



Universidad Nacional de Loja

Área Jurídica Social y

Administrativa

Carrera de Banca y Finanzas

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE
UNA EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA
ESPECIALIZADA EN EL MERCADO INTERNACIONAL
DE DIVISAS (FOREX) EN LA CIUDAD DE LOJA**

Tesis previa a optar el grado de
Ingeniera en Banca y Finanzas

Autora:

Edilma Soledad Beltrán Albán

Director:

Ing. Jaime Rodrigo Loján Neira Mca. – Cp.

LOJA - ECUADOR

2016

CERTIFICACIÓN

ING. JAIME RODRIGO LOJÁN NEIRA Mca. – Cp.

DOCENTE DE LA CARRERA DE BANCA Y FINANZAS, ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS

CERTIFICA:

Que ha supervisado el trabajo de tesis titulado: "PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA ESPECIALIZADA EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE DIVISAS (FOREX) EN LA CIUDAD DE LOJA", de la aspirante señorita Edilma Soledad Beltrán Albán, previo a optar por el grado de Ingeniera en Banca y Finanzas, el cual cumple con lo establecido en el Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja , por consiguiente autorizo la presentación del informe de tesis ante los organismos institucionales correspondientes y proseguir con los trámites legales para su graduación.

Loja, Marzo del 2016.

f)  _____

ING. JAIME RODRIGO LOJÁN NEIRA Mca. - Cp.

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **EDILMA SOLEDAD BELTRÁN ALBÁN**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA** y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA** la publicación de mi tesis en el **REPOSITORIO INSTITUCIONAL - BIBLIOTECA VIRTUAL**

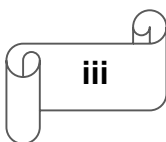
Loja, Marzo del 2016.

AUTORA: Edilma Soledad Beltrán Albán

FIRMA: _____

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Edilma Soledad Beltrán Albán', written over a horizontal line.

Cédula: 1105025280



CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.

Yo, EDILMA SOLEDAD BELTRÁN ALBÁN, declaro ser la autora de la tesis titulada "PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA ESPECIALIZADA EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE DIVISAS (FOREX) EN LA CIUDAD DE LOJA" como requisito para optar al grado de Ingeniera en Banca y Finanzas; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en las redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 15 días del mes de marzo del 2016, firma la autora.

FIRMA: _____

Autora: Edilma Soledad Beltrán Albán

Cédula: 1105025280

Dirección: Barrio La Banda

Correo Electrónico: solsito_1892@hotmail.com

Teléfono: 2 541-795

Celular: 0980099026

DATOS COMPLEMENTARIOS

Director de Tesis: Ing. Jaime Rodrigo Loján Neira Mca – Cp

Tribunal de Grado:

Presidenta: Ing. Rosa Yolanda Campoverde Bustamante, MAE

Vocal: Lic. Yenny de Jesús Moreno Salazar, Mg. Sc.

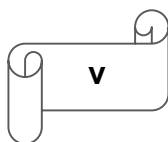
Vocal: Ing. Maritza Jackeline Peña Velez, Mg. Sc.

DEDICATORIA

El presente trabajo de tesis se lo dedico primeramente a Dios, el ser supremo, quien me ha dado la vida, me ha permitido alcanzar una de mis metas y lograr obtener una herramienta profesional para contribuir a la sociedad.

A mi hijo Mateito, que ha sido mi fuente de inspiración para seguir en la lucha, a mis padres como muestra de respeto y agradecimiento ya que ellos han sido la fuerza y el apoyo constante en mi vida y en general a toda mi familia por constituir mi pilar más fuerte; los amo y gratifico por su aliento y motivación intelectual y espiritual para culminar mis estudios universitarios, alcanzando el éxito y el triunfo, en beneficio de mi superación.

Edilma Soledad.



AGRADECIMIENTO

Expreso mi más sincero agradecimiento en primera instancia a la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica, Social y Administrativa, a la carrera Banca y Finanzas, por abrirme las puertas y permitirme avanzar con mi desarrollo personal; a cada uno de los docentes que depositaron en mi los conocimientos necesarios para poder desenvolverme profesionalmente, y a cada una de las autoridades institucionales por el buen manejo y desempeño educativo a favor de los estudiantes.

Mi agradecimiento al Ing. Jaime Rodrigo Loján Neira Mca – Cp, Director de tesis, quien con gran calidad humana, me ha guiado en la elaboración eficiente de este trabajo investigativo.

Y de manera especial a la población económicamente activa de la ciudad de Loja, y demás personas que contribuyeron con información fundamental para el desarrollo del presente proyecto, apoyando mi formación y adelanto profesional.

La Autora

a. TITULO

**PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
CAPACITACIÓN FINANCIERA ESPECIALIZADA EN EL MERCADO
INTERNACIONAL DE DIVISAS (FOREX) EN LA CIUDAD DE LOJA**

b. RESUMEN

El tema de tesis, se desarrolló en base al objetivo general de **demostrar la factibilidad de crear una empresa de capacitación financiera especializada en el mercado internacional de divisas (FOREX) en la ciudad de Loja**, y cada uno de los estudios que componen los resultados se basaron en objetivos específicos.

Dentro del estudio de mercado, se estableció la demanda real, potencial, efectiva del proyecto de inversión a través de la aplicación de 383 encuestas a la PEA de la ciudad de Loja, además se obtuvo muchas pautas que sirvieron para la determinación de las características del servicio, del precio, plaza y promoción en base a favoritismos de la población; así también se aplicó una entrevista dirigida a la Coordinadora de la carrera de Banca y Finanzas de la UNL, al Coordinador de titulación de la Carrera de Administración en Banca y Finanzas de la UTPL y al coordinador de la carrera de Negocios Internacionales de la UIDE, autoridades de carreras universitarias del área administrativa con el fin de determinar la existencia de oferta y posterior a ello calcular la demanda insatisfecha.

Para cumplir el objetivo de realizar un estudio técnico se inició utilizando el método de mínimos cuadrados para definir la localización y tamaño más adecuado; para la determinación de las instalaciones, se recurrió a profesionales en temas de construcción por cuanto se debía determinar el detalle de metros cuadrados construidos para fijar costos, y para establecer la capacidad tanto instalada como utilizada se tomó en cuenta el espacio físico correspondiente para cada área de trabajo, según el equipamiento de las mismas y las dimensiones de cada sala, para establecer cuantos pupitres irían en cada una de ellas.

En cuanto al estudio administrativo-legal para su estructuración se basó principalmente en las disposiciones de la SETEC, ley de compañías y demás normas establecidas por el municipio y organismos encargados de autorizar la apertura y funcionamiento de este tipo de empresa, también se estableció la filosofía de la empresa, para que cada miembro que pase a formar parte de ella, tenga un direccionamiento de hacia donde pretende ir la compañía.

En el estudio financiero se realizaron cotizaciones en diferentes centros comerciales de la localidad lojana, para determinar el precio o costo de cada herramienta, material y equipos necesarios para poner en marcha el negocio; adicionalmente con la finalidad de determinar la viabilidad del proyecto se utilizaron técnicas como: Estado de resultados proyectado, flujo de caja, la TIR, el VAN, periodo de recuperación de capital, análisis de sensibilidad y la relación costo-beneficio.

Obteniendo como resultado que el proyecto es viable, ya que todos los indicadores arrojaron valores positivos y por lo tanto sería buena la opción de inversión a más de que la ejecución del proyecto brindaría enormes ventajas a la población lojana y a su vez al país, no solo en formación profesional, sino también en economía.

ABSTRACT

The thesis topic is developed based on the overall objective of demonstrating the feasibility of creating a company financial training specialized in international foreign exchange market (FOREX) in the city of Loja, and each of the studies that make up the results they based on specific objectives.

In market research, the actual demand was established, potential, effective investment project through the implementation of 383 surveys EAP in the city of Loja, plus many guidelines that were used for determining characteristics was obtained service, price, place and promotion based on favoritism of the population; and an interview addressed to the Coordinator of the career of Banking and Finance UNL, the degree coordinator of the Career Management in Banking and Finance UTPL and the coordinator of the career of International Business UIDE was also applied, university courses authorities the administrative area in order to determine the existence of supply and after it calculate unmet demand.

To meet the objective of making a technical study was initiated using the least squares method to define the location and appropriate size; for determining the facilities, professionals was used in construction issues because it would determine the detail of square meters to set costs, and to establish the capacity of both installed and used took into account the corresponding physical space for each area work, depending on the equipment of the same and the dimensions of each room, to establish how many would desks in each.

As for the administrative and legal study for structuring was mainly based on the provisions of the SETEC, company law and other regulations established by the municipality and agencies responsible for authorizing the opening and operation of

this type of company philosophy was also established of the company, so that each member that becomes part of it, has an address of where the company wants to go.

Financial contributions in the study were conducted in different shopping malls lojana location to determine the price or cost of each tool, materials and equipment needed to start the business; Projected income statement, cash flow, IRR, NPV, payback period of capital, sensitivity analysis and cost-benefit: further in order to determine the feasibility of the project techniques as were used.

The result being that the project is viable, as all indicators showed positive values and therefore would be a good investment option over the implementation of the project it would provide enormous benefits to the lojana population and in turn the country, not only in vocational training, but also in economics.

c. INTRODUCCIÓN

El mercado de divisas es sin duda el mercado más lucrativo a nivel mundial y es por ello que gran parte de la población ecuatoriana se ha visto afectada por las estafas de supuestas empresas de negociación en mercado de divisas que ofrecen prodigios a las personas y garantizan la obtención de altos porcentajes de utilidad por sus inversiones, cuando en realidad no les dan nada pero si les roban sus recursos y metas establecidas con un rendimiento económico que esperaban obtener, y precisamente en este punto surge la importancia de llevar a cabo el presente trabajo de titulación proponiendo la creación de una empresa de capacitación financiera especializada en el mercado internacional de divisas (FOREX) en la ciudad de Loja, para que antes de arriesgarse a invertir, las personas se informen y conozcan cual es el funcionamiento u operatividad de este mercado.

Por lo tanto el aporte de ésta idea innovadora para la sociedad es bastante positivo, pues no solo se garantizaría un aprendizaje de calidad con lo que podrían actuar como verdaderos profesionales en este campo financiero, sino también la oportunidad de actuar e invertir o hacer negociaciones por sí mismos, sin la necesidad de tener que pagar a terceras personas o entregar sus recursos a instituciones financieras por los que le ofrecerían una tasa pasiva mínima en comparación con los porcentajes de utilidad que le ofrecería FOREX.

La estructura formal del informe final de tesis se ajusta a las disposiciones legales, establecidas en el reglamento de régimen académico dela Universidad Nacional de Loja, y contiene: **Título** correspondiente al tema de tesis seleccionado; **Resumen** en castellano e inglés en el que se detalla el cumplimiento de cada uno de los objetivos tanto general como específicos, sintetizando de forma global los

puntos más relevantes del trabajo investigativo; **Introducción** la cual refleja la importancia del tema, el aporte que este tiene para la sociedad, y la estructura del trabajo; **Revisión de Literatura** en donde constan las bases teóricas sobre las que se planteó el tema y el trabajo en general, las mismas que sustentan su desarrollo; **Materiales y Métodos** en donde se puntualizan los elementos necesarios para trabajar de forma adecuada el tema propuesto, así como los métodos, técnicas y procedimientos que describen la direccionalidad de cada una de las etapas del proceso investigativo; **Resultados**, los mismos que muestran el detalle de cada uno de los estudios del proyecto, es decir, del estudio de mercado, técnico, legal - administrativo, financiero y evaluación financiera relativamente; **Discusión** de resultados en la que se alude una comparación de como el presente proyecto de inversión podría afectar a la localidad, dependiendo de las necesidades de la población y de los resultados de la evaluación financiera.

Finalmente se complementa con las respectivas **Conclusiones y Recomendaciones** que realzan los puntos más importantes del proyecto, al mismo tiempo que se hace mención de determinadas situaciones o decisiones que podrían mejorar el proyecto en caso de ejecutarlo y por último se ubica la **Bibliografía**, que muestra las diferentes fuentes bibliográficas, es decir, libros, anuncios, direcciones electrónicas, etc., con las que se construyó la revisión de literatura y **Anexos** correspondientes que sirvieron de bases y sustento para la realización del proyecto de inversión.

d. REVISIÓN DE LITERATURA

EMPRESA

Se considera la empresa desde una perspectiva integral que la estudia como una unidad donde se mezclan no solo fenómenos económicos, sino también otros subsistemas económicos sociales más amplios. Con esta interpretación, se quiere destacar el hecho de que la empresa es un sistema social. Se puede considerar desde este punto de vista que la empresa es un instrumento para los individuos, mediante el cual los objetivos individuales y los colectivos de todas las personas que participan en ella se ven representados dentro de los objetivos empresariales. (Gil, 2013, pág. 31)

Clasificación de las empresas

Las empresas se pueden clasificar en las siguientes categorías:

a) Por su naturaleza pueden ser:

Industriales.- Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.

Comerciales.- Son aquellas que se dedican a la compra - venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productores y consumidores.

Servicios.- Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

b) Por el sector al que pertenecen:

Públicas.- Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).

Privadas.- Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas).

Mixta: Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

c) Por la integración del capital:

Unipersonales: Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.

Pluripersonales: Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales. (Bravo, 2013, pág. 3)

EMPRESA DE SERVICIOS

Las empresas de servicios son aquellas que a través de los productos intangibles permiten satisfacer las necesidades de la población clientes o usuarios. Estas

empresas hacen parte del desarrollo de la economía de cualquier país, pueden estar relacionadas con sectores tales como: transporte, comunicaciones, finanzas, turismo, tecnología de la información y comunicación, hotelería, educación, energía, luz, agua, telecomunicaciones, cultura, administración pública, espectáculos, sanidad, bienestar, medios de comunicación, asistencia social, etc. (Salinas, 2016)

CAPACITACIÓN

“Es una actividad planeada y basada en necesidades reales de conocimientos orientadas a una mejor comprensión, desempeño y actitud del ser humano en su puesto actual o futuro”. (Yturralde, 2015)

BENEFICIOS DE UNA CAPACITACIÓN

- ✓ Ayuda al individuo para la toma de decisiones y solución de problemas.
- ✓ Alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- ✓ Contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones.
- ✓ Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- ✓ Permite el logro de metas individuales.
- ✓ Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos.
- ✓ Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual. (Zamora, 2013)

CAPACITACIÓN FINANCIERA

Según la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), la educación financiera puede definirse como el proceso por el que los consumidores financieros/ inversores mejoran su comprensión de los productos financieros, conceptos y riesgos y, a través de la información, la enseñanza y/o el asesoramiento objetivo, desarrollan las habilidades y confianza para adquirir mayor conciencia de los riesgos y oportunidades financieras, tomar decisiones informadas, saber dónde acudir para pedir ayuda y tomar cualquier acción eficaz para mejorar su bienestar financiero.

MERCADOS FINANCIEROS

Los mercados financieros son el mecanismo a través del cual se intercambian activos financieros (como acciones, bonos y futuros) entre agentes económicos y el lugar donde se determinan sus precios (no tiene porqué ser un sitio físico). Su función es la de intermediación entre la gente que ahorra y la gente que necesita financiación, es decir, entre compradores y vendedores. (Sevilla, 2012)

Características de los Mercados Financieros

- ✓ **Amplitud:** Un mercado es más amplio cuanto mayor es el volumen de activos que en él se negocian. Si hay muchos inversores en el mercado, se negociarán más activos y por tanto, habrá más amplitud.
- ✓ **Transparencia:** La facilidad de obtener información sobre el mercado.

- ✓ **Libertad:** Determinada por la no existencia de barreras tanto para la compra como para la venta.
- ✓ **Profundidad:** Un mercado es más profundo cuanto mayor es el número de órdenes de compra venta.
- ✓ **Flexibilidad:** Facilidad para la rápida actuación de los agentes ante la aparición de un deseo de compra o venta. (Sevilla, 2012)

Funciones de los Mercados Financieros

- ✓ Poner en contacto a todo el mundo que quiera intervenir en él.
- ✓ Ser un mecanismo apropiado para fijar un precio adecuado a cualquier activo.
- ✓ Proporcionar liquidez a los activos.
- ✓ Reducen los plazos y costes de intermediación facilitando una mayor circulación de los activos. (Sevilla, 2012)

CLASIFICACIÓN

a) Por su forma de funcionamiento:

Mercados directos.- Son aquellos en los que los intercambios de activos se dan directamente entre demandantes de financiación y oferentes de fondos.

Mercados intermediados.- Son aquellos en donde al menos uno de los participantes en cada operación de compra o venta de activos es un intermediario financiero.

b) Por las características de sus activos:

Mercados monetarios o de dinero.- En ellos se reasignan los recursos financieros a corto plazo.

Mercados de capitales.- En ellos se reasignan los recursos financieros a largo plazo

c) Por el grado de intervención de las autoridades:

Según el grado de intervención de las autoridades en los mercados, realizado con finalidades diversas, califica a los mismos en mercados libres y mercados regulados.

d) Por su grado de formalización:

Organizados.- Son aquellos en los que se negocian con muchos títulos de forma simultánea, generalmente en un solo lugar bajo una serie específica de normas y reglamentos.

