



ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO

DEPARTAMENTO AL QUE PERTENECE LA CARRERA

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA
FINANCIERA, ESPECIALIZADA EN EL MERCADO
INTERNACIONAL DE DIVISAS
(FOREX)**

MANUEL FERNANDO VARGAS FLORES

Tesis presentada como requisito previo a la
obtención del grado de:

INGENIERO COMERCIAL

Año 2009

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERÍA COMERCIAL

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Manuel Fernando Vargas Flores

DECLARO QUE:

El proyecto de grado denominado “**Creación de una empresa de consultoría financiera, especializada en el mercado internacional de divisas (FOREX)**”, ha sido desarrollado con base a una investigación exhaustiva, respetando derechos intelectuales de terceros, conforme las citas que constan el pie de las páginas correspondiente, cuyas fuentes se incorporan en la bibliografía.

Consecuentemente este trabajo es mi autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance científico del proyecto de grado en mención.

Quito, 4 de marzo del 2009

Manuel Vargas Flores

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERIA COMERCIAL

CERTIFICADO

MARCELO CRUZ GUEVARA Y FABIAN IZA MARCILLO

CERTIFICAN

Que el trabajo titulado “**Creación de una empresa de consultoría financiera, especializada en el mercado internacional de divisas (FOREX)**” realizado por **Manuel Vargas Flores**, ha sido guiado y revisado periódicamente y cumple normas estatutarias establecidas por la ESPE, en el Reglamento de Estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército.

Debido a que se ha cumplido con las normas establecidas por la ESPE para el desarrollo de la tesis de grado se recomiendan su publicación.

El mencionado trabajo consta de un documento empastado y un disco compacto el cual contiene los archivos en formato portátil de Acrobat (pdf). Autorizan a **Manuel Vargas Flores** que lo entregue a la Ing: Fany Cevallos en su calidad de Director de la Carrera.

Quito 4 de marzo del 2009

Ec: Marcelo Cruz G.
DIRECTOR

Ing: Fabián Iza M
CODIRECTOR

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
INGENIERIA COMERCIAL

AUTORIZACIÓN

Yo, Manuel Fernando Vargas Flores

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “**Creación de una empresa de consultoría financiera, especializada en el mercado internacional de divisas (FOREX)**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Quito 4 de marzo del 2009

Manuel Vargas F.

DEDICATORIA

Más que una dedicatoria a mis **PADRES** es un símbolo de profundo amor y respeto y agradecimiento ya que ellos han sido la fuerza y el apoyo constante en mi vida, gracias a ellos he culminado una etapa más de mi carrera profesional, y a Dios el ser supremo quien me ha dado la sabiduría necesaria para realizar mis sueños.

GRACIAS DIOS

GRACIAS AMADOS PADRES

AGRADECIMIENTO

Gracias a la **Escuela Politécnica del Ejército (ESPE)**, por ser parte de mi carrera profesional, ya que por medio de sus docentes he adquirido los conocimientos necesarios para desenvolverme profesionalmente y a sus autoridades por el buen manejo y desempeño educativo a favor de miles de estudiantes.

Mi agradecimiento al Eco. Marcelo Cruz, y al Ing. Fabián Iza profesionales que con mucha calidad humana, me han ayudado a la elaboración eficiente de la presente tesis.

Y de manera especial a mis padres, quienes son la parte principal y el eje desde un comienzo de mi carrera ya que gracias a su apoyo moral he llegado a cumplir con este objetivo el de graduarme en una prestigiosa Universidad.

Es muy importante también mencionar a mis hijos, amigos, profesores particulares, quienes de alguna u otra manera son parte de este proceso que se culmina con éxito.

GRACIAS

TABLA DE CONTENIDO

<i>INTRODUCCIÓN</i>	<i>1</i>
<i>ANTECEDENTES</i>	<i>3</i>
<i>CAPITULO I</i>	<i>7</i>
<i>ESTUDIO DE MERCADO</i>	<i>7</i>
1.1 OBJETIVOS	7
1.1.1 Objetivo General	7
1.1.2 Objetivos Específicos	8
1.2 HIPÓTESIS	8
1.2.1 Hipótesis general	8
1.2.2 Hipótesis secundarias	9
1.3 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO	9
1.4 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO	10
1.5 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	12
1.5.1 Segmentación	12
1.5.2 Tamaño del universo	14
1.5.3 Tamaño de la Muestra	16
1.5.4 Metodología de la investigación de campo	19
1.5.4.1 Definición de variables	19
1.5.4.2 Elaboración de cuestionario	20
1.5.4.3 Prueba Piloto	21
1.5.4.4 Aplicación de la Encuesta	21
1.5.5 Procesamiento de datos	21
1.5.5.1 Cuadros de salida, explicación y análisis de los resultados.	22
1.5.5.2 Conclusiones de la investigación de mercado	36
1.6 ANALISIS DE LA DEMANDA	37
1.6.1 Demanda actual del servicio	38
1.6.2 Factores que afectan a la demanda	39
1.6.3 Proyección de la Demanda	40
1.7 ANALISIS DE LA OFERTA	41
1.7.1 Oferta actual	41
1.7.2 Factores de Afectan la oferta	41
1.7.3 Comportamiento histórico de la oferta	42

1.7.4	Oferta actual	42
1.7.5	Proyección de la oferta	46
1.8	DEMANDA INSATISFECHA	47
1.8.1	Análisis de la Demanda insatisfecha captada por el proyecto	47
1.9	COMERCIALIZACIÓN	49
1.9.1	Estrategia de Precio	49
1.9.2	Estrategia de Promoción	50
1.9.3	Estrategia de Producto Servicio	51
1.9.4	Estrategia de Plaza	52
 <i>CAPÍTULO II</i>		 53
<i>ESTUDIO TECNICO</i>		53
2.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	53
2.1.1	Factores determinantes del tamaño	53
2.2	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	54
2.2.1	Macro localización	54
2.2.1.1	Justificación	55
2.2.1.2	Ubicación en el mapa	55
2.2.2	Micro localización	56
2.2.2.1	Criterios de selección de alternativas	56
2.2.2.2	Matriz Locacional	60
2.2.2.3	Selección de la Alternativa Óptima	63
2.2.2.4	Plano de la Micro localización	63
2.3	INGENIERÍA DEL PROYECTO	64
2.3.1	Diagrama de flujo	64
2.3.2	Cadena de valor	69
2.3.3	Programación de la Capacitación	70
2.3.4	Ejemplo demostrativo de una inversión en el mercado de divisas Forex.	79
2.3.5	Requerimiento de talento humano	86
2.3.5.1	Remuneraciones:	87
2.3.6	Requerimiento anual de materiales, insumos y servicios	88
2.3.7	Estimación de los costos de inversión	90
2.3.7.1	Activos fijos	90
2.3.7.2	Gastos diferidos	91
2.3.7.3	Campaña publicitaria	92
2.3.7.4	Capital de trabajo	92
2.3.7.5	Resumen de inversiones	94

2.3.8	Calendario de Ejecución del proyecto	94
<i>CAPITULO III</i>		96
<i>LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN</i>		96
3.1	BASE LEGAL	96
3.1.1	Nombre o Razón Social: logotipo, slogan	99
3.1.2	Titularidad de Propiedad de la Empresa	99
3.1.3	Tipo de empresa (sector/actividad)	100
3.1.4	Clasificación CIU	100
3.2	BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA	102
3.2.1	Visión	102
3.2.2	Misión	102
3.2.3	Estrategia Empresarial	102
3.2.3.1	Estrategia de Competitividad	105
3.2.3.2	Estrategia de Crecimiento	107
3.2.3.3	Estrategia de Competencia	108
3.2.3.4	Estrategia Operativa	108
3.2.4	Objetivos Estratégicos	109
3.2.5	Principios y Valores	110
3.3	LA ORGANIZACIÓN	111
3.3.1	Estructura Orgánica	111
3.3.2	Descripción de Funciones	112
3.3.3	Perfiles profesionales	113
3.3.4	Organigrama Estructural	114
<i>CAPITULO IV</i>		115
<i>ESTUDIO FINANCIERO</i>		115
4.1	PRESUPUESTOS	115
4.1.1	Presupuesto de Inversión	115
4.1.1.1	Activos Fijos	116
4.1.1.2	Activos Intangibles	117
4.1.1.3	Campaña publicitaria	118
4.1.1.4	Capital de Trabajo	118
4.1.1.5	Resumen de las inversiones	120
4.1.2	Cronograma de Inversiones	121
4.1.3	Presupuesto de operación	122

4.1.3.1	Presupuesto de Ingresos	122
4.1.3.2	Presupuesto de Egresos	125
4.1.4	Estructura de Financiamiento	129
4.2	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	130
4.2.1	Balance general	130
4.2.2	Estado de Resultados	133
4.2.3	Flujo Neto de Fondos	133
4.3	EVALUACIÓN FINANCIERA	134
4.3.1	Costo promedio ponderado del capital: TMAR	135
4.3.2	Valor Actual Neto (VAN)	135
4.3.3	Tasa Interna de Retorno (TIR)	136
4.3.4	Relación Beneficio Costo (RB/F)	137
4.3.5	Período de Recuperación	138
4.3.6	Análisis de sensibilidad	139
4.3.7	Punto de equilibrio	141
	 <i>CAPITULO V</i>	 <i>142</i>
	 <i>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES</i>	 <i>142</i>
5.1	Conclusiones: Resultados del estudio	142
5.2	Recomendaciones	143
	 <i>BIBLIOGRAFÍA</i>	 <i>144</i>
	 <i>ANEXOS</i>	 <i>145</i>

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla No. 1.1 Variables de segmentación	13
Tabla No. 1.2 Principales universidades de la ciudad de Quito	14
Tabla No. 1.3 Distribución de la muestra	18
Tabla No. 1.4 Proyección de la demanda	40
Tabla No. 1.5 Proyección de la oferta	46
Tabla No. 1.6 Demanda insatisfecha	47
Tabla No. 1.7 Captación de la demanda	48
Tabla No. 1.8 Horarios	48
Tabla No. 2.1 Opciones de localización	54
Tabla No. 2.2 Disponibilidad de servicios básicos	59
Tabla No. 2.3 Infraestructura	59
Tabla No. 2.4 Edificio Miletus	60
Tabla No. 2.5 Edificio Century	61
Tabla No. 2.6 Edificio Sante	62
Tabla No. 2.7 Detalle de actividades en el servicio de capacitación	66
Tabla No. 2.8 Detalle de actividades de asesoría	68
Tabla No. 2.9 Resumen de remuneraciones	87
Tabla No. 2.10 Detalle de materiales	88
Tabla No. 2.11 Servicios básicos	89
Tabla No. 2.12 Activos fijos	90
Tabla No. 2.13 Gastos diferidos	91
Tabla No. 2.14 Campaña publicitaria	92
Tabla No. 2.15 Gastos de personal	93
Tabla No. 2.16 Servicios básicos	93
Tabla No. 2.17 Resumen de inversiones	94
Tabla No. 3.1 Fortalezas y debilidades	103
Tabla No. 3.2 Oportunidades y amenazas	104
Tabla No. 4.1 Activos fijos	116
Tabla No. 4.2 Resumen de inversiones	120
Tabla No. 4.3 Balance General	131
Tabla No. 4.4 Estado de resultados	133
Tabla No. 4.5 Flujo de fondos	134

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico No. 1.1 Universidades Investigadas	22
Gráfico No. 1.2 Carreras Investigadas	23
Gráfico No. 2.1 Localización geográfica	55
Gráfico No. 2.2 Distribución física de las oficinas	63
Gráfico No. 2.3 Diagrama de flujo	65
Gráfico No. 2.4 Diagrama de flujo del servicio de Asesoría	67
Gráfico No. 2.5 Diseño del formulario de inscripción	77
Gráfico No. 3.1 Estructura orgánica	111
Gráfico No. 3.2 Descripción de funciones	112
Gráfico No. 3.3 Organigrama estructural	114

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo No. 1 Diseño de la encuesta	146
Anexo No. 2 Cruces de variables	149
Anexo No. 3 Detalle de materiales	172
Anexo No. 4 Detalle activos fijos	173

INTRODUCCIÓN

El mercado de compraventa de divisas es el término genérico para las instituciones mundiales existentes para la compraventa o negociación de divisas. La compraventa de divisas es usualmente conocida como “forex” o “FX”. El mercado de divisas es un mercado extrabursátil (over the counter’, OCT).

A nivel internacional se realizan transacciones en el mercado internacional de divisas “Forex” y existen millones de personas que operan a través de un broker, este mercado está abierto para toda persona que, con los conocimientos necesarios pueda realizar la compra y venta de divisas de todo el mundo, para cumplir con este objetivo se ha desarrollado 4 capítulos

1.- ESTUDIO DE MERCADO.- en el cual se ha determinado que existe una demanda insatisfecha en capacitación y asesoría en el segmento de estudiantes de los últimos niveles de las universidades y escuelas politécnicas que funcionan en la ciudad de Quito.

2.- ESTUDIO TECNICO.- se determinó la localización más apropiada para el funcionamiento de la empresa financiera consultora, se definió el proceso de la prestación de los servicios y las inversiones requeridas para su implementación.

3.- LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN.- se definió la organización más apropiada desde el punto de vista legal y su plan estratégico.

4.- ESTUDIO FINANCIERO.- se realizó las proyecciones financieras y la evaluación financiera que determinó la conveniencia de realizar el proyecto.

De esta manera se concluyó con las respectivas conclusiones y recomendaciones dando lugar a que se ponga en marcha este proyecto contribuirá al desarrollo educativo en el área bursátil especialmente en el mercado internacional de divisas FOREX..

ANTECEDENTES

En nuestro país existen varios tipos de inversiones financieras, que les permite a las personas naturales y jurídicas invertir su dinero con el afán de obtener rentabilidad del mismo. Los máximos rendimientos promedio que se obtiene en el mercado financiero ecuatoriano en inversiones a plazo fijo a más de 360 días, de acuerdo a información del Banco Central del Ecuador, es de 8,32% anual y en inversiones en el mercado de capitales, en títulos de renta fija, de acuerdo a información de la Bolsa de Valores Quito, el mayor rendimiento promedio es del 12.11% anual en titularizaciones de cartera de crédito, siendo este muy poco variable.

En los mercados financieros internacionales, existen otros tipos de alternativas en los cuales se puede obtener mejores rendimientos, tal es el caso del mercado internacional de divisas FOREX (Foreign Exchange, Transacciones en Divisas) que se ha constituido desde hace algunos años atrás (1995) en una importante fuente de inversión con una tasa de retorno anual que fluctúa entre un 10% y un 100% anual. FOREX es el Mercado Electrónico de Divisas, donde diariamente se negocian monedas de todo el mundo a precios reales.

Su financiación, la más alta de todos los mercados financieros, lo convierte en el mercado potencialmente más lucrativo. En FOREX, un inversor puede financiar 99.000 USD por cada 1000 USD de margen que tenga depositado en su cuenta, pudiendo este deposito o margen alcanzar un potencial de movimiento diario entre un 100% o un 200%. Para mejor comprensión citaremos el siguiente ejemplo, una persona natural puede abrir una cuenta con un broker internacional con 250 dólares americanos, de los cuales para realizar su mínima inversión necesita 50 dólares que equivale a un mini lote, el broker apalanca esta inversión 1:200 es decir que por cada dólar 200 veces, es decir si la inversión es de 50 dólares la

verdadera inversión sería de 10.000 y es por esta razón que el broker paga por cada punto o pip \$1,00.

Las explosivas rentabilidades que potencialmente se generan en el mercado FOREX son vertiginosas, alcanzando un incomparable nivel de transacciones diarias. Y este crecimiento no da indicios de detenerse. Al contrario: para la próxima década se prevé un crecimiento del nivel de transacciones diarias en FOREX cercano al 300%, estimándose, además, que el volumen negociado diariamente en los mercados de divisas se incrementara a razón de un 25% anual en los próximos años.

Su excelente liquidez y su enorme volumen le convierten en el mercado inigualable, sin punto de comparación con la liquidez y el volumen de otros mercados financieros. Además al estar abierto las 24 horas al día, se puede comprar, vender y liquidar posiciones en cualquier momento del día y de la noche. A través de las plataformas, se pueden ejecutar órdenes de compra y/o venta en segundos, a cualquier hora de la jornada.

A diferencia de otros mercados financieros, los inversores pueden responder a las fluctuaciones causadas por eventos económicos, sociales, políticos en el mismo momento en que estos están ocurriendo, día o noche.

En nuestro país existe un limitado número de personas que acceden a este mercado, por lo que es importante establecer una empresa de CONSULTORIA FINANCIERA, que permita capacitar y asesorar a las personas que estén interesadas en incursionar en este tipo de inversiones.

Muchas personas están interesadas en realizar inversiones en el mercado Forex, pero no tienen los conocimientos necesarios, por lo que se requiere brindar

Consultoría para que sus inversiones sean canalizadas a través de este mercado financiero, sin que las personas tengan que entregar su dinero a terceras personas o intermediarios, es decir que cada persona realizará sus propias operaciones desde la comodidad de su casa u oficina o desde cualquier parte del mundo, con simplemente tener una computadora una conexión a Internet y el conocimiento necesario que le permitirá realizar su inversiones en dicho mercado

Dentro de mi experiencia personal soy operador de Bolsa desde hace 7 años, incursionando en el área bursátil exclusivamente en el mercado de divisas internacionales FOREX , he venido capacitando a nivel nacional transmitiendo mis conocimientos de ¿Cómo convertirse en un Trader Financiero? ¿Como realizar operaciones en la compra de divisas internacionales? especialmente en aquellas que tienen mayor volatilidad como el Euro, libra esterlina, Franco Suizo, yen japonés, dólar australiano, y dólar canadiense, ya que estos nos permiten con el conocimiento necesario comprar y vender dichas divisas y obtener resultados exitosos.

Los conocimientos y experiencia adquirida en estos años me han motivado a la creación de una empresa de consultoría financiera especializada en el mercado FOREX.

OBJETIVOS

General

Determinar la factibilidad de la creación de una empresa de consultoría financiera especializada en el mercado de divisas FOREX.

Específicos

- Realizar un Estudio de Mercado que permita determinar la existencia de una demanda insatisfecha, en capacitación y asesoría para operar en el mercado internacional de divisas FOREX
- Diseñar y determinar los servicios de capacitación y asesoría a ofrecer.
- Definir la mejor alternativa para la constitución de la empresa, su organización y propuesta estratégica.
- Realizar proyecciones financieras que permitan obtener el Balance General y Estado de Resultados Pro forma.
- Efectuar la Evaluación financiera que permita determinar la factibilidad del proyecto, en base a métodos que usen el valor del dinero en el tiempo

CAPITULO I

ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado se define como el proceso objetivo y sistemático en el que se genera la información para ayudar a la toma de dediciones de un proyecto determinado, el estudio de mercado no es intuitiva ni se recopila al azar.

Un estudio de mercado servirá para tener una noción clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo.

Adicionalmente, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio corresponden a las que desea comprar el cliente. Nos dirá igualmente qué tipo de clientes son los interesados en nuestros servicios, lo cual servirá para orientar la producción del negocio. Finalmente, el estudio de mercado nos dará la información acerca del precio apropiado para colocar nuestro bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo General

Determinar la existencia de una demanda insatisfecha para los servicios de capacitación y asesoría en el mercado internacional de divisas FOREX,

mediante un centro de capacitación para la formación de un especialista en inversiones.

1.1.2 Objetivos Específicos

- Estimar la demanda existente en las principales universidades de la ciudad de Quito.
- Determinar la necesidad del servicio en alumnos que cursan los últimos años en las carreras de administración, comercio, finanzas, contabilidad y auditoría.
- Establecer el número de alumnos que se encuentran interesados en recibir la capacitación.
- Determinar los horarios en los cuales les gustaría recibir la capacitación.
- Conocer el nivel de precios que estarían dispuestos a pagar por la capacitación.
- Consultar si estarían dispuestos en recibir asesoría financiera en el mercado internacional de divisas FOREX, para diversificar su dinero.
- Identificar porque medio de información conocen sobre los servicios de capacitación y asesoría.

1.2 HIPÓTESIS

1.2.1 Hipótesis general

Los servicios de capacitación y asesoría que brinde la empresa incidirán para que un mayor número de estudiantes operen directamente en el mercado de divisas FOREX, logrando beneficios de rentabilidad con

riesgos moderados que serán comprobados el momento de elaborar la propuesta.

1.2.2 Hipótesis secundarias

- Los jóvenes profesionales son los que mayor interés tienen en recibir capacitación para participar en el mercado de divisas FOREX.
- En el país no existe oferta de servicios de capacitación para operar en el mercado de divisas FOREX.
- El proyecto propuesto generará una rentabilidad del capital del 20%.

1.3 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

El mercado FOREX es el mercado financiero más grande del mundo. Diariamente, trillones de dólares son negociados en diferentes monedas en todo el mundo. Siendo el FOREX la base para las transacciones internacionales de capitales, su liquidez y volumen son mucho mayores que cualquier otro mercado financiero. Se estima que el volumen promedio operado por la más grande Bolsa de Valores del mundo que es la Bolsa de New York, en un mes completo, es igual al volumen que se negocia diariamente en el mercado Forex.

En los hechos, los movimientos dentro del mercado pueden ser tan importantes que los gobiernos fijan políticas tendientes a controlar la fluctuación de sus monedas en el mercado mundial.

Este mercado de divisas en nuestro país tiene una afluencia positiva ya que nos permite tener ingresos adicionales que son obtenidos en el exterior, llegando incluso a constituir para algunas personas la única fuente de ingresos, muchas personas, especialmente a nivel de estudiantes universitarios, les interesa conocer sobre el funcionamiento del mercado de divisas FOREX, de ahí la necesidad de crear una empresa de consultoría financiera que ofrezca los siguientes servicios:

La **capacitación** consiste en formar operadores en el mercado internacional de divisas con la enseñanza pedagógica y psicología de mercado con sus respectivos análisis y bases fundamentales.

La **asesoría** financiera consiste en que a todos los alumnos que hayan seguido la capacitación en el mercado internacional de divisas Forex, tengan la opción de que sean asesorados en entradas y salidas del mercado, es decir realizar compra y venta de divisas. Previo al análisis técnico y fundamental, de esta manera el alumno podrá tener una asesoría directa en sus inversiones.

El alumno puede optar por la asesoría de manejo de portafolio de inversiones en divisas, que consiste en que el alumno abra su propia cuenta con un broker profesional y personas calificadas manejen sus cuentas sin tener que entregar dinero a terceras personas, lo que hará el inversionista es abrir una cuenta personal con un broker internacional.

1.4 CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

La creación de una empresa de consultoría financiera que ofrezca los servicios de capacitación y asesoría es una alternativa de educación

financiera que permite a los estudiantes tener el conocimiento necesario para realizar operaciones en divisas, con el cual puedan diversificar sus capitales y tener una nueva fuente de ingresos.

Con la capacitación pueden entender el movimiento bursátil mediante una plataforma de negociación, y así, poder analizar el mercado en sus diferentes períodos de tiempo, con varias alternativas de compra y venta de las divisas.

Al utilizar la plataforma de negociación que está conectado en vivo y en directo al mercado se puede visualizar las fluctuaciones y variaciones de precios de las divisas, además el estudiante tiene acceso a un simulador, este simulador esta conectado al mercado en directo, lo que permite que antes de empezar a operar con una cuenta real, empiecen a practicar y trazar sus respectivas tendencias de mercado para poder tomar decisiones.

Esta asesoría y capacitación esta dirigida a estudiantes universitarios que estén cursando los últimos años en las carreras de administración, economía y finanzas, marketing, contabilidad y auditoria , ya que podrán poner en practica dichos conocimientos y así poder independizarse en el plano laboral al momento de graduarse.

Mediante la creación del centro de capacitación se brindara enseñanza especializada en el mercado financiero internacional de divisas el cual contaremos con instalaciones apropiadas para dicho servicio.

Cabe mencionar que soy operador del mercado internacional de divisas FOREX desde el año 2001 año en cual adquirí los conocimientos para ahora poder capacitar y asesorar a los alumnos de una forma profesional.

1.5 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercado es una técnica que permite recopilar datos, de cualquier aspecto que se desee conocer para, posteriormente, interpretarlos y hacer uso de ellos. Sirven al comerciante o empresario para realizar una adecuada toma de decisiones y para lograr la satisfacción de sus clientes.

La investigación de mercado nos dará a conocer los determinantes para poder poner en funcionamiento el proyecto de asesoría y capacitación en el mercado internacional de divisas FOREX.

1.5.1 Segmentación

La segmentación de mercado 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 que los miembros de cada grupo sean semejantes con respecto a los factores que repercuten en la Demanda. Un elemento decisivo del éxito de una empresa es la capacidad de segmentar adecuadamente su mercado.

El mercado al cual esta dirigido la investigación de mercado, corresponde a los estudiantes matriculados, en las universidades y escuelas politécnicas públicas y cofinanciadas, de las carreras de administración y comercio en los últimos años de estudio (5º año, 9º o 10º nivel) que se encuentran matriculados al mes de noviembre del 2008, tanto de sexo masculino, como femenino que además pertenecen a un nivel socioeconómico de nivel medio.

En la ciudad de Quito existen importantes universidades, en donde los alumnos que están cursando los últimos años en áreas administrativas, financieras, económicas, etc., reciben materias básicas en el mundo bursátil podemos citar como ejemplo la materia mercado de valores, pero tenemos que tomar muy en cuenta que dicha materia es teórica, lo que el alumno se encuentra imposibilitado de poder realizar operaciones en estos mercados bursátiles internacionales, esto permite darnos una idea clara de la necesidad de capacitar y asesorar especialmente en el mercado internacional de divisas Forex, para que el alumno tenga una idea mas amplia y clara de cómo? Realizar una transacción con una cuenta real, y si desean un asesoramiento de inversión, entonces se les podrá brindar este servicio a quienes tengan un perfeccionamiento de negociaciones.

Tabla No. 1.1 Variables de segmentación

Variables	Descripción
Mercado objetivo	Estudiantes de los últimos años de las carreras de Administración y Comercio de las Universidades y escuelas politécnicas públicas y cofinanciadas.
Edad	De 22 a 25 años
Sexo	Masculino 38,2% y Femenino 61.8%
Nivel socioeconómico	Medio

Fuente Encuesta de Mercado

Elaboración: Manuel Vargas

1.5.2 Tamaño del universo

Para conocer el tamaño de la población a ser investigada, se realizó una encuesta en cada una de las universidades y escuelas politécnicas, para conocer el número de alumnos que se encuentran matriculados en el 5to año o 9mo y 10mo nivel de las carreras relacionadas con Administración y Comercio en la modalidad de estudios presenciales, de las universidades y escuela politécnicas públicas y cofinanciadas. El resultado obtenido es el siguiente.

