

## RESUMEN

El mundo financiero se ha visto sujeto a cambios importantes a raíz de los atentados del 11 de Septiembre de 2001 en Estados Unidos, hechos que para muchos inversores se han convertido en grandes oportunidades de crear nuevos negocios y emprender un largo camino hacia la libertad financiera.

Con este antecedente, este proyecto se enfoca en crear una empresa de asesoramiento de inversiones en el Mercado de Divisas, y Mercado de Commodities que determinó una demanda insatisfecha de 553,119 personas para el año 2009. Para nuestro caso utilizamos la PEA de la ciudad de Quito.

Se logró determinar que para la creación de la empresa, se cuenta con todos los recursos, materiales y equipos necesarios para que su funcionamiento sea el adecuado.

La empresa se acogerá a todos los reglamentos y leyes que entidades como la Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos, Ley de Compañías, SRI, entre otros, para que cuenta con todas las legalidades para su funcionamiento.

Finalmente, el estudio financiero afirma que los criterios de evaluación como el VAN, TIR, entre otros, son positivos y confirma que es un proyecto rentable, y el tiempo de recuperación de capital es a mediano plazo. El proyecto busca que las personas busquen una nueva forma de inversión a fin de que se puedan obtener buenos rendimientos, con un nivel de riesgo bajo con el fin de que los inversores tengan una mejor cultura financiera haciendo que la gente obtenga un ingreso extra por sus inversiones.

## Summary

The financial world has been subject to strong changes since September 11 / 2001 in the United States, It made that many investors had great opportunities to create new business and take a long road to financial freedom.

This background, this project find to create an investment advisory firm in Forex Market and Commodity Market and determined that an unsatisfied demand of 553,119 people by 2009. In our case we use the PEA from Quito.

It did possible to determine that the company has all the resources, materials and equipment necessary for its operations.

The company will accept all the regulations and laws to organizations such as the Superintendence of Companies, Superintendence of Banks, Companies Law, SRI, another, that has all the legalities for operation.

Finally, the Financial Study says that the financial evaluation such as VAN, TIR, another, is positive and confirms that it is a profitable project, and recovery time of capital is the medium time. The project seeks that people seeking a new form of investment so they can get good yields with low risk to which investors has better financial literacy so that people get an extra income for their investments.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL:**

Determinar la factibilidad de la empresa de asesoramiento de inversiones en el Distrito Metropolitano de Quito con el propósito de crear un nuevo concepto de inversiones en el Mercado de Divisas y de Commodities e intensificar el movimiento de capital en la ciudad.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

#### **1. Del Estudio de Mercado**

Establecer el número de personas que invertirían en estos mercados, asumiendo eventuales riesgos en su capital invertido.

#### **2. Del Estudio Técnico**

Determinar el entorno en el que van a desempeñar nuestras actividades así como la ubicación, materiales, equipos y personal que necesitaremos para iniciar nuestras actividades.

### **3. Del Estudio Organizacional**

Determinar la estructura legal y organizacional del proyecto a fin de guiar al cliente a invertir en los mercados que nuestra empresa recomiende.

### **4. Del Estudio Financiero**

Cuantificar los requerimientos de inversión necesarios para iniciar el proyecto, y a través del Estudio Financiero determinar la rentabilidad del proyecto.

# CAPÍTULO I

## ESTUDIO DE MERCADO

<sup>1</sup> “El estudio del mercado trata de determinar el espacio que ocupa un bien o un servicio en un mercado específico. El estudio de mercado busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo”.

### 1.1. OBJETIVO GENERAL

Establecer el número de personas que recibirían nuestra asesoría tanto en inversiones en el mercado de divisas como en el mercado de Commodities.

#### 1.1.1. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Conocer la historia de los mercados de divisas y de Commodities a fin de entender los términos y expresiones que surgen en estos mercados.
- ✓ Analizar la situación del mercado de divisas y de Commodities en el mercado ecuatoriano, a fin de determinar la normativa legal para nuestra empresa.
- ✓ Realizar una encuesta a fin de evaluar si la gente estaría dispuesta o no a invertir en estos mercados.
- ✓ Investigar la demanda y oferta tanto de los clientes como de empresas que realizan asesorías en el Distrito Metropolitano de Quito.

---

<sup>1</sup> Fuente: [www.gestiopolis.com/recursos3/docs/mar/estmktpref.htm](http://www.gestiopolis.com/recursos3/docs/mar/estmktpref.htm)

- ✓ Determinar estrategias a fin de presentar al cliente un buen servicio, con un buen precio, satisfaciendo a toda persona que decida contratar nuestras asesorías.

## 1.2.- ESTRUCTURA DEL MERCADO

El mercado es el lugar en que asisten las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacción de bienes y servicios a un determinado precio. La estructura del mercado, describe el estado de un mercado con respecto a la competencia.

<sup>2</sup> “Las formas principales del mercado son:

- **Competencia Perfecta**, en la cual el mercado consiste en un número muy grande de empresas que producen o prestan un servicio de características similares.
- **Competencia Monopólica**, también llamada mercado competitivo, donde hay una gran cantidad de empresas de la independiente que tienen una proporción muy pequeña de la cuota de mercado.
- **Competencia Imperfecta**, se caracteriza básicamente porque en él compiten desde unas cuantas hasta muchas empresas que pueden controlar el precio.
- **Oligopsonio**, un mercado dominado por muchos vendedores y algunos compradores.
- **Monopolio**, donde hay solamente un abastecedor de un producto o de un servicio.
- **Monopolio Natural**, un monopolio en el cual economías de la eficacia de la causa de la escala a aumentar continuamente con el tamaño de la empresa.
- **Monopsonio**, cuando hay solamente un comprador en un mercado”.

En nuestro caso, nuestro mercado es Competencia Imperfecta debido a que pocas empresas brindan asesoría financiera en la ciudad referente a inversiones en los mercados internacionales, aunque no debemos dejar de

---

<sup>2</sup> Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Estructura\\_de\\_mercado](http://es.wikipedia.org/wiki/Estructura_de_mercado)

lado la actividad bancaria ya que también presentan alternativas de asesoramiento financiero dentro del país con sus productos de inversión.

### 1.2.1.- Análisis Histórico

#### MERCANDO DE DIVISAS (FOREX)

<sup>3</sup> *“Para comenzar a hablar de la historia del mercado de divisas al que pertenece **FOREX** hay que empezar en 1944 con el acuerdo de Bretton Woods. Este acuerdo surgió después de que Europa, debido a las guerras en que estuvo enfrascada, había quedado destrozada y débil económicamente.*

*Esta debilidad económica propició que Estados Unidos tuviese una moneda mucho más valorizada respecto a las Europeas, generándose así el fenómeno de la fuga de capitales: En efecto, como invertir en Europa salía mucho menos costoso, los inversionistas Estadounidenses se estaban llevando su capital a ese lugar, debilitando aún más la economía europea. Así, en estos días se vivió un período de gran inestabilidad económica.*

*Esta inestabilidad económica se debía principalmente a que en los tiempos anteriores al acuerdo de Bretton Woods –que marcó el inicio de FOREX- el patrón de medida del valor de una moneda era el oro. El patrón oro generaba un fenómeno económico bastante inestable, ya que por lo general los países se mantenían en un balanceo constante: De la prosperidad económica a la recesión, de la recesión a la prosperidad.*

*Este balanceo se presentaba principalmente porque cuando los países gozaban de un buen momento económico comenzaban a importar muchos bienes y servicios de otros países que no tenían suficientes recursos, así, el país fuerte iba gastando paulatinamente sus reservas de oro hasta quedarse sin recursos.*

*Cuando esto ocurría, entonces llegaba otro país próspero económicamente y hacía lo mismo, esto es, comenzaba a proveerle de oro comprándole bienes y servicios a bajo costo hasta que le daba suficientes recursos como para recuperarse económicamente pero a costa propia. Así, el panorama internacional reflejaba una cantidad de países que pasaban de la recesión a la prosperidad y de la prosperidad a la recesión.*

---

<sup>3</sup> Fuente: [www.invertirforex.com/forex-introduccion/forex-historia.htm](http://www.invertirforex.com/forex-introduccion/forex-historia.htm)



*Para evitar ésta inestabilidad se firmó el acuerdo de Bretton Woods, que significó el comienzo de los mercados de divisas como lo es el **FOREX**. La forma de establecer esta estabilidad era colocar el precio del dólar a US 35 por onza de oro y valorizar las otras monedas tomándolas respecto al dólar. Así, el dólar se convirtió en el patrón de medida internacional respecto a todas las monedas.*

*Otra medida importante (entre muchas otras) fue la de prohibir a los países devaluar o valorizar artificialmente su moneda con la finalidad de fortalecer su comercio respecto a otros países.*



*Con estas medidas se logró evitar la fuga de Capitales de los países desde un país más fuerte económicamente hacia uno que estaba débil y seguiría debilitándose por esta razón. También se logró poner un límite adecuado a las transacciones especulativas que agudizaban la crisis de estabilidad.*

*Más adelante, en 1971, el acuerdo de Bretton Woods fue abolido. Entre las razones por las cuales éste fue abolido se encuentra el agudizamiento y fortalecimiento del sector económico de la construcción después de las guerras europeas unos cuantos años antes y a principios de los años 70.*

En efecto, el fortalecimiento de la construcción generó una inmanejable situación de inestabilidad del mercado internacional, lo cual afectó el mercado de divisas, al cual pertenece **FOREX**.

Al abandonarse el acuerdo de Bretton Woods, se abandona el comienzo de la historia de **FOREX** pero a su vez entran en auge muchas más posibilidades de invertir en divisas. En efecto, al abolirse el acuerdo de Bretton Woods el dólar dejó de ser intercambiable a un valor estable respecto al patrón oro.

El patrón oro habría desaparecido y comenzaría a regir el mercado moderno, donde el valor de las divisas se determina comparando unas con otras. Como es de esperarse, la consecuencia de la desaparición del acuerdo de Bretton Woods fue la liberación de los límites que éste había puesto al precio de intercambio de divisas, entrando a regir las reglas de la oferta y la demanda.

Así, unas monedas comenzaron a valorizarse, otras a depreciarse y, en general, el mercado comenzó a presentar índices de crecimiento e índices de descenso entre las diferentes monedas, fenómeno al cual le llaman volatilidad.



Este fenómeno generó toda clase de oportunidades de inversión para los inversionistas interesados en el mercado especulativo. En este período fue propiamente donde se puede decir que comenzó el fenómeno de desregulación del mercado de divisas, en el cual se inscribe el mercado de divisas **FOREX**.

Sin embargo, antes de la libertad de mercado que experimentamos en estos días en el mercado de **FOREX**, hubo una regulación posterior al acuerdo de Bretton Woods que es importante mencionar: Se trata de las traídas por acuerdo de Smith y el acuerdo Europeo.

Este establecía un sistema de tasas de cambio flotantes entre los diferentes países, el cual fijaba unos límites máximos de descenso o de ascenso entre los cuales la moneda se podía mover pero no podía sobrepasar. Estos acuerdos fueron abolidos después de que se comenzara a dejar el modelo de economía keynesiano, al disminuir el tamaño de los estados y dar más libertad a la economía.

A partir de los años 80, la introducción de nuevas tecnologías empezó a propiciar la globalización del mercado de cambio de divisas, y su ininterrupción, al pasar el mercado de Asia a América y Europa con los usos horarios de forma continua, lo que provocó un mercado abierto 24 horas.

Ya con las tecnologías de los años 90 y la aparición y extensión de Internet por todo el mundo en el nuevo siglo, el mercado de cambio de divisas se convirtió en global, continuo y accesible para todos los inversores, pasando a ser el mercado más grande por volumen de capitales implicados diariamente. Y este mercado global de compra-venta de divisas es lo que se conoce como FOREX (Foreing Exchange Currencies Market), o mercado internacional de cambio de divisas”.

## Gráfico No.1 Plataforma Virtual de FOREX



Fuente: Plataforma InterbankFX. [www.interbankfx.com](http://www.interbankfx.com)

## MERCADO DE COMMODITES

<sup>4</sup> *“El mercado de commodities es el más antiguo del mundo, este mercado nace a mediados del siglo XVII en Chicago a manos de los agricultores de ese lugar que tranzaban sus productos recién cosechados a diferentes clientes.*

*Con el paso del tiempo los agricultores empezaron a vender los mismos productos pero antes de cosecharlos, negociando el precio futuro de estos bienes y fijando una fecha en la cual se hiciera la entrega del producto, en la actualidad este tipo de negociación se le da el nombre de “Contratos de Futuros” y en este intervienen varios tipos de instrumentos financieros en diferentes bolsas del mundo.*

### ***¿Cuáles son las clases de commodities?***

*Los commodities se pueden clasificar en dos grandes grupos: Commodities tradicionales y Commodities financieros, los commodities tradicionales son aquellos que contiene las materias primas o los productos a granel, los commodities tradicionales se caracterizan por ser productos de fabricación, disponibilidad y demanda mundial, que poseen un rango de precios internacional y no requieren gran tecnología para su fabricación y procesamiento.*

*Además de esto el valor de los commodities se centra en el derecho del propietario a comerciarlos, no a usarlos.*



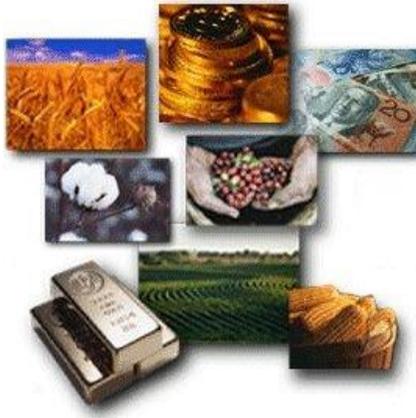
*Los commodities tradicionales se clasifican en:*

- ✓ *Energéticos como el petróleo, carbón, gas natural, entre otros.*
- ✓ *Metales industriales: aquellos utilizados en procesos industriales, por ejemplo el cobre, níquel ó zinc.*
- ✓ *Metales preciosos, principalmente el oro y la plata.*

---

<sup>4</sup> Fuente: <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/10/23/commodities/>

- ✓ *Agrícolas: como trigo, maíz y soya y ganado en pie.*
- ✓ *Otros: entre ellos el Rhodio.*



*Por su parte los commodities financieros surgen al presentarse el crecimiento de la actividad en las bolsas, un commodity financiero es todo aquello que sea subyacente en un contrato de futuros de una bolsa de commodities establecida, prácticamente cualquier cosa pueda ser un commodity, entre los commodities financieros se encuentran: bonos de 30 años, eurodólares, los índices como el Dow Jones, el Nasdaq100 e incluso de monedas, como la libra, el euro y el peso mexicano.*

#### ***¿Por qué algunas empresas se estancan cuando solo exportan commodities?***

*La diferencia entre los commodities o bienes básicos y los bienes de marca es que los commodities son productos sin ningún valor agregado o factor diferenciador, es decir, son bienes genéricos.*

*Las empresas que solo se dedican a los commodities generalmente llegan a estancarse y a generar una disminución en sus ganancias con respecto a su competencia, la mayoría de estas empresas no tienen la capacidad para conocer cuáles serán las tendencias del mercado antes de que lleguen, no tiene conocimiento suficiente de las preferencias del consumidor y resulta frustrante para estas limitarse a la comercialización de un bien sin ningún proceso.*

#### ***¿Por qué invertir en commodities?***

*Aunque el mercado de commodities es bastante riesgoso presenta un comportamiento ascendente desde 2004 en el mundo. Los commodities son activos que día a día se consolidan dentro de los portafolios de los inversionistas alrededor del mundo. A nivel*

*internacional la inversión en commodities se realiza por medio de bolsas internacionales especializadas como la de Chicago o la Bolsa de Metales de Londres”.*



### **1.2.2.- Análisis de la Situación Vigente en el Mercado**

En el mercado ecuatoriano las inversiones en productos de alto rendimiento en especial en los mercados de divisas y de commodities no ha sido lo suficientemente desarrollado por las instituciones bancarias y las casas de valores registradas en el Ecuador.

La falta de información para dar a conocer estos mercados ha hecho que muchas personas confíen ciegamente en los bancos, administradoras de fondos y demás ya que todas ofrecen rentabilidades mínimas respecto a lo que se puede ganar en cualquiera de estos mercados. En la ciudad de Quito encontramos 28 empresas que brindan asesoramiento financiero, se detalla a continuación:

**Cuadro No 1: Compañías de Asesoramiento Financiero**

EXPEDIENTE	NOMBRE	CIUDAD	DIRECCION	TELEFONO
<u>159252</u>	A.F.T. SERVICIOS CIA. LTDA.	QUITO	AV. DE LA PRENSA 949	2455652
<u>89319</u>	AEROGROUP S.A.	QUITO	AV. AMAZONAS 4545	2981560
<u>91792</u>	ALIANZA EMPRESARIAL GAMA S.A	QUITO	GONZALEZ SUAREZ N32-346	2228445
<u>4838</u>	AMERICAN INTERNATIONAL UNDERWRITERS DEL ECUADOR SA	QUITO	AV. BRASIL 293	2466955
<u>54047</u>	ASESORES, ADMINISTRADORES Y CONTADORES ACONTS CIA. LTDA.	QUITO	AV. AMAZONAS 477	2542627
<u>17842</u>	AUDITORIA, CONSULTORIA Y SISTEMAS GACHET A.C.S. CIA. LTDA.	QUITO	AV.10 DE AGOSTO 004641	2249672
<u>150630</u>	BOHEM S.A	QUITO	AV. REPUBLICA DEL SALVADOR N34-13	2249132
<u>45630</u>	CENTRAL DE ADMINISTRACION CA CENTRALCA	QUITO	6 DE DICIEMBRE 2078	2440727
<u>85943</u>	COMPAÑIA DE SERVICIOS AUXILIARES DEL SISTEMA FINANCIERO INTERDIN S.A.	QUITO	AV. AMAZONAS N39-61	2274130
<u>154018</u>	DIVERMEK DIVERSIDAD MERCANTIL S.A.	QUITO	AV PATRIA 850	2503396
<u>66770</u>	DOCTADRE S.A.	QUITO	10 DE AGOSTO N37-90	2277653
<u>92893</u>	ECOMATHIS S.A	QUITO	VANCOUVER 441	2441515
<u>86069</u>	EMPRESA EXTRANJERA CONSULTORES BANCARIOS ASOCIADOS	QUITO	SUECIA 277	434191
<u>45972</u>	GILBERTO MANTILLA J. Y	QUITO	FOCH 510	2556108

	ASOCIADOS S.A.			
<u>157757</u>	IDEAS ALTERNATIVAS ALTAIRECU CIA. LTDA.	QUITO	AV. AMAZONAS 39123	2278467
<u>154685</u>	INMOASER COMPAÑIA LIMITADA	QUITO	AV. 6 DE DICIEMBRE 2816	3966595
<u>53587</u>	INVESOCET, INVESTIGACIONES SOCIO-ECONOMICAS Y TECNOLOGICAS CIA. LTDA.	QUITO	JUAN LEON MERA 000920	2550527
<u>157312</u>	KAYMANTA CONSULTORES CIA. LTDA.	QUITO	ROMERO CORDERO N53-69	6034245
<u>89966</u>	LA HIPOTECARIA HIPOTECASA S.A.	QUITO	PABLO SUAREZ E6-121	2525107
<u>161186</u>	MBI ASESORES S.A.	QUITO	FRAY MANUEL BARRETO 308	2909514
<u>156503</u>	MINDTEC CIA. LTDA.	QUITO	RUIZ DE CASTILLA 763N29	2581220
<u>51107</u>	OBLICORP ASESORES EN OBLIGACIONES CORPORATIVAS Y MERCADO DE CAPITALES CIA. LTDA.	QUITO	AV. REPUBLICA DEL SALVADOR N34-164	2465942
<u>153020</u>	PREVISION DE NEGOCIOS DEL PACIFICO, PACIFIC TRUST INVESTMENT PREINVESTMENT S.A.	QUITO	AV. 6 DE DICIEMBRE 134	2569483
<u>18133</u>	PROYNTEC CONSULTORES RAMONT CIA LTDA	QUITO	PAEZ 000229	2525240
<u>156822</u>	REALIZAR CONSULTORES LIMITADA	QUITO	AV. 12 DE OCTUBRE N17-124	2555913
<u>158808</u>	SANDOVAL & ARROYO ASESORES S.A.	SAN RAFAEL	ISLA FLOREANA 65	2850670
<u>159644</u>	TAOADVISORS CIA. LTDA.	QUITO	AV. AMAZONAS E2-313	2920122
<u>151113</u>	TELETEC BUREAU DE INFORMACION CREDITICIA S.A.	QUITO	IGNACIO SAN MARIA 3-30	2460614

Fuente: Superintendencia de Compañías

Elaborado por: Superintendencia de Compañías

Con esta información, se determina que la mayoría de empresas asesoras, informan a la gente sobre proyectos de bienes raíces, inversiones en la bolsa de valores e información financiera de la persona, es decir, Central de riesgos, sujetos de crédito, etc.

Ahora, nuestra empresa promoverá mercados específicos, conseguiremos que la gente se involucre e invierta en nuevos mercados, y genere rentabilidades importantes en comparación a otras inversiones como son bancos, acciones, bonos, etc.

### 1.2.3.- Análisis de la Situación Proyectada

Si analizamos el futuro de estos mercados, tendremos que, <sup>5</sup> *“el volumen del Forex Market alcanza los 1.9 trillones de Dólares de media diaria, y se trata de un mercado al alza para el que el Financial Times pronostica un crecimiento del 200% en los próximos 3 años, debido a la llegada a él de los gestores de fondos y los fondos de pensiones”*.



---

<sup>5</sup> Fuente: [www.finanzasforex.com/businessman](http://www.finanzasforex.com/businessman)

En el mercado de los Commodities, el crecimiento va ser increíblemente alto, aunque en los actuales momentos los precios de las materias primas han tendido a la baja, no olvidemos que existen otras materias primas en donde los inversionistas refugian su dinero, tal es el caso que a futuro, la gente invertirá en agua, entre otros.



Con estos datos, nosotros consideramos que las inversiones en estos dos mercados serán de vital importancia para la gente que busque nuevos ingresos, asumiendo riesgos controlados y generando ganancias superiores a la de los bancos.

### **1.3.- IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO**

Un servicio es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más necesidades de un cliente. Se define un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de éstas. Es el equivalente no material de un bien. La presentación de un servicio no resulta en posesión, y así es como un servicio se diferencia de proveer un bien físico.

### 1.3.1.- Características del Servicio

Nuestra empresa brindará asesoría de inversiones en el mercado de divisas y en el mercado de Commodities a toda la gente interesada en invertir en los mercados internacionales. Nuestro servicio tendrá 2 enfoques:

**1.- Capacitación al cliente a fin de que pueda negociar personalmente en el mercado de divisas:** Se brindará cursos para conocer a fondo este mercado, los brokers en donde se puede negociar, cómo convertirse en un trader, las reglas que debemos seguir en este mercado, etc.



**2.- Asesoramiento al cliente** para que invierta su dinero en empresas del extranjero para que administren su dinero y puedan generar rendimientos importantes con sus inversiones. Estas inversiones van a empresas que manejan experimentadamente tanto el mercado de divisas como el de Commodities, ya que cuentan con un grupo de traders especializados en generar rendimientos importantes con riesgos controlados.



### **1.3.2.- Clasificación por su Uso/Efecto**

Por su uso, este servicio se enmarca en los siguientes aspectos:

<sup>6</sup> *“Rama: Intermediación Financiera*

*Subrama: Actividades Auxiliares de la Intermediación Financiera*

*Actividad: Actividades de Asesores Financieros”.*

Y, por su efecto, cabe destacar, que nuestra empresa brindará asesorías innovadoras a la gente, con la finalidad de que conozcan estos mercados, a que conozcan los riesgos y ventajas de invertir y las posibilidades de incrementar sus ingresos invirtiendo en mercados conocidos y que ofrecen muy buenas rentabilidades por sus inversiones.

### **1.3.3.- Servicios Sustitutos y Complementarios**

#### **Servicios Sustitutos**

Un servicio sustituto es la otra opción que tendría el cliente para buscar lo que necesite a fin de que lo satisfaga mejor.

En nuestro caso, como servicio sustituto, las entidades financieras, y las casas de valores son nuestros principales competidores, ya que en el primer

---

<sup>6</sup> Fuente: Superintendencia de Compañías

caso, ellos podrán ofrecer inversiones en pólizas de acumulación, inversiones a plazo fijo, etc. Las casas de valores ofrecerán a sus clientes la compra - venta de acciones de empresas registradas en la Bolsa de Valores de Quito.

### **Servicios Complementarios**

Un servicio complementario es el valor agregado que brinda una empresa que diferencie de las demás.

Es importante señalar que en toda nueva inversión, los riesgos y las seguridades son las primordiales en una empresa. Para éste caso, no podemos garantizar que sus inversiones estén aseguradas, más bien somos realistas con el entorno, y enfrentamos ésta situación de la siguiente forma:

### **Recomendación de Empresas Líderes en el Mercado de Divisas**

Cualquier persona puede realizar operaciones en este mercado, la ventaja del internet en la actualidad ha hecho que muchas personas decidan operar personalmente. Así, colocan su capital en una casa bróker, luego tienen una plataforma virtual en donde podrán conocer en vivo la situación actual de cada moneda. Pero, no saben los riesgos que asumen si no conocen a la perfección este mercado. <sup>7</sup> *“Así, el 95% de las personas que invierten en divisas pierden su dinero por la falta de experiencia al momento de negociar con un par de divisas”.*

Por eso nosotros recomendamos empresas líderes en inversiones en divisas y Commodities ya que como es un mercado inestable, las emociones de la gente cuando ingresa por primera vez, son de miedo y de preocupación.

---

<sup>7</sup> Fuente: [www.finanzasforex.com/businessman](http://www.finanzasforex.com/businessman)

## **Informar a los Clientes las Ventajas y Riesgos de Inversión**

Las personas no pueden estar sujetas a que siempre recibirán rendimientos o dinero por su inversión, esa es la mentalidad de una persona ambiciosa. Nuestro trabajo es informar a la gente de las ventajas que tiene en invertir en estos mercados, pero así mismo existen riesgos que deben conocer antes de invertir.

Debemos informar la realidad que ningún banco lo dice y menos otras empresas que asesoran a la gente al momento de invertir. En el Ecuador la AGD asegura sus depósitos hasta 12,000 dólares.

Eso significa que si una persona tiene 20,000 dólares, recibirá la cantidad estipulada por la ley y el resto es dinero perdido. Entonces cuando abrimos cuentas bancarias, ningún banco asegura los depósitos realizados, pero la gente considera que el dinero en el banco es el mejor negocio.



## **Capacitación Inteligencia Financiera**

Cuando obtenemos beneficios por nuestras inversiones, muchos lo destinamos al gasto y compras de vanidades. Otro servicio adicional será el de asesorar a la gente a que se libere primero de gastos innecesarios, pagar

deudas largas y finalmente ahorrar sus rendimientos. Para eso capacitaremos a la gente a que maneje un presupuesto de ingresos y gastos, así la gente tendrá una mejor cultura financiera y no habrá pretextos de que no tenemos dinero, etc.



#### 1.3.4.- Normatividad Legal

Para la creación de nuestra empresa de servicios, debemos citar los principales artículos a fin de que nuestra empresa sea legalmente constituida y tenga todos los permisos para un buen funcionamiento. El primer punto, se referirá a los principales artículos que la Superintendencia de Compañías nos indica para crear nuestra empresa.

<sup>8</sup> **“Capital Mínimo.-** El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía es de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía (Arts. 102 y 104 de la Ley de Compañías). Si como especie inmueble se aportare a la constitución de una compañía un piso, departamento o local sujeto al régimen de

---

<sup>8</sup> Fuente: Superintendencia de Compañías

*propiedad horizontal será necesario que se inserte en la escritura respectiva copia auténtica tanto de la correspondiente declaración municipal de propiedad horizontal cuanto del reglamento de copropiedad del inmueble al que perteneciese el departamento o local sometido a ese régimen. Tal dispone el Art. 19 de la Ley de Propiedad Horizontal.*

*Asimismo, para que pueda realizarse la transferencia de dominio, vía aporte, de un piso, departamento o local, será requisito indispensable que el respectivo propietario pruebe estar al día en el pago de las expensas o cuotas de administración, conservación y reparación, así como el seguro. Al efecto, el notario autorizante exigirá como documento habilitante la certificación otorgada por el administrador, sin la cual no podrá celebrarse ninguna escritura. Así prescribe el Art. 9 del Reglamento a la Ley de Propiedad Horizontal, publicado en el R.O. 159 de 9 de febrero de 1961.*

**Compañías Consultoras.-** *Esta clase de compañías deberá adoptar, exclusivamente, el régimen jurídico de la compañía de responsabilidad limitada o el de la compañía en nombre colectivo, conforme a lo dispuesto en el Art. 5 de la Ley de Consultoría, publicada en el R.O. 136 de 24 de febrero de 1989. De acuerdo con el artículo citado, su objeto deberá contraerse únicamente a la actividad consultora, en cualquiera de sus manifestaciones. Los socios de este tipo de compañía deberán acreditar título profesional conferido por un instituto de educación superior del país o del extranjero, siempre que, en este último caso, haya sido revalidado en el Ecuador (Art. 6 de la Ley de Consultoría).*

**Compañías de Servicios Auxiliares del Sistema Financiero.-** *En la constitución de compañías que se van a dedicar a prestar servicios auxiliares del sistema financiero, tales como: Transporte de especies monetarias y de valores, servicios de cobranza, cajeros automáticos, servicios contables y de computación, fomento a las exportaciones e inmobiliarias propietarias de bienes destinados exclusivamente a uso de oficinas de una sociedad controladora o institución financiera; y, otras, deberán previamente ser calificadas como tales por la Superintendencia de Bancos y luego someter el trámite de aprobación a la Superintendencia de Compañías, en orden a lo dispuesto en el tercer inciso del artículo primero de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, sin perjuicio de cumplir con otros requisitos que la Ley exija en atención a la actividad específica que estas compañías realicen”.*

## INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO PRIVADO NACIONAL

<sup>9</sup> “El segundo punto, es el principal artículo que, la Superintendencia de Bancos expide para la constitución de compañías de asesoramiento financiero.