No inscritos.- Son aquellos en los que sin sometimiento a una reglamentación estricta, se intercambian activos directamente entre agentes o intermediarios.

e) Por la fase en la negociación de los activos:

Primarios.- son aquellos en que los activos financieros intercambiados son de nueva creación. Ello implica que un título puede ser objeto de negociación una vez en un mercado primario, en el momento de su emisión.

Secundarios.- Son aquellos en los que se negocian los activos financieros ya existentes cambiando la titularidad de los mismos. Los Mercados secundarios se caracterizan por un cierto grado de eficacia reflejada en unos márgenes más estrechos entre oferta y demanda, comisiones menores y volatilidad relativamente baja en las cotizaciones. (Escuela de negocios, 2008)

MERCADO DE DIVISAS

La compra y venta de divisas se ha desarrollado de tal manera que hoy en día es el mercado financiero más grande del mundo. Este mercado conocido como FOREX es un mercado extrabursátil lo cual significa que no hay una bolsa central, ni una cámara de compensación donde las órdenes sean negociadas. La reciente tecnología ha derribado las barreras que existían entre los usuarios finales de los servicios de compraventa de divisas y el mercado interbancario. La revolución de la operación en línea abrió puertas a los clientes minoristas al conectar a los creadores de mercado con los participantes del mismo de una manera eficiente y de bajo costo. Es entonces el momento donde ingresan los operadores desde sus hogares y actúan en el mercado Forex con altas posibilidades de ganancia o pérdida, que por lo general en nuestro medio obtienen como resultado pérdidas, debido en la mayoría de los casos a la falta de manejo de la información, poco entrenamiento, poco dominio de sus emociones u otras causas (Escobar, 2010, pág. 146)

Propósito de la capacitación en Mercado de Divisas

Disminuir la posibilidad de pérdida ocasionada por el poco manejo de información, ya que para ello se enunciarán, analizarán y entregarán resultados de conceptos claves necesarios para interpretar con un buen grado de acierto el mercado extrabursátil de las divisas en un plazo definido, así mismo una metodología de análisis para seguir la evolución del precio de las divisas y poder realizar inversiones con riesgos controlados. (Escobar, 2010, pág. 146)

Características del Mercado de Divisas o FOREX

Las características que hacen de este mercado singular son:

- ✓ FOREX es el mercado financiero de compra venta de divisas más grande del mundo.
- ✓ No tiene localización geográfica por lo que es un mercado Over-the-Counter (OTC)
- ✓ Es el mercado que registra los mayores movimientos de capitales a diario.
- ✓ En el intervienen más de 4.000 instituciones.
- ✓ Se trata de un mercado continuo de gran liquidez y gran volatilidad (cambios continuos de precios de compra y venta) a gran velocidad, lo que significa que se producen cambios rápidos en un corto espacio de tiempo.
- ✓ FOREX funciona las 24 horas del día, siendo sus principales centro de negociación, New York, Londres y Tokio.
- ✓ Se estima que más del 40% de las posiciones duran menos de 2 días. El USD está presente en casi el 90% de las transacciones
- ✓ En FOREX todos los movimientos y cotizaciones se expresan en pares de monedas, y aunque se puede vender y compra cualquier divisa, el 80% del volumen de mercado es generado por lo que se conoce como los siete grandes pares de divisas. (Peces, 2014, págs. 220-221)

Instrumentos financieros negociados en mercados de divisas

Forwards.- Es una transacción en la que el dinero no cambia de manos hasta una fecha futura específica, previamente acordada. En este caso, el tipo de cambio

ha sido acordado por el comprador y el vendedor en una fecha futura, y no se basa necesariamente en los tipos actuales del mercado. La transacción se produce en esa fecha, independientemente de los tipos cotizados en el mercado en ese momento. La duración de la operación puede ser de unos pocos días, unos meses o años. El tipo más común de un forward de divisas es un swap de divisas.

Futuros.- Los futuros sobre divisas son operaciones con un contrato estandarizado y una fecha de vencimiento definida (por lo general, de tres meses). Los futuros normalmente se negocian a través de un mercado creado a tal efecto y por lo general incluyen los intereses pagados por las divisas. Hay que destacar que aunque algunos dicen que no hay rollover en los futuros sobre divisas, el diferencial de tipos de interés está incorporado al precio. Se puede observar al comparar los precios de los futuros con los tipos al contado. A medida que se acerca la fecha de vencimiento de los contratos de futuros, sus precios convergen al tipo de cambio al contado de tal forma que los compradores pagarán o recibirán el diferencial como si hubieran mantenido una posición al contado.

Opciones/Warrants sobre Divisas.- Una opción sobre tipos de cambio es otro instrumento de divisas pertenecientes a los derivados. Su comprador tiene el derecho pero no la obligación de intercambiar una cantidad de dinero denominado en una divisa, en otra a un tipo acordado previamente en una fecha determinada. El mercado de opciones sobre divisas es el más profundo, grande y líquido de opciones de cualquier tipo en el mundo.

Swaps de Divisas.- Este es el tipo más habitual de forward. En un swap de divisas, dos partes intercambian divisas durante un cierto período de tiempo, acordando realizar la operación inversa en una fecha previamente acordado. Estos no son contratos estandarizados ni se negocian en mercado alguno. Los swaps de divisas se pueden utilizar para:

- ✓ Garantizar deuda más barata.
- ✓ Para cubrirse de (reducir la exposición a) las fluctuaciones del tipo de cambio.

ETFs.- Los Exchange Traded Funds (ETFs), normalmente negociados en un mercado bursátil en forma de cestas de valores con un índice subyacente. Los ETFs son sociedades de inversión abiertas cuyas acciones pueden ser negociadas para replicar inversiones en los mercados de divisas. Estos fondos realizan un seguimiento de la evolución de los precios de las divisas internacionales frente al dólar estadounidense.

Mercado al Contado (Spot).- En el mercado al contado, las divisas son intercambiadas y entregadas inmediatamente, y los precios reflejan lo que una divisa vale actualmente en términos de otra. En la mayoría de los casos las operaciones son una transacción con vencimiento a dos días, en la que dos divisas se negocian en efectivo (en lugar de utilizar un contrato). Después de las operaciones con swaps, el mercado al contado es el segundo por volumen de todos los instrumentos negociados sobre divisas. En el mercado al contado la

negociación se realiza Over The Counter (OTC), mercado parte a parte y no a través de un mercado organizado. Hay muchas divisas negociadas a diario en el mercado al contado. (Boscá, 2013)

GRUPOS DE PARES DE DIVISAS

En el mercado forex se hace referencia a pares de divisas por cuanto estas se negocian en pares, esto debido a que para comprar una divisa simultáneamente hay que vender otra divisa, de manera que las dos divisas involucradas en la transacción conforman el llamado par de divisas, como por ejemplo USD/EUR. Sin embargo existen tres tipos de grupos de divisas, clasificados según su uso y son los siguientes:

Majors.- Los Majors del mercado Forex se calcula que casi el 90 % de las transacciones que se realizan en Forex tienen como protagonista al dólar estadounidense. Es por tanto la divisa más importante del mercado y es por eso que la economía estadounidense es observada con lupa por todos los inversores. Hemos visto cuales son los pares convencionales para negociar en Forex, pero dentro de estos, a los más negociados y con mayor volumen de contratación se les denomina Majors y son los que unen al dólar estadounidense con las divisas más importantes del mundo: euro (EUR), libra (GBP), yen (JPY) , franco suizo (CHF), dólar canadiense (CAD) y dólar australiano (AUD). A esta lista muchos inversores unen ya el dólar de Nueva Zelanda (NZD). Tendríamos por tanto las siguientes combinaciones:

EUR/ USD

USD/ JPY

AUD/ USD

GBP/ USD

USD/ CHF

USD/ CAD

NZD/ USD

Cruces.- Se trata de aquellos pares de divisas que agrupan a dos monedas generalmente fuertes, pero que no contienen al dólar estadounidense. A menudo se les llama "cross-currency pair", su nombre en inglés, o abreviadamente "currency". Algunos ejemplos son GBP/ JPY, EUR / CHF EUR / JPY, o EUR /GBP.

Exóticos.- Son los pares menos utilizados ya que combinan una divisa que no es de las más utilizadas en Forex con una de las Majors, como el dólar o el euro. Se hace de este modo porque si se utilizaran cruces las comisiones tendrían que ser excesivamente altas y si ya hay muchos brokers que no negocian habitualmente los pares exóticos, hacerlo mediante cruces haría que no fueran en absoluto rentables ya que cuentan con poca liquidez. Tiene muy poca relevancia en el mercado de las divisas ya que no mueven más que un pequeño porcentaje el volumen de negocios total. (Grupo Diariocrítico, 2015)

TIPO DE CAMBIO DE DIVISAS

La divisa es un bien como otro cualquiera, por tanto a la hora de comprar o vender una divisa por otra, se establece una relación de valores entre ambas, esto

es el número de unidades monetarias que hay que dar de una divisa, para recibir una unidad de otra divisa. Dicha relación se conoce como tipo de cambio. (Peces, 2014, pág. 224)

Fijación del tipo de cambio

Tipo de cambio fijo.- Bajo este sistema los tipos de cambio no se forman por el libre juego de la oferta y la demanda de divisas, sino que los gobiernos determinan un tipo de cambio que han de mantener frente a otra divisa.

Tipo de cambio flotante.- E este sistema se deja que los mecanismos del mercado (oferta y demanda) fijen el nivel de los distintos tipos de cambio.

Tipo de cambio mixto.- Estos son sistemas aplicados principalmente por países en desarrollo o con dificultades económicas. A través de los tipos de cambio se controla el comercio y la inversión. Se establecen tipos de cambio distintos para las importaciones y las exportaciones. (Peces, 2014, pág. 225)

Determinantes del tipo de cambio

Balanza de pagos: Es la suma de todas las transacciones financieras y comerciales que realiza un país con el resto del mundo (incluye todos los pagos realizados hacia o recibidos desde otros países).

Influencia del Estado y el Banco Central: las políticas monetarias y fiscales afectan directamente a los tipos de interés y las políticas de comercio exterior (retenciones, aranceles, tratados, subsidios, etc.) suelen repercutir fuertemente sobre los niveles de exportaciones e importaciones.

Factores estacionarios: Períodos de altas exportaciones e importaciones alteran la oferta y demanda de divisas.

Relaciones de precios spot y forward: dados el volumen y la importancia de estas dos clases de operaciones, sus cotizaciones son un elemento que no puede dejar de ser observado por los operadores de los mercados de futuros.

Otros elementos importantes: cualquier tipo de situación que afecte a las expectativas, bien sean políticas o económicas, o eventos tales como desastres naturales, elecciones o amenazas de conflictos armados, suelen repercutir en los valores de la moneda. (Labastida, 2013)

PRINCIPALES PARTICIPANTES DE FOREX

Todo aquel que intercambie la moneda de un país por la de otro, participa del mercado de divisas. Sin embargo, existen algunos participantes principales dentro del mercado que son:

Bancos Centrales.- El objetivo esencial de los Bancos Centrales, como participantes activos del mercado, es la regulación del mercado de divisas, para prevenir turbulencias en las divisas, evitar crisis económicas y mantener un balance entre la exportación e importación. Los bancos centrales pueden afectar directamente, a través de intervenciones monetarias por medio de la masa monetaria y tasas de interés. El banco central puede afectar al mercado de divisas por si solo o en conjunto con otros bancos centrales. Cuando el banco central actúa de forma individual, dirige la moneda nacional, mientras que en conjunto con otros bancos está dirigido a aplicar una política monetaria común en el mercado internacional. El interés principal de los Bancos Centrales en el mercado Forex no son las ganancias, sino el control de la estabilidad de su moneda nacional o las correcciones del tipo de cambio actual, que tiene un papel considerable en la situación económica del país. Los bancos centrales que tienen mayor influencia en el mercado de divisas, son:

- ✓ El Banco Central de los EE.UU. - el Sistema Federal de Reservas (SFR),
- ✓ El Banco Central Europeo (BCE),
- ✓ El Banco de Inglaterra (también se denomina Old Lady),
- ✓ El Banco de Japón.

Bancos Comerciales.- La mayoría de las operaciones en el mercado de divisas, realizan los bancos comerciales. El resto de los participantes del mercado operan a través de las cuentas abiertas en los bancos comerciales. A través de las operaciones con sus clientes el banco acumula las necesidades del mercado y sale con estas al mercado interbancario. Los bancos comerciales no solo ejecutan

las solicitudes de los clientes, sino también realizan operaciones con sus propios fondos.

Empresas que realizan operaciones en el comercio exterior.- Las empresas importadores y exportadores que participan en el comercio internacional, muestran una demanda estable por monedas extranjeras y también colocan saldos libres como depósitos de corto plazo. Normalmente estas organizaciones no poseen acceso directo al mercado de divisas y realizan operaciones a través de los bancos comerciales.

Compañías que realizan inversión en el extranjero.- Estas compañías, que están representadas por diferentes fondos internacionales de inversión (Fondos de Inversión, Fondos del Mercado Monetario) aplican una política de gestión diversificada de activos. Estas empresas colocan su dinero en las organizaciones de custodia y corporaciones de otros países. A este tipo de empresas también pertenecen grandes corporaciones internacionales, que realizan inversiones de producción en el extranjero creando sucursales, empresas comunes como por ejemplo Xerox, Nestle, GE (General Electric), BP (British Petroleum) y otras.

Bolsas de divisas.- En algunas economías en tránsito de los países en desarrollo existen bolsas de divisas. Entre sus funciones están la realización de las operaciones cambiarias para personas jurídicas y formar el tipo de cambio en el

mercado. El tipo de cambio normalmente se regula por el Estado, que usa la compacidad del mercado bursátil.

Empresas Broker.- Las empresas broker, sirven de enlace entre los vendedores y compradores del mercado de divisas, realizando operaciones de conversión o de crédito. De este modo, las empresas broker cobran comisiones como un porcentaje de cada transacción. Últimamente, todas las compañías broker usan ECN (Electronic Communication Network - Redes electrónicas de comunicación) y algunas empresas broker crean sus propias plataformas electrónicas de trading, que proporcionan una demanda de cambio de monedas. Los clientes de las empresas broker son bancos grandes, otras empresas broker y también individuales. El acceso a tales depósitos a través de las compañías broker suele ser complicado y muchos no lo tienen. Las empresas broker solo cargan comisiones por su intermediación.

Inversores individuales.- Los participantes activos del Mercado Forex son también los individuales que realizan operaciones no comerciales, por ejemplo, transferencias de salario, turismo, pensiones, así como venden y compran divisas en efectivo. (Infin Markets Limited, 2011 - 2016)

PLATAFORMA FINANCIERA OPERATIVA

La plataforma financiera operativa es un software que provee al operador información gráfica del mercado a tiempo real, así como ofrece cualquier otro

servicio que lleve integrado en su sistema: noticias, estadísticas, simulaciones, indicadores técnicos, automatizaciones, códigos operativos, etc. (Nogales, 2015, pág. 167)

TRADING

El trading es el arte de negociar y/o especular en los mercados financieros con el objetivo de generar rentabilidades en el tiempo. A diferencia de una inversión, el trading es más de corto plazo; semanas, días, horas e incluso minutos. Se puede realizar trading en divisas, commodities, acciones, futuros, etc. La globalización y el desarrollo de la tecnología han hecho que ahora cualquier persona puede acceder a realizar trading y sentir la adrenalina de transar en los mercados financieros. (Ruiz, 2013)

PSICOTRADING

El psicotrading es una especialización que analiza, identifica y entrena los comportamientos de las personas ante el Trading o sistemas de operar en bolsa. Su función es identificar patrones de éxito y de fracaso de los traders para ejercer mayor comportamiento sobre ellos y centrarse en soluciones. (BITACORACH Consultoria de coaching, s/f)

ANÁLISIS FUNDAMENTAL

El análisis fundamental es el estudio del panorama general económico, financiero, político y de otros factores que representan y cuantifican la economía

en cuestión y pueden influenciar un instrumento financiero. Estos elementos sobre la salud de la economía y la macroeconomía de un país, ayuda a los operadores a determinar los movimientos futuros en un mercado financiero. (Pepperstone Group Limited, 2016)

ANÁLISIS TÉCNICO

El análisis técnico se define como el estudio de movimientos de mercado, básicamente a través del uso de gráficos o charts y de fórmulas matemáticas y estadísticas con el propósito último de predecir la futura tendencia de los precios. Destacando el significado del término movimientos de mercado, que incluye tres grupos de información disponibles para los inversores como son: el precio, el volumen y la posición abierta. (Brun, 2008, pág. 93)

BROKERS DE FOREX

Los Brokers de forex son las instituciones financieras que posibilitan el acceso al mercado de divisas on line. Dichos brokers proporcionan a inversores y traders plataformas de operaciones electrónicas con cotizaciones en vivo y en tiempo real para que se realicen a través de dichas plataformas comerciales todo tipo de transacciones financieras, como ser la compra y venta de divisas, de commodities y de otros instrumentos financieros. (Planeta Forex, 2001-2016)

