



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**“Plan de Negocios para “TELECAUSTRO” en la ciudad de Loja,
Periodo Julio 2008 – Junio 2009**

Tesis previa la obtención del título de
Ingeniera en Administración de
Empresas.

Autora:

Andrea Vanessa Pineda Tamayo

Directora:

Ing. Mayra Díaz

2008

Ing. Mayra Díaz

DIRECTORA DE TESIS

CERTIFICA:

Que el presente trabajo fue desarrollado por la estudiante: Andrea Vanessa Pineda Tamayo y fue objeto de análisis y revisión por el suscrito, autorizando por tanto su presentación para los fines consiguientes.

Loja, 29 de Octubre del 2008

.....
Ing. Mayra Díaz

CESIÓN DE DERECHOS

Yo, Andrea Vanessa Pineda Tamayo, declaro conocer y aceptar la disposición del artículo 67 del estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en la parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos, técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la universidad”

.....

Andrea Pineda
CI 110425556-5

AUTORÍA

Las ideas, conceptos, procedimientos y resultados vertidos en el presente trabajo son de exclusiva responsabilidad de la autora.

.....

Andrea Pineda
CI: 110425556-5

DEDICATORIA

A mis queridos padres por haberme dado la vida y por el gran apoyo que me ha brindado, que con sacrificio, dedicación y desvelo me han abierto las puertas del porvenir en forma desinteresada para poder culminar una de mis metas propuestas, este logro es realizado gracias a ustedes.

A Dios por haberme dado una familia maravillosa y por escucharme siempre.

AGRADECIMIENTO

Hago esta ocasión, la oportunidad más propicia para presentar mi agradecimiento a la UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA, por darme la oportunidad de realizar uno de mi más grandes anhelos como ser profesional, en especial, gratitud a cada uno de mis profesores que supieron, guiarme por el camino de la sabiduría con sus sabios conocimientos, particularmente a la Ing. Mayra Días y Econ. Sandra Ramón por su desinteresado aporte encaminado a culminar con éxito esta tesis de grado.

AUTORA

Índice General

Resumen Ejecutivo

CAPÍTULO I

PRESENTACIÓN DE “TELECAUSTRO”

1.1 Información General.....	2
1.2 Filosofía Empresarial.....	3
1.3 Portafolio de Productos.....	3

CAPÍTULO II

PLAN DE MERCADO

2.1 Objetivo General.....	6
2.2 Objetivo Específico.....	6
2.3 Definición de Mercado.....	6
2.4 Definición de Mercado por Viviendas.....	6
2.5 Definición de Mercado por Empresas.....	17
2.6 Competencias y Características.....	21
2.7 Productos Sustitutos.....	23

CAPÍTULO III

PLAN DE MARKETING

3.1 Imagen Corporativa de la Empresa.....	25
3.2 Mix de Marketing.....	27
3.3 Producto.....	27
3.4 Precio.....	28
3.5 Plaza.....	29
3.6 Publicidad.....	30

CAPÍTULO IV

PLAN DE PRODUCCIÓN

4.1 Objetivos.....	33
4.2 Simbología.....	33
4.3 Proceso Administrativo.....	34
4.4 Proceso Técnico.....	38

CAPÍTULO V

PLAN DE ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN

5.1 Parte Legal de TELECAUSTRO.....	44
5.2 Estructura Organizacional.....	45
5.3 Estructura Funcional.....	46
5.4 Manual de Funciones.....	49

CAPÍTULO VI

PLAN FINANCIERO

6.1 Cuadro de Inversiones.....	59
6.2 Aporte de Capital y Forma de Financiamiento.....	60
6.3 Personal.....	61
6.4 Cálculos de Proyección.....	62
6.5 Flujo de Caja.....	63
6.6 Valor Actual Neto.....	65
6.7 Tasa Interna de Retorno.....	66
6.8 Análisis Costo/Beneficio.....	67
6.9 Balance General Actual.....	68

CONCLUSIONES.....	70
--------------------------	-----------

RECOMENDACIONES.....	72
-----------------------------	-----------

ANEXOS

BIBLIOGRAFÍA

RESUMEN EJECUTIVO

En la actualidad, en el entorno en donde se desarrollan las diferentes actividades humanas, tiende a evolucionar rápidamente, es por aquella razón que las empresas deben poseer un apoyo organizacional para poder adaptarse de manera rápida a los cambios que surgen con rapidez.

La tecnología es uno de los ámbitos en donde existe un constante cambio, y por lo cual es necesario tener una herramienta vital para las nuevas innovaciones que surgen, al momento de hablar de una herramienta nos referimos a un plan de negocios, en donde, mediante este se realiza una organización, coordinación y administración adecuada de los recursos que posee una empresa.

Por los aspectos anotados en el mismo, se ha visto conveniente realizar un Plan de Negocios al emprendimiento TELECAUSTRO, que trabaja dentro del Valle de Tecnología de la U.T.P.L., con el fin de dar asesoría administrativa y determinar la factibilidad de esta microempresa, en la Ciudad de Loja, este plan de negocios contiene varios aspectos como: mercado, marketing, producción, organización y administración, y financiero, demostrando así una estructura empresarial para TELECAUSTRO. Este emprendimiento ofrece a las empresas y población en general servicio de telecomunicación y electrónica, entre los cuales se enfoca su portafolio de productos a redes, telefonía, alarmas, sistemas inteligentes domiciliarios y telecontrol, teniendo en cuenta que los dos últimos productos mencionados son productos innovadores.

Mediante este plan de negocios se ha logrado determinar cuál es el mercado conveniente para realizar la venta de los diferentes servicios, dar una imagen corporativa para la empresa e incentivar e impulsar a los emprendedores a convertirse en una empresa legalmente constituida bajo la ley de Compañías. Cabe recalcar que la inversión para implementar este proyecto no es de un costo muy elevado, y posee un retorno accesible, por lo cual TELECAUSTRO, puede tener el posicionamiento que requiere para ser reconocido a nivel local. Finalmente se emiten conclusiones y recomendaciones que deberán tomar en cuenta los emprendedores de TELECAUSTRO, para llevar a cabo una empresa óptima y eficiente.

Capítulo I

Presentación de “**TELECAUSTRO**”

INFORMACION GENERAL

1. Nombre de la Empresa:

“TELECAUSTRO”

2. Dirección:

San Cayetano Alto, Campus UTPL – Edif. UPSI Valle de Tecnología

3. Teléfono:

2561-033 / 096843251

4. Correo Electrónico:

telecaustro@gmail.com

5. Gerente:

Patricio Calle

6. Equipo de Trabajo:

Patricio Calle - Gerente

Gonzalo Ramón- Director de área

Gustavo Cueva - Técnico de planta

7. Antecedentes

La idea nace como un emprendimiento de Loja Valle de Tecnología, con el objetivo de brindar los servicios de telecomunicaciones y electrónicas como (redes, telefonía, alarmas, telecontrol, Sistemas Inteligentes Domiciliarios), para las empresas tanto públicas como privadas del austro y a la población en general.

FILOSOFÍA EMPRESARIAL

1. Misión

Ofrecemos servicios de calidad en telecomunicaciones y electrónica, a través del diseño e innovación de servicios adaptados al mercado moderno, asegurándonos que nuestros clientes obtengan eficiencia y confiabilidad.

2. Visión

Ser reconocida como una empresa en servicios de telecomunicaciones y aplicaciones electrónicas, en el austro ecuatoriano.

3. Valores

Los valores que regirán a la empresa serán:

- a. Estándares de Calidad Profesional.
- b. Formación Profesional Continua.
- c. Meritocracia.
- d. Eficiencia.

PORTAFOLIO DE PRODUCTOS

Portafolio de productos es el conjunto de todos los servicios agrupados en líneas que una organización ofrece a su mercado¹, por lo cual los servicios que se ofrece TELECAUSTRO son de telecomunicación y electrónica, detallados a continuación:

Servicios de Telecomunicación:

✓ Redes

Son los medios de telecomunicaciones, procesadores y software necesarios para proporcionar acceso y apoyo, tanto por cable como inalámbrico, para Internet y para redes privadas basadas en Internet como intranets y extranets.²

¹ Laura Fsher y Jorge Espejo. "Mercadotecnia"; tercera edición.

² James A. O'Brien y George M. Marakas. "Sistemas de Información Gerencia"; séptima edición.

✓ **Telefonía**

La red telefónica se puede considerar como el desarrollo sistemático de la interconexión de medios de transmisión, de tal manera que un usuario se pueda conectar con cualquier otro de la red.³

Servicio de Electrónica:

✓ **Alarmas**

Un sistema de alarma consiste en la instalación de una serie de equipos electrónicos en los lugares de un hogar o empresa considerados estratégicos desde el punto de vista de la seguridad y que pueden o no estar conectados hacia una central de monitoreo.⁴

✓ **Sistemas Inteligentes domiciliarios**

Un sistema inteligente es una entidad capaz de decidir por sí misma que acciones llevará a cabo para alcanzar sus metas basándose en sus percepciones, conocimientos y experiencias acumuladas. Un sistema inteligente es capaz de: ser autónomo y tomar las decisiones correctas al resolver un problema; poseer una motivación u objetivos bien definidos; aprender cosas nuevas, ya sea por ensayo, error, observación, razonamiento y/o instrucción; y, percibir y modificar interactivamente su entorno⁵

✓ **Telecontrol**

Es un control del equipo operativo a cierta distancia utilizando la transmisión de la información mediante técnicas de telecomunicación.

El telecontrol podría comprender cualquier combinación de medios de mando como: alarma de señalización, de medios, de protección y de disparo. Se excluye la utilización de mensajes hablados.⁶

³ Rober L. Freeman; "Ingeniería de Sistemas de Telecomunicaciones"; Quinta edición.

⁴ http://209.85.215.104/search?q=cache:I_Cw-AfTdekJ:www.seguridadyvigilancia.cl/2008/04/qu-es-una-alarma-y-que-es-un-botn-de.html+Que+es+una+arma&hl=es&ct=clnk&cd=6&gl=ec&lr=lang_es

⁵ http://209.85.215.104/search?q=cache:fRkU3Jpl8DEJ:www.depi.itch.edu.mx/apacheco/ai/s_intel.htm+stemas+inteligentes:+concepto&hl=es&ct=clnk&cd=4&gl=ec

⁶ <http://www.minem.gob.pe/archivos/dge/legislacion/norsimter/terminologia/T-Seccion25.pdf>



Capítulo II

Plan de Mercado

OBJETIVO GENERAL

Conocer las preferencias que los usuarios poseen al momento de utilizar servicios de electrónica y telecomunicación.

OBJETIVO ESPECIFICO

- ✓ Conocer las necesidades del mercado al que se va a enfocar, para la comercialización de los servicios.
- ✓ Identificar los principales competidores, y elaborar estrategias específicas para poder competir.
- ✓ Establecer el perfil del consumidor potencial.

DEFINICIÓN DE MERCADO

Al mercado al que está dirigido la compañía contempla dos enfoques:

- La primera definición de mercado se enfoca a viviendas, debido que los servicios de alarmas y sistemas inteligentes domiciliarios son de preferencia para las residencias o casa.
- La segunda definición es para las empresas, ya que los servicios que se ofrecen se enfocan para que sean utilizados por estos.

1. Definición de Mercado por Vivienda

Según datos obtenidos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador, proyectados al 2008, se ha determinado un total de 59611 viviendas particulares, pero para establecer el mercado meta se ha considerado los tipos de vivienda que son: casa o villa y departamento, que su tipo de tenencia sea propia, y su status social sea de clase alta y media-media.

1.1 Mercado Total

El mercado total corresponde al total de las viviendas que existen en la ciudad de Loja, sin excluir el tipo de vivienda o tenencia ya sea propia, gratuita, arrendada etc. Es importante tener claro cual es el número de casas que existen en la ciudad, para tener una clara focalización al mercado que queremos dirigirnos.

Cuadro #1: *Viviendas Particulares ocupadas por tipo de tenencia según tipo de vivienda/ censo 2001 proyectados al 2008*

Tipo de vivienda	Total	Tipo de tenencia					
		Propia	Arrendada	Anticresis	Gratuita	Servicios	Otra
Casa o Villa	42594	34075	5375	136	2155	661	192
Departamento	5208	1652	2983	24	430	96	23
Cuarto casa en inquilinato	5702		5341	9	314	32	6
Mediagua	4684	3221	759	20	468	184	32
Rancho	505	401	38	2	42	20	2
Covacha	777	541	110	3	76	40	6
Choza	33	33					
Otro	107	54	30		8	15	1
Total	59611	39977	14636	195	3493	1048	262

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

1.2 Mercado Potencial.

Para el mercado potencial, es conveniente enfocarnos al tipo de vivienda que sea de tenencia propia, debido a que los propietarios podrán elegir si desean los servicios que ofrece TELECAUSTRO.

Cuadro # 2: *Viviendas con tenencias propias de la ciudad de Loja*

Tipo de vivienda	Propia
Casa o Villa	34075
Departamento	1652
Mediagua	3221
Rancho	401
Covacha	541
Choza	33
Otro	54
Total	39977

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

1.3 Mercado Objetivo.

Es importante empezar a identificar cuales tipos de vivienda necesitan un sistema de seguridad apropiado, y sistemas inteligentes, por lo cual se ha creído conveniente enfocarnos a departamentos y casa o villa, de tipo de tenencia propia que se encuentran en la ciudad, para así disminuir el riesgo de inseguridad que existe en la sociedad actual, ya que estos tipos de viviendas son mas propensas a los asaltos y delincuencias en general.

Cuadro # 3: *Tipo de viviendas que requieren instalación de alarmas*

Tipo de vivienda	Propia
Casa o Villa	34075
Departamento	1652
Total	35727

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

1.4 Mercado Meta

Es preciso delimitar el mercado al cual TELECAUSTRO ofrecerá sus productos, siendo este el grupo de compradores homogéneos que poseen una misma necesidad, para esto se ha decidido dirigir a las clases sociales alta, y media-media, debido a que requieren sistemas tanto de seguridad como inteligentes y además poseen el poder adquisitivo necesario para adquirir este tipo de servicios.

Cuadro # 4: *Son las viviendas de tenencia propia de las siguientes clases sociales.*

Clase social	%	Viviendas
Clase Alta	4,10%	1465
Media- media	24,70%	8825
Total		10290

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Como mercado meta se trabajará con **10290** viviendas.

1.5 Tamaño de la Muestra

Dentro de una segmentación de mercado es importante determinar la muestra a la cual nos vamos a dirigir dentro de nuestro mercado meta, para así determinar las características o necesidades específicas de la población.

Para emplear la fórmula del tamaño de la muestra se ha determinado tener un nivel de confianza del 95% que corresponde a un valor de z de ± 1.96 , teniendo en cuenta que es un valor aceptable para la muestra que deseamos. Cabe recalcar que el error muestral a utilizarse es del 6%, ya que es la cantidad de error que se está dispuesto a tolerar.

Cuando no se realiza un sondeo los valores de p y q , corresponderán a 0.5 cada uno.

Simbología:

N = Población bajo estudio.

z = Nivel de confianza.

p = probabilidad que ocurra.

q =probabilidad de que no ocurra.

e = error muestra.

$$n = \frac{N \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{e^2 \cdot (N-1) + z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{10290(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.06)^2(10290-1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 9882.516 / 37.0404 + 0.9604$$

$$n = 260 \text{ encuestas}$$

Las encuestas a aplicarse se encuentran en el Anexo 1

1.6 Análisis de las Encuestas:

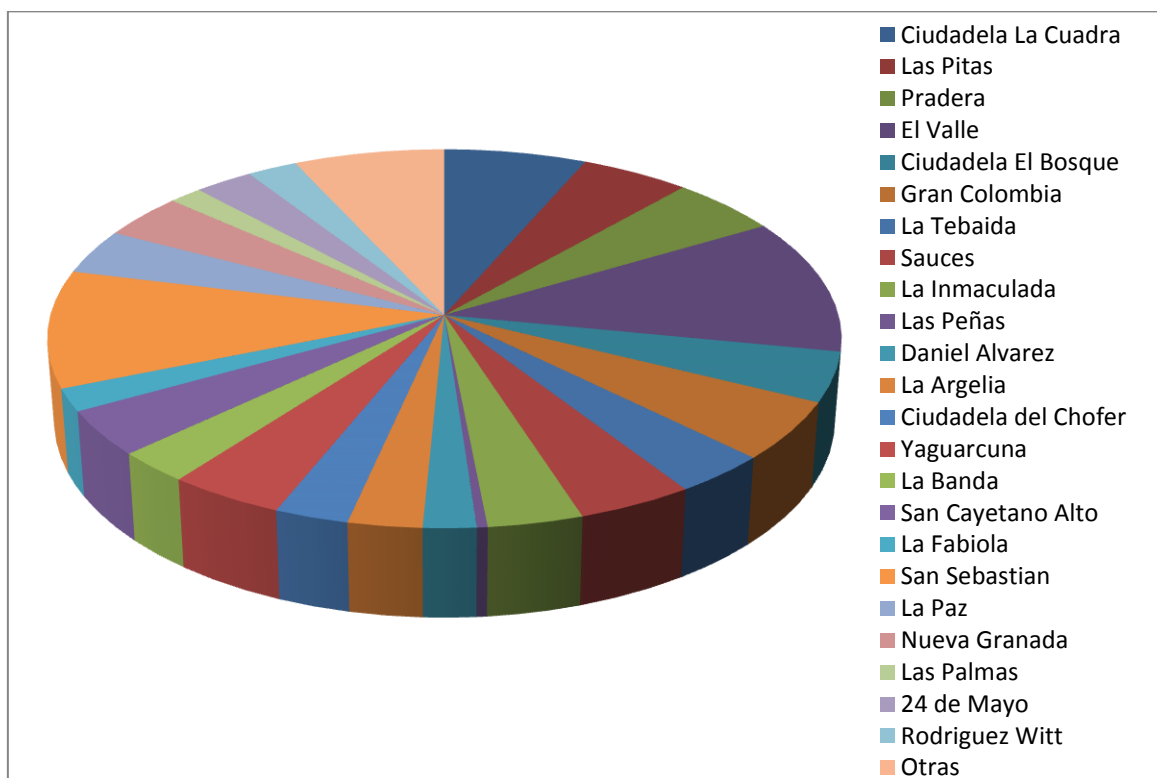
Se aplicaron 260 encuestas en la población de Loja, en el sector urbano de la ciudad, en lo cual arrojan los siguientes resultados.

Los cuadros de los resultados los encontrará en el Anexo 2

Resultados Obtenidos

1.6.1 Barrio o Ciudadela donde viven los encuestados

Gráfica # 1: *Barrio o Ciudadela donde viven los encuestados*

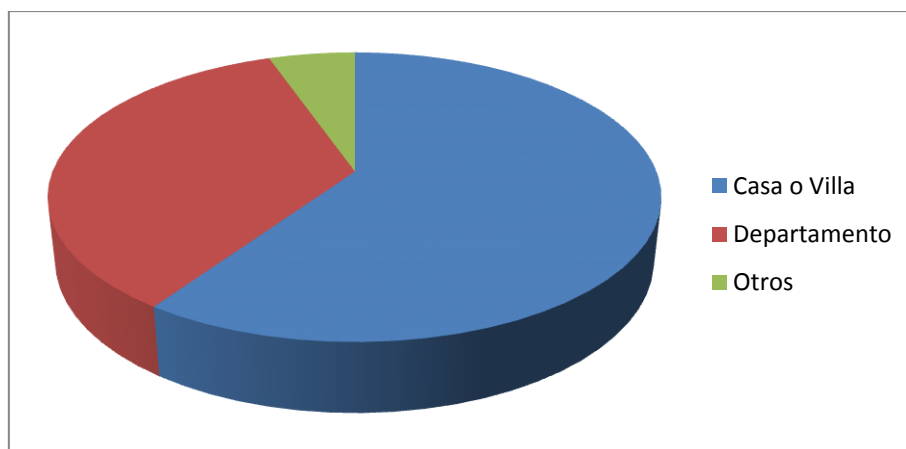


Fuente: Encuestas realizadas.

De las 260 encuestas realizadas el 11,54% de las personas se concentra en el sector norte de la ciudad de Loja, en el barrio “El Valle”, seguido por el 10,00% de San Sebastián.

1.6.2 Tipo de vivienda

Grafica # 2: *Tipo de vivienda*

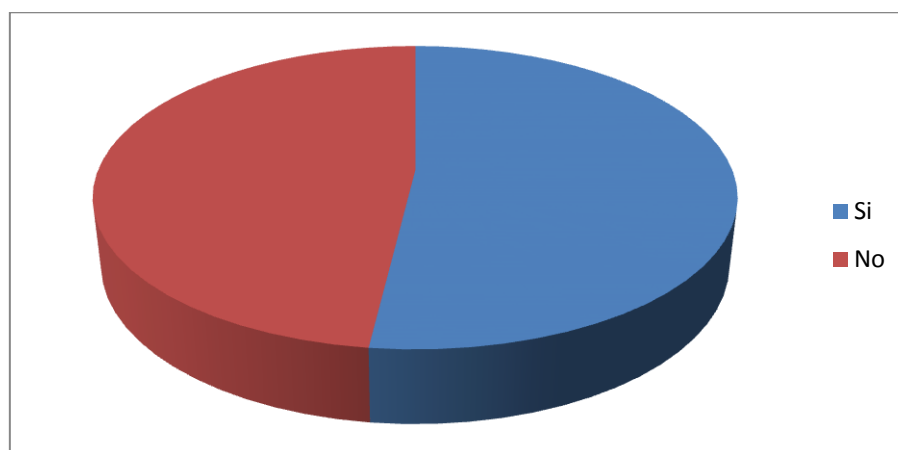


Fuente: Encuestas realizadas

Las encuestas se realizaron a la población que tenía vivienda propia, el 59.62% poseen una casa o villa, en cambio el 35% tienen departamento propio.