**Tabla No. 1.2 Principales universidades de la ciudad de Quito
Públicas y cofinanciadas alumnos que se encuentran en los últimos niveles de estudios**

Universidades	No. Alumnos últimos años	%
Escuela Politécnica del Ejercito	264	9,28%
Marketing	43	1,51%
Ingeniería comercial	125	4,39%
Finanzas y auditoria	96	3,37%
Escuela Politécnica Nacional	155	5,45%
Ingeniería empresarial	95	3,34%
Ingeniería en ciencias económicas y financieras	60	2,11%
Pontificia Universidad Católica del Ecuador	523	18,38%
Administración	216	7,59%
Contabilidad y auditoria	125	4,39%
Economía	182	6,40%
Universidad Central del Ecuador	1411	49,60%
Administración de empresas	347	12,20%
Administración publica	175	6,15%
Contabilidad y auditoria	649	22,81%

Universidades	No. Alumnos últimos años	%
Economía	100	3,51%
Ingeniería en finanzas	140	4,92%
Universidad Politécnica Salesiana	216	7,59%
Administración de empresas	117	4,11%
Contabilidad y auditoría	99	3,48%
Universidad Tecnológica Equinoccial	276	9,70%
Ingeniería de empresas	82	2,88%
Contabilidad y auditoría	121	4,25%
Ingeniería de empresas y negocios	32	1,12%
Ingeniería en finanzas y auditoría CPA	16	0,56%
Ingeniería financiera	25	0,88%
TOTAL	2845	100,00%

Fuente: Información de universidades y escuelas politécnicas

Elaboración: Manuel Vargas

Para definir el tamaño del universo hemos considerado 4 universidades y 2 universidades técnicas de la ciudad de Quito, que son públicas y cofinanciadas por el Estado Ecuatoriano las cuales muestran que en cada una de ellas existe carreras de administración y comercio de las cuales, el mayor porcentaje de alumnos encontrados en dichas carreras tenemos la Universidad Central del Ecuador con un total de 1.411 estudiantes, que están cursando el último año siendo este el 49,60 % del total del tamaño del universo a investigar, de igual forma la que tiene menos cantidad de alumnos presénciales cursando los últimos años de estudio es la Escuela Politécnica Nacional con un total de 155 estudiantes correspondiendo al 5,45% del total del tamaño del universo.

Una vez investigado todos estos datos en sus respectivas universidades sacamos datos definitivos que nos llevó a conocer que existe un total de 2.845 estudiantes que están cursando los últimos años de de las carreras que están dentro de Administración y Comercio, de ahí determinaremos el tamaño de la muestra.

Se debe indicar que de acuerdo a la clasificación realizada por el CONESUP, en las Carreras de Administración y Comercio, se incluyen las carreras de Finanzas, Marketing, Contabilidad y Auditoría, Economía.

1.5.3 Tamaño de la Muestra

- **Diseño de la muestra**

Se va a utilizar muestreo no aleatorio.

El muestreo no aleatorio, llamado «opinático puro», consiste en la elección de una muestra según el juicio del equipo investigador. Naturalmente, la calidad del muestreo no puede valorarse ni *a priori* ni objetivamente, pues depende de los criterios utilizados para escoger a los componentes de la muestra. A veces, razones de economía y rapidez lo hacen aconsejable. En ocasiones se completa el muestreo con el denominado «sistema de cuotas», que consiste en realizar cierto número de encuestas entre cada uno de los distintos grupos en que se divide el universo

- **Tamaño de la muestra**

Para poblaciones finitas (menos de 100.000 habitantes), se ha seleccionado la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{E^2 (N) + Z^2 \times P \times Q}$$

Z= nivel de confianza

N= Universo

p = probabilidad a favor

q = probabilidad en contra

e = error de estimación

n = tamaño de la muestra

El error de estimación se utiliza con dos finalidades

- Estimar la precisión necesaria
- Determinar el tamaño de muestra mas adecuada

• **Cálculo de la muestra**

$$n = \frac{(1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 2845}{(0,05)^2 (2845) + (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{3.84 \times 0,5 \times 0,5 \times 2845}{0.0025 (2845) + 3.84 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{2731.2}{7.11+ 0.96}$$

n= 338

Luego de haber obtenido un universo de 2. 845 estudiantes que están cursando los últimos años de Administración y Comercio se han realizado el cálculo de la muestra. Dando como resultado 338 estudiantes, con cuyos

resultados se procedió hacer la distribución proporcional que se presenta en la siguiente tabla:

Tabla No. 1.3 Distribución de la muestra

Universidades	No. Alumnos últimos años	%	
Escuela Politécnica del Ejercito	264	9,28%	31
Marketing	43	1,51%	5
Ingeniería comercial	125	4,39%	15
Finanzas y auditoria	96	3,37%	11
Escuela Politécnica Nacional	155	5,45%	18
Ingeniería empresarial	95	3,34%	11
Ingeniería en ciencias económicas y financieras	60	2,11%	7
Pontificia Universidad Católica del Ecuador	523	18,38%	62
Administración	216	7,59%	26
Contabilidad y auditoria	125	4,39%	15
Economía	182	6,40%	22
Universidad Central del Ecuador	1411	49,60%	168
Administración de empresas	347	12,20%	41
Administración publica	175	6,15%	21
Contabilidad y auditoria	649	22,81%	77
Economía	100	3,51%	12
Ingeniería en finanzas	140	4,92%	17
Universidad Politécnica Salesiana	216	7,59%	26
Administración de empresas	117	4,11%	14
Contabilidad y auditoria	99	3,48%	12
Universidad Tecnológica Equinoccial	276	9,70%	33
Ingeniería de empresas	82	2,88%	10
Contabilidad y auditoria	121	4,25%	14
Ingeniería de empresas y negocios	32	1,12%	4
Ingeniería en finanzas y auditoria CPA	16	0,56%	2
Ingeniería financiera	25	0,88%	3
Total	2845	100,00%	338

Fuente: Información de universidades y escuelas politécnicas.

Elaboración: Manuel Vargas

Luego de haber realizado la distribución tenemos que en la Universidad Central del Ecuador, es en donde se realizará la mayor cantidad de encuestas siendo esta equivalente a 168 estudiantes y la de menor cantidad de alumnos que serán encuestados tenemos la Escuela Politécnica Nacional con un total de 18 estudiantes.

1.5.4 Metodología de la investigación de campo

- **Planteamiento del problema de investigación.**

En definitiva esto se puede expresar en la siguiente pregunta:

¿Se necesita en la ciudad de Quito una empresa que le brinde un servicio de capacitación y asesoría en el mercado internacional de divisas, con la participación de expertos en la materia?

- **Decidir la fuente de información**

Para poder obtener la información necesaria se va a recurrir a fuentes primarias es decir a través del trabajo de campo, para lo cual se utilizará instrumentos de investigación como encuestas y entrevistas, que serán aplicados a los alumnos que cursen los últimos años de sus carreras de las áreas mencionadas anteriormente.

1.5.4.1 Definición de variables

Las principales variables a ser utilizadas en la investigación de mercado son las siguientes:

- Número de universidades y escuelas politécnicas de la ciudad de Quito.

- Número de alumnos que desean capacitación en el mercado internacional de divisas FOREX.
- Número de alumnos que ya tienen conocimiento del mercado de divisas por medio de conferencias o empresas ofertantes.
- Número de alumnos que desean recibir capacitación presencial.
- Número de alumnos que están dispuestos a recibir capacitación en el sector Norte.
- Número de personas que quieren recibir información del mercado de divisas FOREX por medio de correo electrónico.

1.5.4.2 Elaboración de cuestionario

Para este cuestionario hemos utilizado preguntas cerradas, y preguntas de contingencia ya que están se utilizan cuando es necesario profundizar en un tópico específico en donde tenemos varias alternativas de respuestas.

Las preguntas cerradas es cuando el que responde debe seleccionar de una vista provista por el investigador.¹

Las preguntas de contingencia se utilizan cuando es necesario profundizar en un tópico específico. El formato de la encuesta se presenta en el Anexo 1

¹ MANTILLA, Farid: Un enfoque a la investigación de mercados, 1999, Quito, Ecuador.

1.5.4.3 Prueba Piloto

Se realizo una prueba piloto a 20 estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejercito (ESPE) y a 20 estudiantes de la Universidad Técnica Equinoccial (UTE).que sirvió para probar la validez de la encuesta y realizar algunos ajustes.

1.5.4.4 Aplicación de la Encuesta

La Encuesta definitiva se aplico la semana del 8 al 12 de diciembre del 2008, en las universidades y escuelas politécnicas seleccionadas que constan en la muestra proporcional.

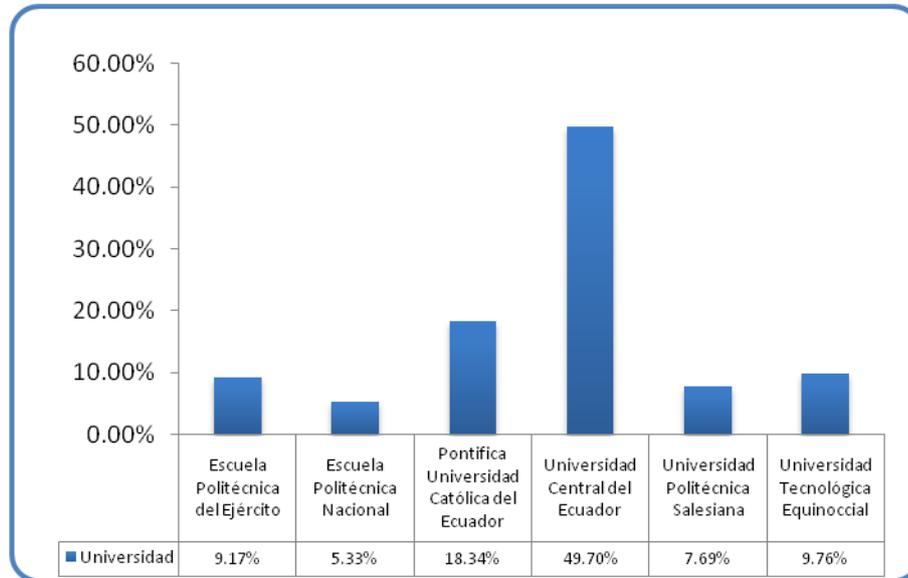
1.5.5 Procesamiento de datos

Codificación y tabulación

Para el proceso de los datos se utilizó el sistema SPSS y se realizó la respectiva codificación y tabulación cuyos resultados se presentan a continuación:

1.5.5.1 Cuadros de salida, explicación y análisis de los resultados.

Gráfico No. 1.1 Universidades Investigadas

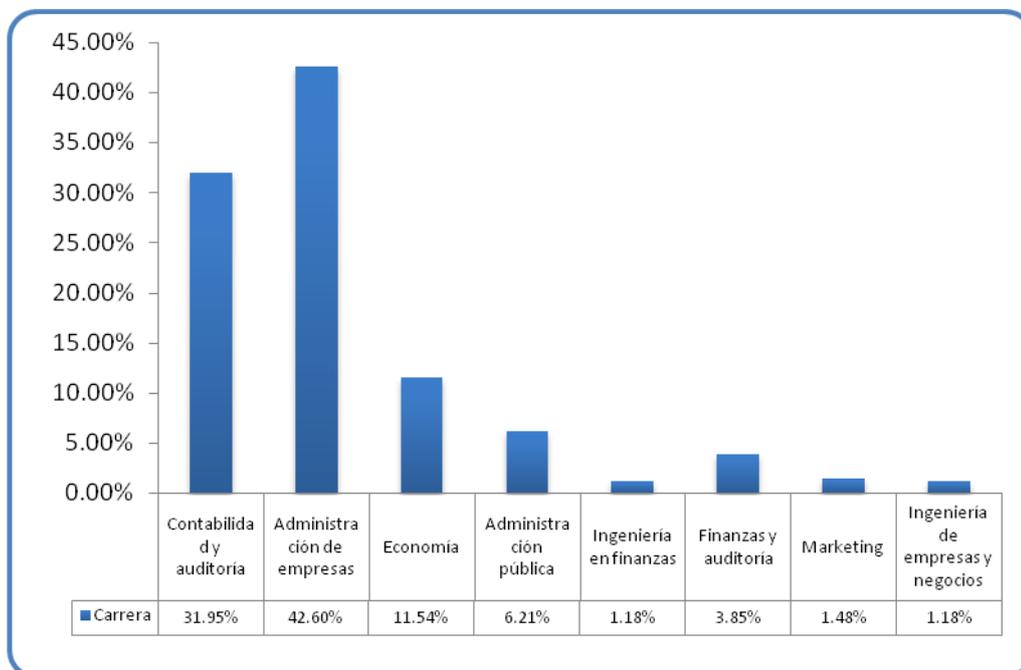


Fuente: Encuestas investigación de mercado

Elaboración: Manuel Vargas

En el anterior gráfico se puede observar todas las universidades que sirvieron de apoyo para realizar la presente investigación de mercado. Siendo la universidad Central del Ecuador la de mayor cantidad de alumnos con un porcentaje de 49,70% Seguido de la Pontificia Universidad Católica del Ecuador con un 18,34% y la de menos cantidad de alumnos tenemos la Escuela Politécnica Nacional con un 5,33

Gráfico No. 1.2 Carreras Investigadas



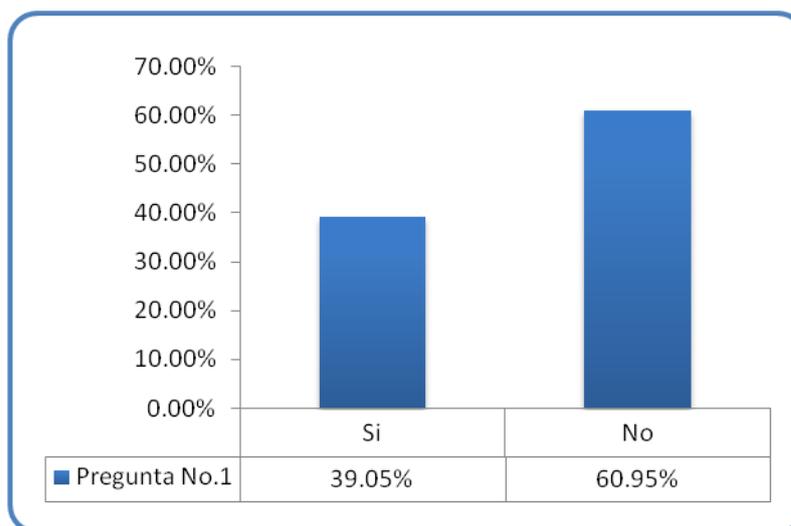
Fuente: Encuestas investigación de mercado

Elaboración: Manuel Vargas

Para realizar el estudio de mercado se decidió realizar encuestas a alumnos de las carreras de Administración y Comercio siendo estas carreras como: Administración de Empresas con un 42,60% de alumnos que pertenecen a esta carrera, seguido de contabilidad y auditoría con un 31,95% y de Economía con un 11,54% y la de menos cantidad de alumnos que están cursando los últimos años es la de Marketing con un 1,48%.

1. ¿Conoce usted sobre el Mercado de Divisas “FOREX”?

Gráfico No. 1.3 Pregunta 1



Fuente: Encuestas investigación de mercado

Elaboración: Manuel Vargas

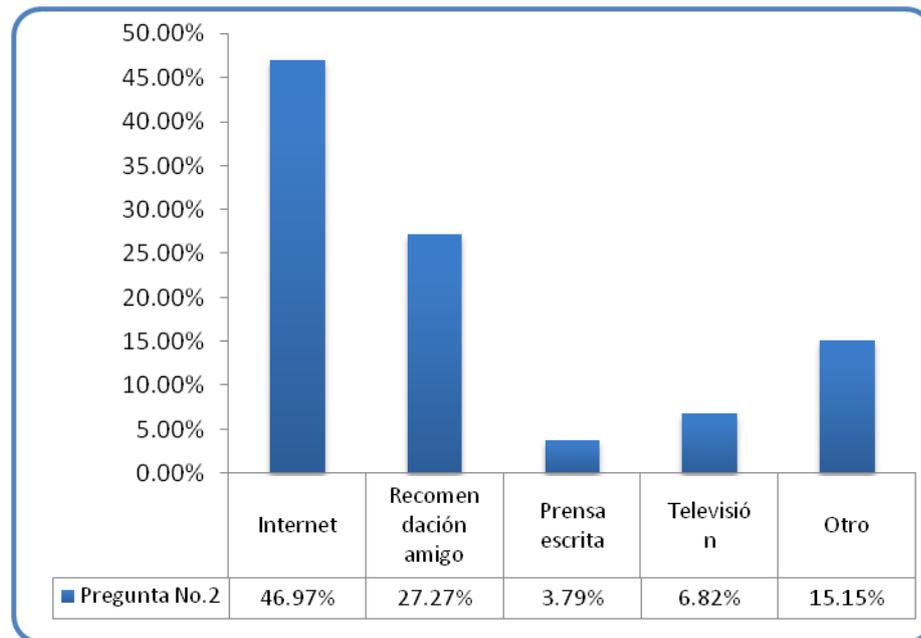
El 60.95% de estudiantes encuestados manifestaron que no conocen sobre las divisas que FOREX ofrece; mientras que, apenas con el 39.05%, si conocen de estos servicios.

La universidad que más conoce sobre este mercado de divisas FOREX es la Universidad Central del Ecuador, con el 47.7% de aciertos; seguido por la Universidad Católica del Ecuador con el 22.7% y por último con la Escuela Politécnica del Ejercito, con el 14.4%.

Mientras que las carreras que más conocen sobre el mercado de divisas FOREX es: Ingeniería Comercial, con el 40.2% y con el 20.5% la carrera de Contabilidad y Auditoría y Economía.

2. A través de qué medio de información conoció sobre el mercado de divisas FOREX

Gráfico No. 1.4 Pregunta 2



Fuente: Encuestas investigación de mercado

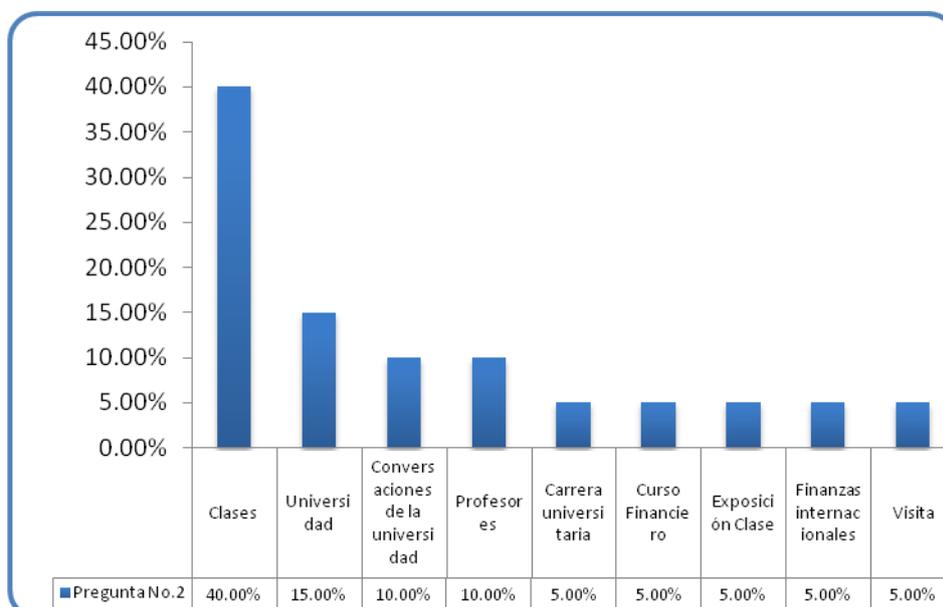
Elaboración: Manuel Vargas

El 46.97% de estudiantes encuestados que si conocen sobre las divisas de FOREX manifestaron que el internet es el medio publicitario por el cual se enteraron de esta empresa, como se conoce hoy en día el internet es un medio que capta gran afluencia de gente, por ser cómodo y poco costoso. Mientras que el 27.27% manifestó que se enteró de estos servicios por medio de recomendaciones de amigos.

Para la Universidad Central del Ecuador, con el 48.4%, el internet es el que mayor acogida tiene; mientras que para la Universidad Católica del Ecuador, con el 19.4%, es de igual manera el Internet el medio por el cual se enteraron de las divisas de FOREX.

Los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial, con el 88.9%, manifestaron que es por medio de la televisión que se enteraron del mercado de divisas FOREX y para los estudiantes de la carrera de contabilidad y auditoria, con el 27.4%, manifestaron que se enteraron de estos servicios por medio del Internet.

Gráfico No. 1.5 Otros

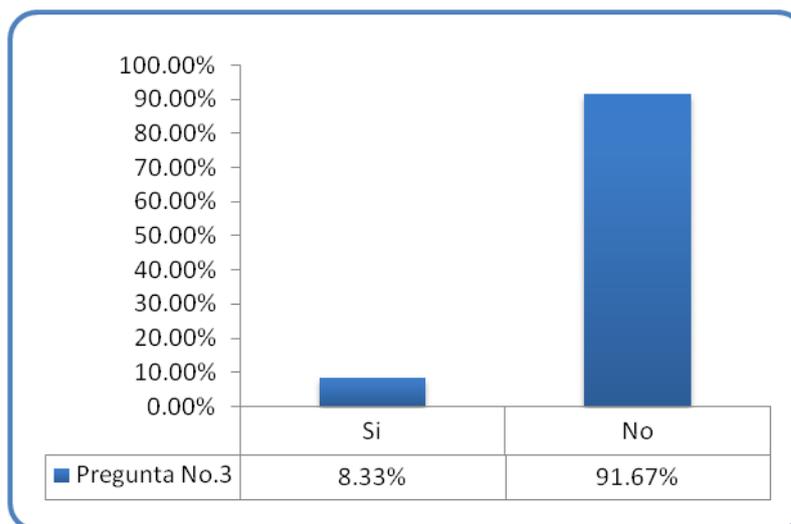


*Fuente: Encuestas investigación de mercado
Elaboración: Manuel Vargas*

Los otros medios publicitarios por los cuales los estudiantes encuestados se han enterado de FOREX, se muestran en el gráfico anterior, pero el de mayor relevancia es por medio de clases, con el 40%, esto quieren decir que en las aulas de estudio llegan las publicidades o recomendaciones de esta empresa.

3. ¿Ha recibido usted capacitación sobre el mercado de divisas FOREX?

Gráfico No. 1.6 Pregunta 3



Fuente: Encuestas investigación de mercado

Elaboración: Manuel Vargas

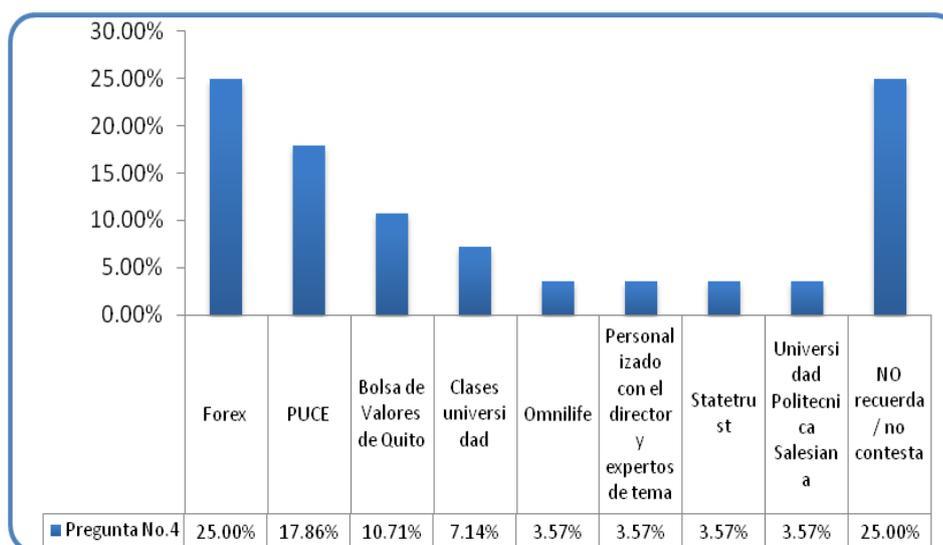
El 91.67% de los estudiantes encuestados manifestaron que no han recibido capacitación sobre el mercado de divisas FOREX; mientras que el 8.33% restante si han recibido esta capacitación.

Los estudiantes de la Universidad Católica del Ecuador, con el 35.7% manifestaron que si han recibido capacitación sobre el mercado de divisas FOREX; seguido por la Universidad Central del Ecuador, con el 32.1%.

Los estudiantes de la carrera de Contabilidad y Auditoria, con el 28.6%, en su mayoría, conocen de estos servicios; seguido por los estudiantes de la carrera de Economía, con el 25%.

4. Si usted anteriormente ya ha recibido capacitación sobre el mercado de divisas FOREX, indique el nombre de la entidad o empresa.

Gráfico No. 1.7 Pregunta 4



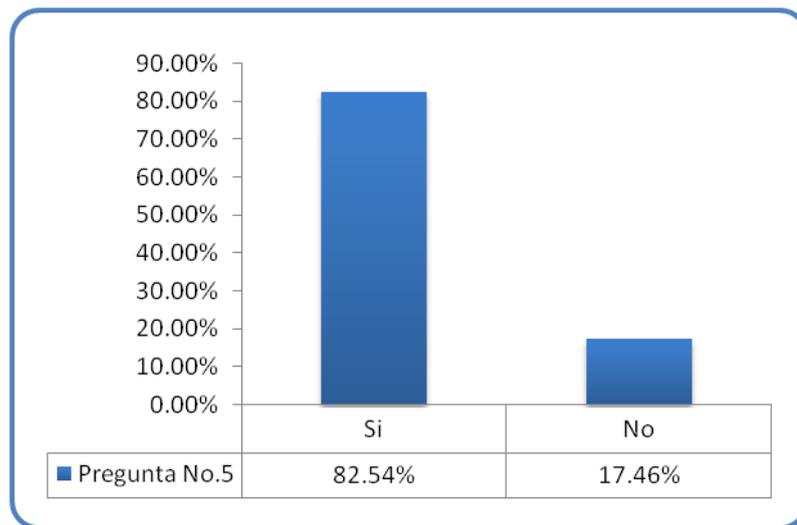
Fuente: Encuestas investigación de mercado
Elaboración: Manuel Vargas

Las empresas que han facilitado la capacitación sobre el mercado de divisas FOREX a los estudiantes encuestados, se observan en el anterior gráfico, sin embargo la de mayor relevancia es la propia empresa FOREX. Con el 25%, seguido por la Universidad Católica del Ecuador, con el 17.86% y por la Bolsa de Valores, con el 10.71%.

Como se aprecia en el gráfico anterior, uno de los principales porcentajes con mayor relevancia es de los estudiantes que respondieron que no recuerdan o no contestan que empresa le brindó la capacitación. Sobre el mercado de divisa FOREX.

5. ¿Estaría usted interesado en recibir capacitación para ser operador en el mercado internacional de divisas FOREX? en un curso de 16 horas?

Gráfico No. 1.8 Pregunta 5



*Fuente: Encuestas investigación de mercado
Elaboración: Manuel Vargas*

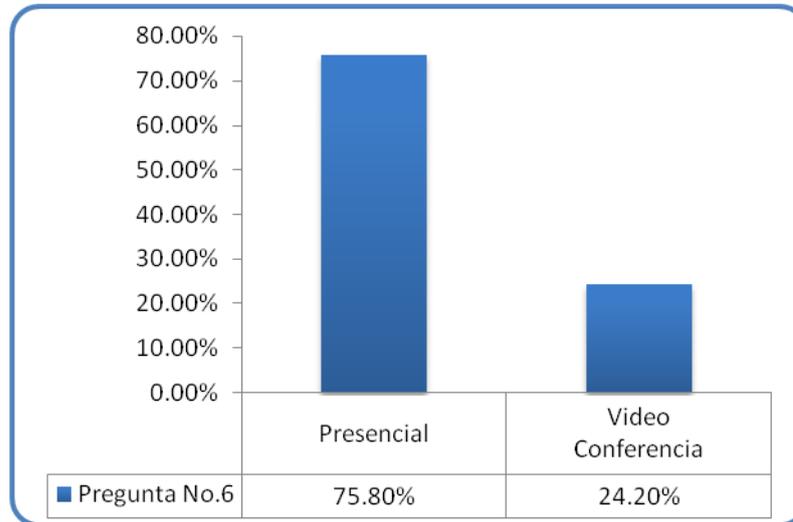
El 82.54% de estudiantes encuestados manifestaron que si están interesados en recibir una capacitación para ser operador en el mercado internacional de divisas FOREX, lo que representa gran acogida por parte de los que serían clientes potenciales.

