 y el primer contrato colectivo en

¹ Art. 33 de la Constitución de la República del Ecuador. Registro Oficial 449, 20 de octubre 2009.

la Compañía de Cemento de Guayaquil en 1943. En 1944, la clase trabajadora se sintió con suficiente fuerza frente a la resistencia patronal para presentar reformas al Código. Es allí cuando en agosto de ese año se reconoció las vacaciones para los obreros (antes no tenían vacaciones), y se estableció el descanso de la semana integral que entró en vigencia en enero de 1946. Los principios y derechos sindicales fueron reconocidos constitucionalmente en la Carta de 1945.

Por lo señalado, hemos considerado que los trabajadores deben celebrar el cincuentenario del Código del Trabajo, como un paso importante en la defensa de sus condiciones de vida y de trabajo, en el reconocimiento y ampliación de sus derechos, y en la conciencia de su papel en la sociedad.

CREACION DEL MINISTERIO DE TRABAJO HOY MINISTERIO DE RELACIONES LABORALES

El Ministerio de Relaciones Laborales y Empleo fue creado mediante Decreto emitido por la Junta de Gobierno Provisional, publicado en el Registro Oficial No 3 del 13 de julio de 1925, con el nombre de "Previsión Social y Trabajo", correspondiéndole las ramas de Previsión Social, Trabajo, Beneficencia, Sanidad e Higiene, Agricultura, Inmigración, Colonización y Estadística General. Más tarde, en el Registro Oficial 208 del 12 de junio de 1980 se publica el Decreto Supremo No. 3815, en el que se reestructura jurídica y administrativamente con el nombre de "Ministerio de Relaciones Laborales y Recursos Humanos". Con esta modificación, se reorientan políticas, objetivos y funciones encaminadas a la formulación y ejecución de la política social en el orden laboral, salarial, promoción de empleo y desarrollo de los recursos humanos. Mediante Decreto Presidencial No. 2371 del 16 de diciembre del 2004, el Ministerio de Relaciones Laborales y Recursos Humanos cambia de denominación por Ministerio de Relaciones Laborales y Empleo.

RESEÑA HISTÓRICA DE LA SEGURIDAD SOCIAL Y DE LA LEY DE SEGURIDAD SOCIAL

El IESS nace propiamente como una caja de pensiones, aquí su historia

En el año 1928 se estableció para la clase trabajadora del país una Caja de Pensiones mediante Decreto Ejecutivo N° 018 publicado en el Registro Oficial N° 591 del 13 de

marzo de 1928, pero hasta octubre del mismo año no se aplicaba a los empleados de las entidades financieras

El gobierno del doctor Isidro Ayora Cueva, mediante Decreto N° 018, del 8 de marzo de 1928, creó la Caja de Jubilaciones y Montepío Civil, Retiro y Montepío Militares, Ahorro y Cooperativa, institución de crédito con personería jurídica, organizada que de conformidad con la Ley se denominó Caja de Pensiones.

La Ley consagró a la Caja de Pensiones como entidad aseguradora con patrimonio propio, diferenciado de los bienes del Estado, con aplicación en el sector laboral público y privado.

Su objetivo fue conceder a los empleados públicos, civiles y militares, los beneficios de Jubilación, Montepío Civil y Fondo Mortuario. En octubre de 1928, estos beneficios se extendieron a los empleados bancarios.

En octubre de 1935 mediante Decreto Supremo No. 12 se dictó la Ley del Seguro Social Obligatorio y se crea el Instituto Nacional de Previsión, órgano superior del Seguro Social que comenzó a desarrollar sus actividades el 1° de mayo de 1936. Su finalidad fue establecer la práctica del Seguro Social Obligatorio, fomentar el Seguro Voluntario y ejercer el Patronato del Indio y del Montubio.

En la misma fecha inició su labor el Servicio Médico del Seguro Social como una sección del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social

En febrero de 1937 se reformó la Ley del Seguro Social Obligatorio y se incorporó el seguro de enfermedad entre los beneficios para los afiliados. En julio de ese año, se creó el Departamento Médico, por acuerdo del Instituto Nacional de Previsión.

En marzo del mismo año, el Ejecutivo aprobó los Estatutos de la Caja del Seguro de Empleados Privados y Obreros, elaborado por el Instituto Nacional de Previsión. Nació así la Caja del Seguro Social, cuyo funcionamiento administrativo comenzó con carácter autónomo desde el 10 de julio de 1937.

INICIOS DE LA LEY DE SEGURIDAD SOCIAL

El 14 de julio de 1942, mediante Decreto No. 1179, se expidió la Ley del Seguro Social Obligatorio. Los Estatutos de la Caja del Seguro se promulgaron en enero de 1944, con lo cual se afianza el sistema del Seguro Social en el país.

En diciembre de 1949, por resolución del Instituto Nacional de Previsión, se dotó de autonomía al Departamento Médico, pero manteniéndose bajo la dirección del Consejo de Administración de la Caja del Seguro, con financiamiento, contabilidad, inversiones y gastos administrativos propios.

Las reformas a la Ley del Seguro Social Obligatorio de julio de 1958 imprimieron equilibrio financiero a la Caja y la ubicaron en nivel de igualdad con la de Pensiones, en lo referente a cuantías de prestaciones y beneficios.

FUSIÓN DE LAS CAJAS SOCIALES EN LA CAJA NACIONAL DEL SEGURO SOCIAL

En septiembre de 1963, mediante Decreto Supremo No. 517 se fusionó la Caja de Pensiones con la Caja del Seguro para formar la Caja Nacional del Seguro Social . Esta Institución y el Departamento Médico quedaron bajo la supervisión del ex - Instituto Nacional de Previsión.

En 1964 se establecieron el Seguro de Riesgos del Trabajo, el Seguro Artesanal, el Seguro de Profesionales, el Seguro de Trabajadores Domésticos y, en 1966, el Seguro del Clero Secular.

En 1968, estudios realizados con la asistencia de técnicos nacionales y extranjeros, determinaron “la inexcusable necesidad de replantear los principios rectores adoptados treinta años atrás en los campos actuariales, administrativo, prestacional y de servicios”, lo que se tradujo en la expedición del Código de Seguridad Social , para convertirlo en "instrumento de desarrollo y aplicación del principio de Justicia Social, sustentado en las orientaciones filosóficas universalmente aceptadas en todo régimen de Seguridad Social: el bien común sobre la base de la Solidaridad, la Universalidad y la Obligatoriedad”. El Código de Seguridad Social tuvo corta vigencia.

En agosto de 1968, con el asesoramiento de la Organización Iberoamericana de Seguridad Social, se inició un plan piloto del Seguro Social Campesino.

El 29 de junio de 1970 se suprimió el Instituto Nacional de Previsión.

INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL

Mediante Decreto Supremo N° 40 del 25 de julio de 1970, publicado en el Registro Oficial N° 15 del 10 de julio de 1970 se transformó la Caja Nacional del Seguro Social en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

El 20 de noviembre de 1981, por Decreto Legislativo se dictó la Ley de Extensión del Seguro Social Campesino.

En 1986 se estableció el Seguro Obligatorio del Trabajador Agrícola, el Seguro Voluntario y el Fondo de Seguridad Social Marginal a favor de la población con ingresos inferiores al salario mínimo vital.

El Congreso Nacional, en 1987, integró el Consejo Superior en forma tripartita y paritaria, con representación del Ejecutivo, empleadores y asegurados; se estableció la obligación de que consten en el Presupuesto General del Estado las partidas correspondientes al pago de las obligaciones del Estado. En 1991, el Banco Interamericano de Desarrollo, en un informe especial sobre Seguridad Social, propuso la separación de los seguros de salud y de pensiones y el manejo privado de estos fondos.

Los resultados de la Consulta Popular de 1995 negaron la participación del sector privado en el Seguro Social y de cualquier otra institución en la administración de sus recursos.

La Asamblea Nacional, reunida en 1998 para reformar la Constitución Política de la República, consagró la permanencia del IESS como única institución autónoma, responsable de la aplicación del Seguro General Obligatorio.

El IESS, según lo determina la vigente Ley del Seguro Social Obligatorio, se mantiene como entidad autónoma, con personería jurídica, recursos propios y distintos de los del Fisco.

El 30 de noviembre del 2001, en el Registro Oficial N° 465 se publica la LEY DE SEGURIDAD SOCIAL, que contiene 308 artículos, 23 disposiciones transitorias, una disposición especial única y una disposición general.

Como podemos ver, en todo ámbito en que un trabajador se desenvuelva, estará protegido y amparado por leyes, no solo por el Código de Trabajo, sino por leyes como las emitidas en su beneficio por el Seguro Social, y hasta la misma Carta Magna la cual defiende el trabajo expresamente, pues, en el Capítulo Sexto Art. 66. numeral 16 hace referencia a que el Estado reconoce y garantiza a las personas el derecho a la libertad de contratación y sigue en el 17 “El derecho a la libertad de trabajo. Nadie será obligado a realizar un trabajo gratuito o forzoso, salvo los casos que determine la ley.

LEY DE COMPAÑÍAS

En cuanto a la constitución de las compañías estas se rigen también por leyes y estatutos, siendo su máxima norma la “ley de Compañías” ; la que en su primer artículo define como Contrato de Compañías: “aquel por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias para emprender en operaciones mercantiles y participación de utilidades”². Este contrato se rige por las disposiciones legales previstas en la Ley de Compañías, por las del Código de Comercio, por los convenios de las partes y por las disposiciones del Código Civil.

En esta misma Ley se definen o estipulan 5 especies de compañías de comercio que son:

- Compañía en nombre colectivo;
- Compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía en Responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta

Todas estas deben cumplir procedimientos que son obligatorios para las mismas; entre los principales procesos tenemos los siguientes:

² LEY DE COMPAÑÍAS

- Aprobación del nombre de la Compañía, por la Superintendencia de Compañías
- Escritura pública de Constitución de la Compañía
- Inscripción en el Registro Mercantil
- Registro en el Servicio de Rentas Internas.
- Inscripción en el Municipio
- Trámites en el Ministerio de Relaciones Laborales
- Trámites en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, entre otros.

Estos procesos son obligatorios para las empresas, y a su vez estos se los debe realizar de forma obligada con el auspicio de un profesional del Derecho y del representante legal; basta fijarse por ejemplo que para el caso de la compañía de responsabilidad limitada en el art. 136 de la Ley de compañías: “La escritura pública de la formación de la compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil. El extracto de la escritura contendrá los datos señalados en los numerales 1, 2, 3, 4, 5, y 6 del Art. 137 de la Ley de Compañías y, la indicación del valor pagado del capital suscrito, la forma en que se hubiere organizado la representación legal, con la designación del representante, caso de haber sido designado en la escritura constitutiva y el domicilio de la compañía” lo cual demuestra una vez más la potencialidad de este proyecto; pues, como vemos, desde el mismo inicio de la empresa ya debe contar con un representante legal que debe ser presentado a la Superintendencia de Compañías, para los fines pertinentes en la vida útil empresarial y esto debe realizarse mediante escritura pública y esta a su vez, con un abogado.

El artículo 583 del Código Civil señala: “Se llama persona jurídica una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, civiles, y de ser representada judicial y extrajudicialmente. Las personas jurídicas son de dos especies: corporaciones y fundaciones de beneficencia pública. Hay personas jurídicas que participan de uno u otro carácter”. Es decir, que la persona jurídica puede ser representada judicial y extrajudicialmente; puede contraer obligaciones y

ejercer derechos; de igual manera puede suscribir contratos, por tanto definamos la palabra contrato, y decimos que: Es el acto por el cual una persona se obliga para con otra a dar, hacer o no hacer alguna cosa. Y como sociedades en el artículo 1957 se establece que: “Sociedad o compañía es un contrato en que dos o más personas estipulan poner algo en común, con el fin de dividir entre sí los beneficios que de ello provengan. La sociedad forma una persona jurídica, distinta de los socios individualmente considerados”. Y como complemento en el artículo 1959 dice: “No hay sociedad, si cada uno de los socios no pone alguna cosa en común, ya consista en dinero o efectos, ya en una industria, servicio o trabajo apreciable en dinero. Tampoco hay sociedad sin participación de beneficios. No se entiende por beneficio el puramente moral, no apreciable en dinero”.

Los temas que hemos analizado anteriormente, tales como las Entidades y su creación, así como códigos y leyes que regulan el accionar de las personas jurídicas de derecho privado; avalan o dan gran soporte para el presente proyecto, ya que la idea central del mismo es entregar al mercado un producto que se enmarque en la asesoría y asistencia cumpliendo con la legislación Ecuatoriana.

La definición de personas jurídicas es esencial para la existencia de las empresas modernas, y su definición es: “el único modo en que éstas pueden realizar sus operaciones dentro de la normativa legal, actuando como entes independientes, separados jurídicamente de sus propietarios o directivos”³ este producto de asesoría es a todo nivel empresarial como hemos mencionado desde la planeación de la empresa, durante su vida económica y hasta su posible cancelación.

El producto se define por un plan de afiliación por medio del cual, una persona jurídica recibe asistencia y asesoría legal por un tiempo determinado y especificado en un contrato suscrito entre las partes. Y la otra parte se compromete a brindar el servicio de asesoría y asistencia legal.

La empresa contratante puede hacer pagos mensuales, trimestrales, semestrales, o anuales determinados y pactados con anterioridad y expresados en el contrato aceptado por las dos partes, tanto contratante como contratada.

³www.eumed.net DICCIONARIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

El servicio que se ofrece, es la prestación de un contingente intelectual por profesionales en las diferentes ramas del derecho para el aseguramiento del buen proceder en los trámites que se deben hacer en el desarrollo de actividades administrativas, comerciales, contractuales, laborales y empresariales.

Como se establece esto. Se lo realizará mediante el planteamiento de dos posibles opciones que a nivel empresarial pueden darse: lo primero es que las empresas estén creadas y tengan una vida activa, y la segunda cuando una o más personas naturales deseen establecer una persona jurídica es decir formar una empresa.

Para el primer caso, el servicio que brindaría el proyecto se da en la asesoría y/o realización de los trámites que se deban por ley realizar pudiendo ser por ejemplo y sin un orden definido:

- Elevar a escritura pública la constitución de la empresa aumento de capital reformas etc.
- Inclusión de socios en la empresa
- Declaraciones tributarias
- Contrataciones, terminación de contratos de talento humano y asesoría sobre aplicación de la Codificación del “Código de Trabajo”
- Trámites en “La Superintendencia de Compañías”.
- Legalización del Representante legal de la empresa.
- Relaciones comerciales entre empresas
- Reglamentaciones sobre lanzamientos de nuevos productos o servicios

Y para la segunda, a más de lo que se puede establecer como idea de una empresa ya en funcionamiento se establece asesoría desde:

- Conformación de la junta general de socios,
- Revisión del proceso de Constitución de la Empresa
- Inscripción como persona jurídica en la Superintendencia de Compañías
- Asesoramiento y determinación de representante legal ante el Servicio de Rentas Internas,
- Ingresos de personal al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social,

- Trámites en el Ministerio de Relaciones Laborales, Municipio, Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual; entre otros.

1.1.2. Características.

Es imposible que se desarrolle cualquier forma de organización social, Estado, nación o patria, sin la existencia de un poder encargado de administrar justicia. “La Justicia tiene un extraño poder de seducción”, pero también de utilidad. Nada es más seductor y útil que la justicia para mantener y perfeccionar una forma de organización social.

El procedimiento judicial

En nuestro país los medios para llegar a la justicia -especialmente el procedimiento judicial- están degradados, rotos; no se conmueven, angustian, padecen de los acontecimientos que agreden a la sociedad; aparentan funcionar pero siguen obstruyendo la vida cotidiana. Las estructuras judiciales, por la ineficacia procedimental, se encuentran seriamente afectadas, no garantizan el funcionamiento social.

El procedimiento judicial -elemento fundamental de la administración de justicia- tiene su propia ética, que no puede acusar diferencias y menos tener fines opuestos o caminar en dirección distinta de la ética pública; pero aquélla ha disminuido a ésta. En una sociedad como la nuestra -que sufre problemas más o menos iguales a los de otros países - la ética de procedimiento, está lesionando a la ética pública. Esto le ha conducido a perder el respaldo de la opinión ciudadana aun cuando utilice la fuerza coercitiva del Estado.

Para el ecuatoriano medio, sólo la desgraciada circunstancia de enfrentar un juicio y enredarse en el mundo irracional del procedimiento judicial -aunque haya llegado a él con la tranquilidad de la inocencia o al final sea el vencedor de la contienda -es una derrota. “...sufrir semejante proceso es ya haberlo perdido”. Sólo esto es ya antitécnico.

Medios procesales modernos

El país tiene que conmoverse, reformar sus procedimientos judiciales, construir medios procesales modernos para llegar a la Justicia. Los actores sociales -todos- saben donde colocan la violencia, la corrupción, los antivalores contrarios al funcionamiento ético de la sociedad; ésta en cambio tiene mecanismos para defenderse.

Cuando los actores sociales privadamente ejercen violencia, que deviene en anarquía; o la ejercen desde el gobierno, que deviene en tiranía, o se practica la corrupción desde el poder político o económico, que por acto reflejo tiende a generalizarse en todo el cuerpo social, debe existir la energía reserva del estado a través de la administración de justicia.

El procedimiento judicial revela la fortaleza de la administración de justicia así como ésta revela el grado de civilización que ostenta una nación. Si el procedimiento judicial responde a las necesidades sociales de la hora presente, a los afanes de desarrollo, de convivencia, se evitará retornar a las formas de convivencia bárbara, atávica, incivilizada; se impedirá la intervención particular incontrolada con su única y más socorrida forma: la acción directa, el hecho consumado. La justicia a través del procedimiento judicial tiene la obligación de reducir la fuerza la única y última razón, mejor dicho a eliminarla.

Consolidación del proceso judicial

El peligro mayor de nuestros días, por la lentitud de los procedimientos, es que están desapareciendo los trámites normales a los que se debe recurrir en todo país civilizado; se está suprimiendo la mediación judicial por culpa de quienes la dirigen, del Estado y de los responsables de la conducción social.

Durante la Colonia y durante casi 180 años de República, se ha construido y consolidado un procedimiento judicial que ha ido poco a poco tornándose en obstáculo para la administración de justicia. De esto son responsables los grupos hegemónicos, el poder, el Estado, la política, los gobiernos, los administradores de justicia, los partidos políticos, la propaganda, la desinformación, el ocultamiento de lo que ocurre.

El poder judicial no puede responder huyendo o escondiéndose por intereses subalternos a la realidad social, ineficaz a la que desgraciadamente se ha adaptado; debe generar influencias, regulaciones, normas de conducta que ayuden a la mejor organización de la sociedad ecuatoriana. Sin caer en la ingenua afirmación globalizante de que una sociedad desorganizada no puede crear un poder judicial organizado y mientras no mejore la una no puede mejorar la otra, con la cual irremediablemente estaríamos condenados a no cambiar nada en el poder judicial, es necesario presionar sobre los grupos que tienen poder real, y que utilizan la desorganización como elemento de dominio, hasta que entiendan que los sectores sociales a los que atrapan los engranajes judiciales, han ido en aumento hasta convertir la hora actual en una hora de búsqueda de la justicia, y si no hay una respuesta oportuna y urgente, peligra el propio poder que ahora disfrutan los sectores hegemónicos, peligran los valores, peligramos todos.

Superar la baja calidad

Al interior de la sociedad ecuatoriana, no todos los grupos que la integran participan en igualdad de condiciones, ni tienen las mismas oportunidades de influir en el desarrollo y organización de la sociedad, algunos no han actuado nunca, ni siquiera como testigos, y si quienes tienen el poder real no actúan inmediatamente para superar la baja calidad, la ineficacia que se genera en los órganos del poder oficial, particularmente en el poder judicial, las consecuencias pueden ser funestas. No está bien creer que si el poder judicial no les "perjudica" y están libres de sus tortuosos procedimientos y vericuetos, pueden sustraerse de brindar su apoyo a los afanes de cambio.

Los grupos de poder no deben confiar ni creerse seguros con la protección que les dispensa el poder judicial; la administración de justicia que se distribuye irregularmente, antes que fuente de seguridad es de conflicto. Las democracias más sólidas han sustentado su vigencia en una justicia que es capaz de condenar al vulgar delincuente, como defenestrar al Presidente de la República cuando hay mérito para ello. Una administración de justicia que no se conmueve ante la amenaza, el dinero o el poder.

Mas, el cambio no ha de llegar ni debe merecer el apoyo único de los sectores hegemónicos, dirigentes y responsables de la conducción de la sociedad y del poder judicial, debe ser preocupación de las bases de la sociedad, del hombre de la calle, de los grupos organizados, de los despojados de poder y riqueza, de las mayorías silenciosas que corren mayor peligro cuando son atrapadas en los engranajes judiciales.

Transformar el poder judicial y la administración de justicia en el Ecuador

El Estado debe responder a la postración e incredibilidad en la que se encuentra el poder judicial. En nuestro país, el Estado no tiene sólo pecado original sino de pubertad y madurez que le han convertido en un órgano senil, incapaz de organizar la sociedad. Como forma de organización jurídico-política ha fracasado. Después de más de siglo y medio de existencia, no ha podido organizar ni relativamente bien el poder ejecutivo, el legislativo y menos el judicial. Ha sido incapaz de entrar en conflicto con las fuerzas que se oponen a su racionalización y vencerlas, es decir, ni siquiera ha sido capaz de pelear por su auto conversación.

La entereza de Jueces y Abogados honestos, Universidades, usuarios, estadistas, políticos capaces, puede transformar el poder judicial y la administración de justicia en el Ecuador. Es inadmisibles que se haya atrapado a la sociedad, a los propios juzgadores, a los abogados, a los hombres y mujeres honestos del país, a las instituciones, en un sistema que no responde a las necesidades de la hora presente.

No es correcto que nos hayamos privado de la capacidad de reflexionar sobre el drama judicial del país, de sus gentes, que vive cualquier sociedad cuando está en crisis la justicia.

El conocimiento y la administración de justicia

El conocimiento disponible permite afirmar que en el Ecuador la administración de justicia atraviesa la más conmovedora crisis. Hay un conocimiento empírico que observa, mide y sufre la demora en los trámites: las causas que ingresan muchas no terminan, y las que tienen mejor suerte tardan años en resolverse; otro conocimiento que circula vulgarmente, es la desorganización del aparato judicial y el alto costo de sus trámites; el desprecio mutuo entre los judiciales (jueces, ministros, funcionarios,

curiales) y los usuarios (partes, abogados); la inseguridad y desconfianza en la aplicación de la ley; el mal aspecto de las oficinas, el descuido y el desorden en los archivos, la pobreza en los instrumentos de trabajo.

El conocimiento científico encuentra atrasado en la teoría, ausencia de métodos de investigación, subordinación acrítica al conocimiento extranjero, diversidad en la aplicación de los procedimientos, rutina, decadencia del pensamiento conceptual, intermitencia en la jurisprudencia, abandono de la investigación, dispersión del conocimiento, marginación de la actividad científica.

Desgraciadamente la sola crítica, el sólo conocimiento científico o empírico de la crisis -aún cuando éste evolucionara hasta convertirse en científico- no podrá transformar nada hasta que aparezca una idea fuerza y un grupo vigoroso, dinámico y rebelde que imponga un cambio.

En Estados Unidos de América un oscuro, pero lúcido profesor de derecho de Nebraska, pronunció en 1906 en la convención del Colegio Norteamericano de Abogados un discurso sobre "Las causas de insatisfacción popular en la administración de justicia". Este hombre llamado Roscoe Pound fue severamente criticado. Se le acusó de querer destruir el procedimiento norteamericano que a decir de sus defensores, era "el más refinado y más racional sistema jamás inventado por el ingenio humano", que se estaba atentando contra el producto de siglos de sabiduría... El discurso de Pound permitió grandes cambios en el procedimiento.

En el Ecuador hay que destruir casi dos siglos de "sabiduría"; enviar a los museos mucho de lo aprendido; perderle respeto a mucho de lo que está vigente por el sólo hecho de recordarles cuando forme parte de las ilustres instituciones inhumadas.

Consciente o inconscientemente, defendiendo intereses subalternos, hemos ocultado, las verdaderas y más profundas causas de la crisis; atribuimos exclusivamente a las personas. Esto es incorrecto. No será posible estudiar, criticar y sustituir la forma de administrar justicia, para vencer la crisis, sin analizar todas sus causas, las empíricas y científicas, las permanentes y transitorias, las visibles y las invisibles, las reales y las aparentes, las ocultas y las publicitadas.

1.2 Naturaleza del producto y servicio.

Muchas de las empresas que se generan en el país, visualizan una idea de gestión empresarial adecuada, intentando a lo largo de su tiempo de vida, disminuir sus costos y aumentar al máximo posible su utilidad y/o beneficio; en algunas empresas vemos que su idea principal es permanecer durante mucho tiempo en el mercado al cual atacan, otras plantean en su visión ser la empresa líder, más grande o con mayor reconocimiento por su beneficio empresarial para con la sociedad ecuatoriana. Más independientemente del sector al que se acojan, así mismo independientemente del origen del capital que provenga sus recursos, visión y misión que tengan, toda empresa requiere manejarse en un marco legal que es básico para su creación, sostenimiento, finalización y liquidación de la empresa.

Mi proyecto plantea la idea de brindar a la comunidad del sector privado, un método bajo el cual pueda asegurar su porvenir legal, desde su misma creación guiando a la posible empresa como tal y a sus socios, encaminándolos de una manera adecuada a lo establecido en la ley en todas sus dimensiones.

El servicio que plantea mi proyecto, es un completo asesoramiento legal desde la iniciación propiamente de una empresa, guiando a los socios de la misma, para que el desarrollo de sus actividades empresariales, tengan la salvedad necesaria para su gestión empresarial; basados en las regulaciones y disposiciones legales, es decir, que, todos los trámites y procesos que deban hacerse dentro del campo legal, sean realizados por profesionales en las ramas del derecho, como medio determinante para su incorporación al mercado empresarial ecuatoriano. Por otra parte dentro de su vida empresarial, esta persona jurídica también necesitará asesoramiento para que su gestión como empresa sea manejada en forma adecuada frente a las leyes que rigen su campo, y será también parte del servicio que plantea mi proyecto; pues no solamente se basa en la gestión legal al inicio de las actividades económicas, sino también durante toda su vida como persona jurídica.

El producto se describe como la elaboración de los trámites, procesos y gestión que se desarrollen en el transcurso de las necesidades de la empresa afiliada a nuestro servicio, con esto se cumple el objetivo de generar un bienestar idóneo para nuestro

cliente, el cual, con nuestro asesoramiento dejará en manos de nuestros profesionales la gestión permanente de sus acciones en lo referente al aspecto legal.

1.2.1. Evolución del servicio de asistencia y asesoría legal prepagada.

En nuestro país, no existe un servicio de igual naturaleza al que se pueda hacer referencia en mi proyecto, pero podemos describir la evolución de algunos indicadores que se deben tener en cuenta para una adecuada visualización del mismo.

Evolución del Sistema de Justicia Ecuatoriano

La función judicial existente en el Ecuador desde antes del nacimiento de la República, data de 1821 cuando se expide la Constitución de Cúcuta de ese año y se establece el Poder Judicial. Será la Ley sobre la Organización de los Tribunales y Juzgados de 12 de Octubre de 1821 la que determinará la existencia de una Corte Superior de Justicia en la ciudad de Quito, pero por razones de orden político de la época, el Mariscal Antonio José de Sucre, funda en la ciudad de Cuenca, la Primera Corte Superior de Justicia, basándose en la ley antes anotada, lo cual sucede el 26 de marzo de 1822

Primeros judiciales

Los primeros judiciales del Ecuador son entonces aquellos magistrados, fiscal y secretario que fundaron la Corte Superior de Justicia de Cuenca, a saber: Dr. Salvador de la Pedrosa, Presidente; Dr. Miguel Gil Malo, Dr. José María Lequerica, Ministros; quienes no estuvieron presentes en el acto, interviniendo en su remplazo los Drs. Miguel Rodríguez y Santiago Bermeo; Fiscal, Dr. Agustín Celis; y Juan Izquierdo del Prado, Escribano Público, como Secretario.

Con el decurso del tiempo la institución ha ido creciendo en proporción con el aumento poblacional del Ecuador y su división política, hoy son miles de judiciales a lo largo y ancho del país. Revisando la historia nos hemos encontrado con un momento histórico único y trascendental para la Función Judicial, y llegamos entonces al año de 1953.

Primer Congreso Judicial del Ecuador

El 5 de Octubre de 1953, a las cinco de la tarde en el Teatro Nacional Sucre, en la ciudad de Quito, se inaugura el primer Congreso Judicial del Ecuador, a la sazón. era Presidente del Ecuador, el Dr. José María Velasco Ibarra y Presidente de la Corte Suprema de Justicia el Dr. Manuel Elicio Flor T., existían en el País Cortes Superiores en las ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Ibarra, Ambato, Riobamba, Loja y Portoviejo.