1.6.3 Los encuestados tienen un sistema de seguridad

Gráfica # 3: *Poseen sistemas de seguridad*

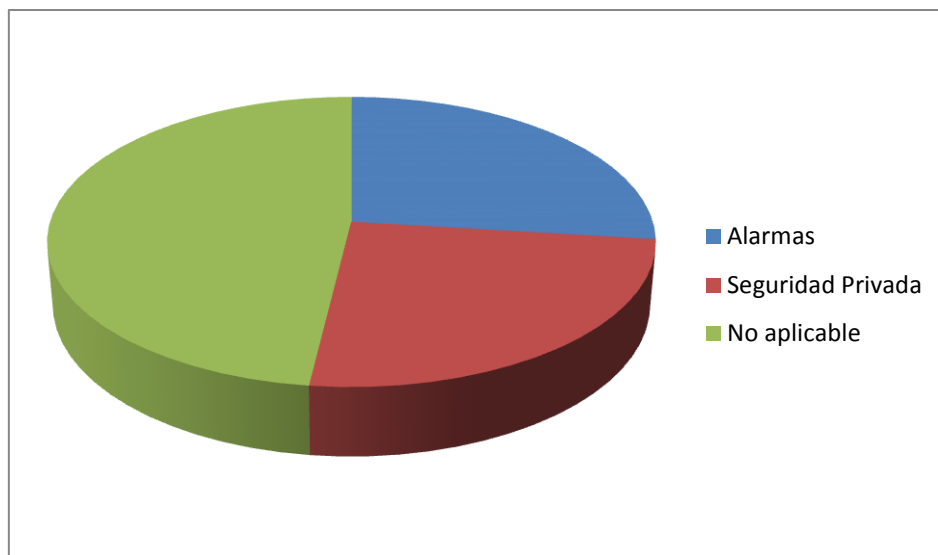


Fuente: Encuestas realizadas.

El 48,08% no poseen un sistema de seguridad, por lo cual nos enfocáramos a este mercado.

1.6.4 Sistema de seguridad que poseen

Gráfica # 4: *Sistemas de seguridad*

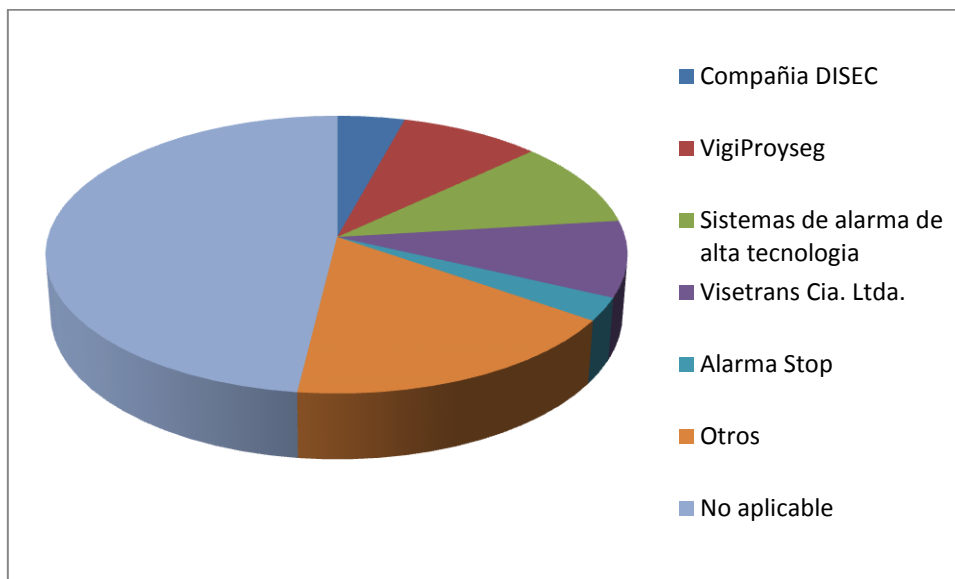


Fuente: Encuestas realizadas.

De las 135 personas que tienen un sistema de seguridad, el 51.85% tiene alarmas, seguido por el 48.15% que tiene seguridad privada, como guardias, por esta razón nos damos cuenta que la población prefiere alarmas, en lo cual el servicio que ofrece TELECAUSTRO, puede ser aceptado de manera rápida.

1.6.5 Proveedores de los Servicios

Gráfica # 5: *Proveedor de Servicios*

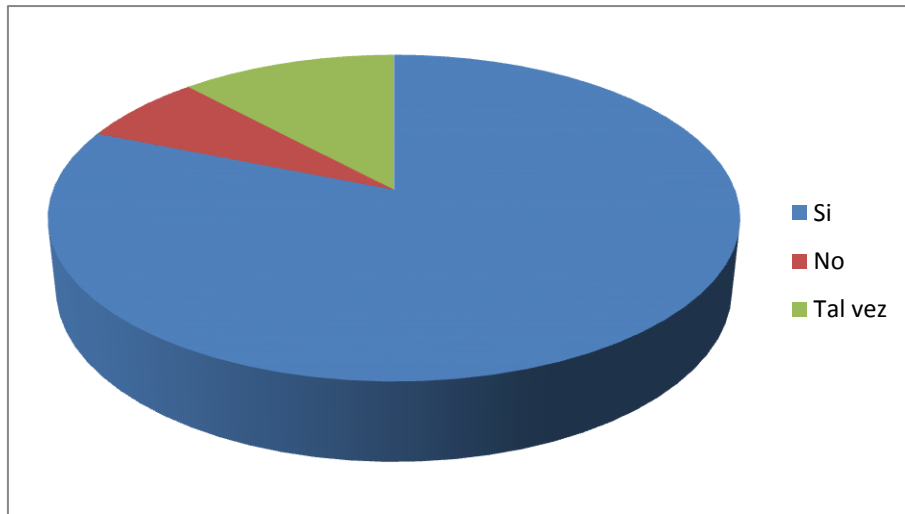


Fuente: Encuestas realizadas.

El 10% de las personas que poseen sistemas de seguridad han recurrido a los servicios de la empresa de sistemas de alarma de alta tecnología, seguidas por Visetrans Cía. Ltda. y VigiProyseg que se enfocan a la seguridad privada, en cambio el 16.15% acuden a otros proveedores, de los cuales no estuvieron mencionados.

1.6.6 Si es necesario para la población instalar un sistema de seguridad

Gráfica # 6: *Necesidad de instalar un sistema de seguridad*

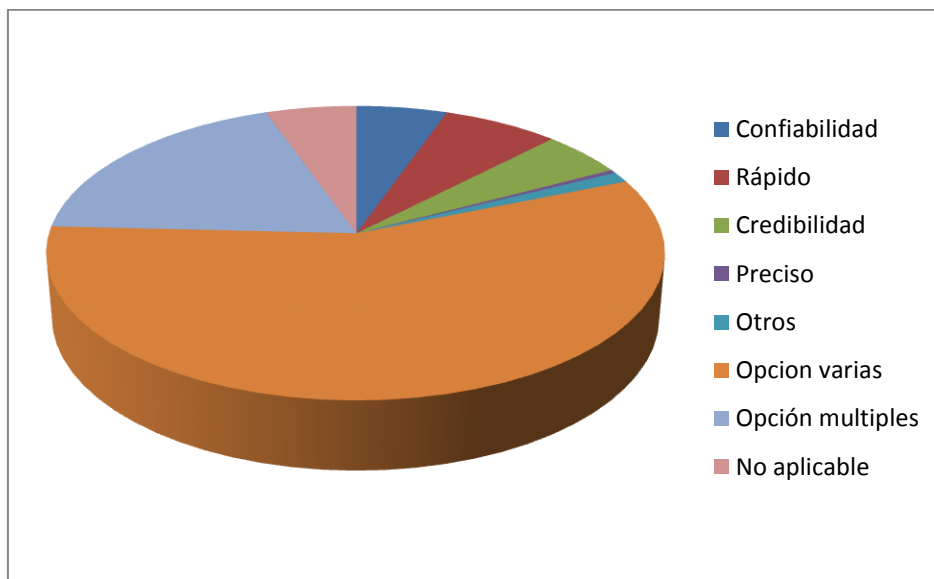


Fuente: Encuestas realizadas.

El 81,15% de las personas encuestadas creen que es necesario instalar un sistema de seguridad adecuado para su hogar, debido a que es un sistema de protección para la población.

1.6.7 Servicios adicionales para emplear un sistema de seguridad

Gráfica # 7: *Servicios adicionales al sistema de seguridad*

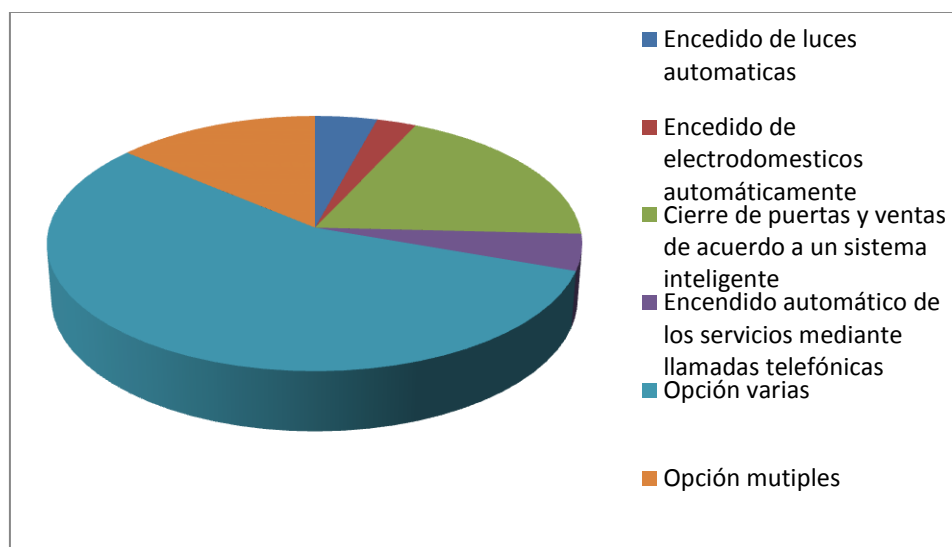


Fuente: Encuestas realizadas.

El 56,92% de los encuestados eligieron por las opciones múltiples y varias, por lo cual, al momento de emplear un sistema de seguridad, como servicios adicionales es que sea rápido y confiable.

1.6.8 Sistemas para facilitar los servicios del hogar

Gráfica # 8: *Sistemas para facilitar los servicios del hogar*

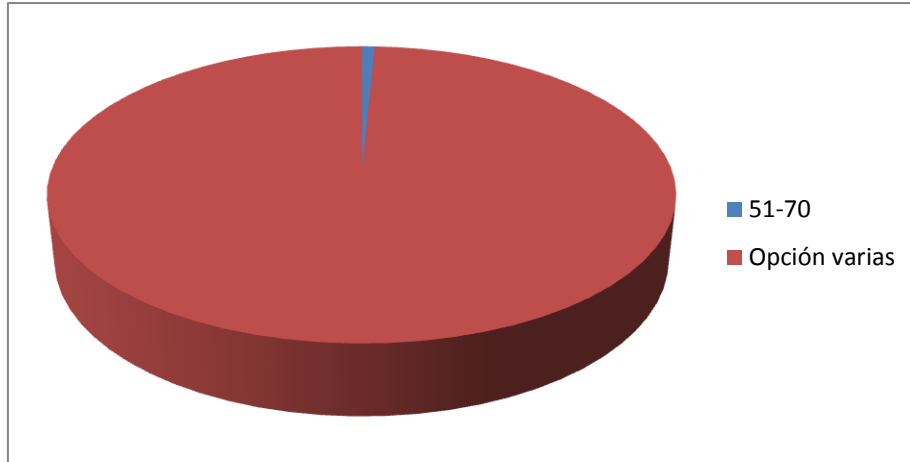


Fuente: Encuestas realizadas.

El 55,77% de las personas encuestadas prefieren algunas opciones para facilitar las actividades del hogar, teniendo como preferencia que el cierre de puertas y ventanas de sus casas se realicen automáticamente.

1.6.9 Ingresos que destinan a los servicios de alarmas y sistemas inteligentes

Gráfica #9: *Ingresos que destinan a alarmas y sistemas inteligentes*

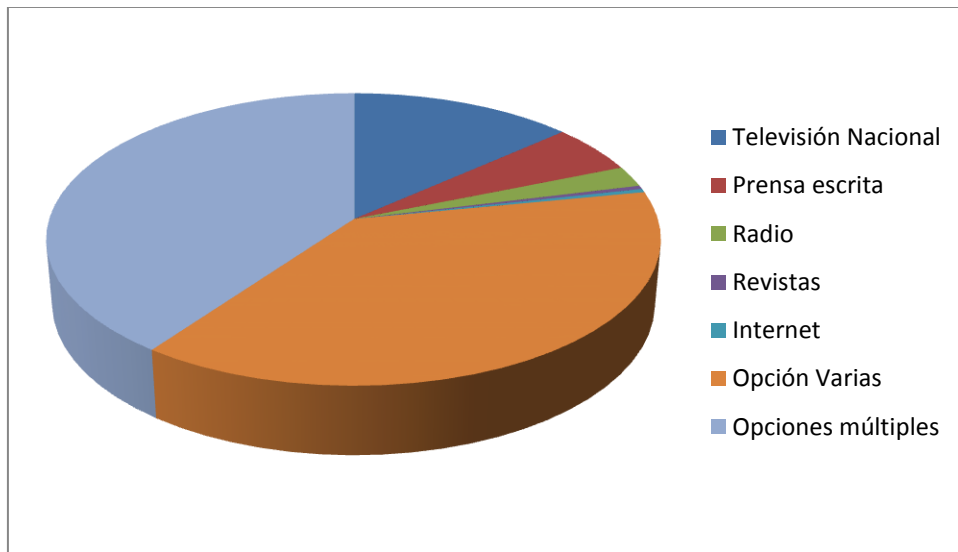


Fuente: Encuestas realizadas.

Según las encuestas realizadas la mayoría estarían dispuestas a pagar por servicios de alarmas un valor de 30 a 50 dólares al mes, en lo que concierne a los sistemas inteligentes el valor que desearían pagar es de 80 a 110 dólares al mes.

1.6.10 Medios de Comunicación más utilizados

Gráfica # 10: *Medios de comunicación*



Fuente: Encuestas realizadas.

El medio de comunicación que prefiere la población lojana es televisión a nivel nacional, seguido por la prensa escrita y como medio de comunicación verbal que es la radio.

2. Definición de Mercado por Empresas

Para realizar esta definición, se ha obtenido datos de las empresas que se han afiliados a las diferentes cámaras, y además instituciones ya sean públicas, privadas, educativas, y financieras.

Para establecer el mercado meta se ha enfocado a instituciones públicas y privadas, además de empresas que se encuentran afiliadas a la cámara de industrias, y las constructoras que se encuentran inscritas a la cámara de construcción.

2.1 Mercado Total

El mercado total esta conformado por las aquellas empresas que poseen necesidades similares y pueden ser satisfechas por TELECAUSTRO. Por lo cual se enfocará a todos los sectores productivos, ya sean financieras, comercio, industrias entre otras; es importante tomar en cuenta a todos los tipos de empresas que existen dentro de la ciudad de Loja, debido a su participación en el crecimiento económico del país, y por la razón de que poseen los recursos necesarios para la adquisición de los servicios.

Cuadro # 5: **Número Total de Empresas**

<i>Descripción</i>	<i>Fuente</i>	<i>Nº de Empresas</i>	<i>%</i>
Cámara de Comercio	<i>Cámara de Comercio de Loja</i>	1162	63,43
Cámara de construcción	<i>Cámara de construcción de Loja</i>	55	3,00
Cámara de Industria	<i>Cámara de Industria de Loja</i>	25	1,36
Clínicas y Hospitales	<i>INEC Dirección Loja</i>	21	1,15
Hoteles	<i>Guía de la CAPIL</i>	12	0,66
Instituciones Educativas (primaria, secundaria y superior)	<i>INEC Dirección Loja</i>	112	6,11
Instituciones Financieras	<i>www.superban.gov</i>	19	1,04
Instituciones Públicas	<i>Guía de la CAPIL</i>	19	1,04
Súper Intendencia de Compañías	<i>Súper Intendencia de Compañías de Loja</i>	363	19,81
Inst. de la Red Financiera Rural	<i>www.rfr.org.ec</i>	44	2,40
TOTAL		1832	100,00

2.2 Mercado Potencial

Para determinar el mercado potencial se ha decidido enfocarse a las empresas que se encuentran registradas en los sectores que se detallan a continuación; debido a que es un conjunto de clientes que manifiestan un grado suficiente de interés en los servicios a ofrecer.

Cuadro # 6: Posibles clientes de TELECAUSTRO

<i>Descripción</i>	<i>Fuente</i>	<i>N° de Empresas</i>	<i>%</i>
Cámara de Comercio	<i>Cámara de Comercio de Loja</i>	1162	80,92
Cámara de construcción	<i>Cámara de construcción de Loja</i>	55	3,83
Cámara de Industria	<i>Cámara de Industria de Loja</i>	25	1,74
Instituciones Educativas (primaria, secundaria y superior)	<i>INEC Dirección Loja</i>	112	7,80
Instituciones Financieras	<i>www.superban.gov</i>	19	1,32
Instituciones Públicas	<i>Guía de la CAPIL</i>	19	1,32
Inst. de la Red Financiera Rural	<i>www.rfr.org.ec</i>	44	3,06
TOTAL		1436	100,00

2.3 Mercado Objetivo

Es importante determinar el mercado objetivo al cual se puede ofrecer los servicios de TELECAUSTRO, para esto se ha determinado escoger a las empresas que están registradas en la cámara de construcción, de industria, además instituciones financieras y públicas, ya que son convenientes debido a que son empresas que pueden acceder a la utilización de los servicios tanto de seguridad como sistemas inteligentes, poseen interés por estos servicios, y los ingresos suficientes para conseguirlos.

Cuadro # 7: Mercado objetivo de TELECAUSTRO

<i>Descripción</i>	<i>Fuente</i>	<i>N° de Empresas</i>	<i>%</i>
Cámara de construcción	<i>Cámara de construcción de Loja</i>	55	46,61
Cámara de Industria	<i>Cámara de Industria de Loja</i>	25	21,19
Instituciones Financieras	<i>www.superban.gov</i>	19	16,10
Instituciones Públicas	<i>Guía de la CAPIL</i>	19	16,10
TOTAL		118	100,00

2.4 Mercado Meta

Para determinar cual será el mercado meta, se ah visto conveniente, escoger a 28 empresas, del total del mercado potencial las cuales se les realizo la visita empresarial necesaria, para así lograr una mayor precisión en los resultados obtenidos, y determinar las necesidad especificas de nuestros posibles clientes.

Cuadro # 8: Empresas para ofrecer los servicios de TELECAUSTRO

✓ Hotel la Castellana	✓ Constructora Jaregui Cía. Ltda.
✓ Hotel Pordocarpus	✓ Constructora Ordoñez e hijos Cía. Ltda.
✓ Hotel Ramses	✓ Inmobiliaria del Austro
✓ Hotel Saraguros	✓ Inmobiliaria PROHABITAR
✓ Hotel Vilcabamba	✓ Valto Aroindustria
✓ Alteco	✓ Audio Laser
✓ Bella María	✓ PROMED
✓ Inmobiliaria Fersaco	✓ El Carpintero
✓ Inmobiliaria Loja	✓ La Casa del Arte
✓ Inmobiliaria Torres del Valle	✓ Tejas y Ladrillos
✓ Constructora Abad Valle S.A	✓ AUSTRORIEGO
✓ Constructora Agregados Jervis Torres	✓ Radio Colosal
✓ Constructora Álvarez Cía. Ltda.	✓ Industrias Metálicas Carrión Quezada
✓ Distribuciones ROMAR	✓ Comercial Cesar Castro

Fuente: Cámara de construcción de Loja, Cámara de Industria de Loja, Guía de la CAPIL y www.superban.gov

Se trabaja con **28** empresas de la ciudad de Loja, de los diferentes sectores económico, para emplear las visitas empresariales.

Resultados Obtenidos

Para la realización de este estudio de mercado, se ha trabajado conjuntamente con los tesistas de los Emprendimientos de Loja Valle de Tecnología, teniendo en cuenta que son 7 tesistas y cada uno visito 28 empresas, por lo cual los resultados que se han obtenido son los siguientes:



Fuente: Encuestas realizadas, por los tesisistas de Loja Valle de Tecnología.

De los datos anteriores se puede observar que de las empresas visitadas a las empresas de la ciudad de Loja, se posee una demanda del 5,55% de los servicios que TELECAUSTRO ofrece, de 196 empresas visitadas, cabe recalcar que el 46.67% ya poseen los distintos servicios, por lo cual no requieren, en cambio el 21.11 % requieren servicios en el futuro.