Para los estudiantes de la Universidad Central del Ecuador, con el 53%, siendo esto la mayoría, respondieron que si les interesaría recibir capacitación para ser operador en el mercado internacional de divisas FOREX; seguido con el 16.1% por los estudiantes de la Universidad Católica del Ecuador.

Los estudiantes de Ingeniería comercial manifestaron que si les interesaría esta capacitación, con el 42.7%, seguido por los estudiantes de Contabilidad y Auditoría.

6. ¿En qué modalidad le gustaría recibir la capacitación?

Gráfico No. 1.9 Pregunta 6



Fuente: Encuestas investigación de mercado

Elaboración: Manuel Vargas

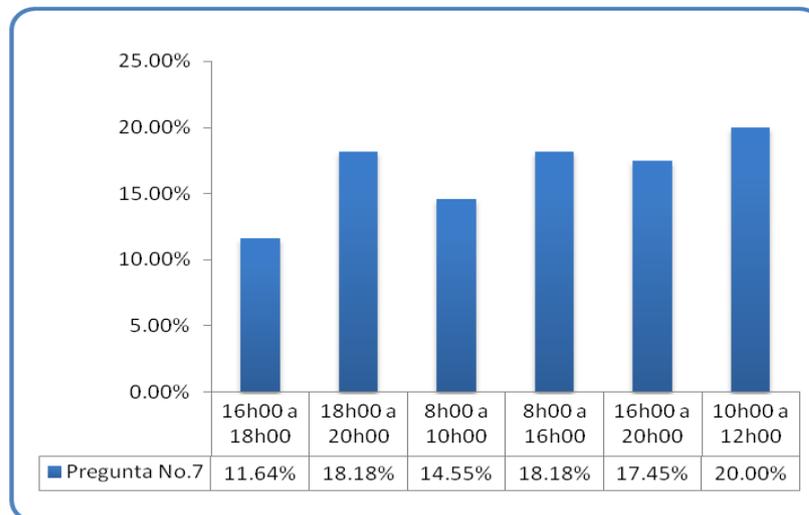
La mayoría de estudiante encuestados manifestaron que les gustaría recibir la capacitación de FOREX en la modalidad presencial, ya que el 75.80% coincidió con esta respuesta; mientras que el 24.20% restante expreso que le gustaría capacitarse por medio de video conferencias.

Para los estudiantes de la Universidad central del Ecuador, con el 54.9%, manifestaron que la modalidad de su preferencia es la presencial, mientras que para los estudiantes de la Universidad Católica, con el 16.9%, de igual manera preferirían la modalidad presencial.

Los estudiantes de la carrera de Ingeniería Comercial, con el 48.5%, manifestaron que les gustaría recibir esta capacitación por medio de video conferencias y para los estudiantes e la carrera de Contabilidad y Auditoría, la modalidad presencial es por la cual optarían para ese tipo de capacitaciones.

7. ¿En qué horarios le gustaría asistir?

Gráfico No. 1.10 Pregunta 7



Fuente: Encuestas investigación de mercado

Elaboración: Manuel Vargas

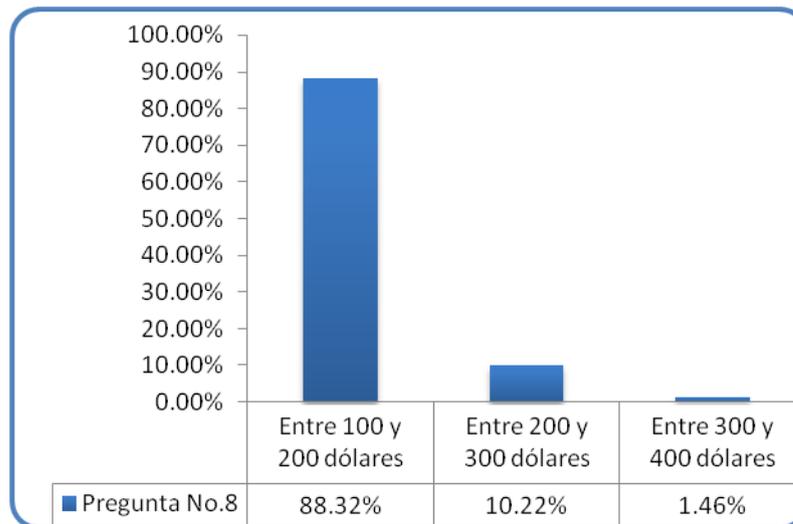
El horario de preferencia para los estudiantes encuestados que les gustaría recibir la capacitación de FOREX es de 10h00 a 12h00, siendo esto que el 20% coincidió con esta respuesta; el siguiente horario, con el 18.18% es de 18h00 a 20h00 y el de 8h00 a 16h00.

Para los estudiantes de la Universidad Central del Ecuador, el horario de preferencia es de 16h00 a 20h00, siendo esto que el 60% coincidió con esta respuesta.; seguido con el horario de 8h00 a 10h00, de preferencia, para los estudiantes de la Universidad Tecnológica Equinoccial.

En la carrera de Contabilidad y Auditoría, con el 46.9% de estudiantes, manifestaron que el horario de 8h00 a 10h00 es el de su preferencia y para los estudiantes de Ingeniería comercial, el horario de preferencias, con el 48%, es el de las 8h00 a 16h00.

8. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por recibir el curso de capacitación?

Gráfico No. 1.11 Pregunta 8



Fuente: Encuestas investigación de mercado

Elaboración: Manuel Vargas

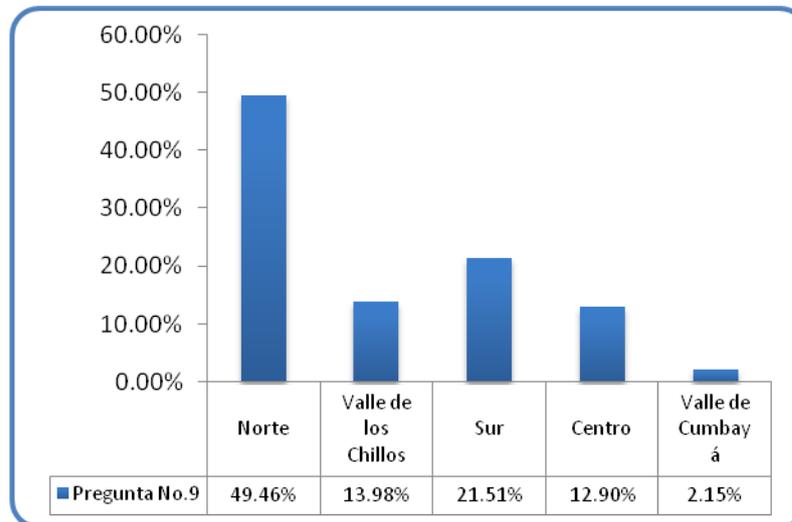
Como se aprecia en el gráfico anterior, la mayoría de estudiantes encuestados pagarían la cantidad de entre 100 y 200 dólares, siendo esto que el 88.32% coincidió con esta respuesta; y con apenas el 1.46% manifestó que cancelarían la cantidad de entre 300 y 400 dólares.

Para los estudiantes de la Universidad Central del Ecuador, el valor que pagarían por recibir el curso de capacitación es de entre 100 y 200 dólares, siendo esto que el 53.7% coincidió con esta respuesta, seguido por los estudiantes de la Universidad Católica del Ecuador, con el 25% que cancelarían la cantidad de ente 200 y 300 dólares.

Los estudiantes de la carrera de ingeniería comercial, con el 41.7%, manifestaron que pagarían entre 100 y 200 dólares, seguido por los estudiantes de la carrera de Economía, con el 10.7%, con el mismo valor.

9. ¿En qué sector de la ciudad le gustaría recibir la capacitación?

Gráfico No. 1.12 Pregunta 9



Fuente: Encuestas investigación de mercado

Elaboración: Manuel Vargas

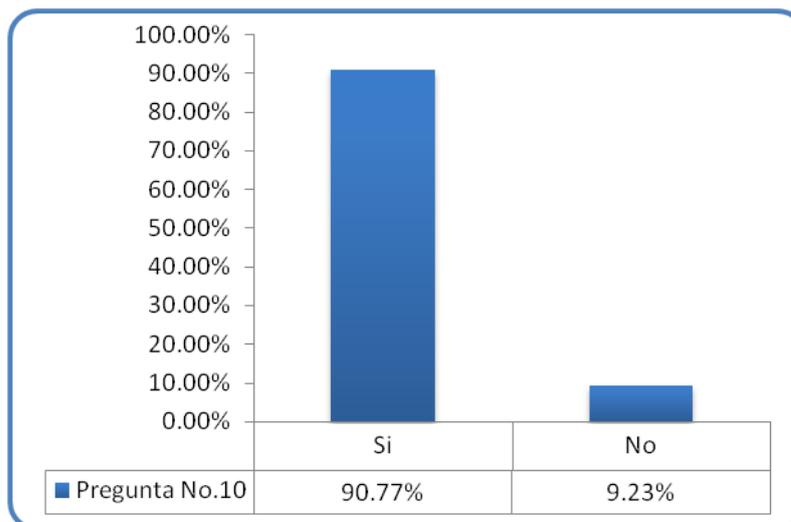
El sector de preferencia ante los estudiantes encuestados para recibir la capacitación, con el 49.46% es el sector norte de la Capital, seguido por el sector sur, con el 21.51% y finalmente en el sector del valle de los Chillos con el 13.98%.

Para los estudiantes de la Universidad Central del Ecuador, con el 83.3%, manifestaron que el sector donde les gustaría recibir esta capacitación es en el Valle de Cumbayá, seguido, con el 33.3%, los estudiantes de la Escuela Politécnica del Ejército, el sector de su preferencia es en el Valle de los Chillos.

Los estudiantes de la carrera de Ingeniería comercial, con el 43.5%, manifestaron que les gustaría recibir esta capacitación en el sector Norte de Quito, mientras que a los estudiantes de la carrera de Contabilidad y Auditoría, con el 34.1%, de igual manera optan por recibir esta capacitación en el Sector norte de la capital.

10. ¿Le interesaría que una empresa le pueda asesorar en inversiones de divisas y así poder diversificar su dinero?

Gráfico No. 1.13 Pregunta 10



*Fuente: Encuestas investigación de mercado
Elaboración: Manuel Vargas*

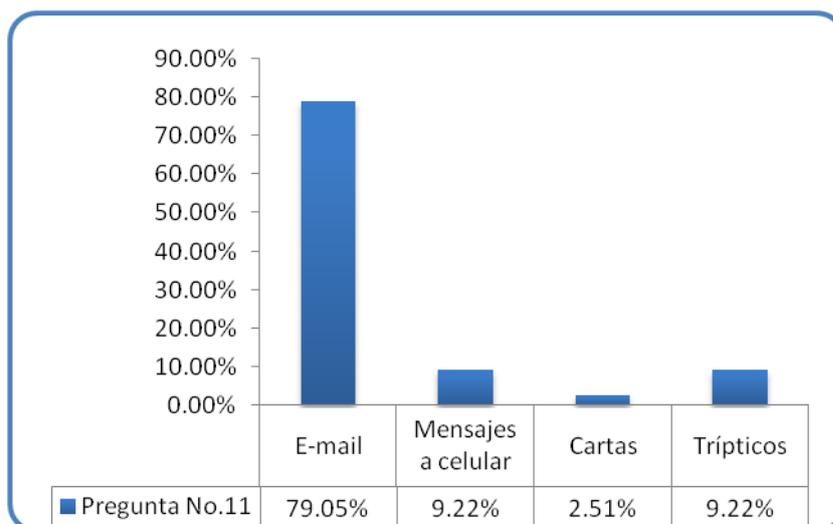
La mayoría de personas encuestadas, con el 90.77%, manifestaron que si les interesaría que una empresa le pueda asesorar en inversiones de divisas y así poder diversificar su dinero.

Para los estudiantes e la Universidad Central del Ecuador, con el 50.7%, si les gustaría que una empresa le pueda asesorar en inversiones de divisas y así poder diversificar su dinero, seguido por los estudiantes de la Universidad Central, con el 50.7%.

Para los estudiantes de la carrera de Ingeniería comercial, con el 43.1%, están de acuerdo revivir con esta capacitación, seguido por los estudiantes de la carrera de Contabilidad y Auditoría.

11. ¿Por qué medio le interesaría recibir más información sobre la capacitación y asesoría?

Gráfico No. 1.14 Pregunta 11



Fuente: Encuestas investigación de mercado

Elaboración: Manuel Vargas

La mayoría de personas encuestadas, con el 79.05%, manifestaron que si les interesaría recibir información por medio de mail y un 9.22% por celular teniendo un porcentaje mínimo de 2,51% en cartas y 9,22 en trípticos.

1.5.5.2 Conclusiones de la investigación de mercado

Luego de haber obtenido los resultados de la investigación de mercado podemos llegar a las siguientes conclusiones:

El 60,95% de los estudiantes encuestados manifiestan que no conocen sobre el mercado internacional de divisas FOREX, lo que es un resultado muy positivo debido a las perspectivas del proyecto ya que se tiene cierta demanda para poder ofrecer los cursos de capacitación, la información que ha llegado a los alumnos es por medio de correo electrónico siendo este el 46,97% de estudiantes encuestados que si conocen o han recibido conferencias acerca de FOREX,

El 91,67% manifiestan que no han recibido capacitación sobre el mercado de divisas FOREX y los pocos que tiene algo de conocimiento lo han recibido por medio de conferencias la empresa mas nombrada es la de Finanzas Forex con un 25% de estudiantes que mencionan tener conocimiento.

El dato importante y relevante es el que un 82,54% si están interesados en recibir capacitación y de estos un 75,80% les interesaría recibir presencialmente, los horarios más preferidos son: de 8:00 a 16:00 PM, y de 10:00 a 12:00 PM habiendo otros porcentajes que requieren en otros horarios lo que nos puede permitir tener alumnos en distintos horarios.

La mayoría de los alumnos están dispuestos a pagar entre 100 y 200 dólares ya que en su mayoría no disponen de un trabajo.

El 90.77% de los estudiantes les gustaría que una empresa les puedan asesorar en inversiones en el mercado internacional de divisas FOREX.

La mayoría de estudiantes esto es un 79,05% manifestaron que Si les gustaría recibir información sobre capacitación y asesoría por medio de e-mail.

En conclusión son resultados positivos que me permiten tomar decisiones valederas para este proyecto.

1.6 ANALISIS DE LA DEMANDA

El mercado FOREX es el mercado financiero más grande del mundo. Diariamente, trillones de dólares son negociados en diferentes monedas en todo el mundo. Siendo el FOREX la base para las transacciones internacionales de capitales, su liquidez y volumen son mucho mayores que cualquier otro mercado financiero. Se estima que el volumen promedio operado por la más grande Bolsa de Valores del mundo que es la Bolsa de New York, en un mes completo, es igual al volumen que se negocia diariamente en el mercado Forex.

En los hechos, los movimientos dentro del mercado pueden ser tan importantes que los gobiernos fijan políticas tendientes a controlar la fluctuación de sus monedas en el mercado mundial.

Dentro de mi experiencia personal soy operador de bolsa desde hace 7 años, incursionando en el área bursátil exclusivamente en el mercado de divisas internacionales FOREX, he venido capacitando a nivel nacional transmitiendo mis conocimientos de cómo? Convertirse en un Trader

Financiero es decir como? Realizar operaciones en la compra de divisas internacionales especialmente las que tienen mayor volatilidad como el Euro, libra esterlina, Franco Suizo, yen japonés, dólar australiano, y dólar canadiense, ya que estos nos permiten con el conocimiento necesario comprar y vender dichas divisas y obtener resultados exitosos.

Este mercado de divisas en nuestro país tiene una afluencia positiva ya que nos permite tener ingresos adicionales llegando incluso a ser la única fuente de ingresos.

Actualmente Podría darse el caso incluso de que la banca ecuatoriana no este de acuerdo con este tipo de transacciones ya que esto significaría que las personas que aprendan a invertir sacarían sus dineros de los bancos locales y lo trasladarían al exterior para el manejo bursátil.

1.6.1 Demanda actual del servicio

Para obtener la demanda del servicio se ha realizado el siguiente cálculo:

Descripción	Valores
Población (# estudiantes)	2845
Muestra (# estudiantes)	338
% Estudiantes que no han recibido capacitación	91,67%
% Estudiantes que desean cursos de capacitación	82,54%
% Estudiantes que desean modalidad presencial	75,80%
Número de estudiantes que desean capacitación presencial	1.632

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Manuel Vargas

Con una población de 2.845 estudiantes de donde se obtuvo una muestra de 338 estudiantes distribuidos en varias universidades y carreras de Administración y Comercio tenemos que un 91,67% de estudiantes no han recibido capacitación, de los cuales el 82,54% si desea capacitarse, y de este último total el 75,80% desean recibir en la modalidad presencial, obteniendo un total de 1.632 estudiantes que serán distribuidos en distintos horarios, de acuerdo a sus preferencias.

1.6.2 Factores que afectan a la demanda

Entre los factores que afectan a la demanda tenemos la disminución de la capacidad de pago debido a que no todos los alumnos tienen un trabajo que puedan solventar este tipo de inversión en una capacitación.

La restricción de salida de capitales que se pudiera dar por parte del gobierno impediría directamente a que las personas no puedan abrir cuentas con broker internacionales para poder operar en el mercado internacional de divisas FOREX.

En la ley tributaria, en el artículo 162 se fija en el 1% la tarifa del impuesto a la salida de capitales.

Toda transferencia pura de capitales al exterior que realicen las personas naturales y jurídicas nacionales y las extranjeras domiciliadas en el Ecuador, que no correspondan o provengan de una transacción económica de comercio exterior debidamente declarada, deberán contribuir con el 1% del monto del capital puro transferido, independientemente cual fuere su destino.

1.6.3 Proyección de la Demanda

Los resultados de la proyección son los siguientes:

Tabla No. 1.4 Proyección de la demanda

Periodo	No. estudiantes que desean capacitación	Tasa Crecimiento anual	Aumento de la Demanda	Demanda Proyectada
2008	1.632			1.632
2009	1.632	7,41%	121	1.753
2010	1.632	7,41%	121	1.874
2011	1.632	7,41%	121	1.995
2012	1.632	7,41%	121	2.115
2013	1.632	7,41%	121	2.236

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Manuel Vargas

De acuerdo a la información publicada por el CONESUP, el 31 de octubre del 2008 en el suplemento “La Educación Superior del Ecuador en cifras” se señala que el incremento promedio anual de alumnos es del 7.41%, siendo esta la tasa de crecimiento que hemos utilizado para la proyección desde el año de inicio 2008 hasta el año 2013. De acuerdo al cálculo de la demanda actual del servicio, el número de estudiantes que desean capacitarse en el 2008 es de 1.632, con la tasa de 7.41% de crecimiento obtendríamos un aumento anual en la demanda de 121 estudiantes es decir un total para el 2009 de 1.753 estudiantes, hasta llegar al año 2013 que tendríamos un total de 2236 estudiantes que quisieran capacitarse.

1.7 ANALISIS DE LA OFERTA

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

1.7.1 Oferta actual

Para determinar la oferta del servicio de capacitación se ha realizado el siguiente cálculo

Descripción	Valor
Población (# estudiantes)	2845
Muestra (# estudiantes)	338
% Estudiantes que si han recibido capacitación	8,33%
Número de estudiantes que han recibido capacitación en otras entidades desean capacitación presencial	237

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Manuel Vargas

De la población de este proyecto que es 2.845 estudiantes de los cuales obtuvimos una muestra de 338, existen estudiantes que si han recibido capacitación este resultado es del 8,33% y así tenemos que 237 estudiantes ya recibieron capacitación, en otras empresas que ofrecen similar servicio.

1.7.2 Factores de Afectan la oferta

La Superintendencia de Compañías a realizado algunos avisos al publico a través de los medios de comunicación escrita, en el sentido de que algunas

empresas que no se encuentran legalmente constituidas en el Ecuador, están ofreciendo servicios de capacitación y/o entrenamiento como Trader Financiero para ganar dinero en la compra y venta de títulos valores en el Ecuador, tal aviso establece una prohibición para realizar operaciones aquí en el país pero NO para realizar operaciones en mercado internacional.

Estos avisos pueden afectar a la oferta de este tipo de servicios por cuanto causa confusión en los interesados.

1.7.3 Comportamiento histórico de la oferta

Si queremos mencionar el comportamiento histórico de la oferta tenemos como referencia la falta de conocimiento bursátil para operar en el mercado internacional de divisas FOREX. En nuestro país, en los últimos años no se registra información sobre el mercado de divisas, ni empresas que se dediquen a capacitar a personas en este mercado específico FOREX por esta razón no tenemos datos que demuestren empresas ofertantes en el pasado.

1.7.4 Oferta actual

En la ciudad de Quito encontramos las siguientes empresas que brindan conferencias y capacitación sobre el mercado internacional de divisas FOREX.

Market Traders Institute. La Empresa de mejor trayectoria en el mercado Forex Market Traders Institute utiliza el mercado real para educar a operadores de todas partes del mundo actualmente se encuentran en nuestro país capacitando en el mercado internacional de divisas FOREX

tienen ya 5 promociones de graduados de aproximadamente 10 estudiantes por ciclo, si embargo no ha tenido mucha acogida debido a los altos costos que superan los \$1.500 dólares lo que hace muy poco accesible para nuestro medio, actualmente ellos realizan su publicidad por la prensa escrita y televisiva con muy pocos resultados debido al alto costo.

Los Estudiantes de MTI no sólo adquieren los conocimientos y habilidades ofrecidas en guías, libros del Forex e información disponible en Internet, sino que también aprenden el día a día de analizar técnica y emocionalmente las distintas monedas del mundo, bajo un sistema de aprendizaje de 16 CDS y 16 manuales los cuales fueron elaborados para que el alumno se instruya y luego ellos asesoran de acuerdo a las necesidades de cada estudiante por medio de clases particulares.

MTI les enseñan a utilizar su educación para obtener la disciplina necesaria de construir hábitos correctos, desarrollar habilidades y buscar eficiencia en sí mismo. El objetivo de MTI es de capacitarlo para que usted pueda llegar a ser en operador de talla mundial.

En la revista EKOS de octubre del 2008 menciona que existen en nuestro país empresas como FINANZAS FOREX y TRADEXSUICCE , la primera es una empresa panameña que se encuentra en todo el mundo captando dinero de las personas, lo cual es prohibido por la ley , y ellos ofrecen una rentabilidad entre el 10% y el 20% mensual, siendo esta empresa una captadora de dinero y NO un centro de capacitación para el inversionista , lo cual no es una competencia directa para nuestros interés ya que este centro de capacitación y asesoría no capta dinero, sino que enseñamos a que cada persona lo realice por sus propios conocimientos impartidos por nuestra empresa.

TRADEXSUIICCE es una compañía que se fusionó con Finanzas Forex para dar exactamente el mismo servicio de manejo de portafolios con rendimientos que son entregados mensualmente a sus inversionistas.

En la Actualidad en nuestro país, solo la empresa MTI es la única que ofrece capacitación en el mercado de divisas internacional FOREX , no se ha encontrado otra empresa que se dedique enseñar a las personas , existe muy poca oferta de este servicio lo que nos hace pioneros en educación bursátil.

Cabe mencionar que en Ecuador, existe capacitación bursátil por medio de la bolsa de valores de QUITO y GUAYAQUIL, pero ellos enseñan únicamente cómo? Operar en dichas bolsas no incluye conocimientos para negociaciones internacionales.

FINANZAS FOREX

Esta compañía esta legalizada en Panamá² con el número de Registro Mercantil 558703.La denominación Comercial es: Finanzas Forex (FFX) Finanzas Forex, es... “una compañía de intermediación financiera, -on line- que lo integra un equipo de profesionales y expertos en inversiones en el gran Mercado de las Divisas, y cuya función es la de facilitar, al público en general -nuestros inversores- el acceso a este Mercado: el Forex, pero sin la necesidad de que éstos tengan conocimientos de este Mercado, y sin la necesidad de que realicen grandes inversiones”.²

² <http://www.finanzasforex.com.ec/#start>, Finanzas Forex Ecuador

El equipo de Finanzas Forex está integrado por un grupo de expertos emprendedores que ha unido los elementos necesarios para alcanzar el éxito en esta iniciativa.

Una parte de estos profesionales trabajan desde Panamá, así como la otra parte de los componentes de la Compañía, son profesionales contratados, por ésta, a empresas latinoamericanas “*Out Sourcing*”, las cuales prestan sus servicios según sus necesidades.

Finanzas Forex en el Ecuador capta dinero ilegalmente y ofrece un interés mensual a los inversionistas que va desde un 7% hasta un 20% dependiendo del monto invertido.

Finanzas Forex Ecuador es una Compañía que asesora a las personas para acceder al Forex Market desde una mínima inversión de 50 dólares, Y tener oportunidades de inversión obteniendo de acuerdo a los diversos planes que esta empresa tiene, permite al inversionista obtener una rentabilidad desde un 7% de mensual y puede llegar hasta un +20% según el plan de inversión que uno elija.

Finanzas Forex, también ofrece un sistema de multinivel que consiste en referir a personas para que realicen inversiones, y por cada referido la empresa paga el 0,5% mensual de la inversión, esto mientras se mantenga en el sistema, y si este cliente refiere a otra persona de igual forma la empresa paga un 0,5% en una escala de niveles llegando hasta un séptimo nivel por debajo de la primera persona que inicia el multinivel.

Finanzas Forex Ecuador asesorará en la mejor Compañía donde las personas naturales tienen oportunidad de acceder al Forex Market desde una mínima inversión.

1.7.5 Proyección de la oferta

Se ha realizado la siguiente proyección:

Tabla No. 1.5 Proyección de la oferta

Periodo	No. estudiantes que ya recibieron capacitación	Tasa Crecimiento anual	Aumento de la Oferta	Oferta Proyectada
2008	237			237
2009	237	10,00%	24	261
2010	237	15,00%	24	284
2011	237	20,00%	36	320
2012	237	25,00%	47	367
2013	237	30,00%	59	427

Fuente: Investigación de Mercado.

Elaboración: Manuel Vargas

Para la proyección de la oferta se ha tomado un período de 5 años a partir del año 2008 hasta el 2013 tomando como referencia los 237 estudiantes que ya recibieron capacitación con otras empresas y estimando un aumento porcentual partiendo del 10% en el primer año y luego incrementando un 5% para los años siguientes, dado que el interés que existe por parte de los estudiantes, para incursionar en el mercado de divisas FOREX. Tenemos por ejemplo para el año 2009 que el aumento de la oferta será de 24

estudiantes teniendo así un resultado de 261 estudiantes recibirían capacitación por otras entidades.

1.8 DEMANDA INSATISFECHA

Tabla No. 1.6 Demanda insatisfecha

Periodo	Oferta	Demanda	Demanda insatisfecha
2008	237	1.632	-1.395
2009	261	1.753	-1.492
2010	284	1.874	-1.589
2011	320	1.995	-1.675
2012	367	2.115	-1.748
2013	427	2.236	-1.81

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Manuel Vargas

La demanda insatisfecha en el año 2008 es de 1.395 estudiantes esto se obtiene realizando la diferencia entre oferta y demanda del primer año y así sucesivamente con los años siguientes.

1.8.1 Análisis de la Demanda insatisfecha captada por el proyecto

La demanda insatisfecha que captaría el proyecto a partir del primer año de ejecución corresponde al 49,46% con relación al total de la demanda insatisfecha registrada en cada año, considerando la preferencia que tienen

los interesados en recibir este tipo de capacitación en el sector norte de la ciudad de Quito.

Tabla No. 1.7 Captación de la demanda

Año	Demanda captada por el proyecto	Total
2009	1492 x 49,46%	738
2010	1589 x 49,46%	786
2011	1675 x 49,46%	828
2012	1748 x 49,46%	865
2013	1810 x 49,46%	895

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Manuel Vargas

Esto nos da lugar a tomar decisiones de organizar los horarios y la posibilidad de poder atender esta demanda en el período de un año.