**ARTÍCULO 3.-** La Superintendencia autorizará la constitución de las instituciones del sistema financiero privado. Estas instituciones se constituirán bajo la forma de una compañía anónima, salvo las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público”.

### Requerimientos para la Constitución de una Compañía

#### **Cuadro No 2: Constitución de Compañías: Tiempo de Tramitación y Costos de Constitución.**

Procedimientos	Tiempo de Tramitación	Costo en US\$ Valores Referenciales
Aprobación de constitución	1 semana laborable	500.00 *
Publicación extracto (Valor mínimo)	2 días	75.60
Certificación municipal	1 día	
Inscripción cámara o gremio	1 día	50.00
Registro mercantil	4 horas	61.82**
Notaría: anotación marginal	1 día	11.20
SRI. Obtención RUC	1 hora	
<b>Total aproximado</b>	<b>10-11 días laborables</b>	<b>684.02</b>

\* Costos notariales y honorarios de abogado.

\*\* Cálculo para un capital de USD.50.000.

NOTA GENERAL: Los tiempos de tramitación corresponden a la Ventanilla Única Empresarial, que opera en la Cámara de Comercio de Quito. Aparte de la obtención del RUC en el SRI, los pasos indicados se efectuarán a través de la VUE.

**Fuente:** Superintendencia de Compañías e instituciones competentes en cada caso

<sup>9</sup> Fuente: Ley General de Instituciones del Sistema Financiero

### **Cuadro No 3: Patentes Municipales**

	US\$*			
	Fracción Básica	Excedente	Sobre Fracc.	Sobre Exced.
Sobre valor del Patrimonio	Desde	Hasta	Básica	%
Neto o Capital	0	10,000.00		1.0
	10,000.00	20,000.00	100.00	1.2
	20,000.00	30,000.00	220.00	1.4
	30,000.00	40,000.00	360.00	1.6
	40,000.00	50,000.00	520.00	1.8
	50,000.00	En adelante	700.00	2.0

El impuesto anual no será inferior a US\$ 10.00 ni superior a US\$ 5,000.00. A los valores resultantes se añade el 10% para el servicio de bomberos

*Fuente: Municipio Metropolitano de Quito*

### **Cuadro No 4: Costos por Registros y Otros Servicios en Trámites de Marcas y Patentes**

	USD	
	Marcas	Patentes
Registro, inscripción o concesión derechos	54.00	108.00
Solicitudes de renovación	54.00	
Modificación de registros	28.00	28.00
Inscripción de contratos	28.00	28.00
Certificado concesión o registro derechos (emisión títulos)	28.00	54.00
Certificado búsqueda oficial registro	4.00	16.00
Certificado búsqueda oficial solicitudes en trámite	4.00	16.00
Acciones o solicitudes cancelación de registros	80.00	
Exámenes previos concesión o registro (1)		de 266.00 a 524.00
Exámenes previos concesión o registro de obtenciones vegetales		de 150.00 a 6,000.00
Peritajes realizados por el IEPI		de 400.00 a

		4,000.00
Mantenimiento de registros(2)		28.00
Mantenimiento solicitud patente en trámite(3)		28.00

(1) En éste y otros tramos el valor final de la tasa lo definirá el Director Nacional de Propiedad Industrial en consideración a cada caso y dentro de los límites permitidos.

(2) Pago anual, se lo realiza dentro de los tres primeros meses del año.

(3) Tasa anual pagadera por año adelantado.

*Fuente: Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI)*

## **REGLAMENTO DE PREVENCION DE INCENDIOS**

Finalmente como tercer punto, tenemos un extracto del reglamento para la prevención de incendios.

### **EXTINTORES DE INCENDIO**

*Art. 173.- Son aparatos portátiles de utilización inmediata destinados a la extinción de incendios incipientes.*

*Art. 174.- Todo establecimiento de trabajo, servicio al público, comercio, almacenaje, espectáculos de reunión por cualquier concepto, o que por su uso impliquen riesgo de incendio, deberá contar con extintores del tipo adecuado a los materiales usados y a la clase de riesgo.*

*Art. 175.- Los agentes extintores utilizados en cada caso, habrán de ser los más adecuados a la clase de fuego que haya de combatir o en su defecto lo determinará el Cuerpo de Bomberos de acuerdo a las necesidades.*

*Los extintores a utilizarse CUMPLIRAN CON LAS NORMAS NACIONALES E INTERNACIONALES legalmente reconocidas.*

*Art. 176.- Los extintores se colocarán en las proximidades de los sitios de mayor riesgo o peligro de preferencia junto a las salidas y en lugares fácilmente identificables, accesibles y visibles desde cualquier punto del local.*

*Art. 177.- Se colocarán extintores de incendio a razón de uno de 20 lbs o su equivalente por cada 200 m<sup>2</sup>. La distancia a recorrer horizontalmente desde cualquier punto del área protegida hasta alcanzar el extintor más próximo no excederá de 25 m. Esta exigencia es obligatoria para cualquier uso y para el cálculo de la cantidad de extintores a instalarse no se tomarán en cuenta aquellos que estarán, contenidos en los gabinetes.*

*Art. 178.- Estos implementos de protección, cuando estuvieren fuera de un gabinete, se suspenderán en soportes o perchas empotradas o adosadas a la mampostería, cuya base no superará una altura de 1.20 m del nivel del piso acabado, se colocarán en sitios visibles, fácilmente identificables, accesibles y que no sean obstáculos en la circulación. No habrán impedimentos que permitan llegar a los extintores.*

## **1.4.- INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

<sup>10</sup> *“Es un método para recopilar, analizar e informar los hallazgos relacionados con una situación específica en el mercado. Se utiliza para poder tomar decisiones sobre:*

- *La introducción al mercado de un nuevo producto o servicio*
- *Los canales de distribución más apropiados para el producto*
- *Cambios en las estrategias de promoción y publicidad*

*Una investigación de mercado refleja:*

- *Cambios en la conducta del consumidor*
- *Cambios en los hábitos de compra*
- *La opinión de los consumidores*

*El objetivo de toda investigación es obtener datos importantes sobre nuestro mercado y la competencia, los cuales servirán de guía para la toma de decisiones.*

*No se debe limitar el proceso de investigación únicamente al momento en que se inicia un nuevo negocio. Por el contrario, debe convertirse en una actividad continua.*

---

<sup>10</sup> Fuente: [http://www.sba.gov/espanol/Primeros\\_Pasos/investigaciondemercado.html](http://www.sba.gov/espanol/Primeros_Pasos/investigaciondemercado.html)

*La investigación de mercado involucra el uso de varios instrumentos para analizar las tendencias del consumidor. Algunos de estos instrumentos incluyen: encuestas, estudios estadísticos, observación, entrevista y grupos focales. La investigación nos provee información sobre el perfil de nuestros clientes, incluyendo sus datos demográficos y psicológicos. Estos datos son características específicas de nuestro grupo objeto, necesarias para desarrollar un buen plan de mercadeo dirigido a nuestro público primario”.*

### **1.4.1.- Segmentación de Mercado**

<sup>11</sup> *“La segmentación de mercado es un proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. La esencia de la segmentación es conocer realmente a los consumidores”.*

Como punto de partida buscaremos que un porcentaje de la PEA del Distrito Metropolitano de Quito sea nuestra base para enfrentar nuestro proyecto, de las cuales consideramos que un buen porcentaje de personas estarán dispuestas a invertir en productos diferentes y de buenos rendimientos.

La localización de la empresa de asesoramiento de inversiones se encontrará dentro del Distrito Metropolitano de Quito, en la provincia de Pichincha, dentro de la gran zona comercial y bancaria de Quito.

Es importante tomar en cuenta cuatro aspectos que definirán nuestro segmento de mercado. Estos son: Geográfico, Psicográfico, Demográfico y Conductual.

---

<sup>11</sup> Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos13/segmenty/segmenty.shtml>

✓ **GEOGRÁFICO:**

**Cuadro No 5**

<b>País</b>	Ecuador
<b>Provincia</b>	Pichincha
<b>Ciudad</b>	Distrito Metropolitano de Quito
<b>Sector</b>	Norte, Centro y Sur del Distrito Metropolitano de Quito

Elaborado: Felipe Bermeo Abril

✓ **DEMOGRÁFICO:**

La referencia será la PEA de la ciudad de Quito que proyectada al 2008 tiene la siguiente información.

**Cuadro No 6**

<b>POBLACION CENSO 2001</b>	1.839.853
TASA CRECIMIENTO ANUAL 1990-2001	2,7%
POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	786.691
% POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA	42,8%
ESCOLARIDAD MEDIA AÑOS	8,6
<b>POBLACION PROYECTADA 2008</b>	2.093.458
POBLACION URBANA 2008	1.579.186
POBLACION RURAL 2008	514.272

Fuente: [www.pichincha.gov.ec/download/bajadocu/ficha\\_provincial\\_bilingue.xls](http://www.pichincha.gov.ec/download/bajadocu/ficha_provincial_bilingue.xls)

<sup>12</sup> “Al 2005 la PEA se encuentra en el 52,30%. En consecuencia el crecimiento de la PEA en Quito ha sido del 22,31% desde el 2001 hasta el 2005”. Para el 2008 la PEA de la ciudad será del 59,45%. Además, debemos tomar en cuenta que trabajaremos con la población urbana de la ciudad que es de: 1,579.186 personas.

✓ **PSICOGRÁFICO:**

El servicio se destina a personas de clase social media y alta, ya que el costo por el servicio y el beneficio por su inversión serán importantes para darnos a conocer en la ciudad.

Estas asesorías serán destinadas a personas que en primer lugar tengan dinero improductivo en los bancos, que buscan generar importantes ganancias en mercados donde no muchos han invertido por desconocimiento o miedo. En definitiva, buscamos que todas las personas con recursos económicos puedan tener acceso a los mercados que presentamos y que adopten una nueva cultura para generar ingresos de una forma nueva y eficiente.

✓ **CONDUCTUAL:**

En este punto, debemos reconocer las conductas y pensamientos de la gente. Nuestro servicio está enfocado a personas que buscan facilidad, rendimiento, eficiencia y seguridad al momento de realizar sus inversiones.

Lo que buscamos es recomendar empresas que permitan abarcar este y muchos puntos más al momento de invertir en los mercados internacionales.

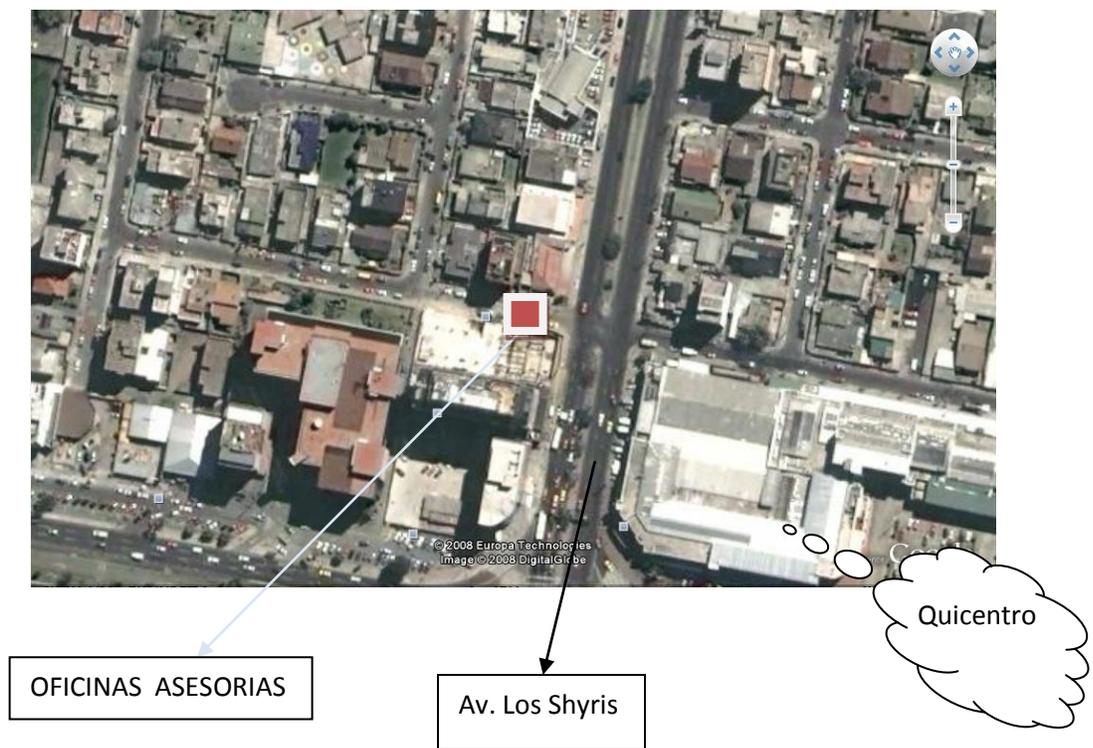
---

<sup>12</sup> Fuente: [conquito.org.ec/observatorio/index.php?option=com\\_remository&Itemid=51&func=select&id=3](http://conquito.org.ec/observatorio/index.php?option=com_remository&Itemid=51&func=select&id=3)

Lo principal es el conocimiento que la gente tenga a partir de nuestras asesorías ya que son productos de alto rendimiento, y lograremos que la gente tenga excelentes beneficios con un mínimo de inversión.

La empresa de asesoría de inversiones se localizará en el norte de la ciudad de Quito, en la parroquia Ñaquito, ya que es una zona comercial y de gran afluencia de público.

<sup>13</sup>El siguiente gráfico ilustra la dirección:



<sup>13</sup> Proporcionado por GOOGLE EARTH

## 1.4.2.- Metodología de la Investigación

<sup>14</sup> *“La Metodología de Investigación se la puede resumir en estos 7 elementos:*

### **1. Captación de Datos:**

*El primer paso será siempre la recolección de información primaria que pueda servir como base de análisis.*

### **2. Muestreo:**

*Es la parte que se encarga de capturar los datos relevantes provenientes de fuentes primarias para luego analizarlos y generalizar los resultados a la población de la cual se extrajeron.*

### **3. Experimentación:**

*Consiste en manejar uno o varios elementos de mercado (precio, cantidad, calidad, publicidad) con el fin de generar datos acerca de reacciones del mercado. Busca identificar el impacto de cada variable sobre el comportamiento del mercado.*

### **4. Análisis del Comportamiento del Consumidor:**

*Investiga el "Por Qué", las personas varían sus preferencias, aceptan o rechazan determinados productos o algunas marcas. Generalmente estas investigaciones se basan en factores de conducta y psicológicos.*

### **5. Análisis de Regresión:**

*Es aplicar técnicas matemáticas para estimar las relaciones existentes, con base en datos preliminares o variables aisladas.*

---

<sup>14</sup> Fuente: <http://www.gestiopolis.com/canales/demarketing/articulos/24/7metinv.htm>

## **6. Predicción o Informe:**

Consiste en **estimar** valores (investigación descriptiva), o **predecir** valores (investigación predicativa), que serán los resultados de la investigación y la base para obtener conclusiones.

## **7. Simulación:**

Consiste en modelar los resultados de mercado para producir datos artificiales y evaluar diversas alternativas. Las nuevas tecnologías han llegado incluso a simular mercados por medios virtuales.

Sin importar el tipo de investigación, es importante mantener siempre criterios de calidad en la recolección de datos y tener cuidado en su tabulación y análisis.

### **Tipos de Estudios de Mercado.**

Existen tres tipos básicos de investigación de mercado teniendo en cuenta los objetivos que persiguen las investigaciones.

Tipos de investigación

1. Investigación descriptiva.
2. Investigación de causa.
3. Investigación de predicción.

#### **1. Investigación Descriptiva:**

La investigación descriptiva es aquella que busca definir claramente un objeto, el cual puede ser un mercado, una industria, una competencia, puntos fuertes o débiles de empresas, algún tipo de medio de publicidad o un problema simple de mercado.

En una investigación descriptiva, el equipo de trabajo buscará establecer el "**Que**" y el "**Donde**", sin preocuparse por el "**por Qué**". Es el tipo de investigación que genera datos de

*primera mano para realizar después un análisis general y presentar un panorama del problema.*

## **2. Investigación Causal:**

*Es aquella investigación que busca explicar las relaciones entre las diferentes variables de un problema de mercado, es el tipo de investigación que busca llegar a los nudos críticos y buscará identificar claramente fortalezas y debilidades explicando el "Por Qué?" y el "Cómo?" suceden las cosas.*

*Las investigaciones de causa, generalmente se aplican para identificar fallas en algún elemento de mercadeo, como el diseño de un empaque, algún elemento en las preferencias de los consumidores que genere alguna ventaja competitiva, alguna característica de los productos que no guste a los consumidores etc.*

## **3. Investigación de Predicción:**

*Es aquella que busca proyectar valores a futuro; buscará predecir variaciones en la demanda de un bien, niveles de crecimiento en las ventas, potencial de mercados a futuro, número de usuarios en un determinado tiempo, comportamiento de la competencia etc. En cualquier estudio predictivo, generalmente se deberán tener en cuenta elementos como el comportamiento histórico de la demanda, cambios en las estructuras de mercado, aumento o disminución del nivel de ingresos.*

***Sin importar el tipo de investigación, generalmente la metodología de trabajo es igual para cualquier tipo de investigación”.***

Para nuestro proyecto, la investigación descriptiva será nuestra base para determinar nuestro ambiente competitivo, nuestras ventajas y desventajas con las otras empresas, así mismo conoceremos más a fondo los pensamientos de la gente y de sus expectativas con respecto a la creación de esta empresa.

### 1.4.3.- Tamaño del Universo

Es el número de personas con las que vamos a trabajar en el desarrollo de nuestra encuesta.

Tomaremos en cuenta las estadísticas del número de habitantes del Distrito Metropolitano de Quito, en donde nuestro universo será el PEA de la ciudad, en la zona urbana.

<sup>15</sup> *“Población en el Distrito Metropolitano de Quito (al 2008): 2,093.458 habitantes.*

*Número de Habitantes en la Zona Urbana: 1,579.186 habitantes”.*

**PEA Zona Urbana:** 59,45% = 938.826 habitantes

Entonces el Universo será de 938.826 personas.

### 1.4.4.- Prueba Piloto

Es una pregunta clave para determinar si nuestro proyecto tendrá o no el éxito esperado.

#### **PREGUNTA**

**¿Le gustaría que existiera una empresa de asesoramiento de inversiones en el exterior?**

---

<sup>15</sup> Fuente: [www.pichincha.gov.ec/download/bajadocu/ficha\\_provincial\\_bilingue.xls](http://www.pichincha.gov.ec/download/bajadocu/ficha_provincial_bilingue.xls)

## RESULTADOS:

Esta pregunta se realizó a 20 personas, segmentadas de la siguiente forma: **10 empresarios, 5 estudiantes que trabajan en diferentes empresas, y las 5 encuestas finales a personas en general que tienen empleo.** Los resultados fueron:

**14 personas** estuvieron interesadas en que exista una empresa de asesoramiento de inversiones en el exterior, lo que equivale al 70% que es la proporción real exitosa.

**6 personas** decidieron que no era un buen momento para invertir, lo que equivale al 30% que es la proporción real estimada de fracaso.

Analizando los resultados, tenemos la seguridad que nuestra empresa tendrá el exitoso esperado ya que la gente principalmente quiere conocer estos nuevos mercados y las ventajas que implica invertir tanto en divisas como en Commodities.

Ahora, las personas que respondieron no a la prueba piloto, no estarían dispuestas a invertir primero porque no tienen dinero y segundo consideran que invertir en el extranjero es no beneficiar al país y perjudicar sus intereses.

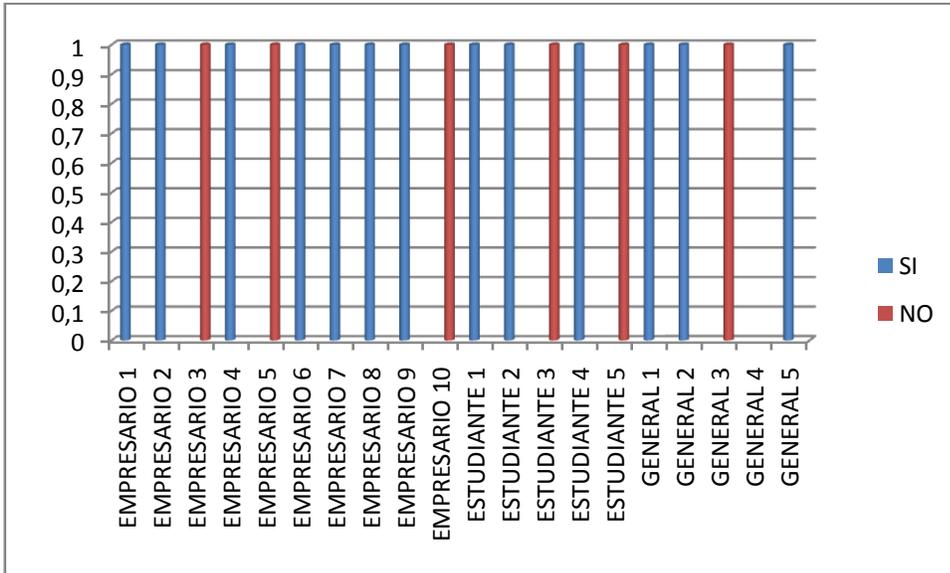
### **Cuadro No 7: Resultados Prueba Piloto**

	<b>SI</b>	<b>NO</b>
EMPRESARIO 1	SI	
EMPRESARIO 2	SI	
EMPRESARIO 3		NO
EMPRESARIO 4	SI	
EMPRESARIO 5		NO
EMPRESARIO 6	SI	
EMPRESARIO 7	SI	
EMPRESARIO 8	SI	
EMPRESARIO 9	SI	
EMPRESARIO 10		NO
ESTUDIANTE 1	SI	
ESTUDIANTE 2	SI	
ESTUDIANTE 3		NO
ESTUDIANTE 4	SI	
ESTUDIANTE 5		NO
GENERAL 1	SI	
GENERAL 2	SI	
GENERAL 3		NO
GENERAL 4		
GENERAL 5	SI	
<b>TOTAL:</b>	<b>14</b>	<b>6</b>

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

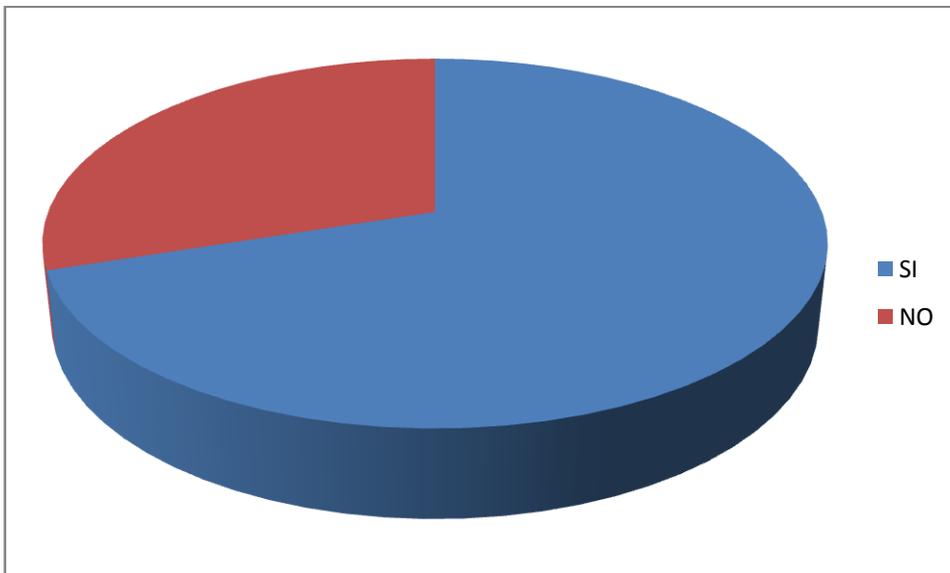
Fuente: Investigación de Campo

**Gráfico No 2**



Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

**Gráfico No 3**



Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

### 1.4.5.- Tamaño de la Muestra

El tamaño de la muestra es el número de sujetos que componen la muestra extraída de una población, necesarios para que los datos obtenidos sean representativos de la población.

Para el cálculo se tomó en cuenta que es una muestra no probabilística ya que antes de identificar la muestra se ha seleccionado un estrato determinado de la población.

Se estableció que se necesitará del 95% de nivel de confianza con un error del 5% para el cálculo de la muestra, es necesario la proporción real estimada de éxito y para obtenerla se aplicó una pregunta filtro en 20 encuestas, realizando una sola pregunta.

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

**Datos:**

<b>Z</b> = Nivel de confianza (95%)	$1.96^2 = 3.8416$
<b>N</b> = Tamaño de la población	938.826
<b>p</b> = Proporción real estimada de éxito	0.70
<b>(1-p)</b> = Proporción real estimada de fracaso	0.30
<b>e</b> = Error muestral	$0.05^2 = 0,0025$

$$n = \frac{(1.96)^2 (938826) (0.70) (0.30)}{(0.05)^2 (938825) + (1.96)^2 (0.70) (0.30)} = 323$$

Luego de revisar los gráficos y analizando la fórmula anterior, tenemos como resultado que el tamaño de la muestra será de: **323** personas.

### 1.4.6.- Elaboración de la Encuesta

#### ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

**Buenos días. Soy estudiante del Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio de la Escuela Politécnica del Ejército, y estoy realizando una encuesta para determinar el éxito de la creación de una empresa de asesoramiento de inversiones en el exterior.**

**Agradezco mucho su colaboración con la información brindada.**

Edad: \_\_\_\_\_ Sexo: Masculino \_\_\_\_\_ Femenino \_\_\_\_\_

Actividad: \_\_\_\_\_

1. Usted tiene dinero en:

Bancos Nacionales \_\_\_\_\_

Bancos Extranjeros \_\_\_\_\_

Pólizas \_\_\_\_\_

2. ¿Si tuviera dinero disponible en este momento, en qué lo invertiría?

BANCOS \_\_\_\_\_ ADMINISTRADORA DE FONDOS \_\_\_\_\_

COOPERATIVAS \_\_\_\_\_ PRESTARÍAS A UN AMIGO \_\_\_\_\_

LO CONSERVARÍAS \_\_\_\_\_

3. ¿Ha escuchado del mercado de divisas (FOREX)?

SI \_\_\_\_\_ NO\* \_\_\_\_\_

\* Si la respuesta es NO, pasar a la pregunta 9

4. Si su respuesta es SI. Nombre de la Empresa

\_\_\_\_\_

5. ¿Confía usted en la empresa donde invirtió su dinero?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

6. ¿Qué hace con sus rendimientos por sus inversiones?

REINVIERTE \_\_\_\_\_ RETIRA \_\_\_\_\_

7. ¿Su familia, amigos, han invertido dinero en esta empresa?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

8. ¿Qué empresa le asesora para invertir?

\_\_\_\_\_

9. ¿Qué precio pago por la asesoría?

Entre 5 y 10 dólares \_\_\_\_\_

Entre 10 y 20 dólares \_\_\_\_\_

Más de 20 dólares \_\_\_\_\_

10. ¿Cómo calificaría el servicio de la empresa que le asesoró?

Excelente \_\_\_\_\_

Muy bueno \_\_\_\_\_

Regular \_\_\_\_\_

Malo \_\_\_\_\_

11. ¿Ha escuchado del mercado de Commodities?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

**\* Si la respuesta es NO, pasar a la pregunta 15**

12. Si su respuesta es **SI**. Nombre de la Empresa

\_\_\_\_\_

13. ¿Confía usted en la empresa donde invirtió su dinero?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

14. ¿Qué hace con sus rendimientos por sus inversiones?

REINVIERTE \_\_\_\_\_ RETIRA \_\_\_\_\_

15. ¿Su familia, amigos, han invertido dinero en esta empresa?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

16. ¿Qué empresa le asesora para invertir?

\_\_\_\_\_

17. ¿Qué precio pago por la asesoría?

Entre 5 y 10 dólares \_\_\_\_\_

Entre 10 y 20 dólares \_\_\_\_\_

Más de 20 dólares \_\_\_\_\_

18. ¿Cómo calificaría el servicio de la empresa que le asesoró?

Excelente \_\_\_\_\_

Muy bueno \_\_\_\_\_

Regular \_\_\_\_\_

Malo \_\_\_\_\_

19. ¿Sabía que el mercado de divisas y de Commodities le ofrecen rentabilidades superiores a las rentabilidades de los bancos?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

20. ¿Le gustaría recibir asesoramiento para invertir en estos mercados internacionales?

SI \_\_\_\_\_ NO \_\_\_\_\_

21. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?