A este evento importante en la vida judicial del Ecuador, estuvieron representantes de los Jueces del Crimen, Jueces provinciales, Jueces Cantonales, Tribunales del Crimen, Ministerio Fiscal, Comisarías de Trabajo, Corte y Tribunales de Menores, Notarios, Registradores de la Propiedad, Academias y Colegios de Abogados, Universidades del país, Comisión Legislativa Permanente, y no podía faltar la presencia del servidor judicial, asistiendo como representantes de los empleados y auxiliares de la función Judicial, la Dra, Mercedes Herrera García y el Dr. Glauco Salazar.

Fundación y nacimiento de la FENAJE

Es importante detenernos en este momento y revisar el nombre del doctor Glauco Salazar, puesto que de lo que sabemos fue el mentor y fundador de la hoy Federación Nacional de Asociaciones Judiciales del Ecuador. Y nos detenemos porque entendemos que quizá esta reunión de Judiciales del Ecuador, dio la pauta para el nacimiento de esta organización.

La historia se hace a través del trajinar diario de los hombres que la construyen, y en este caso la historia de los Judiciales del Ecuador tienen una fecha en la memoria colectiva, que es el cinco de octubre de 1953, por lo trascendental del evento, por lo que cabe recordar en síntesis lo que sucedió en aquella fecha.

La iniciativa nace del Dr. Alfonso Mora Bowen, Ministro Fiscal General de Justicia de la Nación, quien en la nota circular remitida a los presientes de las Cortes Superiores de Justicia, señala que dentro de los objetivos del Congreso están "...buscar una mayor celeridad de los juicios, que para la ciudadanía toda como para

la Función judicial, forman la trilogía de una cara y sentida exigencia nacional: corrección, eficacia y prontitud en la administración de justicia...”

Conforme las memorias de este primer evento nacional que reunió a todos aquellos vinculados con la actividad judicial en el país, llevó algún tiempo su preparación, de tal suerte que elaboró un Reglamento para su pleno funcionamiento.

Quito, fue el escenario de un acto único, el primero en la historia de la vida institucional del Poder Judicial, por ello, es que aquí se reúne la familia Judicial, y será el momento propicio para analizar la situación de la institución en forma global.

¿Qué se discutió en ese Congreso?

Al margen de las ponencias que se habían elaborado con anticipación, pasamos a señalar las finalidades y propósitos del primer Congreso Nacional.

- a. Fijación de normas morales para la administración de justicia, mediante expedición del Código de Ética Judicial.
- b. Erradicación de las corruptelas judiciales suscitadas por la costumbre o fallas de las leyes. (No se refiere a actos de corrupción administrativa).
- c. Reformas legales, con el fin de buscar un mejoramiento técnico jurídico de la legislación
- d. Sistemas y prácticas para una más pronta administración de justicia.
- e. Sistema mixto de remuneraciones.

Eso en términos generales como propósitos del Congreso, pero la Función Judicial en sí tenía sus legítimas aspiraciones que se resumen en: independencia económica, a través de la mejora del presupuesto del Estado y la creación de la Caja de Justicia en las diferentes ramas del derecho, así como en cuanto a las designación, por elección popular, y la creación de más Juzgados en el país, entre ellos los Juzgados de Paz o Conciliación; y, Carrera Judicial.

Evolución del estudio académico de tercer nivel del Ecuador

En nuestro país existe un número sustancial de universidades, en las que se dan las carreras de Derecho entre las cuales tenemos:

- Universidad Central del Ecuador
- Universidad Católica del Ecuador (PUCE)
- Universidad Andina Simón Bolívar (a nivel de postgrado)
- Universidad Internacional
- Universidad Andrés F. Córdova
- Universidad Espíritu Santo
- Universidad Santiago de Guayaquil
- Universidad de Guayaquil
- Universidad Laica Vicente Rocafuerte
- La Universidad del Azuay
- Universidad Católica de Cuenca

En estas universidades se dan las siguientes especialidades en el campo del Derecho:

- Derecho Político y Constitucional.
- Derecho Penal y Procesal Penal.
- Derecho Territorial.
- Derecho Civil y Procesal Civil.
- Derecho Financiero.
- Derecho Municipal.
- Derecho de Menores.
- Derecho Administrativo.
- Derecho Agrario.
- Derecho Social.
- Derecho Internacional.
- Derecho Mercantil.
- Derecho Laboral.
- Ley de Tránsito y Práctica Procesal en Tránsito.
- Derecho Societario.

Colegio de Abogados de Pichincha

El 16 de abril de 1909 se reúne la SOCIEDAD JURÍDICO LITERARIA conformada por los 12 abogados o doctores jurídicos, en dicha sesión se presenta la iniciativa para organizar la Academia de Abogados bajo preceptos de asociación para el estudio teórico y práctico de las ciencias jurídicas y sociales, las imperiosas necesidades de uniformidad y depuración de la Práctica Forense, los beneficios que puede reportar el estudio e implantación de medios más adecuados para la correcta y oportuna Administración de Justicia, así como la importancia que reviste el mantenimiento de la moralidad profesional.

En Asamblea celebrada el 14 de Enero de 1910, la Sociedad Jurídico Literaria, considerando la importancia y necesidad de promover la organización del Colegio de Abogados de Quito, convocó a sus socios honorarios, que sean abogados, a una Sesión Extraordinaria que se efectuó en el Salón "Club Pichincha". Instalada la sesión, se procedió a la discusión de si debía formarse una Academia de Abogados u organizarse el Colegio. Por moción de los señores doctores Víctor Manuel Peñaherrera, Manuel Correa y Alberto Gómez J. se convocó a una Junta General que debió celebrarse el 29 de Enero de 1910, para proceder a la organización del Colegio de Abogados.

El 27 de Febrero de 1910, en el salón de la Corte Suprema de Justicia, y ante la presencia de aproximadamente 62 abogados, se designó como Director de la Asamblea al señor Dr. Luís Felipe Borja, quien presentó inmediatamente su excusa justificada. En tal virtud se procedió a una nueva elección, la misma que recayó por unanimidad de votos a favor del Dr. Pacífico Villagómez como Director y del Dr. Alberto Darquea como Secretario Ad-hoc. Luego de un prolongado debate y entusiastas propuestas, se procedió a declarar cerrado el debate y a elaborar el Acuerdo que quedó aprobado en los siguientes términos:

"Los Abogados reunidos en la presente Junta, acuerdan declarar instalado definitivamente el Colegio de Abogados de la Capital de la República; delegar sus atribuciones a una Junta Directiva de quince miembros, la que elaborará los

correspondientes Estatutos y convocará a la Junta General para los efectos que en dichos Estatutos se determinen; la Junta Directiva quedó conformada de la siguiente manera: Presidente, Dr. Luís Felipe Borja; Vicepresidente, Dr. Carlos Casares; Dr. Alberto Darquea; Prosecretario, Dr. Manuel Cabeza de Vaca; como vocales se designaron a los señores doctores: Manuel B. Cueva, Manuel R. Balarezo, Alejandro Cárdenas, Víctor Manuel Peñaherrera, Pacífico Villagómez, N. Clemente Ponce, José Julián Andrade, Leopoldo Pino, Telmo R. Viteri. Daniel Román y Gonzalo S. Córdova, respectivamente.

La Junta Directiva se encargó de elaborar los Estatutos del Colegio de Abogados de Quito, los mismos que hacían referencia a su conformación, su misión, sus objetivos y fines; a la composición y atribuciones de la Junta General de la Academia de Abogados; del Presidente y Vicepresidente; del Secretario y Prosecretario; del Tesorero; del Bibliotecario y de la Biblioteca, además describía quienes podían efectuar reformas a los Estatutos.

Beneficios internos

Para 11075 socios que son afiliados al Colegio de Abogados de Pichincha se presentan beneficios en dos sentidos; el primero se trata de servicios institucionales en los que se dividen los siguientes:

- Servicio odontológico
- Servicio de biblioteca
- Servicios Informáticos
- Fondo mortuario
- Capacitaciones y eventos
- Sede social del club de abogados

Y el segundo beneficio se determina por la Cooperación Institucional; entre estos tenemos:

- Convenios en equipos y servicios informáticos
- Convenios de instalación de sistemas informáticos
- Convenios con instituciones educativas

- Descuento en libros y publicaciones.
- Convenio con comercializadoras de vehículos y ANETA
- Convenios con grupos médicos, aseguradoras y farmacias
- Servicios financieros

Un tema pertinente de estudio también es el análisis de la evolución de la mediación y arbitraje, pues actualmente está teniendo una gran acogida especialmente para muchos abogados que no tienen la costumbre de pleitear, imbuidos de sentido de ética y buena fe, desde sus despachos privados han venido actuando como mediadores, como jueces de paz, como amigables componedores; porque comprenden que “ mejor es un mal arreglo antes que un buen juicio ”.

Evolución de la ley de mediación y arbitraje

Desde hace mucho tiempo, en la mente del legislador estuvo presente la posibilidad de administrar justicia y resolver los posibles litigios, acudiendo a métodos más prácticos, éticos y directos, antes de acudir a los juzgados o tribunales con una demanda. Prueba de ello es que en 1963 se dictó la Ley de Arbitraje Comercial, que terminó por ser derogada; que desde hace muchas décadas, en el Procedimiento Civil, y especialmente en el juicio verbal sumario consta aquella diligencia a la que lamentablemente tan poca importancia han atribuido jueces y abogados, la Audiencia o Junta de Conciliación, que sirve no sólo para que el encausado conteste la demanda, si no que, los jueces tienen la obligación de exhortar al actor y al demandado para que lleguen a un arreglo que ponga fin a la litis; lamentablemente, repito, se ha restado importancia a esta diligencia.

Inscripción de la Ley de Mediación en el Registro Oficial ecuatoriano.

Con fecha 4 de septiembre del año 1997, a través del registro oficial 145, ha sido promulgada, la Ley de Arbitraje y Mediación, la misma que en forma expresa, como se dijo antes, derogó la Ley de Arbitraje Comercial que tuvo vigencia desde el 23 de octubre de 1963.

LA MEDIACIÓN

La mediación o negociación, como método alternativo de solución de controversias, es y siempre ha sido una forma eficaz, práctica y económica de resolver las diferencias entre un reclamante o demandante, que en la jerga jurídica se llama "actor", y el encausado o demandado, a quien se considera que se encuentra en mora en el cumplimiento de una obligación.

Muchos abogados que no tienen la costumbre de pleitear, imbuidos de sentido de ética y buena fe, desde sus despachos privados han venido actuando como mediadores, como jueces de paz, como amigables componedores.

PROCESO DE CONCIENTIZACIÓN

En el ámbito internacional, entre otras falencias se acusa a la justicia ecuatoriana de lentitud. Miles de procesos reposan en los juzgados y tribunales sin solución oportuna. El procedimiento es lento y los juzgados no quieren o no pueden despachar los juicios con la celeridad requerida. De ahí que la Mediación es un mecanismo, que si se lo aplica con buena fe y verdadera mística profesional, está llamada a cumplir un gran rol, en beneficio de los posibles litigantes y de la misma administración de justicia.

Hasta que el Ejecutivo dicte el Reglamento a la Ley de Mediación y Arbitraje, para lo cual tiene un plazo de noventa días, debe desarrollarse un proceso de concientización de la masa, a fin de que los ciudadanos, antes de presentar sus demandas, acudan a los Centros de Mediación, o a mediadores independientes, debidamente capacitados y autorizados para buscar la solución a las diferencias.

EL MEDIADOR Y LOS ÁRBITROS

Deben ser personas maduras, altamente capacitados, por sobre todo con vocación de servicio y justicia, para que sus laudos o resoluciones sean el trasunto de la equidad y buena fe.

Las facultades de Jurisprudencia de las diferentes Universidades del País deberían incluir en forma urgente en sus programas de estudios una materia que se llame Mediación, Conciliación y Arbitraje.

Frente a la inseguridad jurídica imperante no sólo en Ecuador, la pérdida de fe en la justicia, la politización y otros males, estos métodos alternativos de solución de conflictos, vienen a constituir un gran aporte social y jurídico. Sin justicia ágil y confiable no puede haber desarrollo económico, inversiones, ni paz social.

CENTROS DE MEDIACIÓN

En todos los Distritos Judiciales del país deben organizarse Centros o Salas de Mediación, integrados por juristas idóneos moral y profesionalmente, que deben ser seleccionados, no con sentido burocratista, si no mirando a su calidad ética y vocación de servicio, especialmente en favor de aquellos ciudadanos que carecen de recursos económicos para afrontar los costos de un largo litigio.

Es de esperar que este novísimo mecanismo para la solución de los conflictos, dé los resultados prácticos que todos esperamos y que no se quede en el fango de la politiquería o de los intereses mezquinos.

En el artículo N.39 se estipula que:

“Para facilitar la aplicación de la presente Ley, las cámaras de la producción, asociaciones, agremiaciones, fundaciones e instituciones sin fines de lucro, podrán organizar centros de arbitraje, mismos que podrán funcionar previo registro en la Federación de Cámaras de Comercio del Ecuador. La comprobación de la falta de cumplimiento de los requisitos establecidos en la presente ley y su reglamento, por parte de un centro de arbitraje dará lugar a la cancelación del registro y su prohibición de funcionamiento.

Los centros de arbitraje existentes previos a la vigencia de esta ley también deberán registrarse sin perjuicio de continuar con su normal funcionamiento.

Los centros de arbitraje deberán contar con una sede dotada de elementos administrativos y técnicos necesarios para servir de apoyo a los juicios arbitrales y para dar capacitación a los árbitros, secretarios y mediadores que se designen de acuerdo a esta Ley.”⁴

⁴ REGISTRO OFICIAL 154

1.2.2. Estructura del servicio de asistencia y asesoría legal prepagada.

Una vez determinado el marco legal; y para un adecuado servicio a nuestros clientes establecemos una estructura del servicio que se basa en los siguientes puntos:

1. Escoger al azar clientes tentativos del sector empresarial, para las empresas ya existentes.
2. Para las empresas no existentes visitar las Cámaras ya sea de Comercio, pequeña, mediana y gran industria para informarles sobre nuestros servicios, visitas a Universidades para posibles interesados a futuro en crear una empresa.
3. Entrega de propuestas a los posibles clientes junto con una reunión explicativa, informando con mayor precisión sobre las necesidades y puntos con mayor relevancia e intereses del futuro cliente los beneficios, costos y medios de aseguramiento para la empresa afiliada a nuestro servicio.
4. Determinación del tiempo de afiliación, plazos medios y tiempos de pago, promociones y/o descuentos; y determinación específica de (el) (los) beneficiario (s); finalización, penalizaciones por incumplimientos de contratos, y renovaciones de los mismos.
5. Análisis de posibles reuniones sobre capacitaciones a los interesados sobre su gestión legal empresarial, así como del desarrollo de los trámites y procesos que se deseen solventar sobre el tiempo de vigencia del contrato.
6. Posibles visitas preprogramadas con el propósito de verificar datos o brindar información sobre el estatus de los trámites desarrollados.

1.2.3. Funcionamiento del servicio.

En cuanto al funcionamiento del servicio, este se da en virtud de una necesidad, como por ejemplo: al momento de hacer una contratación de un nuevo colaborador para la empresa, es de vital importancia realizar un contrato y legalizarlo en el Ministerio de Relaciones Laborales; es cuando desde el mismo momento que la necesidad de la empresa se presenta, y donde acudimos para realizar tanto el contrato de trabajo, así como su legalización; y así con un sinnúmero de trámites que la empresa necesita efectuar, para poner otro caso puede ser la notaría de un documento que la empresa necesite, simplemente acude a nuestro servicio y este proceso de

notarización se lo lleva a cabo, es decir, el cliente se despreocupa de la realización de estos procesos para que nosotros con eficiencia y eficacia lo hagamos por él.

1.2.4. Beneficios.

1. Garantía de un servicio netamente profesional debido a que para todo proceso que requiera la empresa contratante tendrá como resultado la labor de un equipo de trabajo altamente capacitado para solventar sus necesidades.
2. Reducción de costos para la empresa contratante porque al mantener un abogado contratado directamente a la empresa genera mayores gastos como son pagos de nómina a profesionales de la empresa y pago también por beneficios de ley, aumentos de sueldo y pagos adicionales.
3. Reducción de tiempos en la ejecución de trámites legales, ya que nuestro equipo de trabajo se encargará de la prontitud de la realización de la gestión para una mayor satisfacción del cliente.
4. Representación Judicial y extrajudicial, el proyecto también propone esta representación como beneficio de las empresas que se afilien a nuestro servicio.
5. Gestión personalizada. Todo tipo de labor que necesite solventarse se realizará directamente por nosotros pues no tendremos intermediarios para la realización de las actividades legales que pudieran surgir.
6. Visitas programadas a las empresas afiliadas para intercambio de información de posibles necesidades o posibles sugerencias de parte y parte, siempre para un mejoramiento continuo del servicio es necesaria la retroalimentación de la información.
7. Asesorías legales en las áreas de lo Laboral, Asuntos Migratorios, Societarios, propiedad intelectual; Defensa del consumidor, Leyes

Municipales, Tránsito, Contratos con el Estado, Modernización del Estado, Trámites Notariales, Contratos Civiles, Mercantiles, Laborales entre otros.

8. Asesorías especializadas en las áreas de Derecho Civil y de Menores, Informática Jurídica / Derecho Informático, Energía Medio Ambiente y desarrollo Sostenible.
9. Patrocinio Legal y judicial.
10. Asistencia en negociaciones nacionales e internacionales.
11. Asesorías en elaboración de proyectos de carácter legal.
12. Asistencia y Asesoría en la elaboración de Reglamentos, estatutos, convenios, acuerdos, o en la elaboración de reformas legales internas o externas de las empresas, o de reformas de Ordenanzas Municipales, Leyes, Acuerdos, Ministeriales, Convenios Institucionales; etc.

1.2.5. Uso del producto.

El uso del producto como hemos mencionado se dará en virtud, de la presentación de una necesidad; es decir cuando la empresa contratante requiera asistencia, asesoría o representación jurídica. Se pretende manejar todo tipo de trámites legales que se den a lo largo del transcurso del contrato que se efectúe entre las partes. Pues la empresa afiliada recibe el producto sin cobros extras e inmediatamente lo que requiera. La descripción de su utilización se puede dar de dos maneras a saber:

- a) Representación Judicial o Extrajudicial
- b) Asesoría Legal.

1.2.5.1. Representación Judicial o Extrajudicial.

Si el cliente necesita realizar un proceso judicial o extrajudicial, se pone en contacto con nosotros para inmediatamente identificar el tipo de representación necesaria, que

se tenga que solventar; así, acudimos a todas las herramientas necesarias que sean posibles a fin de asesorar de la mejor manera a nuestro cliente, en base a la ley.

1.2.5.2. Asesoría Legal

El producto para este caso sería entablar reuniones periódicas y constantes a las empresas con el objetivo de brindar el apoyo necesario y visualizar directamente las necesidades que se presenten, o la gestión de los trámites necesarios que se requieran.

1.3. Investigación del mercado

En la actualidad, según información de la Superintendencia de Compañías, en la ciudad de Quito, se encuentran registradas 40.000 empresas; de las cuales 14.037 corresponden a empresas que tienen sus residencia en esta ciudad es decir ascienden a un 35.1%, y los demás están distribuidas en el resto de la provincia, adicionalmente cabe recalcar que el promedio de crecimiento empresarial anual es de 720 en la ciudad de Quito; esto refleja un porcentaje de 5.13%; es decir, por cada empresa existente se genera aproximadamente 5 empresas más para el año siguiente, lo que asegura un crecimiento sustancial del proyecto desde su implementación y a futuro.

Como hemos mencionado todas las empresas requieren una asesoría y asistencia profesional para su apropiada conducción en el marco legal, basadas en las leyes y en las normas vigentes en función al ordenamiento jurídico de nuestro país. Y no solamente para lo que tiene que ver con su creación y definición como empresa, sino a todos lo campos que su desarrollo involucra como es contrataciones internas y/o externas, inscripciones ministeriales, municipales, escrituras, tramitaciones legales, y hasta dependiendo del riesgo, futuro litigios.

1.3.1. Herramientas

En la presente investigación se utilizó la técnica de la Observación no participante e individual, es decir, en la investigación se consultó en archivos y estadísticas, así como también en indicadores emitidos por instituciones públicas y privadas tales

como: la Superintendencia de Compañías, la Cámara de Comercio, la Cámara de la pequeña, mediana y gran Industria, Servicio de Rentas Internas, Ministerio de Relaciones Laborales y el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social; también se manejó la encuesta que permitió obtener información de las personas jurídicas de la ciudad de Quito, sobre su conformación, comportamiento de empresa, evolución en el mercado, campo de acción, visualización a futuro, necesidades de los mismos en el sentido legal, judicial y extrajudicial, y sobre todo su opinión, y la expectativa que tienen sobre el presente proyecto.

En vista de lo mencionado puedo decir que las herramientas de investigación que se consideraron, como se ha mencionado, son la observación no participante e individual y la encuesta por ser las más adecuadas dado el tamaño de la población en el primer caso; y, de la muestra en el segundo caso.

El instrumento que se utilizó fue el cuestionario, cuya aplicación facilitó la obtención de información en forma ordenada y ajustada al objeto de la investigación, información que fue tabulada mediante métodos estadísticas, presentada en porcentajes y representada gráficamente.

1.3.2. Análisis de la demanda.

Como hemos mencionado, las empresas que tienen su residencia en la ciudad de Quito ascienden a 14.037, y anualmente tienen un crecimiento de 720 empresas aproximadamente; esto indica que el crecimiento es módico, pero sostenible, este es un gran punto de acción al que se pretende atacar, con una planificación muy bien elaborada, puesto que, la demanda es latente y frente a eso se presenta un gran campo de acción al que podemos satisfacer con nuestros servicios. Para una mejor representación de las estadísticas históricas que indica la página Web de la Superintendencia de Compañías el crecimiento anual se da como muestra el siguiente gráfico:

Cuadro No. 1.1**CRECIAMIENTO EMPRESARIAL EN LA CIUDAD DE QUITO**

AÑO	# EMPRESAS
2003	10.437
2004	11.157
2005	11.877
2006	12.597
2007	13.317
2008	14.037
2009	14.757

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Muchos de los emprendedores en la actualidad desconoce de lo riguroso y exigente que es el proceso de constitución y funcionamiento de una empresa, lo que es un factor decisivo y muy beneficioso para nosotros, según los datos que brinda el CONESUP el número de graduados en la carrera de administración de empresas en la ciudad de Quito es de 25.143 para el año 2009; con el número de estudiantes que se gradúan en la carrera administrativa, es deducible que un alto porcentaje de los mismos generarán a futuro su propia empresa. Esto va de la mano con tantas facilidades que hoy en día se presentan como son créditos para PYMES, créditos estudiantiles empresariales, facilidades para la generación de empresas; no solo del gobierno central a través de instituciones como COFIEC, Ministerio de Desarrollo Humano y Vivienda, Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, Ministerio de Minas y Petróleos; entre otros, también sumado a las Cámaras de Comercio, Cámaras de la Industria, y las mismas instituciones financieras del sector privado; el desarrollo empresarial tiene un auge muy alto lo que perfectamente nos conviene y se considera como una de nuestras ventajas de negocio.

Como medida de acción y mecanismo para captar la atención de posibles clientes a futuro, se visitarán Universidades e Institutos de enseñanza superior, Cámaras de Comercio e Industria, Ministerios e Instituciones Financieras entre otros con el objetivo de brindar charlas para poner en conocimiento de los emprendedores que deseen formalizar acciones y consolidar una empresa a futuro sobre nuestros

servicios, y así tener una mejor publicidad y un contacto mucho más personalizado con los clientes tentativos.

1.3.3. Proyección de la Demanda.

Para la proyección de la demanda utilizaremos el Método de proyección por la fórmula del monto; debido a su utilización se asemeja al crecimiento poblacional. Para su utilización es necesario determinar una tasa de crecimiento promedio o anual, que para nuestro proyecto esta tasa es del 5,13%. Para la utilización de este método de proyección asumimos que la tendencia determina que los factores que intervinieron en el pasado se mantendrán el futuro, como por ejemplo: la inflación, que los requisitos para la creación de una empresa sean los mismos, tasas de interés para empresas, entre otros.

Basados en lo anteriormente expuesto determinamos que la proyección de la demanda se presenta en el siguiente cuadro:

PROYECCION DE LA DEMANDA

T

$$m = c (1 + i)$$

Cuadro No. 1.1

AÑO	c	i	t	M
2009	14.919	5,13%	1	15.684
2009	15.684	5,13%	2	16.489
2011	16.489	5,13%	3	17.335
2012	17.335	5,13%	4	18.224
2013	18.224	5,13%	5	19.159
TOTAL	77765			

Fuente: Estudio de Mercado junio 2009

Elaborado por: El Autor.

Donde:

m = Proyección de la demanda

c = Demanda actual (Número de empresas creadas por año)

i = tasa de crecimiento de la población jurídica en el ciudad de Quito

t = tiempo en años de la proyección

1.3.4. Segmentación del mercado.

En cuanto a la segmentación del mercado, el proyecto aplica a las Personas Jurídicas de la ciudad de Quito, y ya se ha mencionado anteriormente que este número asciende aproximadamente a 720 empresas anualmente.

1.3.4.1. Variables de Segmentación

Para la segmentación del mercado del presente proyecto se deben tener en cuenta las siguientes variables:

1.3.4.1.1. Geográficas

Región: Sierra / Provincia de Pichincha / Cantón Quito / Ciudad de Quito

Densidad: Urbana

Aplicación: Personas Jurídicas de la ciudad de Quito.

1.3.4.1.2. Demográficas

Edad: En este caso no analizamos a un conglomerado humano, pero podemos trasladar esta subvariable a los años de duración o de vida que mantenga una empresa, en donde estos años de vida útil que tiene la empresa es indiferente para mi proyecto, pues no depende del transcurso del mismo para la ejecución de procesos legales o asesoría y asistencia legal.

Género: Identificamos el carácter de la palabra género como clasificación de la empresa que puede ser:

Origen del Capital	{ Pública Privada Mixta
Sector Empresarial	{ Comercial Industrial Servicios
Por su Tamaño	{ Grandes Medianas Pequeñas

De igual manera, para nuestros fines es indiferente esta clasificación, ya que todas las empresas, deben constituirse como personas jurídicas.

Tamaño Familiar: Aquí podemos definir como tamaño de la empresa, que como vemos pueden ser grandes, medianas o pequeñas que de igual forma sigue siendo indiferente

Estado Civil: esta subvariable en nuestro caso no sería aplicable así que no la tomaremos en cuenta.

1.3.4.1.3. Psicográficas.

Estilo de Vida: No aplica al proyecto.

Clase Social: No aplica al proyecto

1.3.4.1.4. Conductuales o de Conducta Empresarial

Ocasiones de uso del servicio: el número de utilización es Indeterminado pues el uso del servicio está en, función de la necesidad que se presente para nuestro cliente.

Requerimientos del cliente: en este punto se debe hacer un pequeño estudio de los servicios más solicitados, pero se puede adelantar que lo más necesario son las ramas del derecho en el campo laboral, contencioso administrativo, procedimiento civil y penal, asistencia jurídica para la planeación, ejecución y control de los trámites judiciales en estricto cumplimiento de la ley.

1.3.5 Determinación del tamaño.

Nuestro siguiente paso es analizar el tamaño de la muestra que vamos a estudiar en el presente proyecto, para lo cual utilizaremos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 PQN}{(E)^2 (N - 1) + Z^2 PQ}$$

n = Tamaño de la muestra

$$N = 14.919$$

$$P = 0,50$$

$$Q = 0,50$$

$$E = 0.05 (5\%)$$

$$Z = 1.96$$

$$n = \frac{14328.21}{42.14}$$

$$n = \frac{1.96^2 (0,50) (0,50) 14037}{(0,05)^2 (14919 - 1) + 1.96^2 (0,50) (0,50)}$$

$$n = 340$$

P y Q son las probabilidades de consumo de nuestro servicio, en las cuales puede haber consumo (P) o no (Q) por parte de los usuarios que demandan los productos. Además, se determinó que el nivel de confianza es de 95% (Z) con un error del 5% (E) en los resultados de las encuestas. Reemplazando en la ecuación cada uno de los valores obtenidos, se podrá determinar el tamaño de la muestra adecuado para estimar el porcentaje de aceptación del servicio de asesoría y asistencia legal prepagada.

Este resultado $n = 340$, es el número de encuestas que se debe realizar a las empresas inscritas en la Intendencia de compañías de la ciudad de Quito, lo que permitirá obtener información exacta y confiable para conseguir los objetivos planteados en el estudio de mercado.

1.3.5.1 Determinación de las necesidades del segmento de mercado.

La principal necesidad de nuestro segmento de mercado, es la asesoría misma para el cumplimiento de los requisitos establecidos en la Constitución, para su conformación como empresa; la falta de información, o el desconocimiento, son factores que inciden en los futuros empresarios quienes desconocen los procesos para realizar los trámites de legalización de su empresa y deben casi de manera obligada acudir a un abogado para que los guíe y dirija desde su inicio. Por otra parte, es de vital importancia también el analizar que dentro de este proyecto se establece la asistente legal también como un servicio que se dará a la comunidad, en este sentido vemos que las necesidades mas sobresalientes se centran en las del derecho que se refieren a lo laboral, contencioso administrativo, societario, civil, penal, entre otros.