Tabla No. 1.8 Horarios

Horario	No. de eventos	No. de meses	Total de eventos	No. de alumnos por evento	Total alumnos
10 a 12 am	1	12	12	10	120
18 a 20 pm	1	12	12	10	120
8 a 16 pm	4	12	48	10	480
				Total	720

Fuente: Investigación de Mercado

Elaboración: Manuel Vargas

En el horario de 10:00am a 12: am se realizará un evento por mes, con una capacidad de 10 alumnos lo da un total de de 120 alumnos.

En el horario de 18:00 am a .20:00 pm se realizará un evento por mes, con una capacidad de 10 alumnos lo que da un total de 120 alumnos.

En el horario de 8:00 am a .16:00 pm se realizará 4 eventos por mes, con una capacidad de 10 alumnos lo da un total de 480 alumnos.

Con estos resultados se estima capacitar a 720 alumnos, casi la totalidad de la demanda insatisfecha para el primer año que es de 738 alumnos.

1.9 COMERCIALIZACIÓN

1.9.1 Estrategia de Precio

En la estrategia de precio vamos a considerar según los resultados de la encuesta definitiva, la mayoría de estudiantes encuestados es decir el 88,32% pagarían entre \$100 y \$200 dólares, por lo que se ha considerado un precio de lanzamiento de \$100 dólares, para que de esta manera sea accesible para la economía del estudiante.

En la actualidad existen otros cursos que se ofrecen como por ejemplo el de Formación de Auditores Lideres en sistemas de gestión de calidad con una duración de 40 horas con un costo de \$1200 dólares.

También tenemos el curso que se ofrece de Liderazgo y trabajo en Equipo con una duración de 8 horas y un costo de \$150 dólares

Tenemos también que señalar que la empresa MTI ofrece capacitación en el mercado de divisas FOREX en el Ecuador con un valor de \$1500 dólares.

- Seminario de Actualización Tributaria duración 2 días costo \$240+ Iva.
- Gestión de seguridad industrial 5 días de duración costo \$1.000
- Gestión ambiental ISO 14001 duración un día costo \$250

Tomando en consideración que existen algunas propuestas de cursos de diferente índole, estos se promocionan en el mercado con costos elevados los cuales no están al alcance del estudiante, considerante este punto, llegamos a la conclusión que el precio de \$150 dólares es un costo accesible el cual incluso pueden diferir con tarjeta de crédito.

Con respecto a lo de la asesoría como es un proyecto que recién empieza considero que tomando un valor estimado de estudiantes que mensualmente estarían interesados en este servicio sería de 2 alumnos por mes 24 al año con un costo de \$200 dólares mensuales dando un total anual de \$4800.

1.9.2 Estrategia de Promoción

El 79,05% de los encuestados desean recibir información por medio del correo electrónico, ya que gracias a la tecnología ahora se ha convertido en un medio de comunicación directa con cada alumno. Actualmente se obtuvo en las encuestas los correos electrónicos que serán utilizados para emprender el proyecto, y caso contrario se contactaría con las universidades para que nos faciliten la base de datos de los estudiantes a

así promocionar nuestro servicio de capacitación en el mercado internacional de divisas FOREX.

También se considera realizar anuncios publicitarios en revistas especializadas, tales como revista Líderes, periódico “El Financiero”, y principales medios de prensa escrita de la ciudad de Quito.

1.9.3 Estrategia de Producto Servicio

La Capacitación a dictarse acerca del mercado internacional de divisas FOREX se lo hará de manera presencial ya que en el resultado de las encuestas tenemos que el 75,80% de la población requiere la capacitación presencial en distintos horarios programados desde las 8:00 a.m. hasta las 20:00 p.m.

Dentro de los cuales tenemos horarios normales de 2 horas y horarios intensivos de 2 días, con una duración de 8 horas diarias, se puede realizar los días jueves y viernes ya que el día sábado se encuentra cerrado el mercado por fin de semana.

Los horarios de preferencia son.

- De 10.00 am a 12.00 am es decir 2 horas diarias
- De 18.00 pm a 20.00 pm es decir 2 horas diarias
- De 8.00 am a 16.00 pm es decir 8 horas diarias

Al disponer de varios horarios, se nos hace más accesible para poder capacitar a la mayor cantidad de estudiantes distribuido en 1 aula con capacidad para 10 alumnos.

Los alumnos aprenden a manejar la plataforma de negociaciones que es bajada mediante un programa a través de una página Web en donde encontramos las diferentes divisas en tiempo real para su análisis y luego proceder a realizar la compra o venta de determinada divisas de acuerdo al análisis técnico y fundamental.

1.9.4 Estrategia de Plaza

En la encuesta realizada tenemos que el 49,46% desea recibir la capacitación en el sector norte, lo que nos da lugar a tomar decisiones en poner el centro de capacitación en un lugar accesible tanto para transporte urbano como para autos particulares.

Para tomar esta decisión debemos considerar una área extensa donde funcionaria las distintas divisiones departamentales como tesorería, laboratorio de computación, gerencia etc.

Además tratándose de una capacitación de alto nivel su Infra estructura debe ser ubicada en un lugar de categoría.

CAPÍTULO II

ESTUDIO TECNICO

El estudio técnico es el análisis para elaborar la función de producción óptima para la utilización eficiente y eficaz de los recursos disponibles y analizar la posibilidad de fabricar un servicio en condiciones de tamaño y localización.³

2.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño de un proyecto se relaciona con la capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal para las circunstancias y tipo de proyecto de que se trata. El tamaño de un proyecto es una función de la capacidad de producción, del tiempo y de la operación en conjunto.

2.1.1 Factores determinantes del tamaño

El tamaño del proyecto se determinará en función del número de alumnos que pueden asistir a cada uno de los cursos que se programen, considerando que se dispondrá de un máximo de 10 computadoras con acceso a Internet, (capacidad instalada). Por lo tanto se requiere arrendar un espacio que tenga mínimo 60 metros cuadrados de área en donde serán distribuidas las distintas secciones para la prestación del servicio y comodidad de los estudiantes.

³ MENESES, Edilberto Preparación y Elaboración de Proyectos, Pág. 55 1999, Quito, Ecuador.

Este proyecto iniciará con 10 computadoras con acceso a Internet, manteniendo constante esta capacidad instalada.

2.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Se considera muy importante localizar de forma optima el lugar donde va a funcionar la empresa de consultoría financiera para ofrecer servicios de asesoría y capacitación, tomando en cuenta muchos factores relacionados con la encuesta realizada a los estudiantes cuyos resultados nos dan lugar a tomar la decisión de ubicar en el Norte de la ciudad de Quito, considerando los diferentes factores que permiten un mejor acceso, tanto por medio de transporte urbano como particular.

2.2.1 Macro localización

En la Macro localización sirve para analizar los posibles lugares para localizar el proyecto. Dentro de la macro localización hemos tomado en cuenta el área a ser dividido y su ubicación con facilidad de parqueadero y acceso de transporte urbano a menos de 100 metros de distancia. De la investigación realizada se tiene las siguientes opciones:

Tabla No. 2.1 Opciones de localización

Opción	Área (m2)	Características	Ubicación	Teléfono	Costo/mes (usd)
CENTURY 1	70	Área abierta sin divisiones	Pasaje el Jardín E10-23 y 6 de Diciembre	98258009	700
MILETUS	100	Departamento de 3 dormitorios	Suiza 295 y Checoslovaquia	84252057	500
SANTÉ	62	Suite de 2 dormitorios	República del Salvador y Portugal	87749800	650

Fuente: Información diario El Comercio

Elaboración: Manuel Vargas

2.2.1.1 Justificación

Las distintas ubicaciones de las oficinas propuestas anteriormente, tienen en común la facilidad de acceso por parte de los estudiantes, sin embargo también debemos considerar el área a ser distribuida para lo cual tomaremos la mejor decisión para poder organizar el centro con mucha comodidad y todos los servicios que son importantes para el centro, tales como servicio de Internet banda ancha, parqueadero.

2.2.1.2 Ubicación en el mapa

En el mapa podemos observar la ubicación de las tres oficinas propuestas que están en un área a la redonda de 1 Km. en el sector de la República del Salvador y Portugal, en la parroquia Iñaquito de la ciudad de Quito.

Gráfico No. 2.1 Localización geográfica



Fuente: Información diario El Comercio
Elaboración: Manuel Vargas

2.2.2 Micro localización

La micro localización busca seleccionar el emplazamiento óptimo del proyecto, describiendo las características y costos de las oficinas y la enumeración y análisis de los lugares posibles para localizar el proyecto.

2.2.2.1 Criterios de selección de alternativas

Se ha realizado una investigación preliminar de posibles locales, en los cuales se podrá prestar los servicios, encontrándose las siguientes opciones:



- **Transporte y Comunicaciones**

El sector seleccionado dispone de parqueaderos en la vía pública, para los estudiantes que dispongan de transporte propio, y para los que usan transporte urbano a menos de 100 metros se encuentra la Av. de los Shyris por donde circulan una gran variedad de líneas tanto para el Norte como para el sur hasta las 10y30 de la noche.

En el sector seleccionado existen las redes para obtener el servicio de banda ancha el cual es requerido para el uso de las computadoras.

- **Cercanía al mercado**

De acuerdo a la investigación de mercado, sus resultados demostraron que un 49,46% de los estudiantes tiene como preferencia el sector Norte, por lo cual se ha tomado la decisión de ubicar un local en donde disponga de todos los servicios básicos de acuerdo a las necesidades de los estudiantes.

- **Estructura impositiva y/o legal**

Para que la empresa de consultoría financiera, que ofrezca servicios de capacitación y asesoría funcione debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Registro Único de Contribuyentes RUC
- Escrituras legalizadas de la constitución de la empresa
- Patente Municipal
- Registro en el Instituto de propiedad intelectual (IPI)

Estos tres pasos hay que seguir para poder abrir el centro de capacitación y asesoría

Obtención de permisos:

RUC:

El trámite se lo realiza en cualquier oficina del SRI a nivel nacional, y la documentación necesaria para obtener el RUC es:

- Original y copia de la cédula de identidad y de la última papeleta de votación.
- Original y copia de un documento en el cual se encuentre determinada la dirección en la que se desarrolla la actividad económica (contrato de arrendamiento, planillas de agua, luz o teléfono)

Patente Municipal:

El impuesto de patentes municipales se grava a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial y opere en el Distrito Metropolitano de Quito.

Escrituras legalizadas.

Una vez obtenida la razón social se procede a realizar una minuta para elaborar las escrituras respectivas legalizadas en la superintendencia de compañías.

- **Disponibilidad de Servicios Básicos**

A continuación se presenta la disponibilidad de servicios básicos de los tres locales.

Tabla No. 2.2 Disponibilidad de servicios básicos

Opción	Área (M2)	Luz, agua, teléfono	Parqueadero para visitas	Acceso a transporte	Internet	Nº de piso	Ascensor
CENTURY 1	70 área abierta sin divisiones	x	4	SI	x	2	x
MILETUS	100 departamento de 3 dormitorios	x	8	SI	x	2	x
SANTÉ	62 suite de 2 dormitorios	x	12	SI	x	2	x

Fuente: Información diario El Comercio

Elaboración: Manuel Vargas

- **Infraestructura**

De los locales investigados presentan la siguiente infraestructura.

Tabla No. 2.3 Infraestructura

Edificio	Piso	Ascensor	Parqueo del edificio	Parqueo alrededor	Guardiana	Cableado internet	Baños	Aire acondicionado
CENTURY	2	SI	4	20	SI	SI	2	NO
MILETUS	2	SI	6	40	SI	SI	3	NO
SANTE	2	SI	2	20	SI	SI	1	NO

Fuente: Información diario El Comercio Elaboración: Manuel Vargas

2.2.2.2 Matriz Locacional

Existe el método cualitativo, el que consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de aspectos que se consideran relevantes para la localización. La calificación obtenida para cada uno de los edificios preseleccionados es la siguiente:

Tabla No. 2.4 Edificio Miletus

Factor relevante	Peso asignado	Calificación	Calificación ponderada
Servicio de transporte	0.05	10	0.5
Cercanía al mercado	0.1	10	1
Disponibilidad de servicios básicos	0.05	10	0.5
Acceso a internet	0.1	10	1
Tamaño del local m ²	0.05	8	0.4
Ubicación en piso	0.05	10	0.5
Ascensor	0.05	10	0.5
Parqueadero en el edificio	0.1	10	1
Parqueadero alrededor del edificio	0.25	8	2
Guardianía	0.05	10	0.5
Baños	10	5	0.5
Aire acondicionado	0.05	0	0
Total	1		7.9

Fuente: Estudio Técnico

Elaboración: Manuel Vargas

Tabla No. 2.5 Edificio Century

Factor relevante	Peso asignado	Calificación	Calificación ponderada
Servicio de transporte	0.05	10	0.5
Cercanía al mercado	0.10	10	1.0
Disponibilidad de servicios básicos	0.05	10	0.5
Acceso a internet	0.10	10	1.0
Tamaño del local m2	0.05	6	0.3
Ubicación en piso	0.05	10	0.5
Ascensor	0.05	10	0.5
Parqueadero en el edificio	0.10	8	0.8
Parqueadero alrededor del edificio	0.25	6	1.5
Guardianía	0.05	10	0.5
Baños	0.10	5	0.5
Aire acondicionado	0.05	0	0.0
Total	1.00		7.6

Fuente: Estudio Técnico

Elaboración: Manuel Vargas

Tabla No. 2.6 Edificio Sante

Factor relevante	Peso asignado	Calificación	Calificación ponderada
Servicio de transporte	0.05	10	0.5
Cercanía al mercado	0.10	10	1.0
Disponibilidad de servicios básicos	0.05	10	0.5
Acceso a internet	0.10	10	1.0
Tamaño del local m2	0.05	8	0.4
Ubicación en piso	0.05	10	0.5
Ascensor	0.05	10	0.5
Parqueadero en el edificio	0.10	6	0.6
Parqueadero alrededor del edificio	0.25	6	1.5
Guardianía	0.05	10	0.5
Baños	0.10	5	0.5
Aire acondicionado	0.05	0	0.0
Total	1.00		7.5

Fuente: Estudio Técnico

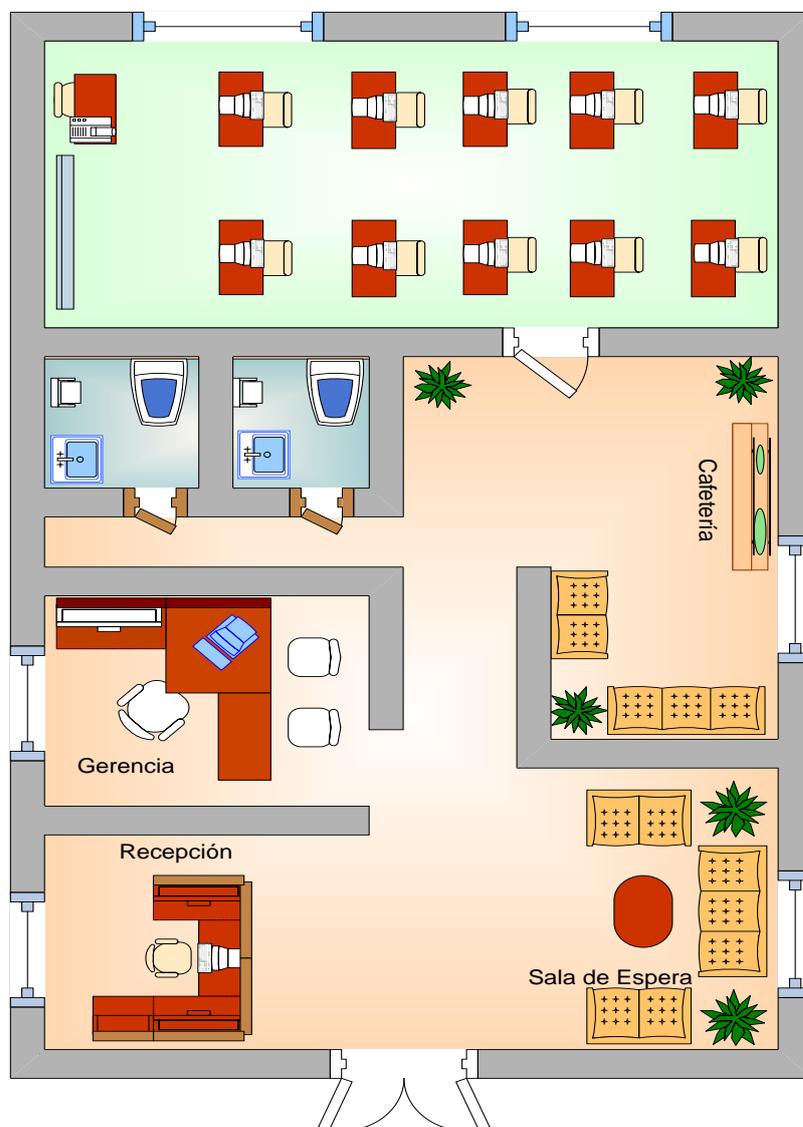
Elaboración: Manuel Vargas

Selección de la Alternativa Óptima

De acuerdo a la calificación realizada a los 3 locales preseleccionados el Edificio Miletus alcanza el mayor puntaje, por tanto sería la mejor alternativa para el funcionamiento de la empresa.

2.2.2.3 Plano de la Micro localización

Gráfico No. 2.2 Distribución física de las oficinas



Elaboración: Manuel Vargas

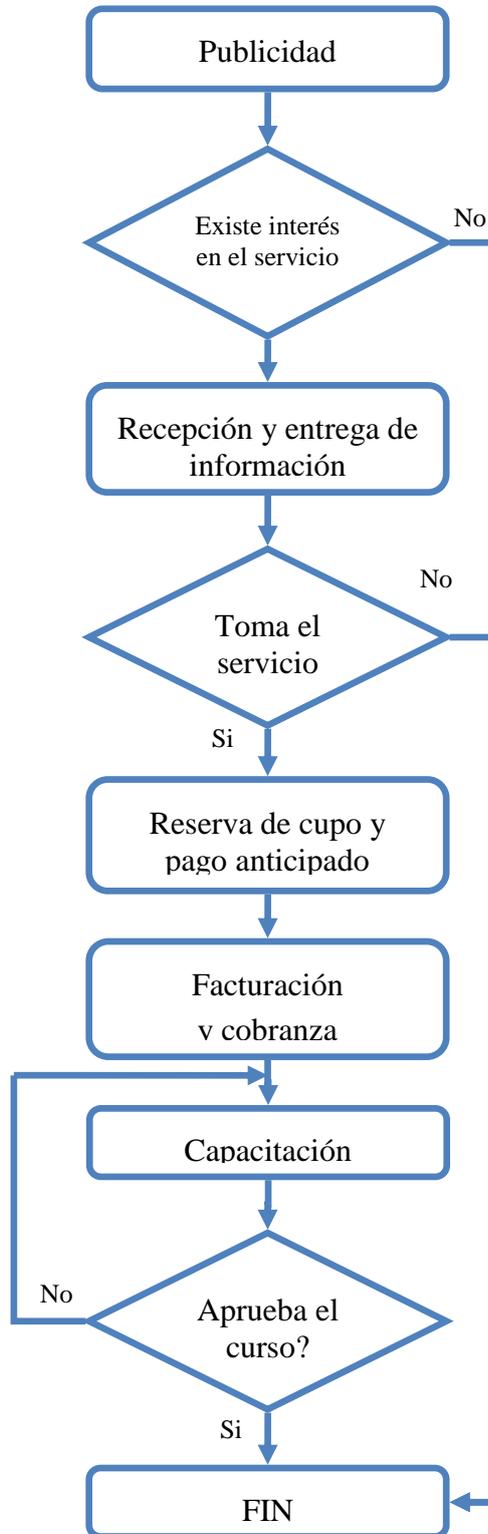
2.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto consiste en las compras, construcción, montaje y puesta en marcha de los activos fijos y diferidos asociados a los mismos que permitan la operación de la empresa de consultoría financiera.

2.3.1 Diagrama de flujo

El diagrama de flujo es una simbología internacional que se realiza para interpretar las operaciones efectuadas, a continuación se presenta el diagrama de flujo del servicio de capacitación.

Gráfico No. 2.3 Diagrama de flujo



Elaboración: Manuel Vargas

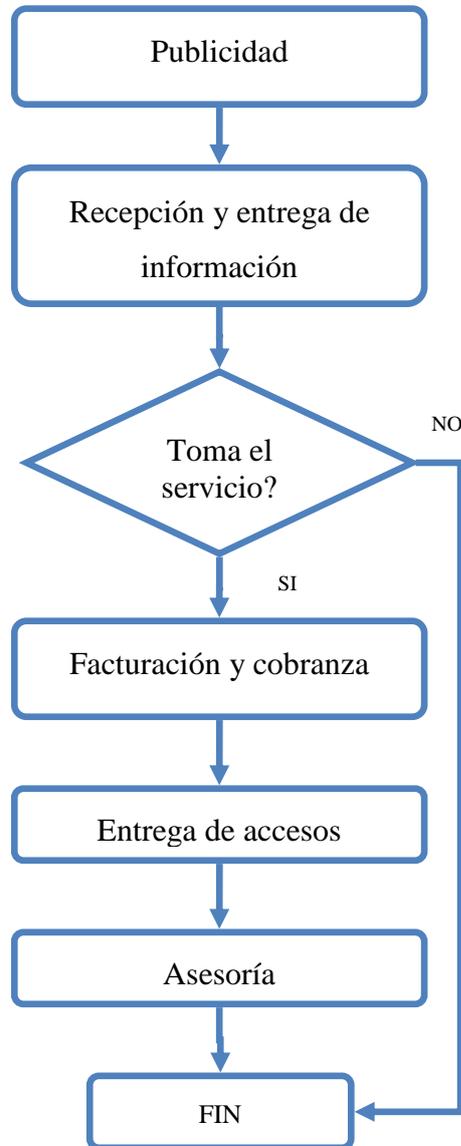
El detalle de las actividades a realizar en el servicio de capacitación, se presenta a continuación:

Tabla No. 2.7 Detalle de actividades en el servicio de capacitación

SERVICIO	ACTIVIDAD	PROCESO
CAPACITACIÓN	Cliente recibe la publicidad y solicita información	Publicidad
	La responsable de atención al cliente informa sobre el servicio ofrecido	Recepción y Entrega de Información
	Si el cliente decide tomar el servicio, reserva el cupo y paga un anticipo	Reserva de cupo y pago de anticipo
	El cliente cancela el saldo y recibe la factura.	Facturación y Cobranza
	El cliente recibe el curso de capacitación	Capacitación
	Si el cliente no aprueba el curso, recibe capacitación adicional.	Capacitación
	El cliente recibe atención posterior al servicio de capacitación o atención a quejas y reclamos.	Servicio al cliente

Elaboración: Manuel Vargas

Gráfico No. 2.4 Diagrama de flujo del servicio de Asesoría



Elaboración: Manuel Vargas

El detalle de actividades a realizar en el servicio de Asesoría, se presenta a continuación.

Tabla No. 2.8 Detalle de actividades de asesoría

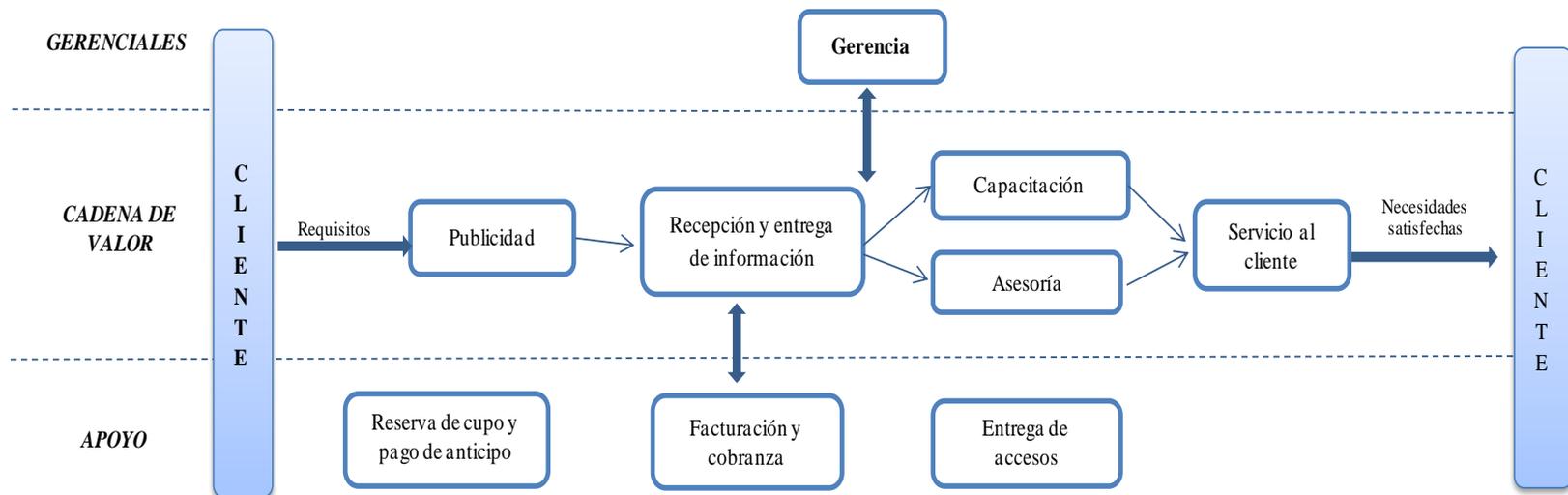
SERVICIO	ACTIVIDAD	PROCESO
ASESORÍA	Cliente recibe la publicidad y solicita información sobre servicio de Asesoría	Publicidad
	La responsable de atención al cliente informa sobre el costo mensual del servicio.	Recepción y Entrega de Información
	Si el cliente decide tomar el servicio, cancela el valor correspondiente y recibe la factura.	Facturación y Cobranza
	El cliente recibe el link y accesos para la sala de videoconferencias.	Entrega de accesos
	El cliente realiza sus operaciones con la asesoría contratada	Asesoría
	El cliente recibe atención posterior al servicio de asesoría o atención a quejas y reclamos.	Servicio al cliente

Fuente: Estudio Técnico

Elaboración: Manuel Vargas

2.3.2 Cadena de valor

Una cadena de valor, abarca toda la logística desde el cliente al proveedor. De este modo, al revisarse todos los aspectos de la cadena se optimizan los procesos empresariales y se controla la gestión del flujo de información entre proveedores, minoristas y consumidores finales.



2.3.3 Programación de la Capacitación

Nombre del curso:

Capacitación y asesoría bursátil internacional en el mercado de divisas Forex.

Dirigido a:

Estudiantes que estén cursando los últimos años de las carreras de administración y comercio, contabilidad, auditoría, finanzas y economía, de las principales universidades y escuelas politécnicas de la ciudad de Quito.

Objetivo:

Al finalizar el curso el estudiante obtendrá los conocimientos apropiados para tomar decisiones de compra y venta en el mercado internacional de divisas internacional Forex.

Metodología

La metodología a seguir consiste en iniciar con el análisis técnico que permitirá al alumno analizar diferentes fluctuaciones de cotizaciones de las divisas para luego continuar con el análisis fundamental para estudiar el comportamiento macro económico de cada país cuya divisa queramos negociar.

Para el análisis e inversiones se requerirá de una plataforma de negociaciones, en donde se analizará las diferentes tendencias de mercado de acuerdo al siguiente contenido.