Entre 5 y 10 dólares \_\_\_\_\_

Entre 10 y 20 dólares \_\_\_\_\_

Más de 20 dólares \_\_\_\_\_

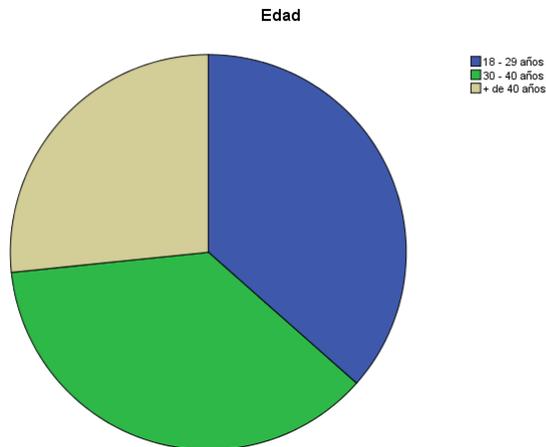
### 1.4.6.1.- Procesamiento de la Información:

Las encuestas serán analizadas y procesadas con el programa SPSS, en donde analizaremos todas las variables de la encuesta y analizar los resultados para realizar nuestras proyecciones respectivas.

### 1.4.6.2.- Análisis de los Resultados

#### Edad

		Edad			
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	18 - 29 años	118	36.5	36.5	36.5
	30 - 40 años	119	36.8	36.8	73.4
	+ de 40 años	86	26.6	26.6	100.0
	Total	323	100.0	100.0	



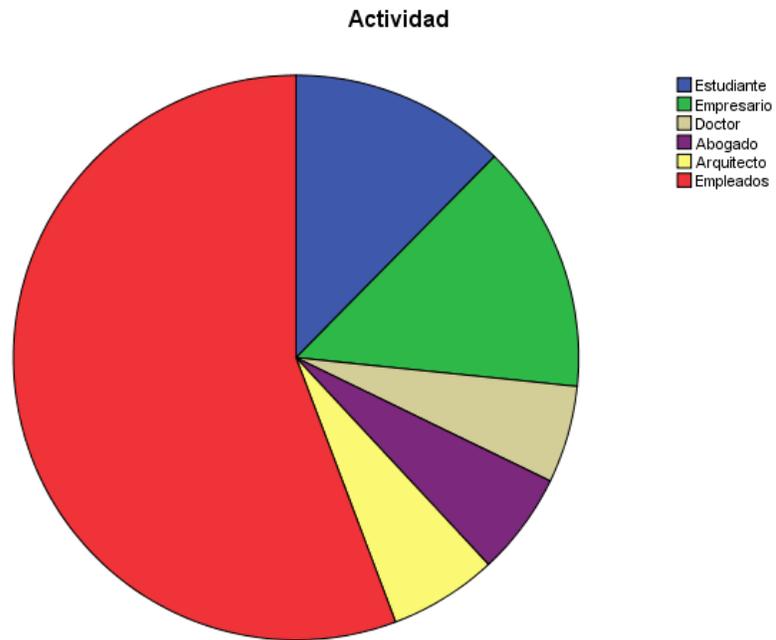
## Análisis

Los resultados muestran que las personas entre los 30 y 40 años de edad, con el 36,8% son las personas que nos ayudaron con las encuestas, seguidos de las personas de entre los 18 y 29 años con el 36,5%.

## Actividad

### Actividad

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Estudiante	40	12.4	12.4	12.4
	Empresario	46	14.2	14.2	26.6
	Doctor	18	5.6	5.6	32.2
	Abogado	19	5.9	5.9	38.1
	Arquitecto	20	6.2	6.2	44.3
	Empleados	180	55.7	55.7	100.0
	Total	323	100.0	100.0	



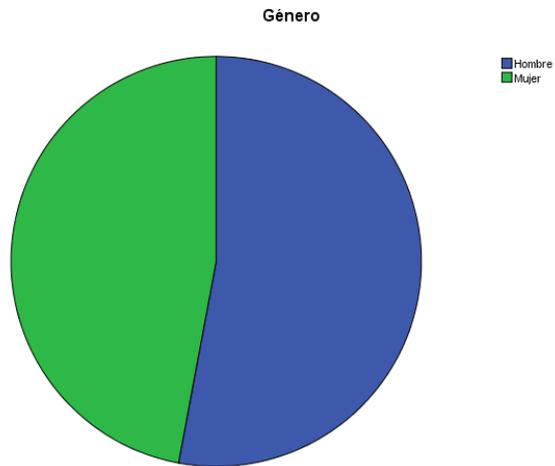
### Análisis

El 55,7% de las encuestas se lo realizaron a empleados del sector público como privado, de ahí con un 14,2% los empresarios y con un 12,4% los estudiantes de universidades.

### Género

**Género**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Hombre	171	52.9	52.9	52.9
Mujer	152	47.1	47.1	100.0
Total	323	100.0	100.0	



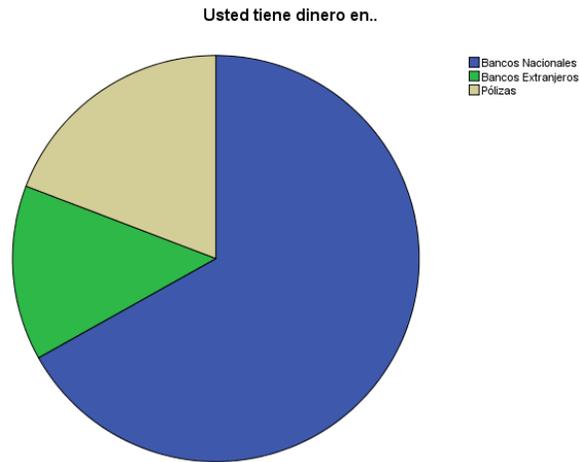
### Análisis

Esta encuesta se la hizo a 323 personas de las cuales 171 que representan el 52,9% fueron realizadas a hombres. Mientras que el 47,1% han sido a mujeres, equivalente a 152 personas.

### PREGUNTA 1.- Usted tiene dinero en..

Usted tiene dinero en..

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Bancos Nacionales	216	66.9	66.9	66.9
Bancos Extranjeros	45	13.9	13.9	80.8
Pólizas	62	19.2	19.2	100.0
Total	323	100.0	100.0	



### Análisis

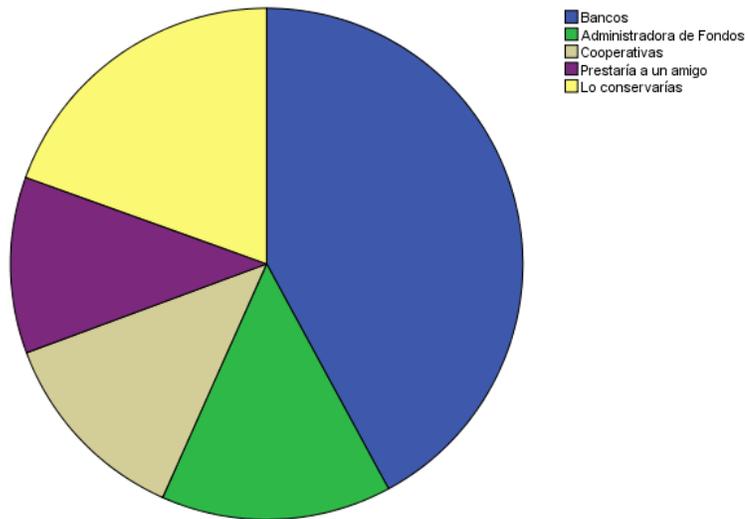
El 66,9% de la población, tiene su dinero en los bancos nacionales, mientras que un 19,2% lo tienen en pólizas, y un 13, 9%, mantienen su dinero en bancos extranjeros.

### **PREGUNTA 2.- Si tuviera dinero disponible en este momento. ¿En qué lo invertiría?**

**Si tuviera dinero disponible en este momento. ¿En qué lo invertiría?**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Bancos	136	42.1	42.1	42.1
Administradora de Fondos	47	14.6	14.6	56.7
Cooperativas	41	12.7	12.7	69.3
Prestaría a un amigo	36	11.1	11.1	80.5
Lo conservarías	63	19.5	19.5	100.0
Total	323	100.0	100.0	

Si tuviera dinero disponible en este momento. ¿En qué lo invertiría?



### Análisis

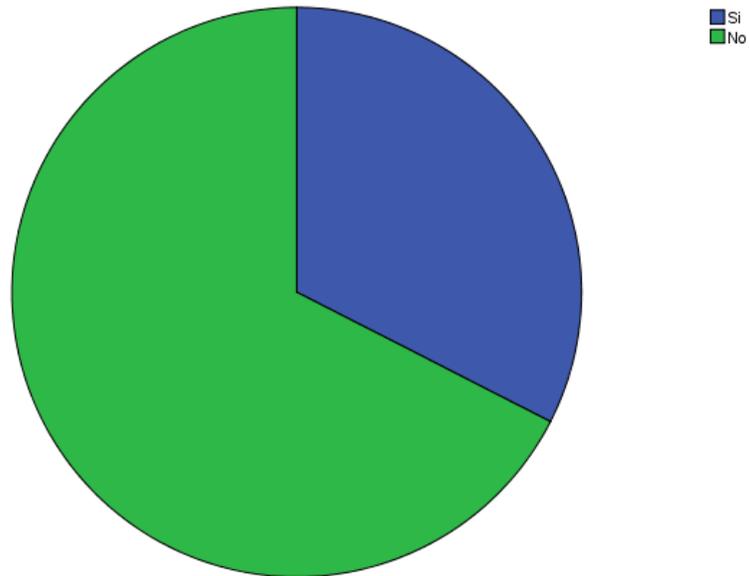
Un 42,1% de la gente prefiere dejar su dinero en los bancos, un 19,5% lo conservaría, un 14,6% lo invertiría en administradoras de fondos, y el 12,7% lo invertirían en cooperativas. Un dato importante es que un 11,1% prestaría dinero a parientes o amistades.

### PREGUNTA 3.- ¿Has escuchado del mercado de divisas (FOREX)?

¿Has escuchado del mercado de divisas (FOREX)?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	105	32.5	32.5	32.5
No	218	67.5	67.5	100.0
Total	323	100.0	100.0	

¿Has escuchado del mercado de divisas (FOREX)?



### Análisis

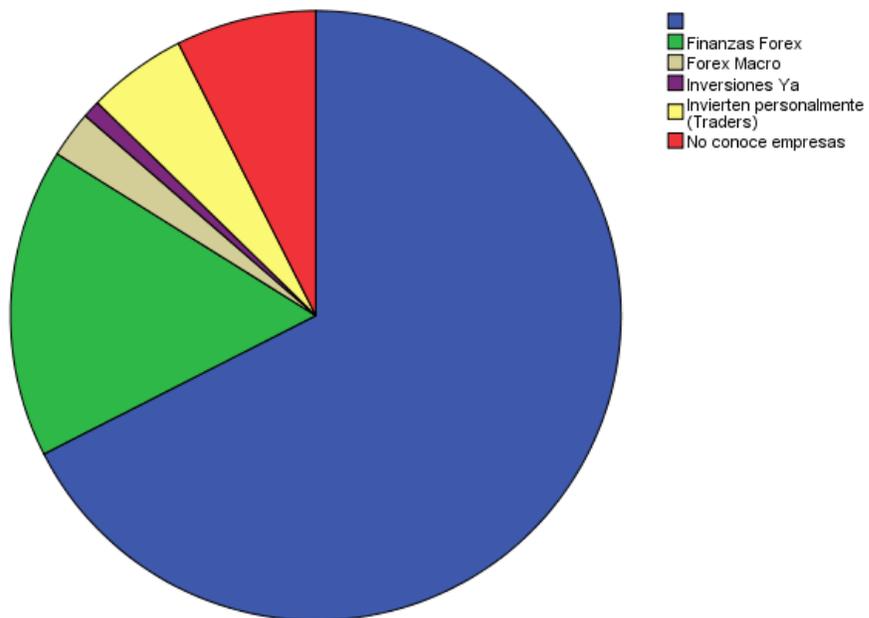
Un 67,5% de la población del Distrito Metropolitano de Quito, desconoce o no sabe del mercado de divisas (FOREX), mientras que un 32,5% si lo conoce.

**PREGUNTA 4.- Si su respuesta es Si. Nombre de la Empresa**

**Si su respuesta es Si. Nombre de la Empresa**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	218	67.5	67.5	67.5
Finanzas Forex	53	16.4	16.4	83.9
Forex Macro	8	2.5	2.5	86.4
Inversiones Ya	3	.9	.9	87.3
Invierten personalmente (Traders)	17	5.3	5.3	92.6
No conoce empresas	24	7.4	7.4	100.0
Total	323	100.0	100.0	

**Si su respuesta es Si. Nombre de la Empresa**



## Análisis

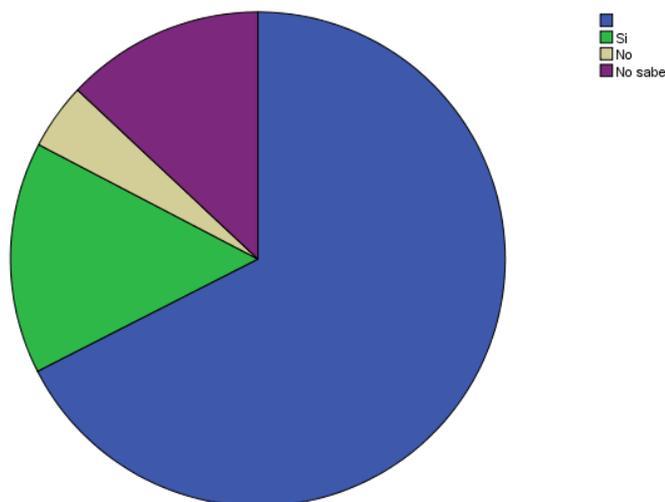
Del 32,5% del total de la población que conoce del mercado de divisas, un 16,4% de la población invierte su dinero en la empresa: Finanzas Forex, ahora, un 7,4% desconoce de empresas en donde se pueda invertir en este mercado. Un 5,3% de la población lo invierte personalmente con brokers en el extranjero. Finalmente un 2,5% de la población invierte en la empresa: Forex Macro y un 0,9% en la empresa argentina Inversiones Ya.

### **PREGUNTA 5.- ¿Confía usted en la empresa donde invirtió su dinero?**

¿Confía usted en la empresa donde invirtió su dinero?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	218	67.5	67.5	67.5
Si	49	15.2	15.2	82.7
No	14	4.3	4.3	87.0
No sabe	42	13.0	13.0	100.0
Total	323	100.0	100.0	

¿Confía usted en la empresa donde invirtió su dinero?



### Análisis

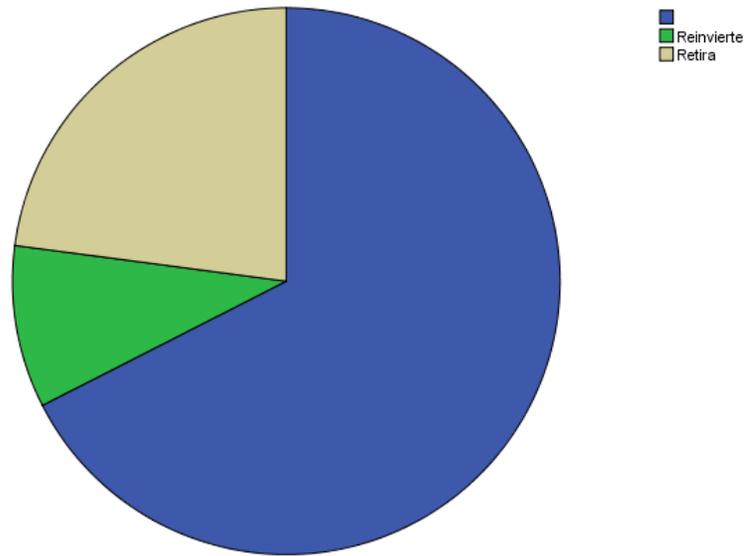
Del 32,5% de la población que conoce del mercado de divisas, el 15,2% confía en la empresa en donde invirtió su dinero, el 4,3% no confía, mientras que un 13% no sabe si confiar o no.

### PREGUNTA 6.- ¿Qué hace con sus rendimientos por sus inversiones?

¿Qué hace con sus rendimientos por sus inversiones?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	218	67.5	67.5	67.5
Reinvierte	31	9.6	9.6	77.1
Retira	74	22.9	22.9	100.0
Total	323	100.0	100.0	

### ¿Qué hace con sus rendimientos por sus inversiones?



### Análisis

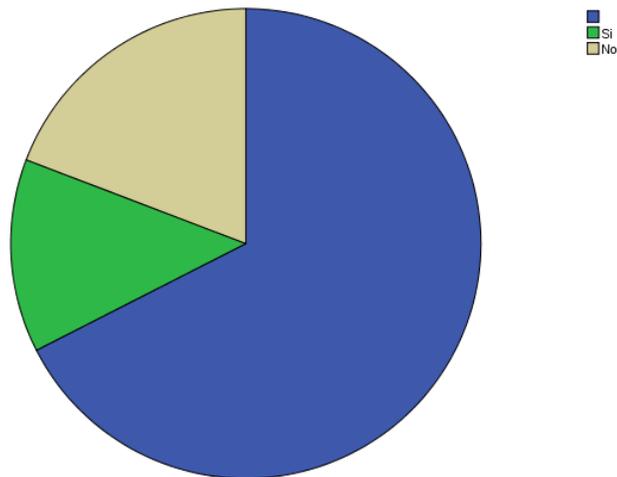
De la población que conoce del mercado de divisas y que ha invertido en este mercado, un 22,9% retira sus ganancias, mientras que un 9,6% las reinvierte en las mismas empresas.

**PREGUNTA 7.- ¿Su familia, amigos, han invertido dinero en esta empresa?**

¿Su familia, amigos, han invertido dinero en esta empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	218	67.5	67.5	67.5
Si	43	13.3	13.3	80.8
No	62	19.2	19.2	100.0
Total	323	100.0	100.0	

¿Su familia, amigos, han invertido dinero en esta empresa



**Análisis**

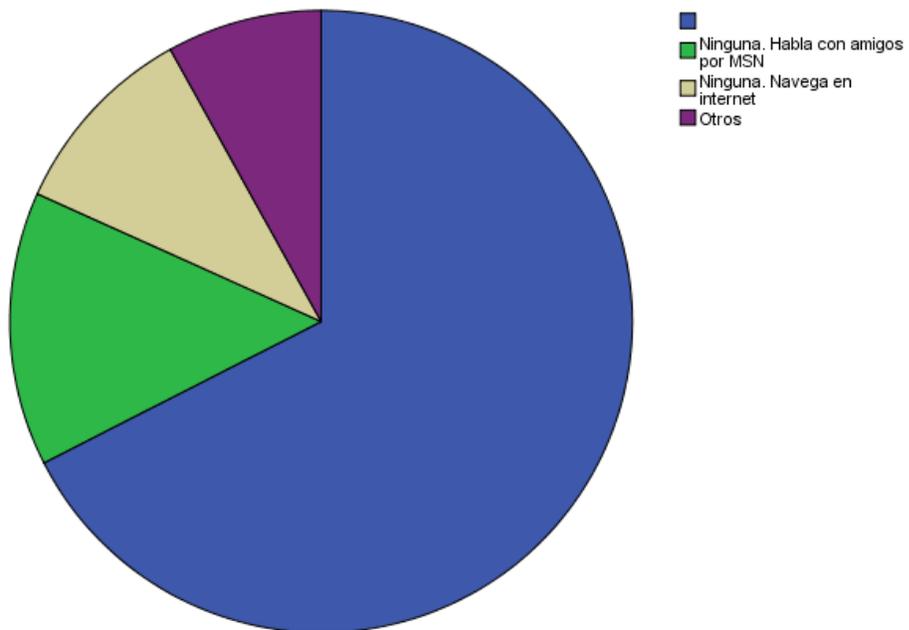
El 13,3% de la población que conoce del mercado de divisas tienen amigos o familiares que han invertido en este mercado, mientras que un 19,2% no tienen personas que hayan invertido en estos mercados.

**PREGUNTA 8.- ¿Qué empresa le asesora para invertir?**

¿Qué empresa le asesora para invertir?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	218	67.5	67.5	67.5
Ninguna. Habla con amigos por MSN	46	14.2	14.2	81.7
Ninguna. Navega en internet	33	10.2	10.2	92.0
Otros	26	8.0	8.0	100.0
Total	323	100.0	100.0	

¿Qué empresa le asesora para invertir?



## Análisis

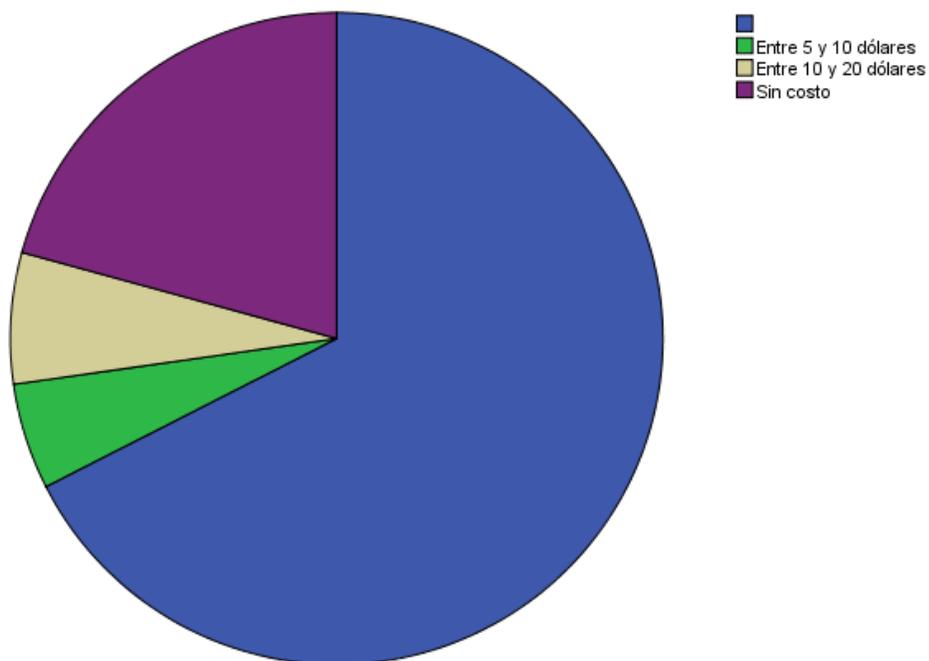
Las personas que han invertido en el mercado de divisas, mediante el servicio MSN (Messenger). El 14,2% del total de las personas que conocen de este mercado han recibido la asesoría de amigos, que es el 32,5% de la población. Un 10,2% ha navegado en la internet y personalmente ha invertido en este mercado, mientras que un 8,0% ha recibido asesoría por otros medios, entre ellos, charlas en lugares públicos, privados, en el extranjero, entre otros.

### PREGUNTA 9.- ¿Qué precio pagó por la asesoría?

#### ¿Qué precio pagó por la asesoría?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	218	67.5	67.5	67.5
Entre 5 y 10 dólares	17	5.3	5.3	72.8
Entre 10 y 20 dólares	21	6.5	6.5	79.3
Sin costo	67	20.7	20.7	100.0
Total	323	100.0	100.0	

### ¿Qué precio pagó por la asesoría?



### Análisis

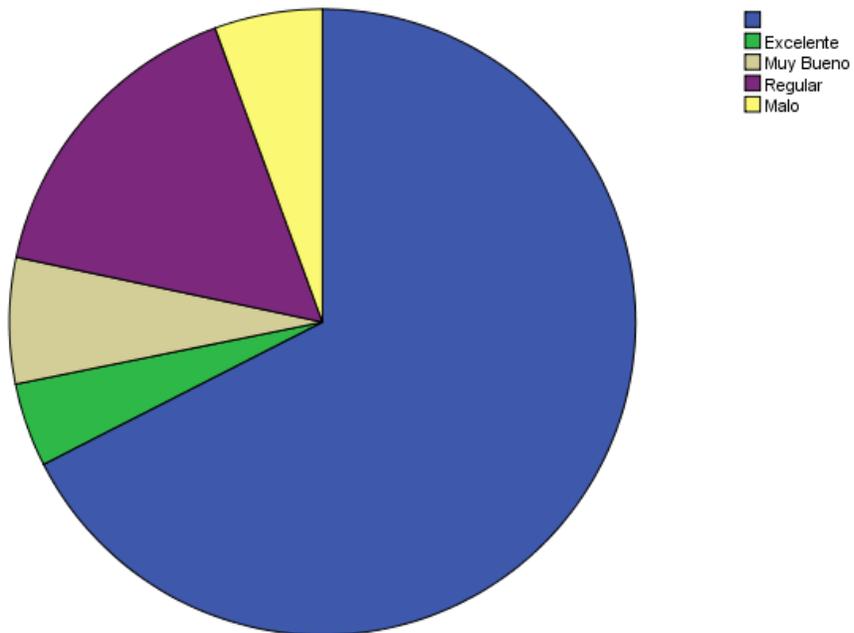
Un 20,7% de la población que conoce el mercado de divisas, no ha pagado ningún precio por la asesoría que ha recibido, un 6,5% ha pagado entre 10 y 20 dólares, finalmente un 5,3% ha pagado entre 5 y 10 dólares por la asesoría recibida.

**PREGUNTA 10.- ¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?**

**¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	218	67.5	67.5	67.5
Excelente	14	4.3	4.3	71.8
Muy Bueno	21	6.5	6.5	78.3
Regular	52	16.1	16.1	94.4
Malo	18	5.6	5.6	100.0
Total	323	100.0	100.0	

**¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?**



## Análisis

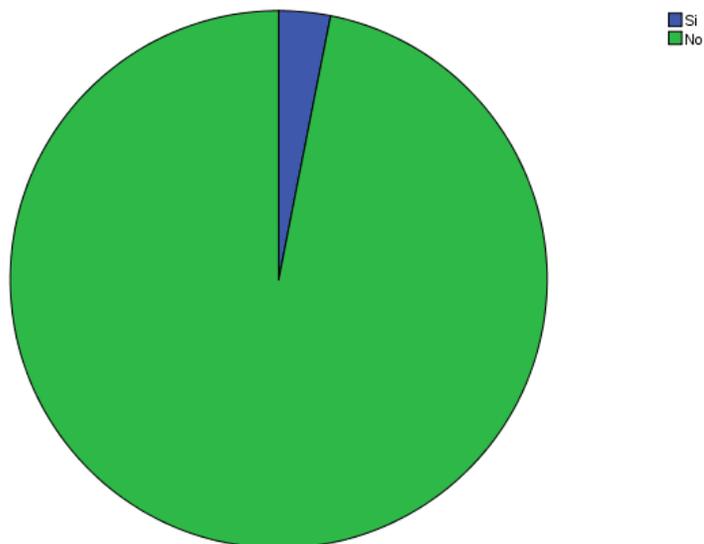
El 16,1% califican el servicio como regular, un 6,5% lo califica de muy bueno, un 5,6% malo, mientras que solo el 4,3% lo califica como excelente.

### **PREGUNTA 11.- ¿Ha escuchado del mercado de Commodities (Compra de materias primas como el petróleo, oro, alimentos, etc?)**

**¿Ha escuchado del mercado de Commodities (Compra de materias primas como el petróleo, oro, alimentos, etc=)**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	10	3.1	3.1	3.1
No	313	96.9	96.9	100.0
Total	323	100.0	100.0	

**¿Ha escuchado del mercado de Commodities (Compra de materias primas como el petróleo, oro, alimentos, etc=)**



## Análisis

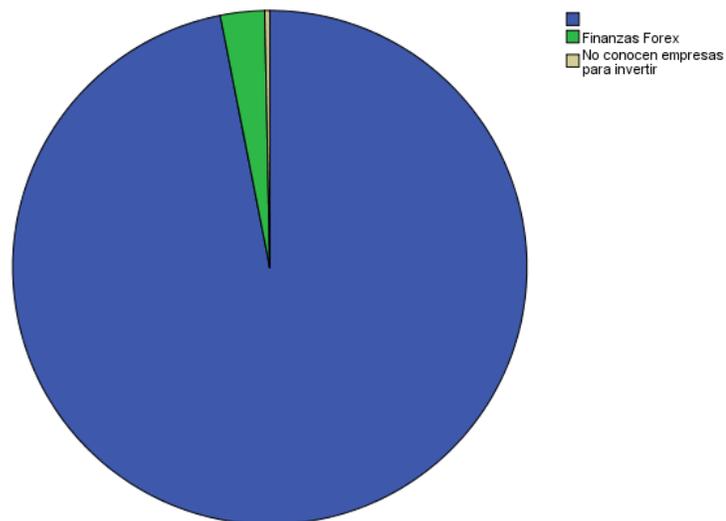
Un 96,9% de la población de Quito, desconoce sobre el mercado de Commodities o de las materias primas. Solamente un 3,1% conoce de este mercado.

### PREGUNTA 12.- Si su respuesta es Si. Nombre de la Empresa

Si su respuesta es Si. Nombre de la Empresa

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	313	96.9	96.9	96.9
Finanzas Forex	9	2.8	2.8	99.7
No conocen empresas para invertir	1	.3	.3	100.0
Total	323	100.0	100.0	

Si su respuesta es Si. Nombre de la Empresa



## Análisis

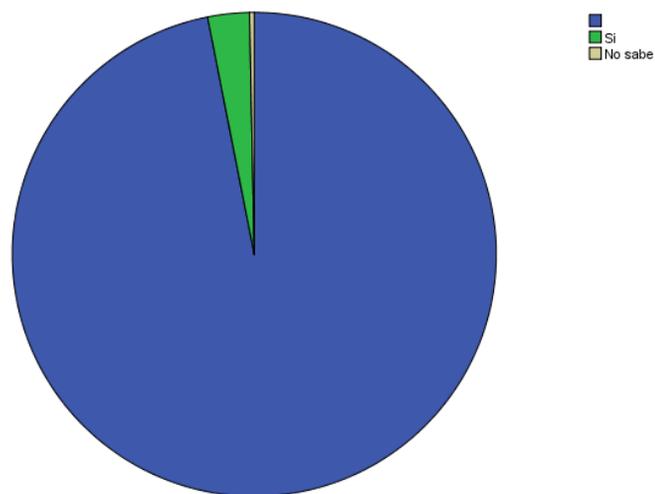
Del 3,1% de la población que conoce este mercado, el 2,8% ha invertido en la empresa: Finanzas Forex, mientras que el 0,3% desconoce de empresas en donde se puedan invertir en este mercado.