La propuesta que se presentó a cada empresa se encuentra en el Anexo 3

COMPETENCIA Y CARACTERÍSTICAS

La competencia directa para los sistemas de electrónica son las compañías de seguridad detalladas a continuación:

Cuadro # 10: **Competencia directa de TELECAUSTRO en Sistemas Electrónicos**

1	SISTEMAS DE ALARMAS DE ALTA TECNOLOGIA	Venta de equipos de seguridad
2	CIA. DISEC	Servicio de monitoreo
3	E&C ELECTRODOMESTICOS-ELECTRODOMESTICOS	Venta de alarmas
4	VIGI PROYSEG	Servicio de seguridad
5	VISETRANS CIA. LTDA.	Vigilancia-seguridad

Fuente: Cámara de Comercio.

Como competencia indirecta, se encuentran las empresas que ofrecen seguridad privada, mediante guardias, entre ellas tenemos:

Cuadro # 11: **Competencia indirecta de TELECAUSTRO en Sistemas Electrónicos**

1	COMBATSEG CIA. LTDA.	Seguridad privada
---	----------------------	-------------------

2	PROTECTCITY CIA LTDA.	Vigilancia y seguridad privada
3	SEGAL CIA. LTDA.	Seguridad y vigilancia
4	SEGUPRINT CIA. LTDA.	Seguridad y vigilancia
5	SEVISA CIA. LTDA.	Seguridad privada

Fuente: Cámara de Comercio.

En lo que se refiere a Sistemas Inteligentes domiciliarios y telecontrol no existe competencia masiva ya que todavía no hay centros o empresas que se dediquen a esta labor.

La competencia directa que existe en los servicios de telecomunicación son:

Cuadro # 12: Competencia directa de TELECAUSTRO en Telecomunicaciones

1	SURECTEL	Servicio de redes
2	RED EXPERTA	Servicio de redes

Fuente: Superintendencia de Compañías.

Como competencia indirecta existen algunos centros de venta de equipos de cómputo, que a parte de realizar esta actividad se dedican a la instalación de redes, son los que se detallan a continuación:

Cuadro # 13: Competencia indirecta de TELECAUSTRO en Telecomunicaciones

1	COMPUTEL COMPUTADORAS Y PROYECTOS DEL EC	Venta de computadoras e internet
2	SISPROCMPU	Venta de computadoras
3	TRIPLE C COMPUTERS	Venta de equipos de computación
4	CIA. DISEC	Servicio de monitoreo
5	CLONE COMPUTER SHOP	Venta al por menor de equipos informáticos
6	IMPORTACIONES R.E.	Venta de equipos de radio comunicación y computación
7	D.F COMPUTEL	Venta de computadoras
8	ELECTROCOMPU	Venta de computadoras, piezas y partes
9	RAM SYSTEMS	Venta de computadoras
10	MASTER PC	Venta de computadoras
11	NOVALOXA CIA	Venta de computadores
12	NET MEDIA	Venta de computadora
13	SISCONET	Venta de computadoras
14	MICROTECH	Venta al por menor de computadoras
15	SYSTEM M.S.	Venta de sistemas informáticos
16	TOVA COMPU CIA. LTDA.	Venta de sistemas informáticos
17	VELSYSTEM	Venta de sistemas informáticos

Fuente: Cámara de Comercio

PRODUCTOS SUSTITUTOS

Dentro de un plan de mercado es importante determinar cuales son los productos que podrían reemplazar la necesidad de los clientes, a cambio de los servicios que se ofrecen, de esta manera se logra conocer detalladamente a este tipo de productos y se pueden poner barreras para que no sean adquiridos fácilmente.

Cabe recalcar que los productos sustitutos de TELECAUSTRO, no poseen el avance tecnológico que deberían tener en la sociedad actual, por lo cual se puede concluir que los servicios que brinda la empresa son más innovadores y más atractivos para la población, por lo que no serían reemplazados fácilmente, pero poseen un costo más elevado.

Cuadro # 14: **Productos Sustitutos de los servicios que ofrece TELECAUSTRO**

PRODUCTOS	PRODUCTOS SUSTITUTOS
Redes	Instalación inalámbrica.
Telefonía	Correo electrónico Telefonía móvil Comunicación multimedia.
Alarmas	Guardias de Seguridad Perros guardianes.
Sistemas Inteligentes domiciliarios Telecontrol	Instalaciones eléctricas normales.
	Internet

Fuente: El Autor.



Capítulo III

Plan de Marketing

IMAGEN CORPORATIVA DE TELECAUSTRO

1. Logotipo



El logotipo representa el alcance de la tecnología y la comunicación, debido a que nos encontramos en un mundo globalizado las ondas personifican flexibilidad para adaptarse y estar siempre a la vanguardia en las innovaciones y adelantos tecnológicos, para servir al cliente de manera rápida, vivaz y amigable.

La luz ilustrada en el logotipo representará el alcance a ser diferente a las demás empresas, para de esta manera conseguir un posicionamiento en la mente del consumidor.

Los colores utilizados como el azul, es el conocimiento y desarrollo, el negro representa el poder, la elegancia, la formalidad, asimismo, el verde representa la seguridad con el que se realizan los trabajos y el blanco es la distinción.

2. Slogan

“La tecnología en tus manos”

Este lema destaca la facilidad de poder usar los diferentes servicios que presta TELECAUSTRO, y a la vez facilitar las tareas diarias de los clientes finales, ofreciéndole mayor comodidad y calidad.

3. Material de Presentación

El material de presentación es parte primordial de la imagen corporativa de la empresa ya que es uno de los elementos más importantes de venta por ser diferenciador y lograr un posicionamiento en el mercado.

En sí es la personalidad de la organización, porque es la presencia frente al público, es la identidad que se poseen los clientes de TELECAUSTRO, además es tener un estilo profesional.

3.1 Tarjetas de Presentación

La tarjeta de presentación puede ser definida como la "cara" de la empresa, así que es de vital importancia que TELECAUSTRO posea una tarjeta que refuerce la imagen y los objetivos empresariales.



3.2 Papelería

Los documentos que va a utilizar TELECAUSTRO serán (Ver Anexo # 3):

- ✓ Hojas membretadas.
- ✓ Sobres.
- ✓ Carpetas
- ✓ Trípticos
- ✓ Carta de Presentación.

- ✓ Proformas.
- ✓ Propuestas.
- ✓ Factura.
- ✓ Nota de Venta.
- ✓ Liquidación de Compras.
- ✓ Comprobante de Retención.
- ✓ Comprobante Diario.
- ✓ Comprobante de Ingresos.
- ✓ Comprobante de Pago.
- ✓ Acta de recepción.
- ✓ Contrato.
- ✓ Informe Final.

MIX DE MARKETING

Es de relevancia importancia determinar las denominadas 4 P, ya que son la oferta completa que la empresa hace a sus consumidores, llegando a obtener buenos resultados para el posicionamiento de la organización.

1. PRODUCTO

TELECAUSTRO ofrece los siguientes servicios:

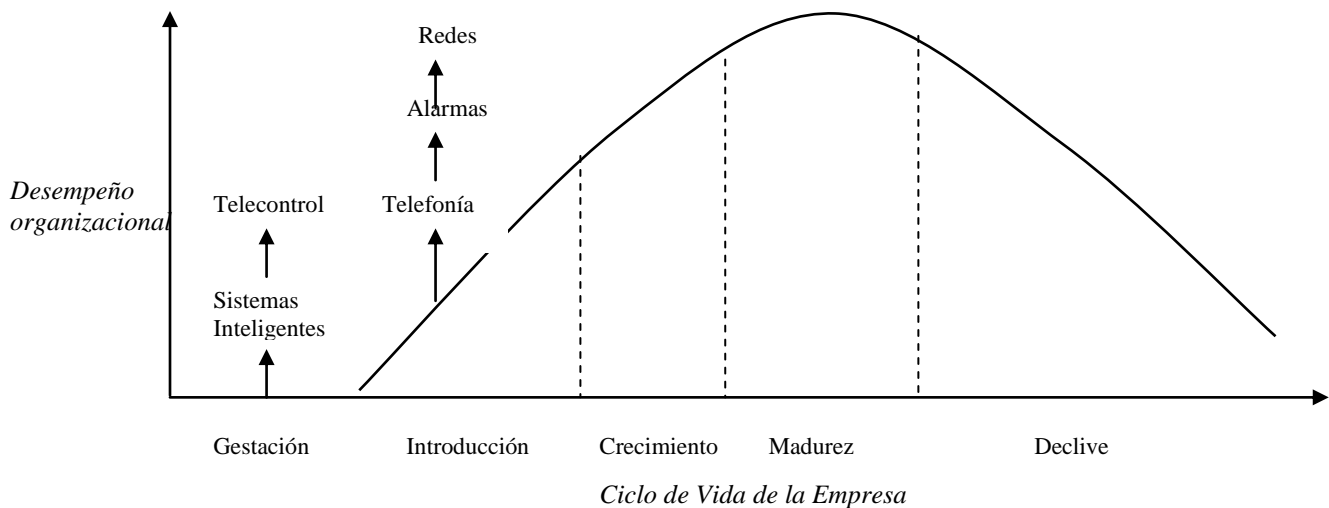
- ✓ Redes
- ✓ Telefonía
- ✓ Alarmas
- ✓ Sistemas Inteligentes domiciliarios
- ✓ Telecontrol

Ciclo de vida del Servicio

TELECAUSTRO, posee 5 productos definidos de los cuales el servicio de redes, telefonías y alarmas se encuentran en la fase de introducción en el mercado, debido a que ya se ha identificado una oportunidad en el mismo, y por que se ha tenido un nivel bajo de ventas con crecimiento lento y pocas utilidades.

En cambio los servicios de Sistemas Inteligentes domiciliarios y telecontrol se encuentran en la etapa de gestación, en donde se están realizando estudios para proceder al diseño de un servicio que satisfaga la necesidad del cliente, esta fase es de gran inversión en recursos por lo que se acude a la investigación y desarrollo.

Gráfico # 12: **Ciclo de Vida de los servicios de TELECAUSTRO.**



Fuente: El Autor.

Empaque

Para los servicios que ofrece TELECAUSTRO el empaque que se poseerá es dar un buen servicio al cliente y lograr la satisfacción con elementos claves como: amabilidad, cordialidad, gentileza y sinceridad.

Al momento de realizar las instalaciones se dejarán tarjetas adhesivas que también constituirán como empaque del servicio.

2. PRECIO

El precio que pagarían los posibles consumidores sería el siguiente:

Cuadro # 15: Precios de los Servicios de TELECAUSTRO

ITEM	ÁREA	SERVICIO	PRODUCTO	CARACTERÍSTICAS	COSTO I+D	PVP
SERVICIOS	ELECTRÓNICA	Domótica. (Casa inteligente.)	Sistema de control de edificio inteligente	Kit básico incluye central de alarma 5 sensores y 5 dispositivos de control, control vía telefónica, e instalación	300	400
		Telecontrol	Sistema de control y monitoreo remoto – gsm	Kit básico, incluye dispositivo master, dispositivo esclavo, tarjeta de adquisición de datos.	300	450
		Alarmas	Sistema de seguridad	Kit básico (teclado, central, batería, sirena 5 sensores) (incluido equipo)	0	230
	TELE COMUNICACIONES	Redes y Telefonía	Cableado estructurado	Cableado por punto de red.	0	25

Fuente: Datos obtenidos por los emprendedores de TELECAUSTRO

Los precios antes mencionados tendrán una variación de acuerdo a la magnitud del trabajo que se va a desarrollar en las diferentes empresas o viviendas.

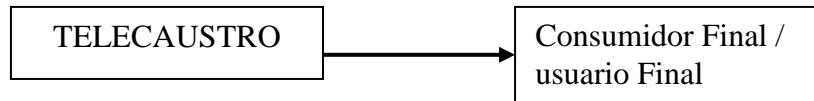
3. PLAZA

El mercado al que está dirigido TELECAUSTRO es a empresas de la ciudad de Loja, tanto grandes como medianas, y se enfocará a la población que disponga de casa o villa y departamento propio de clase social alta y media-media.

3.1 Canales de Comercialización

El canal de comercialización que se utilizará será directo, ya que existe una relación entre consumidor y empresa, por lo que no habrá la necesidad de que trabajar con intermediarios.

Gráfico #13: **Comercialización de TELECAUSTRO**



Fuente: El Autor.

4. PUBLICIDAD

Para posesionar a TELECAUSTRO en la ciudad de Loja, se realizará cuñas publicitarias en las radios de mayor sintonía como son: Radio Poder y Radio Loja, cabe recalcar que poseen costos aceptables y que se encuentran enfocadas tanto a adolescentes como adultos, la cuña a efectuarse se detallará en el Anexo 4

También se realizará anuncios en la prensa escrita de mayor circulación como es Diario “La Hora”, hay que destacar que se ha escogido este diario por la acogida que tiene en la ciudad, la mención a publicarse lo encontrará en el Anexo 5

A continuación se detalla el número de cuñas y anuncios que se realizarán en los medios de comunicación de la ciudad de Loja.

Cuadro # 16: **Medios de Comunicación**

Medio de Comunicación	Objetivo	Acción Específica	Costo unitario	Subtotal	Costo Total (+IVA)
Radio Poder	Realizar cuñas publicitarias para posesionar a TELECAUSTRO en el mercado Lojaño.	Realizar 3 cuñas diarias durante 1 mes	1,50	99,00	110.80
Radio Loja	Cuñas Publicitarias.	Se realizarán 2 cuñas diarias durante 1 mes	1,00	52,00	58,24
Diario “LA Hora”	Publicar anuncios de los servicios a ofrecer.	Realizar 4 publicaciones al mes de 10 cms. ancho x 10 cms. alto, en pagina	54,00	216,00	241.92

		F/C			
--	--	-----	--	--	--

- ✓ Cabe recalcar que los subtotales de las radios son precios con descuentos establecidos por las empresas, por realizar el número de cuñas mencionadas.
- ✓ Las proformas de los medios de comunicación se encontrara en el (Anexo # 6)

Fuente: datos obtenidos de la proformas solicitadas.

Promoción:

TELECAUSTRO efectuará promociones en forma periódica como:

- ✓ Por la instalación de 10 a 30 puntos de red, se realizará un descuento del 10% por cada punto de red.
- ✓ Por instalaciones mayores a 30 puntos de red, el descuento a realizarse será de 20% por cada punto de red, además el estudio técnico y memoria técnica serán gratis.
- ✓ Se realizará mantenimientos gratis en instalaciones por un año.



Capítulo IV

Plan de Producción

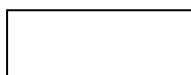
OBJETIVO GENERAL:

Determinar el proceso de los servicios que brinda TELECAUSTRO.

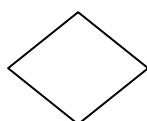
OBJETIVOS

- ✓ Obtener mayor eficiencia mediante la reducción de costes.
- ✓ Aumentar la flexibilidad de la empresa, para que se adapte a los cambios del entorno con mayor rapidez.
- ✓ Que el cumplimiento de entregas sea rápido y efectivo, para así, proporcionarle al cliente el servicio donde el requiera.
- ✓ Proporcionar un buen servicio al cliente, para satisfacer las exigencias y necesidades de los mismos, facilitando la acción de compra y un mejor trato o relación con el mismo.

SIMBOLOGÍA⁷

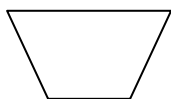


Proceso: cualquier operación, tanto realizada manualmente como la realizada mecánicamente o por computadora.



Decisión: indica decisiones alternas ocasionadas por una decisión afirmativa o negativa.

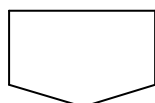
⁷ Whittington. Pany “ Principios de Auditoría”; Decimocuarta edición.



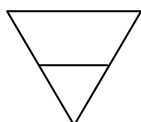
Proceso manual: cualquier operación manual, como preparar una factura de ventas o conciliar un estado bancario.



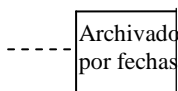
Documento: cualquier documento de papel, por ejemplo cheque o una factura de ventas.



Conector fuera de página: indica la fuente o destino de l que entra en el diagrama de flujo o de lo que sale.



Almacenamiento fuera de línea: archivo u otro medio de almacenar documentos o registros.



Anotación: se usa en los comentarios explicativos; por ejemplo, secuencia de archivo (por fecha, por orden alfabético, etc.)

TELECAUSTRO es una empresa estructurada y organizada, para ello ha diseñado dos procesos que serán utilizados dentro de la empresa como:

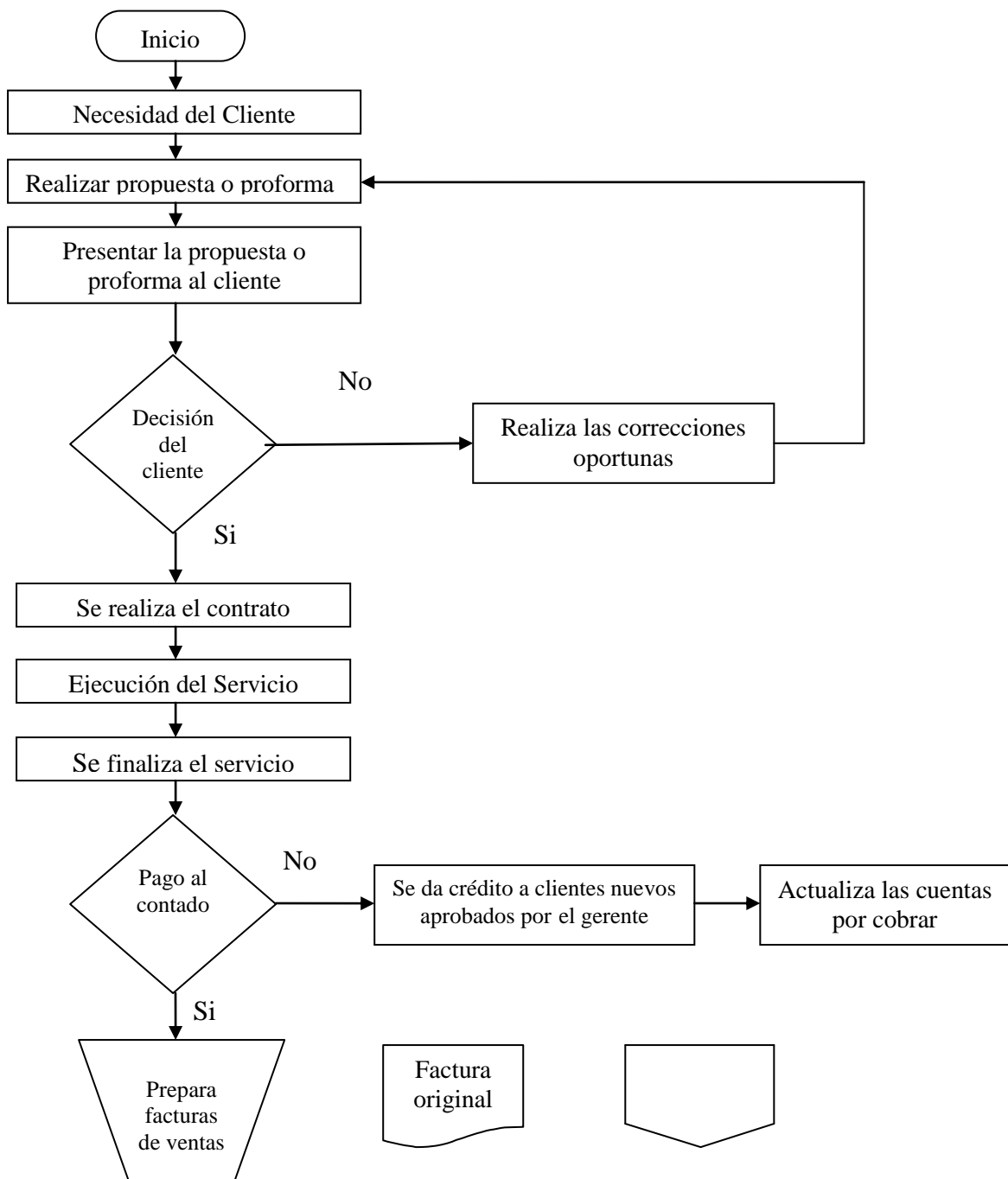
- Proceso Administrativo
- Proceso Técnico.