Contenidos

El contenido de la capacitación es el siguiente:

Introducción

- Concepto
- Historia del mercado internacional de divisas
- Estructura y dimensiones del mercado
- Actores y paridades principales
- Horarios de trading
- Cómo leer una cotización
- Cuáles son las divisas de mayor volatilidad

Análisis técnico

- Tendencias de mercado
- Canal Alcista
- Canal Bajista
- Flat
- Soporte
- resistencia
- Ruptura de tendencia
- Signo de cambio de tendencia

- Cambio de soporte a resistencia
- Estrategia de compra venta
- Amplitud de la subida
- Amplitud de la caída
- Cabeza y Hombros
- Cabeza y Hombros invertida
- Doble Pico
- Doble valle
- Doble techo
- Doble piso
- Triángulo Ascendente
- Triángulo Descendente
- Triángulo Simétrico
- Bandera de toros
- Amplitud de subida
- Amplitud de la bajada
- Bandera de osos
- Cuña en fase alcista
- Cuña en fase bajista
- Indicio de tendencia bajista
- Indicio de tendencia alcista

Patrones de velas

- harami bajista
- bear harami cross

- big green candle
- big red candle
- bullís 3 method formation, Formación de método alcista
- bullísh harami , harami alcista
- bullish harami cross, cruz de harami alcista
- dark cloud cover , tapa de la nube obscura
- Doji
- Doji star
- Engulfin Bearish line línea bajista
- Engulfing bullís line, línea alcista
- Evening doji star,
- Evenig star
- Gravestone doji
- Hammer, martillo
- Hanging man, hombre colgante
- Invertid red hamer, martillo rojo invertido
- Long legged doji, doji de patas largas
- Long lower shadow, sobra baja larga
- Long upper shadow, sombra superior larga
- Morning doji star, estrella de la mañana de doji
- Morning star, estrella de la mañana
- On neck line, en cuello línea
- Piercing line, línea penetrante
- Rising window, ventana creciente
- Separating lines, líneas de separación
- Shaven Botton, fondo afeitado

- Shaven Head, cabeza afeitada
- Shooting star, estrella fugaz
- Spinning top, cima que hila
- Three red crows, tres negros cuervos
- Three green soldiers, tres soldados blancos
- Tweezer Bottoms, fondos de la pinza
- Tweezer tops , cimas de la pinza

Principales indicadores técnicos para estrategias de inversión

- Volumen
- MACD
- RSI
- Estochastic oscilador
- Parabolic sar
- Bollinger bands
- Moving average 200, 70

Gerencia de riesgo

- Apalancamiento
- Estrategias de cubrimiento
- STOP LOSS
- TAKE PROFIT
- Ordenes pendientes
- Buy stop

- Sell stop
- Registro de operaciones

Análisis fundamental

- Estrategias de trading con análisis fundamental
- Explicación de indicadores Económicos
- FED
- GDP Gross Domestic Product
- GDP Advance
- GDP Deflator
- Industrial production
- Consumer Price Index
- Producer price Index PPI
- Internacional trade Trade Balance
- Chicago PMI index
- Durable goods orders
- Productivity
- Unit labour cost
- NORFARM PAYROLLS
- Unemployment rate
- Average hourly earnings
- Beige book
- Leading Indicators Index
- Atlanta Fed index
- Philadelphia Fed

- Michigan Consumer sentiment Index
- Employment cost index
- Consumer confidence
- Capacity utilisation
- Building permits
- Housing starts
- Construction spending
- New home sales
- Export prices
- Import prices
- Retail sales
- Consumer Credit
- Business Inventories
- Factory orders
- Personal income
- Personal Spending
- Jobless Claims

Duración del curso:

El curso tiene una duración de 16 horas

Horarios:

10:00 am a 12: am, en 8 días laborables

18.00 pm a 20:00 pm, en 8 días laborables

8.00 am a 16:00 pm, en 2 días (Intensivo)

Costo:

\$ 100 Por alumno

Forma de pago:

Efectivo o Tarjeta de Crédito

Gráfico No. 2.5 Diseño del formulario de inscripción

Formulario de inscripción		
Nombre:		
Fecha:		
Dirección electrónica:		
Universidad		
Forma de pago	Efectivo	
	Tarjeta de crédito	
Descripción		Total
Forex Capacitación		\$100,00
Total		\$100,00

Elaborado por Manuel Vargas

CAPACITACION FOREX

Planificación académica

No. DE UNIDAD: 1

No. HORAS: 16

Título de la unidad didáctica.

Inversiones en el mercado internacional de divisas Forex

Objetivos de la unidad didáctica:

Aplicar diferentes estrategias de negociación para poder tomar decisiones en la compra y venta de divisas en el mercado de divisas FOREX.

Contenidos de la unidad	Estrategias metodológicas	Duración	Medios educativos	Técnicas de evaluación
1.1 Introducción	Conferencia	1 Hora	<ul style="list-style-type: none">• Copia de documento para lectura.• Computadora, proyector, Pizarrón de tiza líquida, marcadores, CD, un computador	
1.2 Análisis técnico	Presentación Power Point	5 Hora	<ul style="list-style-type: none">• Copia de documento para lectura CD	Evaluación escrita
1.3 patrones d velas	Presentación Power point Gráficos específicos	2 Horas	<ul style="list-style-type: none">• Pizarrón de tiza líquida, marcadores, proyector, un computador	Evaluación escrita
1.4 Indicadores técnicos	Presentación interactiva	3 Horas	<ul style="list-style-type: none">• Pizarrón de tiza líquida, marcadores y proyector, CD, un computador	Evaluación escrita
1.4 Gerencia de riesgo	Conferencia	1 hora	<ul style="list-style-type: none">• Proyector, un computador	
1.5 Análisis fundamental	Conferencia Presentación power point	4 horas	<ul style="list-style-type: none">• Pizarrón de tiza líquida, marcadores, proyector, CD, un computador.	Evaluación escrita

Fuente y Elaborado: Estudio técnico por Manuel Vargas el 19 de Febrero del 2009

2.3.4 Ejemplo demostrativo de una inversión en el mercado de divisas Forex.

A continuación tenemos un ejemplo en un simulador en vivo del mercado FOREX. Se procede a abrir una cuenta Demo con un capital de \$10.000 dólares a nombre de la ESPE, esta cuenta es un simulador que otorga el broker Interbankfx a todas las personas interesadas en adiestrarse antes de abrir una cuenta real, por tal razón nos han dado las claves respectivas para poder realizar las operaciones en vivo, lo interesante de esta cuenta es que está conectado al mercado en directo al mercado real.

Abrir una cuenta

Registro
Espere un poco

Nombre: ESPE
Tipo de cuenta: demominis (1:200)
Depósito: 10000
Servidor: InterbankFX-MT4 Demo Accounts 2

Nombre de: **5495841**
Contraseña: **cxdy6ad**
Inversor: **Orykipk** (contraseña de sólo lectura)

Guardé su nombre de usuario y contraseña en un lugar seguro.

< Atrás Finalizar Cancelar

El 19 de Febrero 2009 se observa que el Euro está en una cotización de 1.2580 con relación al dólar de los EEUU, observando los indicadores y realizando un análisis técnico, el mercado está a punto de romper un indicador importante que es la EMA 200 que corresponde a la línea verde en el gráfico, este indicador señala cuando el mercado le pasa de arriba hacia abajo señal de venta y cuando le pasa a la EMA de 200 de abajo

hacia arriba señal de compra, por tal razón es momento de realizar una compra de la pareja EUR/USD



Se procede a comprar 20 minilotes es decir que se realiza una inversión de \$1000 dólares, cabe señalar que en el mercado de divisas Forex existen dos tipos de cuentas la una que se denomina MINI que su apertura se puede realizar con \$250 y la otra ESTÁNDAR en esta cuenta lo mínimo que se necesita para abrir una cuenta es \$2500, en nuestro ejemplo se abrió una cuenta MINI lo que para realizar una inversión se necesita invertir en MINILOTES cada minilote representa una inversión de \$50 dólares lo que si observamos en la parte del gráfico donde dice volumen vamos a invertir 20 minilotes lo que corresponde a \$1000 dólares de inversión.

Simbolo: EURUSDm, Euro vs US Dollar

Volumen: 20.00

Stop Loss: 1.2550 Take Profit: 1.2610

Comentario:

Tipo: Ejecución instantánea

Resumen de la orden

#55863154 buy 20.00 EURUSDm a 1.2582
sl: 1.2550 tp: 1.2610
correcto

Aceptar Imprimir

Puede imprimir esta información haciendo clic en el botón "Imprimir".

5495841: Interbank FX Trader 4 - Cuenta de demostración - [EURUSDm, M30]

Archivo Ver Insertar Gráficos Herramientas Ventana Ayuda

Nueva orden Asesores expertos

M1 M5 M15 M30 H1 H4 D1 W1 MN

SE VA A REALIZAR UNA COMPRA DE EUR/USD INVIRTIENDO 20 MINILOTES QUE EQUIVALE A \$1000 DOLARES DE INVERSIÓN

EURUSDm, M30 1.2582 1.2586 1.2570 1.2579

#55863154 buy

M1 1.2530 M2 1.2567 TP 1.2615 M3 1.2644 R1 1.2672 M4 1.2701 R2 1.2729 M5 1.2768 R3 1.2788

M10(20, 2, 3) 0.00051 0.00023

Stoch(14, 3) 83.3333 88.7858

RSI(14) 53.3965

13 Feb 2009 13 Feb 10:00 13 Feb 18:00 16 Feb 04:00 16 Feb 12:00 16 Feb 20:00 17 Feb 04:00 17 Feb 12:00 17 Feb 20:00 18 Feb 04:00 18 Feb 12:00 18 Feb 20:00 19 Feb 04:00

Orden	Tempo	Tipo	Volumen	Simbolo	Precio	S / L	T / P	Precio	Swap	Beneficios
#55863154	2009.02.19 05:21	buy	20.00	eurusdm	1.2582	1.2550	1.2610	1.2579	0.00	-60.00

Balance: 10 000.00 Equidad: 9 940.00 Margen: 1 000.00 Margen libre: 8 940.00 Nivel del margen: 994.00%

Operaciones Historial de cuentas Noticias Avisos Buzón Expertos Diario

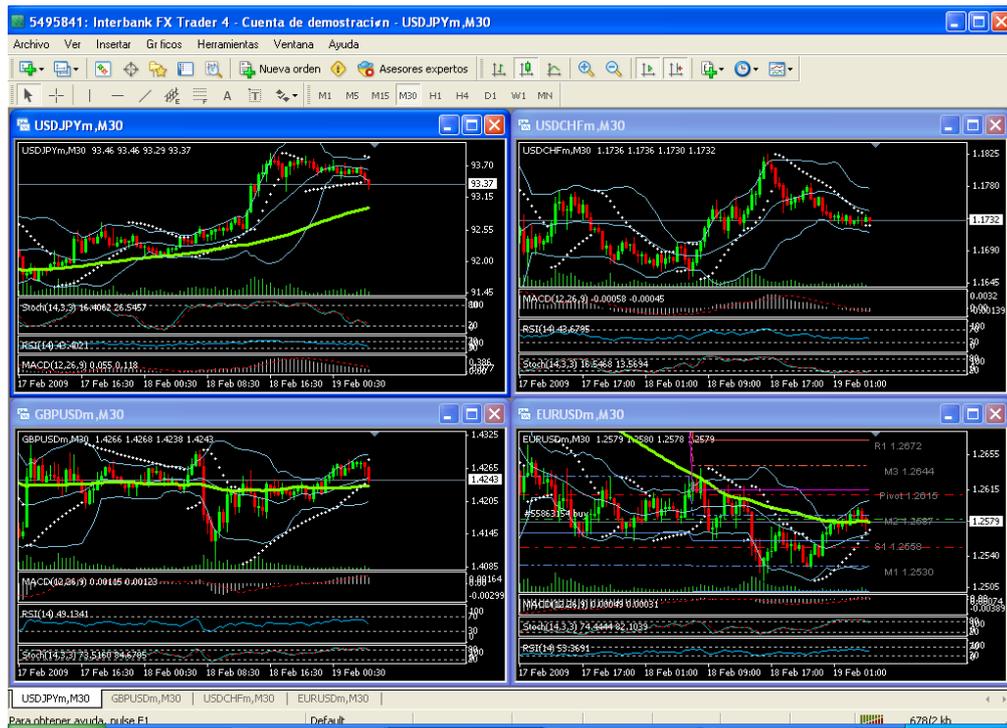
Para obtener ayuda, pulse F1

Default 2009.02.17 12:00 L: 1.2623 H: 1.2640 I: 1.2623 C: 1.2623 V: 464 665/2 kh

Siendo las 0:22 am el mercado realiza una reversa teniendo como pérdida temporal \$80 dólares en contra.



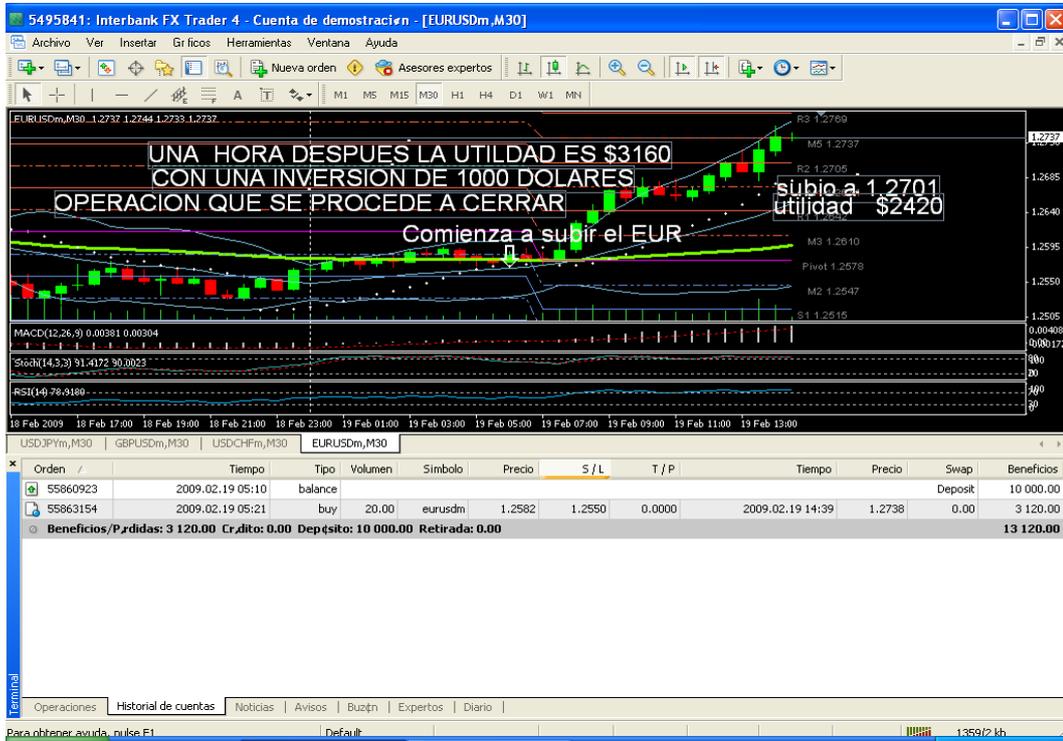
Luego de analizar las cuatro divisas su comportamiento técnico, se observa que comienza el euro a subir la cotización. Con una ganancia temporal de \$ 40 dólares.





Después de 7 horas de negociación el Euro cotiza a 1.2701 lo que nos da una utilidad de \$2420 dólares





Una hora después se procede a cerrar la operación con una utilidad de \$ 3120 dólares es decir en menos de 12 horas se obtuvo un rendimiento del 312% de la inversión, por tal razón como podemos observar en el gráfico la cuenta que inicialmente estaba en \$10.000 ahora la cuenta está en \$13.120 dólares demostrando de esta manera el potencial de este Mercado de divisas Forex, cuando la operación es a favor.

2.3.5 Requerimiento de talento humano

Para el proyecto de capacitación y asesoría se requiere el siguiente talento humano

- **Gerente Facilitador.-**

Se encargará de la planificación, organización, dirección, y control de la empresa, además de tomar decisiones para la empresa también será el encargado de impartir los conocimientos y asesoría en el mercado internacional de divisas Forex.

- Sueldo mensual 1000 + beneficios sociales legales

- **Asistente de Gerencia.-**

Será la encargada de dar información a los interesados y de recibir las inscripciones pagos en efectivo, cheques o tarjetas de crédito, facturación, contabilidad y declaración de impuestos.

- Sueldo mensual 500 + beneficios sociales legales

- **Facilitador calificado.-**

Será el responsable de asistir al gerente facilitador en una colaboración directa de la enseñanza del mercado internacional de divisas Forex.

- Sueldo mensual 700 + beneficios sociales legales

- **Conserje.-**

Será el responsable de realizar los depósitos bancarios así como también realizar la limpieza de la oficina y aula

- Sueldo mensual 218 + beneficios sociales legales.

2.3.5.1 Remuneraciones:

La tabla resumen de la remuneración y beneficio social mensual, se presenta continuación.

Tabla No. 2.9 Resumen de remuneraciones

Descripción	Nominal	IESS (11,25%)	14 sueldo	13 sueldo	Vacaciones	Total
Gerente	1000	112.50	18.17	83.33	41.67	1255.67
Asistente de gerencia	500	56.25	18.17	41.67	20.83	636.92
Facilitador	700	78.75	18.17	58.33	29.17	884.42
Conserje	218	24.53	18.17	18.17	9.08	287.94

Fuente: Estudio Técnico

Elaboración: Manuel Vargas

Los salarios deben considerarse como costo para empresa además del valor nominal, el pago al IESS correspondiente al empleador, mismo que corresponde a un porcentaje de 11,25; el décimo tercer sueldo que se debe pagar en Diciembre, pero que debe ser prorrateado como un costo para el cálculo mensual, por lo cual se considera cada mes un valor de \$218 / 12 (Salario mínimo unificado para 12 meses. El décimo cuarto sueldo a pagar en agosto que corresponde al valor establecido por el Gobierno Nacional, y las vacaciones correspondientes a 15 días que deberán calcularse como el valor del salario / 24.

2.3.6 Requerimiento anual de materiales, insumos y servicios

Para el proyecto se requiere los siguientes materiales que se detallan a continuación.

Tabla No. 2.10 Detalle de materiales

Materiales	Unidades Anuales	Precio unitario	Total
Marcadores tiza líquida	240	\$ 0,65	156,00
Borradores	6	0,50	3,00
Papel de impresora	12 resmas	4,50	54,00
Cartuchos tinta negra y color	24	12,00	288,00
		TOTAL	\$ 501,00

Fuente: Estudio Técnico Proforma Anexo 3

Elaboración: Manuel Vargas

- **Requerimiento de Servicios básicos**

Se requieren los siguientes servicios:

Tabla No. 2.11 Servicios básicos

Detalle	Costo mensual	Costo Anual
Arriendo	\$ 500,00	\$ 6.000,00
Luz	\$ 25,00	\$ 300,00
Agua	\$ 20,00	\$ 240,00
Teléfono	\$ 50,00	\$ 600,00
Internet	\$ 120,00	\$ 1.440,00
Condominio	\$ 45,00	\$ 540,00
TOTAL	\$ 760,00	\$ 9.120,00

Fuente: Estudio Técnico

Elaboración: Manuel Vargas

- **Arriendo.-**

Se considera el pago de \$500 dólares mensuales por alquiler de la oficina en el edificio Myletus

- **Proveedor de internet.-**

En el país existen actualmente 35 proveedores de Internet autorizados por la Superintendencia de Telecomunicaciones para brindar este servicio, entre los cuales se destaca por su calidad de servicio ANDINANET, SATNET, INTERACTIVE, ECUANET y EASYNET. El proyecto utilizará a ANDINANET, por precio y calidad de servicio. Servicio de internet 528 kbp con un costo de \$120 dólares mensual.

2.3.7 Estimación de los costos de inversión

Para instalar la empresa de consultoría financiera propuesta en este proyecto, como infraestructura se necesita las siguientes inversiones.

2.3.7.1 Activos fijos

Tabla No. 2.12 Activos fijos

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Valor
Estaciones de trabajo	120	3	360.00
Mesas computadoras	55	10	550.00
Mobiliario recepción	500	1	500.00
Pizarra (tiza líquida)	120	1	120.00
Proyector (INFOCUS)	763	1	763.39
Pantalla	90	1	90.00
Computadoras	529	13	6,882.98
Central telefónica	300	1	300.00
Instalaciones de red	200	1	200.00
Total			9,766.37

Fuente: Proformas Anexo 4 y 5

Elaboración: Manuel Vargas

○ **Computadoras.-**

Las computadoras que se utilizarán en el negocio son clones de última generación, con la tecnología adecuada para poder bajar la plataforma de negociaciones del broker internacional. Se requiere 13 computadoras a un precio de \$ 529,46; Total \$ 6.882,98

- **Muebles, enseres, equipo de oficina.-**

Se utilizarán muebles adecuados para computadoras, con el objetivo de optimizar espacio y brindar comodidad a nuestros alumnos, así como también para las oficinas de los ejecutivos de la empresa.

- **Central telefónica.-**

El local dispondrá una central telefónica con dos líneas, una para la conexión de Internet y la otra para uso de oficina. El costo de la central es de \$300 dólares.

- **Red interna .**

Las computadoras estarán conectadas por red interna con un sistema de cableado estructurado de modo que todas las máquinas puedan estar conectadas a la vez al Internet.

2.3.7.2 Gastos diferidos

Corresponde a los Gastos de Constitución de la empresa, permisos de funcionamiento y adquisición de software, Windows XP, Office 2007.

Tabla No. 2.13 Gastos diferidos

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Valor
Constitución de la empresa	1200	1	1,200.00
Software	500	1	500.00
Tramitación y permisos de funcionamiento	130	1	130.00
Total			1,830.00

Fuente: Varias Cotizaciones

Elaboración: Manuel Vargas

Windows Xp es el sistema que se requiere para bajar la plataforma de negociaciones.

2.3.7.3 Campaña publicitaria

Previo al inicio de operaciones, se realizara una campaña publicitaria, mediante la cual se va a dar a conocer esta empresa, por medio de la prensa escrita y televisión y por medio de hojas volantes que serán repartidas en las principales universidades y Escuelas politécnicas de la ciudad de Quito.

Tabla No. 2.14 Campaña publicitaria

Descripción	Valor
Campaña publicitaria	3500
TOTAL	3500

Fuente: Varias Cotizaciones

Elaboración: Manuel Vargas

2.3.7.4 Capital de trabajo

A continuación se detalla los gastos que se requiere para cada mes:

Para gastos de personal, la cantidad de \$ 3.065

Tabla No. 2.15 Gastos de personal

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Valor
Gerente	1256	1	1256
Asistente de gerencia	637	1	637
Facilitador	884	1	884
Conserje	288	1	288
TOTAL			3065

Fuente: Varias Cotizaciones

Elaboración: Manuel Vargas

Para cubrir los servicios básicos, la cantidad de \$ 802.

Tabla No. 2.16 Servicios básicos

Descripción	Valor
Arriendo	500
Servicios básicos*	260
Materiales*	42
TOTAL	802

Fuente: Varias Cotizaciones

Elaboración: Manuel Vargas

El capital de trabajo requerido para un mes de operaciones de la empresa, es de \$ 3.867.

2.3.7.5 Resumen de inversiones

A continuación tenemos el siguiente cuadro resumen de las inversiones a realizarse.

Tabla No. 2.17 Resumen de inversiones

Descripción	Valor	Porcentaje
Activos fijos	9.766	51,50%
Activos intangibles	1.83	9,66%
Costo de campaña inicial	3.5	18,45%
Capital de operaciones	3.867	20,39%
Total inversión inicial	18.963	100%

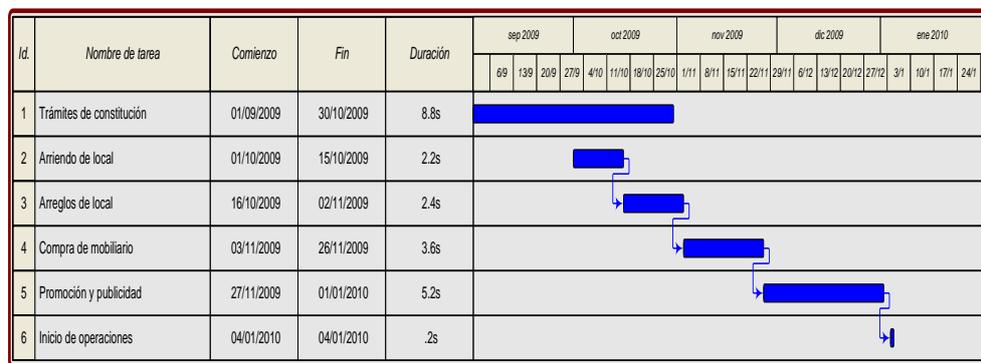
2.3.8 Calendario de Ejecución del proyecto

El calendario de ejecución del presente proyecto dará inicio a partir del mes de Septiembre del 2009, con lo cual se iniciara los trámites para la constitución jurídica de la empresa, en la Superintendencia de Compañías, que se estima tiene un tiempo de 60 días desde aprobación del nombre a razón social hasta su aprobación e inscripción en el Registro Mercantil.

Tomando en consideración que el arrendamiento del local no se puede realizar con anticipación hasta que el mobiliario este listo para su funcionamiento una vez arrendado el local tendremos 60 días para su equipamiento.

Se estima iniciar operaciones en el mes de enero del 2010, pero debemos considerar que la parte de promoción por correos electrónicos y publicidad en la prensa, arrancara a partir de diciembre del presente año, ya que es muy importante que los alumnos ya tengan la información de primera mano en sus de computadoras.

Gráfico No. 2.6 Calendario de ejecución del proyecto



Elaboración: Manuel Vargas

CAPITULO III

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

3.1 BASE LEGAL

- Compañías de responsabilidad limitada

Requisitos:

El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías de Cuenca, Ambato, Machala y Portoviejo (Art. 92 de la Ley de Compañías y Resolución N°. 01.Q.DSC.007 (R.O. 364 de 9 de julio del 2001) y su reforma constante en la Resolución No. 02.Q.DSC.006 (R.O. 566 de 30 de abril del 2002).

De conformidad con lo prescrito en el Art. 293 de la Ley de Propiedad Intelectual, el titular de un derecho sobre marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales que constatare que la Superintendencia de Compañías hubiere aprobado uno o más nombres de las sociedades bajo su control que incluyan signos idénticos a dichas marcas, nombres comerciales u obtenciones vegetales, podrá solicitar al Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual –IEPI-, a través de los recursos correspondientes, la suspensión del uso de la referida denominación o

razón social para eliminar todo riesgo de confusión o utilización indebida del signo protegido.⁴

- **Reglamento a la ley de consultoría**

- a. Personas naturales nacionales o extranjeras, que para efectos de este Reglamento se denominarán consultores individuales y que deberán cumplir los requisitos establecidos en las letras a) y b) del Art. 6 de la Ley de Consultoría;

Art. 5.- Cuando se requieran servicios de apoyo integrados a las actividades de consultoría que se vayan a contratar, las Instituciones del Sector Público se sujetarán a los procedimientos establecidos en la Ley de Consultoría y en el presente Reglamento.

En caso contrario, si se requiere contratar exclusivamente servicios de apoyo a la consultoría, los procedimientos se sujetarán a las disposiciones legales o reglamentarias que rigen la contratación pública y que en razón de la naturaleza del servicio y el monto a contratarse sean aplicables.

Art. 6.- (Sustituido el inciso 2o. por el Art. 1 del Decreto 1893, R.O. 421, 27-IX-2001).- Para efectos de aplicación de la Ley de Consultoría y este Reglamento, se considera consultores individuales a las personas naturales que presten o vayan a prestar sus servicios para desarrollar una o más actividades de las señaladas en el Art. 1 de la Ley de Consultoría.