SPREAD

En Forex, un spread es la diferencia entre los precios de compra y venta de una moneda. Básicamente, el spread representa la fuente principal de ganancias de una compañía de Forex. La forma en que las ganancias son obtenidas es muy simple: una empresa de corretaje o un corredor siempre vende una moneda por un precio mayor al que la compra. El spread es la forma en que las empresas de corretaje cubren sus gastos y generan ganancias. En efecto, el spread es una especie de comisión que toma el corredor en cada transacción. (Exness Global Limited, 2008-2016)

Pip

Un pip es la unidad más pequeña del precio de cualquier divisa. Casi todas las divisas consisten en 5 dígitos significativos y la mayoría de los pares tienen el punto decimal inmediatamente después del primer dígito. Por ejemplo EUR/USD=1.2538, en este caso un pip corresponde al cuarto espacio decimal, que es, 0.0001. Entonces, si la divisa cotizada en cualquier par es USD, un pip será siempre igual a 1/100 de un centavo. (MundoFX.co, 2016)

Precio de compra (Bid)

El precio de compra (bid) es el precio al cual el mercado está preparado para comprar una divisa específica en el mercado de Forex. En este precio, uno puede vender la divisa base. El precio de compra se muestra al lado izquierdo del presupuesto. Por ejemplo, en el par GBP/USD= 1.88112/15, el precio de venta es

1.8812. Esto significa que usted puede vender una GBP por 1.8812 dólares.
(MundoFX.co, 2016)

Precio de venta (Ask)

El precio de venta (ask) es el precio al cual el mercado está preparado para vender un específico par de divisas en el mercado de Forex. En este precio, usted puede comprar la divisa base. El precio de venta se muestra al lado derecho del presupuesto. Por ejemplo, en EUR/USD = 1.2812/15, el precio de venta aquí es de 1.2815. Esto significa que usted puede comprar un euro por 1.2815 dólares.
(MundoFX.co, 2016)

MARGEN

Cuando usted abre un nuevo margen de cuenta con un corredor de Forex, debe depositar una mínima cantidad de dinero a su corredor. Este mínimo varía de corredor en corredor y puede ser tan bajo como \$100 a cantidades más altas como \$100.000. Cada vez que se ejecuta una nueva operación un porcentaje del balance del margen de su cuenta será el margen inicial requerido para una nueva operación basado en el par de divisas subyacente, el precio actual, y el número de unidades de la operación. (MundoFX.co, 2016)

APALANCAMIENTO

El apalancamiento es la proporción del capital utilizado en una transacción para el depósito requerido. Es la habilidad para controlar grandes cantidades de dólares con un capital relativamente menor. El apalancamiento varía drásticamente según el corredor, puede ir desde 2:1 hasta 400:1. (MundoFX.co, 2016)

SEGURO DE CAMBIO

El contrato a plazo de compraventa de divisas (contrato forward o seguro de cambio) es un acuerdo en firme, no es opcional, sino de cumplimiento obligatorio, por el que dos partes acuerdan intercambiar cierta cantidad de divisas a un precio determinado y en una fecha futura. La característica principal de este tipo de contrato es su flexibilidad; las partes son las que negocian todos los términos del contrato. De esta forma, las operaciones que se realizan bajo estas características son operaciones "a medida" de las partes. Se utilizan con tres fines: cobertura, especulación y arbitraje. (Unidad Editorial Información Económica, S.L., 2016)

GESTION DE RIESGO EN FOREX

Básicamente, significa determinar cuánto está dispuesto a arriesgar el trader en una operación y cuanto quiere obtener. Si no se aplican buenas prácticas de gestión monetaria, el trader simplemente perderá demasiado dinero en posiciones en que el mercado se mueve en su contra al dejar correr excesivamente las pérdidas y tomará los beneficios de forma prematura en las posiciones ganadoras. (Canessa, 2014)

Relación Riesgo – Beneficio

Antes de abrir una posición en el mercado, el trader debe tratar de establecer una relación riesgo/beneficio. Esto significa que antes de entrar al mercado, el trader debe tener una idea de cuánto está dispuesto a perder y cuanto espera ganar con la transacción. Por lo general, la relación riesgo/beneficio debe ser de al menos 1:2 o más para que la operación valga el riesgo. Por ejemplo, si un trader aplica una relación de riesgo/beneficio igual a 3:1, esto significa que en una sola operación puede perder lo que ha obtenido en tres operaciones ganadoras lo cual no tiene sentido. El aplicar una relación de riesgo/beneficios sólida ayuda a impedir que el trader abra una posición que, en última instancia, no vale el riesgo que se corre. (Canessa, 2014)

PROYECTO

Un proyecto es la búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema, la cual tiende a resolver una necesidad humana. En este sentido puede haber diferentes ideas, inversiones de monto distinto, tecnología y metodologías con diverso enfoque, pero todas ellas destinadas a satisfacer las necesidades del ser humano en todas sus facetas, como pueden ser: educación, alimentación, salud, ambiente, cultura, etcétera. (Baca, 2013, pág. 2)

Proyecto de inversión

“El proyecto de inversión es un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se proporciona los insumos de varios tipos, producirá un bien o un servicio, útil a la sociedad.” (Baca, 2013, pág. 2)

ESTUDIO DE MERCADO

Con el nombre se estudio de mercado se denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. (Baca, 2013, pág. 5)

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO / SERVICIO

“Descripción introductoria del producto o servicio, incluyendo sus características funcionales, entorno competitivo donde se ubica y todos los atributos que permitan entender la oferta del mismo”. (Cámara de Comercio e Industria de Madrid, 2016)

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda. (Baca, 2013, pág. 28)

CLASIFICACIÓN DE LA DEMANDA

Demanda Potencial

“La demanda potencial es el volumen máximo que podría alcanzar un producto o servicio en unas condiciones y tiempo determinado, y se expresa en unidades físicas o monetarias”. (Rubira, 2013)

Demanda Real

La demanda de mercado para un producto es el volumen total que adquiriría un grupo de clientes “definido”, en un área geográfica definida, dentro de un período “definido”, en un ambiente o ámbito de mercadotecnia “definido”, bajo un programa de mercadotecnia “definido”. (Red de Vinculación Tecnológica de las Universidades Nacionales Argentinas, 2014)

Demanda Efectiva

Conjunto de mercancías y servicios que los consumidores realmente adquieren en el mercado en un tiempo determinado y a un precio dado. La demanda efectiva es el deseo de adquirir un bien o servicio, más la capacidad que se tiene para hacerlo. Punto de equilibrio entre demanda global y oferta global; es decir, combinación de puntos en donde el sector gasto monetario y los sectores producción y empleo están en equilibrio. (Definicion.org, s/f)

Demanda Insatisfecha

“Es aquella en la que lo producido u ofrecido, no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado.” (Baca, 2013, pág. 29)

OFERTA

“Es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”. (Baca, 2013, pág. 54)

Análisis de la oferta

El propósito que se persigue mediante el análisis de la oferta es determinar o medir cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio. La oferta, al igual que la demanda, está en función de una serie de factores, como son los precios en el mercado del producto, los apoyos gubernamentales a la producción, etc. (Baca, 2013, pág. 54)

Competencia

“Actualmente, las competencias se entienden como actuaciones integrales para identificar, interpretar, argumentar y resolver problemas del contexto con idoneidad y ética, integrando el saber ser, el saber hacer y el saber conocer.” (Tobón, 2013, pág. 43)

PLAN DE MARKETING

El plan de marketing es una herramienta vital y necesaria para toda empresa del Siglo XXI. Actualmente la empresa se encuentra ante un entorno altamente competitivo y dinámico, donde debe afrontar continuamente nuevos retos. El plan de marketing se puede definir como la elaboración de un documento escrito que está compuesto por la descripción de la situación actual de la empresa, el análisis de dicha situación, el establecimiento de objetivos de marketing, la definición de estrategias de marketing y los programas de acción. (Espinosa, 2014)

MARKETING MIX

El marketing mix es uno de los elementos clásicos del marketing, el cual se utiliza para englobar a sus cuatro componentes básicos: producto, precio, distribución y comunicación. Estas cuatro variables también son conocidas como las 4Ps. Las 4Ps del marketing (el marketing mix de la empresa) pueden considerarse como las variables tradicionales con las que cuenta una organización para conseguir sus objetivos comerciales. Para ello es totalmente necesario que las cuatro variables del marketing mix se combinen con total coherencia y trabajen conjuntamente para lograr complementarse entre sí. (Espinosa, 2014)

Publicidad

La publicidad es una forma de comunicación donde el emisor puede ser una empresa o cualquier otra organización pública o privada. El emisor es el que controla del mensaje y paga por transmitirlo a través de un anuncio, en un medio

de comunicación. Su objetivo puede ser estimular las ventas de un producto o servicio e influir en el comportamiento de compra del consumidor o influir en la aceptación de una idea. (Escribano, 2014, pág. 278)

Producto

“El producto es la variable por excelencia del marketing mix ya que engloba tanto a los bienes como a los servicios que comercializa una empresa. Es el medio por el cual se satisfacen las necesidades de los consumidores”. (Espinosa, 2014)

Precio

“Es la cantidad monetaria a la cual los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio”. (Baca, 2013, pág. 61)

Plaza

Es el lugar físico o virtual en el que se venden los productos y que obligatoriamente genera un canal de distribución interno de entrada hasta el punto de ventas, por ejemplo desde un fabricante o una central de compras; y en ocasiones desde el exterior hacia un minorista, venta directa. (Guiu, 2012)

Promoción

“Actividades promocionales tales como colocación de productos, descuentos, etc., que se realizan para estimular la demanda y conseguir las ventas, uno de los objetivos casi siempre principal en el plan de marketing”. (Guiu, 2012)

COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO

“Es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”. (Baca, 2013, pág. 64)

ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

“Identificación de los criterios de éxito del mercado, es decir, de los parámetros cuali-cuantitativos que definen el éxito de una firma en el mismo; tamaño, red de distribución, calidad del producto, estructura de costos, y otros factores” (Córdoba, 2011, pág. 74)

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Los canales de distribución son todos los medios de los cuales se vale la mercadotecnia para hacer llegar los productos hasta el consumidor en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos. Son las distintas rutas o vías que la propiedad de los productos toma

para acercarse cada vez más hacia el consumidor o usuario final. (Córdoba, 2011, pág. 79)

ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿cuánto, dónde, cómo y con qué producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea éste un bien o un servicio. (Córdoba, 2011, pág. 107)

TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño del proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que, a su vez, permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados. Varios elementos se conjugan para la definición del tamaño: la demanda esperada, la disponibilidad de insumos, la localización del proyecto, el valor de quipos, etc. (Sapag, 2011, pág. 105)

Tamaño Óptimo de la planta

“El tamaño óptimo de la planta es la capacidad instalada del proyecto, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica”. (Baca, 2013, pág. 100)

Capacidad Diseñada

“Corresponde al nivel máximo posible de producción o de prestación de servicio.”.
(Córdoba, 2011, pág. 108)

Capacidad Instalada

“Corresponde al nivel máximo de producción o prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria, equipos e infraestructura disponible pueden generar permanentemente”. (Córdoba, 2011, pág. 108)

Capacidad Utilizada

“Es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio se está utilizando, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas, durante un tiempo determinado” (Córdoba, 2011, pág. 108)

LOCALIZACIÓN

Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo. En general, las decisiones de localización podrían catalogarse de infrecuentes; de hecho, algunas empresas sólo la toman una vez en su historia. La decisión de localización no sólo afecta a empresas de nueva creación, sino también a las que ya están funcionando.
(Córdoba, 2011, pág. 112)

Macrolocalización

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además, compara las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto. (Córdoba, 2011, pág. 119)

Microlocalización

La micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará. (Córdoba, 2011, pág. 121)

INGENIERÍA DEL PROYECTO

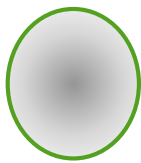
La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas o servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. (Córdoba, 2011, pág. 122)

DIAGRAMA DE FLUJO

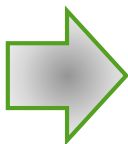
Son representaciones gráficas, en las mismas que se usan figuras geométricas para representar la secuencia que tenga un determinado proceso.

Simbología del Diagrama de Flujo

Establece la siguiente simbología para un diagrama de flujo:



Operación.- Significa que se efectúa un cambio o transformación en algún componente del producto, ya sea por medios físicos, mecánicos o químicos, o la combinación de cualquiera de los tres.



Transporte.- es la acción de movilizar de un sitio a otro algún elemento en determinada operación o hacia algún punto de almacenamiento o demora.



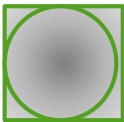
Demora.- Se presenta generalmente cuando existen cuellos de botella en el proceso y hay que esperar turno para efectuar la actividad correspondiente. En ocasiones el propio proceso exige una demora.



Almacenamiento.- Tanto de materia prima, de producto en proceso o de producto terminado.



Inspección.- Es la acción de controlar que se efectúe correctamente la operación, un transporte o verificar la calidad del producto.



Operación combinada.- Ocurre cuando se efectúa simultáneamente dos de las acciones mencionadas. (Baca, 2013, págs. 113-114)

DISTRIBUCIÓN FÍSICA DE LA PLANTA

“Proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores”. (Baca, 2013, pág. 116)

ESTUDIO LEGAL - ADMINISTRATIVO

El estudio administrativo en un proyecto de inversión proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto. Este estudio muestra los elementos administrativos tales como la planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales.

Finalmente se muestra el aspecto legal, fiscal, laboral y ecológico que debe tomar en cuenta toda organización para iniciar sus operaciones o bien para reorganizar las actividades ya definidas. (López, 2008)

Tipos de Compañías

Según la Ley de compañías del Ecuador (mayo, 2014).

Art. 2.- Hay cinco especies de compañías de comercio, a saber:

- ✓ La compañía en nombre colectivo;
- ✓ La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- ✓ La compañía de responsabilidad limitada;
- ✓ La compañía anónima; y,
- ✓ La compañía de economía mixta.

Estas cinco especies de compañías constituyen personas jurídicas. La Ley reconoce, además, la compañía accidental o cuentas en participación.

Compañía de Responsabilidad Limitada

La Ley de Compañías del Ecuador en el art. 92 menciona que La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus

aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura. Si se utilizare una denominación objetiva será una que no pueda confundirse con la de una compañía preexistente.

Estructura Organizacional

La estructura organizacional da orden a la empresa, responsabiliza el talento humano de la organización en cada una de las áreas que se han definido previamente. Su finalidad es la de establecer un sistema de papeles que han de desarrollar los miembros de una organización para trabajar juntos de forma óptima, a fin de que sean alcanzados los objetivos corporativos. (Palacio, 2011)

Organigrama Estructural

Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo. Representa una herramienta fundamental en toda empresa y sirve para conocer su estructura general. Es un sistema de organización que se representa en forma intuitiva y con objetividad. También son llamados cartas o gráficas de organización. (Córdoba, 2011, pág. 169)

Organigrama Funcional

Este tipo de estructura es la más empleada, en ella los departamentos o áreas funcionales representan tareas sustantivas de la empresa. Como es realmente muy simple, se utiliza en empresas que trabajan en condiciones estables y que tengan pocos productos o servicios y que sus tareas sean rutinarias. (Palacio, 2011)

PLANIFICACION DE RECURSOS HUMANOS

Esta planificación apoya al proyecto de inversión para tener en claro cuántas personas se requieren y con qué habilidades específicas para cada puesto. Tener un equilibrio en las contrataciones es de suma importancia ya que no se debe incorporar a empleados de más o de menos que no puedan desarrollar sus actividades laborales con satisfacción. (López, 2008)

Métodos de planificación del Recurso Humano

Reclutamiento: Este elemento consiste en proveer a la empresa de una cantidad suficiente de candidatos durante el transcurso de un periodo de tiempo determinado para depurar entre ellos a los que reúnen los requisitos necesarios para ocupar el puesto vacante. Los medios de reclutamiento pudieran ser: el periódico, la radio, televisión, volantes, entre otros. (López, 2008)

Selección de personal: Es la elección de la persona idónea para un puesto determinado y a un costo adecuado. Esta selección también debe permitir la realización del trabajador en el desempeño de su puesto, así como el desarrollo de sus habilidades potenciales a fin de hacerlo más satisfactorio así mismo y a la comunidad en que se desenvuelve, para contribuir con ello a los propósitos de la organización. (López, 2008)

MANUAL DE FUNCIONES

Es un instrumento o herramienta de trabajo que contiene el conjunto de normas y tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas y será elaborado técnicamente basados en los respectivos procedimientos, sistemas, normas y que resumen el establecimiento de guías y orientaciones para desarrollar las rutinas o labores cotidianas, sin interferir en las capacidades intelectuales, ni en la autonomía propia e independencia mental o profesional de cada uno de los trabajadores u operarios de una empresa ya que estos podrán tomar las decisiones más acertadas apoyados por las directrices de los superiores, y estableciendo con claridad la responsabilidad, las obligaciones que cada uno de los cargos conlleva, sus requisitos, perfiles, incluyendo informes de labores que deben ser elaborados por lo menos anualmente dentro de los cuales se indique cualitativa y cuantitativamente en resumen las labores realizadas en el período, los problemas e inconvenientes y sus respectivas soluciones tanto los informes como los manuales deberán ser evaluados permanentemente por los respectivos jefes para garantizar un adecuado desarrollo y calidad de la gestión. (Sanchez, 2012)