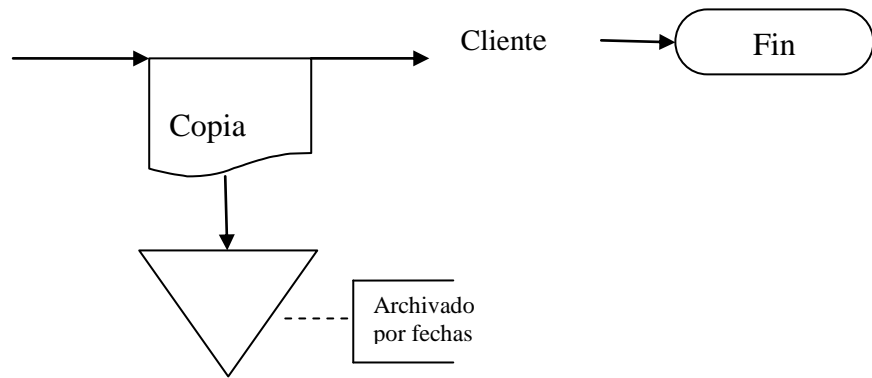
PROCESO ADMINISTRATIVO

El proceso administrativo, comprende desde el momento en que el cliente tiene una necesidad, hasta cuando realiza la compra. Por esta razón TELECAUSTRO posee un

proceso o series de actividades, que constituye un modelo para lograr un servicio de calidad para los diferentes usuarios, con el diagrama que se encuentra a continuación:

Gráfica # 14: Proceso Administrativo de TELECAUSTRO

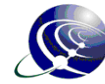




Fuente: Información obtenida de un proceso de venta de los emprendedores de TELECAUSTRO

1. Manual de Procesos:

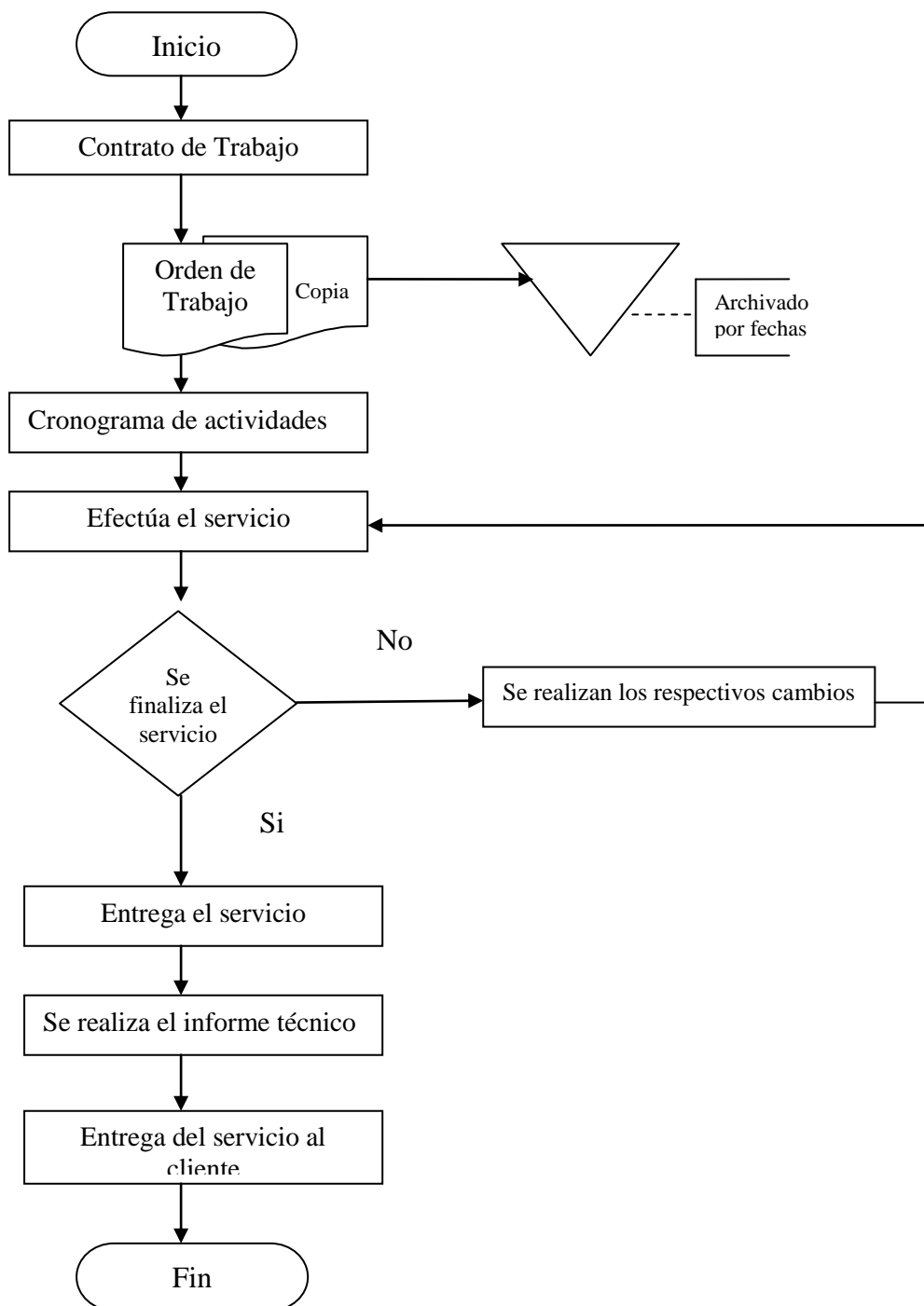
- ✓ Se detecta la necesidad del cliente, para ofrecer nuestros servicios, en el cual se acercará a nuestras oficinas para iniciar la negociación.
- ✓ Se realizará una propuesta detallada o una proforma en donde se le establecerá el precio, el cronograma de actividades y como se efectuará el pago y servicio.
- ✓ Se le presentará la propuesta o proforma al cliente para que tenga conocimientos previos a la obtención del servicio, y para que pueda realizar la toma de decisión. Anexo 3.
- ✓ El cliente toma la decisión de si adquirir el servicio o en caso contrario se realizará los respectivos cambios.
- ✓ Cuando la decisión del cliente ha sido adquirir el servicio, se elaborará un contrato en donde se estipulará todas las condiciones de las partes, para que no existan inconvenientes futuros. Anexo 3.
- ✓ Después de haber firmado el contrato ambas partes, se empieza la ejecución del servicio determinado.
- ✓ Se da por terminado el servicio.
- ✓ Si el pago se realiza al contado, se prepara la factura de venta y se la emitirá al cliente y se dará fin a la venta. Anexo 3.
- ✓ La copia de la factura se la registrará en archivo, para una mayor constancia, a la vez que será registrada correspondientemente por fecha.
- ✓ Si se realiza una venta a crédito, está será registrada en las cuentas por cobrar de la empresa, ya que ha sido aprobado por el gerente de la misma.



PROCESO TÉCNICO.

Para obtener una mayor eficiencia operativa, TELECAUSTRO posee un diagrama técnico, con la finalidad, de que sea organizado y pueda ser medido cualitativa y cuantitativamente, para lograr satisfacción en el cliente.

Gráfica # 15: Proceso Técnico de TELECAUSTRO



1. Manual de procesos

- ✓ Ya establecido el contrato entre las partes interesadas se procede a la ejecución del servicio.
- ✓ El gerente recibe el pedido por parte de los clientes.
- ✓ Se emite una orden de trabajo al departamento de producción para que se dirijan al lugar donde se realiza el trabajo.
- ✓ La copia de orden de trabajo se registra y se archiva.
- ✓ El departamento de producción recibe la orden y revisa el cronograma de actividades para efectuar el servicio.
- ✓ Se da por terminado los servicios basándose en el cronograma de actividades que se planteó en la propuesta.
- ✓ En caso de que no exista la satisfacción por parte del cliente se vuelve a realizar una revisión del proceso técnico.
- ✓ Si el cliente se encuentra satisfecho se entrega el servicio.
- ✓ Se realiza el informe técnico para una mayor verificación del trabajo realizado.
- ✓ Se da por terminado la ejecución del servicio.

Capítulo V

Plan de Organización y Administración

PARTE LEGAL DE TELECAUSTRO

En Ecuador, actualmente, existen varias formas de constituir una empresa, después de haber realizado un análisis de las posibilidades de constitución, las ventajas y desventajas; se optó que TELECAUSTRO opere bajo la figura legal de Compañía de Responsabilidad Limitada. Anexo 7

A continuación se detallan los pasos necesarios que TELECAUSTRO necesita para constituir legalmente este tipo de empresa, para así lograr su formalización dentro del ámbito corporativo, este proceso tiene una duración de 30 días:

1. Reserva de denominación.
2. La apertura de una cuenta de Integración de Capital, que se la constituye con un valor mínimo de 400,00 dólares americanos, en cualquier institución financiera de la ciudad de Loja.
2. Elevar la minuta a escritura pública. Anexo 8
3. Marginación de Escritura, que se la realizara con un Notario Público.
4. Inscripción de la minuta de constitución de la Compañía en el Registro Mercantil.
5. Nombramiento del Gerente y Presidente en el Registro Mercantil.
6. Publicación del Extracto en un anuncio en el periódico local de mayor circulación.
7. Afiliarse a la Cámara de Comercio de la Ciudad de Loja, teniendo en cuenta que no es un requisito obligatorio.
8. Obtención del RUC. Anexo 9

Cabe recalcar que la tramilogía la puede realizar la Agencia de Desarrollo Empresarial (ADE), con un valor por los gastos a desarrollarse.

Después de haber constituido la Compañía se procede al Registro de Marca de Servicio y Nombre Comercial, en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual, estos trámites también puede realizar el ADE, los pasos son los siguientes:

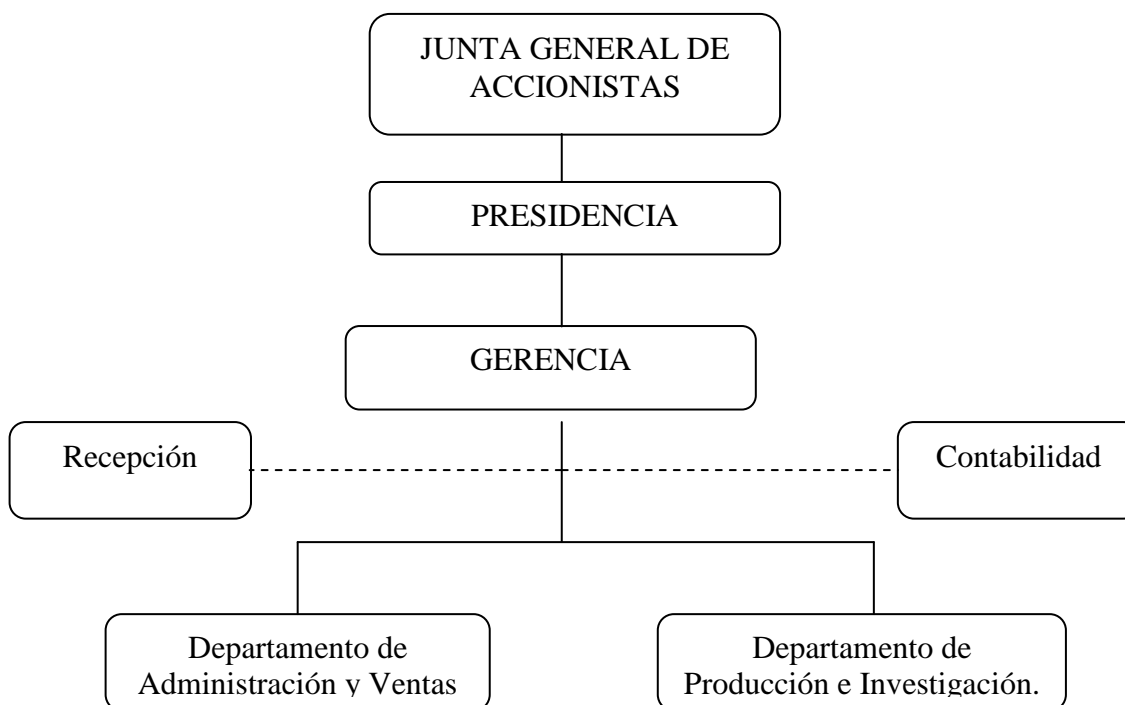
1. Búsqueda de nombre, este paso se lo realiza para determinar si no existe duplicidad a nivel nacional y tiene una duración de 8 días.
2. Registro de la Marca, que tiene una duración de 7 meses. Anexo 10
3. Emisión del Título, que posee una duración de 3 meses.

Nota: cada 10 años debe existir una renovación del registro de marca de servicio y nombre comercial.

Otro paso fundamental, para evitar problemas posteriores, al momento de crear un nuevo producto, se debe registrar la patente que son derechos que la ley concede al inventor de un objeto o producto, para que no existan duplicidades, la patente se lo solicita en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

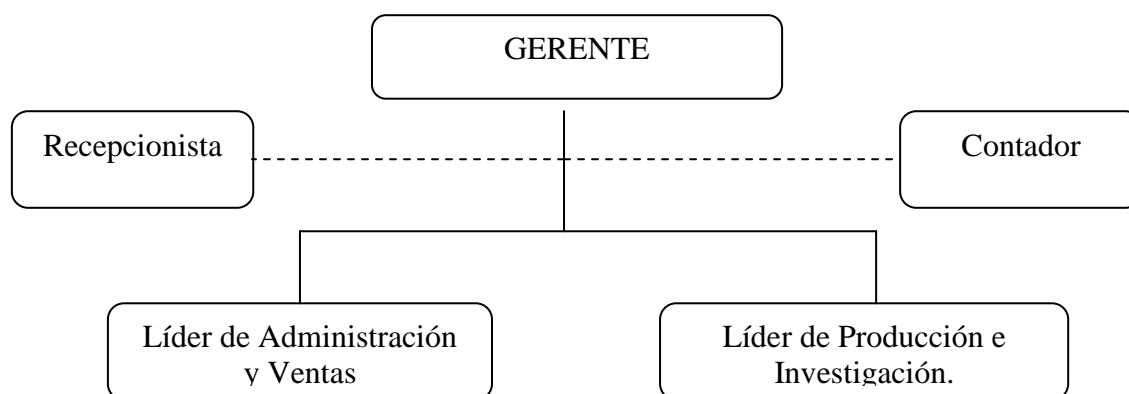
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Gráfica # 16: Estructura Organizacional de TELECAUSTRO



ESTRUCTURA FUNCIONAL

Gráfica # 17: Estructura Funcional de TELECAUSTRO



Fuente: El Autor.

Para poder obtener un cargo dentro de esta empresa se debe tener un perfil claro y preciso, para de esta manera tener el personal adecuado y así se pueda desarrollar un eficiente trabajo dentro del mismo. Por lo cual se presenta a continuación el perfil necesario para cada empleado de la TELECAUSTRO.

Cargo: Gerente

Perfil:

- ✓ Titulación profesional del área administrativa.
- ✓ Que posea un año de experiencia.
- ✓ Motivación para dirigir.
- ✓ Capacidad de análisis y de síntesis.
- ✓ Capacidad de comunicación.
- ✓ Capacidad para trabajo.
- ✓ Dotes de mando.
- ✓ Capacidad de liderazgo.
- ✓ Utilizar las nuevas tecnologías
- ✓ Analizar y sintetizar la información

Cargo: Líder de Administración y Ventas

Perfil:

- ✓ Titulación en Ingeniero de Administración de Empresas, o que haya cursado hasta el tercer año de la carrera.
- ✓ Que posea un año de experiencia.
- ✓ Habilidad técnica.
- ✓ Habilidad humana.
- ✓ Conocimiento de comercialización.
- ✓ Marketing
- ✓ Trabajo en equipo
- ✓ Desarrollar y mantener relaciones clientes- proveedores y competidores

Cargo: Líder de Producción e Investigación

Perfil:

- ✓ Titulación en Ingeniero de Electrónica y Telecomunicaciones o que haya cursado hasta el tercer año de la carrera.
- ✓ Que posea un año de experiencia.
- ✓ Habilidades de liderazgo
- ✓ Poseer conocimientos en servicios de telecomunicaciones y electrónica.

Cargo: Recepcionista

Perfil:

- ✓ Titulación, egresada en el área administrativa o que haya cumplido su carrera profesional.
- ✓ Expresarse y comunicarse correcta y claramente en forma oral.
- ✓ Seguir instrucciones orales y escritas.
- ✓ Recibir mensajes.
- ✓ Haber pasado por un curso de relaciones humanas.

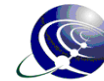
Cargo: Contador

Perfil:

- ✓ Titulación de Licenciada en Contabilidad o que haya cursado hasta el tercer año de la carrera.
- ✓ Que posea un año de experiencia.
- ✓ Tener bases en sistemas contables.
- ✓ Utilizar sistemas de información contable.
- ✓ Realizar declaraciones tributarias.



MANUAL DE FUNCIONES PARA EL PERSONAL DE LA EMPRESA DE TELECAUSTRO



INTRODUCCIÓN

Este Manual de Funciones tiene como intención primordial, proporcionar toda la información sobre las responsabilidades y funciones que deberá cumplir cada empleado de TELECAUSTRO, para lograr cumplir las metas propuestas mediante el mejoramiento del desempeño laboral de la empresa.

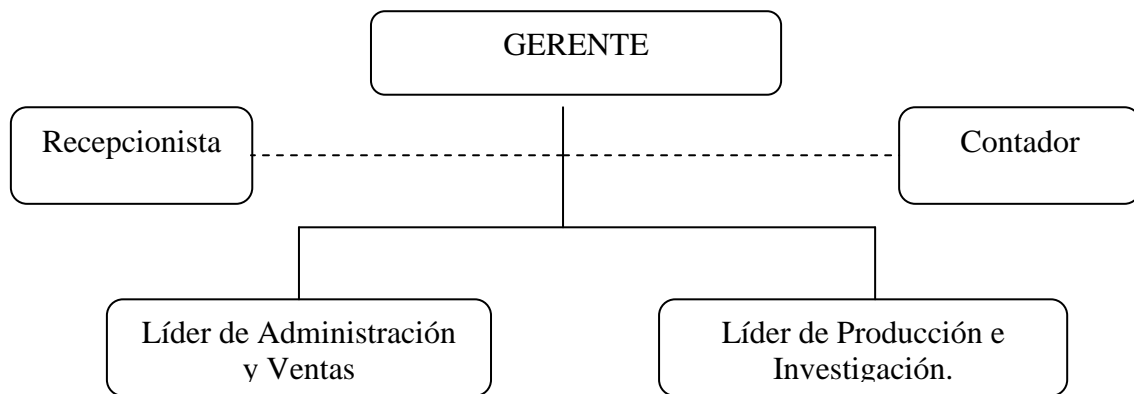
El presente manual puede ser modificado para tener información mas precisa y actualizada, con la participación de los miembros de la empresa, para así obtener mejoras en cada cargo asignado, los cambios que se realizarán, deberán ser notificados al gerente y a los accionistas de la misma.

MANUAL DE FUNCIONES

Objetivo General:

Dar a conocer a cal personal de la empresa sus responsabilidades, de acuerdo al cargo asignado.

Organigrama Funcional



Fuente: El Autor.



MANUAL DE FUNCIONES DE TELECAUSTRO

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Cargo: Gerente

División: Nivel Administrativo

Reporta a: Junta General de Accionistas

2. DESCRIPCION DEL CARGO

Es responsable de planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades de la empresa. En general se encarga de la planificación a largo plazo que la empresa va a realizar en el futuro, para lo cual delegará y asignará tareas haciendo uso de todos sus conocimientos y herramientas de gestión empresarial.

3. FUNCIONES

- ✓ Coordinar las actividades entre todas las áreas de la empresa, para lograr así alcanzar los objetivos propuesto por la misma.
- ✓ Reunirse con el personal de la empresa, con el fin de planificar las actividades.
- ✓ Controlar, verificar y analizar los balances financieros para determinar el estado de la empresa.
- ✓ Impulsar el desarrollo de investigaciones que tengan como objeto reconocer los requerimientos de los clientes y como satisfacerlos.
- ✓ Decidir sobre todos los canales y medios de distribución para la empresa.
- ✓ Realizar una evaluación de rendimientos de cada uno de los trabajadores.
- ✓ Controlar la asistencia y los horarios de trabajo.



MANUAL DE FUNCIONES DE TELECAUSTRO

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Cargo: Líder de producción e investigación.

División: Nivel Operativo

Reporta a: Gerente

2. DESCRIPCION DEL CARGO

Es responsable de elaborar un producto de calidad oportunamente y a menor costo posible, con una inversión mínima de capital y con un máximo de satisfacción de sus empleados.

3. FUNCIONES

- ✓ Contactar varios proveedores de materia prima.
- ✓ Diseñar los procesos productivos capaces de que minimicen los costos de fabricación.
- ✓ Diseñar y controlar las ordenes de producción según los pedidos del cliente.
- ✓ Brindar un manteniendo permanente de la maquinaria y equipo.
- ✓ Determinar los métodos del trabajo.
- ✓ Realizar la planeación y distribución de instalaciones.
- ✓ Verificar la higiene y seguridad del personal.
- ✓ Verificar el control de calidad.



MANUAL DE FUNCIONES DE TELECAUSTRO

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Cargo: Líder de Administración y Ventas.

División: Nivel Administrativo.

Reporta a: Gerente

2. DESCRIPCION DEL CARGO

Es responsable de elevar la imagen de la empresa para posicionarse en el mercado y captar gran parte de potenciales consumidores, además de administrar de manera eficiente la empresa.

FUNCIONES

- ✓ Atender y realizar cumplidamente los pedidos realizados por los clientes.
- ✓ Aplicar el benchmarking en el establecimiento
- ✓ Participar de la realización de la planificación estratégica de la empresa.
- ✓ Captar la mayor cantidad de clientes y consumidores, haciendo conocer los beneficios de nuestro servicio para lo que se cuenta con un servicio al cliente y consumidores de alta calidad.
- ✓ Posicionar a la empresa frente a nuestros clientes y ante el mercado lojano.
- ✓ Fomentar el trabajo formal y corporativo de la empresa.
- ✓ Utilizar de manera adecuada los medios publicitarios como: revistas, periódicos, afiches, radio, etc. para ofrecer nuestros servicios.
- ✓ Preparar informes, boletines y cualquier tipo de comunicación de las actividades que se están realizando.