⁴ <http://www.monografias.com/trabajos26/tipos-empresas/tipos-empresas.shtml> clasificación y tipos de empresas

Tales personas deberán poseer título otorgado por un centro de educación superior, tener conocimientos en el área en que ofertan sus servicios, estar habilitados legalmente para ejercer su profesión, encontrarse cumpliendo las Leyes y Reglamentos respectivos que regulen el ejercicio profesional y haberse inscrito en el Registro de Consultoría.

Los títulos profesionales obtenidos en el exterior, deberán ser revalidados en el Ecuador, de conformidad con la Ley; y, los obtenidos en el país provendrán de establecimientos sujetos a la Ley de Educación Superior.

Se eximen del requisito de revalidación los títulos de nivel superior obtenidos en el exterior, que el Consejo Nacional de Educación Superior determine que no tienen un equivalente académico en el Ecuador.

Art. 7.- Las compañías consultoras nacionales sólo podrán constituirse con personas naturales que reúnan los requisitos establecidos en el artículo anterior, debiendo conformarse de acuerdo a lo establecido en el Art. 5 de la Ley de Consultoría. Su objeto social se limitará exclusivamente a la prestación de servicios en actividades de consultoría.

En caso de impedimento definitivo o fallecimiento de uno o más socios de una compañía consultora, y si tal hecho afectare a su situación legal de constitución, la compañía deberá normalizarla en un plazo de 360 días. De no satisfacerse este requerimiento en el plazo indicado, la compañía entrará en proceso de liquidación de conformidad con la Ley.⁵

⁵ <http://eva.utpl.edu.ec/door/uploads/134/134/paginas/pagina3.html>, Reglamento a la ley de consultoría

3.1.1 Nombre o Razón Social: logotipo, slogan

El nombre de la empresa es el siguiente: **FOREX GOLDEN ELITE**.
Cuyo logotipo está a continuación.



3.1.2 Titularidad de Propiedad de la Empresa

La empresa a constituir será Cia Ltda. Ya que los socios administran por derecho propio por todos los socios, aunque generalmente se opta por delegar la administración a uno de los socios o a terceros.

Los socios son responsables solo hasta el monto de sus aportes o la suma mayor que se indique en los estatutos sociales, esto es que en caso que esta presente problemas económicos los socios no corren el riesgo de perder todos sus bienes, sino que responderán solo con el monto que hayan aportado al capital de la empresa.

3.1.3 Tipo de empresa (sector/actividad)

La empresa de consultoría financiera que se quiere formar es una compañía limitada constituida por tres personas la cuál se desempeñara en el sector de servicio realizando la actividad de consultoría en la capacitación y asesoría en el mercado internacional de divisas Forex.

3.1.4 Clasificación CIU

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIU) es un sistema de clasificación, mediante códigos, de las actividades económicas, según procesos productivos. Permite la rápida identificación, en todo el mundo, de cualquier actividad productiva.

En primer lugar, la clasificación se efectúa por sectores. Así, la clasificación

A corresponde a la Agricultura, Ganadería, Caza y Selvicultura;

B a la Pesca;

C a la Explotación de Minas y Canteras;

D a las Industrias Manufactureras;

E al Suministro de Electricidad, Gas y Agua;

F a la Construcción;

G al Comercio al Por Mayor y al Por Menor;

H a Hoteles y Restaurantes;

I a Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones;

J a Intermediación Financiera;

K a Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler; según la información obtenida en el Internet la empresa estaría en la categoría K

debido a su relación con la asesoría y consultoría financiera de la empresa consultora, el numeral 74 correspondiente a servicios empresariales.

IV. Descripción de las categorías de tabulación

Categoría K: Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler

70: Servicios inmobiliarios

71: Alquiler de equipos de transporte

72: Servicios informáticos y actividades conexas

74: Servicios empresariales n.c.p.

Actividades profesionales, científicas y técnicas

Se ha creado la sección (N) denominada "Actividades profesionales, científicas y técnicas" que está comprendida principalmente por la anterior División 74 de la CIUU Rev. 3, "Otras Actividades Empresariales".

Esta sección contiene a las actividades jurídicas y de contabilidad, actividades de sociedades de cartera (distinguiendo si es financiera o no), las "actividades de administración de empresas y consultoría sobre administración de empresas", publicidad, fotografía, entre otras.⁶

⁶ <http://consultasfinancierasypresariales.blogspot.com/2007/12Clasificación CIUU>

3.2 BASE FILOSÓFICA DE LA EMPRESA

3.2.1 Visión

La empresa FOREX GOLDEN ELITE logrará en 5 años 2014 posicionarse como la mejor consultora en capacitación y asesoría en el mercado internacional de divisas FOREX ofreciendo un servicio profesional y de calidad.

3.2.2 Misión

Brindar un servicio profesional de asesoría financiera para los alumnos de los últimos años de las carreras de administración y Comercio, con el fin de satisfacer la necesidad la demanda insatisfecha y que esta nueva alternativa de educación bursátil sirva para que sean verdaderos profesionales en inversiones en los mercados internacionales de divisas Forex.

3.2.3 Estrategia Empresarial

Para determinar las estrategias a implantarse en la empresa de asesoría financiera en capacitación y asesoría en los mercados internacionales de divisas Forex ha sido necesario realizar previamente un análisis, que nos dará a conocer las fortalezas y debilidades del proyecto.

Tabla No. 3.1 Fortalezas y debilidades

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Al contar con un capacitador Especializado y con Experiencia para un servicio de capacitación y asesoría profesional. • Conocimiento de las características básicas y avanzadas del mercado de divisas Forex, • Ofrecer diversos horarios presénciales de acuerdo al estudio de mercado, cortos e intensivos. • Contar con aulas amplias, con buena iluminación y servicio de Internet banda ancha. • Adecuación de las instalaciones con baños y servicios para hombres y mujeres. • Ofrecer a los alumnos servicios adicionales y complementarios como asesoría personalizada. • La ubicación de la empresa que se halla en un lugar de fácil accesibilidad por encontrarse cerca de una vía principal con diversidad de transporte urbano y facilidad de parqueo. 	<ul style="list-style-type: none"> • El lugar en donde se instalará la empresa cuenta con un limitado espacio de parqueo, lo que hará que los alumnos que tengan auto propio busquen un espacio libre en las calles aledañas.

Elaboración: Manuel Vargas

Tabla No. 3.2 Oportunidades y amenazas

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Se pudo determinar por medio de la investigación de mercado realizada para el presente proyecto la existencia de demanda insatisfecha, debido a que en los últimos años de las carreras de Administración y comercio no existe una información acerca de inversiones en los mercados internacionales de divisas Forex. • Con la investigación realizada a los alumnos de los últimos años de administración y comercio, se pudo constatar la falta de conocimiento acerca de estos mercados internacionales de divisas Forex. • Al realizar la investigación se observó que existe muy poca competencia en el área de capacitación y asesoramiento en el mercado internacional de divisas Forex. • Por la investigación se pudo conocer la capacidad de pago por parte de los alumnos. Para de esta manera ser flexibles para su economía. • La Falta de información por parte de los alumnos hará que se intensifique la publicidad por correos electrónicos y buscaremos otros medios para su difusión de la empresa consultora 	<ul style="list-style-type: none"> • La competencia por parte de los otras empresas inmersas en el mercado, con el fin de captar mayor mercado. • Engaños por parte de empresas captadoras de dinero que forman multiniveles. • La falta de una legislación que regule el sistema de inversiones en el exterior, podría dificultar el envío de dinero al exterior para las aperturas de cuentas. • Impedimentos por parte de los bancos para poder enviar dinero a un broker internacional. • Información sobre estafas internacionales inmersas en el mercado bursátil.

Elaboración: Manuel Vargas

- El servicio a ofrecer es la capacitación y asesoría en inversiones en el mercado internacional de divisas Forex.
- Existe una demanda insatisfecha el cual estamos preparados para atender y dar un servicio eficiente.
- El segmento a quienes vamos atender esta dirigido a los estudiantes de los últimos años de las carreras de administración y comercio de algunas universidades de la ciudad de Quito.
- La tecnología a utilizarse es un software donde se baja a través del Internet de banda ancha la plataforma de negociaciones permite realizar operaciones en vivo conectado al mercado.
- El método de promoción a utilizarse será por medio del correo electrónico tomando en cuenta que se podrá también como apoyo hacerlo por medio de la prensa escrita.

3.2.3.1 Estrategia de Competitividad

La estrategia competitiva a seguir por la empresa consultora FOREX GOLDEN ELITE, es la de posicionarse como Líder en el mercado en capacitación y asesoría en inversiones en el mercado internacional de divisas Forex a través de entregar servicios innovadores de forma profesional y eficiente para acaparar el mayor mercado posible. Para llegar a conseguir y cumplir con nuestros objetivos se necesitará de:

- **Calidad**

La calidad no es sino el grado de satisfacción que tienen los clientes por haber recibido un servicio; es por ello que la calidad en la empresa FOREX GOLDEN ELITE estará en función del mejoramiento continuo, la innovación y la satisfacción del cliente.

- **Mejoramiento Continuo**

- El personal debe someterse a la actualización, perfeccionamiento y excelencia
- Tener programas de Evaluación y Control de los procesos.
- Tomarse el tiempo necesario para planificar proyectos con el equipo para mejoramiento del servicio.

La capacitación permanente de los docentes para estar siempre bien informados del mercado internacional para transmitir a los alumnos datos reales y en el tiempo oportuno.

- **Innovación y Satisfacción del Cliente**

Ofrecer servicios innovadores es la estrategia de entrada de la empresa; pero estos servicios puede ser imitados por otros centros por lo que se hace necesario enfocarse en la satisfacción del cliente en forma personalizada a fin se asegurar el crecimiento de la empresa.

La calidad se verá reflejada en todas y cada una de las áreas de la empresa, tomando en cuenta que el alumno es lo más importante y que no hay que descuidarlo.

Se pondrá atención a todos esos detalles que por insignificantes que parezcan hagan que la empresa sea exitosa, logrando:

- Promover el desarrollo, pensamiento y psicología de mercado

- Formar a los alumnos en unos operadores directos “Trader Financiero”, para que puedan realizar sus propias operaciones desde la comodidad de sus casas u oficinas.
- Inculcar a los alumnos a la investigación.
- Desarrollo de aptitudes y equilibrio de emociones para poder entrar en una operación ganadora.

3.2.3.2 Estrategia de Crecimiento

Desarrollando extensiones a nivel nacional y nuevos servicios a mediano plazo se espera extender los servicios a distintas ciudades del país, esto con la finalidad de que alumnos de otras universidades puedan tener acceso a esta consultoría de capacitación y asesoría en inversiones en el mercado internacional de divisas Forex.

Parte del crecimiento implica tener un servicio de calidad ya que el mismo alumno es quién al sentirse satisfecho podrá recomendar a otros compañeros el cual será de mucho beneficio para la empresa.

Además la empresa de consultoría tiene el objetivo de llegar a crear un Instituto Bursátil en la ciudad de Quito, para que los alumnos tengan una opción más en sus carreras profesionales en donde no solo aprenderán a operar con el mercado de divisas internacional Forex, sino que también puedan hacerlo con la Bolsa de valores de Nueva York en el mercado NYSE, y dentro de este mismo sistema puedan realizar compra de petróleo y oro y demás derivados financieros.

3.2.3.3 Estrategia de Competencia

La estrategia de competencia consiste en analizar el mercado, a las empresas que en nuestro país están capacitando y asesorando en el mercado internacional de divisas Forex, y nuestra investigación dio como resultado que muy pocas empresas están realizando este servicio el cual nos da una pauta para poder posesionarnos de manera inmediata y con costos que van de acuerdo a los resultados de la investigación de mercado, esto nos permitirá tener muy buena acogida por parte de los estudiantes universitarios ya que será de gran utilidad y complemento para su vida profesional.

También podemos sacar en conclusión que las empresas que están en el mercado actualmente son muy pocas las que ofrecen servicio de capacitación ya que solamente dictan conferencias para captar dinero y ellas operar en el mercado de divisas internacional Forex, el cual nos permite tener ventaja ya que los alumnos quieren aprender a realizar sus propias transacciones en este mercado.

3.2.3.4 Estrategia Operativa

La estrategia operativa nos sirve para saber cómo y de que forma se va a dar lugar el lanzamiento de este proyecto para que no existan errores, y así la empresa FOREX GOLDEN ELITE, desde su inicio sea parte de una nueva alternativa de capacitación.

En el mercado internacional de divisas Forex, para esto ha sido de gran importancia realizar el estudio de mercado, ya que conocemos las

necesidades de los alumnos en diferentes aspectos los que nos servirá para tomar las decisiones definitivas y dar paso a esta nueva alternativa.

3.2.4 Objetivos Estratégicos

Valorizar de forma estratégica el servicio

Se tienen que investigar las necesidades y deseos de los alumnos para buscar soluciones innovadoras que la competencia no pueda brindar de inmediato.

Cada servicio ofrecido al mercado debe combinar aspectos *tangibles* perfectamente identificados y valorizados por los consumidores con aspectos *intangibles* que las personas no ven, pero que contienen una gran cantidad de premios que buscan agregar a sus servicios una atención que encante a los clientes y los lleve a lo posible al deslumbramiento.

- Dar a conocer a la empresa de consultoría en capacitación y asesoramiento en inversiones en el mercado internacional de divisas Forex.
- Informar a los alumnos acerca del servicio y sus beneficios en su vida profesional y privada.
- Posicionar a la empresa FOREX GOLDEN ELITE
- Establecer el precio del servicio de acuerdo a la investigación de mercado.

- Establecer el tipo de publicidad de acuerdo a la investigación de mercado en este caso vía correo electrónico.

3.2.5 Principios y Valores

- **Principio**

El principio fundamental de la empresa de consultoría es dar un servicio eficiente y de calidad para que los alumnos tengan en su poder el conocimiento necesario que les permitirá convertirse en operadores directos del mercado internacional de divisas Forex.

- **Valores**

Como empresa de consultoría nuestros valores éticos nos permiten orientar de la mejor manera a los alumnos dando un servicio de responsabilidad sin engaños y acorde a la ley, esto es en ningún momento entraremos en captación de dinero y más aún en sistemas de multinivel ya que somos una empresa con decisión y profesionalismo que hará que nuestros valores sean parte de nuestra razón de ser, pioneros en el mercado.

Los valores éticos y profesionales como son la puntualidad a la asistencia a los cursos, el seguimiento de las reglas de las operaciones, y sobre todo la seriedad del caso, ya que se trata de tomar decisiones oportunas con su debido análisis minucioso para que sean rentables.

3.3 LA ORGANIZACIÓN

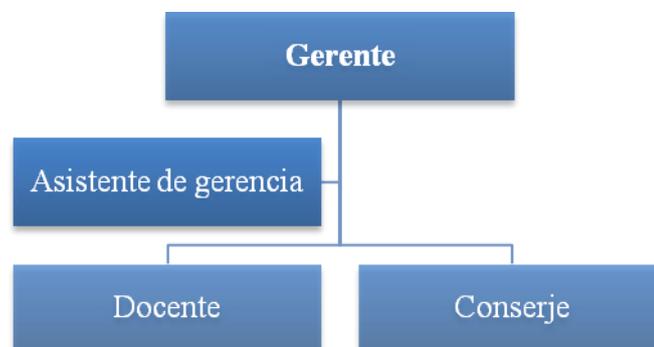
La organización es la estructura planeada y representa un intento deliberado por establecer relaciones esquematizadas entre los componentes o recursos encargados de cumplir los objetivos eficientemente.

Generalmente toda la organización tiene una estructura formal y esta tradicionalmente es el resultado de tomas de decisiones explícitas y tiene una naturaleza descriptiva, una guía de la manera en que las actividades deben estar relacionadas.

Se suele representar mediante un esquema impreso y se incluye en los manuales de organización, descripciones de puestos y otros documentos formales. Aunque la estructura formal no incluye todo el sistema organizacional, se lo considera de vital importancia ya que describe ciertas funciones y responsabilidades prescritas y las relaciones existentes entre ellas.

3.3.1 Estructura Orgánica

Gráfico No. 3.1 Estructura orgánica

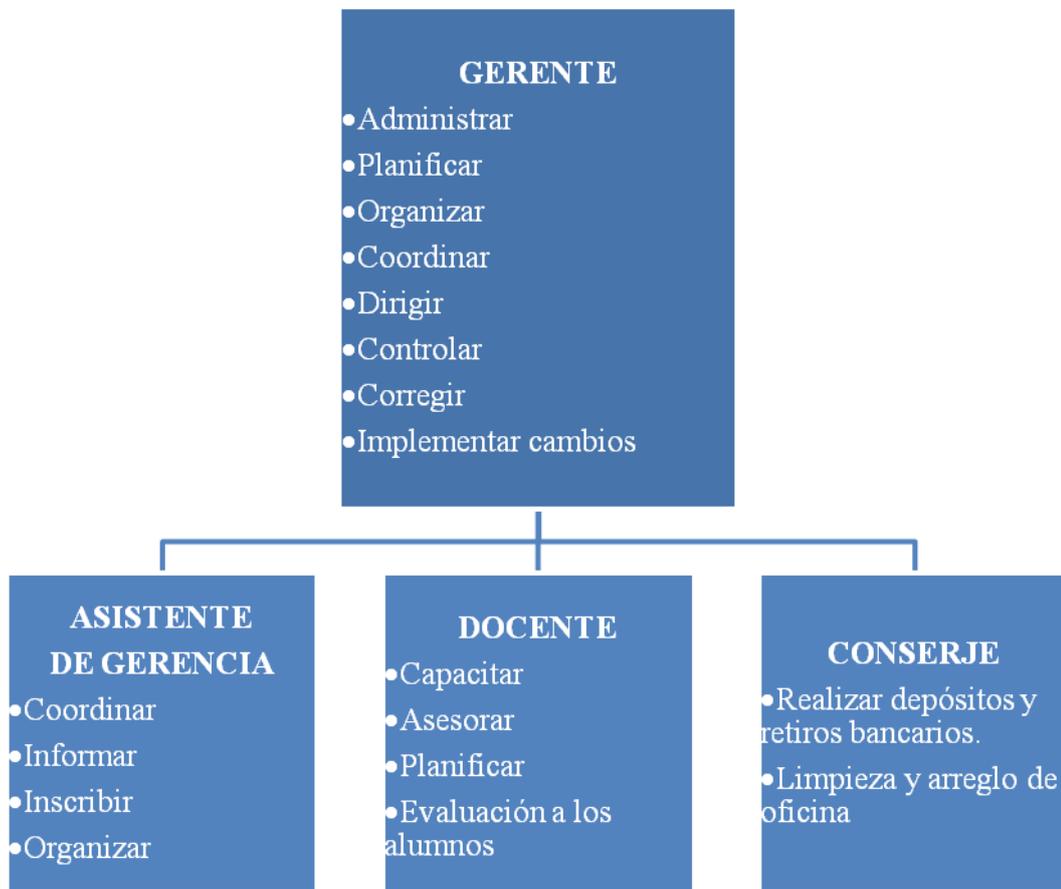


Elaboración: Manuel Vargas

3.3.2 Descripción de Funciones

La descripción de funciones es lo que cada uno de las personas que conforman la empresa tiene como obligación cumplir con lo solicitado.

Gráfico No. 3.2 Descripción de funciones



Elaboración: Manuel Vargas

- **Gerente**

Administraré todo lo relacionado con los servicios de consultoría de la empresa y así planificar, organizar y coordinar la capacitación y asesoría a los alumnos para poder dirigir, controlar y corregir

ciertas falencias que puedan suceder, tomando decisiones de cambios oportunos.

- **Asistente de gerencia.**

Es la encargada de coordinar e informar a los alumnos los diferentes horarios y costos de la capacitación y asesoría, para posteriormente recibir los pagos de inscripción para la participación del mismo.

- **Facilitador**

Es el encargado de realizar un soporte de apoyo en capacitar a los alumnos en los diferentes horarios programados.

- **Conserje**

Es el encargado de realizar los retiros y depósitos bancarios, como también de la limpieza, arreglo y pagos de servicio básicos y adquisición de materiales.

3.3.3 Perfiles profesionales

- **Gerente:**

El gerente tendrá un título profesional, en finanzas, economía, administración de empresas, que acredite sus conocimientos en el área de inversiones en el mercado internacional de divisas Forex.

- **Asistente de Gerencia:**

El (a) asistente de gerencia tendrá un título mínimo de bachiller en el área contable, con estudios universitarios en carrera de Contabilidad de Auditoría.

- **Conserje:**

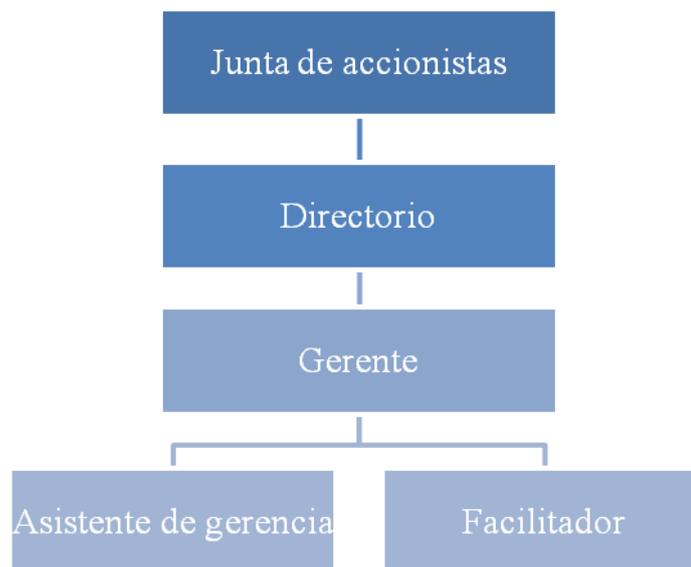
El conserje tendrá un título de bachiller en cualquier especialidad.

- **Facilitador:**

Tendrá un título profesional en Administración de empresas, Finanzas, Economía, y sobre todo el conocimiento del mercado internacional de divisas Forex tanto en la parte técnica como en lo fundamental y que sea un operador directo del mercado.

3.3.4 Organigrama Estructural

Gráfico No. 3.3 Organigrama estructural



Elaboración: Manuel Vargas

CAPITULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio Financiero permite proyectar a la empresa conociendo sus antecedentes, sus Estados Financieros, su capacidad de generar fondos, y en base a estas variables, proyectarla en el futuro. Es importante destacar que esta parte de simular, proyectar, es manejar un escenario optimista de la empresa.

4.1 PRESUPUESTOS

Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que se 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.⁷

4.1.1 Presupuesto de Inversión

El Presupuesto de inversión, Es la cantidad de dinero que se va a necesitar para un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas⁸.

⁷ <http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/41/presupuesto.htm>, Autor María González presupuestos

⁸ <http://www.monografias.com/trabajos3/presupuestos/presupuestos.shtml,presupuestos>

4.1.1.1 Activos Fijos

Los activos fijos, si bien son duraderos, no siempre son eternos, estos **activos fijos** no varían durante el ciclo de explotación de la empresa.⁹

Por ello, las normas tributarias y contables establecen la depreciación de los bienes a medida que transcurre su vida normal, debido a que éstos lo hacen de forma natural por el paso del tiempo, por su uso, por el desgaste propio del tiempo que se use ése activo y por obsolescencia, de forma que se refleje su valor más ajustado posible

Las inversiones que requiere la empresa se componen de los activos fijos que se detallan a continuación.

Tabla No. 4.1 Activos fijos

Descripción	Costo unitario \$	Cantidad	Valor \$
Estaciones de trabajo	120	3	360.00
Mesas computadoras	55	10	550.00
Mobiliario recepción	500	1	500.00
Pizarra (tiza líquida)	120	1	120.00
Proyector (INFOCUS)	763	1	763.39
Pantalla	90	1	90.00
Computadoras	529	13	6,882.98
Central telefónica	300	1	300.00
Instalaciones de red	200	1	200.00
Total			9,766.37

Elaboración: Manuel Vargas

⁹ http://es.wikipedia.org/wiki/Activo_fijo

El Art. 21 del Reglamento para la aplicación de la ley de Régimen tributario Interno y sus reformas, establece las depreciaciones de activos fijos en el numeral 6, y versa lo siguiente: "a) Las depreciaciones de los activos fijos del respectivo negocio, en base de los siguientes porcentajes máximos: (i) inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcadas y similares 5% anual; (ii) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual; (Vehículos, equipos de transporte y equipo camionero móvil 20% anual; (Equipos de cómputo y Software 33% anual).

4.1.1.2 Activos Intangibles

Activos Intangibles: se consideran activos intangibles aquellos bienes de naturaleza inmaterial tales como:

- Nuestras relaciones con los clientes
- Nuestros procesos operativos
- Tecnología de la información y bases de datos
- Capacidades, habilidades y motivaciones de los empleados

Los activos intangibles o diferidos deben considerar primero la constitución de la empresa, misma que se ha cotizado en un valor de \$1200 con el trámite completo, el software correspondiente a la plataforma de operaciones que tiene un costo de \$500 y los permisos legales como patentes y afiliación a la Cámara de Comercio.

Tabla No. 4.2 Activos intangibles

Descripción	Costo unitario \$	Cantidad	Valor \$
Constitución de la empresa	1200	1	1200
Software	500	1	500
Tramitación y permisos de funcionamiento	130	1	130
Total			1830

Elaboración: Manuel Vargas

4.1.1.3 Campaña publicitaria

Se realizará una campaña inicial con un presupuesto posible de \$3500 que permitirá realizar los contactos preliminares, creación del material publicitario, banners y una página web comercial.

Tabla No. 4.3 Campaña publicitaria

Descripción	Valor
Campaña publicitaria	3500
TOTAL	3500

Elaboración: Manuel Vargas

4.1.1.4 Capital de Trabajo

El **capital de trabajo** (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación o fondo de maniobra),

es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

El costo que corresponde a la empresa pagar por personal corresponde al valor nominal del salario considerado por empleado más los beneficios de ley correspondientes, detallados en el siguiente cuadro.

Tabla No. 4.4 Capital de trabajo

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Valor
Gerente	1256	1	1256
Asistente de gerencia	637	1	637
Facilitador	884	1	884
Conserje	288	1	288
TOTAL			3065

Elaboración: Manuel Vargas

También se considera un valor mensual para cubrir los servicios básicos y arriendo:

Tabla No. 4.5 Servicios básicos

Descripción	Valor
Arriendo	500
Servicios básicos*	260
Materiales*	42
TOTAL	802

Elaboración: Manuel Vargas

En total el requerimiento de capital de trabajo es de \$ 3.867

4.1.1.5 Resumen de las inversiones

Tabla No. 4.6 Resumen de inversiones

Descripción	Valor	Porcentaje
Activos fijos	9.766	51,50%
Activos intangibles	1.83	9,66%
Costo de campaña inicial	3.5	18,45%
Capital de operaciones	3.867	20,39%
Total inversión inicial	18.963	100%

Elaboración: Manuel Vargas

El total de las inversiones a realizar en el proyecto alcanza la cantidad de \$ 18.963 que se distribuye de la siguiente manera en activos fijos tangibles, \$ 9.766 (51.50%) en activos fijos intangibles \$ 1.830, (9.66%) costos de campaña de publicidad inicial \$3.500, (18.45%) y capital de operaciones \$3.867, (20.39%), estas son las inversiones necesarias para iniciar la empresa de consultoría.

Para el cálculo de las depreciaciones y amortizaciones se ha considerado las disposiciones establecidas en el Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno.