MANUAL DE BIENVENIDA

El manual de bienvenida es un soporte de comunicación imprescindible en el plan de acogida y de gran utilidad para cualquier colaborador sea trabajador eventual, becario, o Directivo. Este manual resume la cultura corporativa de la organización e incluye toda la información necesaria y útil para que la integración en el puesto y en la empresa sea lo más positiva posible. (Zapata, 2014)

ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción. Para realizar este estudio se utiliza información de varias fuentes, como por ejemplo estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones a realizar, estudios de mercado, de demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura impositiva, etc. (Anzil, 2012)

INVERSIONES

“Comprende la inversión inicial constituida por todos los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo” (Córdoba, 2011, pág. 191)

Inversiones en Activo Fijo

“Es conveniente especificar y clasificar los elementos requeridos para la implementación del proyecto (capital fijo), contemplando en este mismo compra de terrenos, construcción de obras físicas, compra de maquinaria, equipos, aparatos, instrumentos, herramientas, muebles, enseres y vehículos”. (Córdoba, 2011, pág. 191)

Depreciación

“Se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos”. (Baca, 2013, pág. 175)

Inversiones en Activos Diferidos

Los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, licencias, permisos, marcas, asistencia técnica, gastos preoperativos y de instalación, puesta en marcha, estructura organizativa. (Córdoba, 2011, pág. 192)

Amortización

“Cargo anual que se hace para recuperar la inversión”. (Baca, 2013, pág. 175)

Inversiones en Capital de Trabajo

Se conocen también como las necesidades de capital de trabajo que requiere el proyecto para comenzar su operación, ubicando los costos de los materiales (conociendo su rotación), transportes, desplazamientos y mano de obra, sueldos, arrendamiento, servicios públicos, mantenimiento, etc., determinando, ante todo, los elementos de costo significativos dentro del proceso de operación del proyecto. (Córdoba, 2011, pág. 192)

FINANCIAMIENTO

Una empresa está financiada cuando ha pedido capital en préstamo para cubrir cualquiera de sus necesidades económicas. Si la empresa logra conseguir dinero barato en sus operaciones, es posible demostrar que esto le ayudara a elevar considerablemente el rendimiento sobre su inversión. Debe entenderse por dinero barato los capitales pedidos en préstamo a tasas mucho más bajas que las vigentes en las instituciones bancarias. (Baca, 2013, pág. 186)

Ingresos

“La definición de ingresos incluye tanto los ingresos de actividades ordinarias, es decir, ventas, comisiones, intereses, etc.; como las ganancias que no son ingresos de actividades ordinarias”. (Bravo, 2013, pág. 6)

Egresos

Constituyen los desembolsos necesarios que se realizan para cumplir con los objetivos de la empresa tales como: sueldos, servicios básicos, suministros de materiales, etc. La definición de gastos incluye tanto las pérdidas como los gastos que surgen en las actividades ordinarias de la entidad. (Bravo, 2013, pág. 6)

Costos Fijos

“Los costos fijos ocurren independientemente de la generación de ingresos de la empresa, pues no están ligados a la producción. Así, aunque la empresa no comercialice producto alguno o no venda ningún servicio, los costos fijos siempre estarán”. (Equipo Editorial de DestinoNegocio.com, 2015)

Costos Variables

“Están asociados con la productividad de la empresa, y varían de acuerdo con lo que se produce y se vende. Gastos como la materia prima, los insumos y las horas extra son algunos ejemplos de costos variables”. (Equipo Editorial de DestinoNegocio.com, 2015)

ESTADO DE SITUACIÓN ECONÓMICA

“El Estado de situación económica denominado también Estado de Pérdidas y Ganancias, Estado de rentas y gastos, Estado de operaciones, etc., se elabora al

finalizar el periodo contable con el objeto de determinar la situación económica de la empresa”. (Bravo, 2013, pág. 191)

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

El flujo de efectivo es un estado financiero que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo. El objetivo del flujo de efectivo es determinar la capacidad de la empresa, entidad o persona para generar el efectivo que le permita cumplir con sus obligaciones inmediatas y directas, para sus proyectos de inversión y expansión. Además, este flujo de efectivo permite hacer un análisis de cada una de las partidas que inciden en la generación de efectivo, el cual puede ser de gran utilidad para elaborar políticas y estrategias que permitan a la empresa utilizar óptimamente sus recursos. (Reyes, 2013)

EVALUACIÓN FINANCIERA

“La evaluación financiera procura estimar el rendimiento de un proyecto en términos de recursos monetarios para un agente específico (la entidad o individuo financiero o ejecutor, por ejemplo)”. (Córdoba, 2011, pág. 266)

Valor Actual Neto – VAN

Es el valor monetario que resulta de resaltar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento a tiempo cero. (Baca, 2013, págs. 182-183)

$$VPN = \frac{\sum F_n}{(1+i)^n} - \text{Inversión Inicial}$$

$$VPN = \text{Flujos Actualizados} - \text{Inversión Inicial}$$

VAN = Valor Actual Neto

F_n = Flujo Neto.

i = Tasa de descuento

n = Número de periodo.

Costo de capital o tasa mínima aceptable de rendimiento.

Antes de invertir, una persona siempre tiene en mente una tasa mínima de ganancia sobre la inversión propuesta, llamada tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), y la referencia para su cálculo es el índice inflacionario. Sin embargo cuando un inversionista arriesga su dinero, para él no es atractivo mantener el poder adquisitivo de su inversión, sino que esta tenga un crecimiento real: es decir, le interesa un rendimiento que haga crecer su dinero más allá de haber compensado los efectos de la inflación. Si se define la TMAR como:

$$TMAR = i + f + if; \text{ i = premio al riesgo; f = inflación}$$

En términos generales se considera que un premio al riesgo, considerado ahora como la tasa de crecimiento real del dinero invertido, habiendo compensado los efectos inflacionarios, debe ser entre el 10 y 15%. (Baca, 2013, pág. 184)

Tasa Interna de Retorno

Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Con el criterio de aceptación que emplea el método de la TIR: si esta es mayor que la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR), acepte la inversión, es decir, si el rendimiento de la empresa es mayor que el mínimo fijado como aceptable, la inversión es económicamente rentable. (Baca, 2013, pág. 184)

$$\text{TIR} = T_m + D_t * \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

En donde:

TIR = Tasa Interna de Retorno.

Tm = Tasa menor.

Dt = Diferencia de tasa.

VAN menor = VAN calculado con la menor tasa de actualización.

VAN mayor = VAN calculado con la mayor tasa de actualización.

Relación Beneficio – Costo

La relación beneficio-costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión. El método lleva a la misma regla de decisión del VAN, ya que cuando este es cero, la relación beneficio-costo será igual a uno. Si el VAN es mayor a 0, la relación será mayor que uno, y si el VAN es negativo, este será menor que uno. (Sapag, 2011, pág. 256)

$$\frac{BE}{C} = \frac{INGRESOS\ TOTALES}{COSTOS\ TOTALES}$$

Periodo de Recuperación de Capital

“El periodo de recuperación de la inversión, PRI, es el tercer criterio más usado para evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado” (Sapag, 2011, pág. 254)

$$PRC = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros flujos}}{\text{Flujos del año que supera la inversión}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO

“Es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables. Es decir, es el punto en el que la empresa no produce ni pérdida, ni ganancia”. (Baca, 2013, pág. 179)

Punto de equilibrio en función de ingresos

Se define como el nivel de ventas en cifras monetarias en el cual la empresa no gana ni pierde, es decir aquel nivel en el cual el margen de contribución cubre los costos fijos, y se define como margen de contribución a la diferencia entre el precio neto de venta y el costo unitario variable. (Marquez, 2015)

$$PE = \frac{COSTOS FIJOS}{1 - \frac{COSTOS VARIABLES TOTALES}{VENTAS TOTALES}}$$

Punto de equilibrio en función de la capacidad instalada

“Se define como el nivel de ventas en unidades por vender en la cual la empresa no gana ni pierde, es decir aquel nivel en el cual el margen de contribución cubre los costos fijos”. (Marquez, 2015)

$$PE \% = \frac{COSTOS FIJOS}{VENTAS - COSTOS VARIABLES} * 100$$

Análisis de Sensibilidad

Se denomina análisis de sensibilidad (AS) al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuánto se afecta o cuan sensible es la TIR ante cambios en determinadas variables del proyecto, como son los costos totales, ingresos, volumen de producción, tasa y cantidad de financiamiento, etc. (Baca, 2013, pág. 191)

$$\text{TIR} = T_m + D_t * \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

$$\text{Diferencia TIR} = \text{TIR Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\%V = \frac{\text{Diferencia TIR}}{\text{TIR del proyecto}} * 100$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% V}{\text{Nueva TIR}}$$

El criterio de sensibilidad es el siguiente:

- Si el coeficiente es mayor a 1 el proyecto es sensible.
- Si el coeficiente es menor a 1 el proyecto no es sensible.
- Si el coeficiente es igual a 1 no hay efectos sobre el proyecto.

e. MATERIALES Y MÉTODOS

Para la realización de la presente investigación se hizo uso de ciertos materiales, tales como: libros, revistas, internet, computadora, flash memory, fotocopias, impresiones, carpetas, empastados, anillados, etc, que sirvieron como medios para la obtención de información.

MÉTODOS

INDUCTIVO.- Sirvió de apoyo dentro del estudio de mercado en el análisis de la demanda, puesto que los datos que se obtuvieron de la encuesta aplicada a la muestra se generalizaron para el total de la población económicamente activa de la localidad lojana.

DEDUCTIVO.- Este método se adoptó en el estudio de mercado para la segmentación y muestreo a partir del total de la población económicamente activa.

ANALÍTICO.- Se empleó en el análisis de la oferta y demanda, en la interpretación de datos y gráficos estadísticos; en el estudio o evaluación financiera al interpretar las fórmulas que se aplicaron para determinar la viabilidad misma del proyecto, a más de que fue útil para el desarrollo de la discusión y propuesta de conclusiones y recomendaciones resaltando los beneficios que traería la ejecución del proyecto, no solo para los socios sino principalmente para la sociedad.

TÉCNICAS

OBSERVACIÓN.- Se trabajó esta técnica en el estudio técnico, determinando la micro localización y la instalación más adecuada para facilitar el dictado de las capacitaciones sobre Mercado de divisas.

RECOLECCIÓN BIBLIOGRÁFICA.- Proporcionó información en la construcción de revisión de literatura, para mayor comprensión de los términos y pasos a seguir para la realización del presente trabajo.

ENCUESTAS.- Ayudó en el estudio de mercado para la obtención de información referente a la demanda que pueda tener la empresa en propuesta de creación, la misma que fue dirigida a la población económicamente activa mayores de 18 años de la ciudad de Loja.

ENTREVISTA.- Sirvió dentro del estudio de mercado para la obtención de información referente a la oferta, pues ésta fue aplicada a determinadas autoridades de carreras correspondientes al área administrativa de las tres universidades de la localidad lojana, es decir, al Coordinador de titulación de la carrera de Administración en Banca y Finanzas de la UTPL, al Coordinador de la carrera de Negocios Internacionales de la UIDE y a la Coordinadora de la carrera de Banca y Finanzas de la UNL.

POBLACIÓN Y MUESTRA

La empresa de capacitación financiera especializada en el mercado de divisas (FOREX) va dirigido a la población económicamente activa de la ciudad de Loja mayores de 18 años de edad y en el siguiente cuadro se detallan las condiciones o características que esta debe tener, para acceder a la capacitación.

CUADRO # 1

| SEGMENTACIÓN DE MERCADO | |
|--|--|
| VARIABLES DEMOGRÁFICAS | |
| SEXO | Masculino y femenino |
| EDAD | Entre 18 años y mas |
| INGRESOS | Población económicamente activa |
| INSTRUCCIÓN | Conocimientos básicos en administración financiera |
| OCUPACIÓN | De toda profesión, oficio o tipo de trabajo |
| ESTADO CIVIL | Sin restricción |
| VARIABLES GEOGRÁFICAS | |
| Procedencia local, clientes de la ciudad de Loja | |
| VARIABLES SOCIOECONÓMICAS | |
| CLASE SOCIAL | Media baja, media alta y alta |
| CLASES CONDUCTUALES | |
| Estilo de vida Población que prefiere buscar opciones antes de invertir en bancos. | |

Fuente: Investigación de campo

CÁLCULO DE LA MUESTRA

Ahora para el cálculo de la muestra, se partió del dato de la PEA de ciudad de Loja, tanto del 2001, como del 2010, según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) para que a través de la aplicación de la fórmula del monto, se pueda determinar la tasa de crecimiento que esta ha generado en los últimos años.

DATOS PARA EL CÁLCULO DE LA TASA DE CRECIMIENTO:

- ✓ Población económicamente activa (PEA) de la ciudad de Loja (2001) según el INEC: 50.359 hab.
- ✓ Población económicamente activa (PEA) de la ciudad de Loja (2010) según el INEC: 78.319 hab.

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

Dónde:

M = población futura

C = población actual

i = tasa de crecimiento poblacional (PEA)

n = número de años

$$78.319 = 50.359 (1+i)^9$$

$$\frac{78.319}{50.359} = (1+i)^9$$

$$1,555213567 = (1+i)^9$$

$$\text{Log. } 1,555213567 = 9 \text{ Log. } (1+i)$$

$$\frac{\text{Log. } 1,555213567}{9} = \text{Log. } (1+i)$$

$$0,021310004 = \text{Log. } (1+i)$$

$$\text{Antilog. } 0,021310004 = 1+i$$

$$1,050291871 - 1 = i$$

$$i = 0,05029187 * 100$$

$$i = 5,03\%$$

La tasa de crecimiento poblacional de la PEA en la ciudad de Loja, es del 5,03%, por lo tanto para conocer la población actual al año 2015, se aplica la fórmula de la población futura.

FÓRMULA (Población futura)

Dónde:
P_f = población futura
P_a = población actual
I = tasa de crecimiento poblacional
n = tiempo

$$P_f = P_a * (1+i)^n$$

$$P_{2015} = 78.319 * (1 + 0,05029187)^5$$

$$P_{2015} = 100.096 \text{ habitantes}$$

Entonces la Población Económicamente Activa de la ciudad de Loja en el año 2015, es de 100.096 habitantes, de los cuales se debe determinar una muestra para la aplicación de encuestas, y obtención de datos relativos a la demanda.

FÓRMULA (segmentación)

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

Dónde:
n= Tamaño de la muestra
N = Tamaño de la población
o= Desviación estándar de la población (0,5)
z= Nivel de confianza 95% (1,96)
e=Limite de error aceptado 5% (0,005)

$$n = \frac{100.096 * (0,5)^2 * (1,96)^2}{(100.096 - 1) * (0,05)^2 + (0,5)^2 * (1,96)^2}$$

$$n = \frac{96.132,1984}{250,2375 + 0,9604}$$

$$n = \frac{96.132,1984}{251,1979}$$

n=383 personas

Por lo tanto se deberán aplicar 383 encuestas distribuidas porcentualmente en las diferentes parroquias de la ciudad de Loja.

CUADRO # 2

| DISTRIBUCIÓN MUESTRAL | | | |
|------------------------------|--|----------------|-------------------|
| NOMBRE DE LA CIUDAD | POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA | MUESTRA | PORCENTAJE |
| Loja | 100.096 hab. | 383 | 100% |
| PARROQUIAS URBANAS | POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA | MUESTRA | PORCENTAJE |
| Valle | 18.017 | 69 | 18% |
| Sucre | 41.039 | 157 | 41% |
| Sagrario | 9.009 | 34 | 9% |
| San Sebastián | 32.031 | 123 | 32% |
| TOTAL | 100.096 hab. | 383 | 100% |

Fuente: INEC e Ilustre Municipio de Loja

f. RESULTADOS

ESTUDIO DE MERCADO

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un estudio de mercado para establecer la oferta, la demanda real, potencial, efectiva e insatisfecha del proyecto de inversión y a su vez determinar gustos y preferencias, que sirvan de base para el planteamiento y delimitación del servicio que se pretende ofrecer, así como su precio, plaza y promoción.

Objetivos Específicos

1. Determinar la demanda potencial, real, efectiva e insatisfecha del proyecto de inversión.
2. Delimitar la oferta existente en la localidad a través de la entrevista que se aplique a ciertas autoridades universitarias.
3. Analizar de forma general tanto la oferta como la demanda, con el fin de establecer gustos y preferencias de los posibles clientes.
4. Delimitar las características del servicio que se vaya a ofrecer, así como su precio, plaza y promoción.

DATOS REFERENTES A LA ENCUESTA APLICADA A LA DEMANDA.

Después de la aplicación de encuestas a la demanda, que en este caso es la Población Económicamente Activa mayores de 18 años, a continuación se presentan los resultados obtenidos mediante la utilización de cuadros, para facilitar su comprensión, y a su vez, esta recolección de datos sirve de base para la mejor delimitación del servicio que se va a ofrecer, denotando gustos y preferencias de los posibles clientes.