MANUAL DE FUNCIONES DE TELECAUSTRO

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Cargo: Contador.

División: Nivel de apoyo.

Reporta a: Gerente

2. DESCRIPCION DEL CARGO

Es responsable de llevar a cabo la contabilidad y actividades financieras de la empresa.

3. FUNCIONES

- ✓ Mantener los documentos de soporte actualizados y correctamente archivados.
- ✓ Registrar comprobantes de ingresos y comprobante de egresos.
- ✓ Llevar la contabilidad de la empresa.
- ✓ Presentar los balances financieros



MANUAL DE FUNCIONES DE TELECAUSTRO

1. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Cargo: Recepcionista.

División: Nivel de apoyo.

Reporta a: Gerente

2. DESCRIPCION DEL CARGO

Es responsable de llevar a cabo la comunicación del personal de la unidad, operando una central telefónica pequeña, atendiendo al público en sus requerimientos de información y entrevistas con el personal, ejecutando y controlando la recepción y despacho de la correspondencia, para servir de apoyo a las actividades administrativas de la unidad.

FUNCIONES

- ✓ Operar una central telefónica pequeña, haciendo y recibiendo llamadas telefónicas, conectando las mismas con las diferentes extensiones.
- ✓ Atender al público que solicita información dándole la orientación requerida.
- ✓ Anotar en libros de control diario las llamadas efectuadas y recibidas por el personal y el tiempo empleado.
- ✓ Recibir la correspondencia y mensajes.
- ✓ Anotar los mensajes dirigidos a las diferentes personas y secciones de la organización.
- ✓ Mantener en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
- ✓ Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.
- ✓ Realizar cualquier otra tarea afín que le sea asignada.
- ✓ Poseer discreción de la información adquirida.

Normas Generales

Todo el personal de la empresa deberá cumplir y hacer cumplir las funciones y responsabilidades que se les ha sido asignada.

Sin embargo los horarios de entrada y salida serán fijadas con el líder del departamento, cabe recalcar que este tiempo de trabajo puede variar de acuerdo a la demanda laboral, por lo cual no se paralizará el sistema de producción con el que cuenta la empresa.

En el caso de que existan inconvenientes o daños ya sea de índole administrativo o técnico, esto se deberá reportar al gerente del departamento, y si existen deterioros o perjuicios que afecte a la empresa será sancionada la persona que ocasiono el mismo.

Los lidere de cada departamento deberán presentar los informes acerca del desempeño de los empleados al gerente general, para de esta manera dar un seguimiento y tomar las medidas adecuadas.

Es de responsabilidad de todos los miembros de la empresa, tanto gerentes como demás personal, dar una buena imagen de TELECAUSTRO, proporcionando toda información necesaria que requiera el cliente, para así lograr el prestigio de la misma.



Capítulo VI

Plan Financiero

6.1 CUADRO DE INVERSIONES⁸

El cuadro que se muestra a continuación detalla, como TELECAUSTRO canaliza sus recursos en diferentes rubros que les permitirá en un tiempo posterior la rentabilidad de la empresa. Debido a que esta empresa ofrece servicios, las inversiones que realiza se enfocan a inversiones diferidas y además implementación de equipos de oficina y computo, que serán indispensables para una investigación y desarrollo.

Cuadro # 17: Cuadro de Inversiones de TELECAUSTRO

FLUJO DE INVERSIONES	Año Periodo	2008
1. Inversiones fijas		1.155,00
1.1 No depreciables		-
Terreno e infraestructura		-
1.2 Depreciables		-180,00
Equipo de Oficina		-90,00
Equipo de Computo		-90,00
2. Inversiones diferidas		-1495,00
Gastos de Constitución de Compañía		-740,00
Registro de Marca y Nombre		-140,00
Gastos de Afiliación		-200,00
Gastos de Publicidad		-415,00
3. Activo Circulante		-1082,00
Capital de Trabajo		-1082,00
4. Otros activos		-1727,00
4.1 Herramientas		-1727,00
FLUJO DE INVERSIONES		5.459
Flujo de inversiones acumulado		5.459

Fuente: Proformas

⁸ Todas las subcuentas se encuentran en el Anexo 11

6.2 APORTES DE CAPITAL Y FORMA DE FINANCIAMIENTO

Para la iniciación de la empresa como compañía de Responsabilidad Limitada, cada socio aportará con el 50% del total; para lograr el capital social ya que este se suscribe en el momento que se toma el compromiso de efectuar el aporte, especificado a cada accionista o socio.

La forma de financiamiento que ha determinado los socios es propia, por lo cual no requerirán recurrir a créditos o alguna otra forma de financiamiento.

Cuadro# 18: Aportes de Capital de los Socios de TELECUASTRO

NOMBRE DE LOS SOCIOS	CAPITAL SUSCRITO (USD)	CAPITAL PAGADO (USD)	APORTACIONES
Alfredo Patricio Calle Cueva	2175.93	2175.93	50%
Gonzalo Ramón Jaramillo	2175.93	2175.93	50%
TOTAL	4351.86	4351.86	100%

Fuente: Emprendedores de TELECAUSTRO

6.3 ROL DE PAGOS⁹

Es importante detallar como será el desembolso de dinero en lo que se refiere a pagos de sueldos, por lo cual la empresa utilizara el siguiente rol de pagos.

Cuadro # 19: Rol de Pagos - Julio 2008 de TELECAUSTRO

<i>Personal</i>	<i>Sueldo Básico</i>	<i>Bono de Responsabilidad</i>	<i>Aporte Individual</i>	<i>Liquidado a Pagar</i>	<i>Provisiones Salariales</i>		
					<i>Aporte Patronal</i>	<i>Décimo tercero</i>	<i>Décimo Cuarto</i>
Patricio Calle (Gerente)	200	100	28,05	271,95	36,45	0	0
Gonzalo Ramón (Director de área)	200	80	26,18	253,82	34,02	0	0
Gustavo Cueva (técnico de Planta)	200	0	18,7	181,3	24,3	0	0
Total	600	180	72,93	707,07	94,77	0	0

Fuente: La Autora

Cuadro # 20: Rol de Pagos Anual de TELECAUSTRO

<i>Personal</i>	<i>Sueldo Básico</i>	<i>Bono de Responsabilidad</i>	<i>Aporte Individual</i>	<i>Liquidado a Pagar</i>	<i>Provisiones Salariales</i>		
					<i>Aporte Patronal</i>	<i>Décimo tercero</i>	<i>Décimo Cuarto</i>
Patricio Calle (Gerente)	2400	1200	336,6	3263,4	437,4	300	200
Gonzalo Ramón (Director de área)	2400	960	314,16	3045,84	408,24	280	200
Gustavo Cueva (técnico de Planta)	2400	0	224,4	2175,6	291,6	200	200
Total	7200	2160	875,16	8484,84	1137,24	780	600

Fuente: La Autora.

⁹ En lo que corresponde a transporte, se deberá presentar las respectivas facturas o vales para el desembolso del mismo.

6.4 CALCULOS DE PROYECCIÓN

Es de vital importancia, ver la factibilidad del proyecto por lo cual es necesario proyectar cual será la tasa de crecimiento de ventas, para esto se ha tomado en cuenta datos históricos, que son números que se han tenido de varios meses atrás, y de ventas ya realizadas por parte de TELECAUSTRO, para obtener esta tasa utilizamos la siguiente formula:

Tasa de Crecimiento¹⁰

$$i = \sqrt[n]{\frac{M}{C}} - 1$$

Monto de Proyección¹¹

$$M = C (1 + i)^n$$

Cuadro #21: Proyección de Ventas de TELECAUSTRO

Cálculos de Proyección			
Gastos		Detalle	Tasa de crecimiento
Enero	284,00		
Febrero	120,00	Tasa Febrero-Marzo	-0,35
Marzo	1170,00	Tasa Marzo-Febrero	2,12
Abril	2300,00	Tasa Abril-Marzo	0,40
Total	3874,00		2,17
Gasto Promedio	968,50	Tasa Promedio	0,54
Ingresos		Detalle	Tasa de crecimiento
Marzo	3183,00		
Abril	4140,00	Tasa Abril-Marzo	0,14
Total	7323,00		
Ingresos Promedio	3661,50	Tasa Promedio	0,14

Fuente: Emprendedores de TELECAUSTRO.

¹⁰ Armando Mora Zambrano “Matemáticas Financiera”.

¹¹ Armando Mora Zambrano “Matemáticas Financiera”.

6.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO (Con datos Actuales)¹²

<i>Descripción</i>	2008	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	Ene-09	Feb-09	Mar-09	Abr-09	May-09	Jun-09
Periodos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Inversiones fijas	-1.155,00												
2. Inversiones diferidas	-1.495,00												
3. Activo Circulante	-1.000,00												
4. Otros activos	-1.809,00												
FLUJO DE INVERSIONES	-5.459,00												
PROYECCIÓN DE VENTAS (tasa de crecimiento)													
INGRESOS													
Venta de Servicios		3677,4	3682,55	3687,71	3692,87	3698,04	3703,22	3708,4	3713,59	3718,79	3724	3729,21	3734,43
<i>Total de Ingresos</i>	-	3677,4	3682,55	3687,71	3692,87	3698,04	3703,22	3708,4	3713,59	3718,79	3724	3729,21	3734,43
COSTOS DE OPERACIÓN													
1. Costos de fabricación		-1459,9	-1465,22	-1687,4	-1475,94	-1481,35	-2156,94	-1492,24	-1497,74	-1503,26	-1508,81	-1514,39	-1520
1.1 Costo directo		-1459,9	-1465,22	-1687	-1475,94	-1481,35	-2156,94	-1492,24	-1497,74	-1503,26	-1508,81	-1514,39	-1520
2. Gastos administrativos		-543,95	-373,95	-573,95	-543,95	-373,95	-483,34	-543,95	-373,95	-373,95	-543,95	-373,95	-373,95
Sueldos		-291,95	-291,95	-491,95	-291,95	-291,95	-401,34	-291,95	-291,95	-291,95	-291,95	-291,95	-291,95
Arriendos		-82	-82	-82	-82	-82	-82	-82	-82	-82	-82	-82	-82
Suministros de oficina		-170	0	0	-170	0	0	-170	0	0	-170	0	0

¹² Las subcuentas, cuadro de amortizaciones, depreciaciones y herramientas se encuentran en el Anexo 12

3. Gastos de ventas		-315	0	0	-230	-315	0	0	-230	-315	0	0	-230
Publicidad y Propaganda		-315	0	0	-230	-315	0	0	-230	-315	0	0	-230
COSTOS		-2318,85	-1839,17	-2261,35	-2249,89	-2170,3	-2640,28	-2036,19	-2101,69	-2192,21	-2052,76	-1888,34	-2123,95
Margen Bruto (Ingresos-Costos)		1358,55	1843,38	1426,36	1442,98	1527,74	1062,94	1672,21	1611,9	1526,58	1671,24	1840,87	1610,48
Utilidades para trabajadores 15%		203,78	276,51	213,95	216,45	229,16	159,44	250,83	241,79	228,99	250,69	276,13	241,57
Utilidad antes de Impuestos		1154,77	1566,87	1212,4	1226,53	1298,58	903,5	1421,38	1370,12	1297,59	1420,55	1564,74	1368,91
Impuesto del 25%		288,69	391,72	303,1	306,63	324,64	225,87	355,34	342,53	324,4	355,14	391,19	342,23
Utilidad Neta		866	1175	909	920	974	678	1066	1028	973	1065	1174	1027
EXCEDENTE DE OPERACIÓN		Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	Ene-09	Feb-09	Mar-09	Abr-09	May-09	Jun-09
Utilidad neta		866	1175	909	920	974	678	1066	1028	973	1065	1174	1027
+ Depreciación		19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25
+ Amortización de diferidos		24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92
Valor Residual													924
Excedente de operación		910,17	1219,17	953,17	964,17	1018,17	722,17	1110,17	1072,17	1017,17	1109,17	1218,17	1995,17
Flujo de caja libre acumulado		910,17	2129,34	3082,51	4046,68	5064,85	5787,02	6897,19	7969,36	8986,53	10095,7	11313,87	13309,04
FLUJO FINANCIERO NETO	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08	Ene-09	Feb-09	Mar-09	Abr-09	May-09	Jun-09
Total inversiones	-5459												
Excedente de operación		910,17	1219,17	953,17	964,17	1018,17	722,17	1110,17	1072,17	1017,17	1109,17	1218,17	1995,17
Flujo financiero neto acumulado	-5459	-4548,83	-3329,66	-2376,49	-1412,32	-394,15	328,02	1438,19	2510,36	3527,53	4636,7	5854,87	7850,04

Fuente: Proformas y emprendedores de TELECAUSTRO

6.6 VALOR ACTUAL NETO

El VAN (Valor Actual Neto) es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión, determinando si el proyecto o las inversiones que se van a realizar para una empresa futura son rentables.

Cuadro#22: **Calculo del Valor Actual Neto.**

VALOR ACTUAL NETO					
Meses	Flujo de Caja	Factor de Actualización	VAN (5,86%)	Factor de Actualización	VAN (16%)
0	-5459,00	1	-5459	1	-5459
1	910,17	0,95	865,26	0,86	784,62931
2	1219,17	0,90	1101,83	0,74	906,041914
3	953,17	0,86	818,93	0,64	610,655675
4	964,17	0,82	787,51	0,55	532,502508
5	1018,17	0,78	790,58	0,48	484,763989
6	722,17	1,35	978,33	0,41	296,409083
7	1110,17	0,70	779,06	0,35	392,810929
8	1072,17	0,67	715,27	0,31	327,039144
9	1017,17	0,63	645,09	0,26	267,467883
10	1109,17	0,60	668,73	0,23	251,430652
11	1218,17	0,33	405,42	0,20	238,051004
12	1995,17	0,54	1087,14	0,17	336,112013
			4184,16		-31,0858947

Fuente: Flujo de Caja Proyectado.

Para el cálculo del Valor Actual Neto, se ha tomado en cuenta la tasa pasiva, debido a que las inversiones a realizarse son propias, y no se incurren a créditos o prestamos.

Tasa Pasiva = 5.19%¹³

¹³ Pagina web del Banco Central del Ecuador; http://www.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva

Interpretación:

Dado que el VAN nos arroja un valor positivo de \$4184,16, se puede determinar que es aceptable, debido a que la inversión a realizarse obtendrá beneficios futuros.

6.7 TASA INTERNA DE RETORNO

La **Tasa Interna de Retorno**, es el tipo de interés en el que el VAN se hace cero, y el que nos indica la factibilidad del proyecto.

Análisis.

Con una tasa del 16% mensual se obtiene un VAN Negativo, y además se trabaja con una tasa pasiva del 5.19%.

Tasa pasiva: 5.19%

Formula

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencia\ de\ tasas \left(\frac{VAN\ Tasa\ inferior}{VAN\ tasa\ positiva - VAN\ tasa\ Negativa} \right)$$

$$TIR = 5.19 + 10.81 \left(\frac{4184.16}{4184.16 - (-31086)} \right)$$

$$TIR = 16 \left(\frac{4184.16}{4215.246} \right)$$

$$TIRF = 16(0.9926253414)$$

$$TIRF = 15.88\%$$

Interpretación

Dado que la TIR es mayor que la tasa pasiva se concluye que el proyecto es factible, ya que la tasa de rendimiento es mayor a la tasa que nos ofrecería al invertir en el mercado financiero.

6.8 COSTO / BENEFICIO

Cuadro #23: Análisis de Relación Costo / Beneficio

<i>Meses</i>	<i>Costos</i>	<i>Ingresos</i>		<i>Costos Actualizados</i>	<i>Ingresos Actualizados</i>
0	-5459,00			-5459,00	
1	2319,00	3677,00	1,00	2309,68	3662,23
2	1839,00	3683,00	0,99	1822,32	3649,59
3	2261,00	3688,00	0,99	2229,04	3635,87
4	2250,00	3693,00	0,98	2208,11	3624,25
5	2170,00	3698,00	0,98	2118,71	3610,60
6	2640,00	3703,00	0,97	2565,89	3599,05
7	2036,00	3708,00	0,97	1969,85	3587,53
8	2102,00	3714,00	0,96	2023,31	3574,96
9	2192,00	3719,00	0,96	2100,35	3563,50
10	2053,00	3724,00	0,95	1958,22	3552,08
11	1888,00	3729,00	0,95	1791,63	3538,66
12	2124,00	3734,00	0,94	2006,42	3527,30
Total	25874,00	44470,00		19644,54	43125,62

Fuente: Flujo de Caja Proyectado.

$$\text{Beneficio} - \text{Costo} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$\text{Beneficio} - \text{Costo} = \frac{43125.62}{19644.54}$$

$$\text{Beneficio} - \text{Costo} = 2.19$$

Interpretación:

Ya que el beneficio / costo es de 2.19 >1; esto nos indica que por cada dólar que se invierta, se obtendrá una utilidad del 1.19 centavos como utilidad o ganancia neta.

La evaluación del Plan Financiero de TELECAUSTRO, determina que el proyecto a realizarse es factible, ya que los indicadores de rentabilidad utilizados, como son VAN (Valor Actual Neto), TIR (Tasa Interna de Retorno) y B/C (Relación Beneficio/ Costo), se encuentra en un nivel de rentabilidad aceptable.

6.8 BALANCE GENERAL ACTUAL

TELECAUSTRO Balance general Junio del 2008

ACTIVO

Corriente

Efectivo

Caja

200,00

Bancos

400,00

Total activo corriente

600,00

Propiedad Planta y Equipo:

Equipo de Computo

1155,00

(-) Depreciación

231,00

Total Propiedad Planta y Equipo

924,00

Cargos Diferidos

Gastos de Constitución

740,00 592,00

(-) Amortización Acumulada de gastos de constitución

148,00

Gastos de Registro de Marca

140,00 112,00

(-) Amortización Acumulada de Registro de Marca

28,00

Gastos de Publicidad

415,00 332,00

(-) Amortización Acumulada de gastos de Publicidad

83,00

Gastos de Afiliación

200,00 160,00

(-) Amortización Acumulada de gastos de afiliación

40,00

Total Cargos Diferidos

1196,00

Total Activo

2720,00

Pasivo y Patrimonio

Patrimonio

Capital Social

2350,99

Capital Suscrito y Pagado

400,00

Aporte Futuras Capitalizaciones

2320,00

Total Patrimonio

2350,99

Total Pasivo y Patrimonio

2350,99

Gerente General

Contador

Capitulo VII

Conclusiones y Recomendaciones

CONCLUSIONES

- Mediante el plan de negocios de TELECAUSTRO, se pudo llegar a una mejor organización y coordinación de los departamentos que debería manejar el emprendimiento, para un mejor desarrollo y optimización de sus recursos.
- Se definió el portafolio de productos que manejará TELECAUSTRO, tanto en servicios de telecomunicación como servicios electrónicos, para así lograr un mayor enfoque en el mercado, y ofrecer servicios específicos y claros para los clientes.
- Mediante el plan de mercado, se concluye que el 48.08% de las viviendas a las cuales se realizó la encuesta, no poseen un sistema de seguridad, para sus hogares, en cambio del 51.92% de los encuestados que poseen un sistema de seguridad, el 51.85% prefiere alarmas.
- Con respecto a las visitas empresariales, se concluye que el 3.33% de las empresas visitadas desean servicios de Alarmas, Telecontrol y telefonía, en lo que respecta a redes se posee una demanda del 2.22%.
- El servicio de sistemas inteligentes, no posee una demanda creciente, ya que por falta de cultura tecnológica, en la ciudad de Loja, tanto los hogares como las empresas no requieren el acceso al mismo.
- La competencia en los servicios de electrónica es elevada, ya que existen varios centros en donde se ofrece el servicio de alarmas y seguridad privada, en lo que se refiere al servicio de redes, existe mayor competencia indirecta, debido a que los centros de venta de computadores, realizan esta misma función como servicio adicional.
- Se dio imagen corporativa a la empresa, para de esta manera poder realizar la diferente publicidad, y posesionarse dentro del mercado local, demostrando ser una empresa organizada que realiza sus funciones de la mejor manera.
- Se definió precios y promociones que llevará a cabo TELECAUSTRO, además se elaboró un cronograma de trabajo y administrativo, para definir metas y objetivos, que se cumplirán en el pasar de los tiempos.

- Se elaboró un manual de funciones, para el personal de TELECAUSTRO, en donde se define las actividades que se realizarán en el lugar de trabajo, para lograr un mayor rendimiento de las personas involucradas en la organización, y así mismo obtener un ambiente de trabajo beneficioso.
- Se realizó un detalle de los pasos que necesita TELECAUSTRO, para constituirse legalmente como una empresa, en este caso operará bajo la figura legal de Compañía de Responsabilidad Limitada.
- Se estableció la estructura organizacional y funcional que llevará TELECAUSTRO, para que se pueda dar una mejor organización de las personas que intervienen en esta empresa.
- La parte financiera fue llevada en forma precisa y clara, para que de esta manera sea entendible para los emprendedores, que no manejan términos financieros, el flujo de caja se lo elaboro para 1 año, por lo cual se obtienen resultados positivos, durante este tiempo, como base se utilizó datos históricos que son reales y confiables para las proyecciones.
- Los indicadores utilizados para el rendimiento del proyecto son aceptables, ya que se concluye que existe una factibilidad en la puesta en marcha del proyecto.