### PREGUNTA 13.- ¿Confía usted en la empresa donde invirtió su dinero?

¿Confía usted en la empresa donde invirtió su dinero?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	313	96.9	96.9	96.9
Si	9	2.8	2.8	99.7
No sabe	1	.3	.3	100.0
Total	323	100.0	100.0	

¿Confía usted en la empresa donde invirtió su dinero?



## Análisis

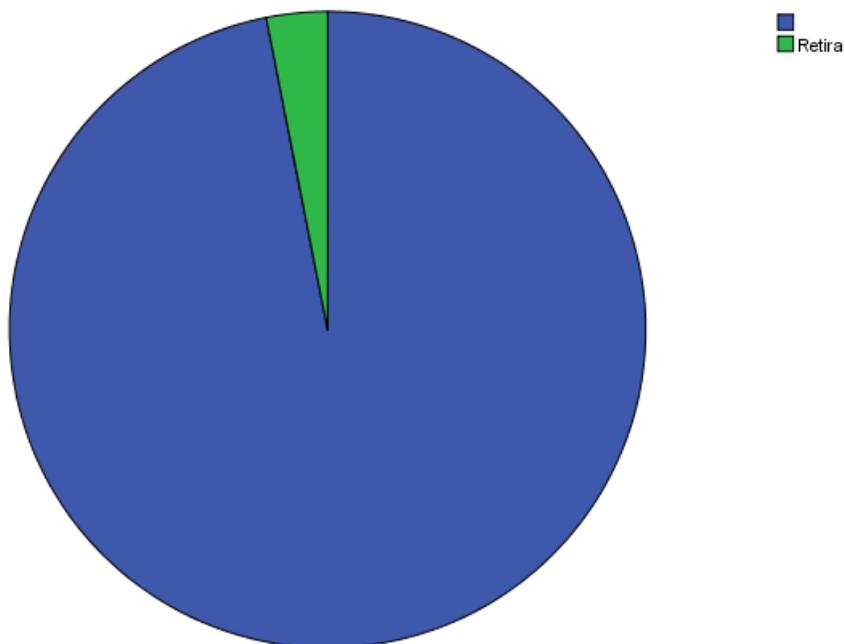
Coincide con la pregunta anterior, del 3,1% de la población que conoce este mercado, un 2,8% de la población ha invertido y confía en esta empresa, mientras que el 0,3% no sabe si confiar o no en esta empresa.

### **PREGUNTA 14.- ¿Qué hace con sus rendimientos por sus inversiones?**

#### ¿Qué hace con sus rendimientos por sus inversiones?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	313	96.9	96.9	96.9
Retira	10	3.1	3.1	100.0
Total	323	100.0	100.0	

#### ¿Qué hace con sus rendimientos por sus inversiones?



## Análisis

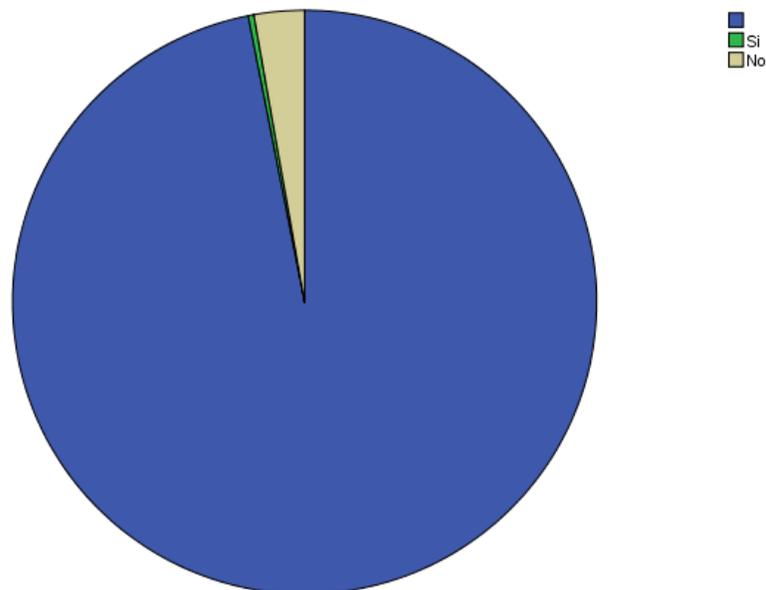
El 3,1% de la gente que conoce este mercado y ha invertido su dinero, retira sus rendimientos, no los reinvierte.

### **PREGUNTA 15.- ¿Su familia, amigos, han invertido dinero en esta empresa**

**¿Su familia, amigos, han invertido dinero en esta empresa**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	313	96.9	96.9	96.9
Si	1	.3	.3	97.2
No	9	2.8	2.8	100.0
Total	323	100.0	100.0	

**¿Su familia, amigos, han invertido dinero en esta empresa**



## Análisis

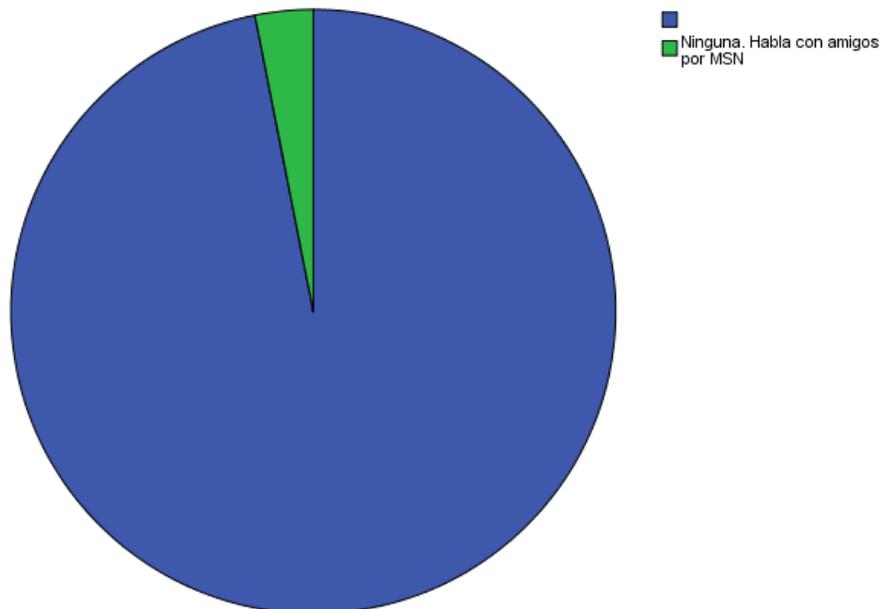
El 2,8% del total que conoce este mercado no tiene amigos o familiares que hayan invertido en este mercado, mientras que el 0,3% si tiene algún conocido que invirtió en este mercado.

### PREGUNTA 16.- ¿Qué empresa le asesora para invertir?

¿Qué empresa le asesora para invertir?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	313	96.9	96.9	96.9
Ninguna. Habla con amigos por MSN	10	3.1	3.1	100.0
Total	323	100.0	100.0	

¿Qué empresa le asesora para invertir?



## Análisis

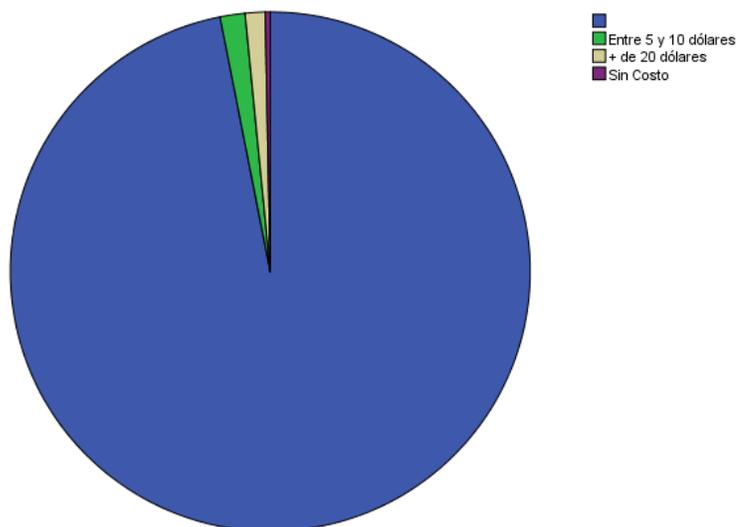
El 3,1% del total de las personas que han invertido en Commodities, ha recibido asesoría de amigos a través del MSN (Messenger)

### PREGUNTA 17.- ¿Qué precio pagó por la asesoría?

¿Qué precio pagó por la asesoría?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	313	96.9	96.9	96.9
Entre 5 y 10 dólares	5	1.5	1.5	98.5
+ de 20 dólares	4	1.2	1.2	99.7
Sin Costo	1	.3	.3	100.0
Total	323	100.0	100.0	

¿Qué precio pagó por la asesoría?



## Análisis

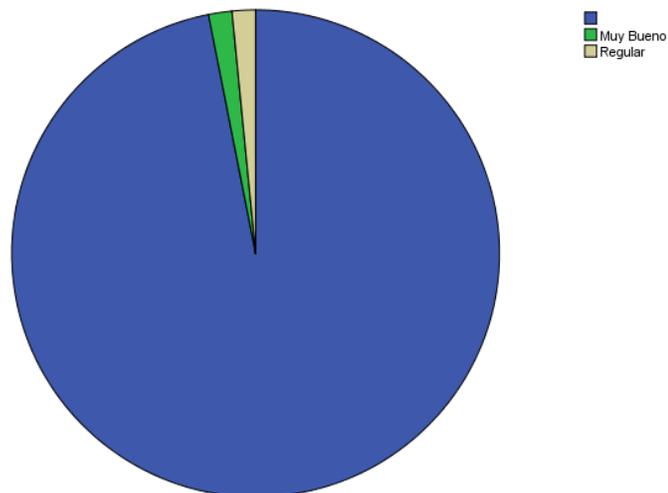
El 1,5% de la población que conoce este mercado, ha pagado entre 5 y 10 dólares por la asesoría recibida, el 1,2% ha pagado más de 20 dólares. Mientras que el 0,3% no ha pagado nada por la asesoría.

### **PREGUNTA 18.- ¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?**

¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	313	96.9	96.9	96.9
Muy Bueno	5	1.5	1.5	98.5
Regular	5	1.5	1.5	100.0
Total	323	100.0	100.0	

¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?



## Análisis

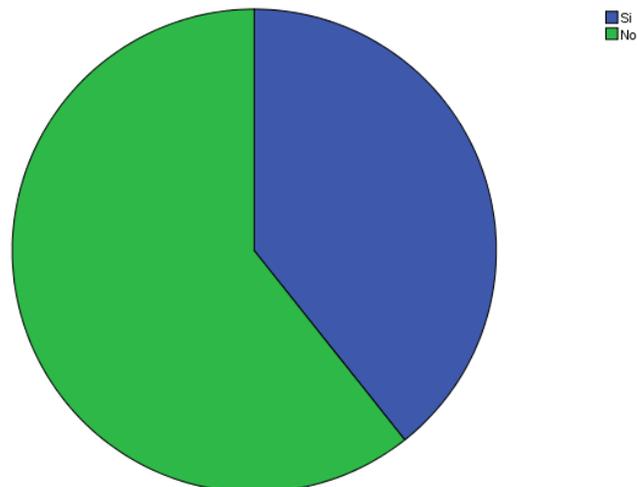
En este punto, el 1,5% de la población que conoce el mercado de Commodities, califica como muy bueno la asesoría, igualmente el 1,5% considera que el servicio es regular.

### **PREGUNTA 19.- ¿Sabía que el mercado de divisas y de Commodities le ofrecen rentabilidades superiores a las rentabilidades de los bancos?**

**¿Sabía que el mercado de divisas y de Commodities le ofrecen rentabilidades superiores a las rentabilidades de los bancos?**

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	127	39.3	39.3	39.3
No	196	60.7	60.7	100.0
Total	323	100.0	100.0	

**¿Sabía que el mercado de divisas y de Commodities le ofrecen rentabilidades superiores a las rentabilidades de los bancos?**



## Análisis

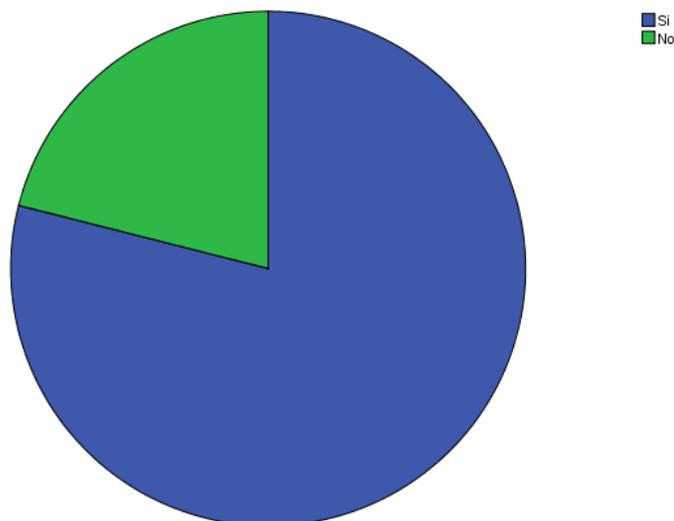
Un 39,3% de la población de Quito, sabe que el mercado de divisas y de Commodities ofrece rentabilidades superiores a la de los bancos, mientras que el 60,7% desconoce de las rentabilidades de estos mercados.

### **PREGUNTA 20.- ¿Le gustaría recibir asesoramiento para invertir en estos mercados internacionales?**

¿Le gustaría recibir asesoramiento para invertir en estos mercados internacionales?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	255	78.9	78.9	78.9
No	68	21.1	21.1	100.0
Total	323	100.0	100.0	

¿Le gustaria recibir asesoramiento para invertir en estos mercados internacionales?



## Análisis

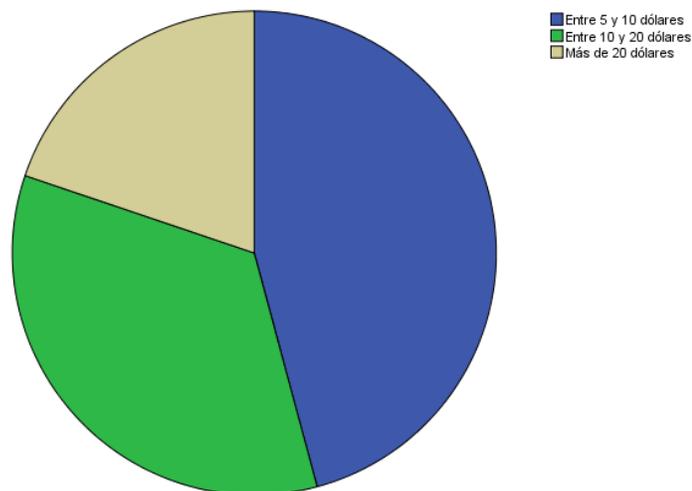
Un 78,9% de la población estaría interesada en recibir asesoramiento sobre el mercado de divisas y de Commodities. Mientras que el 21,1% no está interesada en recibir asesoramiento en estos mercados,

### PREGUNTA 21.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?

#### ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Entre 5 y 10 dólares	148	45.8	45.8	45.8
Entre 10 y 20 dólares	111	34.4	34.4	80.2
Más de 20 dólares	64	19.8	19.8	100.0
Total	323	100.0	100.0	

#### ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?



## **Análisis**

Un 45,8% de la población pagaría entre 5 y 10 dólares por la asesoría de inversión en el mercado de divisas y de Commodities. El 34,4% pagaría entre 10 y 20 dólares y un 19,8% pagaría más de 20 dólares por el asesoramiento.

## 1.5.- ANÁLISIS DE LA DEMANDA

<sup>16</sup> “La demanda es la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado)”.

### 1.5.1.- Factores que Afectan la Demanda

#### a) Tamaño y Crecimiento de la Población

El crecimiento de la población en el Distrito Metropolitano de Quito en los últimos años ha crecido en un 2,7% anual.

Este cuadro presenta información sobre la población de Quito por género su participación a nivel nacional, así como el crecimiento demográfico. Los conceptos de cada variable se presentan en el encabezado.

Población y Crecimiento Demográfico (número de habitantes y tasas)

**Cuadro No 8**

Año	Hombres	Mujeres	Total	Crecimiento	Total nacional	Quito / País %
2001	894.495	946.705	1.841.200	3,0%	12.480.000	14,8%
2002	923.804	976.128	1.899.932	3,2%	12.661.000	15,0%
2003	953.114	1.005.551	1.958.665	3,1%	12.843.000	15,3%
2004	982.423	1.034.975	2.017.398	3,0%	13.027.000	15,5%
2005	1.011.732	1.064.398	2.076.130	2,9%	13.215.000	15,7%

**Fuente:** INEC; **Elaboración:** Observatorio Económico de Quito

<sup>16</sup> Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda\\_\(econom%C3%ADa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_(econom%C3%ADa))

## Fuentes de Ingreso

### **Cuadro No 9**

Fuentes de Ingreso	Año 2005 (US\$)
Ingreso de asalariados y/o empl. Domésticos	331.5
Ingreso por especies de asalariados	47.9
Ingreso ocup. secundaria - asalariados e independiente	269.2
Ingreso recibido por transacciones de capital	234.0
Ingreso por jubilación o pensiones	211.7
Ingreso por regalos o donaciones	91.4
Ingreso del exterior	286.3
Ingreso por BONO DE DESARROLLO HUMANO	13.9
Ingresos - Patronos Cta. Propia	373.8

**Fuente:** INEC

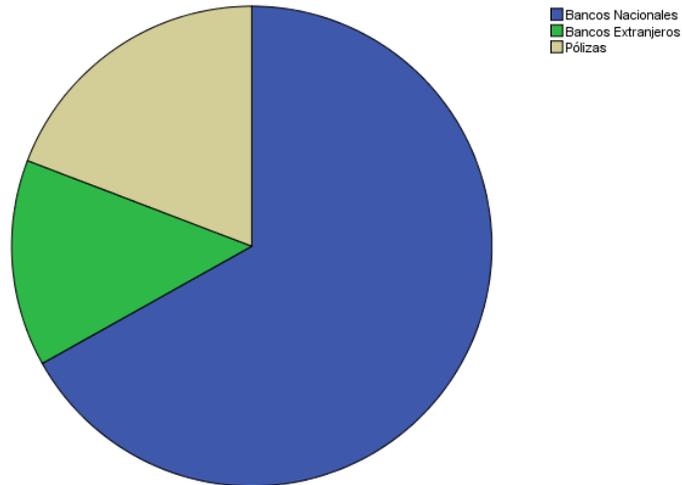
**Elaboración:** Observatorio Económico de Quito

#### **b) Hábitos de Consumo**

En la encuesta se determina que el 66,9% de las personas del Distrito Metropolitano de Quito, mantienen su dinero en cuentas bancarias nacionales. El 19,2 % de las personas mantienen sus capitales en pólizas de acumulación. Mientras que un 13,9% concentran sus depósitos en bancos del exterior.

## Gráfico No 4

Usted tiene dinero en..



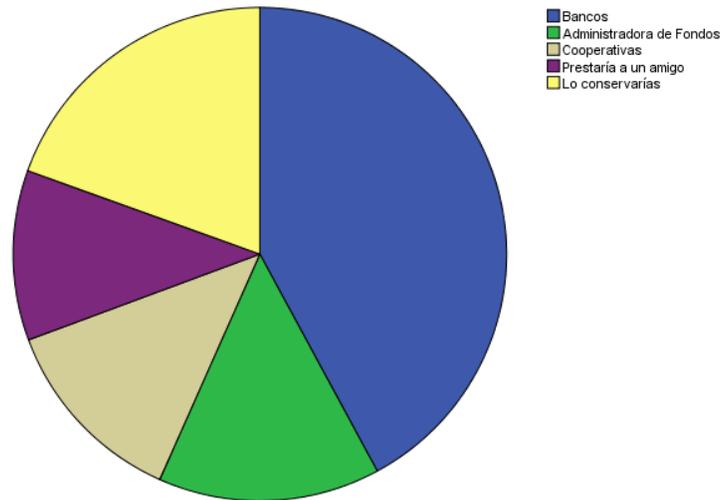
Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

De acuerdo a la PEA del 2008 que se establece en el 59,45% de la población del Distrito Metropolitano de Quito, es decir 938,826 personas tenemos los siguientes datos:

628,074 personas mantienen en cuentas bancarias nacionales su dinero. 180,254 habitantes mantienen en pólizas su dinero y finalmente 130,496 personas mantienen su dinero en el exterior.

## Gráfico No 5

Si tuviera dinero disponible en este momento. ¿En qué lo invertiría?



Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

A esto hay que sumarle, que la gente al momento de disponer dinero, un 42,1% depositan su dinero en los bancos (395,245 personas), un 19,5% conservaría su dinero (183,071 personas), es decir no lo gastaría.

El 14,6% (137,068 personas) invertirían en administradoras de fondos. Finalmente, un 12,7% (119,230 personas) depositaría su dinero en cooperativas y con un 11,1% (104,209 personas) prestarían a otras personas.

El dinero es motivo para que muchas personas concentren su dinero en actividades, inversiones que lo deseen. Hay que tomar en cuenta

que los bancos siguen siendo las primeras opciones en donde las personas concentran sus depósitos.

Un dato interesante, es la relación entre la actividad y que es lo que hacen con su dinero. Así tenemos el siguiente cuadro, en donde observamos la tendencia de los profesionales y empleados al momento de averiguar en donde tiene su dinero:

### **Cuadro No 10**

#### **CRUCE DE VARIABLES entre Actividad y donde tiene dinero:**

			Usted tiene dinero en..			Total
			Bancos Nacionales	Bancos Extranjeros	Pólizas	
Actividad	Estudiante	Count	34	0	6	40
		% of Total	10.5%	.0%	1.9%	12.4%
	Empresario	Count	18	23	5	46
		% of Total	5.6%	7.1%	1.5%	14.2%
	Doctor	Count	7	9	2	18
		% of Total	2.2%	2.8%	.6%	5.6%
	Abogado	Count	10	3	6	19
		% of Total	3.1%	.9%	1.9%	5.9%
	Arquitecto	Count	11	1	8	20
		% of Total	3.4%	.3%	2.5%	6.2%
	Empleados	Count	136	9	35	180
		% of Total	42.1%	2.8%	10.8%	55.7%
Total		Count	216	45	62	323
		% of Total	66.9%	13.9%	19.2%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

Ahora, otro dato importante es la relación de la actividad con la segunda pregunta de la encuesta que fue: ¿Si tuviera dinero en este momento en qué lo invertiría?

El cuadro refleja que tanto estudiantes, empresarios y empleados dejarían su dinero en los bancos, mientras que existe una distribución entre las demás opciones.

**Cuadro No 11: CRUCE DE VARIABLES entre Actividad y en qué invertiría su dinero**

		Si tuviera dinero disponible en este momento. ¿En qué lo invertiría?					Total	
		Bancos	Administradora de Fondos	Cooperativas	Prestaría a un amigo	Lo conservaría		
Actividad	Estudiante	Count	17	6	10	5	2	40
		% of Total	5.3%	1.9%	3.1%	1.5%	.6%	12.4%
	Empresario	Count	25	9	2	4	6	46
		% of Total	7.7%	2.8%	.6%	1.2%	1.9%	14.2%
	Doctor	Count	9	3	1	0	5	18
		% of Total	2.8%	.9%	.3%	.0%	1.5%	5.6%
	Abogado	Count	5	7	3	1	3	19
		% of Total	1.5%	2.2%	.9%	.3%	.9%	5.9%
	Arquitecto	Count	6	4	1	3	6	20
		% of Total	1.9%	1.2%	.3%	.9%	1.9%	6.2%
	Empleados	Count	74	18	24	23	41	180
		% of Total	22.9%	5.6%	7.4%	7.1%	12.7%	55.7%
Total		Count	136	47	41	36	63	323
		% of Total	42.1%	14.6%	12.7%	11.1%	19.5%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

**c) Gustos y Preferencias**

Para nuestro caso, nuestra primera ventaja es que nuestro mercado no es conocido. Así el 67,5% de la PEA del Distrito Metropolitano de Quito (633,707 personas), desconoce o no sabe del mercado de divisas, mientras que el 96,9% (909,722 personas) desconoce de igual forma las inversiones en Commodities.

**Cuadro No 12**

**CRUCE DE VARIABLES: Personas que han escuchado de Forex y de Commodities**

			¿Ha escuchado del mercado de Commodities (Compra de materias primas como el petróleo, oro, alimentos, etc=)		Total
			Si	No	
¿Has escuchado del mercado de divisas (FOREX)?	Si	Count	6	99	105
		% of Total	1.9%	30.7%	32.5%
	No	Count	4	214	218
		% of Total	1.2%	66.3%	67.5%
Total		Count	10	313	323
		% of Total	3.1%	96.9%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

Ahora, considero ventaja porque es un mercado que no está explotado a un 100%, y nuestras opciones de llegar a ser líderes en ofrecer este tipo de inversiones, están abiertas.

La gente prefiere dos aspectos importantes: Seguridad y Rentabilidad. Estos dos puntos son difíciles de cumplir debido a que las instituciones financieras no garantizan la totalidad de sus depósitos o inversiones, además las rentabilidades que ofrecen las instituciones financieras

son demasiado bajas con respecto a los demás países de América Latina, entonces, mucha gente no puede afirmar que la banca es segura o confiable, todas las instituciones o empresas financieras manejan riesgos, solamente que esos riesgos no son informados a la población.

Al momento de verificar las encuestas, un 32,5% de la población ha escuchado sobre el mercado de divisas (FOREX), de las cuales un 16,4% invierte en la empresa Finanzas Forex de Panamá, seguido con un 7,4% en donde conocen del tema de divisas pero no conocen empresas en donde puedan realizar inversiones.

### **Cuadro No 13**

#### **CRUCE DE VARIABLES: ¿Has escuchado del mercado de divisas (FOREX)?**

**\* Si su respuesta es Si. Nombre de la Empresa**

			Si su respuesta es Si. Nombre de la Empresa						Total
				Finanzas Forex	Forex Macro	Inversiones Ya	Invierten personalmente (Traders)	No conoce empresas	
¿Has escuchado del mercado de divisas (FOREX)?	Si	Count	0	53	8	3	17	24	105
		% of Total	.0%	16.4%	2.5%	.9%	5.3%	7.4%	32.5%
	No	Count	218	0	0	0	0	0	218
		% of Total	67.5%	.0%	.0%	.0%	.0%	.0%	67.5%
Total		Count	218	53	8	3	17	24	323
		% of Total	67.5%	16.4%	2.5%	.9%	5.3%	7.4%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

Con un 5,3% la gente decide realizar inversiones en divisas personalmente, es decir, utilizan su propia plataforma virtual y realizan operaciones de compra y venta de divisas. Finalmente con porcentajes inferiores al 3% se encuentran empresas como Forex Macro e Inversiones Ya de Argentina.

### **1.5.2.- Comportamiento Histórico de la Demanda**

Es importante conocer que ha sucedido con la demanda de inversiones en el mercado de divisas, pero es más importante saber que empresas han brindado asesoramiento para invertir tanto en el mercado de divisas como de Commodities. Así, del 32,5% de la población que conoce de divisas, un 14,2% ha invertido en este mercado solamente hablando con amigos, un 10,2% ha invertido revisando en internet, mientras que el 8% restante ha invertido en divisas, mediante cursos, amistades, ente otros.

### Cuadro No 14

#### CRUCE DE VARIABLES ¿Has escuchado del mercado de divisas (FOREX)?

\* ¿Qué empresa le asesora para invertir?

			¿Qué empresa le asesora para invertir?				Total
				Ninguna. Habla con amigos por MSN	Ninguna. Navega en internet	Otros	
¿Has escuchado del mercado de divisas (FOREX)?	Si	Count	0	46	33	26	105
		% of Total	.0%	14.2%	10.2%	8.0%	32.5%
	No	Count	218	0	0	0	218
		% of Total	67.5%	.0%	.0%	.0%	67.5%
Total	Count	218	46	33	26	323	
	% of Total	67.5%	14.2%	10.2%	8.0%	100.0%	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

### Cuadro No 15

#### CRUCE DE VARIABLES: ¿Ha escuchado del mercado de Commodities (Compra de materias primas como el petróleo, oro, alimentos, etc)

\* ¿Qué empresa le asesora para invertir?

			¿Qué empresa le asesora para invertir?		Total
				Ninguna. Habla con amigos por MSN	
¿Ha escuchado del mercado de Commodities (Compra de materias primas como el petróleo, oro, alimentos, etc=)	Si	Count	0	10	10
		% of Total	.0%	3.1%	3.1%
	No	Count	313	0	313
		% of Total	96.9%	.0%	96.9%
Total	Count	313	10	323	
	% of Total	96.9%	3.1%	100.0%	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

En el mercado de Commodities, seguimos la misma tendencia, un 3,1% de la población ha invertido en este mercado, conversando con amistades en el internet. Como conclusión, ninguna empresa en la ciudad, brinda asesoramiento para inversiones en los mercados tanto de divisas como de Commodities. La mayoría ha invertido por comentarios de amistades, internet, entre otros.