1.3.6. Elaboración de la Encuesta

Para la encuesta vamos a utilizar preguntas cerradas y de opción múltiple debido a que su resultado presenta mayor facilidad de tabular.

ENCUESTA APLICADA A LAS PERSONAS JURÍDICAS RESIDENTES EN LA CIUDAD DE QUITO POR LA UTILIZACIÓN DEL SERVICIO DE ASISTENCIA Y ASESORIA LEGAL PREPAGADA.

1.- ¿Qué tiempo tiene de vida su empresa en la ciudad de Quito?

a) De 0 a 5 años ()

b) De 5 a 10 años ()

c) De 10 a 20 años ()

d) Mas de 20 años ()

2.- ¿El abogado de la empresa es contratado?

a) Internamente ()

b) Externamente ()

3.- ¿Hace que tiempo trabaja con el mismo abogado?

a) Menos de un año ()

b) De 1 a 5 años ()

c) Mas de 5 años ()

4.- ¿Qué piensa que es más costoso para su empresa, contratar directamente a un abogado y vincularlo a su empresa; o, mantener contrataciones esporádicas a un abogado externo para cuando se presente la necesidad?

a) Contratarlo Directamente ()

b) Contratarlo Externamente ()

Si su respuesta es la primera opción por favor no contestar la pregunta 6

Si su respuesta es la segunda opción por favor no contestar la pregunta 5

5.- ¿Por qué piensa que es más costosa la contratación interna de un abogado?

a) Sueldo ()

b) Beneficios legales y de su propia empresa ()

c) Indemnizaciones ()

d) Horas Vagas de trabajo en relación costo beneficio ()

6.- ¿Por qué piensa que es más costosa la contratación externa de un abogado?

a) Costos Altos ()

b) Resultados negativos ()

c) Demora en los Procesos ()

7.- ¿Con qué frecuencia al mes el abogado que contrata su empresa sea interno o externo realiza procesos legales que sean requeridos por ustedes?

De 5 a 10 veces ()

De 11 a 20 veces ()

Más de 20 veces ()

8.- ¿Ha escuchado hablar de algún sistema de seguridad legal prepagado?

a) Si ()

b) No ()

9.- ¿Si le ofrecieran un servicio de asistencia y asesoría legal prepagada a un precio razonable usted se afiliaría a este servicio?

a) Si ()

b) No ()

10.- ¿Cuánto pagaría usted por este servicio mensualmente?

a) Hasta 150 dólares ()

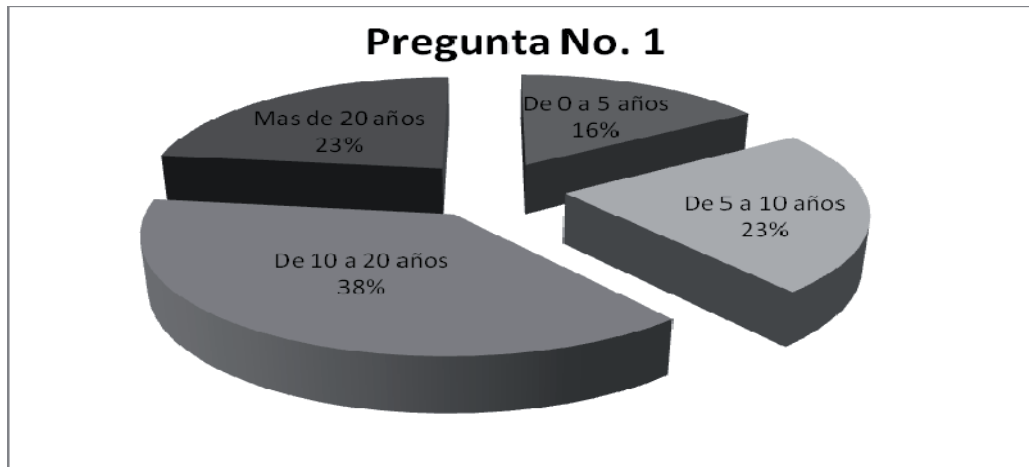
b) Hasta 200 dólares ()

c) Hasta 250 dólares ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN.

1.3.6.1. Tabulación y análisis de datos.

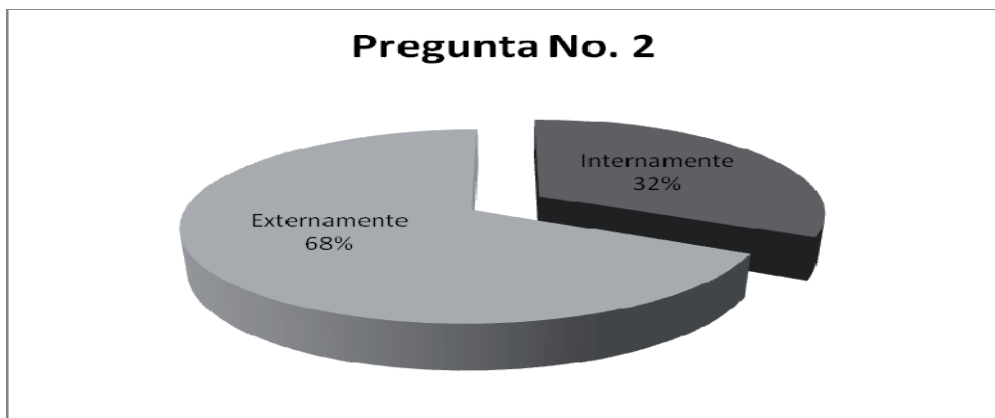
1.- ¿Qué tiempo tiene de vida su empresa en la ciudad de Quito?



Diseño: El Autor.

Análisis Pregunta No. 1.- De 340 personas jurídicas encuestadas se observa que en el mercado ecuatoriano existe una mayoría de empresas que tienen su vida útil de 10 a 20 años, y que en iguales condiciones existen empresas con más de 20 años y empresas que tienen una vigencia superior a 5 años.

2.- ¿El abogado de la empresa es contratado?

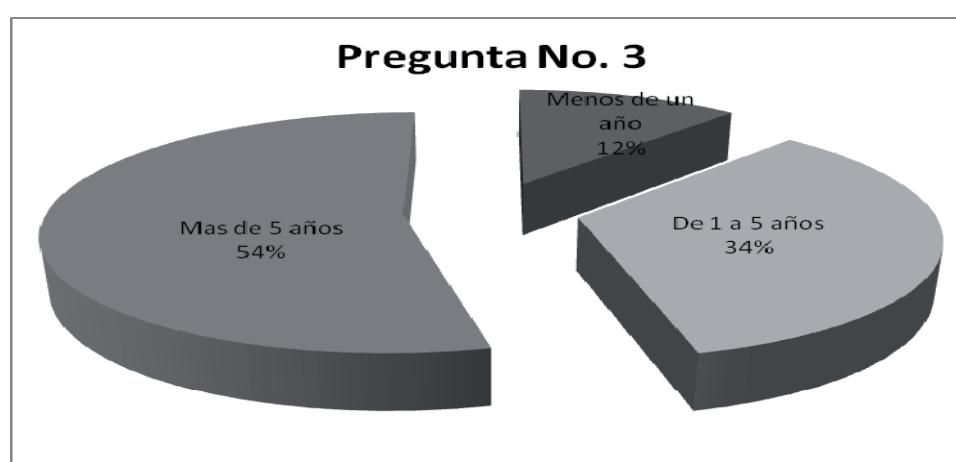


Diseño: El Autor.

Análisis Pregunta No. 2.- 231 Personas Jurídicas prefieren contratar los servicios profesionales de manera externa reflejando un porcentaje del 68%; y, aproximadamente la tercera parte de los encuestados hace una contratación interna,

cabe recalcar que de esta tercera parte de Personas Jurídicas encuestadas, son las que sobrepasan una permanencia en el mercado de 20 años; por ende las empresas que tienen menos de 20 años prefieren una contratación externa de un abogado, esto se debe a que, los encuestados admiten que la contratación interna es más costosa por los sueldos y beneficios legales como se analizará en la pregunta número 5 de esta encuesta.

3.- ¿Hace que tiempo trabaja con el mismo abogado?



Diseño: El Autor.

Análisis Pregunta No. 3.- En base a las respuestas, se determina que la fidelidad de las Personas Jurídicas que supera los 5 años con respecto a la utilización de los servicios profesionales de un mismo abogado, está en un porcentaje alto siendo, este el 54%. Podemos ver también que la contratación de un abogado y la permanencia de sus servicios de 1 a 5 años es la segunda participación de respuestas con un porcentaje del 34%; y, siendo el tercer porcentaje con un 12% que nos dice que la permanencia con el mismo abogado es de menos de un año.

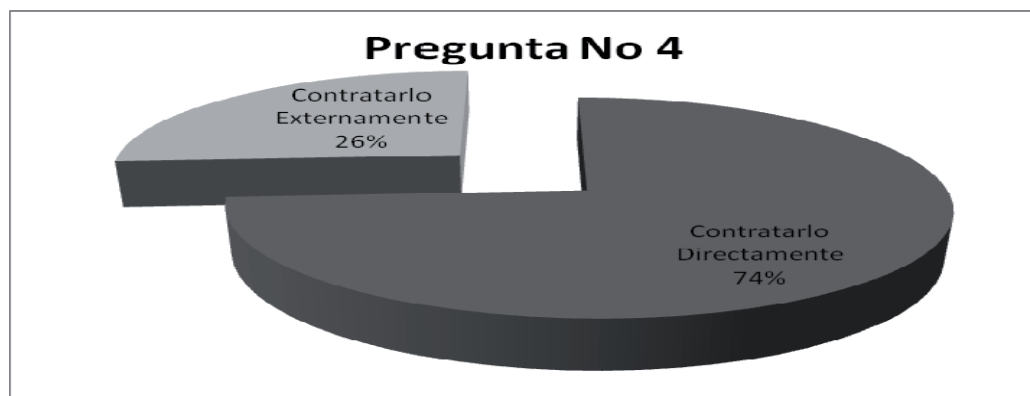
Haciendo un análisis de estas tres primeras preguntas, podemos decir que en su gran mayoría las Personas Jurídicas que tienen una vida económica superior a los 20 años prefieren una contratación directa de un abogado y que son fieles a sus servicios, pues casi en su totalidad presentan iguales respuestas a las preguntas hasta aquí desarrolladas.

De igual manera, sucede con los demás indicadores de respuesta a estas preguntas pues como podemos ver, las empresas que tienen una vida útil menor a 20 años, prefieren una contratación externa de un abogado, pero la fidelidad en estos dos casos analizados, es la misma, es decir cuentan con un abogado por más de 5 años.

Para finalizar, las Personas Jurídicas que son creadas hace menos de 10 años, de manera casi similar a las anteriores, presentan una fidelidad superior a los 5 años.

Solamente para el caso en que la fidelidad del 12% puede referirse a empresas recientemente creadas, o que cambiaron su abogado hace menos de un año. Pero este indicador demuestra que es un índice bajo frente a la permanencia de un abogado por un tiempo superior a 5 años.

4.- ¿Qué piensa que es más costoso para su empresa, contratar directamente a un abogado y vincularlo a su empresa; o, mantener contrataciones esporádicas a un abogado externo para cuando se presente la necesidad?



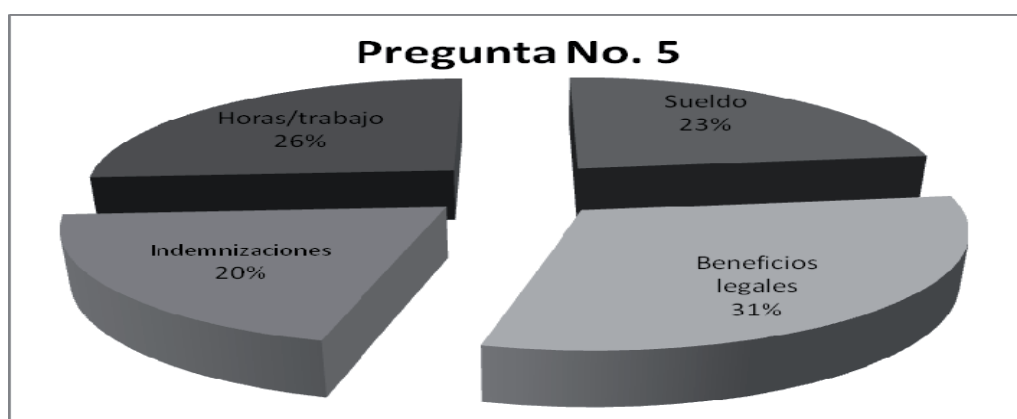
Diseño: El Autor.

Análisis Pregunta No. 4.- La gráfica de la tabulación de la cuarta pregunta indica que, las Personas Jurídicas casi 3 a 1 piensan que la contratación directa es más costosa que la contratación de un abogado cuando se presenta una necesidad jurídica, judicial o extrajudicial. En las respuestas expresadas por las Personas Jurídicas se sigue manteniendo la presencia de las empresas que tienen una vida útil superior a

los 20 años en donde su pensamiento se debe a una administración orientada a un tradicionalismo.

Como la pregunta No. 4 hace referencia a un pensamiento diferenciado, debemos hacer también diferencia a sus opiniones, aplicando una pregunta a cada criterio determinado a si es más costoso la contratación directa o indirecta, por tal razón la pregunta No.5 se basa en la opinión de 251 Personas jurídicas que respondieron que la manutención de un abogado de manera interna es más costosa, y las restantes 88 Personas Jurídicas que consideran la contratación externa como la más costosa, es analizada en la pregunta No.6

5.- ¿Por qué piensa que es más costosa la contratación interna de un abogado?



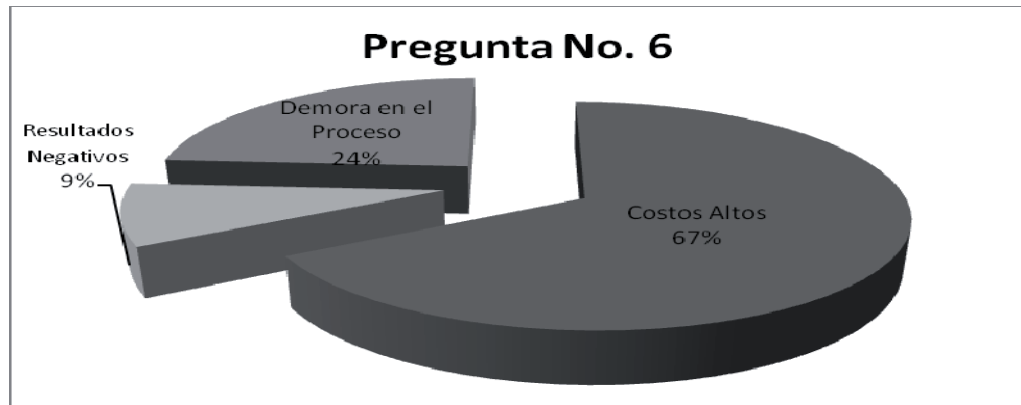
Diseño: El Autor.

Análisis Pregunta No. 5.- En esta pregunta no existe un indicador que sobrepase a otro con un porcentaje alto, prácticamente se encuentran divididos de manera igualitaria; pero un porcentaje que se destaca son: los beneficios legales y propios de la empresa que tienen que dar a sus colaboradores, como son sus remuneraciones adicionales, pago de utilidades, horas extras, seguros médicos y de vida, tarjetas corporativas de compras, uniformes, entre otros.

Uno de los indicadores demostrado en el gráfico, que se presenta como uno de los porcentajes más alto es el que asciende al 26%, el cual refleja que las horas de trabajo frente a las labores realizadas, no es equitativo; y que en algunos casos los

abogados contratados directamente tienen horas de trabajo en las que no tienen que realizar ninguna labor, es decir, existe un alto porcentaje de horas vagas. Esto determina que el 26% de los encuestados opinen que este es el costo más alto de la contratación de un abogado de manera directa.

6.- ¿Por qué piensa que es más costosa la contratación externa de un abogado?

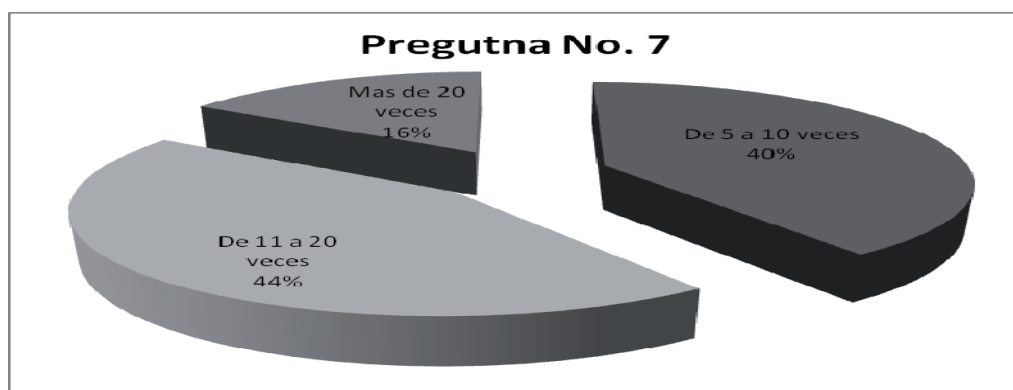


Diseño: El Autor.

Análisis Pregunta No. 6.- La gran mayoría es decir el 67% de las Personas Jurídicas en esta pregunta encuestadas, opinan que lo más costoso de la contratación externa es por los honorarios o costos que tienen los servicios profesionales de los abogados. La demora de los procesos es también un factor que se considera como un costo que se presenta con un porcentaje del 24%; pero cabe aclarar que esto no representa la demora de los procesos en cuanto al desarrollo de los mismos en lo que se refiere a la utilización ya sea de trámites notariales, procesos de los juzgados, entre otros sino la demora del trabajo presentados por los abogados contratados.

En cuanto al siguiente porcentaje que es el 9% debido a los resultados negativos, esto se debe a que los abogados no dieron la solución a los problemas o necesidades ante ellos solicitados.

7.- ¿Con qué frecuencia al mes el abogado que contrata su empresa sea interno o externo realiza procesos legales que sean requeridos por ustedes?

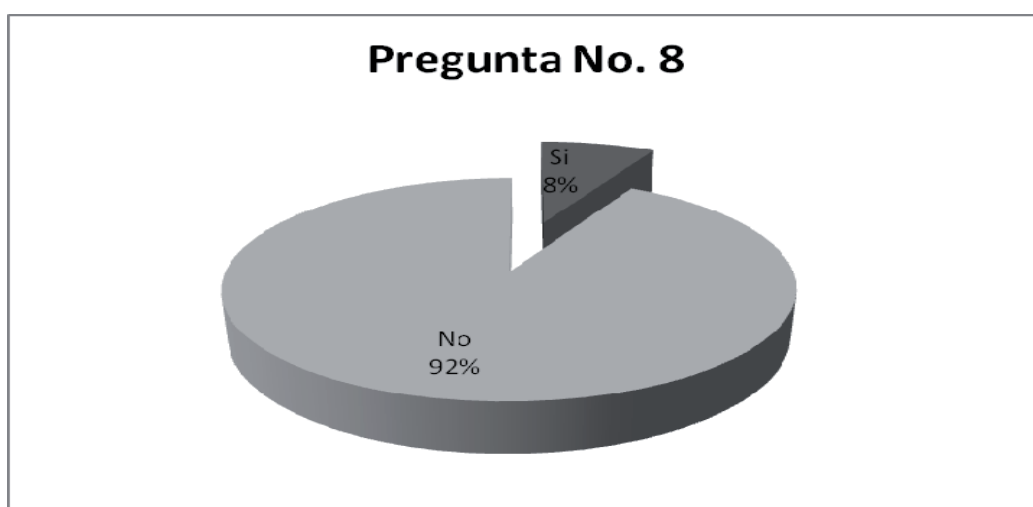


Diseño: El Autor.

Análisis Pregunta No. 7.- En este cuadro podemos ver que, la utilización de los servicios profesionales que van de 5 a 10 veces, representa el 40%, y el siguiente porcentaje es del 44%, el mismo que expresa que la utilización es de 11 a 20 veces.

Lo anterior indica que la utilización de los servicios profesionales son esporádicos al mes, esto refleja que los requerimientos son pocos pero son largos en su desarrollo, como es de conocimiento público muchos de los procesos que se relacionan con las ramas del derecho tienen un tiempo de ejecución dilatado por factores exógenos.

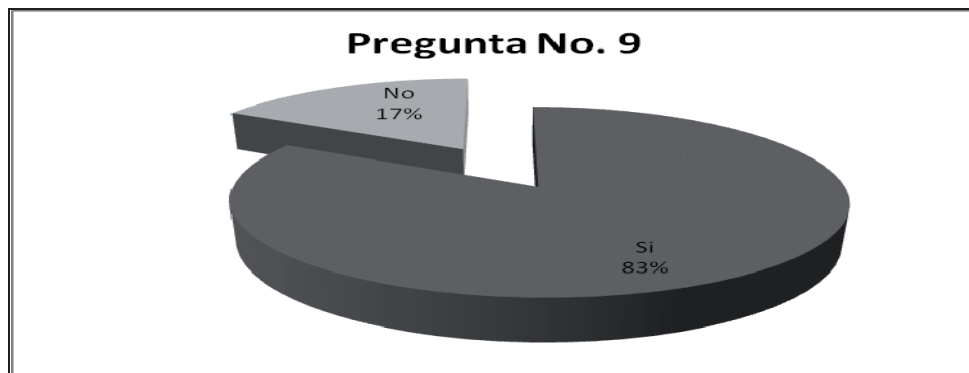
8.- ¿Ha escuchado hablar de algún sistema de seguridad legal prepago?



Diseño: El Autor.

Análisis Pregunta No. 8.- Es claro que en nuestro país el sistema utilizado para la asistencia judicial, jurídica o extrajudicial, se mantiene en un servicio muy tradicional, como podemos ver, el 92% de las Personas Jurídicas no han escuchado del sistema que se considera en el presente proyecto, indicamos que muchos de los encuestados consideraban que este sistema es igual al ofrecido por los bufetes de abogados, pero al momento de hacer la encuesta se informaba de manera complementaria el servicio que se pretende ofertar al mercado societario, antes de realizar la pregunta. El restante 8% conoce del sistema, pero por referencias internacionales, pues de este sistema se conoce que hay similares en Chile y varios en Estados Unidos de Norteamérica.

9.- ¿Si le ofrecieran un servicio de asistencia y asesoría legal prepagada a un precio razonable usted se afiliaría a este servicio?

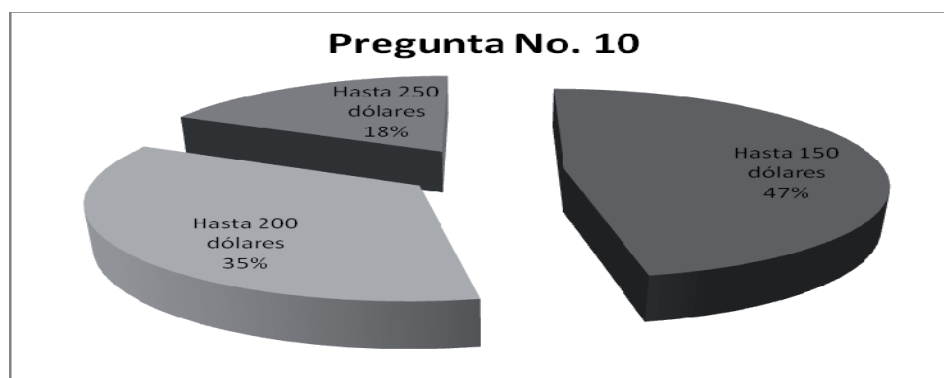


Diseño: El Autor.

Análisis Pregunta No. 9.- Pese a que muchas de las Personas Jurídicas tienen un abogado interno, piensan que sería una buena alternativa el separarlo de su empresa; debido al alto costo que implica su contratación directa e incorporación al rol de la misma. Pues vemos que al 83% de los encuestados les parece atractiva la idea que presenta mi proyecto, al visualizar mayores beneficios no solo económicos sino también de eficiencia y eficacia; que en la actualidad, con la contratación de un abogado internamente no tienen.

El restante 17% piensa que no sería conveniente por los costos que implica el despedir a sus colaboradores, o porque no les agrada la idea que rompe con su idea tradicional de administración.

10.- ¿Cuánto pagaría usted por este servicio mensualmente?



Diseño: El Autor.

Análisis Pregunta No. 10.- Pese a que los tres costos propuestos son más económicos que los pagos que se hace mensualmente tanto interna como externamente, la mayor parte de los encuestados que respondieron se inclinaron por la primera opción, siendo esta la que propone un pago de hasta \$150, la cual expresó un 47% de aceptación, la segunda mejor ubicada es la que propone un pago de hasta 200 USD, y la que propone un pago de hasta 250 USD tiene una aceptación del 18%. En base a esto podemos decir que el precio aproximado del servicio puede establecerse entre 150 y 200 dólares mensuales.

1.4. Análisis de la oferta

Pese a que no contamos con un sistema de cobertura legal prepagada en la ciudad de Quito con iguales condiciones al del presente proyecto; es necesario analizar la cantidad de oferta que existe en esta ciudad; para ello vamos primero a analizar el número de estudiantes que se gradúan anualmente en las diferentes universidades que hay en esta ciudad. Según datos del CONESUP, anualmente en la ciudad de Quito se gradúan 21.694 profesionales del derecho, y más aún podemos apreciar que en el Colegio de Abogados de Pichincha se encuentran afiliados 11.075 profesionales. Esto es un valor significativo, de ahí que cada uno de ellos tiene la oportunidad de

trabajar independientemente o afiliarse a un consorcio de abogados o más conocido como un bufete de abogados.

1.4.1. Factores de la oferta.

Como hemos visto la oferta existente basa su servicio en las ramas del derecho encasilladas en materia civil, tránsito, penal. por lo que a nivel societario existe un alto nivel de insatisfacción, lo que tomamos como una gran ventaja frente a la oferta existente, es decir nuestra competencia.

Es muy probable que cuando un graduado en las ramas del Derecho ofrezca sus servicios al mercado, lo haga de manera independiente; sin embargo la conformación en sociedad de un conjunto de abogados para establecerse como consorcio es ocasionalmente más ventajoso. Esto se debe a que: se abarcaría más ámbitos del Derecho, sería posible un crecimiento como empresa, y una mayor proyección profesional; sin embargo, muchos de estos graduados buscarán el trabajo en solitario.

Esto puede deberse a que las ganancias obtenidas en conjunto deben ser repartidas entre los integrantes del consorcio o bufete; es necesario también la formalización de un horario de trabajo. Y si vamos al factor personal, no debemos olvidar que para este tipo de trabajo es imprescindible el reconocimiento profesional, por ende al tratar de conseguirlo, si un abogado trabajar en un consorcio, lo que obtendría sería el reconocimiento del consorcio en conjunto, y no sobre él en solitario, así que deciden trabajar independientemente.

Otros factores que pueden determinar el trabajo independiente, es el manejo de la organización, pues al trabajar en conjunto, las discrepancias sobre un determinado tema, puede causar algún tipo de conflicto, y para evitar esos problemas prefieren abrirse campo en el mercado de manera libre.

1.4.1.1. Precio de servicios.

El precio se lo determinará obteniendo el costo de la ejecución del servicio con un porcentaje de utilidad. Tomamos en cuenta que para la fijación del precio se analizará básicamente un plan de afiliación, que puede ser semestral; pero el principal objetivo es que la afiliación sea de un plazo anual pues es más ventajoso no

solo para nosotros sino también para la empresa afiliada. En ambos casos, se podrá renovar estableciendo un previo análisis para la obtención de un nuevo precio dependiendo de los factores determinantes del costo que puede ser: inflación, frecuencia de uso del servicio, tipos de servicio utilizados, costas y tasas judiciales, márgenes de utilidad y descuento por manutención del servicio.

1.5. Determinación de la demanda potencial insatisfecha

En este punto, podemos decir que la demanda potencialmente insatisfecha la debemos clasificar en dos:

El primer lugar, lo ocupan las empresas que recién se están creando, y como hemos determinado corresponden a unas 720 empresas aproximadamente en la ciudad de Quito.

Y en segundo lugar, son las empresas que obtuvimos en la tabulación de las encuestas especialmente en la pregunta número 2; la que nos indica que las Personas Jurídicas prefieren una contratación externa de los abogados, incluyendo en este punto a aquellas empresas que tienen una vida económica en el Ecuador que supera los 5 años.

Según información obtenida en la Superintendencia de compañías y de la Cámara de Comercio de Quito, se puede decir que la demanda insatisfecha está en 75 empresas aproximadamente; este dato se obtuvo de la siguiente manera:

Cuadro No. 1. 3

DEMANDA INSATISFECHA		
42,00%	302,40	FILIALES A EMPRESAS CONSTITUIDAS
14,00%	100,80	BUSCAN UN ABOGADO EXTERNO
19,00%	136,80	SE CREAN CON ABOGADO PROPIO
14,59%	105,05	EMPRESAS DE SERVICIOS JURIDICOS
10,41%	74,95	OTROS FACTORES

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: El Autor

Como podemos ver en el cuadro 1.2., las empresas que requieren servicios externos de asesoramiento son aproximadamente 101 empresas que anualmente se crean.