RECOMENDACIONES

- Las personas involucradas en el emprendimiento de TELECAUSTRO, deberían implementar lo elaborado en el plan de negocios, para así mejorar la organización y optimización de los recursos tanto físicos como económicos que poseen actualmente.
- El emprendimiento TELECAUSTRO, deberá constituirse legalmente, mediante la ley de la Súper Intendencia de Compañías, para de esta manera generar un mayor impacto en la ciudad de Loja, y aumentar su credibilidad como empresa.
- Capacitar constantemente al personal de la empresa, debido a que se manejan dentro del área tecnológica, y esta se encuentra en constante cambio, por lo que sería recomendable, tener una persona dedicada a Investigación y Desarrollo (I+D) de la empresa.
- Contratar una persona que se dedique al área administrativa como contable, para así lograr un buen manejo de la parte económica de la empresa, evitando a incurrir gastos indebidos que pueden tener consecuencias graves, además estas personas llevarán a cabo la parte tributaria a la que deberá someterse la empresa con el Estado.
- Con el servicio de sistemas inteligentes se deberá utilizar la estrategia de penetración en el mercado, ya que existe poca demanda, esto se logrará mediante publicidad enfocada a empresas.
- TELECAUSTRO, deberá realizar convenios con medios de comunicación, para así obtener un menor costo en la publicidad requerida, y tener el posicionamiento que desea.
- Debido a que TELECAUSTRO brinda servicios que requieren de innovación de nuevos productos, se deberá realizar campañas de lanzamiento de cada servicio, invitando formalmente a las diferentes empresas de la ciudad de Loja, teniendo como apoyo a Loja Valle de Tecnología de la Universidad Técnica Particular de Loja.
- Aplicar la Responsabilidad Social Empresarial, para así participar en la prevención y solución de problemas sociales, y obtener una imagen adecuada ante la población de la Ciudad e Loja.
- Implementar la imagen corporativa, para ser reconocidos de forma rápida e inmediata, dando importancia a la publicidad que se desarrolla.

ANEXOS

ANEXO 1

UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Objetivo de la encuesta: Conocer la necesidad de servicios electrónicos para las viviendas de la ciudad de Loja

1. En que barrio o ciudadela ¿Usted vive?

- | | | | |
|--------------------|-----|----------------------------|-----|
| 1. La Cuadra | () | 13. Ciudadela del Chofer | () |
| 2. Las Pitass | () | 14. Yaguarcuna | () |
| 3. Pradera | () | 15. La Banda | () |
| 4. El Valle | () | 16. San Cayetano | () |
| 5. El Bosque | () | 17. Ciudadela "La Fabiola" | () |
| 6. Gran Colombia | () | 18. San Sebastián | () |
| 7. Tebaida | () | 19. La Paz | () |
| 8. Sauces | () | 20. Nueva Granada | () |
| 9. Inmaculada | () | 21. Palmas | () |
| 10. Las Peñas | () | 22. 24 de Mayo | () |
| 11. Daniel Álvarez | () | 23. Rodríguez Witt | () |
| 12. La Argelia | () | 24. Otro | () |

2. ¿Qué tipo de vivienda usted tiene?

- | | | | |
|-----------------|-----|---------|-----|
| 1. Casa Villa | () | 3. Otro | () |
| 2. Departamento | () | | |

3. ¿Posee usted un sistemas de seguridad para su hogar? (En caso de ser su respuesta negativa pase a la pregunta 6)

- | | | | |
|-------|-----|-------|-----|
| 1. si | () | 2. No | () |
|-------|-----|-------|-----|

4. ¿Qué sistema de seguridad posee?

- | | | | |
|------------|-----|----------------------|-----|
| 1. Alarmas | () | 2. Seguridad Privada | () |
|------------|-----|----------------------|-----|

5. ¿Cuál fue el proveedor del servicio?

- | | | | |
|--|-----|-------------------------|-----|
| 1. Compañía DISEC | () | 4. Visetrans Cía. Ltda. | () |
| 2. VigiProyseg | () | 5. Alarma Stop | () |
| 3. Sistemas de alarma de alta tecnología | () | 6. Otro | () |

6. ¿Cree que es necesario instalar sistema de seguridad para su hogar?

- | | | | | | |
|-------|-----|-------|-----|------------|-----|
| 1. Si | () | 2. No | () | 3. Tal vez | () |
|-------|-----|-------|-----|------------|-----|

7. ¿Qué servicios adicionales es importante al momento de emplear el sistema de seguridad?

- | | | | |
|------------------|-----|------------|-----|
| 1. Confiabilidad | () | 4. Preciso | () |
| 2. Rápido | () | 5. Otros | () |
| 3. Preciso | () | | |

8. Para facilitar los servicios del hogar ¿cuál de estas opciones usted cree necesario?

- | | |
|--|-----|
| 1. Encendido de luces automáticas | () |
| 2. Encendidos de electrodomésticos automáticamente | () |
| 3. Cierre de puertas y ventanas de acuerdo a un sistema inteligente (sin utilización de llaves ni seguros) | () |
| 4. Encendido automático de los servicios mediante llamadas telefónicas | () |

9. ¿Cuánto de sus ingresos destinaría mensualmente por instalación de alarmas y los servicios seleccionados en la pregunta #8 (servicio inteligente)?

Alarmas

- | | |
|-------------|-----|
| 1. 30-50 | () |
| 2. 51-70 | () |
| 3. 71-90 | () |
| 4. 91 a más | () |

Servicios inteligentes

- | | |
|--------------|-----|
| 5. 80 - 110 | () |
| 6. 111 - 130 | () |
| 7. 131 - 150 | () |
| 8. 151 a más | () |

10. ¿Qué tipo de medios de comunicación utiliza con más frecuencia?

- | | | | |
|------------------------|-----|-------------|-----|
| 1. Televisión local | () | 4. Radio | () |
| 2. Televisión nacional | () | 5. Revistas | () |
| 3. Prensa escrita | () | 6. Internet | () |

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 2

RESULTADOS OBTENIDOS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LAS PERSONAS QUE POSEEN VIVIENDA PROPIA EN LA CIUDAD DE LOJA.

1. Barrio o Ciudadela donde viven los encuestados

<i>Barrio /Ciudadela</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje Válido</i>	<i>Porcentaje Acumulado</i>
Ciudadela La Cuadra	17	6,54	6,54	6,54
Las Pitas	13	5	5	11,54
Pradera	13	5	5	16,54
El Valle	30	11,54	11,54	28,08
Ciudadela El Bosque	11	4,23	4,23	32,31
Gran Colombia	13	5	5	37,31
La Tebaida	9	3,46	3,46	40,77
Sauces	11	4,23	4,23	45
La Inmaculada	9	3,46	3,46	48,46
Las Peñas	1	0,38	0,38	48,85
Daniel Álvarez	5	1,92	1,92	50,77
La Argelia	7	2,69	2,69	53,46
Ciudadela del Chofer	7	2,69	2,69	56,15
Yaguarcuna	11	4,23	4,23	60,38
La Banda	7	2,69	2,69	63,08
San Cayetano Alto	10	3,85	3,85	66,92
La Fabiola	5	1,92	1,92	68,85
San Sebastián	26	10	10	78,85
La Paz	10	3,85	3,85	82,69
Nueva Granada	10	3,85	3,85	86,54
Las Palmas	4	1,54	1,54	88,08
24 de Mayo	7	2,69	2,69	90,77
Rodríguez Witt	6	2,31	2,31	93,08
Otras	18	6,92	6,92	100
Total	260	100	100	

2. Tipo de vivienda que poseen las personas encuestadas

<i>Vivienda</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje Acumulado</i>
Casa o Villa	155	59,62	59,62	59,62
Departamento	91	35	35	94,62
Otros	14	5,38	5,38	100
Total	260	100	100	

3. Los encuestados tienen un sistema de seguridad

<i>Respuestas</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje Acumulado</i>
Si	135	51,92	51,92	51,92
No	125	48,08	48,08	100
Total	260	100	100	

4. Sistema de seguridad que poseen

<i>Tipos de Seguridad</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje Acumulado</i>
Alarmas	70	26,92	26,92	26,92
Seguridad Privada	65	25	25	51,92
No aplicable	125	48,08	48,08	100
Total	260	100	100	

5. Proveedores de los Servicios

<i>Compañías de Seguridad</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje Acumulado</i>
Compañía DISEC	11	4,23	4,23	4,23
VigiProyseg	23	8,85	8,85	13,08
Sistemas de alarma de alta tecnología	26	10	10	23,08
Visetrans Cía. Ltda.	23	8,85	8,85	31,92
Alarma Stop	7	2,69	2,69	34,62
Otros	45	16,15	16,15	50,77
No aplicable	125	49,23	49,23	100
Total	260	100	100	

6. Si es necesario para la población instalar un sistema de seguridad

<i>Respuestas</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje Acumulado</i>
Si	211	81,15	81,15	81,15
No	18	6,54	6,54	87,69
Tal vez	31	12,31	12,31	100
Total	260	100	100	

7. Servicios adicionales para emplear un sistema de seguridad

<i>Servicios adicionales</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje Acumulado</i>
Confiabilidad	14	5,38	5,38	5,38
Rápido	18	6,92	6,92	12,31
Credibilidad	13	5	5	17,31
Preciso	1	0,38	0,38	17,69
Otros	3	1,15	1,15	18,85
Opción varias	148	56,92	56,92	75,77
Opción múltiples	49	18,85	18,85	94,62
No aplicable	14	5,38	5,38	100
Total	260	100	100	

Opción varias y múltiples		
	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>
Confiabilidad	126	25,25
Rápido	139	27,86
Credibilidad	102	20,44
Preciso	97	19,44
Otros	35	7,01
Total	499	100

8. Sistemas para facilitar los servicios del hogar

<i>Servicios para facilitar los servicios del hogar</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje Acumulado</i>
Encendido de luces automáticas	11	4,23	4,23	4,23
Encendido de electrodomésticos automáticamente	7	2,69	2,69	6,92
Cierre de puertas y ventanas de acuerdo a un sistema inteligente	49	18,85	18,85	25,77
Encendido automático de los servicios mediante llamadas telefónicas	12	4,62	4,62	30,38
Opción varias	145	55,77	55,77	86,15
Opción múltiples	36	13,85	13,85	100
Total	260	100	100	

Opción varias y múltiples		
	Frecuencia	Porcentaje
Encendido de luces automáticas	112	23,48
Encendido de electrodomésticos automáticamente	73	15,3
Cierre de puertas y ventanas de acuerdo a un sistema inteligente	183	38,36
Encendido automático de los servicios mediante llamadas telefónicas	109	22,85
Total	477	100

9. Ingresos que destinan a los servicios de alarmas y sistemas inteligentes

<i>Respuestas</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje Acumulado</i>
51-70	2	0,77	0,77	0,77
Opción varias	258	99,23	99,23	100
Total	260	100	100	

<i>Opción Varias y Múltiples</i>		
<i>Alarmas</i>		
30-50	136	55,06
51-70	87	35,22
71-90	20	8,1
91 a más	4	1,62
	247	100
<i>Sistemas Inteligentes</i>		
80-110	140	57,61
111-130	78	32,1
131-150	22	9,05
151 a más	3	1,23
	243	100

10. Medios de Comunicación más utilizados

<i>Medios de Comunicación</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Porcentaje válido</i>	<i>Porcentaje acumulado</i>
Televisión Nacional	35	13,46	13,46	13,46
Prensa escrita	14	5,38	5,38	18,85
Radio	6	2,31	2,31	21,15
Revistas	1	0,38	0,38	21,54
Internet	1	0,38	0,38	21,92
Opción Varias	99	38,08	38,08	60
Opciones múltiples	104	40	40	100
Total	260	100	100	

<i>Opción Varias y Múltiples</i>		
Televisión Local	46	9,02
Televisión Nacional	122	23,92
Prensa escrita	123	24,12
Radio	118	23,14
Revistas	53	10,39
Internet	48	9,41
Total	510	100

ANEXO 3



PROPUESTA PARA PRESENTACIÓN DE SERVICIOS

Presentada a:

**Dr. César Castro
Gerente
COMERCIAL CESÁR CASTRO**

Para mayor información visitar:

San Cayetano Alto, Campus UTPL. Calle Paris
Telf.: 2570-275, ext.: 2962
www.utpl.edu.ec/valltecnologico

Antecedentes

El proyecto de instalar un Valle de Tecnología y Ciencia nace como resultado de la convergencia del trabajo y sueños de varias personas en la Universidad Técnica Particular de Loja, relacionados a la Unidad de Proyectos y Sistemas Informáticos: estudiantes, profesores y directivos.

El propósito de este proyecto es introducir cambios profundos en la forma de concebir el mundo de la tecnología - en términos de negocios e investigación- en nuestra región y país, que mejoren la competitividad de las empresas tecnológicas, creemos que se requiere el diseño de nuevas estrategias que tengan como propósito la creación y desarrollo de empresas innovadoras; el proyecto busca generar una cultura de emprendimiento, de excelencia y de asociatividad en el área tecnológico.

La finalidad es potenciar la innovación, cooperación y competencia, promover las alianzas con empresas tecnológicas exitosas a nivel internacional, soñamos desde la tecnología, y desde Loja para el mundo y para nosotros.

Misión

La Misión de Loja Valle de Tecnología es, contribuir al desarrollo cognoscitivo y económico del país, a través del apoyo a iniciativas de empresa del conocimiento y de base tecnológica.

Visión

Su Visión es convertirse en el centro de producción del conocimiento y tecnología, más importante del Ecuador y principal proveedor de productos y servicios de América Latina.

Objetivo

Desarrollar en Loja un polo tecnológico a través de la implementación progresiva de un Valle de Tecnología que beneficie positivamente a nuestra región y el País; el proyecto implica establecer una fundación que tendrá como componentes principales una incubadora de base tecnológica, que promueva el emprendimiento y un cluster de empresas constituidas en un marco de cooperación y competencia.

LINEA DE SERVICIOS DEL VALLE DE TECNOLOGIA

- **Sistema de Redes**
 - Diseño e instalación de redes
 - Mantenimiento y capacitación y Asesoría
 - Auditoria de redes
 - Seguridad de redes
- **Telecontrol**
- **Alarmas**
- **Telefonía Fija.**
- **Sistemas Inteligentes.**
- **Instalaciones eléctricas.**
- **Sitios web.**
 - Blogs.
 - Wikis.
 - Comercio Electrónico
 - Web 2.0
- **Diseño corporativo.**
- **Multimedia.**
- **Publicidad en portal web.**
- **Programación de software.**
- **Soporte Técnico.**
 - Consultoría, Asesoría, Fiscalización.
 - Venta de antivirus
 - Instalación de programas

CLIENTES ATENDIDOS

- **PREDESUR**

Portal Web – <http://www.predesur.org.ec>

- **Ai Wiiib**

Portal Web – <http://www.plazatres.com>

- **Colegio Particular Juan Montalvo**

Sistema de Generación Automática de Pruebas

- **Asoc. Profesores UTPL**

Sistema de Gestión de Caja de Ahorro

- **UTPL**

Sistema de Gestión de Vehículos.

- **Cooperativa de Ahorro y Créditos Educadores de Loja CACEL (Pendiente de Aprobación)**

Sistema de Gestión Financiera

- **UPSI - UTPL**

Wiki – [HTTP://www.utpl.edu.ec/upsiblog/autoevaluación](http://www.utpl.edu.ec/upsiblog/autoevaluación)

- **CISOL**

Diseño e Instalación de redes

- **GOLD MARCA MINING ECUADOR**

Diseño e instalación de la red en la oficinas del campamento

Instituciones que respaldan a **Loja Valle de Tecnología**



Anexo 4

- Hoja Membretada



TELECAUSTRO

San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología

Telf.: 2561033 / 096843251

telecaustro@gmail.com

Loja-Ecuador

- Sobres.



San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología

Tel.: 2561033 / 096843251 telecaustro@gmail.com

Loja-Ecuador

- Carpetas.



TELECAUSTRO
La tecnología en tus manos

Servicios de Telecomunicación

- Redes
- Telefonía

Servicio de Electrónica

- Alarmas
- Sistemas Inteligentes domiciliarios
- Telecontrol

- Trípticos.



San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif.
UPSI Valle de Tecnología

Telf.: 2561033 / 096843251

telecaastro@gmail.com

Loja-Ecuador



TELECAUSTRO, con cuatro años de experiencia brindamos servicios de telecomunicación y electrónica, para las empresas lojanas, y a la ciudadanía en general, contamos con una amplia variedad de servicios como.

Nuestros servicios representan la eficiencia de nuestro trabajo, además brindamos asesoramiento técnico y mantenimiento de nuestros servicios.

Visión

Ser reconocida como una empresa en servicios de telecomunicaciones y aplicaciones electrónicas, en el austro ecuatoriano.

Misión

Ofrecemos servicios de calidad en telecomunicaciones y electrónica, a través del diseño e innovación de servicios adaptados al mercado moderno, asegurándonos que nuestros clientes obtengan eficiencia y confiabilidad.

Valores

- ☑ Estándares de Calidad Profesional.
- ☑ Formación Profesional Continua.
- ☑ Eficiencia.

Servicios

Servicios de Telecomunicación

- ✓ ***Redes***
- ✓ ***Telefonía***

Servicios de Electrónica

- ✓ ***Alarmas***
- ✓ ***Sistemas Inteligentes***
- ✓ ***Telecontrol***

Beneficios.

Mayor comodidad para su empresa u hogar.

Siempre seguro y efectivo.

- **Carta de Presentación.**



Loja, ____de____ del 2008

Srta.

Vanessa Pineda

BANCO DE LOJA

Ciudad.-

De nuestras consideraciones:

Reciba un cordial saludo a nombre de quienes formamos **TELECAUSTRO**. Hacemos llegar la siguiente propuesta de servicios de telecomunicaciones y electrónica que nuestra empresa ofrece, garantizándole resultados satisfactorios.

TELECAUSTRO, es una empresa que brinda servicios al mercado lojano, ofreciendo una óptima calidad en instalaciones, nuestro principal objetivo es caracterizarnos por ser una de las empresas que promete innovación, confianza, credibilidad y seguridad.

Por las razones expuestas y seguros de ofrecer nuestros servicios, les anticipamos nuestros agradecimientos.

Atentamente,

Patricio Calle

GERENTE

TELECAUSTRO

San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología

Telf.: 2561033 / 096843251

telecaustro@gmail.com

Loja-Ecuador



PRESENTACION DE SERVICIOS DE TELECAUSTRO

San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología

Telf.: 2561033 / 096843251

telecaustro@gmail.com

Loja-Ecuador

TELECAUSTRO



TELECAUSTRO

La tecnología en tus manos

TELECAUSTRO, con cuatro años de experiencia brindamos servicios de telecomunicación y electrónica, para las empresa lojanas, contamos con una amplia variedad de servicios como: Instalaciones de redes y alarmas, Casas Inteligentes, Sistema de control de Edificio Inteligente, Sistema de control y Monitoreo remoto GSM.

Nuestros servicios representan la eficiencia de nuestro trabajo, por lo que brindamos comodidad para sus áreas de labor.

Además brindamos asesoramiento técnico y mantenimiento de nuestros servicios.

Nuestra Misión

Ofrecemos servicios de calidad en telecomunicaciones y electrónica, a través del diseño e innovación de servicios adaptados al mercado moderno, asegurándonos que nuestros clientes obtengan eficiencia y confiabilidad.

Nuestra Visión

Ser reconocida como una empresa en servicios de telecomunicaciones y aplicaciones electrónicas, en el austro ecuatoriano.

Nuestros Valores

- Estándares de Calidad Profesional.
- Formación Profesional Continua.
- Efectividad.

San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología

Tel.: 2561033 / 096843251

telecaustro@gmail.com

Loja-Ecuador

TELECAUSTRO

Nuestros Servicios

Servicios de Telecomunicación

- **Redes**

Es importante resaltar la importancia de la gestión de red desde el punto de vista empresarial, como uno de los componentes esenciales que maximiza la relación calidad/coste de los servicios de telecomunicación.

- **Telefonía**

Al igual que la información es importante brindar el servicio de comunicación telefónica ya sea dentro o fuera de la institución.

Servicios de Electrónica

- **Alarmas**

Para brindar mayor seguridad a la población y a las empresas tanto públicas como privadas, ofrecemos este servicio.

- **Sistemas Inteligentes**

Brindan comodidad a los clientes, con este sistema se facilitará las tareas tanto dentro del hogar como de las empresas.

- **Telecontrol**

Para poder controlar el tiempo de las máquinas de trabajo que pueden ser prestadas o alquiladas, se ofrece este servicio para un mayor control de los mismos, esto se lo realiza mediante un chip.



TELECAUSTRO

La tecnología en tus manos

Empresas con la que TELECAUSTRO ha trabajado

- MOVIMUEBLE

Trabajos eléctricos — conexiones telefónicas y puertas con tarjeta magnética.

- GRÁFICAS SANTIAGO

Servicios Eléctricos y Redes.

- BANCO DE LOJA

Servicios Eléctricos y Redes.

- UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA

Servicio de Redes — central de enfermería.

Contactos.

- Patricio Calle

Gerente

Telf.: 2561033/096843251

apcalle@utpl.edu.ec

- Gonzalo Ramón Director de Área.

Telf.: 2561546/082769669

ggramon@utpl.edu.ec

Instituciones que respaldan a TELECAUSTRO



San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología

Telf.: 2561033 / 096843251

telecaustro@gmail.com

Loja-Ecuador

TELECAUSTRO

- **Nota de Venta**¹⁵

Es un documento que la empresa vendedora entrega al comprador; por la adquisición de bienes, los que son utilizados por pequeños negocios, en los que el comprador no necesariamente necesita de una factura, por ser consumidor final.



RUC:
**NOTA DE
 VENTA**
 N° 001-001-0000001

San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología
 Telf.: 2561033 / 096843251
telecaustro@gmail.com
 Loja-Ecuador

Sr. (es):

Dirección:

Fecha: _____

Cantidad	Descripción	P. Unitario	P. Total
TOTAL			

Cliente

Firma Autorizada

¹⁵ Rubén Sarmiento; “Contabilidad General”; Cuarta edición- 1999

- **Comprobante de Retención¹⁷**

Es un documento que sirve de constancia de las retenciones realizadas por los siguientes conceptos:

1. Retención en la fuente del impuesto a la renta.
2. Retenciones del IVA.



San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología
 Telf.: 2561033 / 096843251
telecaustro@gmail.com
 Loja-Ecuador

RUC:
COMPROBANTE DE RETENCIÓN
 N° 001-001-0000001

Sr. (es): _____

RUC: _____

Dirección: _____

Fecha: _____

Tipo de Comprobante de Venta: _____

N° de Comprobante de Venta: _____

Cantidad	Descripción	Impuesto	P. Unitario	P. Total

 Firma del Agente de Retención

Valido su emisión hasta.....

Datos de imprenta

¹⁷ Guía “El Contador” 2008

- **Comprobante Diario**¹⁸

Sirve para registrar las operaciones que no se anotan en los comprobantes de egreso o ingreso, como por ejemplo: notas de crédito, notas de débito, donaciones, asientos de ajuste, reclasificaciones, asientos de cierre, etc.



**COMPROBANTE
DIARIO**
Nº 001-001-0000001
RUC:

San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología

Tel.: 2561033 / 096843251

telecaustro@gmail.com

Loja-Ecuador

Fecha: _____

Concepto: _____

Código	Nombre de la Cuenta		Debe	Haber
	Suman			
Elaborado	Revisado	Autorizado	Contabilizado	

¹⁸ Guía Didáctica “Contabilidad General I”- Modalidad Abierta y a Distancia

- **Comprobante de Ingresos**¹⁹

Documento que registra el ingreso del dinero en efectivo y/o cheque (s) a la empresa, por varios conceptos.



TELECAUSTRO

La tecnología en tus manos

San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología

Telf.: 2561033 / 096843251

telecaustro@gmail.com

Loja-Ecuador

Fecha: _____

Persona: _____

Recibí la cantidad de:

Por motivo de:

Recibí Conforme

Entregue Conforme

TELECAUSTRO

COMPROBANTE DE INGRESOS

Nº 001-001-0000001

RUC:

¹⁹ Rubén Sarmiento; “Contabilidad General”; Cuarta edición- 1999

- **Comprobante de Egresos o Pago²⁰**

Documento que registra el egreso o pago del dinero en efectivo y/o cheque (s) de la empresa, por varios conceptos.



TELECAUSTRO

La tecnología en tus manos

San Cayetano Alto, Campus UTPL –Edif. UPSI Valle de Tecnología

Telf.: 2561033 / 096843251

telecaustro@gmail.com

Loja-Ecuador

Fecha: _____

Persona: _____

Recibí la cantidad de:

Por motivo de:

Recibí Conforme

Entregue Conforme

TELECAUSTRO

COMPROBANTE DE PAGO

Nº 001-001-0000001

RUC:

²⁰ Rubén Sarmiento; “Contabilidad General”; Cuarta edición- 1999

- **Acta de Recepción**



TELECAUSTRO

La tecnología en tus manos

Fecha.....

.....
de TELECAUSTRO

CERTIFICA:

Que el material

.....

.....

adquirido a la Empresa especificado

en la factura adjunta nº..... por....., y

entregado a.....

ha sido recibido de conformidad con lo solicitado.

Para que así conste, firmo la presente Certificación en Loja-Ecuador.

Firma

TELECAUSTRO

- Contrato

**CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS
ENTRE TELECAUSTRO Y COLEGIO DE ARQUITECTOS PERIODO
2008**

PARTICIPANTES: **TELECAUSTRO**

COLEGIO DE ARQUITECTOS

REPRESENTACIÓN LEGAL: Por parte de TELECAUSTRO comparece su gerente y representante legal durante el período 2008 Sr. Patricio Calle

Por parte de COLEGIO DE ARQUITECTOS comparece su Gerente General y representante legal el Arq. Jony Palacios.

RUC: **TELECAUSTRO:**

COLEGIO DE ARQUITECTOS:

VIGENCIA: 14 al 31 de Abril de 2008

PRIMERA: ANTECEDENTES

COLEGIO DE ARQUITECTOS se encuentra interesado en la instalación de redes por cableado estructurado y TELECAUSTRO, a través de su personal, tiene una amplia trayectoria en desarrollo e instalación de redes.

Con estos antecedentes COLEGIO DE ARQUITECTOS recibió una oferta por parte de TELECAUSTRO, la que ha sido considerada pertinente y factible, situación que motiva el presente contrato.

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO

Constituye objeto del presente contrato el compromiso de TELECAUSTRO de elaborar

y/o prestar los siguientes servicios:

- Instalación de 15 puntos de red por cableado estructurado.

La instalación de redes será de total satisfacción para COLEGIO DE ARQUITECTOS.

INFORME DE CABLEADO ESTRUCTURADO OFICINAS OUI

UBICACIÓN:

Oficinas OUI, edificio Central planta alta Secretaria General, UTPL

FECHA:

Abril 2008.

CANTIDAD DE PUNTOS:

19

CATEGORÍA:

5E

NORMA:

568B

INSTALADOR:

TELECAUSTRO

Patricio Calle
Gerente
TELECAUSTRO

RESUMEN DE PUNTOS

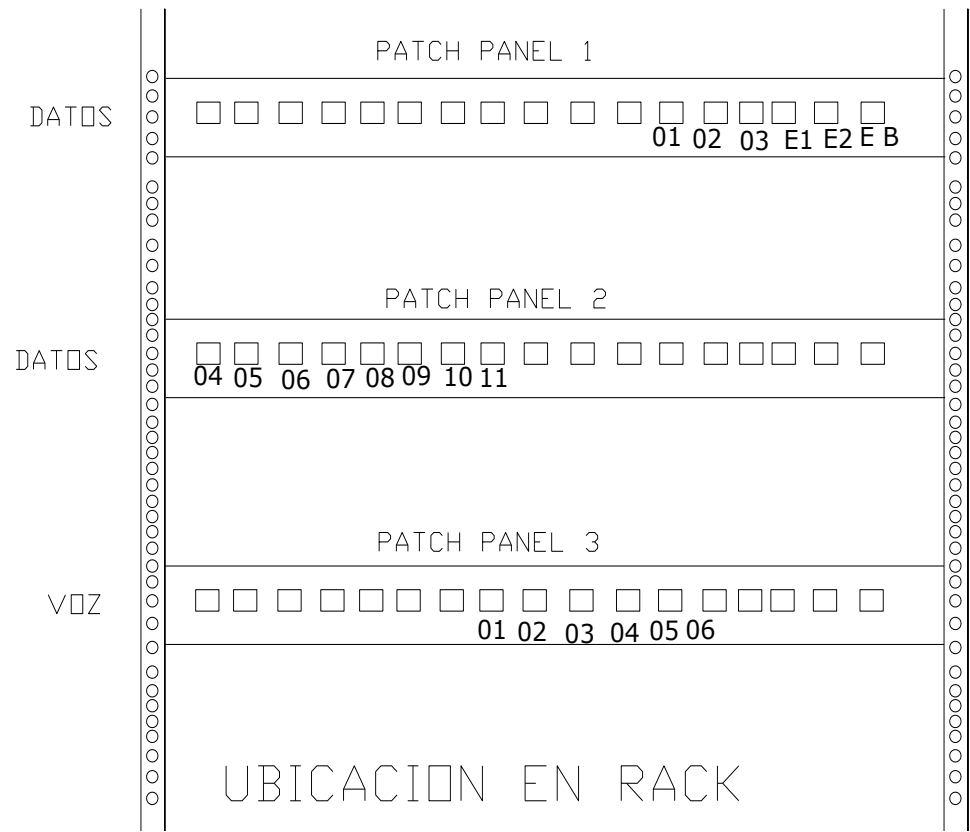
PUNTOS DE CABLEADO ESTRUCTURADO OFICINAS OUI				
Lugar	VOZ	DATOS	ENLACE	TOTAL
OFICINAS OUI	6	11	2	19
<i>Total de puntos de cableado estructurado</i>				19

DETALLE DE PUNTOS

PUNTO DE DATOS	LONGITUD DE CABLE (m)	UBICACIÓN EN RACK	
PB-D-01	49	19	PATCH P 1
PB-D-02	48	20	
PB-D-03	54	21	
enl 1	85	22	
enl 2	85	23	
PB-D-04	56	01	PATCH P 2
PB-D-05	60	02	
PB-D-06	65	03	
PB-D-07	66	04	
PB-D-08	65	05	
PB-D-09	74	06	

PB-D-10	74	07	PATCH P 3
PB-D-11	75	08	
PB-V-01	48	12	
PB-V-02	48	13	
PB-V-03	54	14	
PB-V-04	65	15	
PB-V-05	65	16	
PB-V-06	65	17	

UBICACIÓN EN RACK



ANEXO 1
MATERIALES PARA PUNTOS ADICIONALES DE ENLACE A RACK
CENTRAL

ITEM	DESCRIPCIÓN	U	CANTIDAD	PRECIO U	PRECIO T
1	PATCH CORD CAT5E GRIS 1m	c/u	4	1,94	7,76
2	CABLE UTP CAT 5e PANDUIT	m	176	0,44	77,44
3	CANALETA 40X25	2m	13	4,7	61,1
4	ANGULO EXTERNO 40X25	c/u	7	0,77	5,39
5	ANGULO INTERNO 40X25	c/u	5	0,77	3,85
6	ANGULO PLANO 40X25	c/u	4	0,77	3,08
7	UNIONES 40X25	c/u	12	0,36	4,32
8	jack R M 5e	c/u	4	3,58	14,32
9	INSTALACION	c/u	2	11	22
				TOTAL	199,26

ANEXO 2.
REUBICACION DE 7 PUNTOS EN AREA DE TRABAJO

ITEM	CANT	P UNIT	P TOTAL
caja sobrepuesta	4	1,59	6,36
face plate	4	4,04	16,16
reinstalación de punto de red	7	4	28
		TOTAL	50,52

ANEXO 3

DETALLE DE FACTURA

ITEM	DETALLE	Cant	Precio U	Precio T
1	Materiales	1	1370,47	1370,47
2	Instalación de punto de red	17	11	187
3	Puntos de enlace adicionales	1	199,26	199,26
4	Reubicación de 7 puntos	1	50,52	50,52
			SUBTOTAL	1807,25
			IVA 12%	216,87
			TOTAL	2024,12

ANEXO 4

CUÑA PUBLICITARIA

TELECAUSTRO, la tecnología en tus manos....

TELECAUSTRO con tecnología avanzada, brinda a la población y empresas lojanas, servicios de telecomunicaciones y electrónica de la más alta calidad, para su comodidad y seguridad, nuestros servicios son eficientes y rápidos, ya no se preocupe más.

Ofrecemos:

Instalaciones de redes y telefonía.

Instalación de alarmas.

Sistemas Inteligentes, y,

Telecontrol.

Recuerde que brindamos un mantenimiento seguro, eficaz y eficiente en todos nuestros servicios.

Para mayor información comunicase al: 2561033 o al 096843251, o visítenos en La Universidad Técnica Particular de Loja – Edif. UPSI Valle de Tecnología.

¡Ahora ya existe en Loja una empresa innovadora, no lo dude más, acérquese ya

ANEXO 5



TELECAUSTRO

La tecnología en tus manos

Servicios de Telecomunicaciones y Electrónica

Ofrecemos:

- *Instalaciones de redes y telefonía.*
- *Instalaciones de alarmas.*
- *Sistemas Inteligentes, y*
- *Telecontrol.*

*Nuestros servicios son seguros, y
rápidos.*

*Recuerde que nuestro principal
valor es ser eficientes.*

Visítenos en:

San Cayetano Alto, Campus UTPL—Edif. UPSI—Valle de Tecnología.

O comuníquese al:

2561033 / 096843251

telecaustro@gmail.com

RADIO LOJA

97.7 FM

LA RADIO ES MÚSICA ... ES CULTURA

PROFORMA

PARA:
DE: RADIO LOJA 97.7

Loja, del 2007

Pongo a consideración de Usted lo siguiente:
El valor de las cuñas de lunes a sábado:

No. de cuñas	TIPO	VALOR MENSUAL
1	cuña diaria	\$26.00 más IVA
2	cuña diaria	\$52.00 más IVA
3	cuña diaria	\$78.00 más IVA
4	cuña diaria	\$104.00 más IVA
5	cuña diaria	\$130.00 más IVA
6	cuña diaria	\$156.00 más IVA
7	cuña diaria	\$182.00 más IVA
8	cuña diaria	\$208.00 más IVA
9	cuña diaria	\$234.00 más IVA
10	cuña diaria	\$260.00 más IVA

En la contratación de:
3, 4, 5 y 6 cuñas la Radio considera 1 cuña de bonificación en la programación regular o los días domingos
7, 8, 9 y 10 cuñas se considera 2 cuñas de bonificación en la programación regular o los días domingos

El horario de las cuñas se pautarán de acuerdo a lo que la institución crea conveniente.

Sin otro particular por el momento, y a la espera de sus gratas órdenes.

Muy atentamente,

Eduardo Ruiz Luna
GERENTE

Voz y sonido cultural ...

*Dirección: 24 de Mayo SN y Azuay (esquina) • Telf./Fax: (07) 2584 979 / 2584 975
LOJA - ECUADOR*



Loja, Marzo del 2008

Señorita
Vanessa Pineda
TELECAUSTRO
Ciudad.-

De mi consideración:

Reciba un cordial saludo a nombre de quienes hacemos Radio Poder F.M. Hacemos llegar la propuesta de servicios de publicidad que nuestra emisora ofrece, garantizándole con seguridad resultados satisfactorios en el futuro.

Nuestra emisora se ha mantenido en los últimos años en los primeros lugares, según diferentes encuestas realizadas, llegando principalmente a un público entre 15 y 50 años de edad. A más de cubrir la ciudad, llegamos con nuestra señal a diez cantones, incluyendo entre ellos Catamayo, Saraguro, Gonzanamá, parte de Vilcabamba, Catacocha, además de la parte alta de la provincia de El Oro.

Durante meses pasados, empresas importantes del país y la localidad han realizado campañas de publicidad, confiando sus cuentas con nosotros. Destacamos:

- Hunter – Carseg
- Servendis S.A.
- Fybica (Cadena de Farmacias)
- Mazda (producción de vehículos)
- Saereo
- Andec
- Extreme Game Center
- Sedal
- Pronaca – Mr. Chancho (productora de alimentos)
- Supermercados La Favorita – Supermaxi
- Barlovento.
- General Motors (producción de vehículos)
- Presidencia de la República
- Pronaca – Mr Pollo (productora de alimentos)
- Conecel – Porta (proveedora de servicios telefónicos)
- Industrial Surindu – Nestlé (productora de alimentos)
- El Comercio (Diario quiteño de circulación nacional)
- El Universo (Diario guayaquileño de circulación nacional)
- TAME Líneas Aéreas Ecuatorianas (servicios aéreos)
- Cerveza Brahma (compañía de cervezas)
- Telecsa – Allegro PCS (proveedora de telefonía celular)
- DHL Courier (servicios de entregas, dentro y fuera del país)

Miguel Riofrío y Bolívar - Edif.: M.A. Loayza. 3er. Piso •
Teléfono: (07) 258 4900 - Fax: (07) 258 3350 •
E-mail: poderfm@loja.telconet.net •
P.O. Box: 11-01-482 •
Loja - Ecuador •



Pongo a conocimiento el costo de paquetes mensuales de cuñas, de treinta a cuarenta segundos, transmitidos de lunes a viernes, según tarifas vigentes:

3 cuñas diarias.....\$ 99.00 dólares mensuales
Total 66 cuñas Mensuales
Costo Unitario por cuña: 1.00 dólar con 50 centavos

4 cuñas diarias.....\$ 132.00 dólares mensuales
Total 88 cuñas Mensuales
Costo Unitario por cuña: 1.00 dólar con 50 centavos

5 cuñas diarias.....\$ 165.00 dólares mensuales
Total: 110 cuñas Mensuales
Costo Unitario por cuña: 1.00 dólar con 50 centavos

6 cuñas diarias.....\$ 198.00 dólares mensuales
Total: 132 cuñas Mensuales
Costo Unitario por cuña: 1.00 dólar con 50 centavos

7 cuñas diarias.....\$ 231.00 dólares mensuales
Total: 154 cuñas Mensuales
Costo Unitario por cuña: 1.00 dólar con 50 centavos

8 cuñas diarias.....\$ 264.00 dólares mensuales
Total: 176 cuñas Mensuales
Costo Unitario por cuña: 1.00 dólar con 50 centavos

9 cuñas diarias.....\$ 297.00 dólares mensuales
Total: 198 cuñas Mensuales
Costo Unitario por cuña: 1.00 dólar con 50 centavos

10 cuñas diarias.....\$ 330.00 dólares mensuales
Total: 220 cuñas Mensuales
Costo Unitario por cuña: 1.00 dólar con 50 centavos

Estos precios no incluyen IVA

Cualquier paquete comprende transmisión de cuñas en los horarios de mayor rating de sintonía. Por la atención a la presente y en espera de que la opción más conveniente sea considerada y oportunamente aprobada, me suscribo.


RADIO
PODER 95.5
F.M.
258 3350
Antonio Cevallos
RADIO PODER
Telf: 258 3350 - 258 4900

Miguel Riofrío y Bolívar - Edif.: M.A. Loayza. 3er. Piso •
Teléfono: (07) 258 4900 - Fax: (07) 258 3350 •
E-mail: poderfm@loja.telconet.net •
P.O. Box: 11-01-482 •
Loja - Ecuador •



Loja, Febrero 28/2008

Srta
Vanessa Pineda
Ciudad.

Estimado cliente:

DIARIO LA HORA, es una empresa periodística con diarios regionales de carácter local. Nuestras diez regionales se enfocan en cubrir las necesidades de los lectores en cada comunidad, además de brindarles información del país y del mundo. **Nuestra ventaja competitiva, radica en la cercanía que tiene cada periódico con la comunidad y sus habitantes.**

DIARIO LA HORA REGIONAL LOJA circula ampliamente, en la ciudad y provincia, tenemos el agrado de comunicarle, que nuestro objetivo es el de caracterizarnos por ser una guía útil a la ciudadanía, informando cada mañana las noticias de mayor relevancia a nivel local, nacional e internacional, comprometiéndonos a estar cada vez más cerca de nuestros lectores, y brindarles consejos prácticos para el desarrollo de sus actividades diarias.

Por las razones expuestas, estamos convencidos, que decidirá anunciar en nuestro matutino, por lo que a continuación le damos a conocer la tarifa solicitada por cada día de publicación:

<u>TAMAÑO</u>		<u>PAG. INDET. B/N</u>	<u>PAG. INDET. F/C</u>
<u>1 página</u>	5 col. ancho x 34 cm. alto	\$ 238,00	\$ 459,00
<u>1/2 página</u>	5 col. ancho x 17 cm. alto	\$ 119,00	\$ 229,50
	10 cms. ancho x 18 cms. alto	\$ 50,40	\$ 97,20
	10 cms. ancho x 10 cms. alto	\$ 28,00	\$ 54,00

Estos valores no incluyen el 12% del I.V.A. Somos contribuyentes especiales.

Si se confirma la contratación, las retenciones sírvase remitirlas con los siguientes datos: Editorial La Hora de Loja-Edihora Cia. Ltda. Ruc: 1190082152001 Dir: Imbabura 15-84 y 18 de Noviembre.

Esperamos contarle entre nuestros dilectos clientes. En caso de requerir información adicional, estaremos gustosos de atenderle. Favor comuníquese al teléfono 2 577099 ext. 111 o al 2576947.

Atentamente,

Nuri Lara A.
DIARIO LA HORA-LOJA



ANEXO 7

COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

Compañía de Responsabilidad Limitada, significa que la mayoría de los socios tienen un límite en su responsabilidad personal (en la medida de su inversión) la responsabilidad por las deudas y compromisos del negocio será también limitada de acuerdo con la cantidad proporcional de su inversión en el mismo.