1. ¿Conoce usted sobre el mercado de divisas FOREX?

CUADRO # 3

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | NUMERO DE ENCUESTADOS |
|--------------|------------|-------------|-----------------------|
| SI | 123 | 32% | 383 |
| NO | 260 | 68% | 383 |
| TOTAL | 383 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de la población encuestada el 68% no conoce el mercado de divisas y el 32% en parte si conocen la funcionalidad que este tiene porque han recibido algún tipo de preparación, sin embargo la gran mayoría de este porcentaje cree conocer el mercado FOREX, mas no lo conoce a profundidad ya que simplemente han escuchado hablar de tema o han leído algo en internet, pero no lo conocen con exactitud como para arriesgarse a invertir o tan solo verlo como una opción de inversión.

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

CUADRO # 4

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | PERSONAS QUE CONOCEN FOREX |
|-------------------------|------------|-------------|----------------------------|
| Internet | 98 | 52% | 123 |
| Recomendación de amigos | 19 | 10% | 123 |
| Periódico | 0 | 0% | 123 |
| Televisión | 15 | 8% | 123 |
| Otros | 56 | 30% | 123 |
| TOTAL | 188 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de personas que conocen FOREX o tienen alguna noción sobre el tema, el 52% se ha informado por internet, ya que esta es una herramienta cómoda, accesible y de bajo costo, el 30% por otros medios, tales como clases de la Universidad, Charlas sobre el tema y otras personas han recibido capacitaciones sobre FOREX y por lo tanto tienen un poco más de conocimiento; el 10% por recomendación de sus amigos tienen cierto conocimiento y el 8% porque han escuchado noticias o reportajes en televisión.

3. ¿Usted ha recibido o está inscrito actualmente en un curso de capacitación sobre el mercado de divisas FOREX?

CUADRO # 5

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | PERSONAS QUE CONOCEN FOREX |
|----------------|-------------------|-------------------|-----------------------------------|
| SI | 11 | 9% | 123 |
| NO | 112 | 91% | 123 |
| TOTAL | 123 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTREPRETACIÓN

Como ya se mencionó anteriormente del total de personas que conocen sobre el mercado de divisas FOREX apenas el 9% ha recibido o está inscrito actualmente en un programa de capacitación sobre el tema, mientras que el 91% no, debido a que en la localidad lojana no existe una empresa dedicada a prestar este servicio, a más de que el costo de estas capacitaciones en otras ciudades y países es elevado.

4. En caso de haber recibido algún tipo de capacitación sobre el mercado de divisas FOREX, indique el nombre de la empresa.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

La mayoría de las personas accede a los cursos o capacitaciones virtuales, pues están o estuvieron inscritos en páginas determinadas como; bolsadevalores.com; markets.com; y muy pocos asisten en modalidad semi presencial en instituciones como la Universidad San Marcos Lima – Perú, ahora bien, estas páginas web no son del país, y precisamente las personas no acceden mucho a este servicio porque sus costos son elevados y ciertas empresas a nivel nacional también

cobran un margen elevado por persona para capacitarlos, siendo esta una gran limitante, por lo que al ofertar este servicio en la ciudad de Loja, se deberá plantear un precio accesible para las personas pero también bueno para la empresa, es decir, buscando el prodesarrollo de ambas partes.

5. ¿Le gustaría conocer la operatividad del mercado de divisas FOREX?

CUADRO # 6

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | NUMERO DE ENCUESTADOS |
|--------------|------------|-------------|-----------------------|
| SI | 356 | 93% | 383 |
| NO | 27 | 7% | 383 |
| TOTAL | 383 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de personas encuestadas al 93% le gustaría conocer a profundidad la operatividad del mercado de divisas FOREX, y el 7% no, precisamente dado a que no lo conocen, y es más ni han escuchado hablar sobre este mercado, o sobre esta opción para invertir, por lo tanto no se interesan siquiera en conocer sobre el tema.

6. ¿Estaría usted interesado en capacitarse sobre la operatividad de FOREX, para actuar con seguridad dentro de este mercado?

CUADRO # 7

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | PERSONAS QUE DESEARÍAN CONOCER FOREX |
|--------------|------------|-------------|--------------------------------------|
| SI | 320 | 90% | 356 |
| NO | 36 | 10% | 356 |
| TOTAL | 356 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de personas que gustaría de conocer el mercado de divisas FOREX el 90% está realmente interesado en capacitarse sobre su operatividad, para arriesgarse a actuar dentro del mismo, y realizar inversiones, mientras que el 10% no, pues prefieren conocer este mercado por otros medios, antes de capacitarse, siendo esta una opinión errónea ya que exactamente por ello las personas hacen colocaciones equivocadas y en lo posterior obtienen resultados negativos, decepcionándose así de invertir por este medio de negociación.

7. ¿Por cuánto tiempo le gustaría recibir esta capacitación?

CUADRO # 8

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | PERSONAS INTERESADAS EN CAPACITARSE SOBRE FOREX |
|-----------------------|------------|-------------|---|
| 16 Horas | 99 | 31% | 320 |
| 24 Horas | 48 | 15% | 320 |
| 40 Horas | 106 | 33% | 320 |
| Mayor número de horas | 67 | 21% | 320 |
| TOTAL | 320 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Con referencia al tiempo de capacitación, el 33% de las personas interesadas en formarse sobre el mercado de divisas desea que esta capacitación se dé por 40 horas, el 31% prefiere 16 horas, el 21% señala que gustaría de un mayor número de horas, mientras el 15% opina que mejor sería que el curso se dicte por un periodo de 24 horas; sin embargo en el país se validan y aceptan certificados de

capacitaciones con duración de 40 horas mínimo, es por ello que la mayor parte de la población prefiere este tiempo de formación o inclusive un espacio mayor.

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

CUADRO # 9

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | PERSONAS INTERESADAS EN CAPACITARSE SOBRE FOREX |
|----------------------|------------|-------------|---|
| Presencial | 243 | 76% | 320 |
| Por Videoconferencia | 67 | 21% | 320 |
| Otro | 10 | 3% | 320 |
| TOTAL | 320 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En cuanto a la modalidad preferente para la población interesada en capacitarse en FOREX, el 76% opinan que sería mejor la modalidad presencial, el 21% opta mejor por la capacitación virtual, y el 3% menciona la posibilidad de ofrecer una modalidad semipresencial o a distancia, que si podría ser una opción, sin embargo se dificultaría puesto que la plataforma de FOREX está disponible las 24 horas al día de lunes a viernes, por lo tanto las prácticas se verían afectadas los fines de semana.

9. ¿En qué horarios le gustaría asistir?

CUADRO # 10

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | PERSONAS INTERESADAS EN CAPACITARSE SOBRE FOREX (modalidad presencial) |
|------------------|------------|-------------|--|
| De 08H00 a 10H00 | 37 | 15% | 243 |
| De 08H00 a 16H00 | 5 | 2% | 243 |
| De 10H00 a 12H00 | 17 | 7% | 243 |
| De 16H00 a 18H00 | 41 | 17% | 243 |
| De 16H00 a 20H00 | 19 | 8% | 243 |
| De 18H00 a 20H00 | 105 | 43% | 243 |
| Otro horario | 19 | 8% | 243 |
| TOTAL | 243 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Con respecto al horario del total de personas que prefieren la modalidad presencial, el 43% prefiere asistir al horario nocturno de seis de la tarde a ocho de la noche, el 17% asistiría en el horario de la tarde de cuatro a seis, el 15% optaría mejor por el horario de la mañana de ocho a diez, el 8% preferiría otros horarios, pero igualmente por la tarde o hacen mención de las capacitaciones en los días sábados, para que estas den extensión a todo el día; otro 8% de la población opinan que sería bueno el horario de cuatro de la tarde a ocho de la noche, el 7% prefiere el horario de diez de la mañana a doce del día, y el 2% podría asistir de ocho de la mañana a cuatro de la tarde.

Por lo tanto como se puede observar la mayor parte de la población prefiere el horario de la tarde y noche, ya que se les hace más fácil debido a que la mayoría

culmina su jornada de trabajo entre las cinco y seis de la tarde y luego pueden cómodamente recibir la capacitación.

10. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar Ud. por el curso de capacitación?

CUADRO # 11

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | PERSONAS INTERESADAS EN CAPACITARSE SOBRE FOREX (modalidad presencial) |
|-------------------------|------------|-------------|--|
| Entre 150 y 250 dólares | 197 | 81% | 243 |
| Entre 251 y 350 dólares | 2 | 1% | 243 |
| Entre 351 y 450 dólares | 0 | 0% | 243 |
| Otro precio | 44 | 18% | 243 |
| TOTAL | 243 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Con referencia al precio, los rangos prescritos en el cuadro anterior fueron establecidos principalmente en base a la competencia existente en la localidad en cuanto a centros de capacitación en general, tales como el Centro de Estudios Latinoamericano en donde cobran aproximadamente \$60 por matrícula y \$40 por mensualidades para cursos que tengan una duración aproximada de un año, a más de tomar en consideración el precio que algunas empresas a nivel nacional dedicadas específicamente a la formación de operadores en FOREX de forma presencial cobran por este servicio; tales como: la empresa FOREX GUAYAQUIL que cobra \$600 por un curso introductorio de dos semanas y \$1200 por un curso avanzado de cuatro semanas, FOREX GOLDEN ELITE, presta su servicio de

capacitación en la ciudad de Quito, y por el mismo cobra \$500 por un total de 15 horas y MARKET TRADER INSTITUTE que se ubica en la capital cobra \$1500 por su servicio, y por ende por hacer una mejor propuesta y que esta sea más accesible a la población se propusieron tales rangos de precios.

Los datos arrojaron que del total de personas encuestadas el 81% estaría dispuesto a pagar entre 150 y 250 dólares por el curso de capacitación, siendo esta la propuesta de precio más bajo, sin embargo el 18% de la población estaría dispuesto a pagar menos de ésta cantidad, es decir entre 25 y 100 dólares, precisamente por el desconocimiento que tienen sobre todo lo que ganarían capacitándose en el tema de mercado de divisas, además desconocen los precios que ofertan otras empresas del país y por ende no toman en cuenta que en realidad el precio que se propone es relativamente bajo.

11. ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que se ubique la empresa de capacitación?

CUADRO # 12

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | PERSONAS INTERESADAS EN CAPACITARSE SOBRE FOREX (Modalidad presencial) |
|-----------------------|------------|-------------|--|
| Centro de la ciudad | 208 | 86% | 243 |
| Al sur de la ciudad | 15 | 6% | 243 |
| Al norte de la ciudad | 15 | 6% | 243 |
| Otro sector | 5 | 2% | 243 |
| TOTAL | 243 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de la población el 86% preferiría que la empresa se ubique en el centro de la ciudad de Loja, obviamente por la facilidad de transporte, la cercanía a sus trabajos, etc., mientras que el 6% preferiría recibir la capacitación en el norte de la ciudad, y otro 6% desearía que esto se de en el sur de la ciudad, por la cercanía a sus hogares y para evitarse costos de transporte, sin embargo si sería más accesible y conveniente que la empresa se ubique en el centro, por la facilidad tanto para los clientes como también para que la empresa se dé a conocer ya que este sector de la ciudad, es bastante incurrido y muy comercial.

12. ¿Por qué otro medio le interesaría recibir más información sobre la capacitación?

CUADRO # 13

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | PERSONAS INTERESADAS EN CAPACITARSE SOBRE FOREX (Modalidad presencial) |
|---------------------|------------|-------------|--|
| E-mail | 153 | 63% | 243 |
| Mensajes al celular | 37 | 15% | 243 |
| Trípticos | 51 | 21% | 243 |
| Otros | 2 | 1% | 243 |
| TOTAL | 243 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Además al 63% de la población interesada en capacitarse, le gustaría recibir más información sobre el mercado de divisas a través de su correo electrónico, pues

con los avances de la tecnología y la política de cero papel, sería más conveniente optar por esta opción, sin embargo el 21% de encuestados quisieran recibir información por medio de trípticos, el 15% por mensajes a sus teléfonos celulares, y apenas el 1% desearía otro medio de información, tales como cuadernillos, pero estos documentos siempre tienden a perderse, por lo que sería mejor el traspaso de información vía internet, ya que estaría a total disposición de los usuarios, en cada uno de sus correos.

13. En caso de crearse una empresa de capacitación financiera especializada en el mercado de divisas FOREX en la ciudad de Loja ¿Ud. accedería a los cursos que esta le pueda ofrecer?

CUADRO # 14

| DETALLE | FRECUENCIA | PORCENTAJE | PERSONAS INTERESADAS EN CAPACITARSE SOBRE FOREX (Modalidad presencial) |
|--------------|------------|-------------|--|
| SI | 243 | 100% | 243 |
| NO | 0 | 0% | 243 |
| TOTAL | 243 | 100% | |

FUENTE: Encuestas aplicadas a la demanda

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del total de personas interesadas en capacitarse en modalidad presencial, el 100% ha dado una respuesta positiva, ya que afirman que en el caso de crearse una empresa de capacitación en FOREX en la ciudad de Loja, si accederían a este servicio, y de hecho se mostraban entusiasmados pues tendrían la oportunidad de conocer algo nuevo e innovador que les beneficiaría enormemente

para su desarrollo intelectual, como para también incentivarse en la búsqueda de otras opciones de inversión en las que sin pagar comisión y obteniendo los conocimientos y habilidades necesarias guiados por profesionales lograrían un gran conocimiento económico y así podrían generar sus propios negocios o fuentes de empleo.

ANÁLISIS GENERAL DE LA DEMANDA

Con el objetivo de tener una premisa de la posible aceptación que tendría el servicio de capacitación sobre el mercado de divisas FOREX dentro del mercado lojano, se aplicó una encuesta de la que se obtuvieron los siguientes resultados.

Del total de personas encuestadas el 68% de la población objeto de estudio no conoce el mercado de divisas y el 32% tiene una pequeña noción del tema porque han recibido algún tipo de preparación o información, sin embargo la gran mayoría de este porcentaje cree conocer el mercado FOREX, más no lo conoce a fondo ya que simplemente han escuchado hablar del tema en noticias, reportajes de televisión, por recomendación de sus amigos, por clases de la Universidad o simplemente han leído algo en internet, pero no lo conocen con exactitud como para arriesgarse a invertir o tan solo verlo como una opción de inversión.

Ahora bien de este 32% apenas el 9% ha recibido o está inscrito actualmente en un programa de capacitación en FOREX, debido a que en la localidad lojana no existe una empresa dedicada a prestar este servicio, a más de que el costo de estas capacitaciones en otras ciudades y países es elevado, por ello la mayoría de las personas acceden a los cursos o capacitaciones virtuales, pues están o estuvieron inscritos en repositorios como; bolsadevalores.com; markets.com; y

muy pocos asisten en modalidad semi presencial en establecimientos como la Universidad San Marcos de Lima – Perú.

Del total de personas que quieren conocer el mercado de divisas, es decir el 93% de la PEA total, se deduce el 90% ya que éstos están realmente interesados en capacitarse sobre su operatividad, para arriesgarse a actuar dentro del mismo, y realizar inversiones, mientras que el 10% no, pues prefieren conocer este mercado por otros medios, antes de capacitarse, siendo esta una opinión errónea ya que exactamente por ello las personas hacen colocaciones equivocadas y en lo posterior obtienen resultados negativos, decepcionándose así de invertir por este medio de negociación. Sin embargo de aquellos que afirmaron su interés en prepararse, la mayoría, específicamente el 33% de las personas desea que esta capacitación tenga una duración de 40 horas, el 31% prefiere 16 horas, el 21% señala que gustaría de un mayor número de horas, debido a que en el país se validan y aceptan certificados de capacitaciones con duración mínima de 40 horas.

En cuanto a la modalidad preferente para la población interesada en capacitarse en FOREX, el 76% opinan que sería mejor la modalidad presencial, el 21% opta mejor por la capacitación virtual, y el 3% menciona la posibilidad de ofrecer una modalidad semipresencial o a distancia, sin embargo esta no se considera adecuada puesto que la plataforma de FOREX está disponible las 24 horas del día excepto los fines de semana y esto dificultaría las practicas a los usuarios. Además se cree que es más conveniente la modalidad presencial, porque ofrecería una educación de mejor calidad que la virtual, ya que se pueden atender en absoluto todas las dudas que puedan tener los participantes.

Con respecto al horario la mayoría preferiría que los cursos de capacitación se dicten en el horario vespertino y nocturno ya que se les hace más fácil por sus

trabajos, al mismo tiempo hacen mención que el precio máximo que estarían dispuestos a pagar por estos cursos en su mayoría se centra entre 150 y 250 dólares, y es que en realidad el precio que se propone es relativamente bajo, en comparación a otras empresas nacionales e internacionales.