Pues las otras cuentan con su propio abogado o son empresas de abogados, entre otros factores. Por lo tanto no ingresan en mi estudio puesto que este proyecto es a futuro muchas empresas ya no necesitan de los servicios que aquí se presentan.

1.5.1. Propuesta de la participación del proyecto en la demanda potencial

Mi idea se basa en que una vez puesto en marcha el proyecto ir a los niveles superiores de determinadas universidades para ofrecer el servicio a los futuros demandantes del mismo; hacer una presentación de lo que en la vida práctica como posibles empresarios necesitarían hacer, en base a sus requerimientos, de esta manera estamos fomentando el aseguramiento de los emprendedores a que cuenten con nuestros servicios y con el objetivo central de que una vez graduados sepan los servicios que este proyecto propone al mercado. Generando con esto un buen proceder en el campo legal en cuanto a nuestra asesoría y asistencia judicial y extrajudicial, para los que deseen contar con nuestros productos y servicios.

1.6. Marketing MIX

En este punto analizaremos la llegada que tiene el producto y servicio al consumidor final, no solo para su utilización, sino la llegada al consumidor como la presentación del servicio.

1.6.1. El producto.

El producto es la salvedad que le damos al cliente sobre sus necesidades legales en cuanto a su asesoría y asistencia, es algo intangible pero es de mucha importancia desde el punto de vista permisivo para la generación y desarrollo de las empresas en el campo legal que rige nuestro país. El nombre que se ha determinado para la empresa es “TORRES & TORRES ASESORES LEGALES”

Como nuestra empresa no fabrica un producto, no es necesario determinar una etiqueta para el producto, pues además como se mencionó anteriormente, es un producto no tangible.

Los servicios que plantea el proyecto son dos:

1.- Asistencia legal.- Nos referimos a todo tipo de proceso que el afiliado necesite de nuestra representación ya sea judicial y/o extrajudicialmente, en defensa del mismo o simplemente como un acto de representación ante un determinado requisito legal.

2.- Asesoría legal.- Daremos en este tema una diferenciación a nuestra competencia que se basa en la visita constante y permanente a las personas jurídicas adquirientes de nuestros servicios, para ponerles en conocimiento de normativas, leyes, estatutos reglamentos, o actualizaciones etc., de lo que en el tema legal se necesite otorgar el pertinente conocimiento a nuestros afiliados.

1.6.2. Distribución del Servicio

Técnicamente, el servicio de asistencia legal no se lo distribuye sino hasta cuando la necesidad del mismo se presente; es decir, en el momento que el cliente necesite la representación legal, será el momento en que se le otorga el servicio o se hace uso de este. En cuanto al servicio de asesoría legal, se hará una planificación estructurada de los temas que se deben tratar con un cronograma preestablecido con el afiliado, para que no haya ningún tipo de contratiempo, debemos tener en cuenta que la variación del cronograma se da en virtud a los cambios de leyes, reglamentos, o adopción de nuevas medidas legales que se puedan realizar por parte del poder legislativo de nuestro país, siempre y cuando afecten beneficien o tengan relación al tipo de negocio que tengan determinadas personas jurídicas afiliadas a nuestro servicio.

1.6.3. Promoción.

La promoción de nuestro producto y servicio se la realizará por medio de los siguientes canales:

Mercadeo Directo.- Como hemos mencionado anteriormente, visitaremos las universidades en las que se presente carreras que induzcan a la creación de empresas; así como a las Cámaras de la Construcción, de la Industria, de la pequeña mediana y gran empresa; con el fin de exponer el servicio, para lo cual haremos charlas informativas de nuestra empresa en general, conjuntamente con una entrega personalizada de folletos en los cuales se expondrán no solo los servicios que se prestan sino también mecanismos de afiliación, costos y plazos así como los términos contractuales. Es posible determinar como base de datos, las empresas

existentes en la ciudad de Quito, por tal razón iremos a las empresas ya creadas para de igual manera presentar nuestro servicio y productos a la comunidad empresarial.

En estos folletos presentativos también colocaremos el logotipo de nuestra empresa, reflexiones contundentes para la utilización de nuestros servicios que nos brinden una mejor aceptación sobre la competencia; y el otorgamiento de cita en la que se gestione una asesoría gratuita sobre determinado tema de carácter legal, jurídico, tributario etc., como un mecanismo de apertura en las empresas hacia nuestro producto y para que el posible cliente tenga una visión de nuestro profesionalismo y solidez de conocimiento para optarlo como un beneficio propio.

Merchandising.- Como hemos mencionado anteriormente se realizarán eventos promocionales en universidades y medios de canalización de posibles clientes como son: las cámaras, y en todo sector económico que sea de vital importancia el cumplimiento de leyes y reglamentos del sector empresarial. La entrega de folletos informativos es necesaria como primer enfoque de difusión del servicio que otorgamos, y como medio generador de soluciones para una amplia gama de necesidades legales existentes en el proceder corporativo del campo administrativo.

Otro medio de difusión para la presentación de nuestra empresa y sus servicios así como de nuestros productos, será la utilización de prensa escrita, utilizando los diarios de mayor circulación de la ciudad de Quito, y más aún los que tengan una aceptación en un sector de la ciudadanía con un nivel académico o intelectual que vaya en concordancia directa al enfoque de nuestro servicio. Con ello pretendemos llegar a empresas grandes medianas y pequeñas.

- Mercadeo interactivo.- Dejamos de ser un país aislado para convertirnos en un país universal mediante el internet; que demuestra esta idea, que la mejor opción de marketing que actualmente se presenta es el internet a través no solo de las innumerables páginas que se pueden disponer en esta red, sino de los mensajes electrónicos, y pese a su gran difusión se ha convertido en un mecanismo muy idóneo para la presentación de empresas que brinden servicios corporativos. Y es aquí donde enviaremos constantemente correos exponiendo los servicios que brindamos, presentando a nuestra empresa, y más aun, haciendo un pequeño análisis que diferencie nuestro plan de trabajo

con los existentes en el mercado para determinar al final una ventaja corporativa para nuestros clientes.

- **Mercadeo relacional.**- Pondremos gran énfasis en la obtención de una base de datos, en donde dispondremos de la dirección, teléfono, email y de ser posible número de trabajadores de la empresa con el fin de ubicarlos de manera eficiente y eficaz. Trataremos en lo posible de identificar el medio que utilizan para la gestión de sus procesos legales, judiciales y extrajudiciales. Otro punto que se debe considerar, de vital importancia, incluir en esta base de datos luego de una previa comunicación con los referidos obtenidos, el número de utilidades que le den al servicio que necesitan, es decir la frecuencia de consumo, las consultas que mayoritariamente se hagan. Esto con el objetivo de saber cuáles son los servicios más utilizados y a los que debemos darle mayor énfasis en nuestra empresa. Con esta base de datos conseguiremos identificar los clientes optativos que disponemos y con esto hacer que se convierta en una de nuestras mayores fortalezas empresariales frente a nuestra competencia.

1.6.4. Canales de distribución.

Por la naturaleza del servicio que estamos ofertando utilizaremos únicamente un canal de distribución directo, el cual consiste en la generación y comercialización por parte del prestador del servicio, es decir la empresa proveerá directamente el servicio a sus clientes. El canal de distribución directa será el más adecuado para llegar en una forma eficiente a los consumidores finales.

Una vez puestos en funcionamiento los servicios, utilizaremos el correo electrónico como medio para estar comunicados con nuestros clientes y saber sus inquietudes y necesidades futuras, así como también la visita periódica a los mismos para establecer un contacto mucho más directo y personalizado.

1.6.5. Estrategias de productos y servicios

Las estrategias fijadas sobre los productos y servicios se desarrollarán buscando una actuación sobre los ingresos determinados. Sobre esto podemos identificar tres objetivos posibles: incremento inmediato de ingresos, ingresos estables y crecimiento futuro de los ingresos.

Lo más conveniente en los primeros años del proyecto para asegurar su supervivencia será conseguir unos ingresos estables, es decir este será el objetivo que seguirá el proyecto en principio, pues es realista pensar que poner como primer objetivo el crecimiento futuro de los ingresos devastaría inicialmente a la empresa que necesitaría una puesta en marcha con un mayor capital de trabajo, y lo que se propende al inicio es la minimización mas óptima de costos y el máximo beneficio posible. Por otra parte, si optamos como primer objetivo un incremento inmediato de los ingresos, no sería congruente con la permanencia a largo plazo de la empresa en el mercado ecuatoriano.

Conjuntamente con lo expresado en el punto anterior, plantearemos una estrategia de mejora constante del servicio y actualizaciones periódicas del personal para la optimización de la entrega de los servicios, y asesorías que se deban dirigir a los clientes, con el objetivo de que nuestro servicio sea lo más eficiente posible.

1.6.6. Estrategias de comunicación.

La publicidad será el punto de mayor relevancia de nuestro éxito empresarial. Inicialmente esta publicidad será encaminada a la mayor captación de clientes potenciales, utilizando un sentido logístico que permita no afectar nuestro servicio, es decir, ir creciendo empresarialmente de manera proporcional al crecimiento de nuestros clientes para no dejarlos de atender de manera prudencial. Para nosotros es muy claro que nuestro servicio está dirigido para un nivel empresarial que se convierte en nuestro mercado objetivo. Por esto, nuestra estrategia de comunicación será la visita a clientes tentativos para la obtención de contratos de prestación de servicios, y entrega de productos. El objetivo esencial será la difusión personalizada de las ventajas que presenta nuestro servicio; y, sobre todo lo que nos diferencia de la

competencia pues, con la adhesión a nuestro plan corporativo se consolida una seguridad en todo ámbito legal, judicial y extrajudicial.

Los medios de comunicación serán básicamente: prensa, propaganda mediante folletos, internet y correo directo. Ya que estos medios satisfacen nuestros objetivos a los menores costos posibles, siendo la reducción de costos la herramienta esencial en la determinación de los medios publicitarios.

- Inserciones en periódicos locales de mayor circulación del país en el sector al que queremos llegar. En función a un presupuesto determinado previamente para este tipo de inversión. La información que se debe transmitir será las ventajas y el portafolio de productos y servicios que se brinda a la comunidad empresarial, a la cual se puede llegar a ser partícipe para quienes se afilien a nuestro programa empresarial.

- Inserciones en revistas empresariales. En nuestro país existen múltiples revistas empresariales como son: Gestión, Gestipolis, Líderes, Management, revistas de las cámaras de la industria, revista de la cámara de comercio de Quito, entre otras. Las cuales están dedicadas exclusivamente al sector empresarial, lo que constituye una gran vitrina para nuestro servicio, ya que llegamos directamente al sector al que queremos captar como nuestros clientes, y como se dice en el argot popular “lo que se exhibe se vende”.

- Internet. Como hemos mencionado, el internet se ha convertido en una herramienta necesaria por no decir obligatoria de las empresas en la actualidad, en tal virtud acudiremos a este medio para promocionar y determinarlo como medio de enlace directo entre el cliente y nuestra empresa, diseñando una página Web, para la recepción óptima de las solicitudes de los clientes, captando su atención a través de foros de opinión económica actual del entorno empresarial del país, así como estadísticas e índices y noticias en el campo bursátil, financiero y económico.

1.6.7. Ciclo de vida del producto.

La idea de implantar una empresa dedicada a la oferta de un sistema de cobertura legal prepagada, nace por una necesidad de buscar nuevas alternativas no existentes en el mercado ecuatoriano; que generen un amparo mucho más globalizado, y que permita ofrecer a la colectividad una tercerización de sus servicios legales; y, reciban una asesoría constante y permanente sobre temas de derecho sobre la cual se desarrolle el cliente como empresario en el sector económico del país.

1.6.8. Análisis F.O.D.A. del Sistema de Cobertura Legal Prepagada para Personas Jurídicas en la Ciudad de Quito.

1.6.8.1. Análisis Interno.

DEBILIDADES.

- La debilidad más concreta, es la presentación de un sistema completamente nuevo en el mercado, pero únicamente en base al posicionamiento con respecto a los demás ofertantes en el mercado.
- Tiempo de adecuación del negocio e implementación de la estrategia.
- Capital reducido.
- Inexistencia de clientes inmediatos con los que se pueda generar recursos para la supervivencia de la empresa en primera instancia

FORTALEZAS.

- La oferta de varias ramas de derecho en un solo servicio.
- Facilidades de pago.
- Amparo multiorgánico de la persona jurídica que se adhiera a nuestro sistema.
- Ofrecer al cliente productos y servicios con el nivel técnico y académico altamente actualizado y capacitado.
- Capacitación constante a nuestros clientes sobre las reformas existentes en la constitución, leyes reglamentos y/o en los campos requeridos por los mismos.

1.6.8.2. Análisis Externo.

AMENAZAS.

- Preferencia de la demanda por sistemas tradicionales.
- Riesgo de emprender un sistema de este tipo en las condiciones de inseguridad económica y legal que afronta el país.
- Experiencia de la competencia sobre el mercado legal.
- Crisis económica mundial.

OPORTUNIDADES.

- Créditos de emprendimiento empresarial otorgado por las entidades gubernamentales como COFIEC, Banco de Fomento.
- Falta de búsqueda de clientes por la competencia.
- Falta de visión y administración empresarial de la competencia.

1.6.8.3. Cómo aprovechar nuestras Fortalezas ante las Oportunidades.

- La mayor oportunidad que debemos aprovechar es la búsqueda de clientes de manera externa, la cual es muy descuidada por la competencia.
- Muy pocos ofertantes de servicios similares que hay en el mercado, incursionan en el mismo a fin de buscar clientes, y muchos esperan que estos lleguen a sus instalaciones para ofrecerles sus servicios y/o productos.
- Conjuntamente con lo expresado en el párrafo anterior, vamos a visualizar no solo un proyecto o negocio, sino un campo de acción muy amplio y completo en el que se gestione una empresa; la cual comprenderá una visión, misión, objetivos, metas, estrategias, planificación, organización, manejo de talento humano entre otros temas administrativos.
- Para hacer una captación numerosa de clientes, ofreceremos varios productos en un mismo servicio, en el que nuestros clientes se sientan amparados en varias ramas del derecho para su mayor seguridad legal.

- Otorgaremos un servicio al que se puede acceder con facilidades de pago a cuotas mensuales bimestrales, trimestrales, semestrales o pagos planificados entre ambas partes, de manera previa a la elaboración de un contrato.
- Con la concreción de una empresa consolidada como tal, se puede acceder a créditos gubernamentales como medio de financiamiento, para el proceso de lanzamiento del producto y servicios al mercado; y, más aun para la supervivencia de la empresa durante los primeros días y meses de vida de la misma.
- El contar con el respaldo de colaboradores altamente calificados y capacitados que avalan nuestros productos y servicios, ya que contamos con la garantía de su experiencia y calidad de servicio.

1.6.8.4. Cómo afrontar las Amenazas del mercado con nuestras Fortalezas.

- Para contrarrestar la preferencia del mercado sobre los métodos tradicionales de seguridad legal, es necesario demostrar las ventajas que se tienen al asumir un sistema que brinde una mayor cobertura con el mismo proveedor de servicio, que entregue a más de esto, una planificación de pagos no excesivos ni cobros no programados.
- Observando este proyecto como una empresa, establecer metas alcanzables, objetivos a pequeño, mediano y largo plazo. Podemos decir, que el riesgo de establecer una empresa con un sistema innovador en el Ecuador, será bien aceptado por los demandantes ya que la mayor ventaja que se presenta es que la necesidad está presente en todo ámbito empresarial y no tiene ningún tipo de distinción social, económica o cultural.
- La crisis mundial está presente y se enmarca para todos. Uno de los principios de mayor relevancia en el mundo actual fue el planteado hace ya muchos años por Charles Darwin en su obra cumbre “La evolución de las especies”,

en donde aseguró que “la supervivencia ya no es la del más fuerte sino la del más apto”. Y esto no solo se aplica a la naturaleza como tal, sino también en el mercado empresarial.

Era notorio ver que en países industrializados, el hablar de una crisis económica surgía como una idea totalmente absurda o irreal. Mas, con el desplome de sus bolsas de valores, se vino abajo la sostenibilidad de las empresas que gobernaban sus mercados; la minimización de costos en el campo empresarial para surgir de la crisis, desembocó en una reducción de personal de manera agresiva, y esta crisis también afectó al sistema económico de nuestro país, en donde se aplicó y se aplicará el mismo esquema para la minimización de costos es decir la reducción de personal. Lo que para nuestro proyecto genera una ventaja competitiva de mercado, pues el mismo plantea una asistencia, una asesoría legal, y una representación judicial y extrajudicial de ser necesario; sin la contratación de manera directa de personal alguno, razón por la cual el costo de mantención de personal será minimizado.

- La experiencia que los demás competidores tengan sobre el mercado, será un factor que también lo tendremos muy en cuenta, por lo cual en nuestra empresa contaremos con colaboradores con experiencia comprobada y una actualización constante para una captación mayoritaria de clientes.

1.6.9. Resumen del Marketing MIX

1.6.9.1. Comunicación

Mediante una agresiva campaña publicitaria de ventas, promoción, y alto compromiso de todo el personal “TORRES & TORRES ASESORES LEGALES”, lograremos consolidar una presencia en el mercado empresarial de la ciudad de Quito, con la idea principal de imponer la calidad de sus productos, no solo en la comercialización de los mismos, sino también en la asistencia, asesoría y representación en las diferentes ramas del derecho.

- Promoción de ventas. Las encuestas serán el punto de partida para determinar las preferencias de nuestros clientes y sus necesidades primordiales (especialmente vinculado a los procesos más frecuentes).
- Publicidad.- Nos enfocaremos a espacios dedicados al sector societario como por ejemplo, revistas del sector económico, eventos empresariales, universidades que impartan carreras con enfoque administrativo, diarios y periódicos de mayor tiraje en la ciudad, lo cual asegurará la atención de futuros clientes.

1.6.9.2. Distribución.

Como ya se ha determinado, el tipo de servicio que se pretende ofertar al mercado, el proyecto enfoca la distribución tanto de su producto o servicios al momento en que se presente la necesidad, pero como en todo sentido es mejor la prevención, se realizarán charlas informativas sobre procedimientos, reformas, regulaciones, métodos y proceder, de las personas jurídicas en el desarrollo de las actividades empresariales en buen accionar legal.

Se llevará a cabo una distribución normal, siendo esta mediante canales directos (empresa/cliente) la cual asegurará confianza hacia nuestro producto y la empresa.

1.6.9.3. Precio.

Para la incursión del producto en forma favorable al mercado de la ciudad de Quito, se determinarán políticas de ganancias no superiores al 15% en su primer año de operaciones. Esto se justifica por la incursión y captación de clientes, y la ocupación de nichos en el mercado.

1.6.9.4. Producto.

La asistencia, asesoría, y representación legal y extrajudicial tienen las siguientes características.

Atributos internos.-

Asumimos la responsabilidad de representar judicial y extrajudicialmente a nuestros clientes con profesionales capacitados en las diferentes ramas del derecho.

A través de capacitaciones programadas y pactadas por ambas partes se llevará a cabo una asesoría y asistencia como mecanismo preventivo de su proceder como persona jurídica en el campo legal.

Acudir a nuestros clientes en el momento mismo que se presente la necesidad de solucionar procesos legales y jurídicos que se deban desarrollar, ya sea por la constitución de la empresa, contrataciones, trámites legales y consultorías de toda índole, durante su vida económica; pues el plan esencial del proyecto pretende ofrecer un amparo amplio y de todo tipo con el fin de que nuestros clientes confíen sus procesos legales, judiciales y extrajudiciales en nuestras manos.

Atributos externos.-

El servicio se basa en la visita a posibles clientes para determinar de este gran universo y de potenciales clientes a los que nos dirigiremos con una presentación de nuestros productos que serán la asistencia y asesoría de sus procesos legales.

Como atributos externos podemos determinar qué:

Tanto la asistencia y asesoría que reciban nuestros clientes, será otorgada por especialistas del derecho en sus diferentes ramas, contando para estos productos con materiales bibliográficos basados en las leyes vigentes, materiales video gráficos, folletos tácticos y prácticos, que serán elaborados conjuntamente con nuestros colaboradores,

En cuanto a la representación legal, será otro producto que será ofertado también, considerándolo como un factor determinante en procesos judiciales que incurran nuestros clientes.

1.6.10. Control del Plan de Marketing MIX.

1.6.10.1. Proceso de Evaluación.

Para evaluar la ejecución y resultados del plan de marketing se optará por un proceso de observación del comportamiento del mercado. Además se controlará la efectividad de cada actividad del marketing mix, enfocándose principalmente a las estrategias utilizadas.

Este proceso se llevará a cabo, con la ayuda de indicadores de gestión y otros procesos evaluativos que se describen más adelante.

1.6.10.2. Objetivo de Evaluación.

- Controlar la ejecución total y efectiva del plan.
- Rediseñar o desarrollar nuevas estrategias de marketing.
- Suministrar retroalimentación para ejecutar posteriores cambios.
- Suministrar datos para la elaboración de planes posteriores.

1.6.10.3. Indicadores de Gestión.

1.6.10.3.1. Indicadores de Desempeño General

- **Ventas en dinero.-** Permitirá ver la efectividad del plan de marketing reflejado en la facturación de la empresa.
- **Ventas por segmento.-** Permitirá analizar en cuales segmentos es fuerte la empresa y en cuáles no. Esto dará como resultado una posible redirección en cuanto a las estrategias para fortalecer los productos o servicios de baja facturación.
- **Participación en el mercado.-** Dará una idea global de la posición de la empresa con respecto a la competencia.

1.6.10.3.2. Indicadores de Desempeño en Publicidad.

- **Recordatorios:** Evaluará en qué medida los anuncios publicitarios son recordados efectivamente por parte de los miembros potenciales de la audiencia.
- **Conciencia del producto:** Permitirá observar si nuestro mensaje es entendido perfectamente por la audiencia; es decir, que los servicios sean percibidos a través del mensaje, tales y como son.
- **Intención de compra:** Evaluará la contribución del mensaje publicitario en la intención de compra del posible cliente.

1.6.10.3.3. Indicadores de Desempeño de Marketing Directo.

- **Índice de eficiencia.-** Al comparar la cantidad de producto vendido con la cantidad de correos electrónicos directos enviados, obtendremos un índice, que nos dará la perspectiva de efectividad de correo directo. O el índice se visualizará por medio de una encuesta a nuestros clientes identificando a través de qué medio de publicidad conoció nuestro servicios y productos.
- **Capacidad de respuesta:** Dará una visión clara de la cantidad de correos electrónicos directos que originan respuesta en el cliente potencial.

1.6.10.3.4. Indicadores de Desempeño en Producción.

- **Tasa de prueba.-** Permitirá observar qué porcentaje del mercado prueba por primera vez nuestros servicios.
- **Tasa de compra.-** Indicará qué porcentaje de los clientes que prueban nuestros productos y servicios por primera vez, vuelven a adquirirlos.
- **Refutaciones al servicio.-** Otorgará una retroalimentación, para modificaciones en los servicios, basado en las quejas, reclamos o sugerencias que los clientes manifiesten en el sentido de la mejora de nuestros productos o servicios.

1.6.10.3.5. Indicadores de Desempeño en el Precio.

Percepción del cliente.- Evaluará el grado de aceptación del precio por parte del cliente en los productos y servicios.

CAPÍTULO II

ESTUDIO TÉCNICO

2.1. Determinación del tamaño físico del proyecto.

“La capacidad de producción de los bienes o servicios en un período de operación definido, es lo que se conoce como tamaño de un proyecto”⁵

Cuando analizamos la capacidad productiva de servicios, es necesario que diferenciamos la capacidad teórica de la capacidad real del proyecto. La primera, es decir la capacidad teórica se alcanzaría únicamente en las condiciones más óptimas o ideales posibles de productividad, tal situación en nuestra economía es difícil de alcanzar, como por ejemplo; la inestabilidad legal, demora en los procesos legales, falta de especialización y en algunos casos bajos rendimientos del Servicio.

En el caso de la producción real, que la obtenemos teniendo muy en cuenta todas las limitaciones que muestre el proyecto y la vida económica, la capacidad real será menor que la capacidad nominal.

“La capacidad de un proyecto lo definiremos tomando en cuenta dos criterios, a saber:”⁶

El primer criterio es el tamaño desde el punto de vista económico, pues este define aquel tamaño que presente el máximo rendimiento financiero del proyecto, obviamente manteniendo una buena aplicación de instrumentos de optimización de recursos que genere la disminución de costos y la maximización de utilidades.

El segundo criterio es el que analiza el tamaño del proyecto desde el punto de vista físico; con base a este criterio la máxima producción que se puede obtener de una planta productiva en una unidad de tiempo dará como resultado el tamaño del proyecto. En este criterio se aplica una mayor consideración de orden técnico o de ingeniería, dejando de lado el criterio económico.

⁵ BARRENO, Luis. Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. 1ra Edición. Pág. 56

⁶ BARRENO, Luis. Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. 1ra Edición. Pág. 57

En la mayor parte de proyectos se define en primer lugar el tamaño óptimo del proyecto, para con los resultados arrojados por este análisis, establecer el tamaño económico para la ejecución del mismo, puesto que no siempre la máxima capacidad productiva, coincide con el volumen de producción que permita que el proyecto sea más rentable.

En nuestro caso, por tratarse de un proyecto comprendido en la comercialización de servicios, el tamaño físico del establecimiento estará determinado por el número de secciones y su ajustada ubicación. Secciones que son: oficinas de operaciones, archivo, sala de reuniones, equipos de soporte de computación, espacio para la atención de clientes.

2.2. Localización óptima del proyecto.

En este punto debemos tener en cuenta que una adecuada localización del proyecto es la base máxima para que él mismo tenga éxito o fracaso. Para establecer la mejor localización se debe realizar un análisis muy exhaustivo en el que se involucran aspectos estratégicos y económicos, y hasta factores que pueden establecerse como emocionales o de preferencias que los podemos detectar en el estudio de mercado. Como afirma Vaca Urbina en su libro de Evaluación de Proyectos: “la localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el mayor costo unitario (criterio social).”⁷

El lugar de mejor ubicación para la prestación de nuestros servicios, debe estar muy cerca de donde exista mayor afluencia de trámites legales, como por ejemplo, juzgados, notarías, ministerios, entidades de control administrativo de carácter público o privado; por tal motivo la ubicación óptima del proyecto parece ser en el sector centro norte o norte de la ciudad que puede estar: en sentido sur-norte desde: la Calle Caldas hasta la calle Roca y en sentido oriental occidental desde la avenida Gran Colombia y 12 de Octubre hasta la avenida 10 de Agosto. Para determinar la localización óptima del proyecto daremos cuatro alternativas de ubicación que

⁷ VACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos Mc Graw Hill. 4ta Edición. Pág. 98

permitan en base a una tabla de pesos establecer cuál de estas cuatro alternativas nos conviene de mejor manera.

- Av. Gran Colombia entre Briceño y Caldas (Sector San Blas)
- Gran Colombia y Sodiro (Sector de la Maternidad Isidro Ayora)
- Av. Diez de Agosto y Caracas (Sector del IESS)
- Av. Amazonas y Roca

En el siguiente cuadro se puede observar que el sitio más relevante para el planteamiento del presente proyecto es la ubicación en el edificio Amazonas, ubicado en la avenida Amazonas y Roca por tener mayor puntuación ponderada. Cabe mencionar que esta ponderación se la hizo tomando en consideración los criterios de observación por frecuencia de visita a estos lugares, y por tanto podrían ser no exactas en el tiempo y lugar.

Cuadro No. 2.1

Criterio de Selección de Localización (Método Cualitativo Por Puntos)

FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO	Av. Gran Colombia Entre Briceño y Caldas		Av. Gran Colombia y Sodirol		Av. Diez de Agosto y Caracas		Av. Amazonas y Roca	
		Calificación (0 - 10)	Calificación ponderada	Calificación (0 - 10)	Calificación ponderada	Calificación (0 - 10)	Calificación ponderada	Calificación (0 - 10)	Calificación ponderada
Costo del local	0,20	5,00	1,00	4,00	0,80	4,00	0,80	8,00	1,60
Espacio físico	0,20	4,00	0,80	6,00	1,20	4,00	0,80	4,00	0,80
Cercanía del Mercado	0,15	2,00	0,30	5,00	0,75	3,00	0,45	5,00	0,75
Cercanía a Proveedores	0,22	3,00	0,66	6,00	1,32	4,00	0,88	5,00	1,10
Seguridad	0,23	3,00	0,69	3,00	0,69	4,00	0,92	6,00	1,38
SUMA	1,00		3,45		4,76		3,85		5,63

FUENTE: BACA URBINA GABRIEL, *Evaluación de Proyectos*

Diseño: El Autor

2.3. Distribución de la empresa.

Trataremos de establecer la mejor distribución del espacio físico con el objetivo de proporcionar condiciones de trabajo aceptables y permitir la operación más económica, pues con esto se mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para nuestros colaboradores.