Constitución de la Compañía

Para constitución de una compañía de responsabilidad limitada se requiere:

- La compañía debe contar al menos con dos socios y máximo quince.
- Su capital inicial debe ser superior a 400,00 dólares americanos, al menos la mitad de su capital debe estar desembolsado en el momento de la constitución y el resto deberá serlo en el transcurso del año siguiente.
- La responsabilidad del socio se limita a la cantidad de su contribución al capital.
- Voluntad de los otorgantes de fundar una compañía de responsabilidad limitada.
- Cuantía de los gastos de constitución.
- Las participaciones que representan sus intereses no pueden ser transferidas sin la aprobación del 100% del capital.
- Las personas extranjeras pueden ser socios, pero las corporaciones extranjeras tienen prohibida su participación en este tipo de empresas.
- Se constituye oficialmente después de obtener la aprobación de sus escrituras de constitución por parte de la Superintendencia de Compañías y la subsiguiente publicación de un anuncio al respecto en el periódico local de mayor circulación.

Al menos el 5% de las utilidades anuales de la compañía debe mantenerse separada como reserva legal hasta que este fondo iguale al 20% del capital; si las pérdidas acumuladas de la compañía llegan al 50% del capital, la entidad debe ser liquidada o los socios deberán aportar el capital adicional necesario.

Una compañía de responsabilidad limitada puede constituirse para cualquier tipo de negocio o profesión, con excepción de la banca, los seguros y las finanzas.

ANEXO 8
MINUTA DE CONSTITUCIÓN DE COMPAÑÍAS DE
RESPONSABILIDAD LIMITADA ²¹

SEÑOR NOTARIO:

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

PRIMERA.- COMPARECIENTES.- Intervienen En el otorgamiento de esta escritura

Socios		C.I.	Nacionalidad	Domicilio	Estado Civil
Alfredo	Patricio	Calle		00-77 Francisco y Gaspar de Villarroel	Soltero
Cueva		1104012057	Ecuatoriano	Urbanización “El Paraíso” Manzana J casa3	
Gonzalo Ramón	Jaramillo	1110426230	Ecuatoriano	s/n	Soltero

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

TERCERA.- ESTATUTO DE LA COMPAÑÍA.

TITULO I

Del Nombre, domicilio, objeto y plazo

Artículo 1º.- Nombre.- El nombre de la compañía que se constituye es TELECAUSTRO.

Artículo 2º.- Domicilio.- El domicilio principal de la compañía es San Cayetano Alto, Campus UTPL – Edif. UPSI Valle de Tecnología. Podrá establecer agencias, sucursales

²¹ Minuta obtenida de la Ley de Compañías.

o establecimientos en uno o más lugares dentro del territorio nacional o en el exterior, sujetándose a las disposiciones legales correspondientes.

Artículo 3°.- Objeto.- el objeto de la compañía consiste en ofrecer servicios de telecomunicaciones y aplicaciones electrónicas. En cumplimiento de su objeto, la compañía podrá celebrar todos los actos y contratos permitidos por la ley.

Art. 4°.- Plazo.- El plazo de duración de la compañía es de 25 años, contados desde la fecha de inscripción de esta escritura. La compañía podrá disolverse antes del vencimiento del plazo indicado, o podrá prorrogarlo, sujetándose, en cualquier caso, a las disposiciones legales aplicables.

TITULO II

Del Capital

Artículo 5°.- Capital y participaciones.- El capital social es de 400 dólares de los Estados Unidos de América, dividido en dos participaciones sociales de 200 dólares americanos de valor nominal cada una.

TITULO III

Del Gobierno y de la Administración

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

Artículo 7°.- Convocatorias.- La convocatoria a junta general efectuará el gerente de la compañía, mediante nota dirigida a la dirección registrada por cada socio en ella. El tiempo es de ocho días de anticipación, por lo menos, respecto de aquél en el que se celebre la reunión.

Artículo 8°.- Quórum de instalación.- Salvo que la ley disponga otra cosa, la junta general se instalará, en primera convocatoria, con la concurrencia de más del 50% del capital social. Con igual salvedad, en segunda convocatoria, se instalará con el número de socios presentes, siempre que se cumplan los demás requisitos de ley. En esta última convocatoria se expresará que la junta se instalará con los socios presentes.

Artículo 9°.- Quórum de decisión.- Salvo disposición en contrario de la ley, las decisiones se tomarán con la mayoría del capital social concurrente a la reunión.

Artículo 10°.- Facultades de la junta.- Corresponde a la junta general el ejercicio de todas las facultades que la ley confiere al órgano de gobierno de la compañía de responsabilidad limitada.

Artículo 11°.- Junta universal.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto siempre que esté presente todo el capital pagado y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad de las resoluciones, acepten por unanimidad la celebración de la junta.

Artículo 12°.- Presidente de la compañía.- El presidente será nombrado por la junta general para un período un año, a cuyo término podrá ser reelegido. El presidente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al presidente:

- a) Presidir las reuniones de junta general a las que asista y suscribir, con el secretario, las actas respectivas;
- b) Suscribir con el gerente los certificados de aportación, y extender el que corresponda a cada socio; y,
- c) Subrogar al gerente en el ejercicio de sus funciones, en caso de que faltare, se ausentare o estuviere impedido de actuar, temporal o definitivamente.

Artículo 13°.- Gerente de la compañía.- El gerente será nombrado por la junta general para un período de dos años a cuyo término podrá ser reelegido. El gerente continuará en el ejercicio de sus funciones hasta ser legalmente reemplazado.

Corresponde al gerente:

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

TITULO IV

Disolución y Liquidación

Artículo 14°.- Norma general.- La compañía se disolverá por una o más de las causas previstas para el efecto en la Ley de Compañías, y se liquidará con arreglo al procedimiento que corresponda, de acuerdo con la misma ley.

CUARTA.- APORTES.- Se elaborará el cuadro demostrativo de la suscripción y pago del capital social tomando en consideración lo dispuesto por la Ley de Compañías en sus artículos 137, numeral 7°, 103 ó 104, o uno y otro de estos dos últimos, según el caso. Si se estipulare plazo para el pago del saldo deudor, este no podrá exceder de 12 meses contados desde la fecha de constitución de la compañía. En aplicación de las normas contenidas en los artículos antes citados, se podría elaborar el cuadro de suscripción y pago del capital social a base de los siguientes datos generales:

Nombres socios	Capital suscrito \$400,00	Capital pagado \$400,00	Capital por pagar \$0,00	Número de Participaciones 2	Capital Total \$400,00
Alfredo Patricio Calle Cueva			Numerario		Especies
Gonzalo Ramón Jaramillo			\$400,00		\$0,00
1.					
2.					
.....					
TOTALES: \$400,00					

QUINTA.- NOMBRAMIENTO DE ADMINISTRADORES.- Para los períodos señalados en los artículos 12° y 13° del estatuto, se designa como presidente de la compañía al señor Gonzalo Ramón Jaramillo, y como gerente de la misma al señor Alfredo Patricio Calle Cueva, respectivamente.

DISPOSICIÓN TRANSITORIA.- Los contratantes acuerdan autorizar al doctor (aquí el nombre del abogado que patrocina la constitución de la compañía) para que a su nombre solicite al Superintendente o a su delegado la aprobación del contrato contenido en la presente escritura, e impulse posteriormente el trámite respectivo hasta la inscripción de este instrumento.

ANEXO 9

Requisitos para obtener RUC para Sociedades

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, que generan obligaciones tributarias.²²

TELECAUSTRO se registrará bajo el control de la Súper Intendencia de Compañías por lo cual los requisitos son los siguientes:

- 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
- Copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal
- Original del certificado de votación
- Planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de registro; o,
- Comprobante del pago del impuesto predial, puede corresponder al del año actual, o del inmediatamente anterior
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado o con el sello del juzgado de inquilinato vigente a la fecha de inscripción

NOTA: Se requerirá la copia del formulario 106 en el que conste el pago de la multa en caso de ser una inscripción tardía.

²² <http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=351&codeContent=351>

ANEXO 10

Requisitos: Emisión de Certificación Nombre Comercial y Marca de Servicio²³

1. 7 etiquetas en papel adhesivo 5 x 5cm a color
2. Copia de cedula para personas naturales.
3. Nombramiento del Representante Legal.
4. RUC (notariado) actualizado.
5. Poder
6. Documentos de Prioridad.

²³ Datos obtenidos de la Agencia de Desarrollo Empresarial.

ANEXO 11

CUADRO DE INVERSIONES DE TELECAUSTRO

FLUJO DE INVERSIONES		Año	2008
		Período	0
1. Inversiones fijas			-1.155,00
1.1 No depreciables			
Terreno e infraestructura			-
1.2 Depreciables	20%		
<i>Equipo de Oficina</i>			
Base Celular			-90,00
<i>Equipo de Computo</i>			
1 Computadora			-900,00
1 Impresora			-90,00
1 Escáner			-75,00
2. Inversiones diferidas			-1495,00
Gastos de Constitución de Compañía			-740,00
Registro de Marca y Nombre			-140,00
Gastos de Afiliación			-200,00
Gastos de Publicidad			-415,00
3. Activo Circulante			-1000,00
Capital de Trabajo			-1000,00
4. Otros activos			-1809,00
<i>4.1 Herramientas</i>			-1727,00
2 Destornilladores eléctrico skil			-34,00
2 Taladro 1/2 DW 21715-B3 650w			-236,00
2 Escalera Pie de Gallo 2,74			-228,00
4 Extensiones eléctricas 15m			-57,00
2 Tester up			-71,00
2 Ponchadores rj11			-50,00
2 Ponchadores rj45			-50,00
2 Ponchadores regleta telefonica			-53,00
2 Cajas de Herramientas			-300,00
2 set de Brocas			-12,00
2 Caladora DW 313 V/V			-236,00
4 Walky talky 500m			-400,00
<i>4.2 Activos arrendados</i>			-82,00
Cubículo de Trabajo			-20,00
Línea telefónica- extensión			-10,00
Acceso a internet fisico			-15,00
Servicio de Fax			-5,00
Secretaria Compartida			-12,00
Contabilidad Compartida			-20,00
FLUJO DE INVERSIONES			-5.459

ANEXO 12

CUADRO DE DEPRECIACIONES PROYECTADOS DE TELECAUSTRO

DEPRECIACIONES	Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Período	0	1	2	3	4	5
1. Inversiones fijas							
1.1 Equipo de Oficina							
Base Celular	5	-90,00	-18	-18	-18	-18	-18
1.2 Equipo de Computo							
1 Computadora	5	-900,00	-180	-180	-180	-180	-180
1 Impresora	5	-90,00	-18	-18	-18	-18	-18
1 Escáner	5	-75,00	-15	-15	-15	-15	-15
Total de Depreciaciones			-231	-231	-231	-231	-231

ACTIVO DEPRECIABLE

Bienes Raíces (excluyendo terrenos sin desarrollo)

VIDA UTIL

20 años

% D.A.

5%

Instalaciones

10 años

10%

Maquinaria, Equipo y Muebles

10 años

10%

Vehículos y Equipo de Transporte

5 años

20%

Equipos de Computación

5 años

20%

CUADRO DE AMORTIZACIONES PROYECTADO DE TELECAUSTRO

AMORTIZACIÓN	Año	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	Período	0	1	2	3	4	5
1. Inversiones diferidas							
Gastos de Constitución de Compañía	5	-740,00	-148	-148	-148	-148	-148
Registro de Marca y Nombre	5	-140,00	-28	-28	-28	-28	-28
Gastos de Afiliación	5	-200,00	-40	-40	-40	-40	-40
Gastos de Publicidad	5	-415,00	-83	-83	-83	-83	-83
<i>Total de Amortizaciones</i>			-299	-299	-299	-299	-299

CUADRO DE HERRAMIENTAS DE TELECAUSTRO

Descripción	Cantidad	Precio Unitario	Subtotal	Precio en planta 5%
Destornilladores eléctrico skil	2	17	34,00	35,70
Taladro 1/2 DW 21715-B3 650w	2	118	236,00	247,80
Escalera Pie de Gallo 2,74	2	114	228,00	239,40
Extensiones eléctricas 15m	4	14,25	57,00	59,85
Tester up	2	35,5	71,00	74,55
Ponchadores rj11	2	25	50,00	52,50
Ponchadores rj45	2	25	50,00	52,50
Ponchadores regleta telefonica	2	26,5	53,00	55,65
Cajas de Herramientas	2	150	300,00	315,00
Set de Brocas	2	6	12,00	12,60
Caladora DW 313 V/V	2	118	236,00	247,80
Walky talky 500m	4	100	400,00	420,00
TOTAL			1727,00	1813,35

Descripción	Año	2008	jul/08	ago/08	sep/08	oct/08	nov/08	dic/08	ene/09	feb/09	mar/09	abr/09	may/09	jun/09
	Período	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
2 Tester up		-71,00												
2 Ponchadores rj11		-50,00												
2 Ponchadores rj45		-50,00												
2 Ponchadores regleta telefonica		-53,00												
2 Cajas de Herramientas		-300,00												
2 set de Brocas		-12,00												
2 Caladora DW 313 V/V		-236,00												
4 Walky talky 500m		-400,00												
4.2 Activos arrendados		-82,00												
Cubículo de Trabajo		-20,00												
Línea telefónica- extensión		-10,00												
Acceso a internet fisico		-15,00												
Servicio de Fax		-5,00												
Secretaria Compartida		-12,00												
Contabilidad Compartida		-20,00												
		-												
FLUJO DE INVERSIONES		3.451,00												
Flujo de inversiones acumuladas														
PROYECCIÓN DE VENTAS (tasa de crecimiento)														
INGRESOS														
Venta de Servicios	3.662	-	3677,40	3682,55	3687,71	3692,87	3698,04	3703,22	3708,40	3713,59	3718,79	3724,00	3729,21	3734,43
		-	3.677	3.683	3.688	3.693	3.698	3.703	3.708	3.714	3.719	3.724	3.729	3.734

Descripción	Año	2008	jul/08	ago/08	sep/08	oct/08	nov/08	dic/08	ene/09	feb/09	mar/09	abr/09	may/09	jun/09
	Período	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
COSTOS DE OPERACIÓN														
1. Costos de fabricación			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
			1.460	1.465	1.687,40	1.476	1.481	2.157	1.492	1.498	1.503	1.509	1.514	1.520
1.1 Costo directo		-	1.460	1.465	1.687	1.476	1.481	2.157	1.492	1.498	1.503	1.509	1.514	1.520
Materiales directos (tasa de crecimiento)			0,0054	0,0054	0,0054	0,0054	0,0054	0,0054	0,0054	0,0054	0,0054	0,0054	0,0054	0,0054
Materiales directos	-969		-984,78	-990,10	-995,45	-1000,82	-1006,23	-1011,66	-1017,12	-1022,62	-1028,14	-1033,69	-1039,27	-1044,88
Mano de obra (Técnicos de planta)			-475,12	-475,12	-691,95	-475,12	-475,12	-1145,28	-475,12	-475,12	-475,12	-475,12	-475,12	-475,12
2. Gastos administrativos			544	374	574	544	374	483	544	374	374	544	374	374
Sueldos														
Gerente General			-291,95	-291,95	-491,95	-291,95	-291,95	-401,34	-291,95	-291,95	-291,95	-291,95	-291,95	-291,95
Arriendos														
<i>Espacio físico</i>														
Cubículo de Trabajo			-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20
<i>Equipamiento</i>														
Línea Telefónica - Extensión			-10	-10	-10	-10	-10	-10	-10	-10	-10	-10	-10	-10
Servicio Fax			-5	-5	-5	-5	-5	-5	-5	-5	-5	-5	-5	-5
Acceso a internet físico			-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15	-15
<i>Servicios Comunes</i>														
Secretaria Compartida			-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12	-12
Contabilidad Compartida			-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20	-20
Suministros de oficina			-170	0	0	-170	0	0	-170	0	0	-170	-	-

Descripción	Año	2008	jul/08	ago/08	sep/08	oct/08	nov/08	dic/08	ene/09	feb/09	mar/09	abr/09	may/09	jun/09
	Período	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3. Gastos de ventas			-315	-	-	-230	-315	-	-	-230	-315	-	-	-230
Publicidad y Propaganda														
Medios de Comunicación			-315	-	-	-	-315	-	-	-	-315	-	-	-
Papelería			-	-	-	-230	-	-	-	-230	-	-	-	-230
COSTOS			-2.319	-1.839	-2.261	-2.250	-2.170	-2.640	-2.036	-2.102	-2.192	-2.053	-1.888	-2.124
Margen Bruto			1.359	1.843	1.426	1.443	1.528	1.063	1.672	1.612	1.527	1.671	1.841	1.610
Utilidades para trabajadores 15%			204	277	214	216	229	159	251	242	229	251	276	242
Utilidad antes de Impuestos			1.155	1.567	1.212	1.227	1.299	903	1.421	1.370	1.298	1.421	1.565	1.369
Impuesto del 25%			289	392	303	307	325	226	355	343	324	355	391	342
Utilidad Neta			866	1.175	909	920	974	678	1.066	1.028	973	1.065	1.174	1.027
EXCEDENTE DE OPERACIÓN														
			jul/08	ago/08	sep/08	oct/08	nov/08	dic/08	ene/09	feb/09	mar/09	abr/09	may/09	jun/09
Utilidad neta			866,00	1175,00	909,00	920,00	974,00	678,00	1066,00	1028,00	973,00	1065,00	1174,00	1027,00
+ Depreciación			19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25	19,25
+ Amortización de diferidos			24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92	24,92
Valor Residual														924
Excedente de operación			910,17	1219,17	953,17	964,17	1018,17	722,17	1110,17	1072,17	1017,17	1109,17	1218,17	1995,17
Flujo de caja libre acumulado			910,17	2129,34	3082,51	4046,68	5064,85	5787,02	6897,19	7969,36	8986,53	10095,7	11313,87	13309,04
FLUJO FINANCIERO NETO		jun/08	jul/08	ago/08	sep/08	oct/08	nov/08	dic/08	ene/09	feb/09	mar/09	abr/09	may/09	jun/09
Total inversiones		-5459												
Excedente de operación			910,17	1219,17	953,17	964,17	1018,17	722,17	1110,17	1072,17	1017,17	1109,17	1218,17	1995,17
Flujo financiero neto acumulado		-5459	-4548,83	-3329,66	-2376,49	-1412,32	-394,15	328,02	1438,19	2510,36	3527,53	4636,7	5854,87	7850,04

BIBLIOGRAFIA

Laura Fisher y Jorge Espejo. *Mercadotecnia*, Tercera Edición. McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

James A. O'Brien y George M. Marakas. "Sistemas de Información Gerencia"; séptima edición.

Robert D. Mason, Douglas A. Lind y Willia G. Marchal; *Estadística para Administración y Economía*; Decima Edición. ALFOMEGA GRUPO EDITOR S.A. DE C.V., 2002.

Armando Mora Zambrano; Matemáticas Financiera; Revisión técnica de J. Eduardo Iregui Ortiz, Contador Público; Editora: Lily solano Arévalo, 2004.

Julio García del Junco y Cristóbal Casanueva Rocha, fundamentos de Gestión Empresarial; Ediciones Pirámide.

Pedro Zapata Sánchez, Contabilidad general, Cuarta Edición, actualizad 2003, Revisión técnica de Nancy Ordoñez de Martínez, profesor principal de contabilidad-escuela Politécnica del Ejercito; y Bertha Morales profesor principal de contabilidad-escuela Politécnica dl Ejercito

O. Ray Whittington y Kurt Pany; Principios de Auditoria, Decimo cuarta Edición, . McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. 2005.

Lupe Beatriz Espejo Jaramillo; Guía "Contabilidad General" Primera edición - 2007

Rubén Sarmiento; "Contabilidad General"; Cuarta edición- 1999.

Guía "El Contador", Informativo Contable Empresarial del Ecuador, 2008

Paginas Web:

[http://209.85.215.104/search?q=cache:I_Cw-](http://209.85.215.104/search?q=cache:I_Cw-AfTdekJ:www.seguridadyvigilancia.cl/2008/04/qu-es-una-alarma-y-que-es-un-botn-de.html+Que+es+una+alrma&hl=es&ct=clnk&cd=6&gl=ec&lr=lang_es)

[AFTdekJ:www.seguridadyvigilancia.cl/2008/04/qu-es-una-alarma-y-que-es-un-botn-de.html+Que+es+una+alrma&hl=es&ct=clnk&cd=6&gl=ec&lr=lang_es](http://209.85.215.104/search?q=cache:fRkU3Jpl8DEJ:www.depi.itch.edu.mx/apacheco/ai/s_intel.htm+sistemas+inteligentes:+concepto&hl=es&ct=clnk&cd=4&gl=ec)

[http://209.85.215.104/search?q=cache:fRkU3Jpl8DEJ:www.depi.itch.edu.mx/apacheco/ai/s_intel.htm+sistemas+inteligentes:+concepto&hl=es&ct=clnk&cd=4&gl=ec](http://www.minem.gob.pe/archivos/dge/legislacion/norsimter/terminologia/T-Seccion25.pdf)

<http://www.minem.gob.pe/archivos/dge/legislacion/norsimter/terminologia/T-Seccion25.pdf>

<http://74.125.47.132/search?q=cache:snoGfWzQUgQJ:www.eumed.net/coursecon/libreri/a/2004/alv/2a.htm+Que+son+productos+sustitutos&hl=es&ct=clnk&cd=3&gl=ec>

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

<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=351&codeContent=351>