Además el 87% de la población cree que sería más accesible y conveniente que la empresa se ubique en el centro de la ciudad, por la facilidad tanto para los clientes como también para que la empresa se dé a conocer ya que este sector de la ciudad, es bastante incurrido y muy comercial, así también con el objeto de percibir mayor información sobre FOREX la mayoría de las personas desea que esta se les sea proporcionada en sus correos electrónicos y por mensajes de texto a sus teléfonos celulares, y no era para menos ya que a tecnología avanza constantemente.

De cualquier forma el resultado es positivo para el proyecto ya que del total de personas interesadas en capacitarse en modalidad presencial, el 100% afirman que en el caso de crearse una empresa de capacitación en FOREX en la ciudad de Loja, si accederían a este servicio, y de hecho se mostraban entusiasmados pues tendrían la oportunidad de conocer algo nuevo e innovador que les beneficiaría enormemente para su desarrollo tanto intelectual como económico.

DEMANDA TOTAL

CUADRO # 15

| | DETALLE | % | AÑO | Nº DE HABITANTES |
|-------------|--|----------|-------------|-------------------------|
| | Población total (Nº de personas que gustarían de conocer la operatividad del mercado de divisas FOREX) | 100% | 2015 | 93.089 |
| Pregunta 6 | ¿Estaría usted interesado en capacitarse sobre la operatividad de FOREX, para actuar con seguridad dentro de este mercado? | 90% | | |
| Nº | De personas que si estarían interesados en capacitarse sobre la operatividad de FOREX, para actuar con seguridad dentro de este mercado | | 2015 | 83.780 |
| | | | 2017 | 92.419 |
| Pregunta 8 | ¿En qué modalidad le gustaría recibir la capacitación? | 76% | | |
| Nº | De personas interesadas en capacitarse en la modalidad presencial | | 2015 | 63.673 |
| | | | 2017 | 70.239 |
| Pregunta 13 | En caso de crearse una empresa de capacitación financiera especializada en el mercado de divisas FOREX en la ciudad de Loja ¿Ud. accedería a los cursos que esta le pueda ofrecer? | 100% | | |
| Nº | De personas que si accederían al servicio en caso de crearse una empresa de capacitación en FOREX en la ciudad de Loja | | 2015 | 63.673 |
| | | | 2017 | 70.239 |
| | Demanda para el año 1 | | 2017 | 70.239 |

FUENTE: Cuadro # 7, 9 y 14

DEMANDA POTENCIAL

Para obtener la demanda potencial de la ciudad de Loja, se tomó como referencia la pregunta # 6 aplicada a la demanda, que dice, **¿Estaría usted interesado en capacitarse sobre la operatividad de FOREX, para actuar con seguridad dentro de este mercado?**, alcanzando los siguientes resultados:

GRÁFICO # 1



FUENTE: Cuadro # 7

La demanda potencial en este caso es el 90% de la población económicamente activa actual de la ciudad de Loja que desearían conocer la operatividad del mercado de divisas FOREX, es decir, que ésta se delimita en 83.780 personas para el año actual y 92.419 personas en el 2017 que realmente se interesan en capacitarse sobre el tema y sus pormenores, ya que se trata de un servicio nuevo e innovador para el mercado lojano, que bien podría traer muchas oportunidades de desarrollo para las personas, como también un gran crecimiento económico.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA POTENCIAL FUTURA PARA 10 AÑOS

Para realizar la proyección de la demanda futura y del proyecto en general se debe tomar como base el que se prevé contar con un edificio propio, debido a que probablemente se requiera de un edificio bastante grande y por ende el arriendo de un local así y en el sector centro de la ciudad sería muy elevado, por lo tanto hay que tomar en cuenta tamaño necesario del terreno y el tiempo probable para la construcción, a más de definir cuál sería el año 1 o el año en el que arranque el funcionamiento del proyecto, es por ello, que previo a una consulta y opinión de un arquitecto, la construcción de un edificio de dos plantas en un terreno de aproximadamente 220 a 250 m² tardaría un periodo de 9 a 12 meses, por lo tanto se considera que el presente año 2015, es el año de estudio, el 2016 correspondería al año 0 y el proyecto o empresa comenzaría a trabajar en el 2017.

DATOS PARA LA PROYECCIÓN:

- ✓ Población económicamente activa de la ciudad de Loja actual (2015): 100.096 habitantes.
- ✓ Población económicamente activa interesada en conocer la operatividad del mercado de divisas FOREX (2015): 93.089 Habitantes.
- ✓ Población económicamente activa interesada en capacitarse realmente sobre el mercado de divisas FOREX (2015): 83.780 Habitantes.
- ✓ Tasa de crecimiento de la PEA del 2015: 5,03%

Dónde:

P_f = población futura

P_a = población actual

i = tasa de crecimiento poblacional

n = tiempo

$$P_f = P_a * (1+i)^n$$

$$P_{2016} = 83.780 * (1 + 0,05029187)^1$$

$$P_{2016} = 87.993 \text{ habitantes}$$

CUADRO # 16

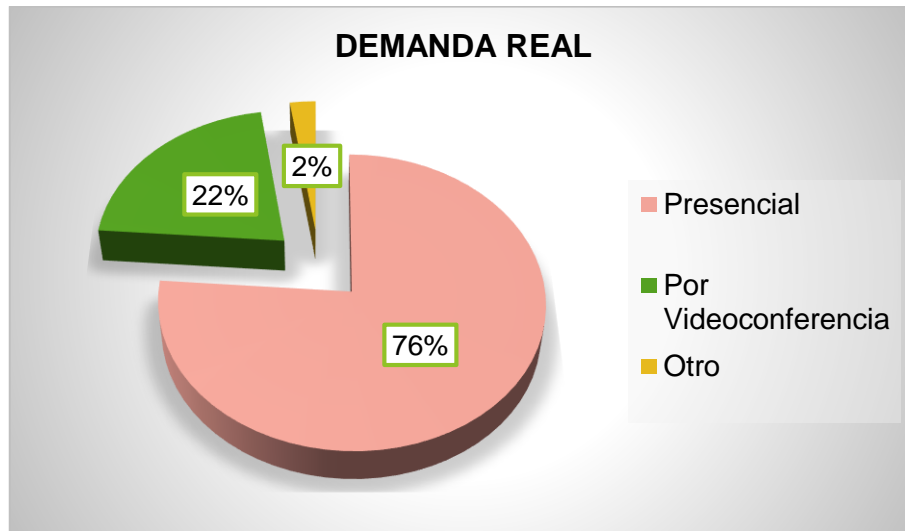
| DEMANDA POTENCIAL | | |
|--------------------------|------|--------------------------------|
| AÑOS | | EN NÚMERO DE HABITANTES |
| De estudio | 2015 | 83.780 |
| 0 | 2016 | 87.993 |
| 1 | 2017 | 92.419 |
| 2 | 2018 | 97.067 |
| 3 | 2019 | 101.948 |
| 4 | 2020 | 107.076 |
| 5 | 2021 | 112.461 |
| 6 | 2022 | 118.116 |
| 7 | 2023 | 124.057 |
| 8 | 2024 | 130.296 |
| 9 | 2025 | 136.849 |
| 10 | 2026 | 143.731 |

FUENTE: Gráfico # 1 e Investigación de campo

DEMANDA REAL

Para determinar la demanda real se fundamentó en la pregunta # 8 de la encuesta aplicada a la demanda que dice, **¿En qué modalidad le gustaría recibir la capacitación?**, en donde únicamente se toma en cuenta a las personas que quisieran capacitarse en la operatividad de FOREX pero en modalidad presencial, ya que éste es el servicio que se pretende ofrecer, puesto que el aprendizaje sería de mejor calidad para los interesados y se cubrirían en su totalidad las dudas que ellos puedan tener.

GRÁFICO # 2



FUENTE: Cuadro # 9

Los resultados muestran que del total de 83.780 personas que están interesados en capacitarse sobre la operatividad de FOREX, 63.673 habitantes, si asistirían a la capacitación en modalidad presencial, ya que concuerdan en que el aprendizaje sería de mejor calidad, sin embargo tomando en cuenta lo antes mencionado la demanda real del proyecto de inversión en el 2017 sería de 70.239 personas.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA REAL FUTURA PARA 10 AÑOS

DATOS:

- ✓ Población económicamente activa de la ciudad de Loja actual (2015): 100.096 habitantes.
- ✓ Población económicamente activa interesada en conocer la operatividad del mercado de divisas FOREX (2015): 93.089 Habitantes.
- ✓ Población económicamente activa interesada en capacitarse realmente sobre el mercado de divisas FOREX (2015): 83.780 Habitantes.

- ✓ Población económicamente activa interesada en capacitarse realmente sobre el mercado de divisas FOREX (2015) (Modalidad presencial): 63.673 Habitantes.
- ✓ Tasa de crecimiento de la PEA del 2015: 5,03%

Dónde:

Pf = población futura

Pa= población actual

TC= tasa de crecimiento poblacional

n=tiempo

$$P_f = P_a * (1+i)^n$$

$$P_{2016}=63.673*(1+0,05029187)^1$$

$$P_{2016}= 66.875 \text{ habitantes}$$

CUADRO # 17

| DEMANDA REAL | | |
|-------------------|------|-------------------------|
| AÑOS | | EN NÚMERO DE HABITANTES |
| De estudio | 2015 | 63.673 |
| 0 | 2016 | 66.875 |
| 1 | 2017 | 70.239 |
| 2 | 2018 | 73.771 |
| 3 | 2019 | 77.481 |
| 4 | 2020 | 81.378 |
| 5 | 2021 | 85.470 |
| 6 | 2022 | 89.769 |
| 7 | 2023 | 94.283 |
| 8 | 2024 | 99.025 |
| 9 | 2025 | 104.005 |
| 10 | 2026 | 109.236 |

FUENTE: Grafico # 2 e Investigación de campo

DEMANDA EFECTIVA

En este caso para el cálculo de la demanda efectiva se tomó como referencia la pregunta # 13 de la encuesta aplicada a la demanda, que dice, **en caso de crearse una empresa de capacitación financiera especializada en el mercado de divisas FOREX en la ciudad de Loja ¿Ud. accedería a los cursos que esta le pueda ofrecer?**

Lo que dio como resultado, que el 100% de las personas interesadas en capacitarse en modalidad presencial afirmaron que si accederían al servicio de capacitación en caso de crearse una empresa dedicada a esta actividad en la ciudad de Loja, por lo tanto la demanda efectiva suma un total de 70.239 personas, para el 2017, correspondiente al año 1.

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EFECTIVA FUTURA PARA 10 AÑOS

DATOS:

- ✓ Población económicamente activa de la ciudad de Loja actual (2015): 100.096 habitantes.
- ✓ Población económicamente activa interesada en conocer la operatividad del mercado de divisas FOREX (2015): 93.089 Habitantes.
- ✓ Población económicamente activa interesada en capacitarse realmente sobre el mercado de divisas FOREX (2015): 83.780 Habitantes.
- ✓ Población económicamente activa interesada en capacitarse realmente sobre el mercado de divisas FOREX (2015) (Modalidad presencial): 63.673 Habitantes.
- ✓ Tasa de crecimiento de la PEA del 2015: 5,03%

Dónde:

Pf = población futura

Pa= población actual

TC= tasa de crecimiento poblacional

n=tiempo

$$P_f = P_a * (1+i)^n$$

$$P_{2016} = 63.673 * (1 + 0,05029187)^1$$

$$P_{2016} = 66.875 \text{ habitantes}$$

CUADRO # 18

| DEMANDA EFECTIVA | | |
|------------------|------|-------------------------|
| AÑOS | | EN NÚMERO DE HABITANTES |
| De estudio | 2015 | 63.673 |
| 0 | 2016 | 66.875 |
| 1 | 2017 | 70.239 |
| 2 | 2018 | 73.771 |
| 3 | 2019 | 77.481 |
| 4 | 2020 | 81.378 |
| 5 | 2021 | 85.470 |
| 6 | 2022 | 89.769 |
| 7 | 2023 | 94.283 |
| 8 | 2024 | 99.025 |
| 9 | 2025 | 104.005 |
| 10 | 2026 | 109.236 |

FUENTE: Cuadro # 14 e Investigación de campo

ANÁLISIS DE LA OFERTA

Para el estudio y análisis de la oferta se consideró conveniente entrevistar a determinadas autoridades de carreras administrativas de las tres universidades de la localidad lojana, es decir de la Universidad Nacional de Loja, Universidad Técnica particular de Loja y la Universidad Internacional del Ecuador, ya que estas son las más indicadas para informar sobre la existencia de empresas o centros que presten el servicio de capacitación en FOREX, en la ciudad de Loja y así poder determinar la oferta, ya que forma parte de sus actividades el organizar talleres o cursos en temas administrativos y financieros para la formación de sus estudiantes, por lo tanto con la aplicación de estas entrevistas se obtuvieron los siguientes resultados:

1. ¿Qué cargo ocupa dentro de la institución?

La entrevista fue dirigida y aplicada primero a la Coordinadora de la Carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja, segundo al Coordinador de Titulación de la Carrera de Administración en Banca y Finanzas de la Universidad Técnica Particular de Loja y por último al Coordinador de la Carrera de Negocios Internacionales de la Universidad Internacional del Ecuador – sede en Loja, ya que estos son los encargados de la programación de cursos o talleres de capacitación para los estudiantes universitarios, y en ocasiones también para particulares como es el caso de la UTPL.

2. ¿Dentro de sus labores está el diseño de un programa de capacitación financiera para sus estudiantes?

Como ya se mencionó anteriormente, estas personas tienen bajo su responsabilidad el diseño de talleres de capacitación en el área financiera para el mejor desempeño de sus estudiantes.

3. En la malla curricular existe una asignatura que trate a profundidad el mercado de divisas FOREX.

En la carrera de Administración en Banca y Finanzas de la Universidad Técnica Particular de Loja no se hace constar dentro de su malla curricular una asignatura que trate a profundidad el mercado de divisas FOREX, más la carrera de Banca y Finanzas de la Universidad Nacional de Loja y en la carrera de Negocios Internacionales en la Universidad Internacional del Ecuador manejan una asignatura llamada Finanzas Internacionales, en la que si hablan de FOREX pero no lo tratan a profundidad, por lo tanto solo brindan una idea de lo que es este, además esto se trata con los módulos o ciclos superiores y en realidad un periodo

académico de seis meses no es suficiente para perfeccionar el conocimiento y habilidades en el mercado de divisas, ya que si es un campo bastante complejo.

4. ¿Dentro del periodo que usted lleva laborando en esta carrera administrativa se ha llevado a cabo algún taller o curso de capacitación en Mercado de divisas FOREX? ¿Y qué tiempo tuvo de duración?

En el tiempo de trabajo que tiene cada responsable dentro de cada una de las Universidades, aseguran que no se ha llevado a efecto ningún curso o taller sobre mercado de divisas FOREX y es por ello que por lo general muchas de las veces los estudiantes y próximos profesionales se quedan con muchos vacíos y de pronto pueden haber escuchado o conocer algo sobre el mercado de divisas pero mas no lo van a ver como una profesión o un campo del cual pueden vivir, siempre y cuando tengan la preparación adecuada.

5. En el caso de haberse dado este curso o taller ¿A qué empresa o profesional se contrató?

No aplica.

6. La capacitación se dio de forma:

No aplica.

7. ¿Esta capacitación incluyo algún costo para los estudiantes o fue gratuito?

No aplica.

8. ¿Se les entrego algún certificado a los estudiantes que accedieron a la capacitación? ¿Fue avalado por la SENECYT?

No aplica.

9. ¿Conoce algún centro o empresa que brinde este servicio en la ciudad de Loja?

Los tres responsables de las Universidades correspondientes que fueron entrevistados, afirmaron no conocer ninguna empresa, institución o centro que brinde el servicio de capacitación en el mercado de divisas FOREX en la ciudad de Loja, ciudad en donde se pretende ejecutar el proyecto de inversión, por lo tanto, con la ayuda de estos profesionales, queda por entendido que no existe competencia alguna para este proyecto.

CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA

Ya una vez que se aplicaron las entrevistas correspondientes para determinar la oferta en la localidad lojana, y al dar este un resultado de 0% en competencia, se puede decir que la demanda insatisfecha corresponderá al 100% de la demanda efectiva, cuyos resultados se muestran en el siguiente cuadro.