### 1.5.3.- Demanda Actual del Servicio

En nuestro país, no contamos con estadísticas sobre la demanda actual en lo referente a inversiones en el mercado de divisas y el mercado de Commodities. Según datos proporcionados por Finanzas Forex, la demanda de clientes desde el año 2007 al año 2008 han sido los siguientes:

**Cuadro No 16**

<b>AÑO</b>	<b>NÚMERO DE PERSONAS</b>	<b>MONTO (USD)</b>
2007	875	1,325865
A Junio de 2008	4288	22,106004

Fuente: II Convención Finanzas Forex desarrollado en Brasil. Junio 2008

En el mundo, <sup>17</sup> *“Ecuador se encuentra en el 7 lugar entre 125 países en el mundo con mayor inversión en esta empresa. Países como España, México, Colombia, Francia, entre otros están a la cabeza con mayor inversión en esta empresa dentro de las ramas de inversiones en Forex y en Commodities”.*

<sup>17</sup> Fuente: II Convención Internacional de Finanzas Forex. Brasil 2008

### 1.5.4.- Proyección de la Demanda

En el país no existen estadísticas que afirmen esto, sin embargo en nuestras encuestas pudimos determinar que un 78,9% (740,733 personas) de la población estaría dispuesta a recibir asesoramiento personalizado para invertir en estos mercados.

A continuación se presenta un cuadro explicativo sobre el número de personas por actividad que están dispuestas a recibir nuestro asesoramiento:

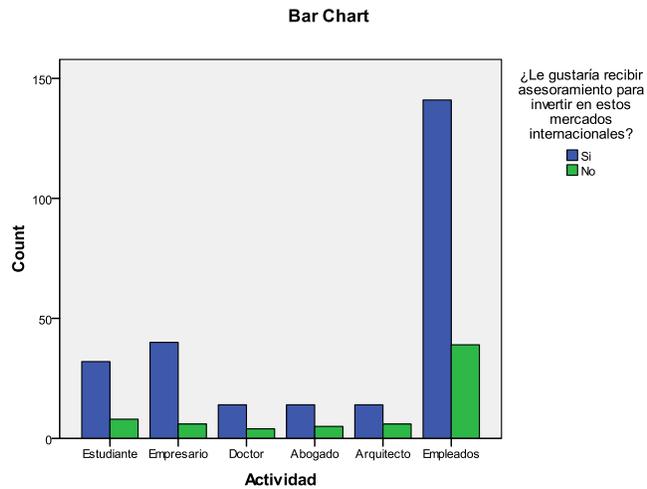
**Cuadro No 17: CRUCE DE VARIABLES Actividad \* ¿Le gustaría recibir asesoramiento para invertir en estos mercados internacionales?**

			¿Le gustaría recibir asesoramiento para invertir en estos mercados internacionales?		Total
			Si	No	
Actividad	Estudiante	Count	32	8	40
		% of Total	9.9%	2.5%	12.4%
	Empresario	Count	40	6	46
		% of Total	12.4%	1.9%	14.2%
	Doctor	Count	14	4	18
		% of Total	4.3%	1.2%	5.6%
	Abogado	Count	14	5	19
		% of Total	4.3%	1.5%	5.9%
	Arquitecto	Count	14	6	20
		% of Total	4.3%	1.9%	6.2%
	Empleados	Count	141	39	180
		% of Total	43.7%	12.1%	55.7%
Total	Count		255	68	323
	% of Total		78.9%	21.1%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

## Gráfico No 6



Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

Es importante destacar que el mayor porcentaje de personas que estarían dispuestas a invertir son los empleados, en cierta forma para mantener un nivel de ahorro, que genere buenas rentabilidades y dure en el tiempo. El 43,7% (323,700 personas) de nuestro total de personas, estarían dispuestas a recibir nuestro asesoramiento.

Ahora, si determinamos lo que sucederá en un lapso de 5 años, la proyección de la demanda sería la siguiente:

**Cuadro No 18**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA**

DATOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
TOTAL DISTRITO	2.093.458	2.139.514	2.186.583	2.230.315	2.274.921	2.320.420
ZONA URBANA	1.579.186	1.609.191	1.639.765	1.667.641	1.695.991	1.724.823
PEA ZONA URBANA	938.826	956.664	974.840	991.413	1.008.267	1.025.407

Fuente: INEC

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

La proyección se realiza en base a la tasa de crecimiento proyectada que, para el 2010 es del 2,2% anual, y para el 2013 es del 2%. De ahí la zona urbana del Distrito Metropolitano de Quito, tendrá un crecimiento entre el 1,7 y 1,9% anual.

## **1.6.- ANÁLISIS DE LA OFERTA**

<sup>18</sup> *“Oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento”.*

### **1.6.1.- Factores que Afectan a la Oferta**

#### **a) Capacidad de Servicio de los Competidores**

En este punto tenemos que evaluar la calidad de servicio de nuestros competidores, así en nuestras encuestas pudimos definir que el 16,1%

<sup>18</sup> Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Oferta>

(49,124 personas), del total de personas que conoce el mercado de divisas, califica como regular el servicio de asesoría, que principales amigos, internet, entre otros, han brindado a las personas interesadas en estos mercados.

De ahí que ninguna empresa en particular ha sido mencionado en nuestra encuesta ya que la gente no conoce o a confiado más en sus amistades al momento de realizar este tipo de inversiones.

Ahora, el siguiente cuadro hace mención al porcentaje de personas que de acuerdo a sus referencias calificaron el servicio que prestaron nuestra competencia:

La información también señala que del 14,2% de las personas que han conversado del tema a través del MSN, el 6,8% califica el servicio de regular, esto implica que el asesoramiento no fue suficiente y que la persona requirió mayor información que por obvias razones las encontró con otros amigos, internet, etc.

### Cuadro No 19

**CRUCE DE VARIABLES ¿Qué empresa le asesora para invertir?  
\* ¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?**

		¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?					Total
			Excelente	Muy Bueno	Regular	Malo	
¿Qué empresa le asesora para invertir?	Count	218	0	0	0	0	218
	% of Total	67.5%	.0%	.0%	.0%	.0%	67.5%
Ninguna. Habla con amigos por MSN	Count	0	8	9	22	7	46
	% of Total	.0%	2.5%	2.8%	6.8%	2.2%	14.2%
Ninguna. Navega en internet	Count	0	4	8	14	7	33
	% of Total	.0%	1.2%	2.5%	4.3%	2.2%	10.2%
Otros	Count	0	2	4	16	4	26
	% of Total	.0%	.6%	1.2%	5.0%	1.2%	8.0%
Total	Count	218	14	21	52	18	323
	% of Total	67.5%	4.3%	6.5%	16.1%	5.6%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

De igual manera, en Commodities tenemos la siguiente información:

## Cuadro No 20

**CRUCE DE VARIABLES: ¿Qué empresa le asesora para invertir?  
\* ¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?**

		¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?			Total
			Muy Bueno	Regular	
¿Qué empresa le asesora para invertir?	Count	313	0	0	313
	% of Total	96.9%	.0%	.0%	96.9%
Ninguna. Habla con amigos por MSN	Count	0	5	5	10
	% of Total	.0%	1.5%	1.5%	3.1%
Total	Count	313	5	5	323
	% of Total	96.9%	1.5%	1.5%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

Para nosotros estos datos son muy importantes ya que debemos conseguir que nuestro servicio sea calificado como excelente ya que en muy pocos casos se define como excelente las asesorías brindadas por gente que conoce muy poco del tema, o que solamente al confiado en otras personas o en el instinto propio.

### **b) Incursión de Nuevos Competidores**

Nuestros competidores son muchos pero vamos a concentrar en dos grandes fuerzas: la primera indiscutiblemente serán los bancos, puesto que el 42,1% de la PEA de Quito (395,245 personas),

invertirían su dinero directamente en los bancos, además un 66,9% (628,074 personas), ya mantienen concentrado su dinero en bancos.

Y, en segundo lugar debemos tomar en cuenta a los asesores informales ya que por internet han logrado captar un buen número de participantes. De ahí surge nuestra ventaja ya que en cuadros anteriores la calidad del servicio que prestaban estaba calificada entre regular y muy bueno.

### **c) Capacidad de Inversión Fija**

Los bancos con su gran red de sucursales en la ciudad, pueden ofrecer al cliente productos como inversiones a plazo fijo, pólizas de acumulación, etc. Para eso requiere de una gran capacitación de personal, por ende requiere de una inversión fuerte para conseguir el objetivo que captar nuevos clientes.

En nuestro caso, la inversión será en nuestra capacitación permanente y el mejoramiento del asesoramiento al cliente. Con nuestros productos de inversión: Forex y Commodities, buscaremos que nuevas personas y las personas que concentran sus inversiones en los bancos, tengan la oportunidad de conocer estos mercados y decidan invertir en empresas que son recomendadas por nosotros.

### **d) Precios de los Servicios Relacionados**

Cuando solicitamos asesoramiento en el banco, no existen precios que se paguen en ese momento, en los asesores informales suele suceder lo mismo, aunque en nuestra encuesta ese dato nos dice que

tiene un costo. En nuestro caso, lo que buscamos es colocar un precio promedio, para que la persona que va a recibir este asesoramiento quede satisfecha en todos sus requerimientos y decida invertir en las empresas que nosotros recomendaremos.

Ahora el precio no es lo importante para nosotros ya que cuando recomendamos una empresa, esta nos paga comisiones de acuerdo al monto de inversión. Nosotros nos concentraríamos más en generar comisiones que cobrar por una asesoría, pero, como debemos cobrar un valor, pues considero que será un precio por debajo del promedio de los precios que tenemos en las encuestas.

Además el hecho que no nos preocupe el tema de precios, tampoco implica que nuestro servicio sea pobre. Más bien nuestra tendencia es brindar un asesoramiento completo a la gente, a un precio bajo ya que, si ellos llegarán a invertir, tenemos una comisión superior al cobro de una asesoría.

### **1.6.2.- Comportamiento Histórico de la Oferta**

Como veremos en el siguiente cuadro, los bancos han dominado en el tema captación de dinero e inversiones:

Un dato importante es que el 25,7% de la población (241,278 personas), concentran sus depósitos en bancos nacionales, y a su vez, si la gente tuviera dinero, también lo depositaría en los bancos.

Otro punto importante es que muchas personas concentran su dinero en los bancos, pero no depositarían más, sino que lo conservarían. Así, el 14,6% (137,068 personas) tiene dinero en los bancos, pero no depositaría más.

### **Cuadro No 21**

**CRUCE DE VARIABLES: Usted tiene dinero en.. \* Si tuviera dinero disponible en este momento. ¿En qué lo invertiría?**

			Si tuviera dinero disponible en este momento. ¿En qué lo invertiría?					Total
			Bancos	Administradora de Fondos	Cooperativas	Prestaría a un amigo	Lo conservarías	
Usted tiene dinero en..	Bancos Nacionales	Count % of Total	83 25.7%	24 7.4%	31 9.6%	31 9.6%	47 14.6%	216 66.9%
	Bancos Extranjeros	Count % of Total	29 9.0%	7 2.2%	1 .3%	2 .6%	6 1.9%	45 13.9%
	Pólizas	Count % of Total	24 7.4%	16 5.0%	9 2.8%	3 .9%	10 3.1%	62 19.2%
<b>Total</b>		Count % of Total	136 42.1%	47 14.6%	41 12.7%	36 11.1%	63 19.5%	323 100.0%

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

### **1.6.3.- Oferta Actual**

La oferta para este caso sería competir con el 42,1% (395,245 personas) de la PEA de Quito, que mantienen concentrados sus depósitos en los bancos privados. Aunque otra oferta que sería

importante entrar a competir sería con las personas que no saben qué hacer con su dinero, ya que un 19,5% de la población (183,071 personas) conservaría su dinero sin invertir en ningún lado.

Sin dejar de lado, los bancos se encargan de manejar pólizas de acumulación de las personas. Del 19,2% (180,254 personas) que tienen su dinero en pólizas, el 7,4% (69,473 personas) invierten en pólizas de acumulación en los bancos.

#### 1.6.4.- Proyección de la Oferta

En el Distrito Metropolitano de Quito, los bancos han tenido las siguientes estadísticas, que en nuestro caso son muy importantes ya que podemos definir los montos que maneja la banca privada.

**Cuadro No 22**

 <b>SISTEMA FINANCIERO PRIVADO</b> PERIODO: 30-Jun-08 / 22-Oct-08 (En miles de dólares y porcentajes)						
RUBROS	30-jun-08	31-jul-08	31-ago-08	15-oct-08	22-oct-08	TENDENCIA SEMANAL 15 - 22 Oct / 2008
<b>ANEXO DE CAPTACIONES Y CARTERA</b>						
<b>DESCOMPOSICION DE LAS CAPTACIONES DEL PÚBLICO</b>						
<b>BANCOS</b>	<b>12.235.077</b>	<b>12.527.131</b>	<b>12.916.763</b>	<b>12.896.046</b>	<b>12.808.774</b>	<b>Baja</b>
Depósitos Monetarios	4.558.589	4.724.779	4.932.191	4.937.883	5.007.259	Sube
Depósitos de Ahorro	3.075.890	3.160.743	3.259.179	3.163.080	3.142.751	Baja
Otros Depósitos a la Vista	601.873	524.568	543.303	602.753	494.821	Baja
Operaciones de Reporto	82.110	76.550	84.544	59.370	47.077	Baja
Depósitos a Plazo	3.751.774	3.872.405	3.931.197	3.947.458	3.940.885	Baja
Depósitos de Garantía	1.086	948	1.082	1.078	1.104	Sube
Depósitos Restringidos	163.756	167.138	165.268	184.424	174.877	Baja
<b>SOCIEDADES FINANCIERAS</b>	<b>490.613</b>	<b>495.928</b>	<b>512.709</b>	<b>520.555</b>	<b>522.582</b>	<b>Sube</b>
Otros Depósitos a la Vista	6.975	6.188	4.483	4.361	4.929	Sube
Operaciones de Reporto	646	668	1.224	219	253	Sube
Depósitos a Plazo	482.909	488.982	506.949	515.874	517.301	Sube
Depósitos Restringidos	83	90	53	101	101	Se mantiene
<b>COOPERATIVAS</b>	<b>1.062.866</b>	<b>1.089.396</b>	<b>1.113.494</b>	<b>1.106.862</b>	<b>1.107.577</b>	<b>Sube</b>
Depósitos de Ahorro	593.041	611.303	629.017	609.580	608.625	Baja
Otros Depósitos a la Vista	10.381	10.246	9.562	11.233	10.623	Baja
Depósitos a Plazo	363.636	372.651	379.801	392.667	395.034	Sube
Depósitos de Garantía	35	21	38	80	33	Baja
Depósitos Restringidos	95.773	95.175	95.075	93.302	93.262	Baja
<b>MUTUALISTAS</b>	<b>323.249</b>	<b>321.047</b>	<b>324.089</b>	<b>322.964</b>	<b>323.650</b>	<b>Sube</b>
Depósitos de Ahorro	168.039	168.438	170.826	165.621	167.762	Sube
Otros Depósitos a la Vista	2.535	2.376	2.808	3.244	3.074	Baja
Depósitos a Plazo	150.688	147.987	148.304	152.075	150.801	Baja
Depósitos de Garantía	168	162	163	157	157	Se mantiene
Depósitos Restringidos	1.819	2.085	1.988	1.866	1.855	Baja

Fuente: Superintendencia de Bancos. Octubre de 2008

El siguiente cuadro muestra el crecimiento de mi oferta en los próximos 5 años.

**Cuadro No 23**  
**PROYECCIÓN DE LA OFERTA**

DATOS	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>TOTAL DISTRITO</b>	2.093.458	2.139.514	2.186.583	2.230.315	2.274.921	2.320.420
<b>ZONA URBANA</b>	1.579.186	1.609.191	1.639.765	1.667.641	1.695.991	1.724.823
<b>OFERTA ACTUAL</b>	395.245	403.545	412.019	420.259	428.665	437.238

Fuente: INEC

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

**1.7.- Determinación de la Demanda Insatisfecha**

Nuestra demanda es de 938.826 personas, la oferta es de 395.245 personas. La demanda insatisfecha será de 543.581 personas en el Distrito Metropolitano de Quito.

**Cuadro No 24**  
**DEMANDA INSATISFECHA**

AÑOS	DEMANDA ACTUAL	OFERTA ACTUAL	DEMANDA INSATISFECHA
2008	938.826	395.245	543.581
2009	956.664	403.545	553.119
2010	974.840	412.019	562.821
2011	991.413	420.259	571.154
2012	1.008.267	428.665	579.602
2013	1.025.407	437.238	588.169

Con la siguiente tabla, determinamos que existe demanda insatisfecha, por lo que nuestro proyecto es viable, además de que cada año esta demanda tendrá un crecimiento progresivo. Nuestra meta es brindar nuestro servicio al 0,3% (1659 personas), del total de la demanda insatisfecha.

## **1.8.- Análisis de Precios en el Mercado del Servicio**

En las encuestas determinamos varias opciones, en primer lugar el precio que han cancelado por el asesoramiento para las personas que conocen tanto el mercado de divisas como de Commodities; y en segundo lugar, el precio que estarían dispuestos a pagar por este servicio.

### **1.8.1.- Comportamiento Histórico y Tendencias**

El siguiente cuadro determina el comportamiento de precios al momento de recibir asesoramiento en el mercado de divisas:

## Cuadro No 25

**CRUCE DE VARIABLES: ¿Qué precio pagó por la asesoría?  
\* ¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?**

		¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?					Total
		Excelente	Muy Bueno	Regular	Malo		
¿Qué precio pagó por la asesoría?	Count	218	0	0	0	0	218
	% of Total	67.5%	.0%	.0%	.0%	.0%	67.5%
Entre 5 y 10 dólares	Count	0	4	4	9	0	17
	% of Total	.0%	1.2%	1.2%	2.8%	.0%	5.3%
Entre 10 y 20 dólares	Count	0	5	5	8	3	21
	% of Total	.0%	1.5%	1.5%	2.5%	.9%	6.5%
Sin costo	Count	0	5	12	35	15	67
	% of Total	.0%	1.5%	3.7%	10.8%	4.6%	20.7%
Total	Count	218	14	21	52	18	323
	% of Total	67.5%	4.3%	6.5%	16.1%	5.6%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

Podemos concluir que el 10,8% (32,952 personas) del 32,5% de la población que ha escuchado del mercado Forex, han recibido un servicio sin costo, pero de regular calidad. Entonces no siempre por no pagar por un servicio, hace que este sea de excelente calidad.

Para eso, nuestra empresa busca un servicio de calidad y a bajo costo, así el siguiente cuadro muestra el precio que pagarían por recibir nuestro asesoramiento:

### **Cuadro No 26**

**CRUCE DE VARIABLES: ¿Sabía que el mercado de divisas y de Commodities le ofrecen rentabilidades superiores a las rentabilidades de los bancos?  
\* ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?**

		¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este servicio?			Total
		Entre 5 y 10 dólares	Entre 10 y 20 dólares	Más de 20 dólares	
¿Sabía que el mercado de Si divisas y de Commodities le ofrecen rentabilidades superiores a las rentabilidades de los bancos?	Count	60	45	22	127
	% of Total	18.6%	13.9%	6.8%	39.3%
No	Count	88	66	42	196
	% of Total	27.2%	20.4%	13.0%	60.7%
Total	Count	148	111	64	323
	% of Total	45.8%	34.4%	19.8%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

Las personas que no sabían que el mercado de divisas y de Commodities es rentable, han decidido pagar entre 5 y 10 dólares por la asesoría. Eso en porcentajes implica el 27,2% de la PEA de Quito (255,360 personas).

### **1.8.2.- Factores que Influyen en el Comportamiento de los Precios**

Es importante señalar que los precios por las asesorías se sujetan a la información que los asesores y/o personas que conocen el tema,

puedan ser primero entendidas por los clientes y segundo, que tengan resultados satisfactorios, es decir, que inviertan en las empresas que nosotros recomendamos.

El siguiente cuadro demuestra que tan efectivo ha sido las asesorías tanto de personas en común, y los precios que han pagado:

### **Cuadro No 27**

**COMMODITIES. CRUCE DE VARIABLES: ¿Qué empresa le asesora para invertir?  
\* ¿Qué precio pagó por la asesoría?**

		¿Qué precio pagó por la asesoría?				Total
			Entre 5 y 10 dólares	+ de 20 dólares	Sin Costo	
¿Qué empresa le asesora para invertir?	Count	313	0	0	0	313
	% of Total	96.9%	.0%	.0%	.0%	96.9%
Ninguna. Habla con amigos por MSN	Count	0	5	4	1	10
	% of Total	.0%	1.5%	1.2%	.3%	3.1%
Total	Count	313	5	4	1	323
	% of Total	96.9%	1.5%	1.2%	.3%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

Recordemos que Commodities (Oro, Plata, Cobre, Trigo, Petróleo, etc), no es conocido por la población de Quito, ahora, del 3,1 % que conoce este mercado, solamente el 1,5% estaría dispuesto a pagar entre 5 y 10 dólares, y claro la mayoría de gente ha conversado por el MSN (Messenger), sin necesidad de una empresa que le asesore.

## Cuadro No 28

**FOREX: CRUCE DE VARIABLES ¿Qué empresa le asesora para invertir?  
\* ¿Qué precio pagó por la asesoría?**

		¿Qué precio pagó por la asesoría?				Total
			Entre 5 y 10 dólares	Entre 10 y 20 dólares	Sin costo	
¿Qué empresa le asesora para invertir?	Count	218	0	0	0	218
	% of Total	67.5%	.0%	.0%	.0%	67.5%
Ninguna. Habla con amigos por MSN	Count	0	14	16	16	46
	% of Total	.0%	4.3%	5.0%	5.0%	14.2%
Ninguna. Navega en internet	Count	0	1	5	27	33
	% of Total	.0%	.3%	1.5%	8.4%	10.2%
Otros	Count	0	2	0	24	26
	% of Total	.0%	.6%	.0%	7.4%	8.0%
Total	Count	218	17	21	67	323
	% of Total	67.5%	5.3%	6.5%	20.7%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo  
Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

En este cuadro, la tendencia ha sido que muchas personas han recibido información del mercado de divisas a través del internet, pero sin costo, así del 32,5% de la población que conoce de Forex, el 20,7% no ha pagado por recibir información.

Ahora, es importante saber el precio que se paga por el servicio que se ha brindado. El siguiente cuadro, explica la tendencia de no cobrar

nada y la calificación del servicio que estas personas en su mayoría asesores informales han brindado a la gente.

### **Cuadro No 29**

**FOREX: CRUCE DE VARIABLES ¿Qué precio pagó por la asesoría?  
\* ¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?**

		¿Cómo calificaría el servicio de la empresa o persona que la asesoró?					Total
			Excelente	Muy Bueno	Regular	Malo	
¿Qué precio pagó por la asesoría?	Count	218	0	0	0	0	218
	% of Total	67.5%	.0%	.0%	.0%	.0%	67.5%
Entre 5 y 10 dólares	Count	0	4	4	9	0	17
	% of Total	.0%	1.2%	1.2%	2.8%	.0%	5.3%
Entre 10 y 20 dólares	Count	0	5	5	8	3	21
	% of Total	.0%	1.5%	1.5%	2.5%	.9%	6.5%
Sin costo	Count	0	5	12	35	15	67
	% of Total	.0%	1.5%	3.7%	10.8%	4.6%	20.7%
Total	Count	218	14	21	52	18	323
	% of Total	67.5%	4.3%	6.5%	16.1%	5.6%	100.0%

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

Entre los factores que influyen en el comportamiento de precios es la calidad del servicio, calidad de la información y el grado de satisfacción del cliente con el servicio prestado. Así, el 10,8% de la

población que conoce Forex, recibió la asesoría sin costo, pero con una calificación regular.

En sí, nuestro precio, deberá estar acorde a la cantidad de información que brindemos a la gente, y que esa información sea aprovechada por ellos.

## **1.9.- Mercadeo y Comercialización**

<sup>19</sup> *“El proceso social y administrativo por el cual los grupos e individuos satisfacen sus necesidades al crear e intercambiar bienes y servicios”.*

### **1.9.1.- Estrategias del Servicio**

- ✓ La mejor manera de llegar a la gente es por el marketing personal. Así, nuestro servicio está enfocado a la gente que busque nuevas oportunidades de inversión. Cuando comentamos nuestra empresa a la gente, estas personas se encargarán de difundir nuestra empresa, ya sea por confianza, calidad de servicio, precios, etc.
  
- ✓ Un servicio de calidad, satisfaciendo al cliente con sus dudas, comentarios, etc. Será vital para que nuestra empresa sea reconocida, y tenga una importante presencia en el mercado quiteño.

---

<sup>19</sup> Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Comercialización>

- ✓ La capacitación permanente en temas de inversión, cursos, etc. Es otra fuente para nuestros clientes recomienden nuestra empresa ya que es un servicio adicional que proporcionaremos.

### **1.9.2.- Estrategias de Precios**

- ✓ Ser competitivos tanto en precio como en calidad del servicio es nuestra ventaja para que nuestra empresa sea líder en el mercado. Nuestros precios son acorde a la información que brindamos, por ende la única estrategia de precios sería un servicio de calidad a un precio económico a fin de que nuestros clientes se sientan satisfechos con la información recibida, y puedan recomendar nuestro servicio tanto por precio como por calidad.

### **1.9.3.- Estrategias de Plaza**

- ✓ Nuestra empresa se encuentra ubicada en el centro financiero de la ciudad, así que cuando los clientes estén interesados en recibir información, nuestra ubicación es fundamental para el crecimiento del negocio.

### **1.9.4.- Estrategias de Promoción**

- ✓ Como principal estrategia es el conocimiento de nuestros mercados, así, concursos de trading, en divisas y Commodities serán atracción para que muchas personas participen y

conozcan estos mercados, así las personas interesadas buscarán nuestra asesoría para invertir.

## **1.10.- Canales de Distribución**

<sup>20</sup> *“El canal de distribución lo constituye un grupo d intermediarios relacionados entre sí que hacen llegarlos productos y servicios de los fabricantes a los consumidores y usuarios finales”.*

### **1.10.1.- Cadena de Distribución:**

Nuestra empresa no tendrá sucursales u otras formas en donde tengamos que distribuir nuestro servicio. El marketing personal, hará que todas las personas por el método boca – boca, se enteren de nuestra empresa, nuestros servicios, capacitaciones, etc. Así que ese será el método de trabajo.

### **1.10.2.- Determinación de Márgenes de Precios**

En nuestra encuesta el promedio por recibir una asesoría financiera es de entre 5 y 20 dólares. Creemos que 10 dólares es un precio justo por la información a recibir, y por la capacitación que brindaremos durante el proceso de inversión.

---

<sup>20</sup> Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos11/travent/travent.shtml>

## **CAPÍTULO II**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

El presente capítulo contempla el segundo aspecto fundamental para el estudio analítico de un proyecto. La importancia del Estudio Técnico radica en el análisis dirigido hacia la posibilidad de fabricar un producto / servicio en condiciones de tamaño, localización de la unidad productiva, ingeniería, costos y gastos; todos ellos, en lo más óptimo posible para visualizar la viabilidad del proyecto y el tamaño que este poseerá.

#### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar la ubicación, materiales, maquinaria y personal que necesitaremos para el inicio de nuestras actividades de asesoramiento de inversiones.

#### **2.1.- Tamaño del Proyecto**

<sup>21</sup> *“El tamaño de un proyecto está definido por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios, durante un período de operación, que se considera normal para las condiciones y tipo de proyecto que se trata”.*

---

<sup>21</sup> Fuente: GUÍA PARA LA FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN, OEA., pag. 56

## 2.1.1.- Factores Determinantes del Proyecto

### 2.1.1.1.- El Mercado

El estudio de mercado determinó que el presente estudio es viable, toda vez que la respectiva investigación demuestra tener una demanda insatisfecha alta de 553.119 personas (57,90%) del total de la Población Económicamente Activa del Distrito Metropolitano de Quito.

El 0,3% del total de la demanda insatisfecha (1659 personas) será nuestro mercado para desarrollar nuestro negocio.

### 2.1.1.2.- Disponibilidad de Recursos Financieros

Un punto importante para el éxito de nuestro proyecto son los recursos financieros con los que la empresa disponga, así, estos recursos pueden ser obtenidos a través de:

- ✓ Bancos privados.
- ✓ Cooperativas de la ciudad.
- ✓ Banco Nacional de Fomento



El 80% del capital que vamos a necesitar para la creación de la empresa será en base a financiamiento bancario, mientras que un 20% será con capital propio.

### **2.1.1.3.- Disponibilidad de Mano de Obra**

Como estamos dentro del Distrito Metropolitano de Quito, en una zona comercial muy importante, existe el personal suficiente para realizar las contrataciones respectivas para desarrollar las actividades de nuestra empresa.



Nuestro personal deberá estar calificado para asumir los distintos cargos que la empresa ofrezca, priorizando a personas, con título universitario, o que estén cursando estudios superiores, experiencia laboral, que será importante a fin de su creatividad, profesionalismo y demás sean de gran ayuda para la empresa.



Todos nuestros trabajadores estarán sujetos a los sueldos y beneficios sociales de acuerdo al Código de Trabajo.

#### **2.1.1.4.- Economía de Escala**

<sup>22</sup> *“La economía de escala se refiere al poder que tiene una empresa cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor costo, es decir, a medida que la producción en una empresa crece, sus costos por unidad producida se reducen. Cuanto más produce, menos le cuesta producir cada unidad”.*

Para nuestro proyecto, una economía de escala no se la considera debido a que nuestra empresa se basa en asesoramiento financiero, es decir, un servicio.