Tabla No. 4.7 Depreciaciones y amortizaciones

	Valor inicial	Vida útil	Depreciación anual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Valor de rescate
Mobiliario	1,530	10 años	0	153	153	153	153	153	765
Equipos (proyector, infocus)	853	5 años	0	171	171	171	171	171	0
Computadoras	6,883	3 años	0	2,294	2,294	2,294			0
Instalaciones	500	10 años	0	50	50	50	50	50	250
Activos intangibles	1,830	5 años	0	366	366	366	366	366	0
TOTAL	11,596			3,034	3,034	3,034	740	740	1,015

Elaboración: Manuel Vargas

4.1.2 Cronograma de Inversiones

Todo proyecto tiene que presentar un calendario de ejecución indicando los desembolsos y las fechas en que se harán en el año preoperacional. En la tabla siguiente se muestra que toda la inversión se invertirá a partir de septiembre del 2009, donde se comprará los activos fijos, se realizará la constitución de la empresa y la campaña inicial de publicidad.

Tabla No. 4.8 Cronograma de inversiones

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activos fijos	9.766					
Activos intangibles	1.830					
Costo de campaña inicial	3.500					
Capital de operaciones	3.867					
Total inversión inicial	18.963					

Elaboración: Manuel Vargas

4.1.3 Presupuesto de operación

El presupuesto de operaciones considera todos los gastos, ingresos que se van a generar desde la constitución de la empresa durante su operación.

4.1.3.1 Presupuesto de Ingresos

Un **presupuesto** es la previsión de ingresos para un determinado lapso, por lo general un año. Permite a las empresas establecer prioridades y evaluar la consecución de sus objetivos.

Para estimar los ingresos de los Servicios de Consultoría y Capacitación se ha realizado los siguientes cálculos.

- **Cantidad de servicios ofertados al año**

Demanda (cantidad)	Capacitación (cursos)	Asesoría
Mes 1	6	1
Mes 2	6	1
Mes 3	6	1
Mes 4	6	1
Mes 5	6	1
Mes 6	6	1
Mes 7	6	1
Mes 8	6	1
Mes 9	6	1
Mes 10	6	1
Mes 11	6	1
Mes 12	6	1

- **Cantidad de personas por actividad**

Demanda (cantidad)	Número de alumnos por curso	Solicitantes de asesoría	Total de alumnos
Mes 1	10	2	60
Mes 2	10	2	60
Mes 3	10	2	60
Mes 4	10	2	60
Mes 5	10	2	60
Mes 6	10	2	60
Mes 7	10	2	60
Mes 8	10	2	60
Mes 9	10	2	60
Mes 10	10	2	60
Mes 11	10	2	60
Mes 12	10	2	60

Elaboración: Manuel Vargas

Total de alumnos al mes 60 alumnos mensuales

Total de alumnos al año 720 alumnos anuales

Precio unitario del curso	\$ 100,00
Valor por asesoría	\$ 200,00

El total de ingresos mensuales para el primer año se presenta a continuación:

Tabla No. 4.9 Total de ingresos anuales

	Capacitación (cursos)	Asesoría	Ventas totales
Mes 1	6000	400	6400
Mes 2	6000	400	6400
Mes 3	6000	400	6400
Mes 4	6000	400	6400
Mes 5	6000	400	6400
Mes 6	6000	400	6400
Mes 7	6000	400	6400
Mes 8	6000	400	6400
Mes 9	6000	400	6400
Mes 10	6000	400	6400
Mes 11	6000	400	6400
Mes 12	6000	400	6400

Elaboración: Manuel Vargas

Total de ingresos al año \$76.800

Para calcular los ingresos se multiplica el valor del número de cursos, por el número de asistentes por curso y luego por el precio unitario que paga cada asistente, de igual manera en el caso de las asesorías.

4.1.3.2 Presupuesto de Egresos

- **Costos Directos.**

Se considera un costo unitario por capacitación de \$ 6 dólares por alumno. El único costo directo que tiene la empresa corresponde a los cursos, pues se debe entregar el material a los participantes del curso, mismo que corresponde a un CD informativo del curso con el acceso al software, las hojas de curso y la carpeta correspondiente. Adicionalmente se ofrecerá un coffee break, de manera que el costo unitario por participante por curso es de \$6. El detalle del cálculo mensual se presenta en la siguiente tabla:

Tabla No. 4.10 Costos directos

Meses	Capacitación	Total costos directos
Mes 1	360	360
Mes 2	360	360
Mes 3	360	360
Mes 4	360	360
Mes 5	360	360
Mes 6	360	360
Mes 7	360	360
Mes 8	360	360
Mes 9	360	360
Mes 10	360	360
Mes 11	360	360
Mes 12	360	360

Total costos directos anual	4320
-----------------------------	------

- **Costos indirectos**

Se ha considerado los Costos del Personal y el Costo de los Servicios. El costo mensual de personal es de \$ 3.065, de acuerdo al siguiente detalle:

Tabla No. 4.11 Costos indirectos

Descripción	Costo unitario	Cantidad	Valor
Gerente	1256	1	1256
Asistente de gerencia	637	1	637
Facilitador	884	1	884
Conserje	288	1	288
TOTAL			3065

Elaboración: Manuel Vargas

El costo mensual de los servicios es de \$ 802

Tabla No. 4.12 Costo de servicios

Descripción	Valor
Arriendo	500
Servicios básicos	260
Materiales	42
TOTAL	802

Elaboración: Manuel Vargas

La distribución mensual de los costos, se presenta en la siguiente tabla:

Tabla No. 4.13 Total de costos

	Personal	Publicidad	Costos operativos	Total gastos
Mes 1	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 2	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 3	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 4	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 5	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 6	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 7	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 8	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 9	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 10	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 11	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69
Mes 12	3,064.94	900.00	801.75	4,766.69

Elaboración: Manuel Vargas

Total gastos anuales \$ 57.200

Considerando los gastos detallados en las tablas anteriores, se tiene el gasto por personal, costos operativos y se considera además un gasto mensual en publicidad presupuestado en \$900.

El total de costos directos e indirectos que deberá incurrir la empresa de Consultoría Financiera, son los siguientes:

Tabla No. 4.14 Total costos directos e indirectos

Mes	Total costos y gastos
Mes 1	5,126.69
Mes 2	5,126.69
Mes 3	5,126.69
Mes 4	5,126.69
Mes 5	5,126.69
Mes 6	5,126.69
Mes 7	5,126.69
Mes 8	5,126.69
Mes 9	5,126.69
Mes 10	5,126.69
Mes 11	5,126.69
Mes 12	5,126.69

Elaboración: Manuel Vargas

- **Resumen de ingresos y gastos.**

En el siguiente cuadro se registra el resumen de los ingresos y egresos operacionales para el primer año del proyecto.

Tabla No. 4.15 Resumen de ingresos y gastos

	Ventas	Costos directos	Gastos	Ingresos menos costos y gastos
Mes 1	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 2	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 3	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 4	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 5	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 6	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 7	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 8	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 9	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 10	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 11	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31
Mes 12	6,400.00	360.00	4,766.69	1,273.31

Elaboración: Manuel Vargas

4.1.4 Estructura de Financiamiento

El proyecto se financiará con aporte de los socios. No se recurrirá a financiamiento de instituciones financieras. Tenemos la tabla de aportaciones de los socios de la compañía de consultoría financiera.

Tabla No. 4.16 Estructura de financiamiento

Accionistas	Valor de la aportación	Porcentaje
Manuel Vargas	9481,5	60%
Tania Vargas	4740,75	20%
Magdalena Flores	4740,75	20%
TOTAL	18963,00	100%

Elaboración: Manuel Vargas

4.2 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Los estados financieros no son sino la proyección financiera de resultados de lo que ocurrirá en los próximos años de vida útil del proyecto, de acuerdo a los resultados obtenidos en el estudio de mercado y el estudio técnico. Reúnen en forma condensada, clara y precisa la información que más tarde servirá para tomar decisiones de carácter económico.

4.2.1 Balance general

A continuación tenemos la tabla del balance general proyectado a 5 años

Tabla No. 4.17 Balance General

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVO						
ACTIVO CIRCULANTE						
Caja Bancos	3,867	11,094	22,189	33,283	43,546	54,824
Total Activos Circulantes	3,867	11,094	22,189	33,283	43,546	54,824
ACTIVOS FIJOS						
Mobiliario	1530	1,530	1,530	1,530	1,530	1,530
Equipos	853	853	853	853	853	853
Computadoras	6883	6,883	6,883	6,883	6,883	6,883
Instalaciones	500	500	500	500	500	500
Intangibles	1830	1,830	1,830	1,830	1,830	1,830
TOTAL ACTIVOS FIJOS	11,596	11,596	11,596	11,596	11,596	11,596
- Depreciación acumulada	0	3,034	6,068	9,102	9,842	10,581
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	11,596	8,562	5,528	2,494	1,755	1,015
OTROS ACTIVOS	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500
(-) Amortización		700	700	700	700	700
TOTAL ACTIVO	18,963	22,457	30,517	38,578	48,101	58,639
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PASIVO A LARGO PLAZO						
Total Pasivo a largo plazo	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PATRIMONIO						
Capital	18,963	15,096	15,796	16,496	17,196	18,911
Utilidad del período		7,360	7,360	7,360	8,823	8,823
Utilidad acumulada		7,360	14,721	22,081	30,904	39,727
Total Patrimonio	18,963	22,457	30,517	38,578	48,101	58,639
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	18,963	22,457	30,517	38,578	48,101	58,639

Elaboración: Manuel Vargas

El balance general permite observar la situación de la empresa de manera general analizando su actual estado de activos, pasivos y capital de la empresa, desglosado en las principales cuentas como son en el activo circulante, la caja/bancos (flujo de caja), los activos fijos, el capital social y las utilidades esperadas. Como se observa se obtiene balances cuadrados

para los 5 años y el estado de situación inicial (año 0), que reflejan las cuentas analizadas en el balance de resultados y el flujo de caja.

Razones financieras

	ANO 0	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5
Índices de liquidez						
Razón Corriente = Activo corriente / pasivo corriente =	Infinito	Infinito	Infinito	Infinito	Infinito	Infinito
Capital de trabajo = activo corriente - pasivo corriente =	3.867	10.841	21.681	32.522	42.531	53.555
Índices de rentabilidad						
ROE (Rendimiento sobre el patrimonio) = Utilidad neta / Patrimonio =		40,23%	28,69%	22,29%	20,93%	16,99%
ROA (Rentabilidad sobre los activos) = Utilidad neta / Activos totales =		40,23%	28,69%	22,29%	20,93%	16,99%

Los índices financieros permiten analizar la situación general de la empresa, los más utilizados en relación a la liquidez son la razón corriente, la prueba ácida y el capital de trabajo entre otros, mientras que en relación a la rentabilidad los más utilizados son el ROE y el ROA. Preferiblemente los índices se utilizan para analizar balances reales de empresas, también se aplica para medir parcialmente los resultados proyectados de la empresa.

Se han considerado los índices indicados en la tabla, los mismos que reflejan que la liquidez es muy alta en la empresa, puesto que no se tienen cuentas por pagar o pasivos de otra índole. Por su parte la rentabilidad es alta principalmente en los primeros años puesto que la inversión logra altos rendimientos y por tanto el capital incrementa en un porcentaje alto (51%), mientras que para los siguientes años va equilibrándose el crecimiento, pero manteniéndose sostenido.

El ROA se muestra igual que el ROE debido a que no se tiene pasivos en la empresa.

4.2.2 Estado de Resultados

Estado de perdidas y ganancias: Es un informe que presenta en forma ordenada las cuentas de Rentas, Costos y gastos, preparado a fin de medir los resultados y la situación económica de una empresa o proyecto, por un período de tiempo determinado

Para el cálculo se han considerado flujos constantes

Tabla No. 4.18 Estado de resultados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	76,800	76,800	76,800	76,800	76,800
Costos directos	4,320	4,320	4,320	4,320	4,320
Utilidad Bruta	72,480	72,480	72,480	72,480	72,480
Gastos	57,200	57,200	57,200	57,200	57,200
Depreciación y Amortización	3,734	3,734	3,734	1,440	1,440
Utilidad antes de impuestos	11,546	11,546	11,546	13,840	13,840
Participación a trabajadores (15%)	1,732	1,732	1,732	2,076	2,076
Impuesto a la renta (25%)	2,453	2,453	2,453	2,941	2,941
Utilidad neta	7,360	7,360	7,360	8,823	8,823

4.2.3 Flujo Neto de Fondos

El flujo de caja es un estado que expresa el resultado de los ingresos y desembolsos reales que tiene la empresa, indicando de esta manera que sucede realmente con el capital de los inversionistas en el tiempo, mismo que se utilizará para el cálculo del VAN y la TIR del estudio.

Tabla No. 4.19 Flujo de fondos

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión inicial	18,963					
Ingresos		76,800	76,800	76,800	76,800	76,800
(-) Costos directos		4,320	4,320	4,320	4,320	4,320
(-) Gastos		57,200	57,200	57,200	57,200	57,200
(-) Depreciación, Amortización		3,734	3,734	3,734	1,440	1,440
Utilidad antes participación e impuestos		11,546	11,546	11,546	13,840	13,840
(-) Participación a trabajadores		1,732	1,732	1,732	2,076	2,076
(-) Impuesto a la renta		2,453	2,453	2,453	2,941	2,941
Utilidad después impuestos		7,360	7,360	7,360	8,823	8,823
(+) Depreciación y Amortización		3,734	3,734	3,734	1,440	1,440
Valor de rescate		0	0	0	0	1,015
Flujo de caja	-18,963	11,094	11,094	11,094	10,263	11,278

4.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

Una vez que se ha realizado las proyecciones financieras, se procede a la evaluación financiera del proyecto para lo cual se utiliza herramientas que consideran el valor del dinero en el tiempo tales como el VAN y la TIR.

El objetivo de la evaluación financiera es verificar y comprobar la viabilidad de los datos obtenidos, así como también definir la mejor alternativa de inversión.

4.3.1 Costo promedio ponderado del capital: TMAR

La tasa de oportunidad es la tasa mínima que yo acepto para realizar mi inversión, en este caso se ha realizado un cálculo que permite determinar la tasa de rendimiento aceptable tomando en cuenta el rendimiento que generan los Bonos del Estado que se negocian en las Bolsas de Valores del País, que tienen un rendimiento promedio del 9% mas una de tasa estimada de riesgo del negocio, del 3%, lo que da un costo de oportunidad del 12%.

4.3.2 Valor Actual Neto (VAN)

El Van es un indicador que permite determinar si es conveniente o no la realización del proyecto, en el caso de que el VAN sea negativo, no se acepta el proyecto, en el caso de que es positivo, se acepta.

Como se observa, dado que el VAN es positivo, el proyecto debe aceptarse y es rentable, por lo cual conviene implementarlo.

Tabla No. 4.20 VAN

Año	Flujo	Flujo descontado
0	-18,963.06	-18,963.06
1	11,094.39	9,905.70
2	11,094.39	8,844.38
3	11,094.39	7,896.76
4	10,262.69	6,522.13
5	11,277.69	6,399.27
VAN		20,605.17

Cálculo del VAN

$$\text{VAN} = \text{II} + \frac{\text{FN1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{FN2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FN3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FN4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FN5}}{(1+i)^5}$$

$$\text{VAN} = \frac{11094}{(1+0,12)^1} = \frac{11094}{1.12} = 9905$$

$$\text{VAN} = \frac{11094}{(1+0,12)^2} = \frac{11094}{1.2544} = 8844$$

$$\text{VAN} = \frac{11094}{(1+0,12)^3} = \frac{11094}{1.4049} = 7897$$

$$\text{VAN} = \frac{10263}{(1+0,12)^4} = \frac{10263}{1.5735} = 6522$$

$$\text{VAN} = \frac{11278}{(1+0.12)^5} = \frac{11278}{1.7623} = 6399$$

$$\text{VAN} = 20.605$$

4.3.3 Tasa Interna de Retorno (TIR)

Para obtener la rentabilidad que tiene el proyecto a través de la TIR, misma que permite determinar el nivel de rentabilidad anual que se obtendrá por la inversión realizada.

Como se observa la rentabilidad es de 50.58%, un valor bastante alto, pero realista en base a la demanda estimada, la publicidad prevista y tomando en cuenta que es una empresa de riesgo con muy baja inversión.

$$TIR = tm + \left[\frac{VAN * tm}{VAN * tm - VAN * TM} * (TM - tm) \right]$$

Tabla No. 4.21 TIR

PERIODO	FLUJO NETO	VALOR ACTUAL	VAN tm	VAN TM
0	-18,963.06	-18,963.06	-18,963.06	-18,963.06
1	11,094.39	10,028.61	9,564.13	7,371.68
2	11,094.39	9,065.22	8,244.94	4,898.13
3	11,094.39	8,194.37	7,107.70	3,254.57
4	10,262.69	6,851.90	5,667.99	2,000.39
5	11,277.69	6,806.25	5,369.46	1,460.62
	TOTAL	21,983.29	16,991.15	22.34

Elaboración: Manuel Vargas

TIR	50.58%
------------	---------------

El TIR se calcula a través de un cálculo de prueba y error, utilizando el cálculo del VAN para varias tasas posibles, donde con la tasa que elijo y me entregue un VAN de cero.

4.3.4 Relación Beneficio Costo (RB/F)

El Beneficio / Costo es otro indicador que permite determinar si el proyecto tiene mayores beneficios que costos, en cuyo caso se acepta el

proyecto, caso contrario se niega, para ello si el Beneficio/costo es >1 se acepta el proyecto, si es menor o igual a 1 se niega el proyecto.

Para los ingresos y costos descontados se ha considerado el descuento seleccionado en la TMAR de 12%.

RBC = Valor Actual de los Flujos / Inversión inicial

$$\begin{array}{r} \text{RBC} = 38654 \\ \text{-----} = 2.03 \\ 18963 \end{array}$$

Dado que el beneficio/costo es mayor a 1 es posible tener un nuevo indicador de que el proyecto es rentable y se debe implementar, indicándose que los beneficios están un 1.03% veces sobre los costos totales del proyecto incluyendo la inversión.

4.3.5 Período de Recuperación

El período de recuperación es el número de años que necesita una empresa para recuperar la inversión neta necesaria en un proyecto por medio de los flujos de caja que este genere.¹⁰

¹⁰ <http://www.mhhe.com/business/accounting/garrison/Student/olc/garrison9emgracctperiodo> de Recuperación

Tabla No. 4.22 Periodo de recuperación

Año	Flujo	Flujo acumulado
0	-18,963.06	-18,963.06
1	11,094.39	-7,868.68
2	11,094.39	3,225.71
3	11,094.39	14,320.09
4	10,262.69	24,582.79
5	11,277.69	35,860.48

Elaboración: Manuel Vargas

Interpolación = 1.60

Tiempo = 1 años 7 meses

Interpolación 1.64

Tiempo 1 año 8 meses

4.3.6 Análisis de sensibilidad

A continuación tenemos el análisis de proyección pesimista y optimista

Tabla No. 4.23 Análisis de sensibilidad

	Ventas previstas	Porcentaje de variación	VAN	TIR	Variación porcentual de la TIR	PRC
Proyectado			19690	50.58%		1,65 años
Proyección pesimista	90%	10% menos	4,137	27.10%	-23.48%	2,89 años
Proyección optimista	110%	10% más	35,244	112.50%	61.92%	1,15 años

Tal como se indica en la tabla de sensibilidad, con una proyección pesimista del 10% menos en las ventas la tasa de variación porcentual en la TIR es del -23.48% y el periodo de recuperación es 2 años 10 meses, mientras que con una proyección optimista del 10% más en la ventas la tasa de variación porcentual en la TIR es del 61.92% y el periodo de recuperación es de 1 año 1 mes.

Por lo que es importante cumplir con el presupuesto de ventas programado para alcanzar con los indicadores de evaluación.

4.3.7 Punto de equilibrio

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO OPERATIVO

Tabla de Costos y gastos (anual)

Costos y gastos anuales	Total	Fijo	Variable
Costos Directos	4.320		4.320
Personal	36.779	36.779	
Publicidad	10.800	10.800	
Costos operativos	9.621	3.848	5772,6
TOTAL	61520,3	51427,7	10.093

Costos Fijos anuales =	51.427,70
Costos variables anuales =	10.092,60
Costos Variables por unidad* (CV) =	13,96
Precio unitario (P)** =	106,25
Ingresos totales =	76800,00
Unidades promedio vendidas anual =	722,82

* Costo promedio ponderado de ventas

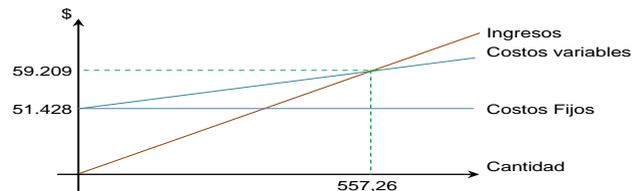
**Precio promedio ponderado de acuerdo a las ventas previstas

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (cantidad)} = \frac{\text{Costos fijos anuales}}{\text{Margen de absorción (P - CV)}} = 557,26 \text{ unidades} \quad (\text{Personas atendidas a lo largo del año})$$

$$\text{PUNTO DE EQUILIBRIO (dólares)} = \frac{\text{Costos fijos anuales}}{1 - \text{CV} / \text{P}} = 59209 \$$$

$$\text{Punto de equilibrio mensual} = 4934 \$$$

Gráfico del punto de equilibrio



El punto de equilibrio permite determinar en que nivel de ventas (en cantidad y en valor), la empresa cubre sus costos, sin existir de esta manera ni pérdidas ni ganancias. Para determinar los costos fijos y variables, se estima que un 60% de los costos operativos es variable, puesto que a más alumnos o consultorías mayor será el uso de formularios, papel, luz e inclusive agua.

Como se observa, las ventas anuales deben alcanzar los 59.000 para no tener pérdidas, esto implica ventas de \$4934 al mes. De igual manera en unidades, es decir en número de personas atendidas se requieren anualmente 557 para alcanzar el equilibrio operativo de la empresa.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones: Resultados del estudio

- El proyecto de Creación de una empresa de consultoría Financiera en el mercado internacional de divisas Forex en la ciudad de Quito es viable, ya que existe una demanda insatisfecha en los alumnos que cursan los últimos años de las carreras de administración y comercio de las principales universidades y escuelas politécnicas.
- Sus resultados financieros son positivos y contribuirían a satisfacer una necesidad de servicio en capacitación y asesoría en este tipo de inversiones en mercados internacionales.
- El mercado internacional de divisas Forex da la oportunidad para que los estudiantes de los últimos años de la carrera de administración y comercio, auditoría, finanzas puedan acceder a este tipo de inversiones y servir como una fuente a apoyo económica.
- La evaluación Financiera del proyecto da como resultado un proyecto rentable con un periodo de recuperación relativamente corto y una perspectiva de crecimiento notable.

5.2 Recomendaciones

- El Mejoramiento Continuo e Innovación de los servicios debe ser la principal estrategia para mantenerse como Líder del mercado, buscando siempre satisfacer de mejor manera a nuestros clientes.
- Es muy importante preparar a más personas para que sean contratadas por la empresa para impartir este tipo de conocimientos cuando la demanda se incremente y se tenga que abrir nuevos cursos en diferentes horarios.
- Se recomienda utilizar la publicidad obtenida en la investigación de mercado, es decir información por medio de correo electrónico como medio de comunicación, para dar a conocer a la empresa de consultoría financiera
- Finalmente, se hace imprescindible recurrir a inversiones en la apertura de otras filiales a nivel nacional para que alumnos de otros campos también tengan acceso a este tipo de capacitación y asesoría en los mercados bursátiles internacionales de divisas Forex

BIBLIOGRAFÍA

Libros

- MANTILLA, Farid: Un enfoque a la investigación de mercados, 1999, Quito, Ecuador.
- MENESES, Edilberto Preparación y Elaboración de Proyectos, Pág. 55 1999, Quito, Ecuador.
- MURPHY, John Análisis Técnico de los Mercados Financieros 1999 New York.
- URBINA, Gabriel Evaluación de proyectos Quinta edición 2006, Bogotá Colombia.
- MONTALVO, Mariana Introducción al mundo del mercado de Capitales. Quito Ecuador TOMO I
- MONTALVO, Mariana Introducción al mundo del mercado de Capitales Quito Ecuador TOMO II
- VAUSE, Bob Análisis Estratégico de Compañías Lima Perú

Páginas internet

- <http://www.finanzasforex.com.ec>
- <http://www.monografias.com>
- <http://eva.utpl.edu.ec>
- <http://consultasfinancierasypresarias.blogspot.com>
- <http://www.gestiopolis.com>
- <http://es.wikipedia.org>

ANEXOS

Anexo No. 1 Diseño de la encuesta

ESCUELA POLITECNICA DEL EJÉRCITO CARRERA DE INGENIERIA COMERCIAL

Encuesta para Estudiantes Universitarios de 5to. Año (9 – 10 Nivel)

Gracias por permitir que se le realice esta encuesta que será muy útil para la preparación de mi tesis de grado y así poder dar un servicio profesional para operar en el mercado de divisas FOREX. Favor contestar las siguientes preguntas.

DATOS IDENTIFICACION

Nombre..... Universidad.....
Carrera..... Nivel/Año de Estudios.....
E mail.....

INSTRUCCIONES

Marque con una X la alternativa que usted seleccione.

1. ¿Conoce usted sobre el Mercado de Divisas “FOREX”?

a) Si _____ b) No _____

En caso de ser su respuesta positiva pase a la pregunta No.2

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No.3

2. A través de que medio de información conoció sobre el mercado de divisas Forex. (Seleccione una sola alternativa)

- a. Por Internet _____
- b. Recomendación de un amigo _____
- c. Por la prensa escrita _____
- d. Por la televisión _____
- e. Otros _____ Indique cuáles. _____

3. Ha recibido usted capacitación sobre el mercado de divisas FOREX.?

a) Si _____ b) No _____

En caso de ser su respuesta positiva pase a la pregunta No.4

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No.5

4. Si usted anteriormente ya ha recibido capacitación sobre el mercado de divisas FOREX, indique el nombre de la entidad o empresa.

5. ¿Estaría usted interesado en recibir capacitación para ser operador en el mercado internacional de divisas FOREX? en un curso de 16 horas.

a) Si _____ b) No _____

En caso de ser positiva su respuesta, conteste las siguientes preguntas.

Si su respuesta es negativa pase a la pregunta No.10

6. En que modalidad le gustaría recibir la capacitación?

a. Presencial _____

b. Video Conferencia _____

7. ¿En que horarios le gustaría asistir? (Seleccione una sola alternativa)

a. 8H00 a 10H00 De Lunes a Viernes _____

b. 10H00 a 12H00 De Lunes a Viernes _____

c. 16H00 a 18H00 De Lunes a Viernes _____

d. 18H00 a 20H00 De Lunes a Viernes _____

e. 8H00 a 16 H00 Intensivo dos Dias. _____

f. 16H00 a 20H00 Intensivo Tres Días _____

8. ¿Que? Precio estaría dispuesto a pagar por recibir el curso de capacitación.?

- a. Entre 100 y 200 dólares -----
- b. Entre 200 y 300 dólares -----
- c. Entre 300 y 400 dólares -----

9. ¿En que sector de la ciudad le gustaría recibir la capacitación?

- a. Norte -----
- b. Centro -----
- c. Sur -----
- d. Valle Cumbayá -----
- e. Valle Los Chillos -----

10. Le interesaría que una empresa le pueda asesorar en inversiones en divisas y así poder diversificar su dinero?

- a. SI ----- b. NO-----

11. Por qué medio le interesaría recibir más información sobre la capacitación y asesoría?

- a. E mail
- b. Mensaje a celular
- c. Cartas.
- d. Trípticos

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCION!!!!.....