Cuadro No. 2.2

CODIGOS DE CERCANIA

CODIGOS DE RAZONES

<i>Letra</i>	<i>Orden de Proximidad</i>	<i>Color</i>
A	Absolutamente Necesaria	
E	Especialmente Importante	
I	Importante	
O	Ordinaria o Normal	
U	Sin Importancia	
X	Indeseable	

<i>Número</i>	<i>Razón</i>
1	Por Control
2	Por Higiene
3	Por Proceso
4	Por Conveniencia
5	Por Seguridad

Fuente: BACA URBINA GABRIEL, Evaluación de Proyectos

Diseño: El Autor

Cuadro No. 2.3

Distribución de Planta.

	Recepción	2.- Oficinas de Operaciones	3.- Sala de Reuniones	4.- Cocina	5.- Pasillo Acceso	6.- Baño	7.- Bodega	8.- Oficina Gerente	9.- Capacitación
1.- Recepción	xxx								
2.- Oficinas de Operaciones	E/3	xxx							
3.- Sala de Reuniones	O/1	O/3	Xxx						
4.- Cocina	O/2	X/2	U/2	xxx					
5.- Pasillo Acceso	I/3	U/1	U/4	U/4	xxx				
6.- Baño	I/2	O/4	O/2	O/2	E/2	Xxx			
7.- Bodega	X/5	U/1	U/5	U/5	E/3	U/4	xxx		
8.- Oficina Gerente	O/3	O/4	I/4	X/2	A/3	O/4	U/1	xxx	
9.- Capacitación	O/3	U/4	U/4	X/2	I/4	O/4	U/4	U/4	xxx

Diseño: El Autor

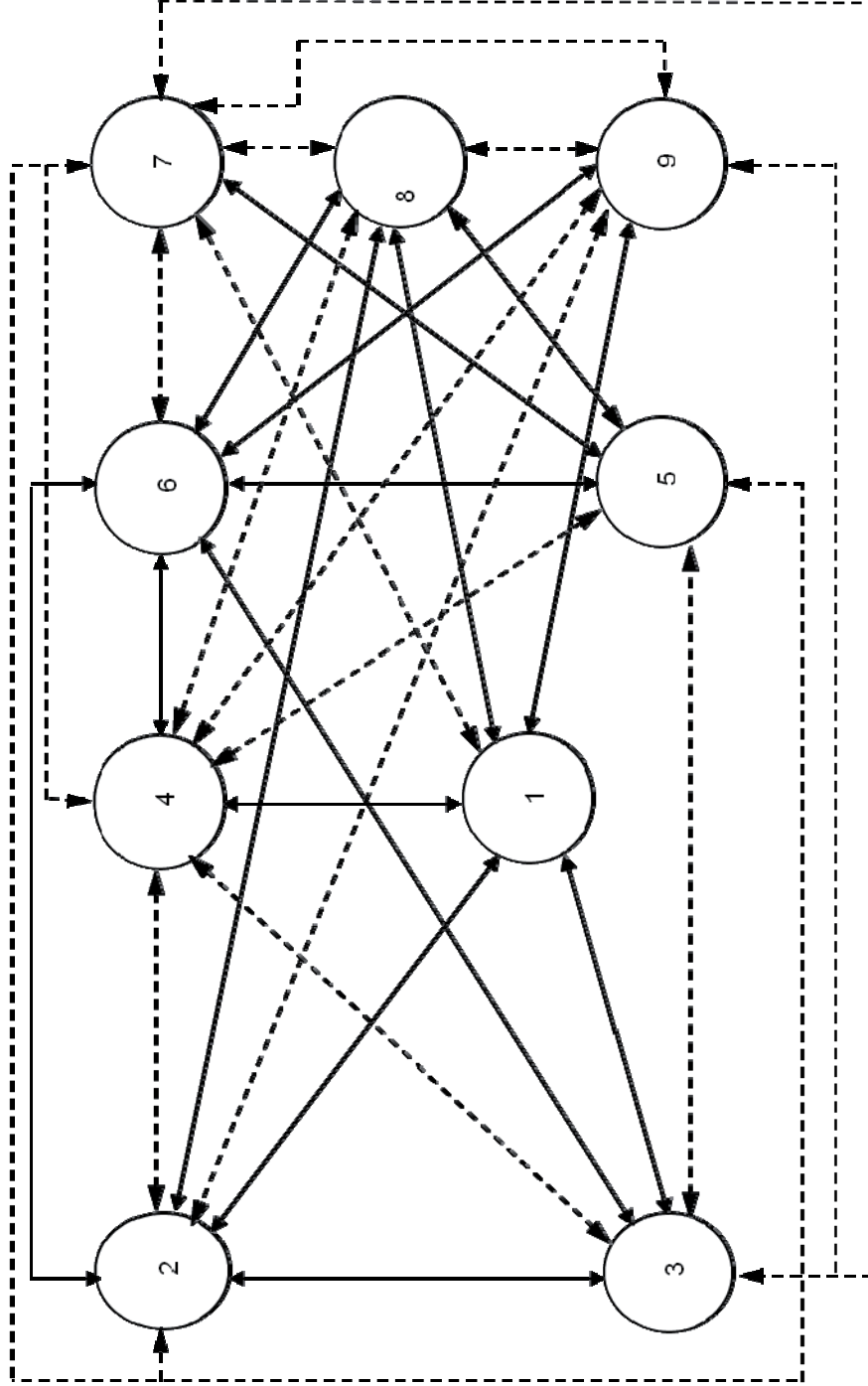
2.3.1. Diagrama de procesos (hilos) de la empresa.

Una de las técnicas más utilizada para establecer una distribución óptima de la empresa es la del Diagrama de Hilos, además de ayudar a realizar los planos de distribución que optimizará los procesos que tendrá la empresa, mejorará los tiempos existentes entre cada actividad. Para poder realizar un efectivo diagrama de hilos hay que realizar antes de una distribución de la planta bajo los parámetros de cercanía de cada departamento.

2.3.1.1 Diagrama de recorrido de los procesos.

En este diagrama debemos expresar en una matriz los movimientos que hay entre dos o más estaciones de trabajo en términos cuantitativos, estos términos van expresadas en la cantidad transportada y la frecuencia de los viajes.

Cuadro No. 2.4



Fuente: BACA URBINA GABRIEL, Evaluación de Proyectos
Diseño: El Autor

2.3.1.1.1. Recorrido de los procesos

“La distribución de una planta debe integrar numerosas variables interdependientes.”⁸ Para reducir al mínimo los costos no productivos es necesario establecer una buena distribución, permite aprovechar al máximo la eficiencia de los trabajadores y su tiempo en el desarrollo de un proceso.

El objetivo de cada una de las distribuciones es:

- a) Distribución por proceso. Reducir al mínimo posible el costo del manejo de materiales, ajustando el tamaño y modificando la localización de los departamentos de acuerdo con el volumen y la cantidad de flujo de los productos.
- b) Distribución por producto. Aprovechar al máximo la efectividad del trabajador agrupando el trabajo secuencial en módulos de operación que producen una alta utilización de la mano de obra y del equipo, con un mínimo de tiempo ocioso.

2.3.1.1.2. Cómo se efectúa el diagrama de recorridos.

En este método se da un continuo proceso de prueba y error en donde se ubica en la parte central el departamento mas asistido o solicitado; para identificar cuál es el departamento que más intervenciones tiene, se establece un diagrama en el que se pone de manifiesto todos los departamentos con sus respectivos movimientos. En donde los departamentos se establecen por círculos y líneas conectoras para identificar las cargas transportadas por un lapso de tiempo.

⁸ VACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos Mc Graw Hill. 4ta Edición. Pág. 108

La manera en que se puede desarrollar este diagrama se resume en 5 pasos que son:

1. Construir una matriz en donde tanto en las filas como en las columnas se determinen los departamentos existentes en la empresa.
2. Determinar las frecuencias de transporte de materiales existentes entre todos los departamentos.
3. Una vez determinada la sumatoria total de frecuencias, encontramos al o los departamentos con mayor asistencia.
4. Mediante movimientos sucesivos ubicar los departamentos de menor actividad de manera que los movimientos entre departamentos se vayan reduciendo al máximo de manera paulatina.
5. Si logramos reducir al mínimo los movimientos alcanzaremos el nivel óptimo, más si aún existen excesivos movimientos, es recomendable reducir las unidades que fluyen a los departamentos que quedan por debajo, junto o arriba de los departamentos más activos, ponderando la distancia y unidades transportadas.

2.3.1.2. Diagrama de hilos.

Es un plano o modelo a escala en que se sigue y mide con un hilo el trayecto de los trabajadores, de los materiales, o el equipo durante una sucesión determinada de hechos.

Este tipo de diagrama nos ayuda a estudiar la trayectoria detallada del movimiento de materiales, el movimiento de las manos del operario en el área de trabajo inmediata o en el camino recorrido al moverse desde un puesto de trabajo a otro, debe prolongarse el análisis a un largo periodo de trabajo, para tener un cuadro equilibrado de esas trayectorias. Se puede hacer una película para obtener una amplia información o, simplemente, se pueden registrar las secuencias de los movimientos durante un periodo de varias horas. En ambos casos, si se debe analizar y mejorar la información, se necesita una representación visual. A este objeto se ha concebido la técnica del diagrama de hilos.

2.3.1.2.1. Forma de hacer un diagrama de hilos.

Cuando se ha decidido que una operación o serie de operaciones puede estudiarse mejor mediante un diagrama de hilos, deben hacerse unos preparativos para efectuar la observación directa. Los movimientos del operario deben cronometrarse muy cuidadosamente antes de registrar por escrito alguna operación. Debe decidirse en qué puntos del área de trabajo actúa el operario. A cada uno de estos puntos se le dará un número de código.

Estos pueden ser de una serie simple o, cuando los puntos son muy numerosos y complejos, pueden hacerse combinaciones de tres o más cifras, representando cada una de ellas diferentes clases de objetos o de lugares en la maquina o en el taller. Al mismo tiempo, se representan con letras las diversas operaciones.

Cuando se ha desarrollado un código satisfactorio para cubrir todas las contingencias previsibles, se utilizará para registrar todos los movimientos del operario. Cuando se han completado las observaciones, se colocan unos alfileres en cada uno de los puntos numerados del diagrama a escala de la instalación. Otros alfileres se colocan en las esquinas de las máquinas y en todo lugar en que pueda haber una obstrucción a la trayectoria del movimiento. Se coloca un cordel (o hilo de algodón) previamente medido, siguiendo la trayectoria del operario y contorneando los alfileres tal como se registró en las observaciones. Cuando se ha completado el diagrama, la longitud del cordel restante se resta de la original para ver cuánto se ha empleado.

La información de la hoja de observaciones tiene otros usos secundarios. Por ejemplo, es útil a menudo para saber cuántas veces al día se para cada máquina o cual es la proporción de las diferentes operaciones. Las operaciones hechas de un método nuevo muestran frecuentemente sorprendentes contrastes con las hechas de los métodos antiguos. Esto puede ser de gran valor para posteriores mejoras.

2.3.1.2.2. Uso del diagrama de hilos.

Una vez completado el diagrama, se usa para examinar los movimientos como un todo, para ver donde está situada la mayor concentración de movimientos. Esta técnica es muy utilizada como medio para localizar los puntos débiles y que precisan de un análisis más completo. La cuerda sigue el movimiento del operador o del material. El modelo resultante muestra qué partes del trabajo provocan mayor número de movimientos.

Éstas son las partes que precisan una investigación más detallada. Al mismo tiempo, la concentración de cordeles entre varias secciones demuestra la mayor relación entre estas y sugerirán cambios en la distribución en la planta o en el proceso a seguir para acortar la trayectoria del movimiento.

2.3.2. Definición de las áreas del proyecto.

Gerencia.- Es el área en donde el Gerente General estará ubicado y se reunirá con líderes de las áreas de la empresa, jefes departamentales; con el objetivo de analizar procesos, avances, indicadores, reportes de la empresa. Se reunirá también con clientes para establecer negociaciones entre ellos.

Oficina de operaciones.- Son las oficinas en donde se montarán los modulares para que nuestros colaboradores desarrollen las actividades diarias a ellos asignadas. Los modulares serán para 4 personas, inicialmente tendremos 1 modular, que posteriormente iremos aumentando en base a las necesidades.

Sala de reuniones.- Es el lugar en donde estableceremos las reuniones con posibles clientes para determinar sus necesidades y requerimientos, aquí también les expondremos nuestros servicios, costos, ventajas. A la sala de reuniones será necesario dotarla de una mesa de reuniones para no menos de 10 personas con sus

respectivas sillas, un pizarrón de tiza líquida, un infocus, una pantalla y un reproductor de DVD.

Archivo.- Es el lugar en donde guardaremos de manera lógica todos los textos que la empresa tenga tanto de nuestros clientes como de nuestra información interna, para lo cual este espacio tendrá archivadores con llave para que el acceso a la información solamente sea permitido a personas autorizadas.

Recepción.- Esta área será el lugar para dar la bienvenida tanto a nuestros colaboradores y a nuestros clientes por lo cual debemos darle una atención muy importante, contará con un modular, una silla móvil, una computadora fax, y central telefónica, para la recepcionista, adicionalmente contará con muebles de oficina en los que los clientes que lleguen a nuestra empresa se sientan con la mayor comodidad posible, adicionalmente ubicaremos revistas de tipo económico, social y cultural, a más de la prensa escrita diaria, para que su momento de permanencia en la empresa genere un ambiente de calidez a nuestros clientes.

Cocina.- Será de uso exclusivo para nuestros colaboradores, que contará con una mesa y sillas para su utilización en la hora del almuerzo. Además colocaremos un horno microondas, una cafetera, y un dispensador de agua fría y caliente, con el objetivo de que nuestros colaboradores puedan alimentarse dentro de la empresa. También colocaremos un pequeño lugar de almacenaje para la ubicación de los alimentos, platos, utensilios de cocina propios de los colaboradores así como de la empresa.

Bodega.- Este espacio lo destinaremos para la colocación de utensilios de limpieza, y cuidado del ornamento de la empresa.

Baños.- Área de uso exclusivo para los colaboradores y clientes de la organización.

Pasillo de acceso.- Es la principal área de ingreso a las oficinas, bodega, sala de reuniones, cocina.

2.4. Equipos específicos y técnicos

2.4.1. Descripción y justificación de los equipos técnicos.

- 12 Computadores de escritorio.
- 1 Computador Servidor.
- 1 Impresora de red
- 1 Fax.
- 1 Modular para cuatro personas.
- 6 Archivadores aéreos.
- 2 Modulares para una persona.
- 1 Mesa para 10 personas (sala de reuniones).
- 16 Sillas móviles.
- 1 Juego de sillones de oficina.
- 2 Archivadores grandes.
- 1 Copiadora.
- 1 Escáner.
- 2 Teléfonos

Cuadro No.2.5
Justificación de los Activos Fijos.

ACTIVO FIJO	USO	FUENTE
12 Computadoras de escritorio	<p>Función personal para 3 áreas:</p> <p>1 Para la recepción</p> <p>1 Para el Gerente General</p> <p>4 Para la oficina de operaciones</p> <p>1 Director de Calidad</p> <p>1 Asistente administrativa</p> <p>1 Director Comercial y 2 para los vendedores</p> <p>1 Director de Producción.</p> <p>Estas computadoras servirán para el desarrollo de los procesos, así como la redacción de documentos, informes, archivos digitales entre otros.</p>	1 computadora es de propiedad de uno de los accionistas. Los demás computadores serán adquiridos mediante préstamo
1 Computador Servidor	Destinado para el acceso y enrutamiento a Internet por medio de hubs y firewalls hacia todos los computadores existentes. También servirá como medio de enlace para compartir hardware y realizar respaldos de los datos.	Financiamiento mediante crédito.
1 Impresora de red	Destinada para impresiones generales de todos los usuarios. Estará ubicada en la	Propiedad de uno de los accionistas.

	recepción	
1 Fax y 2 teléfonos	Para el envío y recepción de documentos que se requiera de o para clientes, y su ubicación será en la recepción. Así como los teléfonos para contestar y hacer llamadas	Financiamiento mediante crédito.
1 Modular para 4 personas	Para el uso de la oficina de operaciones para generar estaciones de trabajo	Financiamiento mediante crédito.
6 Archivadores aéreos	4 Archivadores para cada una de las estaciones de trabajo. 1 Archivador para el Gerente 1 archivador para la recepción Todos con el objetivo de guardar los documentos y respaldos de los procesos desarrollados por los colaboradores.	Financiamiento mediante crédito.
2 Modulares para una persona.	Para el desarrollo de sus actividades diarias se entregará un modular para el Gerente y otro para la recepción	Financiamiento mediante crédito.
1 Mesa para 10 personas	Para la utilización en el caso de tener reuniones con los clientes.	Financiamiento mediante crédito.
16 Sillas móviles.	10 De estas sillas serán para la sala de reuniones. 4 Para la oficina de operaciones 1 para la recepción	Financiamiento mediante crédito.

	1 para el Gerente.	
1 Juego de sillones de oficina.	Para la utilización de los clientes que acudan a nuestra empresa	Financiamiento mediante crédito.
2 Archivadores grandes.	Para el área de archivo en donde se guardará con la mayor reserva posible la información tanto de nuestros clientes así como de nuestra información interna	Financiamiento mediante crédito.
1 Copiadora.	Para el caso en el que sea necesario tener un duplicado de los documentos	Financiamiento mediante crédito.
1 Escáner.	Con el objetivo de subir textos a una computadora evitando así la tipografía del mismo, reduciendo así el tiempo de transcripción	Propiedad de uno de los accionistas.

Diseño: El Autor

2.5. Organización y administración.

2.5.1. Estrategias.

2.5.1.1. Misión.

Somos una familia empresarial que proporcionamos la mejor solución alternativa de seguridad legal prepagada, pues trabajamos incansablemente para merecer la máxima satisfacción posible de nuestros clientes, brindándoles siempre principios como: ética, honorabilidad, seguridad, facilidad y confiabilidad en todos nuestros servicios y productos; entregando el mayor bienestar socio-económico al talento humano, accionistas y sociedad en general.

2.5.1.2. Visión.

Apoyados con proveedores altamente éticos, seremos la empresa líder en servicios legales prepagados, ofreciendo a la colectividad empresarial productos y servicios innovadores, ganaremos el prestigio y reconocimiento de nuestros clientes en el Ecuador, buscando permanentemente el crecimiento profesional y empresarial a nivel nacional y buscando persistentemente una visión internacional.

2.5.2. Objetivos Generales de la empresa.

- Ofrecer una alternativa diferente a las tradicionales para la solución de asistencia y asesoría legal prepagada, considerando una capacitación constante de nuestros colaboradores no solo en temas administrativos sino en las diferentes ramas del derecho.
- Mantener la vigencia de nuestros servicios en el mercado empresarial durante 20 años, mejorando el servicio a través de investigaciones periódicas, innovando nuestros servicios, marcando una diferenciación por medio de la retroalimentación de nuestros clientes sobre sus necesidades, y analizando los futuros procesos requeridos por la sociedad empresarial con el objetivo de estar siempre a la vanguardia en nuestros servicios y productos.
- Promocionar de manera masiva nuestros servicios y productos para captar la mayor cantidad de clientes con el objetivo de un crecimiento constante de nuestra empresa.
- Mantener la exclusividad en nuestros clientes para abarcar sobre ellos todos los campos de acción de nuestros servicios y productos.
- Crecimiento de las ventas de un 20% anual, a partir del 2do año.
- Integrar a nuestro staff de colaboradores, profesionales de alto nivel de estudios, capacidad y ética profesional comprobable y medible en base a resultados.

2.5.3. Objetivos Específicos de la empresa.

- Maximizar la rentabilidad y minimizar los costos
- Lograr alcanzar la tasa interna de retorno (TIR) en los primeros 5 años.
- Implementar programas de capacitación a nuestros colaboradores, de manera constante y programada.
- Establecer un programa de remuneraciones acorde a las necesidades de la economía del país, adicionalmente el establecimiento de premios económicos sobre cumplimientos de responsabilidades que nos permita obtener una fidelidad de nuestros colaboradores en diferenciación a nuestros competidores.
- Contribuir a la reactivación económica del país.
- Generación de fuentes de empleo.

2.5.4. Ética Profesional y Empresarial

“La ética es la disciplina que trata de lo bueno y lo malo, lo correcto y lo incorrecto, o el deber y la obligación moral”⁹. La ética profesional tiene como objetivo crear conciencia de responsabilidad en todos y cada uno de los que ejercen una profesión u oficio. La ética profesional se sustenta en la naturaleza racional del hombre. Esta naturaleza es espiritual y libre, por consiguiente tiene una voluntad que proporciona un bien moral. El profesional no tiene el carácter de tal ética por el simple hecho de recibir un título que avale su estudio, es más, la ética profesional no se trámite en las aulas, sino es un principio intrínseco de cada persona que se va perfeccionando de igual manera que una experiencia laboral; de hecho, nadie es profesional por el título en sí, por lo que la ética de un profesional se va educando desde el hogar, la niñez, adolescencia, escolaridad, sociedad, y vida profesional de cada individuo; y se demuestra al diferenciar primeramente entre lo que es correcto e incorrecto en

⁹ MONDY, Wayne. – NOE Robert. Administración de Recursos Humanos. Prentice Hall. 6ta Edición. Pág 20

determinada actividad que se desarrolle, no solamente en un lugar de trabajo, y optando lógicamente, por lo que es correcto en cualquier instancia de la vida.

En nuestro caso la ética se presenta como un marco referencial de alto grado, pues tratamos con cuestiones legales de los clientes, en donde la naturaleza de nuestro proyecto presenta conocer mucha información que puede ser considerada como reservada o de alto riesgo si es divulgada abiertamente.

Por tal motivo se considerara la ética profesional en nuestra empresa como un factor trascendental al cual le daremos un sentido preferencial de resguardo, y la información de cualquier cliente no será difundida bajo ningún concepto.

Pese a que la ética profesional presenta dificultad para ser evaluada, trataremos en lo posible que en el transcurso de los diferentes procesos de nuestros servicios, se considere un constante tratamiento de sigilo, por lo que la adhesión de profesionales a nuestro staff de colaboradores, será probado constantemente para precautelar la información y desarrollo de sus actividades y proceder profesional, con personal que sean los más correctos y se apeguen a las exigencias de la ley y reglamento de la empresa.

Una profesión debe responder a los siguientes atributos:

- Tener funciones específicas.
- Principios orientados a sus actividades.
- Conocimiento, técnicas y actitudes identificables.
- Ejercicio reservado a un personal especialmente preparado.
- Formación a nivel universitario.
- Actitudes profesionales hacia los que reciben los servicios profesionales.
- Sentido de servicio y tendencia a ser de utilidad, y beneficios al grupo social.

Considerando lo antes mencionado, el proyecto se basará en los principios morales y éticos para asegurar la calidad de los productos y servicios que ofrecemos a nuestros futuros clientes:

- 1.- Integridad
- 2.- Objetividad.
- 3.- Independencia.
- 4.- Responsabilidad.
- 5.- Confidencialidad.
- 6.- Observar las disposiciones normativas.
- 7.- Competencia y actualización profesional.
- 8.- Difusión y colaboración.
- 9.- Respeto entre colegas.
- 10.- Una conducta ética

El proyecto será consciente de cómo su comportamiento puede influir o repercutir en las relaciones organizacionales. No se exigirá, alentará ni impondrán coacciones para lograr una conducta inmoral en sus relaciones con otros como los proveedores, los empleados y los clientes. Para evitar estas anomalías dentro y fuera de la organización, se establecerán las siguientes normas a cumplirse basándonos en los principios morales y éticos antes mencionados:

- No causar daños intencionalmente.
- Aplicación fiel y exacta de su formación académica, capacitación, y experiencia.

- Aplicar la confidencia y el anonimato en las relaciones profesionales.
- Dar a conocer todos los riesgos importantes asociados con el uso de productos y servicios.
- Evitar las publicidades falsas y engañosas, no manipular la disponibilidad de un producto con el fin de la explotación.
- No manipular los precios, revelar el valor total relacionado con una compra.
- No manipular para aprovechar las situaciones y maximizar el bienestar personal en una forma que prive o lesione a la organización o a otros de lo que legítimamente le corresponde.
- Cumplir con puntualidad con sus obligaciones y responsabilidades en los contratos y en los acuerdos mutuos.

También se fomentará e inculcará en cada miembro del proyecto los siguientes valores morales:

1. Responsabilidad y confiabilidad

- Responder confiablemente al desempeño de sus funciones, sin necesidad de supervisión.
- Cumplir con los objetivos propuestos
- Aceptar mayores retos
- Actuar con transparencia y rectitud en todas nuestras actividades

2. Integridad Personal

- Respeto a la propiedad de los demás y los activos de la compañía.
- Sinceridad consigo mismo.

3. Respeto a los demás

- Respeto a los compañeros de trabajo, colaboradores y clientes.

- Reconocimiento de los derechos y dignidad de quienes nos rodean.

4. Mejora continua

- La meta es ser una compañía ágil, eficiente y flexible
- Capacitación continua

5. Innovación y renovación

- Superación continúa para asegurar la competitividad ante el entorno cambiante.

La empresa como tal mantendrá presente su misión y visión empresarial para su funcionamiento. Sin embargo, tanto la misión como la visión se reforzarán con los siguientes valores éticos empresariales:

- Todo ser humano posee un valor único con independencia de su origen, edad, creencias, condición, socioeconómica, o de su contribución a la sociedad.
- Todo individuo tiene derecho a realizar y demostrar su potencial, siempre que no perjudique los derechos de los demás.
- Toda sociedad, cualquiera que sea, debe funcionar con miras a proporcionar el máximo beneficio a la totalidad de sus miembros.
- El trabajador tiene la responsabilidad de encauzar sus conocimientos y capacidades hacia la ayuda de individuos, grupos, comunidades y sociedades en el desarrollo de sus posibilidades y la resolución de conflictos humanos-sociales y sus consecuencias.
- El trabajador profesional tiene como obligación suprema el servicio de los demás, lo cual debe primar sobre cualquier otro interés o ideología particular.

Debido a que la ética no nos proporciona una lista o un conjunto de reglas a seguir para cada una de las situaciones que se nos presentan en el transcurrir diario de nuestras vidas, debemos apegarnos única y exclusivamente a las bases del actuar

ético como son la inteligencia y ser consecuentes de como nuestras actuaciones pueden perjudicar a los demás, o sea, tomar en cuenta los intereses de terceros.

Cuadro No. 2.6
Valores Éticos

VALORES	SIGNIFICADO
COMPROMISO	Visualizado no como el simple deber de hacer o cumplir sino el deber de ser funcionario de la institución, los usuarios y compañeros de labores directos e indirectos.
PERTENENCIA	De las acciones, comportamiento y gestión de cada uno de sus miembros.
JUSTICIA	Como fundamento de las acciones, debe ser indicador de la práctica coherente de reconocer y tratar a todos los usuarios internos y externos con justicia y equidad.
RESPECTO	Nace a la diferencia en cualquiera de sus manifestaciones, más en el ámbito laboral se debe consolidar en el respeto a la persona.
DIALOGO	Como capacidad de escuchar, conceder, pactar, comprender y debatir.
RESPONSABILIDAD	Institucional y personal en las acciones propias como funcionarios y como personas integrantes de una empresa.
TOLERANCIA	Respeto a la diferencia, bajo la concepción que el mundo real y laboral está conformado por seres humanos de grandes valores y falencias como las nuestras.
HONESTIDAD	Valor de riqueza que comprende no solo el hecho de usurpar el valor ajeno, si no que la honestidad se da con nuestro accionar en todas las manifestaciones del trabajo y el comportamiento con la empresa y con nuestros clientes.

Diseño: El Autor

2.6. Políticas

Nuestra principal política es realizar todas las tareas con excelencia, de ahí partimos con las políticas por departamentos:

2.6.1. Políticas de producción

1. Asegurar la calidad en cada uno de nuestros productos y servicios.
2. Mantener el estándar de calidad más alto para el desarrollo en la asistencia y asesoría legal prepagada.
3. El personal administrativo y ventas debe cumplir con estudios mínimo de tercer nivel para desarrollar el trabajo, y nuestros abogados con un cuarto nivel de estudios académicos.
4. El personal será capacitado antes de iniciar sus actividades en la compañía y cada 3 meses se brindará capacitaciones, a menos que existan modificaciones en las leyes, reglamentos, dictámenes en nuestro país, en cuyo caso la capacitación será inmediata.

2.6.2. Políticas de ventas

1. La empresa atiende a sus clientes a través de teléfono, y personalmente, o mediante el envío de una solicitud de visita enviada a través de correo electrónico o por medio de nuestra página Web.
2. El análisis de crédito lo realizará el Departamento de Contabilidad teniendo en cuenta
 - ✓ Referencias personales
 - ✓ Certificados bancarios
 - ✓ Referencias comerciales
3. Todas las ventas deben emitirse con facturas comerciales.
4. Al momento de establecerse un vínculo contractual con nuestros clientes, solicitaremos referidos para promoverle nuestros servicios otorgándoles un porcentaje de descuento por cada contrato con un referido.