#### **2.1.1.5.- Disponibilidad de Tecnología**

El Distrito Metropolitano de Quito, cuenta con todos los medios tecnológicos para realizar nuestras actividades. Ahora, servicios como luz, internet inalámbrico, computadoras, impresoras, escáner, infocus, línea telefónica

---

<sup>22</sup> Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa\\_de\\_escala](http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_escala)

como elementos físicos serán de gran ayuda para presentar a nuestros clientes el servicio de asesoramiento.



Es importante que nuestro software referente a las plataformas de los mercados internacionales cuente con toda la información necesaria para que el cliente tenga las facilidades para comprender estos mercados, evitando demasiado contenido técnico.

#### **2.1.1.6.- Disponibilidad de Insumos y Materiales**

Todo lo referente a insumos y materiales están a nuestra disposición ya que nos encontramos en la zona financiera y comercial de Quito. Útiles de aseo, limpieza, papelería, útiles de oficina, escritorios, sillas, zona de cafetería, sala de conferencias, modulares para recepción, ventas; alarma de seguridad, computadoras, impresoras, infocus, serán los insumos y materiales que necesitemos para dar inicio a nuestras actividades.



## **2.1.2.- Capacidad de Servicio**

### **2.1.2.1.- Tamaño Óptimo:**

Nuestro objetivo es brindar nuestro asesoramiento al 0,3% del total de la PEA (Población Económicamente Activa) del Distrito Metropolitano de Quito, es decir llegar a 1659 personas en el transcurso del año. Eso implica que cada mes debemos atender a 138 personas aproximadamente.

En la semana serán 35 personas quienes recibirán nuestro asesoramiento. Si cumplimos con esta meta requerida, habremos cumplido con nuestra proyección de demanda insatisfecha. Sabemos que nuestra empresa tendrá un crecimiento importante así que esperamos romper esa meta y llegar a niveles mucho más altos.



buenos momentos y enterarse de novedades de acuerdo al negocio que estén realizando. Nuestra ubicación es precisamente por este detalle, existe muy buena demanda para todos los servicios que prestan en este sector, así que nuestro negocio estará bien ubicado y presto a recibir a nuestros clientes.

## **2.2.2.- Microlocalización**

Para establecer la microlocalización se va a utilizar el método de la Matriz de la Selección de Alternativas.

### **2.2.2.1.- Criterios de Selección de Alternativas**

#### **✓ Transporte y Comunicación**

Nuestras oficinas se encuentran en el centro financiero de la ciudad, así que los principales medios de transporte para llegar a nuestras oficinas son: Cooperativas de Transporte: Colectrans, Alborada, Catar. Otra opción es el sistema de la Ecovía y si buscamos una opción más personal, los taxis pueden llegar fácilmente a nuestras oficinas.

Las vías son de primer orden y son de las más circuladas en toda la ciudad.



El tema comunicación está en perfecto orden ya que la telefonía celular y fija, internet, redes de conexión, están permanente activas para todo tipo de operación o actividad en la zona.

✓ **Cercanía a las Fuentes de Abastecimiento**

Todos los implementos y materiales que necesitemos para la continuidad de nuestras actividades de asesoramiento de inversiones se encuentran en la Jurisdicción del Sector, hemos escogido proveedores de la zona norte para tener agilidad y puntualidad a los requerimientos de nuestra empresa.

✓ **Cercanía al Mercado**

Nuestra empresa se encuentra cerca de dos importantes zonas comerciales de Quito, El Quicentro Shopping, un centro comercial de los más visitados de la ciudad, y el Hotel Casino Plaza donde muchas personas de provincia y del exterior se hospedan. El parque La

Carolina es un punto de referencia ya que familias enteras disfrutan del paisaje y demás.



La zona bancaria como son: Banco Pichincha, Banco del Pacífico, Banco Internacional, Produbanco, Banco Bolivariano, Banco de Guayaquil, Banco Solidario, entre otros bancos, están cerca de nuestra zona de actividades, y por ende miles de personas realizan actividades en todos los lugares mencionados anteriormente.

✓ **Factores Ambientales**

Si bien el Distrito Metropolitano de Quito, tiene problemas de contaminación ambiental, nuestras oficinas tendrán mínimos problemas de contaminación ya que la vía principal no es de gran circulación vehicular y es beneficioso ya que el ambiente tanto interno como externo de las oficinas no se verá afectado por este factor.

✓ **Estructura Impositiva / Legal**

Cabe mencionar que nuestra empresa se sujetará a todas las leyes y reglamentos tanto de constitución, como de manejo tributario que la Superintendencia de Compañías, Superintendencia de Bancos, Servicio de Rentas Internas (SRI) y demás entes legales nos soliciten a fin de conformar una empresa legal de acuerdo a la ley. La empresa no se convierte en empresa consultora debido a:

<sup>23</sup> *“Conforme lo determina la Ley, se entiende por consultoría, la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o evaluar proyectos de desarrollo, en sus niveles de prefactibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación”.*

✓ **Disponibilidad de Servicios Básicos**

Además de los servicios de agua, luz y teléfono que contará la oficina, servicios como el internet, seguridad como la Policía Nacional, Bomberos, entre otros, serán importantes ya que están cerca de nosotros. Así mismo, se encuentra la zona bancaria con casi todos los bancos constituidos en la ciudad, colegios, zonas de recreación, zonas comerciales, hoteles, clínicas, parqueaderos, entre otros servicios, que son de gran importancia para que nuestro cliente esté completamente satisfecho.

✓ **Posibilidad de Eliminación de Desechos**

Todos nuestros documentos que no sean ya de uso permanente, se almacenarán como papelería de reciclaje a fin de donar a empresas

---

<sup>23</sup> Fuente: [www.pichincha.gov.ec/download/bajadocu/doculink3485.doc](http://www.pichincha.gov.ec/download/bajadocu/doculink3485.doc)

que administren eso y puedan darle un mejor uso a papeles que ya no utilizaremos en el transcurso del año.

### **2.2.3.- Matriz Locacional**

#### **2.2.3.1.- Selección de la Alternativa Óptima**

Para definir la alternativa óptima se ha tomado dos parroquias de la ciudad, a fin comparar si su localización es la más idónea para nuestras oficinas.

#### **Cuadro No 30**

#### **Parroquia: Iñaquito**

<b>FACTOR</b>	<b>PESO (PROYECTO)</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
Cercanía al mercado	0,40	9	3,60
Fuentes de abastecimiento	0,10	8	0,80
Servicios Básicos	0,30	9	2,70
Parqueo	0,05	8	0,40
Transporte	0,05	7	0,35
Costo arriendo	0,04	6	0,24
Ambiente	0,06	9	0,54
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>8,63</b>

### Cuadro No 31

#### Parroquia El Inca

<b>FACTOR</b>	<b>PESO (PROYECTO)</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>PONDERACIÓN</b>
Cercanía al mercado	0,40	7	2,80
Fuentes de abastecimiento	0,10	8	0,80
Servicios Básicos	0,30	9	2,70
Parqueo	0,05	7	0,35
Transporte	0,05	7	0,35
Costo arriendo	0,04	6	0,24
Ambiente	0,06	5	0,30
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>7,54</b>

Como conclusión, la parroquia Iñaquito, es la más idónea para realizar nuestras actividades de asesoramiento de inversiones.

Así la parroquia Iñaquito, se encuentra dentro de la Administración Zona Norte el sector será: Quicentro Shopping, Hotel Casino Plaza (El Comercio y Shyris)

#### **2.2.3.2.- Plano de la Microlocalización**

La empresa se ubicará en la Av. El Comercio y Shyris. Edificio Shyris. A lado del Hotel Casino Plaza.

<sup>24</sup>El siguiente gráfico ilustra la dirección:



## 2.3 Ingeniería del Proyecto

<sup>25</sup> “Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio”.

### 2.3.1.- Proceso del Servicio

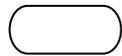
Básicamente nuestro proceso será recibir a los clientes, responder a todas las preguntas respecto a inversiones, cursos, empresas para invertir, para finalmente realizar firma de contratos y pagos respectivos.

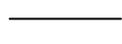
<sup>24</sup> Proporcionado por GOOGLE EARTH

<sup>25</sup> Fuente: <http://www.mailxmail.com/curso/empresa/inversion/capitulo4.htm>

### 2.3.1.1.- Diagrama de Flujo

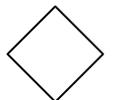
Se utiliza una simbología aceptada para representar operaciones efectuadas tenemos:

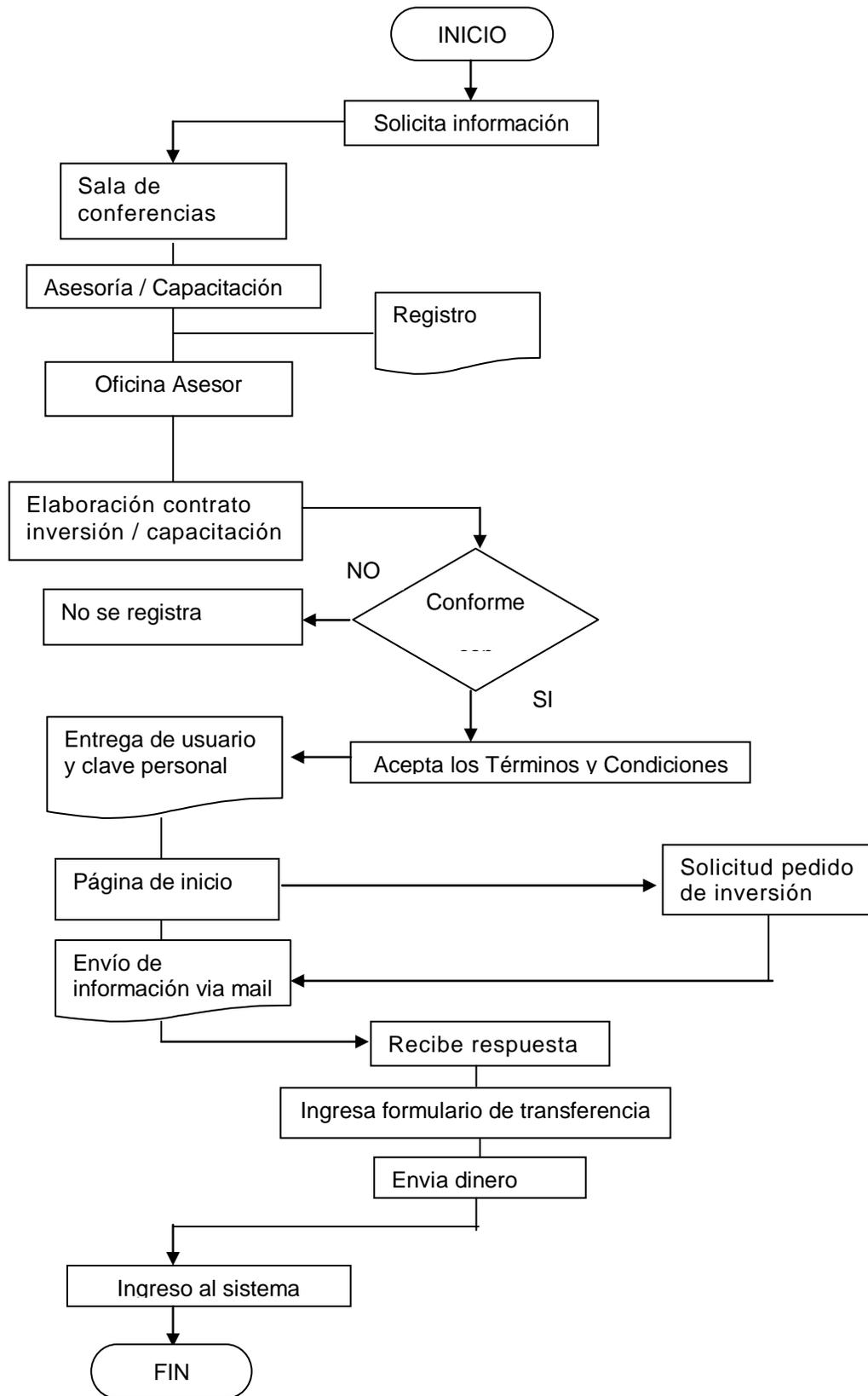
 Significa operación u operación

 Indica Flujo de información

 Indica acción o actividad dentro del proceso

 Documentos generados en el proceso

 Indica decisión



### 2.3.1.2.- Requerimiento Mano de Obra

**Cuadro No 32**

CARGO	Nº	REM. BÁSICA	AP. PAT 12,15%	13º	14º	FONDOS RESERVA (2 año)	VACACIONES (2 año)	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL
Gerente General	1	\$ 450,00	\$ 54,68	\$ 450,00	\$ 218,00	\$ 218,00	\$ 109,00	\$ 395,33	\$ 5.520,90
Jefe Financiero / ADM	1	\$ 308,04	\$ 37,43	\$ 308,04	\$ 218,00	\$ 218,00	\$ 109,00	\$ 270,61	\$ 3.882,40
Operador Electrónico	1	\$ 233,23	\$ 28,34	\$ 233,23	\$ 218,00	\$ 218,00	\$ 109,00	\$ 204,89	\$ 3.018,94
Asesores Financieros	2	\$ 250,12	\$ 30,39	\$ 250,12	\$ 218,00	\$ 218,00	\$ 109,00	\$ 439,46	\$ 5.850,65
Recepcionista	1	\$ 223,34	\$ 27,14	\$ 223,34	\$ 218,00	\$ 218,00	\$ 109,00	\$ 196,20	\$ 2.904,79
Auxiliar Limpieza	1	\$ 224,00	\$ 27,22	\$ 224,00	\$ 218,00	\$ 218,00	\$ 109,00	\$ 196,78	\$ 2.912,41
<b>TOTAL</b>								\$ 1.703,28	\$ 24.090,09

Fuente: Ministerio de Trabajo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

### 2.3.1.3.- Requerimiento Maquinaria y Equipos

**Cuadro No 33**

Nº	DESCRIPCIÓN	CANT	V. UTIL	P. UNIT	P. TOTAL
1	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
	Counter tool malla	1	10	\$ 650,00	\$ 650,00
	Sofá staff 4 puestos	2	10	\$ 369,60	\$ 739,20
	Escritorio 150 X 150	6	10	\$ 345,00	\$ 2.070,00
	Silla de visita	12	10	\$ 45,00	\$ 540,00
	Silla operativa oficina	7	10	\$ 150,00	\$ 1.050,00
	Mesa reuniones 150 X 0,90	1	10	\$ 272,16	\$ 272,16
	Pizarrón de tiza líquida	1	10	\$ 11,97	\$ 11,97
<b>TOTAL</b>					<b>\$ 5.333,33</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

### 2.3.1.4.- Requerimiento de Equipos de Computación

**Cuadro No 34**

Nº	DESCRIPCIÓN	CANT	V. UTIL	P. UNIT	P. TOTAL
2	<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b> Computadora CPU Teclado multimedia Mouse óptico con scroll Parlantes Flat panel BENQ 19" Impresora multifuncional CANON MP190	7	3	\$ 735,00	\$ 5.145,00
			<b>TOTAL</b>		<b>\$ 5.145,00</b>

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

### 2.3.1.5.- Requerimiento de Equipos de Oficina

**Cuadro No 35**

Nº	DESCRIPCIÓN	CANT	V. UTIL	P. UNIT	P. TOTAL
3	<b>EQUIPOS DE OFICINA</b> Calculadora	7	10	\$ 2,75	\$ 19,24
	Teléfono	7	10	\$ 28,00	\$ 196,00
			<b>TOTAL</b>		<b>\$ 215,24</b>

### 2.3.1.6.- Requerimiento de Gastos Administrativos

**Cuadro No 36**

Nº	DESCRIPCIÓN	CANT	PRECIO	PRECIO MENSUAL	PRECIO ANUAL
4	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>				
	<b>Arriendo Oficina</b>	1		<b>\$ 1.176,00</b>	<b>\$ 14.112,00</b>
	<b>Suministros de Oficina</b>			<b>\$ 56,60</b>	<b>\$ 679,20</b>
	Almohadilla metálica para sello	2	\$ 0,54	\$ 1,08	
	Boligrafo azul	24	\$ 0,20	\$ 4,75	
	Boligrafo negro	24	\$ 0,16	\$ 3,85	
	Clips (caja)	2	\$ 3,30	\$ 6,60	
	Folder	25	\$ 0,07	\$ 1,85	
	Marcadores tiza líquida	10	\$ 0,40	\$ 4,02	
	Resma papel bond	3	\$ 3,70	\$ 11,10	
	Cinta adhesiva	7	\$ 0,27	\$ 1,92	
	Facturas 1/4 Inen papel químico	100	\$ 0,13	\$ 13,44	
	Sello automático	1	\$ 8,00	\$ 8,00	
	<b>Servicios Básicos</b>			<b>\$ 160,00</b>	<b>\$ 1.920,00</b>
	<b>Mantenimiento Oficina</b>			<b>\$ 70,00</b>	<b>\$ 840,00</b>
			<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.462,60</b>	<b>\$ 17.551,20</b>

### 2.3.1.7.- Capital de Trabajo

<sup>26</sup> *“Es la inversión de dinero que realiza la empresa o negocio para llevar a efectos su gestión económica y financiera a corto plazo, entiéndase por corto plazo períodos de tiempo no mayores de un año”.*

Para obtener el capital de trabajo se utilizará el método de ciclo de caja.

*Se denomina ciclo de caja a la cantidad de tiempo que transcurre a partir del momento en que la empresa hace una erogación de caja por la compra de materias primas hasta el momento en que esa salida de caja se recobra por la venta del producto terminado y después que fueron transformadas esas materias primas sucesivamente en productos en procesos, productos terminados y finalmente en cuentas por cobrar.*

<sup>26</sup> Fuente: <http://www.gestiopolis.com/economia/capital-de-trabajo-fundamento-economico.htm>

Las estrategias que permiten optimizar el ciclo de caja son las siguientes:

- ✓ La empresa debe cancelar sus cuentas por pagar tan tarde como sea posible sin deteriorar su imagen y reputación crediticia, sin perjuicio de aprovechar, cuando sea pertinente, cualquier descuento por pronto pago.
- ✓ Rotar sus inventarios tan rápidamente como sea posible, cuidando que no se presenten agotamiento de existencias que puedan ocasionar la paralización de la producción o pérdidas de clientes por no satisfacer pedidos.
- ✓ Cobrar las cuentas pendientes tan rápidamente como sea posible, cuidando no perder clientes y ventas futuras por el hecho de emplear técnicas agresivas de cobranza.
- ✓ Adecuar los plazos de las fuentes de financiamiento con los plazos o fechas de cancelación de las obligaciones.

#### ROTACIÓN DE CAJA

Es el número de veces que el dinero en el ciclo de caja rota en el transcurso de un año.  
Se calcula dividiendo 360 días para el ciclo de caja.

Se aplica la siguiente fórmula:

$$\text{Capital de Trabajo} = \frac{\text{Total Desembolsos Anuales}}{\text{Rotación Efectivo}}$$

$$\text{Rotación Efectivo} = \frac{360}{\text{Ciclo de Caja}}$$

$$\text{Rotación Efectivo} = \frac{360}{30}$$

$$\text{Rotación Efectivo} = \underline{\underline{12}}$$

Total Desembolsos Anuales = Gastos Administrativos + Sueldos

**Total Desembolsos Anuales = \$ 17.551,20 + \$ 24.090,09 = \$ 41.641,29**

Capital de Trabajo = 
$$\frac{41.641,29}{12}$$

**CAPITAL DE TRABAJO = \$ 3.470,10**

### 2.3.1.8.- Estimación de las Inversiones

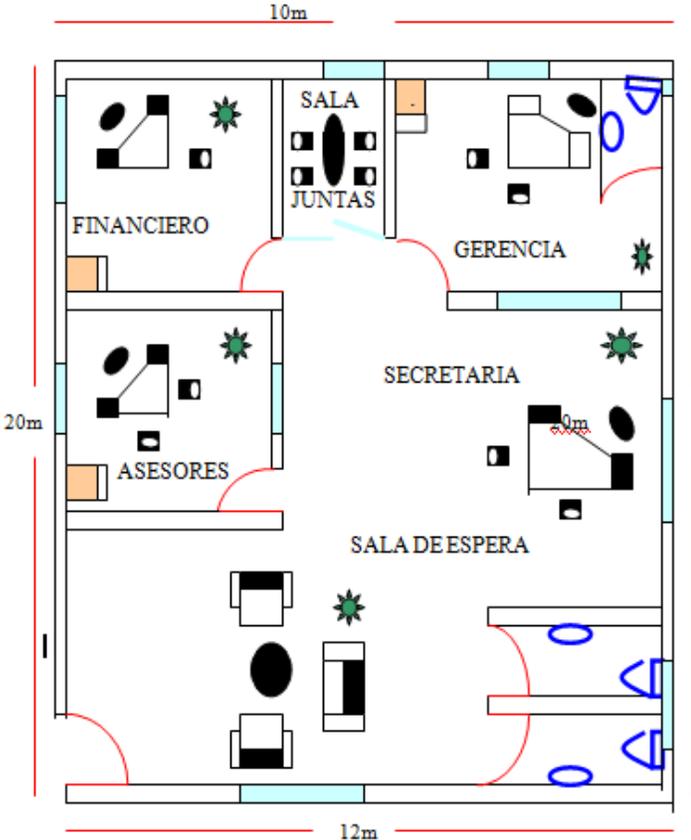
**Cuadro No 37**

1	ACTIVOS FIJOS	VALOR
	Muebles y Enseres	\$ 5.333,33
	Equipos de Computación	\$ 5.145,00
	Equipos de Oficina	\$ 215,24
	<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 10.693,57</b>
2	ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR
	Capacitación Personal	\$ 1.300,00
	Constitución Empresa	\$ 1.200,00
	Patentes	\$ 250,00
	<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 2.750,00</b>
3	CAPITAL DE TRABAJO	\$ 3.470,10
	<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 3.470,10</b>
	<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 16.913,67</b>

### 2.3.2.- Distribución en Planta del Equipo

**Gráfico No 7**

*DISTRIBUCIÓN DE OFICINAS FOREX MARKET*



### 2.3.3.- Calendario de Ejecución del Proyecto

Cuadro No 38

#### CALENDARIO DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

Nº	Actividad	Primer mes				Segundo mes				Tercer mes			
		1ra.	2da.	3ra.	4ta.	1ra.	2da.	3ra.	4ta.	1ra.	2da.	3ra.	4ta.
1	Constitución de la empresa	■	■										
2	Tramites de financiamiento y Aprobación.		■	■	■								
3	Arriendo de Oficina					■							
4	Compra de materiales						■	■	■				
5	Compra de equipos							■	■				
6	Compra de muebles y enseres								■				
7	Instalación de Equipos									■			
8	Colocación del mobiliario									■	■		
9	Período de prueba software										■		
10	Período de prueba técnica										■		
11	Inicio de Operaciones										■	■	■

## 2.4.- Aspectos Ambientales

### 2.4.1.- Legislación Vigente

Según la XX Constitución del Estado en su artículo 395, expresa lo siguiente:

<sup>27</sup> **“Art. 395.-** *La Constitución reconoce los siguientes principios ambientales:*

1. *El Estado garantizará un modelo sustentable de desarrollo, ambientalmente equilibrado y respetuoso de la diversidad cultural, que conserve la biodiversidad y la capacidad de regeneración natural de los ecosistemas, y asegure la satisfacción de las necesidades de las generaciones presentes y futuras.*
2. *Las políticas de gestión ambiental se aplicarán de manera transversal y serán de obligatorio cumplimiento por parte del Estado en todos sus niveles y por todas las personas naturales o jurídicas en el territorio nacional.*
3. *El Estado garantizará la participación activa y permanente de las personas, comunidades, pueblos y nacionalidades afectadas, en la planificación, ejecución y control de toda actividad que genere impactos ambientales.*
4. *En caso de duda sobre el alcance de las disposiciones legales en materia ambiental, éstas se aplicarán en el sentido más favorable a la protección de la naturaleza.*

**Art. 396.-** *El Estado adoptará las políticas y medidas oportunas que eviten los impactos ambientales negativos, cuando exista certidumbre de daño.*

*En caso de duda sobre el impacto ambiental de alguna acción u omisión, aunque no exista evidencia científica del daño, el Estado adoptará medidas protectoras eficaces y oportunas.*

*La responsabilidad por daños ambientales es objetiva. Todo daño al ambiente, además de las sanciones correspondientes, implicará también la obligación de restaurar integralmente los ecosistemas e indemnizar a las personas y comunidades afectadas.*

*Cada uno de los actores de los procesos de producción, distribución, comercialización y uso de bienes o servicios asumirá la responsabilidad directa de prevenir cualquier impacto*

---

<sup>27</sup> Constitución del Ecuador. 2008

*ambiental, de mitigar y reparar los daños que ha causado, y de mantener un sistema de control ambiental permanente.*

*Las acciones legales para perseguir y sancionar por daños ambientales serán imprescriptibles.*

**Art. 397.-** *En caso de daños ambientales el Estado actuará de manera inmediata y subsidiaria para garantizar la salud y la restauración de los ecosistemas. Además de la sanción correspondiente, el Estado repetirá contra el operador de la actividad que produjera el daño las obligaciones que conlleve la reparación integral, en las condiciones y con los procedimientos que la ley establezca. La responsabilidad también recaerá sobre las servidoras o servidores responsables de realizar el control ambiental. Para garantizar el derecho individual y colectivo a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, el Estado se compromete a:*

- 1. Permitir a cualquier persona natural o jurídica, colectividad o grupo humano, ejercer las acciones legales y acudir a los órganos judiciales y administrativos, sin perjuicio de su interés directo, para obtener de ellos la tutela efectiva en materia ambiental, incluyendo la posibilidad de solicitar medidas cautelares que permitan cesar la amenaza o el daño ambiental materia de litigio. La carga de la prueba sobre la inexistencia de daño potencial o real recaerá sobre el gestor de la actividad o el demandado.*
- 2. Establecer mecanismos efectivos de prevención y control de la contaminación ambiental, de recuperación de espacios naturales degradados y de manejo sustentable de los recursos naturales.*
- 3. Regular la producción, importación, distribución, uso y disposición final de materiales tóxicos y peligrosos para las personas o el ambiente.*
- 4. Asegurar la intangibilidad de las áreas naturales protegidas, de tal forma que se garantice la conservación de la biodiversidad y el mantenimiento de las funciones ecológicas de los ecosistemas. El manejo y administración de las áreas naturales protegidas estará a cargo del Estado.*

5. *Establecer un sistema nacional de prevención, gestión de riesgos y desastres naturales, basado en los principios de inmediatez, eficiencia, precaución, responsabilidad y solidaridad.*

**Art. 398.-** *Toda decisión o autorización estatal que pueda afectar al ambiente deberá ser consultada a la comunidad, a la cual se informará amplia y oportunamente. El sujeto consultante será el Estado. La ley regulará la consulta previa, la participación ciudadana, los plazos, el sujeto consultado y los criterios de valoración y de objeción sobre la actividad sometida a consulta.*

*El Estado valorará la opinión de la comunidad según los criterios establecidos en la ley y los instrumentos internacionales de derechos humanos.*

*Si del referido proceso de consulta resulta una oposición mayoritaria de la comunidad respectiva, la decisión de ejecutar o no el proyecto será adoptada por resolución debidamente motivada de la instancia administrativa superior correspondiente de acuerdo con la ley.*

**Art. 399.-** *El ejercicio integral de la tutela estatal sobre el ambiente y la corresponsabilidad de la ciudadanía en su preservación, se articulará a través de un sistema nacional descentralizado de gestión ambiental, que tendrá a su cargo la defensoría del ambiente y la naturaleza”.*

## **2.4.2.- Identificación y descripción de los impactos potenciales**

En nuestro caso, todo lo referente a desperdicios de papelería, nos encargaremos de donar a fundaciones para que nuestro papel sea reutilizado para otras actividades. En el aspecto de basura o desperdicios estaremos pendientes de las fechas en que el servicio recolector pase por nuestras oficinas y entregar todo ese material.

### **2.4.3.- Medidas de Mitigación**

Como nuestra empresa es de servicio, no es necesario tener medidas de mitigación ya que no estamos elaborando ningún producto que vaya en contra del ambiente de la ciudad de Quito, sin embargo, nos sujetaremos a las ordenanzas municipales que tiene que ver con lo referente a recolección de basura.

## CAPÍTULO III

### LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

El presente capítulo contempla un estudio profundo de todos los aspectos organizativos de la empresa, partiendo desde su constitución legal bajo una denominación social, el planteamiento de una base filosófica sólida que permita determinar de forma clara y precisa los objetivos que la nueva empresa pretende alcanzar y las estrategias a seguir para alcanzarlas, así como también se llegará a determinar la estructura organizacional que más se ajuste al proyecto.

#### OBJETIVO GENERAL

Determinar el nombre y demás aspectos de la organización de la empresa a fin de conocer su estructura de la organización, sus funciones, sus valores, su misión, visión, y la estrategia empresarial para llegar al mercado del Distrito Metropolitano de Quito.

#### 3.1.- La Empresa

##### 3.1.1.- Nombre o Razón Social



**FOREX MARKET Cia. Ltda**

### 3.1.2.- Titularidad de Propiedad de la Empresa.

La compañía limitada se la puede realizar entre 3 o más socios. Así que serán esas personas los accionistas de la empresa.