Anexo No. 2 Cruces de variables

CRUCES UNIVERSIDADES

CRUCES UNIVERSIDADES

PREGUNTA 1			
UNIVERSIDAD	SI	NO	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	19	12	31
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	6	12	18
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	30	32	62
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	63	105	168
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	8	18	26
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	6	27	33
Total	132	206	338

PREGUNTA 1			
UNIVERSIDAD	SI	NO	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	14,4%	5,8%	31
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	4,5%	5,8%	18
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	22,7%	15,5%	62
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	47,7%	51,0%	168
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	6,1%	8,7%	26
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	4,5%	13,1%	33
Total	100,0%	100,0%	338

PREGUNTA 2

UNIVERSIDAD	INTERNET	RECOMENDACIÓN DE UN AMIGO	PRENSA ESCRITA	TELEVISIÓN	OTROS	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	8	10	0	0	1	19
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	3	0	0	2	1	6
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	12	7	0	0	10	29
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	30	17	3	7	7	64
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	4	2	1	0	1	8
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	5	0	1	0	0	6
Total	62	36	5	9	20	132

PREGUNTA 2

UNIVERSIDAD	INTERNET	RECOMENDACIÓN DE UN AMIGO	PRENSA ESCRITA	TELEVISIÓN	OTROS	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	12,9%	27,8%	0,0%	0,0%	5,0%	45,7%
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	4,8%	0,0%	0,0%	22,2%	5,0%	32,1%
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	19,4%	19,4%	0,0%	0,0%	50,0%	88,8%
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	48,4%	47,2%	60,0%	77,8%	35,0%	268,4%
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	6,5%	5,6%	20,0%	0,0%	5,0%	37,0%
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	8,1%	0,0%	20,0%	0,0%	0,0%	28,1%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	500,0%

OTROS

UNIVERSIDAD	Carrera universitaria	Clases	Conversaciones de la universidad	Curso Financiero	Exposición Clase	Finanzas internacionales	Profesores	Universidad	Visita	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	0	1	0	0	0	0	0	0	0	31
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	0	0	0	0	0	0	1	0	0	18
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	0	3	1	0	1	1	1	3	0	62
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	1	3	1	1	0	0	0	0	1	168
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	26
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33
Total	1	8	2	1	1	1	2	3	1	338

OTROS

UNIVERSIDAD	Carrera universitaria	Clases	Conversaciones de la universidad	Curso Financiero	Exposición Clase	Finanzas internacionales	Profesores	Universidad	Visita	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	0	1	0	0	0	0	0	0	0	31
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	0	0	0	0	0	0	1	0	0	18
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	0	3	1	0	1	1	1	3	0	62
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	1	3	1	1	0	0	0	0	1	168
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	26
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33
Total	1	8	2	1	1	1	2	3	1	338

PREGUNTA 3

UNIVERSIDAD	SI	NO	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	6	25	31
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	2	16	18
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	10	52	62
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	9	159	168
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	1	25	26
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	0	33	33
Total	28	310	338

PREGUNTA 3

UNIVERSIDAD	SI	NO	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	21,4%	8,1%	29,5%
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	7,1%	5,2%	12,3%
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	35,7%	16,8%	52,5%
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	32,1%	51,3%	83,4%
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	3,6%	8,1%	11,6%
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	0,0%	10,6%	10,6%
Total	100,0%	100,0%	200,0%

PREGUNTA 4

UNIVERSIDAD	Bolsa de Valores	Bolsa de Valores de Quito	Clases universidad	Finanzas Forex	Forex	NO recuerda	Omnilife	Personalizado con el director y expertos de tema	PUCE	Statetrust	Universidad Politécnica Salesiana	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	0	0	0	2	1	1	0	1	0	0	0	31
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	1	0	1	1	0	0	0	0	5	1	0	62
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	0	1	1	0	3	0	1	0	0	0	1	168
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	26
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33
Total	1	2	2	3	4	1	1	1	5	1	1	338

PREGUNTA 4

UNIVERSIDAD	Bolsa de Valores	Bolsa de Valores de Quito	Clases universidad	Finanzas Forex	Forex	NO recuerda	Omnilife	Personalizado con el director y expertos de tema	PUCE	Statetrust	Universidad Politécnica Salesiana	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	0,0%	0	0	2	1	1	0	1	0	0	0	31
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	0,0%	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	18
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	100,0%	0	1	1	0	0	0	0	5	1	0	62
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	0,0%	1	1	0	3	0	1	0	0	0	1	168
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	26
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	0,0%	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	33
Total	100,0%	2	2	3	4	1	1	1	5	1	1	338

PREGUNTA 5

UNIVERSIDAD	SI	NO	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	25	6	31
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	16	2	18
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	45	17	62
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	148	20	168
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	19	7	26
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	26	7	33
Total	279	59	338

PREGUNTA 5

UNIVERSIDAD	SI	NO	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	9,0%	10,2%	19,1%
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	5,7%	3,4%	9,1%
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	16,1%	28,8%	44,9%
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	53,0%	33,9%	86,9%
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	6,8%	11,9%	18,7%
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	9,3%	11,9%	21,2%
Total	100,0%	100,0%	200,0%

PREGUNTA 6

UNIVERSIDAD	PRESENCIAL	VIDEO CONFERENCIA	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	21	4	25
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	10	6	16
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	36	10	46
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	117	32	149
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	15	4	19
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	14	12	26
Total	213	68	281

PREGUNTA 6

UNIVERSIDAD	PRESENCIAL	VIDEO CONFERENCIA	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	9,9%	5,9%	15,7%
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	4,7%	8,8%	13,5%
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	16,9%	14,7%	31,6%
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	54,9%	47,1%	102,0%
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	7,0%	5,9%	12,9%
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	6,6%	17,6%	24,2%
Total	100,0%	100,0%	200,0%

PREGUNTA
7

UNIVERSIDAD	16h00 a 18h00	18h00 a 20h00	8h00 a 10h00	8h00 a 16h00	16h00 a 20h00	10h00 a 12h00	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	6	4	2	2	6	4	24
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	1	1	1	4	4	5	16
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	10	8	4	10	5	9	46
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	16	37	11	28	30	22	144
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	4	3	1	2	3	6	19
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	3	2	13	4	2	2	26
Total	40	55	32	50	50	48	275

PREGUNTA
7

UNIVERSIDAD	16h00 a 18h00	18h00 a 20h00	8h00 a 10h00	8h00 a 16h00	16h00 a 20h00	10h00 a 12h00	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	15,0%	7,3%	6,3%	4,0%	12,0%	8,3%	52,9%
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	2,5%	1,8%	3,1%	8,0%	8,0%	10,4%	33,9%
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	25,0%	14,5%	12,5%	20,0%	10,0%	18,8%	100,8%
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	40,0%	67,3%	34,4%	56,0%	60,0%	45,8%	303,5%
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	10,0%	5,5%	3,1%	4,0%	6,0%	12,5%	41,1%
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	7,5%	3,6%	40,6%	8,0%	4,0%	4,2%	67,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	600,0%

PREGUNTA
8

UNIVERSIDAD	Entre 100 y 200 dólares	Entre 200 y 300 dólares	Entre 300 y 400 dólares	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	23	2	0	25
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	14	2	0	16
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	38	7	0	45
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	130	9	4	143
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	14	5	0	19
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	23	3	0	26
Total	242	28	4	274

PREGUNTA
8

UNIVERSIDAD	Entre 100 y 200 dólares	Entre 200 y 300 dólares	Entre 300 y 400 dólares	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	9,5%	7,1%	0,0%	16,6%
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	5,8%	7,1%	0,0%	12,9%
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	15,7%	25,0%	0,0%	40,7%
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	53,7%	32,1%	100,0%	185,9%
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	5,8%	17,9%	0,0%	23,6%
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	9,5%	10,7%	0,0%	20,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	300,0%

PREGUNTA
9

UNIVERSIDAD	NORTE	CENTRO	SUR	VALLE CUMBAYA	VALLE DE LOS CHILLOS	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	5	3	4	0	13	25
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	7	4	5	0	0	16
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	36	1	2	1	5	45
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	65	25	37	5	16	148
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	11	1	6	0	1	19
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	14	2	6	0	4	26
Total	138	36	60	6	39	279

PREGUNTA
9

UNIVERSIDAD	NORTE	CENTRO	SUR	VALLE CUMBAYA	VALLE DE LOS CHILLOS	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	3,6%	8,3%	6,7%	0,0%	33,3%	52,0%
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	5,1%	11,1%	8,3%	0,0%	0,0%	24,5%
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	26,1%	2,8%	3,3%	16,7%	12,8%	61,7%
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	47,1%	69,4%	61,7%	83,3%	41,0%	302,6%
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	8,0%	2,8%	10,0%	0,0%	2,6%	23,3%
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	10,1%	5,6%	10,0%	0,0%	10,3%	36,0%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	500,0%

PREGUNTA
10

UNIVERSIDAD	SI	NO	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	31	0	31
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	16	2	18
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	51	11	62
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	155	12	167
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	24	2	26
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	29	4	33
Total	306	31	337

PREGUNTA
10

UNIVERSIDAD	SI	NO	Total
ESCUELA POLITECNICA DEL EJERCITO	10,1%	0,0%	10,1%
ESCUELA POLITECNICA NACIONAL	5,2%	6,5%	11,7%
PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR	16,7%	35,5%	52,2%
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR	50,7%	38,7%	89,4%
UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA	7,8%	6,5%	14,3%
UNIVERSIDAD TECNOLOGICA EQUINOCCIAL	9,5%	12,9%	22,4%
Total	100,0%	100,0%	200,0%

CRUCES CARRERAS

PREGUNTA 1

CARRERA	SI	NO	Total
INGENIERIA COMERCIAL	53	91	144
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	27	81	108
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0	4	4
FINANZAS Y AUDITORIA	7	6	13
INGENIERIA EN FINANZAS	2	2	4
ADMINISTRACION PUBLICA	11	10	21
ECONOMIA	27	12	39
MARKETING	5	0	5
Total	132	206	338

PREGUNTA 1

CARRERA	SI	NO	Total
INGENIERIA COMERCIAL	40,2%	44,2%	84,3%
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	20,5%	39,3%	59,8%
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0,0%	1,9%	1,9%
FINANZAS Y AUDITORIA	5,3%	2,9%	8,2%
INGENIERIA EN FINANZAS	1,5%	1,0%	2,5%
ADMINISTRACION PUBLICA	8,3%	4,9%	13,2%
ECONOMIA	20,5%	5,8%	26,3%
MARKETING	3,8%	0,0%	3,8%
Total	100,0%	100,0%	200,0%

PREGUNTA 2

CARRERA	INTERNET	RECOMENDACIÓN DE UN AMIGO	PRENSA ESCRITA	TELEVISIÓN	OTROS	Total
INGENIERIA COMERCIAL	26	14	1	8	5	54
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	17	6	1	0	3	27
FINANZAS Y AUDITORIA	5	1	0	0	1	7
INGENIERIA EN FINANZAS	1	0	1	0	0	2
ADMINISTRACION PUBLICA	2	7	1	0	1	11
ECONOMIA	10	4	1	1	10	26
MARKETING	1	4	0	0	0	5
Total	62	36	5	9	20	132

PREGUNTA 2

CARRERA	INTERNET	RECOMENDACIÓN DE UN AMIGO	PRENSA ESCRITA	TELEVISIÓN	OTROS	Total
INGENIERIA COMERCIAL	41,9%	38,9%	20,0%	88,9%	25,0%	54
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	27,4%	16,7%	20,0%	0,0%	15,0%	27
FINANZAS Y AUDITORIA	8,1%	2,8%	0,0%	0,0%	5,0%	7
INGENIERIA EN FINANZAS	1,6%	0,0%	20,0%	0,0%	0,0%	2
ADMINISTRACION PUBLICA	3,2%	19,4%	20,0%	0,0%	5,0%	11
ECONOMIA	16,1%	11,1%	20,0%	11,1%	50,0%	26
MARKETING	1,6%	11,1%	0,0%	0,0%	0,0%	5
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	132

OTROS

CARRERA	Carrera universitaria	Clases	Conversaciones de la universidad	Curso Financiero	Exposición Clase	Finanzas internacionales	Profesores	Universidad	Visita	Total
INGENIERIA COMERCIAL	0	3	0	1	0	0	0	1	0	144
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	0	0	0	0	1	0	1	0	1	108
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
FINANZAS Y AUDITORIA	0	1	0	0	0	0	0	0	0	13
INGENIERIA EN FINANZAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
ADMINISTRACION PUBLICA	1	0	0	0	0	0	0	0	0	21
ECONOMIA	0	4	2	0	0	1	1	2	0	39
MARKETING	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5
Total	1	8	2	1	1	1	2	3	1	338

OTROS

CARRERA	Carrera universitaria	Clases	Conversaciones de la universidad	Curso Financiero	Exposición Clase	Finanzas internacionales	Profesores	Universidad	Visita	Total
INGENIERIA COMERCIAL	0,0%	37,5%	0,0%	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	33,3%	0,0%	144
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%	0,0%	50,0%	0,0%	100,0%	108
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4
FINANZAS Y AUDITORIA	0,0%	12,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	13
INGENIERIA EN FINANZAS	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4
ADMINISTRACION PUBLICA	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	21
ECONOMIA	0,0%	50,0%	100,0%	0,0%	0,0%	100,0%	50,0%	66,7%	0,0%	39
MARKETING	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	5
Total	100,0%	800,0%	200,0%	100,0%	100,0%	100,0%	200,0%	300,0%	100,0%	338

PREGUNTA

3

CARRERA	SI	NO	Total
INGENIERIA COMERCIAL	6	138	144
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	8	100	108
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0	4	4
FINANZAS Y AUDITORIA	1	12	13
INGENIERIA EN FINANZAS	0	4	4
ADMINISTRACION PUBLICA	3	18	21
ECONOMIA	7	32	39
MARKETING	3	2	5
Total	28	310	338

PREGUNTA

3

CARRERA	SI	NO	Total
INGENIERIA COMERCIAL	21,4%	44,5%	65,9%
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	28,6%	32,3%	60,8%
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0,0%	1,3%	1,3%
FINANZAS Y AUDITORIA	3,6%	3,9%	7,4%
INGENIERIA EN FINANZAS	0,0%	1,3%	1,3%
ADMINISTRACION PUBLICA	10,7%	5,8%	16,5%
ECONOMIA	25,0%	10,3%	35,3%
MARKETING	10,7%	0,6%	11,4%
Total	100,0%	100,0%	200,0%

PREGUNTA 4

CARRERA	Bolsa de Valores	Bolsa de Valores de Quito	Clases universidad	Finanzas Forex	Forex	NO recuerda	Omnilife	Personalizado con el director y expertos de tema	PUCE	Statetrust	Universidad Politécnica Salesiana	Total
INGENIERIA COMERCIAL	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	144
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	108
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
FINANZAS Y AUDITORIA	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	13
INGENIERIA EN FINANZAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
ADMINISTRACION PUBLICA	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	21
ECONOMIA	0	1	2	0	0	0	0	0	4	0	0	39
MARKETING	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	5
Total	1	2	2	3	4	1	1	1	5	1	1	338

PREGUNTA 4

CARRERA	Bolsa de Valores	Bolsa de Valores de Quito	Clases universidad	Finanzas Forex	Forex	NO recuerda	Omnilife	Personalizado con el director y expertos de tema	PUCE	Statetrust	Universidad Politécnica Salesiana	Total
INGENIERIA COMERCIAL	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	144
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	1	0	0	1	1	0	0	0	1	1	0	108
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
FINANZAS Y AUDITORIA	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	13
INGENIERIA EN FINANZAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
ADMINISTRACION PUBLICA	0	1	0	0	2	0	0	0	0	0	0	21
ECONOMIA	0	1	2	0	0	0	0	0	4	0	0	39
MARKETING	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	5
Total	1	2	2	3	4	1	1	1	5	1	1	338

PREGUNTA

5

CARRERA	SI	NO	Total
INGENIERIA COMERCIAL	119	25	144
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	87	21	108
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	3	1	4
FINANZAS Y AUDITORIA	13	0	13
INGENIERIA EN FINANZAS	4	0	4
ADMINISTRACION PUBLICA	19	2	21
ECONOMIA	32	7	39
MARKETING	2	3	5
Total	279	59	338

PREGUNTA

5

CARRERA	SI	NO	Total
INGENIERIA COMERCIAL	42,7%	42,4%	85,0%
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	31,2%	35,6%	66,8%
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	1,1%	1,7%	2,8%
FINANZAS Y AUDITORIA	4,7%	0,0%	4,7%
INGENIERIA EN FINANZAS	1,4%	0,0%	1,4%
ADMINISTRACION PUBLICA	6,8%	3,4%	10,2%
ECONOMIA	11,5%	11,9%	23,3%
MARKETING	0,7%	5,1%	5,8%
Total	100,0%	100,0%	200,0%

PREGUNTA
6

CARRERA	PRESENCIAL	VIDEO CONFERENCIA	Total
INGENIERIA COMERCIAL	86	33	119
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	71	16	87
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	2	1	3
FINANZAS Y AUDITORIA	8	5	13
INGENIERIA EN FINANZAS	2	2	4
ADMINISTRACION PUBLICA	15	4	19
ECONOMIA	27	7	34
MARKETING	2	0	2
Total	213	68	281

PREGUNTA
6

CARRERA	PRESENCIAL	VIDEO CONFERENCIA	Total
INGENIERIA COMERCIAL	40,4%	48,5%	88,9%
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	33,3%	23,5%	56,9%
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0,9%	1,5%	2,4%
FINANZAS Y AUDITORIA	3,8%	7,4%	11,1%
INGENIERIA EN FINANZAS	0,9%	2,9%	3,9%
ADMINISTRACION PUBLICA	7,0%	5,9%	12,9%
ECONOMIA	12,7%	10,3%	23,0%
MARKETING	0,9%	0,0%	0,9%
Total	100,0%	100,0%	200,0%

PREGUNTA 7

CARRERA	16h00 a 18h00	18h00 a 20h00	8h00 a 10h00	8h00 a 16h00	16h00 a 20h00	10h00 a 12h00	Total
INGENIERIA COMERCIAL	16	31	8	24	18	19	116
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	11	9	15	15	21	13	84
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	1	1	1	0	0	0	3
FINANZAS Y AUDITORIA	3	1	3	2	2	2	13
INGENIERIA EN FINANZAS	0	0	1	3	0	0	4
ADMINISTRACION PUBLICA	4	4	3	2	4	2	19
ECONOMIA	4	8	1	4	5	12	34
MARKETING	1	1	0	0	0	0	2
Total	40	55	32	50	50	48	275

PREGUNTA 7

CARRERA	16h00 a 18h00	18h00 a 20h00	8h00 a 10h00	8h00 a 16h00	16h00 a 20h00	10h00 a 12h00	Total
INGENIERIA COMERCIAL	40,0%	56,4%	25,0%	48,0%	36,0%	39,6%	244,9%
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	27,5%	16,4%	46,9%	30,0%	42,0%	27,1%	189,8%
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	2,5%	1,8%	3,1%	0,0%	0,0%	0,0%	7,4%
FINANZAS Y AUDITORIA	7,5%	1,8%	9,4%	4,0%	4,0%	4,2%	30,9%
INGENIERIA EN FINANZAS	0,0%	0,0%	3,1%	6,0%	0,0%	0,0%	9,1%
ADMINISTRACION PUBLICA	10,0%	7,3%	9,4%	4,0%	8,0%	4,2%	42,8%
ECONOMIA	10,0%	14,5%	3,1%	8,0%	10,0%	25,0%	70,7%
MARKETING	2,5%	1,8%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	4,3%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	600,0%

PREGUNTA 8

CARRERA	Entre 100 y 200 dólares	Entre 200 y 300 dólares	Entre 300 y 400 dólares	Total
INGENIERIA COMERCIAL	101	16	1	118
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	80	2	2	84
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	2	1	0	3
FINANZAS Y AUDITORIA	12	1	0	13
INGENIERIA EN FINANZAS	3	1	0	4
ADMINISTRACION PUBLICA	16	1	1	18
ECONOMIA	26	6	0	32
MARKETING	2	0	0	2
Total	242	28	4	274

PREGUNTA 8

CARRERA	Entre 100 y 200 dólares	Entre 200 y 300 dólares	Entre 300 y 400 dólares	Total
INGENIERIA COMERCIAL	41,7%	6,6%	0,4%	118
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	33,1%	0,8%	0,8%	84
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0,8%	0,4%	0,0%	3
FINANZAS Y AUDITORIA	5,0%	0,4%	0,0%	13
INGENIERIA EN FINANZAS	1,2%	0,4%	0,0%	4
ADMINISTRACION PUBLICA	6,6%	0,4%	0,4%	18
ECONOMIA	10,7%	2,5%	0,0%	32
MARKETING	0,8%	0,0%	0,0%	2
Total	100,0%	11,6%	1,7%	274

PREGUNTA 9

CARRERA	NORTE	CENTRO	SUR	VALLE CUMBAYA	VALLE DE LOS CHILLOS	Total
INGENIERIA COMERCIAL	60	16	22	2	19	119
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	47	11	22	0	7	87
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0	0	3	0	0	3
FINANZAS Y AUDITORIA	2	3	4	0	4	13
INGENIERIA EN FINANZAS	1	0	2	0	1	4
ADMINISTRACION PUBLICA	6	4	4	2	3	19
ECONOMIA	21	2	3	2	4	32
MARKETING	1	0	0	0	1	2
Total	138	36	60	6	39	279

PREGUNTA 9

CARRERA	NORTE	CENTRO	SUR	VALLE CUMBAYA	VALLE DE LOS CHILLOS	Total
INGENIERIA COMERCIAL	43,5%	11,6%	15,9%	1,4%	13,8%	119
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	34,1%	8,0%	15,9%	0,0%	5,1%	87
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	0,0%	0,0%	2,2%	0,0%	0,0%	3
FINANZAS Y AUDITORIA	1,4%	2,2%	2,9%	0,0%	2,9%	13
INGENIERIA EN FINANZAS	0,7%	0,0%	1,4%	0,0%	0,7%	4
ADMINISTRACION PUBLICA	4,3%	2,9%	2,9%	1,4%	2,2%	19
ECONOMIA	15,2%	1,4%	2,2%	1,4%	2,9%	32
MARKETING	0,7%	0,0%	0,0%	0,0%	0,7%	2
Total	100,0%	26,1%	43,5%	4,3%	28,3%	279

PREGUNTA
10

CARRERA	SI	NO	Total
INGENIERIA COMERCIAL	132	11	143
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	98	10	108
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	3	1	4
FINANZAS Y AUDITORIA	13	0	13
INGENIERIA EN FINANZAS	4	0	4
ADMINISTRACION PUBLICA	19	2	21
ECONOMIA	32	7	39
MARKETING	5	0	5
Total	306	31	337

PREGUNTA
10

CARRERA	SI	NO	Total
INGENIERIA COMERCIAL	43,1%	35,5%	78,6%
CONTABILIDAD Y AUDITORIA	32,0%	32,3%	64,3%
INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	1,0%	3,2%	4,2%
FINANZAS Y AUDITORIA	4,2%	0,0%	4,2%
INGENIERIA EN FINANZAS	1,3%	0,0%	1,3%
ADMINISTRACION PUBLICA	6,2%	6,5%	12,7%
ECONOMIA	10,5%	22,6%	33,0%
MARKETING	1,6%	0,0%	1,6%
Total	100,0%	100,0%	200,0%

CARRERA									
		INGENIERIA COMERCIAL	CONTABILIDAD Y AUDITORIA	INGENIERIA DE EMPRESAS Y NEGOCIOS	FINANZAS Y AUDITORIA	INGENIERIA EN FINANZAS	ADMINISTRACION PUBLICA	ECONOMIA	MARKETING
		Recuento	Recuento	Recuento	Recuento	Recuento	Recuento	Recuento	Recuento
E-MAIL	SI	119	96	2	11	3	17	31	4
	NO	25	12	1	2	1	4	8	1
MENSAJE A CELULAR	SI	17	7	1	1	0	4	3	0
	NO	127	101	2	12	4	17	36	5
CARTAS	SI	2	2	0	1	0	3	0	1
	NO	142	106	3	12	4	18	39	4
TRÍPTICOS	SI	12	12	0	3	1	1	4	0
	NO	132	96	3	10	3	20	35	5

Anexo No. 3 Proforma de materiales



PROFORMA

Quito 6 de enero del 2009

Detalles	Unidades	Precio Unitario	Total
marcadores tiza liquida	240	\$0,65	\$156,00
Borradores	6	\$0,50	\$3,00
papel de impresora	12 resmas	\$4,50	\$54
cartuchos tinta negra y color	24	\$12	\$288
TOTAL			\$501

Validez 45 días

TOCAS NOVEDADES
Distribuidor Autorizado de Xerox
Av. De la Prensa N46-35 y Zamora
Quito - Ecuador
Telefax: (593 2) 2 271 647
Email: tocasnovedades@yahoo.es

Anexo No. 4 Proforma de activos fijos

TOCAS NOVEDADES



PROFORMA

Quito 6 de enero del 2009

<u>Detalles</u>	<u>Unidades</u>	<u>Precio Unitario</u>	<u>Total</u>
Estación de trabajo	3	\$120	\$360
Mesas de computadoras	10	\$55	\$550
Mesa de recepción	1	\$500	\$500
Pizarra tinta Líquida	1	\$120	\$120
Pantalla	1	\$90	\$90
TOTAL			\$1620

Validez 45 días

TOCAS NOVEDADES
Distribuidor Autorizado de Xerox
Av. De la Prensa N46-35 y Zamora
Quito - Ecuador
Telefax: (593 2) 2 271 647
Email: tocasnovedades@yahoo.es

Anexo No. 5 Proforma de Computadoras



Computron
10 de Agosto 4993 y Juan Galíndez
Quito, Ecuador
Tel. 2 454-011 / 2248-863

Nº de Proforma: 20001

PROFORMA

Nombre	MANUEL VARGAS
Dirección	
Teléfono	
Ciudad	QUITO NORTE

Fecha	8 de enero de 2009
Nº de pedido	
Representante	SANTIAGO GORDILLO
FOB	

Cantidad	Descripción	Precio unitario	TOTAL
10	COMPUTADOR XTRATECH Q216505 PROCESADOR AMD PHENOM 8450 DE 2.1GHZ TRIPLE CORE MAINBOARD MSI K9N6PGM2 DISCO DURO DE 500 GB SATA MEMORIA RAM 3 GB DDR2 PC 667 DVD WRITER FAX MODEM 56 K RED 10/100 LECTOR DE TARJETAS SISTEMA OPERATIVO VISTA HOME TECLADO MULTIMEDIA MOUSE OPTICO CON SCROLL PARLANTES	\$ 529.46	\$ 5,294.64
10	FLAT PANEL DE 19" VIEWSONIC	\$ 200.89	\$ 2,008.93
1	PROYECTOR LG DS325 2500 Lumenes	\$ 763.39	\$ 763.39
1	PANTALLA DE PROYECCION BENQ 64"	\$ 66.96	\$ 66.96
COMPUTADOR DOS AÑOS DE GARANTIA OTROS PRODUCTOS 1 AÑO			
Cálculo de Intereses Tarjeta de Crédito			

Plazo	cuotas	tasa %	total	t. interes
3 meses	\$ 3,036.66	0.00%	\$ 9,109.99	\$ 0.00
6 meses	\$ 1,585.14	4.40%	\$ 9,510.83	\$ 400.84
9 meses	\$ 1,076.29	6.33%	\$ 9,686.65	\$ 576.66
12 meses	\$ 822.02	8.28%	\$ 9,864.30	\$ 754.31
15 meses	\$ 669.65	10.26%	\$ 10,044.68	\$ 934.69
18 meses	\$ 568.11	12.25%	\$ 10,225.96	\$ 1,115.97
24 meses	\$ 441.53	16.32%	\$ 10,596.74	\$ 1,486.75

Subtotal	\$ 8,133.92
12% IVA	\$ 976.07
TOTAL	\$ 9,109.99

PROFORMA VALIDA POR 8 DIAS



En tecnología nadie te ofrece tanto