2.6.3. Políticas de cobranzas

- 1) Los cobros los realizarán solamente las personas autorizadas.

- 2) La persona encargada de cobros deberá llamar al cliente que nos adeuda 2 días antes para recordarle que ya vence su plazo de pago.
- 3) Una deuda vencida más de 15 días representa un cargo del 1% más del total adeudado que se recargará a la deuda.
- 4) Cuando un cliente nos adeuda un mes ingresará a una lista de observación.
- 5) Cuando un cliente nos adeude más de 1 mes, se procederá a comunicar al gerente general para que inicien las acciones legales de cobro.
- 6) Todos los cobros deben ser depositados en la cuenta bancaria de la compañía el mismo día que se recibe el dinero.

2.6.4. Políticas de Personal

1. Para la contratación de nuevo personal se realizará un perfil para cada puesto y los aspirantes deben cumplir mínimo con el 95% del perfil.
2. Se capacitará al personal para que cumpla satisfactoriamente sus funciones.
3. Todo el personal deberá cumplir la jornada laboral de 8 horas diarias.
4. En caso de inasistencia o atraso, el trabajador deberá reportar telefónicamente a su inmediato superior.
5. Todo permiso deberá ser autorizado por el inmediato superior y registrarlo en el área administrativa.

2.7. Estrategias para el cumplimiento de las políticas

Nuestra estrategia para cumplir las políticas de producción será la de incorporación de profesionales altamente capacitados pues con su conocimiento técnico y

experiencia laborar pueden aportar con su iniciativa y talento profesional para desarrollar las actividades de la manera las ética y moral posible.

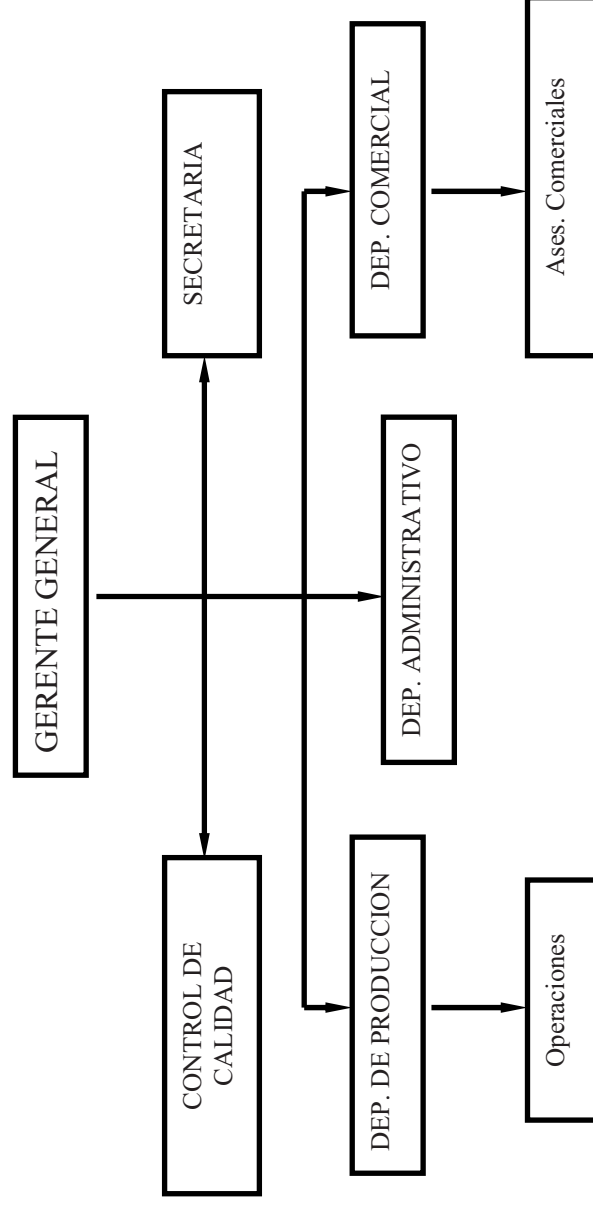
En cuanto a la política de ventas y la estrategia que se debe utilizar en este punto, será básicamente la motivación económica y personal pues de esta estrategia parte todo el deseo de cumplir las metas y presupuestos establecidos a fin de consolidar las ventas necesarias que permita sustentar la empresa y cumplir con los gastos que se vayan desarrollando por las actividades propias de la empresa.

Las cobranzas es un tema de vital importancia para mantener una liquidez eficiente, por lo que la estrategia que se debe utilizar es la adopción de entregar un bono a los colaboradores que cumplan con los presupuestos de cobranzas y que lleguen a establecer el cobro de la manera rápida posible, de esta manera tendremos suficiente recurso económico para realizar nuestros pagos en los plazos establecidos a nuestros proveedores.

Para finalizar las políticas del personal se las cumplirá por medio de la estrategia de cultura organizacional, es decir estableceremos un sistema administrativo que no sancione sino prevenga por medio de méritos ofrecidos a los trabajadores más puntuales y mas colaboradores, con el propósito de que estos consideren a la organización como a su hogar y alcancen méritos profesionales por su buen desempeño y entrega a la empresa.

2.8. Organigrama de la empresa.

Cuadro No 2.7



Diseño: El Autor

2.8.1. Manual de Funciones.

1.- Gerente General (propietario de la compañía)

- Buscar nuevos Clientes
- Campañas de Marketing
- Supervisión del Departamento de Producción y Comercial.
- Administración de la empresa.
- Análisis de estados financieros.
- Elaboración de presupuestos anuales de operación de la empresa.
- Preparación Conjuntamente con el director de control de calidad, sistemas de motivación para los colaboradores, así como de sus capacitaciones.
- Planificar y proponer a la junta directiva, estrategias y políticas para llevar adelante los planes de la organización.

2.- Director de Control de Calidad

- Seguimiento y visitas periódicas a los clientes para asegurarse de que nuestro servicio satisface las expectativas de nuestros clientes.
- Planificación de estrategias de calidad en el servicio.
- Implantación de las estrategias de calidad
- Capacitación en calidad del servicio a nuestros colaboradores.
- Planificar planes de calidad para otorgarnos certificaciones ISO.
- Verificar los sistemas de calidad internos de la empresa.
- Ejecutar programas de auditoría interna de la empresa.

3.- Secretaria – Recepcionista

- Redacción de textos dispuestos por el Gerente General y el personal en General
- Planificación de agendas de trabajo para el Gerente General y Staff de Abogados.

- Determinar un cronograma de entrega y recepción de documentación a los proveedores de servicio.
- Compra y entrega a los colaboradores de materiales de oficina.
- Encargada de la recepción de la empresa.
- Encargada de la central telefónica.
- Recibir despachar y llevar el control de la correspondencia recibida, así como papelería de interés para el Departamento.
- Recibir y enviar mensajes a través de fax y/o correo electrónico dejando constancia en el archivo.
- Entregar a los miembros del departamento un ejemplar de las reglamentaciones, cambios que se emitan para el mismo, y que contengan instrucciones de autoridades administrativas, fiscalizadoras internas adquiriendo copia firmada como constancia de haberla recibido.
- Llevar los libros de registro que sean necesarios (imagen, puntualidad, asistencia, despachos, etc.)

4.- Asistente Administrativa-contable

- Trámites legales internos de la empresa
- Actualizar, diseñar implantar los sistemas y procedimientos requeridos para soportar el proceso de desarrollo organizacional.
- Coordinar las actividades de los gerentes de las otras áreas con el fin de cumplir los objetivos propuestos de la empresa.
- Planificar los cambios que sean necesarios, con el propósito de mantener actualizados los planes de ejecución.
- Velar por el cumplimiento de las políticas generales y planes estratégicos anuales.
- Verificar que los resultados obtenidos sean de acuerdo con los planes establecidos.
- Dar orientación y entrenamiento a la persona que sustituya temporal o definitivamente a los colaboradores en el caso de vacaciones o separación de la empresa.

- Asistencia Administrativa
- Control Recurso Humano
- Asistencia Contable y Tributaria
- Cobranzas
- Pagos

Departamento de Producción:

Staff de Abogados.- Este departamento constituye la fuerza motriz de nuestra empresa, en vista que son quienes determinan la razón de ser de la empresa, de manera inicial contrataremos al menos 4 profesionales. Los mismos que serán titulados en las ramas que mayor necesidad se tenga al momento de iniciar la empresa. Y su funciones serán:

- Control y tratamiento de los clientes y sus procesos legales, asesoría y asistencia legal.
- Visitas a los clientes en el caso de ser necesaria para informar los avances de los procesos que se vayan desarrollando, o en el caso de que el cliente solicite la visita de uno de nuestros colaboradores.
- Representación legal a nuestros clientes en sus problemas judiciales y extrajudiciales.

1. Supervisor

- Controlar el avance del proceso legal de los clientes asumidos por nuestros abogados.
- Control del personal a su cargo
- Control que se lleve de acuerdo con el reglamento de la empresa por parte de nuestros abogados.
- Asesoramiento en la empresa para nuestros clientes en el caso de que estos acudan directamente a nuestras instalaciones
- Asesor de los abogados.

Departamento. Comercial

1. Vendedor

- Obtención de bases de datos para las visitas a los clientes.
- Visitas a clientes para informarles a los posibles clientes de nuestros servicios
- Planificación de programas de ventas en sectores empresariales
- Coordinación con Gerencia General la publicidad de la empresa
- Obtención de referidos con los clientes existentes.
- Planificación de cronograma de visitas mensuales
- Establecer reuniones con el Staff de Abogados para la visita a los nuevos clientes
- Asistir en las tareas comerciales

CAPÍTULO III

ESTUDIO FINANCIERO

Una vez identificado un mercado al cual atacar, y al no haber ningún impedimento de tipo legal, tecnológico o social que impida la ejecución del proyecto, es necesario realizar un estudio financiero para ver la prefactibilidad del mismo.

Este estudio valida un análisis que determinará cuál es el monto de los recursos económicos para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la planta, (que abarque las funciones de producción, administración y ventas), así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica.

Para este análisis, debemos tomar en consideración las fuentes iniciales de financiamiento que son dos: financiamiento externo (entidad Financiera) o financiamiento interno (aportaciones de los socios).

Luego del análisis, y si detectamos que el proyecto no presenta una rentabilidad adecuada será necesario reevaluar los costos y la inversión a fin de verificar si existen gastos que los determinamos como innecesarios y realmente no es viable la ejecución del proyecto.

Para establecer un buen estudio financiero es idóneo analizar los siguientes puntos:

- Inversión
- Costos
- Depreciación
- Ingresos
- El Flujo de caja.

3.1. La Inversión.

“La inversión debemos entenderla como, la erogación que se realiza para obtener una utilidad o beneficio”¹⁰

Desde siempre se ha considerado que sobre el dinero se tiene un principio radical que constituye en su escasez, por tal motivo se hace necesario que en todo proyecto, se realice una programación cronológica de flujos de efectivo que se van aplicando conforme se vaya requiriendo el desembolso de dinero, ya que cualquier gasto que se efectúe en un período inadecuado aún cuando este sea necesario, a la larga, será considerado como un dinero ocioso y por el cual en algunos casos es posible pagar intereses, aún cuando el dinero sea de aportaciones de los socios.

3.1.1. Inversión Total Inicial

Comprende la inversión que se realiza por la adquisición de todos los activos fijos tangibles, activos intangibles, que presenten una necesidad para determinar el inicio de las actividades de la empresa, teniendo en cuenta que se excluye de esta inversión el capital de trabajo, que corresponde al dinero que le permita hacer frente a los gastos en el desarrollo de las actividades propias de la empresa.

¹⁰ HERNANDEZ, Abraham. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Thomson Learning. 4ta Edición. Pág. 101

En el siguiente cuadro exponemos la inversión total inicial de la empresa

Cuadro No. 3.1

INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

INVERSIÓN		
ACTIVOS		
ACTIVO FIJO		\$ 8.120,00
Equipo de Computación	\$ 5.400,00	
Equipo de Oficina	\$ 315,00	
Muebles de Oficina	\$ 2.405,00	
ACTIVO INTANGIBLE		\$ 2.730,00
Gastos de Constitución y Organización	\$ 2.730,00	
TOTAL ACTIVOS		\$ 10.850,00
CAPITAL DE TRABAJO		
GASTOS		\$ 144.149,85
Gastos de Administración	\$ 99.072,13	
Gastos de Ventas	\$ 42.927,03	
Gastos financieros	\$ 2.150,69	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO		\$ 154.999,85

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: El Autor

Se describe activo fijo porque la empresa no puede deshacerse de él sin que ocasione problemas futuros, tanto administrativos como de producción de bienes o servicios.

Entendemos como activos fijos tangibles aquellos que los podemos palpar, ver o sentir, como por ejemplo: muebles, edificios, terrenos, computadores, autos, etc. Los activos intangibles por otro lado no se los puede ver, sentir o palpar pero, la empresa necesita de ellos para su funcionamiento y en algunos casos genera altos índices de ganancia al momento de su comercialización, por ejemplo: marcas y patentes, diseños, autorías, estudios de mercado, nombres comerciales, etc.

Cuadro No. 3.2

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

DETALLE	V/TOTAL
Equipos de Computación	\$ 5.400,00
Equipo de Oficina	\$ 315,00
Muebles de Oficina	\$ 2.405,00
TOTAL	\$ 8.120,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 3.3

INVERSIÓN EN EQUIPO DE COMPUTACION

DETALLE	CANTIDAD	V/UNITARIO	V/TOTAL
Computadoras de escritorio	12,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00
Impresoras	1,00	\$ 100,00	\$ 100,00
Servidor	1,00	\$ 500,00	\$ 500,00
			\$ 5.400,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Equipos de Oficina

Los equipos de oficina son los activos necesarios para el desempeño diario de las actividades administrativas de la compañía, para la ejecución del presente proyecto son necesarios los siguientes equipos:

Cuadro No. 3.4

INVERSIÓN EN EQUIPO DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	V/UNITARIO	V/TOTAL
Copiadora	1,00	\$ 80,00	\$ 80,00
Escáner	1,00	\$ 45,00	\$ 45,00
Tele-fax	1,00	\$ 130,00	\$ 130,00
Teléfonos	2,00	\$ 30,00	\$ 60,00
			\$ 315,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Muebles de Oficina

Los Muebles de oficina son indispensables para las actividades diarias del personal de la compañía, según el estudio técnico son necesarias las siguientes adquisiciones:

Cuadro No. 3.5

INVERSIÓN EN MUEBLES DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	V/UNITARIO	V/TOTAL
Modular unipersonal con archivador	2,00	\$ 150,00	\$ 300,00
Modular para 4 personas	1,00	\$ 320,00	\$ 320,00
Silla Gerencial	1,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Sillas	15,00	\$ 25,00	\$ 375,00
Archivador Grande (de pared)	2,00	\$ 80,00	\$ 160,00
Mesa de Reuniones	1,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Comedor Plástico	1,00	\$ 150,00	\$ 150,00
Juego de Sillones de oficina	1,00	\$ 650,00	\$ 650,00
			\$ 2.405,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Inversiones diferidas

“Intangibles.- Son considerados útiles por los derechos especiales que tienen, no poseen existencia física o corpórea.”¹¹

Para constituirse legalmente e iniciar las actividades comerciales, la compañía debe incurrir en inversiones diferidas o activos intangibles que son servicios notariales y judiciales o derechos adquiridos. Estos egresos por su elevada cuantía no pueden cargarse como gastos en un solo ejercicio económico, sino que se amortizan en un periodo no menos a 5 años. A continuación realizamos un detalle de los activos diferidos necesarios para el funcionamiento de este proyecto:

¹¹ BRAVO, Mercedes, Contabilidad General, Tercera Edición, 200, p. 203

Cuadro No. 3.6

INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS

DETALLE	V/TOTAL
Gastos de Constitución	\$ 850,00
Gastos de Pre-operación	\$ 880,00
Imprevistos	\$ 1.000,00
<i>Fuente: Investigación</i>	\$ 2.730,00

Elaborado por: El Autor

Imprevistos

Los gastos imprevistos se consideran con el objeto de contar con un margen de protección frente a diversas eventualidades como pueden ser: variación de precios y/o ajustes de costos estimados.

Gastos de Constitución y Organización

Este rubro está conformado por los gastos incurridos en los trámites notariales y judiciales necesarios para la constitución de la compañía tales como: pago a notarios y honorarios profesionales por la elaboración de la minuta y constitución definitiva, permisos de funcionamiento en el Municipio, Bomberos y Dirección de Salud, inscripción en el Registro Mercantil y Superintendencia de Compañías.

Cuadro No. 3.7

GASTOS DE CONSTITUCIÓN Y ORGANIZACIÓN

DETALLE	V/TOTAL
Constitución	\$ 750,00
Permisos Funcionamiento	\$ 100,00
<i>Fuente: Investigación</i>	\$ 850,00

Elaborado por: El Autor

Gastos de Pre-operación

Los gastos de pre-operación son los incurridos antes de poner en marcha el proyecto, es decir los costos del estudio de factibilidad del proyecto; tenemos los siguientes gastos:

Cuadro No. 3.8

GASTOS DE PRE-OPERACIÓN

DETALLE	V/TOTAL
Asesoramiento para Estudio	\$ 450,00
Suministros Papelería	\$ 250,00
Servicio Internet	\$ 180,00
	\$ 880,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

3.2. Capital de trabajo

“El capital de trabajo está representado por el capital adicional (distinto de la inversión fija y diferida) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa, esto es, hay que financiar la primeras ventas antes de recibir ingresos, y contar con cierta cantidad de efectivo para sufragar los gastos diarios de la empresa”.¹²

El capital de trabajo son los recursos necesarios que deben estar disponibles en una empresa, para la operación normal del proyecto durante la puesta en marcha y mientras el proyecto no genere ingresos por ventas.

El capital de trabajo incluye los costos y gastos del proyecto, necesarios para la puesta en marcha del mismo; para diferenciar si el desembolso de dinero es un costo o un gasto para la compañía vamos a citar los siguientes conceptos:

“Costos”¹³ representa la inversión necesaria para producir o adquirir artículos para la venta

“Gastos”¹⁴ son los egresos en los que incurre la empresa para cubrir con su actividad comercial...Se clasifican en Gastos de administración, ventas y financieros.

¹² BACA URBINA, Gabriel, Evaluación de proyectos. 4ª. Edición, p.168

¹³ <http://www.businesscol.com/productos/glosarios/contable/glossary.php?word=COSTO>

Cuadro No. 3.9

DETERMINACION DEL GASTO

DETALLE	V/TOTAL
Gasto de administración	\$ 99.072,13
Gasto de ventas	\$ 42.927,03
Gastos financieros	\$ 2.150,69
TOTAL	\$ 144.149,85

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

3.2.1. Gastos de Administración

Son los egresos sin reembolso que se utilizan o están relacionados directamente con las oficinas o departamento administrativo. Además, son de naturaleza fija, debido a que estos no varían en función de los niveles de producción. Los gastos necesarios para este proyecto son los sueldos y salarios de los cargos administrativos, los pagos por servicios básicos, los pagos por suministros y mantenimiento de oficina y las depreciaciones y/o amortizaciones de los activos.

¹⁴ BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, Contabilidad General. 3ª. Edición, p.149

Cuadro No. 3.10

GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios	\$ 84.021,00	\$ 91.582,89	\$ 99.825,35	\$ 108.809,63	\$ 118.602,50
Arriendo Oficinas	\$ 10.800,00	\$ 10.800,00	\$ 10.800,00	\$ 12.960,00	\$ 12.960,00
Servicios Básicos	\$ 1.440,00	\$ 1.584,00	\$ 1.742,40	\$ 1.916,64	\$ 2.108,30
Suministros de Oficina	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
Depreciaciones	\$ 1.305,13	\$ 1.305,13	\$ 1.305,13	\$ 1.305,13	\$ 1.305,13
Amortizaciones	\$ 546,00	\$ 546,00	\$ 546,00	\$ 546,00	\$ 546,00
TOTAL	\$ 99.072,13	\$ 106.826,02	\$ 115.277,28	\$ 126.648,72	\$ 136.688,81

* En sueldos y Salarios se considera un incremento del 9% anual.

* Contrato de arriendo es por 3 años, a partir de 4 año suponemos un incremento del 20%

* En servicios básicos, suministros de oficina y transporte se considera un incremento del 10% anual

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

3.2.1.1. Sueldos y Salarios.-

Son los sueldos del personal administrativo como el Gerente, la Asistente, los Directores, Abogados y el mensajero; se considera para cada año un incremento del 9%, este porcentaje se considera basa tomando en cuenta el último aumento del año 2010 que fue de \$18. (Véase cuadros No. 3.16)

3.2.1.2. Arriendo de oficinas.

El proyecto arrendará una oficina, sin embargo asignamos el 50% del costo del contrato de arriendo para los gastos administrativos, además el contrato de arriendo se realiza por 3 años, por lo que asignamos un aumento del 20% en el cuarto y quinto año.

3.2.1.3. Servicios Básicos

Competen los gastos por energía eléctrica, teléfonos y agua analizados en la valoración económica del estudio técnico.

Cuadro No. 3.11
SERVICIOS BASICOS

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Internet	\$ 50,00	\$ 600,00
Teléfono	\$ 40,00	\$ 480,00
Servicio de Agua y luz	\$ 30,00	\$ 360,00
TOTAL	\$ 120,00	\$ 1.440,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

3.2.1.4 Suministros de oficina.-

Se ha considerado necesario los siguientes útiles de oficina:

Cuadro No. 3.12
SUMINISTROS DE OFICINA

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Útiles de Limpieza	\$ 30,00	\$ 360,00
Útiles de Oficina	\$ 30,00	\$ 360,00
Papelería en General	\$ 20,00	\$ 240,00
TOTAL	\$ 80,00	\$ 960,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

3.2.2. Gastos de Ventas.

Son los desembolsos de dinero que realiza la compañía por actividades realizadas por el departamento comercial, para este proyecto son necesarios los siguientes gastos: sueldos y salarios de los cargos comerciales (vendedores), publicidad, y la depreciación asumida por el área de ventas.

Cuadro No. 3.13

GASTOS DE VENTAS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Sueldos y Salarios	\$ 36.367,36	\$ 39.640,42	\$ 43.208,06	\$ 47.096,79	\$ 89.483,89
Publicidad	\$ 6.000,00	\$ 7.200,00	\$ 8.640,00	\$ 10.368,00	\$ 12.441,60
Depreciaciones	\$ 559,67	\$ 559,67	\$ 559,67	\$ 559,67	\$ 559,67
TOTAL	\$ 42.927,03	\$ 47.400,10	\$ 52.407,73	\$ 58.024,46	\$ 102.485,17

* En publicidad se considera un incremento del 20% cada año

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 3.14

SUELDOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL DE VENTAS

No.	CARGO	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL TRABJ.	TOTAL SUELDOS MENSUAL	TOTAL SUELDOS ANUAL
1	Director	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 18,17	\$ 58,33	\$ 78,06	\$ 912,89	\$ 912,89	\$ 10.954,72
4	Vendedor	\$ 400,00	\$ 33,33	\$ 18,17	\$ 33,33	\$ 44,60	\$ 529,43	\$ 2.117,72	\$ 25.412,64
	TOTAL	\$ 1.100,00	\$ 91,66	\$ 36,34	\$ 91,66	\$ 122,66	\$ 1.442,32	\$ 3.030,61	\$ 36.367,36

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

3.2.2.1. Publicidad

Suponemos un gasto promedio mensual de \$500 en el primer año, a partir del segundo año va aumentando el gasto en un 20% debido a que en el primer año se obtiene la mayor cantidad de clientes y los siguientes años debemos mantenerlos ofreciendo un producto de calidad y una buena atención

3.2.3. Gastos Financieros.

Son los desembolsos de dinero que realiza la empresa por intereses de financiamiento por las deudas adquiridas a entidades financieras y crediticias. También es importante analizar que cuando el financiamiento es a largo plazo, se los puede clasificar como costos fijos, pero cuando son a corto plazo, o para el capital de trabajo deben considerarse como costos variables ya que dependerán del volumen de producción. Los gastos de financiamiento son los siguientes:

Cuadro No. 3.15

GASTOS FINANCIEROS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Financiamiento	\$ 2.150,69	\$ 1.370,46	\$ 504,24
TOTAL	\$ 2.150,69	\$ 1.370,46	\$ 504,24

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 3.16

SUELDOS Y BENEFICIOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO

No.	CARGO	SUELDO	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS RESERVA	APORTE PATRONAL	TOTAL TRABAJ.	TOTAL SUELDOS MENSUAL	TOTAL SUELDOS ANUAL
1	Gerente	\$ 800,00	\$ 66,67	\$ 18,17	\$ 66,67	\$ 89,21	\$ 1.040,72	\$ 1.040,72	\$ 12.488,60
2	Director	\$ 700,00	\$ 58,33	\$ 18,17	\$ 58,33	\$ 78,06	\$ 912,89	\$ 1.825,79	\$ 21.909,44
1	Asistente	\$ 500,00	\$ 41,67	\$ 18,17	\$ 41,67	\$ 55,75	\$ 657,26	\$ 657,26	\$ 7.887,08
4	Abogados	\$ 600,00	\$ 50,00	\$ 18,17	\$ 50,00	\$ 66,90	\$ 785,07	\$ 3.140,28	\$ 37.683,36
1	Mensajero	\$ 250,00	\$ 20,83	\$ 18,17	\$ 20,83	\$ 27,88	\$ 337,71	\$ 337,71	\$ 4.052,52
	TOTAL	\$ 2.850,00	\$ 237,50	\$ 90,85	\$ 237,50	\$ 317,80	\$ 3.733,65	\$ 7.001,75	\$ 84.021,00

*Fuente: Investigación
Elaborado por: El Autor*

3.2.4. Depreciación y Amortización

3.2.4.1. Depreciación.

Es el desgaste que sufre los activos fijos por su uso, obsolescencia o destrucción y deben reportarse periódicamente a fin de actualizar el valor del activo.