### 3.1.3.- Tipo de Empresa

De acuerdo a la Ley de Compañías en el artículo 92 expresa lo siguiente:

<sup>28</sup> **“Art. 92.-** La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y los que sirven para determinar una clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Así la Superintendencia de Compañías, define a nuestra empresa el siguiente tipo:

- Rama: Intermediación Financiera
- Subrama: Actividades Auxiliares de la Intermediación Financiera
- Actividad: Actividades de Asesores Financieros”

Nuestra empresa será de responsabilidad limitada y estará sujeto a los términos y condiciones tanto de la Superintendencia de Compañías como de la Superintendencia de Bancos

---

<sup>28</sup> Fuente: Ley de Compañías

En resumen, Forex Market Cia. Ltda es una empresa que brindará asesoramiento de inversiones en el mercado de divisas y mercado de Commodities en el exterior.

## **3.2.- Base Filosófica de la Empresa**

### **3.2.1.- Visión 2013**

#### **VISION 2013**

Ser la empresa líder en asesoramiento y capacitación de inversiones en el Mercado de Divisas y Mercado de Commodities, con la seguridad y respaldo de entidades legales jurídicas de las principales ciudades del mundo generando las mejores tasas de rendimiento del mercado.

### 3.2.2.- Misión



### 3.2.3.- Estrategia Empresarial

✓ **Pronosticar la Demanda Futura.**

Utilizar los datos históricos que la empresa ha realizado durante un periodo considerable de tiempo, para hacer proyecciones de la demanda futura.

✓ **Evaluar el Costo del Dinero.**

Con lo que suceda en el mercado evaluar si nuestras tasas siguen o no siendo beneficiosas para el cliente.

✓ **Expansión de la Capacidad.**

Seguir las señales de mercado para empezar la expansión de la capacidad de nuestras instalaciones, de manera paulatina y anticipada a la competencia, fundamentada en las proyecciones de la demanda y en el comportamiento competitivo en un futuro.

✓ **Estrategia de Anticipación.**

Tomar acciones de forma inmediata después de tener los análisis del sector.

Aprovechar la credibilidad que implica una expansión de la capacidad para incursionar en nuevos mercados.

### **3.2.4.- Objetivos Estratégicos**

Los objetivos estratégicos son los resultados que desea alcanzar en determinado período de tiempo y expresado en forma cuantitativa.

- ✓ Incrementar la capacidad instalada de la empresa para tener presencia en las principales ciudades del país.
- ✓ Vender un Servicio de calidad con buena imagen que nos permita ser conocidos y así conseguir prestigio en el mercado.
- ✓ Brindar al grupo de trabajo un buen trato y motivación salarial a fin de lograr eficiencia y crecimiento de la organización.

## 3.2.5.- Principios y Valores

### Principios

<sup>29</sup> “Los **principios** son reglas o normas de conducta que orientan la acción”.

- ✓ Estar completamente orientado en sobrepasar las expectativas de nuestros clientes en lo que se refiere a asesoramiento e inversiones y en la calidad de nuestro servicio entregado.
- ✓ Ser una organización flexible reconocida por la integridad, por el respeto a los individuos, por la capacitación de sus colaboradores y por la creatividad.
- ✓ Ofrecer a los inversionistas y partes interesadas, crecimiento sostenible y creación de valores consistentes.
- ✓ Brindar transparencia en nuestro servicio, al momento de recomendar empresas de inversiones en el extranjero.
- ✓ Aprendizaje Continuo para adquirir y transferir conocimiento por medio del estudio, ejercicio o experiencia y poderla materializar en la empresa.
- ✓ **Profesionalismo:** Con un grupo profesional de primera categoría seremos profesionales ya que mediante la capacitación a nuestro personal, lograremos llegar al cliente y motivarle a que invierta con nosotros.

---

<sup>29</sup> Fuente: <http://es.wikipedia.org/wiki/Principios>

- ✓ **Ética:** Es un principio importante a fin de mantener la verdad como nuestra principal arma contra la competencia

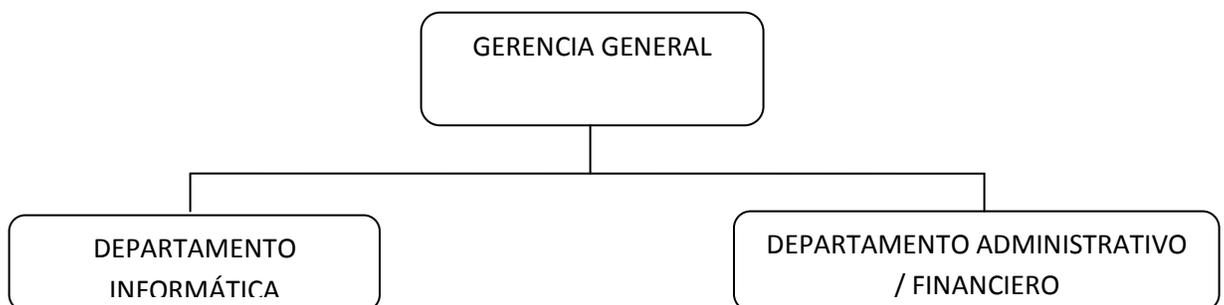
## Valores

<sup>30</sup> “Se entiende por valor moral todo aquello que lleve al hombre a defender y crecer en su dignidad de persona. El valor moral conduce al bien moral. Recordemos que bien es aquello que mejora, perfecciona, completa”.

- ✓ **Moralidad:** Es actuar bajo las orientaciones de las normas constitucionales y legales vigentes, las del direccionamiento estratégico corporativo y las propias de la empresa.
- ✓ **Igualdad:** Garantizar a nuestros clientes un tratamiento equitativo por parte de la empresa en todas sus actuaciones sin discriminación alguna.
- ✓ **Imparcialidad:** Se refleja en las actuaciones de la empresa y sus funcionarios en asuntos bajo su responsabilidad para que sus clientes tengan un tratamiento objetivo e independiente.

## 3.3.- Organización Administrativa

### 3.3.1.- Organigrama Estructural



<sup>30</sup> Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos15/valores-humanos/valores-humanos.shtml>

### 3.3.2.- Descripción de Funciones

#### ✓ Gerencia General

Encargado de las siguientes actividades:

- Controlar y dirigir al personal de Informática, Financiero y Administrativo.
- Evaluar y mejorar el servicio al cliente.
- Ser el representante legal, administrativa y judicial de la empresa ante los diferentes órganos legales del Ecuador.
- Contratar y/o despedir al personal de la empresa.
- Toma de decisiones en la empresa.
- Coordinación con Financiero / Administrativo el tema salarial y gastos de la empresa.
- Planea, organiza, gestiona, ejecuta y supervisa las actividades técnicas así como las administrativas, operativas, económicas y financieras de la empresa.

- Promueve las buenas relaciones entre el personal y el clima laboral adecuado para el desarrollo de las actividades.

✓ **Departamento Informático / Soporte**

Encargado de las siguientes responsabilidades:

- Mantenimiento de las cuentas virtuales de los clientes.
- Controlar el buen funcionamiento del internet.
- Verificar si las plataformas virtuales se encuentran en perfecto estado y actualizado, a fin de que los asesores puedan brindar un buen servicio al cliente sin errores ni contratiempos.

✓ **Departamento Administrativo / Financiero**

Se encarga de lo siguiente:

- Planifica, organiza, coordina, dirige y controla la formulación, ejecución y evaluación de los presupuestos anuales.
- Dirige los programas de adquisición de bienes y servicios.
- Administra el patrimonio mobiliario e inmobiliario de la entidad.

- Dirige la elaboración de los Estados Financieros para su presentación a la Gerencia General.
- El control de la exactitud, confiabilidad y oportunidad de los registros de las operaciones presupuestarias y contables.
- Desarrolla directrices para el mantenimiento de inventarios contables actualizados de los activos y pasivos.
- Encargado del cuidado, buen uso y adecuado funcionamiento de las instalaciones, equipos y materiales a su cargo.
- Recibir la información sobre las empresas que vamos a recomendar y capacitar a nuestros asesores a fin de que la información recibida sea transmitida al cliente de la mejor forma.
- Pago de impuestos al SRI, los respectivos aportes al IESS de nuestro personal, control y pagos al personal de la empresa, y principalmente de elaborar los estados financieros de la empresa a fin de que en conjunto con el Gerente General se puedan tomar decisiones acertadas para el mejoramiento de la empresa.

Es importante señalar que en este departamento las funciones de marketing serán realizadas por ellos, ya que se capacitará a

nuestros profesionales a que cumplan de la mejor manera su trabajo. Ahora, en este departamento colaboraran profesionales quienes tendrán las siguientes funciones:

- **Asesores**

- Serán las personas que recomienden a la empresa brindando asesoramiento al cliente.
- Satisfaciendo todo tipo de preguntas de índole financiero y económico a fin de que el cliente pueda realizar su inversión o su capacitación sin temor y con seguridad.

## CAPÍTULO IV

### ESTUDIO FINANCIERO

#### 4.1.- Presupuestos

<sup>31</sup> *“Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que expresa en términos financieros con respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, con el fin de lograr los objetivos fijados por la alta gerencia”.*

##### 4.1.1.- Presupuestos de Inversión

Este punto presenta la inversión necesaria para la puesta en marcha del proyecto identificando su clasificación de acuerdo a su naturaleza en Activos Fijos, Activos Intangibles y Capital de Trabajo.

---

<sup>31</sup> Fuente: <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/41/presupuesto.htm>

### Cuadro No 39

#### PRESUPUESTOS DE INVERSIÓN

<b>1</b>	<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>VALOR</b>
	Muebles y Enseres	\$ 5.333,33
	Equipos de Computación	\$ 5.145,00
	Equipos de Oficina	\$ 215,24
	<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 10.693,57</b>
<b>2</b>	<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>VALOR</b>
	Capacitación Personal	\$ 1.300,00
	Constitución Empresa	\$ 1.200,00
	Patentes	\$ 250,00
	<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 2.750,00</b>
<b>3</b>	<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 3.470,10</b>
	<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 3.470,10</b>
	<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 16.913,67</b>

#### **4.1.1.1.- Activos Fijos**

<sup>32</sup> “Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido”.

La inversión en activos fijos se da mediante la utilización de los recursos financieros para la adquisición de bienes tangibles que sirvan de apoyo a la operación normal del proyecto y que son la adquisición de maquinaria y equipos, equipos de oficina, y equipos de computación.

<sup>32</sup> Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos51/activos-fijos/activos-fijos.shtml>

El siguiente cuadro muestra el valor total de los activos a necesitar y su vida útil para luego determinar el porcentaje de depreciación anual. Para el cálculo de la depreciación anual se utilizará el método de línea recta.

**Cuadro No 40**

**TABLA DE INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

Nº	DESCRIPCIÓN	VALOR	VIDA UTIL	% ANUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
<b>1</b>	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>				
	Counter tool malla	\$ 650,00	10	10%	\$ 65,00
	Sofá staff 4 puestos	\$ 739,20	10	10%	\$ 73,92
	Escritorio 150 X 150	\$ 2.070,00	10	10%	\$ 207,00
	Silla de visita	\$ 540,00	10	10%	\$ 54,00
	Silla operativa oficina	\$ 1.050,00	10	10%	\$ 105,00
	Mesa reuniones 150 X 0,90	\$ 272,16	10	10%	\$ 27,22
	Pizarrón de tiza líquida	\$ 11,97	10	10%	\$ 1,20
Nº	DESCRIPCIÓN	VALOR	VIDA UTIL	% ANUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
<b>2</b>	<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>				
	Computadora	\$ 5.145,00	3	33,33%	\$ 1.714,83
	CPU				
	Teclado multimedia				
	Mouse óptico con scroll				
	Parlantes				
	Flat panel BENQ 19"				
	Impresora multifuncional CANON MP190				
Nº	DESCRIPCIÓN	VALOR	VIDA UTIL	% ANUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
<b>3</b>	<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>				
	Calculadora	\$ 19,24	10	10%	\$ 1,92
	Teléfono	\$ 196,00	10	10%	\$ 19,60
		\$ 10.693,57	<b>Depreciación Anual</b>		\$ 2.269,69

### 4.1.1.2.- Activos Intangibles

<sup>33</sup> “Las inversiones en activos diferidos son todas aquellas que se realizan sobre activos constituidos por los servicios o derechos adquiridos necesarios para la puesta en marcha del proyecto. Se constituyen en inversiones intangibles susceptibles de amortizar”.

Todos estos activos se amortizarán en un periodo de 5 años.

#### Cuadro No 41

#### TABLA DE INVERSIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES

Nº	ACTIVOS DIFERIDOS	VALOR	AMORTIZACIÓN	% ANUAL	AMORTIZACIÓN ANUAL
1	Capacitación Personal	\$ 1.300,00	5	20%	\$ 260,00
2	Constitución Empresa	\$ 1.200,00	5	20%	\$ 240,00
3	Patentes	\$ 250,00	5	20%	\$ 50,00
	<b>TOTAL</b>	<b>\$2.750,00</b>		<b>TOTAL</b>	<b>\$550,00</b>

### 4.1.1.3.- Capital de Trabajo

Como se explicó en el capítulo anterior, nuestro capital de trabajo será de \$3.470,10; necesario para emprender nuestro negocio.

### 4.1.2.- Cronograma de Inversiones

El cronograma de inversiones presenta en detalle las inversiones previas que se tienen que realizar antes de la operación de la nueva empresa dentro del período esperado de operaciones. El siguiente cuadro representa el cronograma de inversiones de nuestro proyecto.

<sup>33</sup> Fuente: PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Econ. Edilberto Meneses, tercera edición, Pág. 123

**Cuadro No 42: CRONOGRAMA DE INVERSIONES**

INVERSIONES	AÑOS											
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>												
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>												
Counter tool malla	\$ 650,00											\$ 650,00
Sofá staff 4 puestos	\$ 739,20											\$ 739,20
Escritorio 150 X 150	\$ 2.070,00											\$ 2.070,00
Silla de visita	\$ 540,00											\$ 540,00
Silla operativa oficina	\$ 1.050,00											\$ 1.050,00
Mesa reuniones 150 X 0,90	\$ 272,16											\$ 272,16
Pizarrón de tiza líquida	\$ 11,97											\$ 11,97
<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>												
Computadora	\$ 5.145,00			\$ 5.145,00			\$ 5.145,00			\$ 5.145,00		
CPU												
Teclado multimedia												
Mouse óptico con scroll												
Parlantes												
Flat panel BENQ 19"												
Impresora multifuncional CANON MP190												
<b>EQUIPOS DE OFICINA</b>												
Calculadora	\$ 19,24											\$ 19,24
Teléfono	\$ 196,00											\$ 196,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.693,57</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 5.145,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 5.145,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 0,00</b>	<b>\$ 5.145,00</b>	<b>\$ 5.548,57</b>	

La mayoría de activos serán nuevamente adquiridos después de 10 años, a excepción de los equipos de computación que van a ser adquiridos al finalizar el 3 año.

### **4.1.3.- Presupuestos de Operación**

El presupuesto de operación permite hacer un análisis y planificación de la venta de nuestro servicio de asesoramiento y la recuperación en venta de activos reemplazables. Esto nos servirá para proyectar los resultados obtenidos al final del período.

Dentro de este se planteará un presupuesto de ingresos y un presupuesto de egresos que serán detallados a continuación.

#### **4.1.3.1.- Presupuestos de Ingresos**

El presupuesto de ingresos muestra los recursos económicos que la empresa recibe por la venta del servicio, así como, los que recibirá por la venta de sus activos, o por otros ingresos que pueda tener.

Para determinar nuestros ingresos, debemos tomar en cuenta la información del Capítulo II del Estudio Técnico en el cual nuestro tamaño óptimo será de brindar nuestro asesoramiento a **1659** personas para el 2009. Ahora, según nuestra encuesta el 5,3% de la población que conoce de Forex, ha invertido personalmente su dinero en casas brokers, tomaremos como referencia para el tamaño óptimo para determinar el número de personas que seguirán el curso de Forex.

El siguiente cuadro representa el presupuesto de ingresos de nuestra empresa:

**Cuadro No 43**

**PRESUPUESTO DE INGRESOS**

<b>Producto</b>	<b>Precio por persona</b>	<b>Total Personas</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>
Cobro Asesoramiento	\$ 10,00	1571	\$ 15.710,00	\$ 15.990,00	\$ 16.220,00	\$ 16.470,00	\$ 16.710,00
Curso FOREX y COMMODITIES	\$ 500,00	88	\$ 44.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.500,00	\$ 46.000,00	\$ 47.000,00
		<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 59.710,00</b>	<b>\$ 60.990,00</b>	<b>\$ 61.720,00</b>	<b>\$ 62.470,00</b>	<b>\$ 63.710,00</b>

*Fuente: Investigación de Campo*

*Elaborado por: Felipe Bermeo Abril*

### 4.1.3.2.- Presupuesto de Egresos

En el presupuesto de egresos se muestran los costos y gastos que realizará la empresa para cumplir con sus operaciones durante un ciclo productivo que normalmente es de un año.

**Cuadro No 44: PRESUPUESTO DE EGRESOS**

Nº	DESCRIPCIÓN	CANT	PRECIO	PRECIO MENSUAL	2009	2010	2011	2012	2013
4	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>								
	Arriendo Oficina	1		\$ 1.176,00	\$ 14.112,00	\$ 14.112,00	\$ 15.523,20	\$ 15.523,20	\$ 17.075,52
	Suministros de Oficina			\$ 56,60	\$ 679,20	\$ 679,20	\$ 679,20	\$ 679,20	\$ 679,20
	Almohadilla metálica para sello	2	\$ 0,54	\$ 1,08					
	Bolígrafo azul	24	\$ 0,20	\$ 4,75					
	Bolígrafo negro	24	\$ 0,16	\$ 3,85					
	Clips (caja)	2	\$ 3,30	\$ 6,60					
	Folder	25	\$ 0,07	\$ 1,85					
	Marcadores tiza líquida	10	\$ 0,40	\$ 4,02					
	Resma papel bond	3	\$ 3,70	\$ 11,10					
	Cinta adhesiva	7	\$ 0,27	\$ 1,92					
	Facturas 1/4 inen papel químico	100	\$ 0,13	\$ 13,44					
	Sello automático	1	\$ 8,00	\$ 8,00					
	<b>Sueldos / Salarios</b>				\$ 24.090,09	\$ 24.090,09	\$ 24.090,09	\$ 24.090,09	\$ 24.090,09
	<b>Servicios Básicos</b>			\$ 160,00	\$ 1.920,00	\$ 1.920,00	\$ 1.920,00	\$ 1.920,00	\$ 1.920,00
	<b>Mantenimiento Oficina</b>			\$ 70,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00	\$ 840,00
5	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>				\$ 1.654,12	\$ 1.102,70	\$ 551,60		
	<b>TOTAL</b>			\$ 1.462,60	\$ 43.295,41	\$ 42.743,99	\$ 43.604,09	\$ 43.052,49	\$ 44.604,81

#### 4.1.3.3.- Estructura del Financiamiento

El financiamiento del proyecto proviene de dos fuentes básicas que son: las fuentes internas o recursos propios y los recursos de terceros o fuentes externas.

La inversión para nuestro proyecto es de \$16.913,67, de los cuales, los recursos propios representan el 40% del total de la inversión, es decir: \$6.765,46. Mientras que el 60% restante será financiado por el Banco de Guayaquil, la entidad financiera nos dará un préstamo de \$10.148,20 a una tasa de interés del 16,3% a través de su producto: Multicrédito.

A continuación la tabla de amortización en la que los pagos serán mediante cuotas fijas en un plazo de 3 años.

MONTO	:	<b>Dólares</b>
PRINCIPAL	:	<b>10.148,20</b>
PLAZO EN MESES	:	<b>36</b>
MESES DE GRACIA	:	<b>0</b>
FORMA DE PAGO (días)	:	<b>30</b>
INTERES ANUAL	:	<b>16,30%</b>
FECHA INICIO	:	<b>01-abr-09</b>

### Cuadro No 45: TABLA DE AMORTIZACIÓN

#	FECHA DE VENCIMIENTO	CAPITAL REDUCIDO	INTERES	PRINCIPAL	TOTAL DIVIDENDO
1	01-may-09	9.927,57	137,84	220,43	358,28
2	31-may-09	9.704,14	134,85	223,43	358,28
3	30-jun-09	9.477,67	131,81	226,46	358,28
4	30-jul-09	9.248,13	128,74	229,54	358,28
5	29-ago-09	9.015,47	125,62	232,66	358,28
6	28-sep-09	8.779,66	122,46	235,82	358,28
7	28-oct-09	8.540,63	119,26	239,02	358,28
8	27-nov-09	8.298,37	116,01	242,27	358,28
9	27-dic-09	8.052,81	112,72	245,56	358,28
10	26-ene-10	7.803,91	109,38	248,89	358,28
11	25-feb-10	7.551,64	106,00	252,28	358,28
12	27-mar-10	7.295,94	102,58	255,70	358,28
13	26-abr-10	7.036,76	99,10	259,18	358,28
14	26-may-10	6.774,06	95,58	262,70	358,28
15	25-jun-10	6.507,80	92,01	266,26	358,28
16	25-jul-10	6.237,92	88,40	269,88	358,28
17	24-ago-10	5.964,37	84,73	273,55	358,28
18	23-sep-10	5.687,11	81,02	277,26	358,28
19	23-oct-10	5.406,08	77,25	281,03	358,28
20	22-nov-10	5.121,24	73,43	284,85	358,28
21	22-dic-10	4.832,52	69,56	288,71	358,28
22	21-ene-11	4.539,89	65,64	292,64	358,28
23	20-feb-11	4.243,27	61,67	296,61	358,28
24	22-mar-11	3.942,63	57,64	300,64	358,28
25	21-abr-11	3.637,91	53,55	304,72	358,28
26	21-may-11	3.329,05	49,41	308,86	358,28
27	20-jun-11	3.015,99	45,22	313,06	358,28
28	20-jul-11	2.698,67	40,97	317,31	358,28
29	19-ago-11	2.377,05	36,66	321,62	358,28
30	18-sep-11	2.051,06	32,29	325,99	358,28
31	18-oct-11	1.720,65	27,86	330,42	358,28

32	17-nov-11	1.385,74	23,37	334,91	358,28
33	17-dic-11	1.046,28	18,82	339,46	358,28
34	16-ene-12	702,22	14,21	344,07	358,28
35	15-feb-12	353,48	9,54	348,74	358,28
36	16-mar-12	(0,00)	4,80	353,48	358,28

Fuente: Banco de Guayaquil

Elaborado por: Felipe Bermeo Abril

#### 4.1.4.- Punto de Equilibrio

<sup>34</sup> “El análisis del punto de equilibrio, permite a los administradores de las empresas, planificar las utilidades, mediante una representación gráfica o matemática, en la cual la empresa no pierde ni tiene utilidad”.

Para el cálculo del punto de equilibrio se utilizará la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{M.C.Ponderado}$$

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Punitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

Para determinar el Punto de Equilibrio, necesitamos conocer el Margen de Contribución Ponderado de cada uno de los servicios que vamos a dar. La siguiente tabla muestra el Margen de Contribución del servicio de Asesoría de Inversiones.

<sup>34</sup> CURSO PRÁCTICO DE ANÁLISIS FINANCIERO, ESQUEMA PARA ELABORAR UN INFORME EJECUTIVO, Juan Lara Alvarez, Pag. 111.

**Cuadro No 46**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO ASESORIAS</b>					
<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Costos Totales Asesoría</b>	\$ 17.211,94	\$ 16.936,23	\$ 17.084,04	\$ 16.808,24	\$ 17.273,94
<b>Costos Fijos</b>	\$ 10.693,05	\$ 10.693,05	\$ 10.693,05	\$ 10.693,05	\$ 10.693,05
Recurso Humano ( Adm/Financ ; Asesores)	\$ 9.733,05	\$ 9.733,05	\$ 9.733,05	\$ 9.733,05	\$ 9.733,05
Servicios Básicos (50%)	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00
<b>Costos Variables</b>	\$ 4.689,36	\$ 4.689,36	\$ 5.112,72	\$ 5.112,72	\$ 5.578,42
Otros Costos ( Suministros Oficina, Arriendo) al 30%	\$ 4.689,36	\$ 4.689,36	\$ 5.112,72	\$ 5.112,72	\$ 5.578,42
<b>Gastos Fijos</b>	\$ 1.002,47	\$ 1.002,47	\$ 1.002,47	\$ 1.002,47	\$ 1.002,47
<b>Depreciación</b>	\$ 727,47	\$ 727,47	\$ 727,47	\$ 727,47	\$ 727,47
2 Sofá Staff Cuatro puestos	\$ 73,92	\$ 73,92	\$ 73,92	\$ 73,92	\$ 73,92
3 Escritorio 150* 150	\$ 103,50	\$ 103,50	\$ 103,50	\$ 103,50	\$ 103,50
6 sillas de visita	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00	\$ 27,00
1 Mesa de reuniones	\$ 27,22	\$ 27,22	\$ 27,22	\$ 27,22	\$ 27,22
1 Pizarrón de tiza Liquida	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20	\$ 1,20
2 Computadoras	\$ 489,95	\$ 489,95	\$ 489,95	\$ 489,95	\$ 489,95
4 Calculadoras	\$ 0,77	\$ 0,77	\$ 0,77	\$ 0,77	\$ 0,77
2 Teléfonos	\$ 3,92	\$ 3,92	\$ 3,92	\$ 3,92	\$ 3,92
<b>Amortización 50%</b>	\$ 275,00	\$ 275,00	\$ 275,00	\$ 275,00	\$ 275,00
<b>Gastos Variables</b>	\$ 827,06	\$ 551,35	\$ 275,80	\$ -	\$ -
Gastos Financieros (50%)	\$ 827,06	\$ 551,35	\$ 275,80	\$ -	\$ -
<b>Costos Fijos y Gastos Fijos</b>	\$ 11.695,52	\$ 11.695,52	\$ 11.695,52	\$ 11.695,52	\$ 11.695,52
<b>Costos Variables y Gastos Variables</b>	\$ 5.516,42	\$ 5.240,71	\$ 5.388,52	\$ 5.112,72	\$ 5.578,42
<b>Ingresos Totales</b>	\$ 15.710,00	\$ 15.990,00	\$ 16.220,00	\$ 16.470,00	\$ 16.710,00
<b>Costo Variable Unitario</b>	\$ 3,51	\$ 3,28	\$ 3,32	\$ 3,10	\$ 3,34
Precio Unitario	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00	\$ 10,00
<b>Margen de Contribución Asesorías</b>	\$ 6,49	\$ 6,72	\$ 6,68	\$ 6,90	\$ 6,66

**El siguiente cuadro determina el Margen de Contribución Ponderado de los Cursos de Forex y Commodities**

**Cuadro No 47**

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO CURSOS FOREX – COMMODITIES</b>					
<b>RUBRO</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Costos Totales Cursos</b>	\$ 28.903,15	\$ 28.627,44	\$ 29.339,73	\$ 29.063,93	\$ 30.150,56
<b>Costos Fijos</b>	\$ 15.317,04	\$ 15.317,04	\$ 15.317,04	\$ 15.317,04	\$ 15.317,04
Recurso Humano ( Resto del Personal)	\$ 14.357,04	\$ 14.357,04	\$ 14.357,04	\$ 14.357,04	\$ 14.357,04
Servicios Básicos (50%)	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00	\$ 960,00
<b>Costos Variables</b>	\$ 10.941,84	\$ 10.941,84	\$ 11.929,68	\$ 11.929,68	\$ 13.016,31
Otros Costos ( Suministros Oficina, Arriendo) al 70%	\$ 10.941,84	\$ 10.941,84	\$ 11.929,68	\$ 11.929,68	\$ 13.016,31
<b>Gastos Fijos</b>	\$ 1.817,21	\$ 1.817,21	\$ 1.817,21	\$ 1.817,21	\$ 1.817,21
<b>Depreciación ( Restante equipo a utilizar)</b>	\$ 1.542,21	\$ 1.542,21	\$ 1.542,21	\$ 1.542,21	\$ 1.542,21
<b>Amortización 50%</b>	\$ 275,00	\$ 275,00	\$ 275,00	\$ 275,00	\$ 275,00
<b>Gastos Variables</b>	\$ 827,06	\$ 551,35	\$ 275,80	\$ -	\$ -
Gastos Financieros (50%)	\$ 827,06	\$ 551,35	\$ 275,80	\$ -	\$ -
<b>Costos Fijos y Gastos Fijos</b>	\$ 17.134,25	\$ 17.134,25	\$ 17.134,25	\$ 17.134,25	\$ 17.134,25
<b>Costos Variables y Gastos Variables</b>	\$ 11.768,90	\$ 11.493,19	\$ 12.205,48	\$ 11.929,68	\$ 13.016,31
<b>Ingresos Totales</b>	\$ 44.000,00	\$ 45.000,00	\$ 45.500,00	\$ 46.000,00	\$ 47.000,00
<b>Costo Variable Unitario</b>	\$ 133,74	\$ 127,70	\$ 134,13	\$ 129,67	\$ 138,47
<b>Precio Unitario</b>	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 500,00
<b>Margen de Contribución Cursos F &amp; C</b>	\$ 366,26	\$ 372,30	\$ 365,87	\$ 370,33	\$ 361,53