CUADRO # 19

| AÑOS | | A | B | A - B |
|------------|------|--|--------------------------------|--|
| | | DEMANDA EFECTIVA EN NÚMERO DE HABITANTES | OFERTA EN NÚMERO DE INSTITUTOS | DEMANDA INSATISFECHA EN NÚMERO DE HABITANTES |
| De estudio | 2015 | 63.673 | 0 | 63.673 |
| 0 | 2016 | 66.875 | 0 | 66.875 |
| 1 | 2017 | 70.239 | 0 | 70.239 |
| 2 | 2018 | 73.771 | 0 | 73.771 |
| 3 | 2019 | 77.481 | 0 | 77.481 |
| 4 | 2020 | 81.378 | 0 | 81.378 |
| 5 | 2021 | 85.470 | 0 | 85.470 |
| 6 | 2022 | 89.769 | 0 | 89.769 |
| 7 | 2023 | 94.283 | 0 | 94.283 |
| 8 | 2024 | 99.025 | 0 | 99.025 |
| 9 | 2025 | 104.005 | 0 | 104.005 |
| 10 | 2026 | 109.236 | 0 | 109.236 |

FUENTE: Cuadro # 15 y entrevista dirigida a autoridades universitarias

CONSUMO PERCAPITA

Continuo a esto se hace el cálculo de la demanda insatisfecha por horarios para la asistencia de las capacitaciones tomando como referencia la pregunta 9 de la encuesta aplicada a la demanda que dice **¿En qué horarios le gustaría asistir?**, y la distribución porcentual se reparte estimando las preferencias de la población, mostrándose el detalle de cálculos en el siguiente cuadro:

CUADRO # 20

| DEMANDA INSATISFECHA POR HORARIOS | | | | |
|--|----------|---------------------------|---|---|
| DETALLE | % | AÑOS DE PROYECCION | DEMANDA INSATISFECHA EN NÚMERO DE HABITANTES | DEMANDA INSATISFECHA POR HORARIO EN NÚMERO DE HABITANTES |
| De 08H00 a 9H00 | 15% | 2015 | 63.673 | 9.551 |
| | | 2016 | 66.875 | 10.031 |
| | | 2017 | 70.239 | 10.536 |
| | | 2018 | 73.771 | 11.066 |
| | | 2019 | 77.481 | 11.622 |
| | | 2020 | 81.378 | 12.207 |
| | | 2021 | 85.470 | 12.821 |
| | | 2022 | 89.769 | 13.465 |
| | | 2023 | 94.283 | 14.142 |
| | | 2024 | 99.025 | 14.854 |
| | | 2025 | 104.005 | 15.601 |
| 2026 | 109.236 | 16.385 | | |
| De 9H00 a 10H00 | 9% | 2015 | 63.673 | 5.731 |
| | | 2016 | 66.875 | 6.019 |
| | | 2017 | 70.239 | 6.322 |
| | | 2018 | 73.771 | 6.634 |
| | | 2019 | 77.481 | 6.973 |
| | | 2020 | 81.378 | 7.324 |
| | | 2021 | 85.470 | 7.692 |
| | | 2022 | 89.769 | 8.079 |
| | | 2023 | 94.283 | 8.485 |
| | | 2024 | 99.025 | 8.912 |
| | | 2025 | 104.005 | 9.360 |
| 2026 | 109.236 | 9.831 | | |

| DETALLE | % | AÑOS DE PROYECCION | DEMANDA INSATISFECHA EN NÚMERO DE HABITANTES | DEMANDA INSATISFECHA POR HORARIO EN NÚMERO DE HABITANTES |
|------------------|-------------|--------------------|--|--|
| De 16H00 a 17H00 | 15% | 2015 | 63.673 | 9.551 |
| | | 2016 | 66.875 | 10.031 |
| | | 2017 | 70.239 | 10.536 |
| | | 2018 | 73.771 | 11.066 |
| | | 2019 | 77.481 | 11.622 |
| | | 2020 | 81.378 | 12.207 |
| | | 2021 | 85.470 | 12.821 |
| | | 2022 | 89.769 | 13.465 |
| | | 2023 | 94.283 | 14.142 |
| | | 2024 | 99.025 | 14.854 |
| | | 2025 | 104.005 | 15.601 |
| 2026 | 109.236 | 16.385 | | |
| De 17H00 a 18H00 | 10% | 2015 | 63.673 | 6.367 |
| | | 2016 | 66.875 | 6.688 |
| | | 2017 | 70.239 | 7.024 |
| | | 2018 | 73.771 | 7.377 |
| | | 2019 | 77.481 | 7.748 |
| | | 2020 | 81.378 | 8.138 |
| | | 2021 | 85.470 | 8.547 |
| | | 2022 | 89.769 | 8.977 |
| | | 2023 | 94.283 | 9.428 |
| | | 2024 | 99.025 | 9.903 |
| | | 2025 | 104.005 | 10.401 |
| 2026 | 109.236 | 10.924 | | |
| De 18H00 a 19H00 | 25% | 2015 | 63.673 | 15.918 |
| | | 2016 | 66.875 | 16.719 |
| | | 2017 | 70.239 | 17.560 |
| | | 2018 | 73.771 | 18.443 |
| | | 2019 | 77.481 | 19.370 |
| | | 2020 | 81.378 | 20.346 |
| | | 2021 | 85.470 | 21.368 |
| | | 2022 | 89.769 | 22.442 |
| | | 2023 | 94.283 | 23.571 |
| | | 2024 | 99.025 | 24.756 |
| | | 2025 | 104.005 | 26.001 |
| 2026 | 109.236 | 27.309 | | |
| De 19H00 a 20H00 | 26% | 2015 | 63.673 | 16.555 |
| | | 2016 | 66.875 | 17.388 |
| | | 2017 | 70.239 | 18.262 |
| | | 2018 | 73.771 | 19.180 |
| | | 2019 | 77.481 | 20.145 |
| | | 2020 | 81.378 | 21.158 |
| | | 2021 | 85.470 | 22.222 |
| | | 2022 | 89.769 | 23.339 |
| | | 2023 | 94.283 | 24.514 |
| | | 2024 | 99.025 | 25.747 |
| | | 2025 | 104.005 | 27.041 |
| 2026 | 109.236 | 28.401 | | |
| TOTAL | 100% | | | |

FUENTE: Cuadro # 10 y 19

MARKETING MIX

Este es un elemento clásico en el que se detalla un conjunto de estrategias que se plantea la empresa para dar cumplimiento a sus objetivos.



CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

La empresa se dirige a la Población Económicamente Activa con el objeto de mostrarles que existen otras alternativas de inversión antes de colocar sus recursos en pólizas dentro de una institución financiera, con lo que ganarían una tasa mínima de interés, mientras que conociendo FOREX podrían realizar inversiones que les ofrezcan grandes ganancias y en poco tiempo; y es precisamente aquí en donde parte el deber y actividad específica de la empresa de ofrecer cursos de capacitación sobre el mercado de divisas FOREX, en salas computarizadas, debidamente equipadas con todos los sistemas, con los mejores profesionales dentro de este campo, con clases 100% prácticas atendiendo las necesidades de los clientes.

Nombre del curso.

Capacitación especial sobre el mercado internacional de divisas.

Objetivo

Contribuir a la formación de la población económicamente activa de la ciudad de Loja y lograr que al finalizar el curso el participante obtenga los conocimientos y habilidades apropiados para tomar decisiones de compra venta en el mercado internacional de divisas.

Metodología.

La metodología a seguir consiste en iniciar con conceptos básicos del mercado de divisas, que permitan al alumno conocer desde cero este campo financiero y posteriormente ir avanzando con cada tema y complementar sus conocimientos con la práctica en el simulador y plataformas de FOREX, que serán instalados en cada uno de los computadores de los participantes.

Duración del curso.

La duración total del curso será de 2 años lectivos, o 20 meses, con un espacio de 2 meses entre cada curso, ya que se considera necesario este tiempo para poder abarcar todas las temáticas que implica FOREX, en donde en el primer año se dictará el NIVEL I que es el curso básico, y en el segundo se dará el NIVEL II que es el avanzado; cabe mencionar que al finalizar cada nivel el estudiante deberá aprobar una evaluación cognitiva y otra práctica, para que refleje su nivel de conocimiento.

Otro punto importante es que con la capacitación las personas a quienes va dirigida la empresa entenderán el movimiento bursátil mediante una plataforma de negociación y así también podrán analizar el mercado en los diferentes tiempos y fluctuaciones para que se decidan por una acción de compra o venta de divisas.

Sin embargo primeramente accederán a un simulador conectado al mercado directo, en donde podrán practicar y delinear sus propias tendencias de mercado, antes de empezar a operar en una cuenta real.

DESCRIPCION DEL SIMULADOR A UTILIZAR EN EL DESARROLLO DE LA CAPACITACIÓN

El simulador **META TRADER 4**, proporciona un sin número de instrumentos complementarios que ayudaran mucho al participante a comprender mejor los conceptos e indicaciones teóricas, es por ello que sería el software más conveniente para facilitar el proceso de enseñanza - aprendizaje

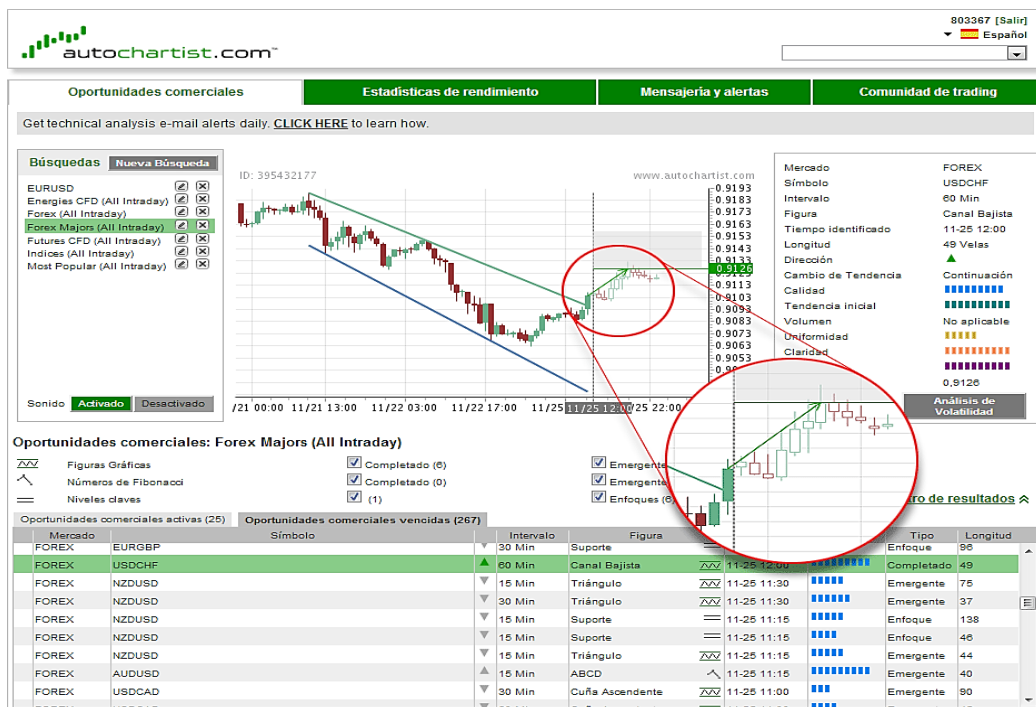


Este simulador le permitirá al participante practicar la operatoria de compra venta de divisas sin poner en riesgo ninguna suma de dinero. Por tal razón, es esencial para cualquier operador participar en operaciones simuladas de compra venta de divisas online, a fin de tener éxito a largo plazo. A más de que tendrá:

- ✓ Acceso a señales de compra y venta para aumentar la probabilidad de operar con éxito.
- ✓ Herramientas profesionales y más de 40 videos de capacitación.
- ✓ Ejecuciones instantáneas enviadas directamente al mercado (STP).
- ✓ Acceso a un grupo diverso de instrumentos financieros, que incluye divisas, metales, acciones y más.

DESCRIPCION DE AUTOCHARTIST.COM (Señales de Forex)

El servicio de señales de forex tradicional consiste en transmitirle al cliente alertas de compra o venta en diferentes pares de divisas durante momentos oportunos. Estas señales pueden ser enviadas al cliente de varias formas, como por correo electrónico, mensaje de texto (o SMS), o a través de la plataforma de trading.



CARACTERISTICAS

- ✓ Le enseña al operador las señales en el gráfico y les da razones detrás de las mismas.
- ✓ Escanea el mercado de divisas y contratos por diferencia CFD (“Contract for Difference”) para identificar las mejores oportunidades de compra venta basadas en formaciones gráficas y niveles técnicos críticos.
- ✓ Analiza los precios de diferentes pares de divisas y contratos CFD (índices, acciones, bienes y materias primas) a través de periodos de tiempo múltiples.
- ✓ Provee magnitudes de fluctuaciones de precios esperadas y análisis históricos en diferentes instrumentos.
- ✓ Genera señales actuales y emergentes de forma sonora y visual.
- ✓ Filtra oportunidades de trading exitosas por rendimientos y probabilidades históricas.
- ✓ Le ahorra tiempo en sus operaciones diarias y aumenta el número de posibilidades accesibles para operar.

HORARIOS EN LOS QUE SE DICTARÁN LOS CURSOS

Para definir los horarios en los que se dictarán los cursos se toma como referencia la encuesta aplicada a la demanda en el que se daba mayor preferencia a un horario matutino de 8h00 a 10h00 am. y dos horarios vespertino nocturno de 16h00 a 18h00 pm. y de 18h00 a 20h00 pm., Sin embargo enmarcándose en estos mismos horarios pero con el objeto de acaparar un mayor número de demanda se propone que los cursos tengan una duración de una hora diaria, tal como se muestra el detalle en el siguiente cuadro:

CUADRO # 21

| PERIODO ACADÉMICO SEPTIEMBRE – JUNIO DE CADA AÑO | | | | | |
|---|--------------|---------------|------------------|---------------|----------------|
| HORARIOS | Lunes | Martes | Miércoles | Jueves | Viernes |
| De 8h00 a 9h00 am. | Curso I | Curso I | Curso I | Curso I | Curso I |
| De 9h00 a 10h00 am. | Curso II | Curso II | Curso II | Curso II | Curso II |
| De 16h00 a 17h00 pm. | Curso III | Curso III | Curso III | Curso III | Curso III |
| De 17h00 a 18h00 pm. | Curso IV | Curso IV | Curso IV | Curso IV | Curso IV |
| De 18h00 a 19h00 pm. | Curso V | Curso V | Curso V | Curso V | Curso V |
| De 19h00 a 20h00 pm. | Curso VI | Curso VI | Curso VI | Curso VI | Curso VI |

FUENTE: Investigación de Campo

Por lo tanto como se puede observar se empezará atendiendo seis grupos de personas en horarios muy cómodos para la ciudadanía ya que para la empresa lo más importante sería proporcionar una formación de calidad antes de invertir, ya que podrán tener una visión global y comprender mejor el funcionamiento del mercado de divisas FOREX.

TEMAS A TRATAR EN CADA CURSO

CURSO DE FOREX BÁSICO

CUADRO # 22

| NIVEL I | | | | | |
|----------------|---------------------------------------|--------------------------------------|--|------------------------------------|------------------------------------|
| | MODULO I | MODULO II | MODULO III | MODULO IV | MODULO V |
| TEMAS A TRATAR | INTRODUCCION | Operaciones conceptos básicos | PSIOTRADING | Análisis Técnico III | Desarrollo de estrategia |
| | Terminología base | Bull Stop | Tipos de análisis | Media móviles | Que es una estrategia |
| | Que es FOREX | Sell Stop | Que mueve el mercado | EMA | Como se integra la estrategia |
| | Origen | Bull Limit | Análisis Técnico | SMA | Trabajar por metas |
| | Es posible vivir de FOREX | Sell Limit | Análisis fundamental | Smooth MA | Evaluación de la estrategia |
| | El FOREX como alternativa profesional | OCO | Análisis Técnico Vs. Análisis fundamental (pros y contras) | Análisis Técnico IV | Como determinar la efectividad |
| | Determinantes del éxito en FOREX | Stop lost | Principios del análisis técnico | Medias como soporte | Selección del par a operar |
| | Tipos de instrumentos financieros | Trailing Stop | Teoría Dow | Medias como resistencia | Determinar el horario de operación |
| | Principios de graficas | Take profit | Análisis Técnico I | Medias como cambio de tendencias | CASO DE ESTUDIO 1 |
| | LA PLATAFORMA | Gráficos I Base | Fractales | Debilidades de las medias móviles | CASO DE ESTUDIO 2 |
| | Instalación de la plataforma | Como se grafica el precio | Tendencia Alcista | MACD | CASO DE ESTUDIO 3 |
| | Presentación de la plataforma | Lineal | Tendencia Bajista | Estocásticos | CASO DE ESTUDIO 4 |
| | Uso de los menús | Barras | Canales de tendencia | Parabolic Sar | CASO DE ESTUDIO 5 |
| | LA PLATAFORMA II | Velas Japonesas | Líneas de tendencia | Gráficos II Velas Japonesas | CASO DE ESTUDIO 6 |
| | Uso de las graficas | Time Frames | Cambios de tendencia | Introducción a las Velas Japonesas | CASO DE ESTUDIO 7 |
| | Instalación de indicadores | Modelos de operaciones | Debilidad de la tendencia | Dibujando la Vela | CASO DE ESTUDIO 8 |
| | Configuración de indicadores | Swing Trade | Análisis Técnico II | Doji | CASO DE ESTUDIO 9 |
| | PLATAFORMA III | Intraday Trade | Consolidación de precio | Hammer y hombre colgado | CASO DE ESTUDIO 10 |
| | Accesos directos | Scalping Trade | Enrangemento de precio | Engulfing | |
| | Trucos y Tips del operador | Hedge | Rangos | Dark Cloud Cover | |
| | La cuenta | Trade manual | Soportes | Piercing Pattern | |
| | Balance | Trade automático | Resistencias | CASO DE ESTUDIO 1 | |
| | Equity | CASO DE ESTUDIO 1 | Pull Backs | CASO DE ESTUDIO 2 | |
| | Margen Utilizado | CASO DE ESTUDIO 2 | CASO DE ESTUDIO 1 | CASO DE ESTUDIO 3 | |
| | Margen Utilizable | CASO DE ESTUDIO 3 | CASO DE ESTUDIO 2 | CASO DE ESTUDIO 4 | |
| | Margin Call | | CASO DE ESTUDIO 3 | CASO DE ESTUDIO 5 | |
| | CASO DE ESTUDIO 1 | | CASO DE ESTUDIO 4 | CASO DE ESTUDIO 6 | |
| | CASO DE ESTUDIO 2 | | CASO DE ESTUDIO 5 | CASO DE ESTUDIO 7 | |
| | CASO DE ESTUDIO 3 | | | CASO DE ESTUDIO 8 | |
| | CASO DE ESTUDIO 4 | | | CASO DE ESTUDIO 9 | |

FUENTE: Autoridad reguladora de la industria financiera en Estados Unidos

CURSO AVANZADO DE FOREX

Para aquellas personas que deseen ampliar sus conocimientos en alternativas de análisis de mercado, en este nivel se explicará el detalle de figuras, estudio completo de ondas Elliot, optimizadores de estrategias etc.,

Pero para las personas interesadas que posiblemente ya tengan conocimientos sobre los temas que se tratan en el primer nivel y solo deseen seguir el Nivel II deberán someterse a una evaluación cognitiva y práctica, y en caso de aprobarla podrán seguir el nivel avanzado, caso contrario deberán comenzar por el nivel básico.