El método a aplicarse en la depreciación de los activos fijos será el Método de Línea Recta, consideramos el más adecuado, ya que los activos fijos se desgastan por igual cada periodo contable. Por lo tanto aplicaremos la siguiente fórmula:

$$\text{DEPRECIACIÓN} = \frac{\text{Costo Histórico} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Útil}}$$

A continuación aplicamos la fórmula a los activos fijos del proyecto:

Cuadro No. 3.17

DEPRECIACIONES Y VIDA ÚTIL DE LOS ACTIVOS FIJOS

ACTIVO	VALOR INICIAL	VIDA ÚTIL	% DEPRECIACIÓN	DEPRECIACIÓN POR AÑO	DEPRECIACIÓN TOTAL PROYECTADA	VALOR DE SALVAMENTO
Equipo de Computación	\$ 5.400,00	3	33%	\$ 1.620,00	\$ 4.860,00	\$ 540,00
Equipos de Oficina	\$ 315,00	10	10%	\$ 28,35	\$ 283,50	\$ 31,50
Muebles de Oficina	\$ 2.405,00	10	10%	\$ 216,45	\$ 2.164,50	\$ 240,50
TOTAL	\$ 8.120,00			\$ 1.864,80	\$ 7.308,00	\$ 812,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 3.18

DEPRECIACION ASUMIDA POR AREA

DEPARTAMENTO	EQUIPO DE COMPUTACION		EQUIPO DE OFICINA		MUEBLES DE OFICINA	
	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR
Área. Administrativa	69,23%	\$ 1.121,53	75%	\$ 21,26	75%	\$ 162,34
Área. Comercial	30,77%	\$ 498,47	25%	\$ 7,09	25%	\$ 54,11
TOTAL	100,00%	\$ 1.620,00	100%	\$ 28,35	100%	\$ 216,45
						\$ 1.864,80
						\$ 559,67
						\$ 1.305,13

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Las depreciaciones se calculan según las normas contables ecuatorianas (NEC)

3.2.4.2. Amortización.

Es la recuperación de los fondos invertidos en los activos diferidos con la siguiente fórmula:

$$\text{AMORTIZACIÓN} = \frac{\text{Costo Activo Diferido}}{\text{Vida Útil}}$$

Lo activos diferidos para amortizar son únicamente los gastos de constitución, por lo tanto tenemos:

Gastos de	2730,00	=	546,00
Constitución	<hr/> 5,00		

Nuestra amortización anual es de \$ 546.00

3.2.4.3. Valor de Salvamento.

Es la cantidad, expresada en términos monetarios, que se puede obtener por un bien al final de su vida, cuando ya no tiene un uso alternativo y se estima por el valor de sus elementos de construcción. El valor de desecho es similar al valor de chatarra o salvamento.”¹⁵

El valor de salvamento obtenemos restando el valor de la adquisición del valor de la depreciación acumulada hasta ese período. Por lo tanto, los activos fijos tienen el siguiente valor de salvamento:

¹⁵ BRAVO VALDIVIESO, Mercedes, Contabilidad General. 3ª. Edición, p.204

Cuadro No. 3.19

VALOR DE SALVAMENTO

ACTIVO	VALOR DE SALVAMENTO
Equipo de Computación	\$ 540,00
Equipos de Oficina	\$ 31,50
Muebles de Oficina	\$ 240,50
TOTAL	\$ 812,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

3.3. Ingresos del proyecto.

3.3.1. Precio de venta.

Como se determinó en las encuestas realizadas, el precio de venta del servicio se encontraba en un margen que va desde los \$ 150.00 a \$ 200.00; por lo que se ha establecido un precio de partida del servicio para el proyecto en \$ 180.00 mensuales, lo que permite establecer el siguiente cuadro de precio anual, adicionalmente consideramos un incremento anual del 4.34%¹⁶ por concepto de inflación. Inflación que ha sido obtenida al 31 de diciembre del 2009

$$\text{PRECIO UNITARIO} = 180,00$$

$$\text{PRECIO UNITARIO} = 180 \times 12 = 2160$$

$$\text{PRECIO UNITARIO ANUAL} = 2160,00$$

¹⁶ http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=inflación

3.3.2. Ingresos Anuales.

Los ingresos del proyecto se obtienen por las ventas de servicios de asesoría y asistencia legal a personas naturales en las ramas del derecho, nuestra proyección de ventas se basa a que afiliaremos y/o trabajaremos con nuestros servicios con 130 empresas aproximadamente de manera anual, además como hemos determinado en los objetivos de la organización, el incremento desde el segundo año será un 20%; ventas por año son:

Cuadro No. 3.20
INGRESOS DEL 1er AÑO

año 1			
1	10	180,00	1.800,00
2	20	180,00	3.600,00
3	30	180,00	5.400,00
4	40	180,00	7.200,00
5	50	180,00	9.000,00
6	60	180,00	10.800,00
7	72	180,00	12.960,00
8	84	180,00	15.120,00
9	96	180,00	17.280,00
10	108	180,00	19.440,00
11	120	180,00	21.600,00
12	132	180,00	23.760,00
			147.960,00

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 3.21
INGRESOS DEL PROYECTO

INGRESOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 147.960,00	\$ 177.552,00	\$ 213.062,40	\$ 255.674,88	\$ 306.809,86

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Incremento de las ventas de un 20% anual

3.4. Balance de Resultados.

Cuadro No. 3.22

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 1		
INGRESOS		
INGRESOS OPERACIONALES		\$ 147.960,00
Ventas Netas	\$ 147.960,00	
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS		\$ 147.960,00
GASTOS		\$ 144.149,85
GASTOS OPERACIONALES		\$ 42.927,03
Sueldos y Salarios	\$ 36.367,36	
Publicidad	\$ 6.000,00	
Depreciaciones	\$ 559,67	
GASTOS NO OPERACIONALES		\$ 101.222,82
Sueldos y Salarios	\$ 84.021,00	
Arriendo Oficinas	\$ 10.800,00	
Servicios Básicos	\$ 1.440,00	
Suministros de Oficina	\$ 960,00	
Depreciaciones	\$ 1.305,13	
Amortizaciones	\$ 546,00	
Financiamiento	\$ 2.150,69	
UTILIDAD DEL EJERCICIO EN CURSO		\$ 3.810,15
15% Participación Trabajadores		\$ 571,52
25% Impuesto a la Renta		\$ 809,66
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		\$ 2.428,97

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 3.24

DESCRIPCIÓN	AÑO				
	1	2	3	4	5
INGRESOS OPERACIONALES					
Venta de Servicios	\$ 147.960,00	\$ 177.552,00	\$ 213.062,40	\$ 255.674,88	\$ 306.809,86
GASTOS OPERACIONALES Y NO OPERACIONALES	\$ 141.999,16	\$ 154.226,11	\$ 167.685,01	\$ 184.673,18	\$ 239.173,98
Gastos Administrativos	\$ 99.072,13	\$ 106.826,02	\$ 115.277,28	\$ 126.648,72	\$ 136.688,81
Gastos de Ventas	\$ 42.927,03	\$ 47.400,10	\$ 52.407,73	\$ 58.024,46	\$ 102.485,17
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 5.960,84	\$ 23.325,89	\$ 45.377,39	\$ 71.001,70	\$ 67.635,87
GASTOS FINANCIEROS	\$ 2.150,69	\$ 1.370,46	\$ 504,24	\$ 0,00	\$ 0,00
UTILIDAD EN EL EJERCICIO	\$ 3.810,15	\$ 21.955,43	\$ 44.873,15	\$ 71.001,70	\$ 67.635,87
PARTICIPACIÓN DE TRABAJADORES (15%)	\$ 571,52	\$ 3.293,31	\$ 6.730,97	\$ 10.650,26	\$ 10.145,38
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 3.238,62	\$ 18.662,11	\$ 38.142,18	\$ 60.351,45	\$ 57.490,49
IMPUESTO A LA RENTA (25%)	\$ 809,66	\$ 4.665,53	\$ 9.535,54	\$ 15.087,86	\$ 14.372,62
UTILIDAD NETA	\$ 2.428,97	\$ 13.996,59	\$ 28.606,63	\$ 45.263,59	\$ 43.117,87

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

3.5. Balance se Situación Inicial

Cuadro No. 3.23

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL AÑO 1		
ACTIVOS		
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		23666,53
Caja Bancos	\$ 23.666,53	
<u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u>		\$ 10.850,00
Equipo de Computación	\$ 5.400,00	
Equipo de Oficina	\$ 315,00	
Muebles de Oficina	\$ 2.405,00	
Gastos. de Constitución y Organización	\$ 2.730,00	
TOTAL ACTIVOS		\$ 34.516,53
PASIVOS		
<u>NO CORRIENTES</u>		\$ 23.666,53
LARGO PLAZO	\$ 23.666,53	
PATRIMONIO		
Capital Pagado	\$ 10.850,00	
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		\$ 34.516,53

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 3.24

ESTADO DE SITUACIÓN FINAL		
AÑO 1		
ACTIVOS		
<u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u>		\$ 21.426,35
Caja - Bancos	\$ 21.426,35	
<u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u>		\$ 8.439,20
Equipo de Computación	\$ 3.780,00	
Equipo de Oficina	\$ 286,65	
Muebles de Oficina	\$ 2.188,55	
Gastos. de Constitución y Organización	\$ 2.184,00	
TOTAL ACTIVOS		\$ 29.865,55
PASIVOS		
<u>NO CORRIENTES</u>		\$ 16.586,58
<u>LARGO PLAZO</u>	\$ 16.586,58	
PATRIMONIO		
Capital Pagado	\$ 10.850,00	
Utilidad del Ejercicio	\$ 2.428,97	
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		\$ 29.865,55

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

3.6. Financiamiento.

“Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”¹⁷

Para este proyecto es necesario realizar un préstamo para el capital de trabajo de dos meses, para tener flujo de caja disponible para la producción durante ese periodo. El capital de trabajo necesario para cada mes es \$11.833,26; por lo tanto el monto del préstamo es \$23.666,53; Este valor determinará los intereses financieros (gastos) para los próximos 3 años del proyecto.

¹⁷ www.bancafacil.cl/sbifweb/servlet/Glosario

La inversión de activos fijos no necesita financiamiento debido a que provendrán de las aportaciones de los socios (Cada uno 50%), ya sea en efectivo o en especies. Los datos del préstamo son los siguientes:

DATOS DEL CRÉDITO

MONTO DEL CRÉDITO	\$ 23.666,53
PLAZO-MESES	36
INTERES	10,5%
CUOTA	\$769,22

Cuadro No. 3.25

TABLA DE AMORTIZACIÓN

Nº Dividendo	CAPITAL AMORTIZADO	INTERÉS	PAGO CAPITAL	VALOR DIVIDENDO
0				
1	\$ 23.666,53	\$ 207,08	\$ 562,14	\$ 769,22
2	\$ 23.104,39	\$ 202,16	\$ 567,06	\$ 769,22
3	\$ 22.537,33	\$ 197,20	\$ 572,02	\$ 769,22
4	\$ 21.965,31	\$ 192,20	\$ 577,02	\$ 769,22
5	\$ 21.388,29	\$ 187,15	\$ 582,07	\$ 769,22
6	\$ 20.806,22	\$ 182,05	\$ 587,17	\$ 769,22
7	\$ 20.219,05	\$ 176,92	\$ 592,30	\$ 769,22
8	\$ 19.626,75	\$ 171,73	\$ 597,49	\$ 769,22
9	\$ 19.029,26	\$ 166,51	\$ 602,71	\$ 769,22
10	\$ 18.426,55	\$ 161,23	\$ 607,99	\$ 769,22
11	\$ 17.818,56	\$ 155,91	\$ 613,31	\$ 769,22
12	\$ 17.205,25	\$ 150,55	\$ 618,67	\$ 769,22
13	\$ 16.586,58	\$ 145,13	\$ 624,09	\$ 769,22
14	\$ 15.962,49	\$ 139,67	\$ 629,55	\$ 769,22
15	\$ 15.332,94	\$ 134,16	\$ 635,06	\$ 769,22
16	\$ 14.697,89	\$ 128,61	\$ 640,61	\$ 769,22
17	\$ 14.057,27	\$ 123,00	\$ 646,22	\$ 769,22
18	\$ 13.411,06	\$ 117,35	\$ 651,87	\$ 769,22
19	\$ 12.759,18	\$ 111,64	\$ 657,58	\$ 769,22
20	\$ 12.101,61	\$ 105,89	\$ 663,33	\$ 769,22
21	\$ 11.438,27	\$ 100,08	\$ 669,14	\$ 769,22
22	\$ 10.769,14	\$ 94,23	\$ 674,99	\$ 769,22
23	\$ 10.094,15	\$ 88,32	\$ 680,90	\$ 769,22
24	\$ 9.413,25	\$ 82,37	\$ 686,85	\$ 769,22
25	\$ 8.726,40	\$ 76,36	\$ 692,86	\$ 769,22
26	\$ 8.033,54	\$ 70,29	\$ 698,93	\$ 769,22
27	\$ 7.334,61	\$ 64,18	\$ 705,04	\$ 769,22
28	\$ 6.629,57	\$ 58,01	\$ 711,21	\$ 769,22
29	\$ 5.918,36	\$ 51,79	\$ 717,43	\$ 769,22
30	\$ 5.200,92	\$ 45,51	\$ 723,71	\$ 769,22
31	\$ 4.477,21	\$ 39,18	\$ 730,04	\$ 769,22
32	\$ 3.747,17	\$ 32,79	\$ 736,43	\$ 769,22
33	\$ 3.010,73	\$ 26,34	\$ 742,88	\$ 769,22
34	\$ 2.267,86	\$ 19,84	\$ 749,38	\$ 769,22
35	\$ 1.518,48	\$ 13,29	\$ 755,93	\$ 769,22
36	\$ 762,55	\$ 6,67	\$ 762,55	\$ 769,22
	TOTAL A PAGAR	\$ 4.025,39	\$ 23.666,53	\$ 27.691,92

*El Monto del Crédito es el capital de trabajo necesario para 2 meses.

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

3.7. Elaboración del Flujo de caja.

“El flujo de caja es un estado financiero básico que se presenta de una manera dinámica, en un periodo determinado de tiempo, el movimiento de entradas y salidas de efectivo de una empresa, y la situación de efectivo al final del mismo periodo.”¹⁸

¹⁸ ORTIZ A., Héctor (2003). Finanzas Básicas para no Financieros, Colombia, Thomson, 1era. Edición, pág. 316

Cuadro No. 3.26

FLUJO DE CAJA CON FINANCIAMIENTO						
PROYECTADO POR AÑOS						
DESCRIPCIÓN	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
SALDO INICIAL DE CAJA	\$ 0,00	\$ 0,00	-\$ 4.956,18	\$ 875,03	\$ 20.450,06	\$ 65.408,45
Ventas	\$ 0,00	\$ 147.960,00	\$ 177.552,00	\$ 213.062,40	\$ 255.674,88	\$ 306.809,86
Gastos Administrativos	\$ 0,00	\$ 99.072,13	\$ 106.826,02	\$ 115.277,28	\$ 126.648,72	\$ 136.688,81
Gastos de Ventas	\$ 0,00	\$ 42.927,03	\$ 47.400,10	\$ 52.407,73	\$ 58.024,46	\$ 102.485,17
Gastos Financieros	\$ 0,00	\$ 2.150,69	\$ 1.370,46	\$ 504,24	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL GASTOS	\$ 0,00	\$ 144.149,85	\$ 155.596,57	\$ 168.189,25	\$ 184.673,18	\$ 239.173,98
Utilidad antes de Impuestos y Participación	\$ 0,00	\$ 3.810,15	\$ 21.955,43	\$ 44.873,15	\$ 71.001,70	\$ 67.635,87
15% Participación Trabajadores	\$ 0,00	\$ 571,52	\$ 3.293,31	\$ 6.730,97	\$ 10.650,26	\$ 10.145,38
25% Impuesto Renta	\$ 0,00	\$ 809,66	\$ 4.665,53	\$ 9.535,54	\$ 15.087,86	\$ 14.372,62
Utilidad Neta	\$ 0,00	\$ 2.428,97	\$ 13.996,59	\$ 28.606,63	\$ 45.263,59	\$ 43.117,87
Depreciación	\$ 0,00	\$ 1.864,80	\$ 1.864,80	\$ 1.864,80	\$ 1.864,80	\$ 1.864,80
Préstamo Bancario	\$ 23.666,53	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
FLUJO EFECTIVO OPERATIVO	\$ 23.666,53	\$ 4.293,77	\$ 15.861,39	\$ 30.471,43	\$ 47.128,39	\$ 44.982,67
Inversión Activo Fijo (Aporte Socios)	\$ 10.850,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Pago Préstamo	\$ 0,00	\$ 7.079,95	\$ 7.860,18	\$ 8.726,40	\$ 0,00	\$ 0,00
Recuperación Aportes Socios	\$ 0,00	\$ 2.170,00	\$ 2.170,00	\$ 2.170,00	\$ 2.170,00	\$ 2.170,00
SALDO FINAL CAJA	-\$ 10.850,00	-\$ 4.956,18	\$ 5.831,21	\$ 19.575,03	\$ 44.958,39	\$ 42.812,67
FLUJO DE CAJA ACUMULADO		-\$ 4.956,18	\$ 875,03	\$ 20.450,06	\$ 65.408,45	\$ 108.221,12

Fuente: Investigación
Elaborado por: El Autor

CAPITULO III

EVALUACIÓN FINANCIERA

“Una de las funciones más relevantes en el área de las finanzas, es el análisis de los proyectos de inversión, con el fin de seleccionar las mejores alternativas de los recursos de que dispone, una empresa, una persona o un país.”¹⁹

Hay muchas alternativas de inversión que se las puede catalogar como atractivas, pero lamentablemente los recursos que se disponen para estas alternativas son escasos. Por tal motivo, es prudente establecer un criterio de evaluación, cuando se trata de invertir recursos escasos limitados para seleccionar las mejores opciones posibles de todas las alternativas disponibles.

En la actualidad el crecimiento de las empresas se determina en base a la canalización de nuevos flujos de efectivo, encaminado al desarrollo de nuevos proyectos de inversión, “de esta manera una de las principales tareas de toda administración es encargarse de la creación de estructura y procedimientos bien integrados y adaptables a las necesidades propias, para planear, desarrollar y administrar programas que identifiquen y evalúen nuevos proyectos de inversión”²⁰.

Todo punto de partida de una empresa debe ser identificar objetivos a corto mediano y largo plazo, generando con esto flujos encaminados a la generación de nuevos proyectos de inversión, para lograr su desarrollo y con esto su permanencia prolongada en el mercado. Por lo tanto la determinación de un criterio de evaluación, la selección de la mejor alternativa constituye un factor de alta responsabilidad de las personas encargadas de desarrollar la empresa o proyecto.

A nivel empresa, la importancia de los proyectos de inversión es tal, que el éxito de las operaciones normales se apoya principalmente en las utilidades que genere cada proyecto, es decir, de la selección de la mejor alternativa de inversión.

¹⁹ DOMINICK Salvatore. Microeconomía Mc Graw Hill Estados Unidos 3ra Edición Pag. 58

²⁰ VACA URBINA. Gabriel. Evaluación de Proyectos Mc Graw Hill Estados Unidos Mexicanos 4ta Edición Pag. 83

Cuanto más analíticos sean los procesos de selección de alternativas se optimizará la utilización de los recursos escasos, así se obtendrá la maximización de utilidades, y se disminuirá el riesgo.

Para la evaluación de los proyectos de inversión, es necesario conocer:

- a) La Inversión Inicial requerida
- b) El Horizonte del proyecto es decir su vida útil.
- c) El valor de Salvamento de la Inversión.
- d) Flujos de Fondos estimados en la vida útil.
- e) Rendimiento mínimo aceptable

4.1. Métodos de evaluación.

“Existen dos agrupaciones para el método de evaluación.”²¹

- Métodos de Evaluación Simple.
- Métodos de Evaluación Complejos

4.1.1. Métodos de Evaluación Simple.

En este tema no se considera el valor del dinero en el transcurso del tiempo, y simplemente utiliza información que deriva de estados financieros como el Balance General y el Estado de Resultados.

4.1.1.1. Tasa promedio de rentabilidad

Es la relación que existe entre el promedio anual de las utilidades netas y la inversión promedio de un proyecto.

²¹ HERNANDEZ, Abraham. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión 4ta Edición. Pág. 101

Esto es:

$$\text{TPR} = \frac{\text{UNP}}{\text{IP}}$$

En donde:

TPR = Tasa promedio de retorno

UNP = Utilidad Neta Promedio

IP = Inversión Promedio.

$$\text{TPR} = \frac{\$ 26.682,73}{\$ 178.356,57} = 0,15 \quad 15\%$$

4.1.1.2. Rentabilidad sobre la Inversión.

Es el cociente en porcentaje de la utilidad neta de un ejercicio, entre la inversión total (Total de Activos) y es un índice de eficiencia, su fórmula es:

$$\text{RSI} = \frac{\text{UNDE}}{\text{IT}}$$

En donde:

RSI = Rentabilidad Sobre la inversión

UNDE = Utilidad Neta del Ejercicio.

IT = Inversión Total.

$$\text{RSI} = \frac{\$ 2.428,97}{\$ 154.999,85} = 0,02 \quad 2\%$$

Estos métodos son de fácil aplicación puesto que su información es netamente contable.

4.1.1.3. Rentabilidad sobre el Activo Fijo

Es la relación porcentual que hay entre la utilidad neta del ejercicio y la suma de los activos fijos, su fórmula es:

$$RAF = \frac{UNDE}{AF}$$

En donde:

RAF = Rentabilidad Sobre Activos Fijos

UNDE = Utilidad Neta del Ejercicio.

AF = Activo Fijo.

$$RAF = \frac{\$ 2.428,97}{\$ 10.850,00} = 0,22 \quad 22\%$$

4.1.1.4. Periodo de Recuperación de la Inversión.

Es el tiempo necesario para que los beneficios netos del proyecto amorticen el capital invertido, o sea se utiliza para conocer en cuánto tiempo una inversión genera recursos suficientes para igualar el monto de dicha inversión, siendo su fórmula:

$$PRI = N - 1 + \left[\frac{(FA)_n - 1}{(F)_n} \right]$$

En donde:

PRI = Periodo de recuperación del capital.

(FA)_{n-1} = Flujo de Efectivo Acumulado en el año previo a “n”.

N = Año en el que el flujo acumulado cambia de signo.

(F)_n = Flujo neto de Efectivo en el año “n”.

$$PRI = 2 - 1 + \frac{-\$ 4.956,18}{\$ 5.831,21} =$$

$$PRI = 2 - 1 + 0,84994051 =$$

$$PRI = 0,150059486$$

Este indicador nos da como respuesta que nuestra inversión será recuperada a partir del 2 año, es decir para del tercer año la inversión estará recuperada en su totalidad en el flujo de efectivo también se coincide con esta afirmación pues la sumatoria de los primeros 3 años de manejo de la empresa superan al flujo final del año “0”; como se muestra a continuación:

Cuadro No. 4.1

RECUPERACION DE LA INVERSION	
Flujo año 0	Sumatoria de los primeros 3 años de operaciones
10.850,00	-4.956,18
	5.831,21
	19.575,03
	20.450,06
	10.850,00 < 20.450,06

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

4.1.2. Métodos de Evaluación Compleja.

“En los proyectos se suponen ingresos en diferentes periodos de tiempo, cuando esto sucede, es conveniente analizar sus ingresos y sus gastos dentro de cada período y posteriormente, compararlos sobre una misma base de tiempo, esto significa que se tiene que descontar a un factor “x” esas cantidades para determinar un valor neto en el momento de tomar la decisión es decir, en el año cero, es decir, actualizar el valor del dinero”.

Dentro de esta agrupación de métodos están:

- Valor Actual neto o Valor presente neto
- Tasa Interna de Retorno

4.1.2.1. Valor Actual Neto o Valor Presente Neto.

“El valor actual neto significa traer a valores de hoy los flujos futuros y se calculan sacando la diferencia entre todos los ingresos y los egresos, o en su defecto el flujo neto de caja expresado en moneda actual a través de una tasa de descuento específica”²²

Es decir, el VAN es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. El resultado arroja criterios de rentabilidad los mismos que permiten tomar decisiones tales como:

Cuadro No. 4.2

INDICADOR	TOMA DE DECISIÓN
VAN = +	Se acepta el proyecto
VAN = -	No se acepta el proyecto
VAN = 0	Su ejecución es indiferente

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Por lo tanto, si obtenemos un VAN negativo, los beneficios que obtendremos del proyecto no compensarán los costos, por tal razón el proyecto debe ser rechazado o replanteado; pero si el VAN es positivo, el proyecto generará recursos adicionales luego de cubrir los costos, es decir, es aceptable, en cambio, si el VAN es igual a cero el proyecto solo cubrirá los costos.

Para el cálculo del VAN necesitamos conocer la tasa de descuento, que es la tasa utilizada para calcular el valor actual de los flujos de caja futuros.²³

²² BARRENO, Luis (2004), Manual de formulación y evaluación de proyectos , Ecuador, pág. 121

²³ <http://www.biblioteca.co.cr/html/glosariofinaciero.shtml>

Cuadro No. 4.3

CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO 1	
dic-09	
Tasa Pasiva del BCE	5,24%
Tasa de Interés	5,24%
Inflación	0,58%
Tasa Pasiva del BCE	5,24%
% de Endeudamiento	15,07%
TASA DE DESCUENTO	5,82%

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Donde:

- La tasa de interés pasiva es el porcentaje que paga el sistema financiero por el dinero depositado en sus entidades. Esta tasa es fijada por el Banco Central del Ecuador y en la actualidad es del 5,24%²⁴.
- La inflación es el aumento anual porcentual del nivel general de precios. La inflación a diciembre 2009 es del 0.58%.

²⁴ <http://www.bce.fin.ec/>, enero 2009

Cuadro No. 4.4

CÁLCULO DE LA TASA DE DESCUENTO No 2	
may-10	
Tasa Pasiva del BCE	4,57%
Tasa de Interés	4,57%
Inflación	0,02%
Tasa Pasiva del BCE	4,57%
% de Endeudamiento	15,07%
TASA DE DESCUENTO	4,59%

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

Cuadro No. 4.5

CÁLCULO DEL VALOR ACTUAL NETO (VAN)						
	Desembolso Inicial	Flujo de caja Año 1	Flujo de caja Año 2	Flujo de caja Año 3	Flujo de caja Año 4	Flujo de caja Año 5
5,82%	-\$ 10.850,00	-\$ 4.956,18	\$ 5.831,21	\$ 19.575,03	\$ 44.958,39	\$ 42.812,67
Valor actual Neto VAN =						\$ 74.312,73

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

CALCULO VAN 1

$$\text{VAN 1} = - 10.850,00 + \frac{-4956,18}{1 + 0,05820} + \frac{5831,21}{1 + 0,05820} + \frac{19575,03}{1 + 0,05820} + \frac{44958,39}{1 + 0,05820} + \frac{42812,67}{1 + 0,05820}$$

$$\text{VAN 1} = - 10.850,00 + \frac{-4956,18}{1,05820} + \frac{5831,21}{1,05820} + \frac{19575,03}{1,05820} + \frac{44958,39}{1,05820} + \frac{42812,67}{1,05820}$$

$$\text{VAN 1} = - 10.850,00 + \frac{-4956,18}{1,05820} + \frac{5831,21}{1,11979} + \frac{19575,03}{1,18496} + \frac{44958,39}{1,25392} + \frac{42812,67}{1,32690}$$

$$\text{VAN 1} = - 10.850,00 - 4683,59 + 5207,42 + 16519,59 + 35854,17 + 32265,14$$

$$\text{VAN 1} = 74.312,73$$

CALCULO VAN 2

$$\text{VAN 2} - 10.850,00 + \frac{-4956,18}{1 + 0,04590} + \frac{5831,21}{1 + 0,04590} + \frac{19575,03}{1 + 0,04590} + \frac{44958,39}{1 + 0,04590} + \frac{42812,67}{1 + 0,04590}$$

$$\text{VAN 2} - 10.850,00 + \frac{-4956,18}{1,04590} + \frac{5831,21}{1,04590} + \frac{19575,03}{1,04590} + \frac{44958,39}{1,04590} + \frac{42812,67}{1,04590}$$

$$\text{VAN 1} - 10.850,00 + \frac{-4956,18}{1,04590} + \frac{5831,21}{1,09391} + \frac{19575,03}{1,14412} + \frac{44958,39}{1,19663} + \frac{42812,67}{1,25156}$$

$$\text{VAN 1} - 10.850,00 - 4738,67 + 5330,62 + 17109,29 + 37570,77 + 34207,51$$

$$\text{VAN 1} 78.629,52$$

4.1.2.2. Tasa interna de Retorno.

“Es la tasa de descuento por lo cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala a la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”²⁵

El TIR nos ayuda a medir la rentabilidad del proyecto en porcentaje y refleja el rendimiento promedio de la inversión.

Podemos obtener 3 resultados del TIR:

Cuadro No. 4.6

INDICADOR	TOMA DE DECISIÓN
TIR > i	Rendimiento mayor que otros proyecto
TIR < i	Rendimiento menor que otros proyecto
TIR = i	Rendimiento indiferente

Elaborado: El Autor

Por lo tanto si el TIR es mayor a la tasa de interés es más conveniente realizar la inversión.

CÁLCULO DE LA TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

$$TIR = d_2 - VAN_2 \left\{ \frac{d_2 - d_1}{VAN_2 - VAN_1} \right\}$$

Donde:

TIR= Tasa Interna de Retorno

VPN1= Valor Actual Neto 1

VPN2= Valor Actual Neto 2

d_1 = tasa de descuento 1

d_2 = tasa de descuento 2

²⁵ BACA URBINA, Gabriel, Evaluación de proyectos. 4ª. Edición, p.216

$$0,0459 - \$ 78.629,52 \left\{ \frac{0,0459}{\$ 78.629,52} - \frac{0,0582}{\$ 74.312,73} \right\}$$

$$\text{TIR} = -\$ 78.629,48 \frac{-0,0123}{\$ 4.316,79}$$

$$\text{TIR} = -\$ 78.629,48 -\$ 0,000002849$$

$$\text{TIR} = 0,2240419$$

TIR =	22,40%
-------	--------

Con el resultado del TIR 22.4% podemos concluir que el proyecto es rentable, debido a que este porcentaje se sitúa altamente por encima al porcentaje de la tasa de descuento.

4.1.3 Relación Beneficio Costo.

La relación beneficio costo es un método complementario que nos ayuda a estimar el impacto financiero acumulado del proyecto y determinar cuáles son los beneficios para cada dólar que se ha invertido; se puede observar los siguientes resultados:

Cuadro No. 4.7

INDICADOR	TOMA DE DECISIÓN
RBC > 1	Proyecto Aconsejable
RBC = 1	Proyecto Indiferente
RBC < 1	Proyecto no Aconsejable

Fuente: Investigación

Elaborado por: El Autor

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{REL. BENEFICIO} \\ \text{COSTO} \end{array}} = \frac{\text{INGRESOS}}{\text{EGRESOS}}$$

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{REL. BENEFICIO} \\ \text{COSTO} \end{array}} = \frac{1.101.059,14}{891.782,83}$$

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{REL. BENEFICIO} \\ \text{COSTO} \end{array}} = 1,23$$

CAPÍTULO V

ESTUDIO DE IMPACTO

5.1. Objetivos Generales del estudio de Impacto.

El propósito de este capítulo es identificar los principales impactos sociales, económicos y ecológicos que podrían resultar al ejecutar este proyecto. La finalidad de este estudio justifica el cumplir con normas que generen acciones positivas para los involucrados en las distintas áreas de estudio, ya que si fuera el caso y sin importar que el proyecto fuere viable en el sentido financiero y de estudio de mercado, no implica que sea viable para el bienestar de la sociedad, la economía o del campo a estudiarse.

En este estudio también se establecerán los tipos de controles y monitoreo que se llevan a cabo desde la etapa de ejecución del proyecto hasta cuando esté en funcionamiento, para poder evitar de esta manera que existan inconvenientes y desperdicios que a la larga ocasionarían un perjuicio al proyecto.