**Con los siguientes datos determinamos lo siguiente:**

### Cuadro 48: Margen de Contribución Ponderado

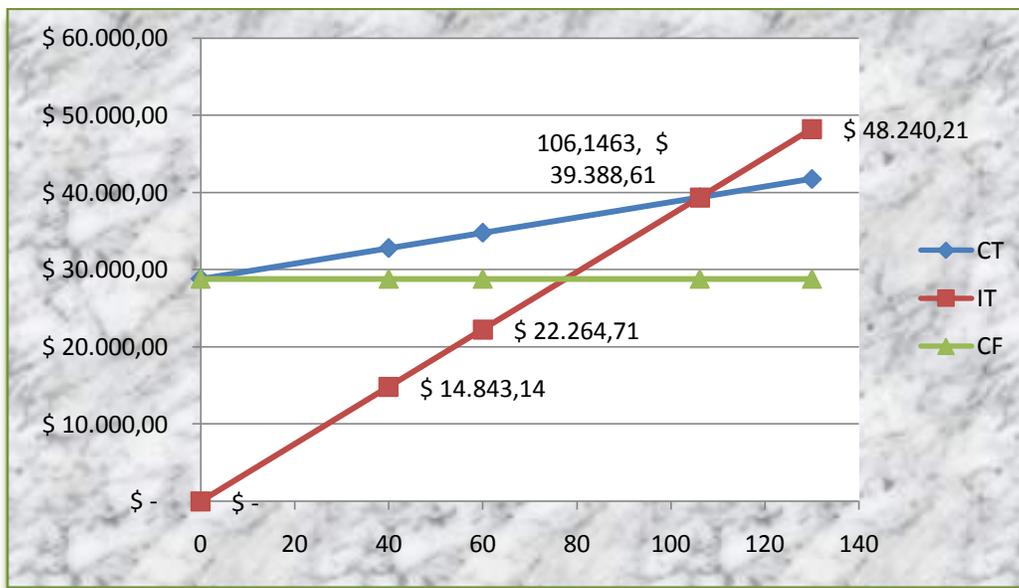
Productos	Ventas Año 1	Participación	M.C.U
Asesoría Inversiones	\$ 15.710,00	26,31%	\$ 6,49
Cursos Forex – Commodities	\$ 44.000,00	73,69%	\$ 366,26
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 59.710,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>\$ 372,75</b>
M.C.P Asesorías			\$ 0,92
M.C.P.Cursos			\$ 98,55
<b>M.C.Ponderado TOTAL</b>			<b>\$ 99,47</b>
M.C.P. Precio Asesoría			\$ 2,63
M.C.P. Precio Cursos			\$ 368,45
<b>M.C.Ponderado Precio TOTAL</b>			<b>\$ 371,08</b>

Productos	Ventas Año 2	Participación	M.C.U	Ventas Año 3	Participación	M.C.U	
Asesoría Inversiones	\$ 15.990,00	26,22%	\$ 6,72	\$ 16.220,00	26,28%	\$ 6,68	
Cursos Forex Commodities	\$ 45.000,00	73,78%	\$ 372,30	\$ 45.500,00	73,72%	\$ 365,87	
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 60.990,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>\$ 379,02</b>	<b>\$ 61.720,00</b>	<b>100,00%</b>	<b>\$ 372,55</b>	
M.C.P Asesorías			\$ 0,86	M.C.P Asesorías			\$ 0,87
M.C.P.Cursos			\$ 94,22	M.C.P.Cursos			\$ 98,88
<b>M.C.P.TOTAL</b>			<b>\$ 95,08</b>	<b>M.C.P.TOTAL</b>			<b>\$ 99,75</b>
M.C.P. Precio Asesoría			\$ 2,62	M.C.P. Precio Asesoría			\$ 2,63
M.C.P. Precio Cursos			\$ 368,91	M.C.P. Precio Cursos			\$ 368,60
<b>M.C.P. Precio TOTAL</b>			<b>\$ 371,53</b>	<b>M.C.P. Precio TOTAL</b>			<b>\$ 371,23</b>



### Gráfico No 8: PUNTO DE EQUILIBRIO

Q	CT	IT	CF
0	\$ 28.829,77	\$ -	\$ 28.829,77
40	\$ 32.808,75	\$ 14.843,14	\$ 28.829,77
60	\$ 34.798,24	\$ 22.264,71	\$ 28.829,77
106,1463	\$ 39.388,61	\$ 39.388,61	\$ 28.829,77
130	\$ 41.761,44	\$ 48.240,21	\$ 28.829,77



De nuestras tablas anteriores, para el Año 1: La suma de los costos fijos tanto del servicio de asesorías de inversiones como del curso de Forex y Commodities, es de \$ 28,829.77. El Margen de Contribución Ponderado es de: \$271.60. Aplicando la fórmula:

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Punitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

**El punto de equilibrio será a 106 personas para que el primer año no tengamos pérdidas ni ganancias.**

## 4.2.- Estados Financieros Proforma

<sup>35</sup> *“Los estados financieros se requieren principalmente para realizar evaluaciones y tomar decisiones de carácter económico. De ahí que la información consignada en los estados financieros deba ser muy confiable”.*

Los estados financieros, generados en la marcha de una empresa, deben contener en forma clara la información relevante de la empresa, ya que junto con la administración son muchos los individuos e instituciones que se interesan en la información contable de ella.

Los estados financieros proforma son útiles no solamente en el proceso interno de planificación, sino en forma general los requieren los accionistas, así como las entidades de las cuales se obtendrá el financiamiento externo para analizar la solicitud de crédito de una empresa.

### 4.2.1.- Estado de Resultados

<sup>36</sup> *“El Estado de Resultados conocido también como Estado de Pérdidas y Ganancias presenta el resultado de las operaciones provenientes del uso de los recursos en un período de tiempo determinado (1 año). Para que una empresa pueda continuar en operación, debe ser capaz de generar resultados positivos”.*

Cuando se trata del Estado de Resultados Proyectado, este se sustenta en estimaciones de ingresos, costos y gastos, que elaborados objetivamente, permitirán definir la utilidad, la relación costo de ventas / ventas totales, rentabilidad, y sobre sus resultados, se puede calcular el flujo neto de caja, que servirá para aplicar los diversos criterios de evaluación de proyectos que a su vez determinarán la viabilidad del proyecto.

---

<sup>35</sup> PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Econ. Edilberto Meneses, tercera edición, Pág. 132.

<sup>36</sup> PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Econ. Edilberto Meneses, tercera edición, Pág. 134.

## Cuadro No 50

### ESTADO DE RESULTADOS

RUBROS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
INGRESOS	59.710	60.990	61.720	62.470	63.710
- Gastos de Ventas	24.090	24.090	24.090	24.090	24.090
- Gastos Administrativos	20.371	20.371	21.782	21.782	23.334
- Gastos Financieros	1.654	1.103	552	-	-
= UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS	13.595	15.426	15.296	16.598	16.286
- PART. TRABAJADORES (15%)	2.039	2.314	2.294	2.490	2.443
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	11.556	13.112	13.002	14.108	13.843
- IMPUESTO A LA RENTA (25%)	2.889	3.278	3.250	3.527	3.461
<b>= UTILIDAD NETA</b>	<b>8.667</b>	<b>9.834</b>	<b>9.751</b>	<b>10.581</b>	<b>10.382</b>

Es importante mencionar que el proyecto generará utilidades desde el primer año de operaciones, rubro que aumentara progresivamente en los dos años siguientes debido a los gastos financieros por el préstamo y en los próximos años la tendencia será la misma.

#### **4.2.2.- Flujo Neto de Fondos**

<sup>37</sup> “Los flujos netos de efectivo, también llamados flujos de caja, son uno de los elementos más importantes en el estudio de un proyecto, pues miden los ingresos y egresos que se obtendrán de manera estimada con el proyecto en un período determinado, este nos permite analizar el requerimiento de financiamiento necesario y disponibilidad de recursos para pagar las diferentes obligaciones mantenidas”.

<sup>37</sup> ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, INTRODUCCIÓN A LA TOMA DE DECISIONES EN EL CORTO Y LARGO PLAZO, Juan Lara Álvarez.

#### 4.2.2.1.- Flujo Neto de Fondos del proyecto (Sin Financiamiento)

**Cuadro No 51: FLUJO NETO DE FONDOS**

**DEL PROYECTO**

RUBROS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS	-	59.710	60.990	61.720	62.470	63.710
Gastos de Ventas	-	24.090	24.090	24.090	24.090	24.090
- Gastos de Administración	-	20.371	20.371	21.782	21.782	23.334
<b>= UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS</b>	-	<b>15.249</b>	<b>16.529</b>	<b>15.848</b>	<b>16.598</b>	<b>16.286</b>
- PART. TRABAJADORES (15%)	-	2.287	2.479	2.377	2.490	2.443
<b>= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	-	<b>12.962</b>	<b>14.050</b>	<b>13.471</b>	<b>14.108</b>	<b>13.843</b>
- IMPUESTO A LA RENTA (25%)	-	3.240	3.512	3.368	3.527	3.461
<b>= UTILIDAD NETA</b>	-	<b>9.721</b>	<b>10.537</b>	<b>10.103</b>	<b>10.581</b>	<b>10.382</b>
+ DEPRECIACIONES	-	2.270	2.270	2.270	2.270	2.270
+ AMORT. INTANGIBLES	-	550	550	550	550	550
INVERSION INICIAL	-16.914	-	-	-	-	-
- INVERSION DE REEMPLAZO	-	-	-	5.145	-	0
+ VALOR DE DESECHO	-	-	-	1.715	-	-
+ RECUP. CAPITAL DE TRABAJO	-	-	-	-	-	<b>3.470,10</b>
<b>= FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO</b>	<b>-16.914</b>	<b>12.541</b>	<b>13.357</b>	<b>9.493</b>	<b>13.401</b>	<b>16.672</b>

#### 4.2.2.2.- Flujo Neto de Fondos del Proyecto (Con Financiamiento)

**Cuadro No 52: FLUJO NETO DE FONDOS**

**DEL INVERSIONISTA**

RUBROS	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
INGRESOS	-	59.710	60.990	61.720	62.470	63.710
- Gastos de Ventas	-	24.090	24.090	24.090	24.090	24.090
- Gastos Administrativos	-	20.371	20.371	21.782	21.782	23.334
- GASTOS FINANCIEROS	-	1.654	1.103	552	-	-
<b>= UTILIDAD ANTES DE PART. E IMPUESTOS</b>	-	<b>13.595</b>	<b>15.426</b>	<b>15.296</b>	<b>16.598</b>	<b>16.286</b>
- PART. TRABAJADORES (15%)	-	2.039	2.314	2.294	2.490	2.443
<b>= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	-	<b>11.556</b>	<b>13.112</b>	<b>13.002</b>	<b>14.108</b>	<b>13.843</b>
- IMPUESTO A LA RENTA (25%)	-	2.889	3.278	3.250	3.527	3.461
<b>= UTILIDAD NETA</b>	-	<b>8.667</b>	<b>9.834</b>	<b>9.751</b>	<b>10.581</b>	<b>10.382</b>
+ DEPRECIACIONES	-	2.270	2.270	2.270	2.270	2.270
+ AMORT. INTANGIBLES	-	550	550	550	550	550
INVERSION INICIAL	-16.914	-	-	-	-	-
- INVERSION DE REEMPLAZO	-	-	-	5.145	-	0
+ FINANCIAMIENTO DE TERCEROS	6.766	-	-	-	-	-
- PAGO CAPITAL DE LA DEUDA	-	3.383	3.383	3.384	-	-
+ VALOR DE DESECHO	-	-	-	1.715	-	0
+ RECUP. CAPITAL DE TRABAJO	-	-	-	-	-	<b>3.470,10</b>
<b>= FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO</b>	<b>-10.148</b>	<b>8.103</b>	<b>9.271</b>	<b>5.757</b>	<b>13.401</b>	<b>16.672</b>

### **4.3.- Evaluación Financiera**

La evaluación financiera de proyectos se constituye en una etapa de tipo comprobativa y tiene como principal función la de verificar la información y la viabilidad de los datos consignados en el presente estudio.

De esta manera los inversionistas se asegurarán de tener toda la información necesaria que les servirá para tomar la decisión más acertada. Una vez determinada la información anterior, se procede a la evaluación financiera para saber si el proyecto es factible o no, es decir se establecerá si el invertir en el proyecto, retribuirá al inversionista mayores réditos que si se utilizara el capital para otros proyectos o si se deposita el dinero en un banco a plazo fijo.

#### **4.3.1.- Determinación de la Tasa de Descuento**

El Costo del Capital se ha fijado en un 10% en función de las alternativas posibles de inversión establecidas en el mercado de capitales.

Así, los bonos del estado mantienen una tasa del 10%. El riesgo se encuentra en el 2%. Esta tasa se basa en los papeles (activos monetarios) negociados en forma más común en el país.

Para determinar la tasa de riesgo, se ha determinado como medida práctica el asumir que el inversionista al menos espera que su dinero se mantenga intacto en el tiempo.

#### 4.3.1.1.- Tasa de Descuento del Proyecto (Sin Financiamiento)

##### TASA DE DESCUENTO DEL PROYECTO (SIN FINANCIAMIENTO)

$$\text{TMAR} = \text{Costo del Capital} + \text{Premio al Riesgo}$$

$$\text{Costo del Capital} = 10\%$$

$$\text{Premio al Riesgo} = 2\%$$

$$\text{TMAR} = 12\%$$

Cuando el proyecto no requiere financiamiento externo de un banco o de terceros esta es la única tasa de descuento que se utiliza.

#### 4.3.1.2.- Tasa de Descuento del Proyecto (Con Financiamiento)

Para determinar la tasa de descuento con financiamiento es necesario considerar los recursos propios así como los recursos solicitados a terceros. Es necesario acotar que cada fuente de financiamiento tiene su propia expectativa de rendimientos o de utilidades esperadas

La TMAR Global para los recursos propios será de:  $40\% * 12\% = 4,8\%$

La TMAR Global para los recursos financiados será de:  $60\% * 16,3\% = 9,78\%$

$$\text{TOTAL TMAR GLOBAL} = 4,8\% + 9,78\% = 14,58\%$$

## 4.3.2.- Criterios de Evaluación

### 4.3.2.1.- Valor Actual Neto

<sup>38</sup> “El método del Valor Actual Neto utilizado para la evaluación de proyectos, consiste en traer todas las entradas de efectivo o flujos de caja y compararlos con la inversión inicial neta. Se considera como valor actual neto, a la diferencia de la inversión y actualización de los flujos de efectivo del proyecto, utilizando un factor de descuento dado por el costo ponderado de capital”.

Para calcular el VAN se aplica la siguiente fórmula:

$VAN = \text{Valor actual de entradas del flujo neto de caja} - \text{inversión inicial neta.}$

$$VAN = \frac{(B_0 - C_0)}{(1+i)^0} + \frac{(B_1 - C_1)}{(1+i)^1} + \frac{(B_2 - C_2)}{(1+i)^2} + \dots + \frac{(B_n - C_n)}{(1+i)^n} - IIN$$

Donde:

**B<sub>n</sub>** = Beneficio del año n

**C<sub>n</sub>** = Costo o egreso del año n

**B<sub>n</sub> - C<sub>n</sub>** = Beneficio neto obtenido en el año n.

Los resultados que servirán para tomar decisiones, pueden ser los siguientes:

- ✓ Si  $VAN > 0$ , el proyecto se debe aceptar.
- ✓ Si  $VAN = 0$ , el proyecto no se acepta, resulta mejor escoger otras alternativas de inversión, ya que esa no genera beneficio alguno.
- ✓ Si  $VAN < 0$ , el proyecto no vale la pena, ya que las otras alternativas de inversión arrojan mayor beneficio.

---

<sup>38</sup> ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, INTRODUCCIÓN A LA TOMA DE DECISIONES EN EL CORTO Y LARGO PLAZO, Juan Lara Álvarez.

$$\text{Cuadro No 53: VAN} = \sum_{t=1}^n \frac{FCN_t}{(1+i)^t}$$

#### DEL PROYECTO

AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		12.541	13.357	9.493	13.401	16.672
TASA DSCTO:		12,00%	12,00%	12,00%	12,00%	12,00%
FLUJOS ACTUALIZADOS		11.197	10.648	6.757	8.516	9.460
INVERSION INICIAL	-16.914	46.578				
<b>VAN DEL PROYECTO</b>	<b>29.665</b>					

#### DEL INVERSIONISTA

AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA		8.103	9.271	5.757	13.401	16.672
TASA DSCTO:		14,58%	14,58%	14,58%	14,58%	14,58%
FLUJOS ACTUALIZADOS		7.072	7.062	3.827	7.775	8.442
INVERSION INICIAL	-10.148	34.178				
<b>VAN DEL INVERSIONISTA</b>	<b>24.030</b>					

Tal como se pudo apreciar en las tablas anteriores, el VAN del proyecto es de \$29,665 mientras que el VAN del inversionista es de \$24,030; de acuerdo a los criterios anteriores de evaluación del Valor Actual Neto, el proyecto es rentable porque permite recuperar la inversión y se obtiene una utilidad.

#### 4.3.2.2.- Tasa Interna de Retorno

<sup>39</sup> “Se define como la tasa de descuento que hace que el Valor Actual Neto sea cero; es decir que el valor presente de las entradas de efectivo será exactamente igual a la inversión inicial neta realizada”.

Mediante la Tasa Interna de Retorno TIR, se evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período con la cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los egresos de dinero.

La TIR es considerada como la tasa de interés más alta que un inversionista podría pagar sin perder dinero, si todos los fondos para el funcionamiento de la

<sup>39</sup> ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, INTRODUCCIÓN A LA TOMA DE DECISIONES EN EL CORTO Y LARGO PLAZO, Juan Lara Álvarez, Pag. 81.

inversión se tomaran prestados y si dicho préstamo se pagara con entradas en efectivo a medida que vayan produciéndose.

Este criterio de evaluación supone que:

- 📌 Si  $TIR > TMAR$  El proyecto se acepta.
- 📌 Si  $TIR = TMAR$  El proyecto se puede aceptar o no.
- 📌 Si  $TIR < TAR$  El proyecto no se acepta.

El cálculo de la tasa interna de retorno, se lo realiza basado en la siguiente fórmula:

$$TIR = tm + (tM - tm) \left( \frac{VAN_{tm}}{VAN_{tm} - VAN_{tM}} \right)$$

**Cuadro 54: TIR Con financiamiento**

Tasa de Descuento				
AÑOS	Beneficio Neto	80,00%	83%	82,96%
0	-10.148	-10.148	-10.148	-10.148
1	8.103	4.502	4.428	4.429
2	9.271	2.861	2.768	2.770
3	5.757	987	939	940
4	13.401	1.277	1.195	1.196
5	16.672	882	812	813
TOTALES		361	-5	
TIR	82,96%	<b>VAN</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

Siguiendo la fórmula:  $TIR = 0,80 + (0,90 - 0,80) * (361/361-(-5))$

El resultado será de: 82,96%

Tal como se pudo apreciar en las tablas anteriores, la TIR del proyecto con financiamiento es del 82.96%, de acuerdo a los criterios anteriores, el proyecto se aceptaría pues genera una TIR mayor a la TMAR.

Utilizando la tasa de descuento para el proyecto sin financiamiento, tenemos la siguiente tabla:

**Cuadro No 55: TIR Sin Financiamiento**

Tasa de Descuento				
AÑOS	Beneficio Neto	65,00%	69%	69,01%
0	-16.914	-16.914	-16.914	-16.914
1	12.541	7.601	7.421	7.420
2	13.357	4.906	4.677	4.676
3	9.493	2.113	1.967	1.966
4	13.401	1.808	1.643	1.642
5	16.672	1.363	1.209	1.209
TOTALES		877	2	
TIR	69,01%	<b>VAN</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

**La TIR del Proyecto sin financiamiento es del 69,01%, por ende el proyecto es viable.**

#### **4.3.2.3.- Período de Recuperación de la Inversión**

El período de recuperación de la inversión es el plazo o período de capital (tiempo) en que tarda en recuperarse la inversión inicial, basándose en los flujos que genera en cada período de su vida útil. Este método de evaluación, se lo obtiene mediante la suma de los “n períodos” hasta que estos generen un valor igual a la inversión.

Para el cálculo del tiempo de Recuperación utilizamos la fórmula:

Inversión Inicial – Flujo Neto Actualizado dividido para el flujo neto actualizado del año siguiente.

### Cuadro No 56

Tiempo de Recuperación de Capital	
Flujos Netos Actualizados	ACUMULADO
-10.148	
7.072	7.072
7.062	14.134
3.827	17.961
7.775	25.736
8.442	34.178
Tiempo de Recuperación	0,4
Tiempo * 12 meses	5
Tiempo de Recuperación	1 año 5 meses

Así, nuestra inversión inicial es de \$10,148 restamos nuestro flujo neto actualizado del 1 año que es de: \$7,072 y dividimos para el flujo neto actualizado del año siguiente que es de: \$7,062. Así nos da un tiempo de recuperación del capital de 1 año 5 meses.

#### **4.3.2.4.- Relación Beneficio – Costo**

Mide la productividad del capital invertido y su utilización es obligada cuando los recursos son limitados.

Los siguientes criterios dan a conocer lo siguiente:

- $B/C > 1$  implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.
- $B/C = 1$  implica que los ingresos son iguales que los egresos, entonces el proyecto es indiferente.
- $B/C < 1$  implica que los ingresos son menores que los egresos, entonces el proyecto no es aconsejable.

Así, utilizaremos la fórmula del beneficio costo en base a los ingresos y egresos actualizados: Entonces, la fórmula será:

$$\text{CBCE} = (\text{Ingresos Actualizados} / \text{Egresos Actualizados})$$

La siguiente tabla ilustra lo siguiente:

**Cuadro No 57**

Relacion Beneficio – Costo con financiamiento				
Año	FSA	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados	Beneficios Actualizados
1	0,872752662	52112	45040	7072
2	0,761697209	46456	39394	7062
3	0,664773267	41030	37203	3827
4	0,580182638	36244	28469	7775
5	0,506355942	32260	23818	8442
<b>TOTALES</b>		<b>208102</b>	<b>173924</b>	<b>34178</b>
			<b>RELACION BENEFICIO - COSTO</b>	<b>1,20</b>

Como conclusión podemos afirmar que por cada dólar invertido se obtiene un beneficio de \$0,20 dólares.

#### **4.3.2.5 Análisis de Sensibilidad**

El análisis de sensibilidad permite conocer el impacto que tendrían las diversas variables en la rentabilidad del proyecto. El análisis de sensibilidad del presente estudio está basado en las variables que pueden considerarse críticas y son: precio de venta, ventas netas, materia prima, sueldos y salarios.

<sup>40</sup> “Se puede desarrollar un análisis de sensibilidad, que permita medir cuan sensible es la evaluación realizada a variaciones a uno o más parámetros decisivos.”

**Cuadro No 58**

<b>ANALISIS DE SENSIBILIDAD</b>					
<b>Variables</b>	<b>TIR</b>	<b>VAN</b>	<b>PRRI</b>	<b>R B/C</b>	<b>RESULTADO</b>
<b>Proyecto</b>	82,96%	24030	1 año 5 meses	1,20	VIABLE
<b>Precio Venta (-10%)</b>	45,37%	10763	2 años 7 meses	1,13	MUY SENSIBLE
<b>Volumen Ventas (-10%)</b>	45,11%	10666	2 año 7 meses	1,13	MUY SENSIBLE
<b>Egresos (+ 25%)</b>	16,35%	618	3 años 3 meses	1,00	MUY SENSIBLE

Con el Análisis de Sensibilidad, nuestro proyecto estaría sensible si nuestros precios de venta disminuyeran, además debemos tomar en cuenta si nuestros ingresos disminuyen, si nuestros costos y sueldos aumentan, nuestro proyecto estaría muy sensible a estos cambios.

<sup>40</sup> SAPAG, Chain Nassir, Preparación y Evaluación de proyectos, Ed, McGraw Hill, Chile, año 2000, pag. 379

## **CAPÍTULO V**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

Una vez concluido el presente estudio en cada una de sus etapas correspondientes a la investigación de mercados, estudio técnico, organizacional y estudio financiero, se ha llegado a las siguientes conclusiones y recomendaciones, las cuales representan un aporte valioso y necesario de considerar en el desarrollo de la presente alternativa de negocio.

#### **5.1 CONCLUSIONES**

- a. Al no existir empresas en el mercado nacional, que se desempeñen dentro del sector de asesoramiento de inversiones en el Mercado de Divisas y Mercado de Commodities, es importante para nosotros ser los primeros en divulgar estos mercados en base a un servicio serio, explicando las ventajas y riesgos de invertir y por supuesto las ganancias que podemos conseguir si la gente invierte con nosotros.
- b. El Mercado de Divisas es desconocido por el 67,5% de la población de Quito, y el Mercado de Commodities lo desconoce el 96,9% de la población, con estos datos, es necesario promover estos mercados mediante nuestro servicio tanto de asesoramiento y de cursos para dominar estos mercados.
- c. El ambiente competitivo en que se desenvolverá el proyecto, será el de competencia imperfecta pues existen en el mercado actual, muy pocas empresas que se dedican a brindar nuestro asesoramiento sobre inversiones, la diferencia es que ninguno de ellos se concentra en inversiones en estos mercados a los cuales nosotros vamos a promover.

- d. El presente proyecto está desarrollado para captar el 0,3% de la demanda insatisfecha existente, lo que representa una cantidad de 1659 personas del Distrito Metropolitano de Quito.
- e. La instalación del proyecto no presenta restricción alguna, ni en la parte legal ni en la técnica al no existir dificultades en el abastecimiento de insumos; equipos y suministros de oficina y demás; también contaremos con suficiente recurso humano dentro de la ciudad.
- f. La localización del proyecto será en el sector Norte de la ciudad de Quito, en la calle El Comercio y Av. De los Shyris.
- g. La empresa estará constituida dentro del marco legal como una Compañía de Responsabilidad Limitada, por tres accionistas responsables y solidarios.
- h. El total de la inversión requerida para la puesta en marcha del presente proyecto es de \$16,914; de los cuales el 60% estará financiado con MULTICREDITO del Banco de Guayaquil y el 40% estará financiado por recursos propios de los accionistas.
- i. Después de analizar la Tasa Interna de Retorno (TIR), comparando con la Tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), se llegó a concluir y determinar la viabilidad del proyecto, pues este genera un rendimiento mayor. La TIR del proyecto es de 69,01% sin financiamiento y un 82,96% con financiamiento.
- j. El Valor Actual Neto del proyecto sin financiamiento es de \$29,665, mientras que el Valor Actual Neto del proyecto con financiamiento asciende a los \$24,030; un indicador muy positivo para la viabilidad del proyecto.
- k. De acuerdo a la evaluación financiera del proyecto, se determinó su viabilidad y el tiempo de recuperación de la inversión a realizarse (PRII = 1 años, 5 meses), esto constituye una herramienta de planificación de las futuras operaciones del proyecto a los inversionistas.

## 5.2 RECOMENDACIONES

- ↻ Ejecutar en el menor tiempo posible la presente alternativa de negocio para mantener su atractivo y aprovechar las oportunidades de mercado que se presentan con él.
- ↻ Es necesario apoyar y llevar a cabo proyectos de inversión para crear un espíritu emprendedor, generador de recursos y empleo que aporten al crecimiento del país.
- ↻ Mantener investigaciones de mercado constantes, representa la base de una buena toma de decisiones en el sector, además, de brindar información sobre nuevos mercados potenciales que puedan estar localizados en otros sectores del país.
- ↻ Crear una normativa en donde indique que el Mercado de Divisas y de Commodities es 100% legal, y que depende exclusivamente de nosotros ingresar o no a este mercado asumiendo posibles riesgos, ya que en estos mercados se pueda ganar mucho como también se puede perder.
- ↻ Si bien estos mercados son electrónicos, una buena comunicación entre nuestros clientes, empresas y demás, harán posible el éxito de nuestra empresa.
- ↻ Disponer de todos los recursos necesarios al momento de su aplicación para mantener los criterios de estudio originalmente presentados y desarrollar correctamente la presente propuesta de negocio.
- ↻ Se debe buscar vínculos con gente capacitada y predispuesta para mantener la filosofía de servicio con calidad y profesionalismo, y así lograr un posicionamiento en el mercado seleccionado.

## **BIBLIOGRAFÍA:**

### **📚 LIBROS:**

1. BACA URBINA, Gabriel, EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Editorial Mc.Graw Hill, 1997. Tercera Edición.
2. SAPAG CHAIN, Nassir, PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS. Editorial Prentice Hall, 1985, Segunda Edición.
3. STONER, ADMINISTRACIÓN, Editorial PHH, 1997, Sexta Edición.
4. VAN, Home, FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Editorial PHH, 1994, Tercera Edición.
5. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, INTRODUCCIÓN A LA TOMA DE DECISIONES EN EL CORTO Y LARGO PLAZO, Juan Lara Álvarez.
6. PREPARACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS, Edilberto Meneses, Tercera edición.

### **📚 REVISTAS O FOLLETOS:**

1. Revista de la Superintendencia de Bancos
2. Revistas y Folletos del Banco de Guayaquil
3. Constitución del Ecuador.
4. Revista Finanzas Forex 2008

### **📚 PÁGINAS WEB Y SITIOS CONSULTADOS:**

1. [ww.bce.fin.ec](http://ww.bce.fin.ec)
2. [www.ccq.org.ec/](http://www.ccq.org.ec/)
3. [www.mintrab.gov.ec/](http://www.mintrab.gov.ec/)
4. [www.finanzasforex.com/businessman](http://www.finanzasforex.com/businessman)
5. [www.supercias.gov.ec/](http://www.supercias.gov.ec/)
6. [www.superban.gov.ec](http://www.superban.gov.ec)

7. [www.presidencia.gov.ec](http://www.presidencia.gov.ec)
8. [www.monografias.com](http://www.monografias.com)
9. [es.wikipedia.org](http://es.wikipedia.org)