Para esto se utilizará una matriz que medirá el nivel de impacto de los indicadores más importantes y se aplicará la siguiente fórmula para medir el efecto:

$$\text{impacto} = \frac{\sum \text{Nivel de impacto}}{\text{Número de Indicadores}}$$

Si el impacto es positivo, el proyecto es viable y si es negativo el proyecto debe ser analizado en cada ámbito: social, económico y ecológico, para evitar los posibles efectos.

5.2. Impacto Social.

El efecto del establecimiento de una empresa de este tipo (dedicada a brindar cobertura prepagada a personas jurídicas para la asistencia legal por profesionales en

las ramas del derecho), no será de forma directa para el universo de estudio en general (la ciudad de Quito), solamente para las empresas o instituciones que requieran de los productos y/o servicios provenientes de ésta se verán afectados a determinar cómo manejar sus ingresos de mejor manera para adquirir los mismos.

5.2.1. Efecto Sobre el Empleo.

Uno de los impactos más favorables y deseados por parte de la sociedad en general es la generación de fuentes de empleo, en la ejecución inicial de este proyecto se pretende contratar 14 colaboradores que serán. 1 Gerente General, 1 director administrativo, 2 directores de operaciones, 1 asistente administrativo, 1 mensajero, 4 abogados y 4 vendedores; esto permitirá solventar las necesidades del talento humano del proyecto.

Como es de esperarse las 14 plazas de trabajo serán llenadas por habitantes de la ciudad en que el proyecto se instituya; adicionalmente debemos acotar que para todos los puestos de trabajo será necesario que el nivel de estudio alcanzado sea el bachillerato; y para los niveles operativos, directivos, de asistencia y gerencia se solicitará que el nivel de estudio sea de cuarto nivel en adelante.

5.2.2. Efecto Sobre los Negocios.

La implementación de una empresa o negocio constituye competencia para las empresas de la misma línea de negocios existentes, esta competencia incentiva a mejorar la calidad de sus productos y/o servicios. Esto constituye un impacto positivo en los consumidores pero a la vez un impacto económico en los negocios.

5.2.3. Efecto Sobre las Familias.

El efecto sobre las familias de los trabajadores que ingresen a nuestra empresa será significativo, pues las remuneraciones que se han planificado, están en un margen que se determinan por la competencia del mismo giro del negocio.

Con esto los trabajadores obtendrán ingresos para el sustento familiar y adicional a esto experiencia en el campo informático.

5.2.3.1. Efecto sobre la Comunidad.

El efecto en la comunidad es el resultado de los efectos del empleo y de los negocios, las familias de los trabajadores beneficiados con las fuentes de empleo directas e indirectas tendrán una mejor calidad de vida; por los salarios justos y capacitación constante que las empresas brindarán a los trabajadores. La población de la ciudad de Quito contará con productos de mejor calidad ya que tendrá mayor oferta de los mismos.

Matriz de Impactos Sociales

Con la siguiente matriz evaluamos los impactos con su respectiva calificación, para determinar la viabilidad sobre la base del impacto:

Cuadro No. 5.1

ANÁLISIS IMPACTO SOCIAL

INDICADORES DE IMPACTOS	+2 Completamente de acuerdo	+1 De acuerdo	0 Nulo	-1 En desacuerdo	-2 Completamente en desacuerdo
Efectos sobre el empleo directo	X				
Efectos sobre el empleo indirecto	X				
Efecto en los negocios vinculados		X			
Efectos socio-culturales		X			
Resultados	+4	+2	0	0	0
IMPACTO FINAL	+6				

Fuente: Modelo Lógico-matemático

Elaborado por: El Autor.

$$I = \frac{6}{5} = 1,2$$

El impacto social es positivo por lo tanto es un aporte efectivo a la comunidad y el proyecto es viable desde el punto de vista social.

5.3. Impacto Económico.

El crecimiento económico conlleva inversión a las empresas, al ejecutar este proyecto realizaremos una inversión inicial de \$ 154.999,85; como hemos visto en el cuadro número 3.1 del capítulo 3; inversión misma que veremos reflejada en los aspectos positivos que genera la creación de un sistema de cobertura prepagada a personas jurídicas para la asistencia legal por profesionales en las ramas del derecho, en la ciudad de Quito:

1.- Los sueldos y salarios de los trabajadores de la empresa mejorarán su calidad de vida, ya que serán justos y se brindará todos los beneficios de ley. Por lo tanto mejorarán los ingresos en las familias y habrá un mayor consumo, incidiendo en la economía de la ciudad de Quito.

2.- Los negocios que están en relación a nuestro servicio como por ejemplo las notarías tendrán mejor beneficio, lo que constituye un efecto positivo ya que podrán satisfacer la demanda de la sociedad empresarial por un tiempo óptimo para la consecución de sus trámites legales, representación legal, judicial y extrajudicial.

3.- Un factor económico negativo para el proyecto puede darse, por el alto nivel de competencia, ya que, es numeroso, con esto el cliente tiene un campo de elección sumamente amplio, de ahí que debemos establecer estrategias muy representativas con el fin de ganar la preferencia de la colectividad, y así generar una permanencia en el mercado, que rinda un beneficio económico deseable, no solamente para los socios sino también para nuestros colaboradores y proveedores de servicios.

Matriz de Impactos Económicos

La siguiente matriz indica los impactos con su respectiva evaluación, para determinar la viabilidad sobre la base del impacto:

ANÁLISIS IMPACTO ECONÓMICO

INDICADORES DE IMPACTOS	+2 Completamente de acuerdo	+1 De acuerdo	0 Neutral	-1 En desacuerdo	-2 Completamente en desacuerdo
Revalorización económica y uso de terrenos de la zona		X			
Desarrollo Económico Integral de la zona		X			
Ingresos en las familias	X				
Oferta de Servicios para la demanda Insatisfecha	X				
Competencia en los precios de productos alternativos				X	
Resultados	+4	+2	0	-1	0
IMPACTO FINAL	+5				

Fuente: Modelo Lógico-matemático

Elaborado por: El Autor

$$I = \frac{5}{5} = 1$$

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES.

1.- He evidenciado que el mercado al que se enfoca mi proyecto presenta una viabilidad, debido al tratamiento que damos a nuestros posibles clientes nos diferencia de la competencia, pues nuestro producto pretende llegar antes de que la necesidad se presente porque asesoramos para que el cumplimiento de las actividades se vaya realizando de una manera adecuada y conforme a los dictámenes de la ley.

2.- La oferta que se brinda a la colectividad es dispersa, pese a que la conformación de bufetes en la ciudad capitalina es muy atractiva, muchos ofertantes de servicios profesionales en las diferentes ramas de Derecho siguen su vida profesional de manera aislada o mantienen su consultorio privado de manera solitaria.

3.- En base a los resultados obtenidos en la tabulación de las encuestas, podemos apreciar que la colectividad empresarial, prefiere un sistema que le permita la contratación de un servicio externo, a la manutención de un profesional de derecho en sus roles, pues considera que el costo es mayormente elevado.

4.- El crecimiento empresarial es considerable, lo que determina el emprendimiento de la ciudadanía, y permite un buen sistema económico, para la implantación de nuevos sistemas de mejoramiento en la atención de las necesidades de las actividades de las personas jurídicas.

5.- Al iniciar las actividades de nuestra empresa será necesario enfocarnos a las principales ramas de Derecho que sean más necesarias para posteriormente aumentar nuestros colaboradores; puesto que, el gasto de sueldos y salarios sería muy alto.

6.- Es necesario de manera permanente, estar a la vanguardia de las reformas que se hagan sobre las leyes o reglamentos que tengan impacto sobre nuestros clientes, a fin de consolidar una buena plataforma de calidad de servicio y poder brindar al mercado un sistema de asesoramiento que asegure el mejor tratamiento en función a la mejor capacitación técnica y profesional posible.

7.- Nos diferenciaremos de la competencia porque nuestro servicio pretende llegar a una familiarización con nuestros clientes por medio de unas charlas de capacitación constantes y planificadas a fin de estrechar nuestros lazos y conseguir una fidelidad del cliente.

8.- Al establecer un proyecto de tipo empresarial de servicios no presenta un impacto ambiental considerable.

RECOMENDACIONES

1.- Es recomendable si se desea poner en marcha el proyecto realizar nuevamente el estudio de mercado así como el estudio financiero pues los índices que se han presentado en este estudio pueden ser cambiados por tasas de inflación, tasas de crédito o variables del mercado.

2.- Será necesario proponer un cronograma de evaluación al personal que se desea contratar con el objetivo de diagnosticar el conocimiento antes y durante el desarrollo de las actividades que se realicen en la empresa.

3.- Es necesario utilizar los medios tecnológicos de punta que puedan servir para nuestros procesos tanto comerciales como administrativos, debido a que estos permitan mediante su utilización la minimización de costos así como un mejor desempeño y desarrollo de las actividades.

4.- Se ha establecido un valor para imprevistos debido a que al iniciar las actividades de la empresa es muy posible que se necesiten realizar gastos que no se han considerado de manera inicial o que puedan realizarse al momento de establecer la organización.

5.- Debemos establecer un sistema de motivación tanto económico como personal a fin de que nuestro talento humano se sienta cómodo al trabajar en nuestra empresa y desarrolle sus actividades profesionales de mejor manera.

BIBLIOGRAFIA

Libros

- BACA URBINA, Gabriel. 2001 Evaluación de Proyectos Editorial Litográfica Ingramex. Cuarta Edición. México.
- CERDA GUTIÉRREZ, Hugo. 1995. ¿Cómo elaborar Proyectos? Editorial Trillas. México.
- CLIFFORD Jr. y otros. 1989. Estrategias de éxito para la pequeña y mediana empresa. Barcelona. Ediciones Folio.
- LANUSSE, José y otros. 1995. Financiamiento de las unidades económicas de pequeña escala en el Ecuador. Quito. Editorial Voluntad.
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y CULTURA. 1998 Diseño de Proyectos. Programa de capacitación en liderazgo educativo. Convenio: Unidad Técnica EB-PRODEC-Universidad NUR de Bolivia Ecuador.
- POOL, John Charles. 2002. Cómo comprender los conceptos básicos de la Economía. Bogotá. Editorial Norma.
- SAPAG, Nassir. 1995. Preparación y Evaluación de Proyectos. Tercera Edición Bogotá. Mc. Graw Hill.
- VINITZKY, Guillermo. 1999. Planeamiento Estratégico y Presupuestos. Editorial Tesis S. A.
- MACDONALD, L. 1992. Enciclopedia de los animales, Edit. Pinter Latinoamericana. Santafé de Bogota-Colombia
- BIANCHI, 1981. El shuar y el medioambiente. En: Mundo Shuar. Ediciones Abya Yala Quito – Ecuador

- HERNANDEZ SAMPIERI, Metodología de la Investigación. México-McGrawHill. 2da Edición.
- SAMPIERI, Roberto. Metodología de la Investigación. 2da Edición. McGrawHill/ Interamericana editores, impreso en México 1998.
- SANCHEZ LOZANO, Alfonso y CANTÚ DELGADO, Humberto. El plan de negocios del Emprendedor. 3ra. Edición. McGraw-Hill, impreso en México. 2003.
- SAPAG CHAIN,. Preparación y Evaluación de Proyectos, 4ta. Edición, McGraw-Hill. 2000.
- COSTALES, Bolivar. Diseño, Elaboración de proyectos.4ta Edición. Lascano Editorial. Ecuador. 2002
- CLEMENTS, James y GIDO, Jack. Administración Exitosa de Proyectos. International Thomson Editores. México.1999
- ECUADOR, LEYES, DECRETOS. Ley de Compañías. Ediciones legales, 2001, 222p. Colección Praxis. Es.
- ECUADOR, LEYES, DECRETOS. Ley de Régimen Tributario Interno. Edype, 313p. Es. Régimen Tributario Interno-Legislación. 003395-003396.
- ENCICLOPEDIA, Microsoft® Encarta®. Microsoft Corporation. 2006.
- ESPASA CALPE. en Fascículos. Diccionario Enciclopédico. Editorial Santiago Ltda. (1997).
- FRANKLIN FINCOWSKY, Enrique. Organización de Empresas. 2da Edición. McGraw- Hill/ Interamericana Editores, impreso en México 2004.
- HERNANDEZ SAMPIERI, Roberto. Metodología de la Investigación, 2da. Edición. México-McGrawHill.
- LAMB, Charles; HAIR, Joseph; MCDANIEL, Carl. Marketing, 6ta Edición. Internacional Thomson Editores S.A, 2002.

- MONDY NOE, Robert. Administración de Recursos Humanos, 6ta Edición. A Simon & Schuster Company.

Páginas web

- www.geocities.com
- www.ups.edu.ec
- www.inec.gov.ec
- www.ccq.org.ec
- www.sri.gov.ec
- www.inen.gov.ec
- www.supercias.gov.ec

Instituciones

- Cámara de Comercio de Quito.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.
- Superintendencia de Compañías
- Municipio del Distrito Metropolitano de la Ciudad de Quito.

ANEXOS

- Contabilización de la Depreciación NEC
- Obligaciones Tributarias.
- Requerimiento para la Obtención del RUC

***CONTABILIZACIÓN DE LA
DEPRECIACIÓN***

NEC 13

Norma Ecuatoriana de Contabilidad 13



Instrucciones de Ubicación:

NEC: La información referente al contenido de las primeras 15 NECs (Normas Ecuatorianas de Contabilidad), las ubicará en la hoja directriz de las Actualizaciones 11, 12 y 13, que se encuentra en la sección NIC de la carpeta. Siguiendo las instrucciones de la sección ÍNDICE, proceda a grabar el contenido del disquete No. 4 en el disco duro de su computador.

Título general de la obra: ***Actualización Contable***

Título de ésta norma: ***NEC No. 13 : Contabilización de la Depreciación***

© *International Accounting Standard Committee*

Original en inglés: International Accounting Standard

© *Adopción y Adaptación: Federación Nacional de Contadores del Ecuador*

Base legal:

Registros Oficiales No: 270 del 06-09-99. y 273 del 09-09-99

Resoluciones : FNCE-01-09-92 y FNCE-07-08-99 (Federación Nacional de Contadores)

JB-99-152 (Superintendencia de Bancos)

99-1-3-3 (Superintendencia de Compañías)

140-27-08-99 (Servicio de Rentas Internas)

International Federation Of Accountants

International Accounting Standards Committee

Primera Edición : En Recurso Informático 1999/2000

Revisión y Edición: *Corporación Edi-Abaco Cía. Ltda.*

Revisión Técnica: *Geovanny Córdova J.*

Textos: *Margoth Cornado V.*

Diseño Gráfico y Diagramación: *Róbynson Coronado V.*

Tiraje: 1.000 copias

Editado en Ecuador

Derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de la Obra, por cualquier medio: fotomecánico, informático o audiovisual, sin la autorización escrita de los propietarios de los Derechos Intelectuales.

ISBN-9978-95-009-5

Registro Nacional de Derechos de Autor: 009508



ACERCA DE ESTA EDICIÓN:

En la presente edición, Corporación Edi-Ábaco Cía. Ltda, ofrece el contenido de las Normas Ecuatorianas de Contabilidad de la NEC 1 a la 15, conforme a los textos originales del Instituto de Investigaciones Contables del Ecuador, órgano técnico de la Federación Nacional de Contadores.

Se ha rediagramado íntegramente la presentación del texto, para facilitar la utilización y comprensión del mismo, y se han corregido errores tipográficos.

Para las siguientes ediciones se tiene previsto incluir un valor agregado, pues incluirán un cuadro comparativo de las diferencias importantes respecto a las NIC y se anhela incluir ejercicios de aplicación.

El Editor



CONTENIDO

	<u>Párrafos</u>	<u>Páginas</u>
<i>Contabilización de la Depreciación</i>		
<i>Alcance</i>	1-3	1
<i>Definiciones</i>	4	1-2
<i>Depreciación</i>	5-13	2
<i>Vida Util</i>	8-9	2-3
<i>Valor Residual</i>	10	3
<i>Métodos de Depreciación</i>	12-13	3-4
<i>Revelación</i>	14-16	4
<i>Fecha Efectiva</i>	17	4



CONTABILIZACIÓN DE LA DEPRECIACIÓN

Esta Norma, ha sido desarrollada con referencia a la Norma Internacional de Contabilidad NIC 4, reformada en 1994. La Norma se muestra en tipo cursivo, y debe ser leída en el contexto de la guía de implantación de esta Norma. No se intenta que las Normas Ecuatorianas de Contabilidad se apliquen a partidas inmateriales.

Alcance

1. *Esta Norma debe aplicarse en la contabilización de la depreciación.*
2. Esta Norma se aplica a todos los activos depreciables exceptuando:
 - a) propiedades, planta y equipo (ver Norma Ecuatoriana de Contabilidad NEC No. 12 referente a Propiedades, Planta y Equipo);
 - b) bosques y recursos naturales renovables similares;
 - c) gastos de exploración y extracción de minerales, petróleo, gas natural y recursos no renovables similares;
 - d) gastos de investigación y desarrollo (ver Norma Ecuatoriana de Contabilidad NEC No. 14 referente a Costos de Investigación y Desarrollo).
 - e) crédito mercantil (ver Norma referente a Combinaciones de Negocios).
3. Los activos depreciables comprenden una parte integrante del activo de muchas empresas. Por consiguiente, la depreciación puede tener un efecto significativo al determinar y presentar la situación financiera y los resultados de las operaciones de esas empresas.

Definiciones

4. *Los siguientes términos se usan en esta Norma con el significado que se indica en cada caso:*

Depreciación.- *Es la distribución del importe depreciable de un activo durante su vida útil estimada. La depreciación en el período contable se carga a resultados ya sea directa o indirectamente.*

Activos depreciables.- *Son los que:*

- a) *se espera que serán usados durante más de un período contable;*



- b) *tienen una vida útil limitada; y*
- c) *los posee una empresa para usarlos en la producción o prestación de bienes y servicios, para arrendarlos a otros para fines administrativos.*

Vida útil.- Es:

- a) *el período durante el cual se espera que un activo depreciable sea usado por la empresa; o*
- b) *el número de unidades de producción u otras similares que la empresa espera obtener del activo.*

Importe depreciable.- *De un activo depreciable es su costo histórico, y otra suma que sustituya al costo histórico en los estados financieros, menos el valor estimado residual.*

(Esta Norma no trata sobre las diferencias que resultan cuando se sustituye el costo histórico por devaluaciones).

Depreciación

- 5. *El monto de la depreciación de un activo depreciable deberá ser asignado, sobre una base sistemática, a cada uno de los períodos contables que alcance la vida útil del activo.*
- 6. *Algunas veces se expresa el parecer de que si el valor de un activo se ha incrementado por encima del importe al cual se lleva en los estados financieros, no es necesario hacer provisión para su depreciación. Sin embargo se considera que debe cargarse depreciación en cada período contable sobre la base del importe depreciable independientemente de que el valor del activo haya aumentado.*

Vida Util

- 7. *La vida útil de un activo depreciable debe estimarse después de considerar los siguientes factores:*
 - a) *uso y desgaste físico esperado;*
 - b) *obsolescencia; y*
 - c) *límites legales o de otro tipo para el uso de un activo*
- 8. *Las vidas útiles de los principales activos depreciables, o de las clasificaciones de los activos depreciables, deben revisarse periódicamente y las tasas de depreciación*



deben ajustarse para el período en curso y para los futuros si las expectativas son significativamente diferentes de las estimaciones anteriores. El efecto del cambio debe revelarse en el período contable en el que ocurra.

9. La estimación de la vida útil de un activo depreciable o de un grupo de activos depreciables similares es una cuestión de criterio generalmente basado en experiencia con activos de tipo semejante. Es más difícil pero aún así se requiere estimar la vida útil de activos que usan una nueva tecnología, o que se usan para producir un nuevo artículo o para prestar un nuevo servicio respecto de los cuales haya habido poca experiencia.
10. La vida útil de un activo depreciable para una empresa puede ser más corta que su vida física. Además del uso y desgaste físico, que depende de factores operativos tales como el número de turnos en los cuales ha de usarse el activo y el programa de reparaciones y mantenimiento de la empresa, es necesario tomar otros factores en consideración. Estos incluyen la obsolescencia originada por cambios tecnológicos o mejoras en la producción, la obsolescencia resultante de un cambio en la demanda en el mercado para los artículos o servicios que produce el activo, y límites legales tales como la terminación de las fechas de arrendamientos relativos.

Valor Residual

11. El valor residual de un activo generalmente es insignificante y puede pasarse por alto el calcular el importe depreciable. Si hay probabilidad de que el valor residual sea importante, éste se estima a la fecha de adquisición del activo o la fecha de cualquier revaluación posterior del activo, sobre la base del valor realizable que prevalezca en esa fecha para activos similares que hayan llegado al fin de sus vidas útiles habiendo operado en condiciones semejantes a aquellas en las cuales el activo será usado. En todos los casos, del valor residual total, se deducen los costos en que se espera incurrir al disponerse del activo al fin de su vida útil.

Métodos de Depreciación

12. *El método de depreciación elegido debe aplicarse consistentemente de un período al otro a menos que circunstancias modificadas justifiquen un cambio. En el período contable en el cual se modifique el método, el efecto del cambio debe cuantificarse y revelarse y las razones para ello deben exponerse.*
13. Hay varios métodos sistemáticos para distribuir los importes depreciables a cada período contable durante la vida útil del activo. Cualquiera que sea el método de depreciación elegido es necesario su uso consistente, independientemente del nivel de rentabilidad de la empresa y de consideraciones fiscales, para proporcionar



comparabilidad en los resultados de las operaciones de la empresa de un período a otro.

Revelación

14. *Las bases de valuación usadas para determinar los importes a los que se expresan los activos depreciables deben incluirse con la revelación de políticas de contabilidad véase la Norma Ecuatoriana de Contabilidad NEC No. 1, referente a Presentación de Estados Financieros.*
15. *Debe revelarse lo siguiente para cada clase principal de activos depreciables:*
 - a) *los métodos de depreciación usados;*
 - b) *las vidas útiles o las tasas de depreciación usadas;*
 - c) *la depreciación total asignada al período; y,*
 - d) *el importe total de activos depreciables y la depreciación total acumulada respectiva.*
16. La selección de un método de distribución y la estimación de la vida útil de un activo depreciable son asuntos de criterio. La revelación de los métodos adoptados y de las vidas útiles estimadas o las tasas de depreciación empleadas proporciona a los usuarios de los estados financieros la información que les permite revisar las políticas seleccionadas por la administración de la empresa y hace posible comparaciones con otras empresas. Por las mismas razones es necesario revelar el cargo por depreciación asignado al período y la depreciación acumulada al final de ese período.

Fecha efectiva

17. *Esta Norma es efectiva para los estados financieros que cubran períodos que empiecen en o después del 1 de enero de 1999. Se incentiva su aplicación en forma más temprana.*





Cuadro de Obligaciones Tributarias según el tipo de contribuyente

Tipo de contribuyente		Fijo	Opcional
Personas Naturales	<i>Obligado a llevar contabilidad</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Declaración mensual de IVA. - Declaración de Retenciones en la fuente. - Declaración de Impuesto a la Renta anual. - Presentación de Anexo Transaccional. 	- Declaración de ICE mensual (siempre y cuando produzca bienes y servicios con ICE).
	<i>NO obligado a llevar contabilidad</i>	- Declaración mensual o semestral de IVA (según la actividad que realice).	<ul style="list-style-type: none"> - Declaración de Impuesto a la Renta anual (siempre que supere la base anual). - Declaración de ICE mensual (siempre y cuando produzca bienes y servicios con ICE). - Presentación de Anexo Transaccional (siempre que posea autorización de puntos de venta).
Sociedades	<i>Privadas</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Declaración mensual de IVA. - Declaración de Retenciones en la fuente. - Declaración de Impuesto a la Renta anual. - Presentación de Anexo Transaccional. 	- Declaración de ICE mensual (siempre y cuando produzca bienes y servicios con ICE).
	<i>Públicas</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Declaración mensual de IVA. - Declaración de Retenciones en la fuente. - Presentación de Anexo Transaccional. 	<ul style="list-style-type: none"> - Declaración de ICE mensual (siempre y cuando produzca bienes y servicios con ICE). - Declaración de Impuesto a la Renta anual (es obligatorio para empresas públicas).
Especiales		<ul style="list-style-type: none"> - Declaración mensual de IVA. - Declaración de Retenciones en la fuente. - Declaración de Impuesto a la Renta anual - Presentación de Anexo Transaccional 	- Declaración de ICE mensual (siempre y cuando produzca bienes y servicios con ICE)

CONTENIDO

A. INSCRIPCION

1. Sociedades Públicas
2. Sociedades Privadas
 - Bajo el control de la Superintendencia de Compañías
 - Bajo el control de la Superintendencia de Bancos
 - Sociedades Civiles y Comerciales
 - Sociedades civiles de hecho, patrimonios independientes o autónomos con o sin personería jurídica, contrato en cuenta de participaciones, consorcio de empresas (join ventures) compañía tenedora de acciones (holding)
 - Organizaciones no gubernamentales sin fines de Lucro
 - Condominios

B. ACTUALIZACION

Requisitos

- Cambio de ubicación de la matriz o sucursales e inclusión de establecimientos.
 - Cambio de Representante legal de compañías bajo el control de la Superintendencia de Compañías o de Banco, sociedades civiles y comerciales.
 - Cambio de Representante legal de sociedades civiles de hecho, patrimonio independiente o autónomo con o sin personería jurídica, contrato en cuenta de participaciones, consorcios de empresas (join ventures), compañía tenedora de acciones (holding)
 - Cambio de representante legal de Organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro
 - Reforma de capital, disminución u aumento de accionistas compañías bajo el control de la Superintendencia de Compañías o de Banco, sociedades civiles y comerciales.
 - Cambio de Contador
- **TRAMITES REALIZADOS POR TERCEROS**
 - Sociedades

REQUISITOS

SOCIEDADES PRIVADAS

Bajo el control de la Superintendencia de Compañías

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil
- Original y copia de la hoja de datos generales emitido por la Superintendencia de Compañías
- Original y copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal
- Original del certificado de votación
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u,
- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u,
- Original y copia del contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción

Sociedades Civiles y Comerciales

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución inscrita en el Registro Mercantil
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil
- Original y copia de la cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal
- Original del certificado de votación
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción; u,
- Original y copia del comprobante de pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u,
- Original y copia del contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción

REQUISITOS

Cambio de ubicación de la matriz o sucursales e inclusión de establecimientos.

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal
- Original de la cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal
- Original del certificado de votación

- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de actualización; u,
- Original y copia del comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior; u,
- Original y copia del contrato de arrendamiento vigente a la fecha de inscripción

NOTA

- Se solicitará la documentación completa (requisitos de inscripción) a aquellos contribuyentes que no hayan actualizado sus datos hasta el 01 de enero del 2004.
- Formularios 01-A y 01-B siempre que cambien información del contribuyente y de la matriz;
- Formulario 01-B, si únicamente cambia (inclusión, cierre o actualización) información de los establecimientos.

Cambio de Representante legal de compañías bajo el control de la Superintendencia de Compañías o de Banco, sociedades civiles y comerciales.

- Formulario RUC 01 A, suscritos por el representante legal
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil
- Original y copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal
- Original del certificado de votación

NOTA

- Se solicitará la documentación completa (requisitos de inscripción) a aquellos contribuyentes que no hayan actualizado sus datos hasta el 01 de enero del 2004.

NOTA

- Se solicitará la documentación completa (requisitos de inscripción) a aquellos contribuyentes que no hayan actualizado sus datos hasta el 01 de enero del 2004.

Reforma de capital, disminución u aumento de accionistas compañías bajo el control de la Superintendencia de Compañías o de Banco, sociedades civiles y comerciales.

- Formulario RUC 01 A, suscritos por el representante legal
- Original y copia o copia certificada de la escritura que modifica el capital social, disminuye o aumenta accionistas, inscrita en el Registro Mercantil.
- Original de la cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal
- Original del certificado de votación del representante legal

NOTA

- Se solicitará la documentación completa (requisitos de inscripción) a aquellos contribuyentes que no hayan actualizado sus datos hasta el 01 de enero del 2004.

[Volver al inicio](#)

Cambio de contador

- Formulario RUC 01 A, suscritos por el representante legal
- Original de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal
- Original del certificado de votación del representante legal

NOTA

- Se solicitará la documentación completa (requisitos de inscripción) a aquellos contribuyentes que no hayan actualizado sus datos hasta el 01 de enero del 2004.

TRAMITES REALIZADOS POR TERCEROS

SOCIEDADES

- Carta de autorización simple, firmada por el representante legal o agente de retención o liquidador, en la que se solicite el respectivo trámite relacionado con el RUC; en la que conste los nombres y apellidos completos, así como el número de la cédula de identidad o ciudadanía de la persona que realizará el trámite.
- Entregar una copia de la cédula o pasaporte del representante legal o agente de retención o liquidador designado y de la persona autorizada a realizar dicho trámite;
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral (cuando corresponda) de la persona autorizada a realizar dicho trámite y copia del certificado de votación del representante legal.