Otro detalle importante es que en este nivel ya los participantes comenzarán a conocer el funcionamiento real en una plataforma de FOREX, y de hecho la plataforma que se utilizara será la plataforma FXnet que funciona conjuntamente con la plataforma meta trader 4, por lo que sería una buena combinación, a continuación se muestra el detalle de la plataforma.

DESCRIPCIÓN DE LA PLATAFORMA A UTILIZAR

La plataforma FXnet, la cual requiere una descarga, ha sido adaptada para su uso por operadores con o sin experiencia en el mercado Forex. Este software especialmente diseñado funciona como una aplicación de clientes de Windows capaz de ser ejecutada junto a otros programas simultáneamente. La plataforma contiene todos los datos relevantes necesarios que son mostrados en una pantalla para la conveniencia del operador. La plataforma permite al operador ejecutar transacciones con solo un clic del mouse, así como órdenes limitadas y la personalización de la estación de acuerdo a las preferencias del operador.

Características clave:

- ✓ Apertura de transacciones con solo un clic del mouse
- ✓ Función de pantalla única completa
- ✓ Tecnología .NET de Microsoft
- ✓ Visualización personalizada
- ✓ Gráficos integrados avanzados



TEMAS A TRATAR EN EL CURSO DE FOREX AVANZADO

CUADRO # 23

| NIVEL II | | | | | |
|-----------------------|--|---------------------------|------------------------------------|--|---------------------------------------|
| | MODULO I | MODULO II | MODULO III | MODULO IV | MODULO V |
| TEMAS A TRATAR | Introducción | Divisas | Gráficos IV Velas Japonesas | Fundamentales I | Fundamentales II |
| | Resumen de Análisis Técnico III | Divisas principales | Harami | Bases de datos fundamentales | Matriz de estudio Fundamental |
| | Resumen de Análisis Técnico IV | Divisas Mayores | Tweezers Tops | Operar datos fundamentales | Estudio de Comportamiento |
| | Resumen Gráficos II Velas Japonesas | Divisas Exóticas | Tweezers Bottoms | La reserva federal de los Estados Unidos | Desarrollo de escenarios I |
| | Gráficos III Velas Japonesas | Código ISO | Three Black Crows | Banco Central Europeo | Desarrollo de escenarios II |
| | Morning Star | Cotización Directa | Three Advancing White Candlestick | Banco Central de Inglaterra | Análisis Técnico VIII |
| | Evening Star | Cotización Indirecta | Análisis Técnico VI | Banco Central de Japón | Principios de Ondas Elliot |
| | Morning Doji Star | Cotización Base | ADX | Análisis Técnico VII | Guía Básica de formación de ondas |
| | Evening Doji Star | Cotización Contra | RSI | Osciladores | Evaluación de la estrategia II |
| | Shooting Star | Acción de precio | Bandas Bollinger | Momentum | Introducción al BackTesting |
| | Hammer Invertido | Pivot Points | ZigZag | Envelops | Evaluación de Resultados |
| | Operaciones conceptos intermedios | Incidencia Day | CASO DE ESTUDIO 1 | Retrocesos Fibonacci | CASO DE ESTUDIO 1 |
| | Apalancamiento | Outside Day | CASO DE ESTUDIO 2 | Optimización de información I | CASO DE ESTUDIO 2 |
| | Volatilidad | Camarilla | CASO DE ESTUDIO 3 | Reglas de entrada | CASO DE ESTUDIO 3 |
| | Liquidez | Murrey Math | CASO DE ESTUDIO 4 | Reglas de salida | CASO DE ESTUDIO 4 |
| | Initial Stop Lose | Análisis Técnico V | CASO DE ESTUDIO 5 | Punto de entrada | CASO DE ESTUDIO 5 |
| | Proporcionalidad | Gaps | CASO DE ESTUDIO 6 | Punto de salida | CASO DE ESTUDIO 6 |
| | Volumen | Break Away Gaps | CASO DE ESTUDIO 7 | Tamaño de la posición | CASO DE ESTUDIO 7 |
| | CASO DE ESTUDIO 1 | Continuation Gaps | | CASO DE ESTUDIO 1 | CASO DE ESTUDIO 8 |
| | CASO DE ESTUDIO 2 | Exhaustion Gaps | | CASO DE ESTUDIO 2 | CASO DE ESTUDIO 9 |
| | CASO DE ESTUDIO 3 | Artificial Gaps | | CASO DE ESTUDIO 3 | CASO DE ESTUDIO 10 |
| | CASO DE ESTUDIO 4 | CASO DE ESTUDIO 1 | | CASO DE ESTUDIO 4 | |
| | CASO DE ESTUDIO 5 | CASO DE ESTUDIO 2 | | CASO DE ESTUDIO 5 | |
| | CASO DE ESTUDIO 6 | CASO DE ESTUDIO 3 | | CASO DE ESTUDIO 6 | |
| | | CASO DE ESTUDIO 4 | | CASO DE ESTUDIO 7 | |
| | | | | CASO DE ESTUDIO 8 | |

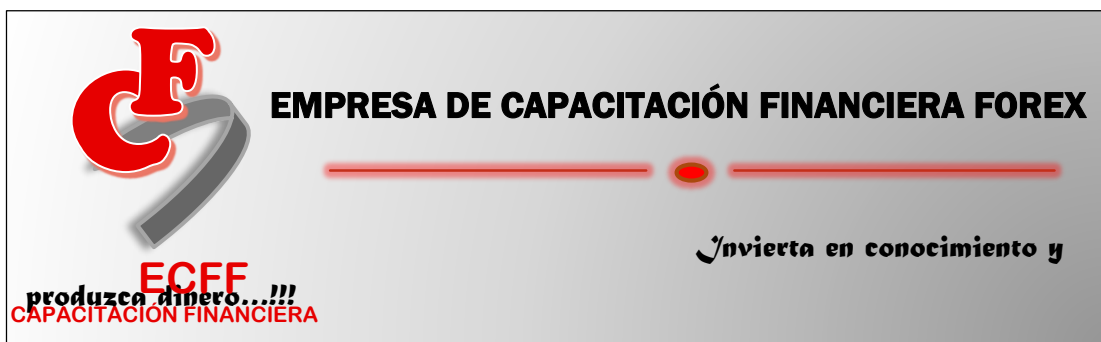
FUENTE: Autoridad reguladora de la industria financiera en Estados Unidos

Y en cuanto a la certificación este deberá ser avalado por la misma empresa capacitadora, con el respaldo de la SETEC pero a más de ello se buscará establecer convenios con otras entidades que respalden el trabajo de la ECFE y procuren el desarrollo de la misma como con el Ministerio de Relaciones Laborales para el reclutamiento de personal calificado y otras empresas de capacitación financiera reconocidas a nivel nacional.

CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE

Como ya se hizo mención la empresa va dirigida a la Población Económicamente Activa mayores de 18 años, sin distinción de raza, sexo o religión y que tengan conocimientos básicos sobre administración financiera o especialidades afines, que manejen bien el internet y cuenten con un ordenador portátil básico para la instalación y practica en el simulador y plataforma de FOREX, a más de que se comprometan con la empresa a desenvolverse de forma responsable y puntual en absolutamente todos módulos y niveles que abarquen el curso, ya que el beneficio es único para el cliente, que es quien absorberá todos los conocimientos que le permitan operar en FOREX.

SLOGAN Y LOGOTIPO



Tanto el logotipo como el slogan de la empresa han sido diseñados con el objeto de crear un impacto en la población, algo que llame la atención y perdure en sus mentes, puesto que les enseña una realidad ya que quienes accedan al servicio de capacitación estarán invirtiendo en su formación para luego obtener grandes frutos o beneficios económicos cuando conozcan y aprendan a invertir en FOREX, de ahí también parte la elección de los colores que serán propios de la empresa.

Rojo

El rojo está asociado con diferentes sentimientos como coraje y valentía, y fuertemente ligado a la pasión. También está relacionado con advertencias o peligros; y de hecho así es el mercado de divisas por lo que el rojo lo caracteriza perfecto, pues para invertir en FOREX hay que tener valentía, coraje pero al mismo tiempo sino se logra manejar bien las emociones puede traer grandes peligros. Además el color rojo es un estimulante relacionado con el nivel de energía percibido.

Gris

Implica seguridad, madurez y fiabilidad. Es el color del intelecto, el conocimiento y la sabiduría, se percibe como clásico y de larga duración y a menudo elegante y refinado. El gris es considerado un color de compromiso porque se encuentra entre los extremos de blanco y negro. Implica una perfecta neutralidad, razón por la cual en este caso se lo usa como fondo.

Negro

El negro representa poder, valentía, elegancia, sobriedad. En el caso de la empresa ECFF transmite un mensaje de seriedad, de exclusividad, de estatus, de

alta calidad, y también para añadir un toque de misterio, puesto que apenas van a descubrir a fondo el mercado internacional de divisas.

SERVICIO SUSTITUTO

En este caso el producto sustituto lo constituyen las páginas de internet que ofrecen cierto tipo de capacitación en mercado de divisas FOREX, pero de forma virtual, por lo que quienes acceden a este tipo de cursos quedan con muchos vacíos e interrogantes abiertas, en espera de respuestas que bien si podrían resolver las capacitaciones presenciales.

SERVICIO COMPLEMENTARIO

El servicio complementario consistirá en que se les proporcionará información adicional referente al mercado de divisas en guías o folletos, y artículos referentes en cada uno de sus correos electrónicos, a más de que se les dará el material correspondiente para una mayor comprensión de las temáticas, esto incluye libros virtuales, guía física, libreta de apuntes, carpeta y un esferográfico, por participante.

PRECIO

En la encuesta se indagó sobre el precio más accesible para las personas interesadas en capacitarse e independientemente de su ocupación y de su nivel de instrucción, mayormente se ubica en los rangos bajos de precios, principalmente en el rango de 150 a 250 dólares, sin embargo el valor que tendrá el servicio se lo determina en el estudio financiero del proyecto, existiendo también la posibilidad de que para comodidad de la población, se cobre una determinada

cantidad por matrícula y pensiones mensuales, para que no signifique un egreso mayor.

PLAZA

El espacio en donde se pretende comercializar el servicio de capacitación que ofrece la empresa ECFF CÍA LTDA. será en la ciudad de Loja, dirigiéndose directamente a la Población económicamente activa de la localidad. Pero además, por la naturaleza del servicio, y el mismo hecho de ser innovador, para llegar al consumidor final es necesario definir los canales de distribución que se emplearían para la comercialización del curso de capacitación.

COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO

El servicio que se propone, por la naturaleza del mismo, llegará directamente al usuario sin la intervención de terceros. Una vez que las personas interesadas se acerquen a las instalaciones en las que se dictarán las clases, se concretará la entrega del servicio. Por lo que se utilizara la estrategia Pull, con el fin de garantizar un efecto directo sobre el consumidor, tal como se muestra en la siguiente gráfica:

GRAFICO # 3



FUENTE: Investigación de campo.

PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

PUBLICIDAD

Previo al lanzamiento de la campaña publicitaria es importante generar expectativa en torno al próximo lanzamiento de éste servicio de capacitación, por parte de la empresa, con el fin de preparar el camino sobre el cual posteriormente se llevará a cabo la publicidad específica del servicio y a su vez induciría a que la personas se vean atraídas a acceder a este servicio.

Por tratarse del lanzamiento de un nuevo servicio, es importante considerar una publicidad masiva en diferentes medios de comunicación, radio, televisión, periódico, a más de entrega de afiches y el aprovechamiento de las redes sociales.

PROMOCIÓN

En cuanto a promoción se propone un descuento del 10% del precio final cuando se trate de personas que trabajen en una misma institución, a más de poderles proporcionar una beca a los estudiantes con excelencia en calificaciones, que les pueda cubrir hasta el 10 o 15 % del costo que tenga el curso.

PLAN DE MEDIOS

CUADRO # 24

| | MEDIO | MENSAJE | FRECUENCIA | ALCANCE | OBJETIVO | CONTROL | MONTO mensual | MONTO Total |
|-----------------------|--------------------|---|---|---------|-----------------------------------|--|----------------------------------|-----------------|
| MENSAJE INFORMATIVO | RADIO | Te enseñaremos a hacer crecer tu dinero desde la comodidad de tu casa en ECFE CIA. LTDA. | 5 cuñas diarias de lunes a sábado durante 3 meses en la emisora Ondas de Esperanza | Local | GENERAR ESPECTATIVA | Encuestas por muestreo que verifiquen la recepción del mensaje | \$138,00 | \$414,00 |
| | PRENSA | Te acercaremos a la puerta del éxito, capacítate en ECFE CIA. LTDA. | Anuncios en dos columnas en una pág. del periódico La Hora, de 8cm. de ancho por 8cm. de alto, los días sábados por 4 semanas | Local | | | \$121,60 | \$121,60 |
| | INTERNET | Una educación de calidad en mercado de divisas, con cursos 100% prácticos te la ofrece ECFE CIA. LTDA. | Permanente en redes sociales | local | | | Número de visitantes registrados | 0,00 |
| MENSAJE DE PERSUASION | RADIO | Capacítate y aprende a realizar excelentes inversiones que te ofrezcan altos porcentajes de rentabilidad con ECFE CIA. LTDA. | 5 cuñas diarias de lunes a sábado durante 3 meses en la emisora Ondas de Esperanza | local | PERSUADIR EL ACCESO A CAPACITARSE | NÚMERO DE PERSONAS INSCRITAS A LA CAPACITACIÓN | \$138,00 | \$414,00 |
| | TV | Te enseñamos un mundo nuevo y altamente productivo para que hagas crecer tus ahorros, capacítate en ECFE CIA. LTDA. | spots publicitarios de lunes a viernes dos veces al día por un mes, sumando en total 24 spots | local | | | \$291,20 | \$291,20 |
| | AFICHES Y VOLANTES | Te mostraremos y especializaremos en el excitante mundo financiero de las divisas en ECFE CIA. LTDA. | 2 meses en temporada de matriculas | local | | | \$150,00 | \$150,00 |
| | PRENSA | Somos la única empresa lojana que te ofrece una formación profesional de calidad en mercado de divisas, capacítate en ECFE CIA. LTDA. y sumérgete en el campo financiero más grande a nivel mundial | Anuncios en 8cm. de dos columnas en una pág. del periódico La Hora, los días sábados por 4 semanas | local | | | \$143,36 | \$143,36 |
| | | | | | | TOTAL | | 1.534,16 |

FUENTE: Anexo # 6, 7, 8 e Investigación de campo

ESTUDIO TÉCNICO

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un estudio técnico para determinar el tamaño, la localización de la empresa, las instalaciones adecuadas y la capacidad del negocio, etc.

Objetivos Específicos

1. Establecer la macro y la micro localización de la empresa.
2. Fijar el tamaño del proyecto.
3. Determinar la capacidad instalada y utilizada que tendrá la empresa.
4. Describir los activos necesarios para el desarrollo de la empresa y el cumplimiento de sus actividades.
5. Diseñar la distribución de la planta de la empresa según sean sus necesidades.
6. Representar gráficamente el proceso a seguir para la entrega del servicio.

MACROLOCALIZACIÓN

PROVINCIA DE LOJA (ECUADOR)

GRÁFICO # 4



FUENTE: Investigación de campo

DATOS GENERALES

Loja es una provincia meridional de la República del Ecuador ubicada en el sur de la sierra ecuatoriana. Tiene una superficie de 11.026 km². Forma parte de la Región Sur.

Cabecera Cantonal: Loja.

LÍMITES:

Norte: Saraguro

Sur: Provincia de Zamora Chinchipe

Este: Provincia de Zamora Chinchipe

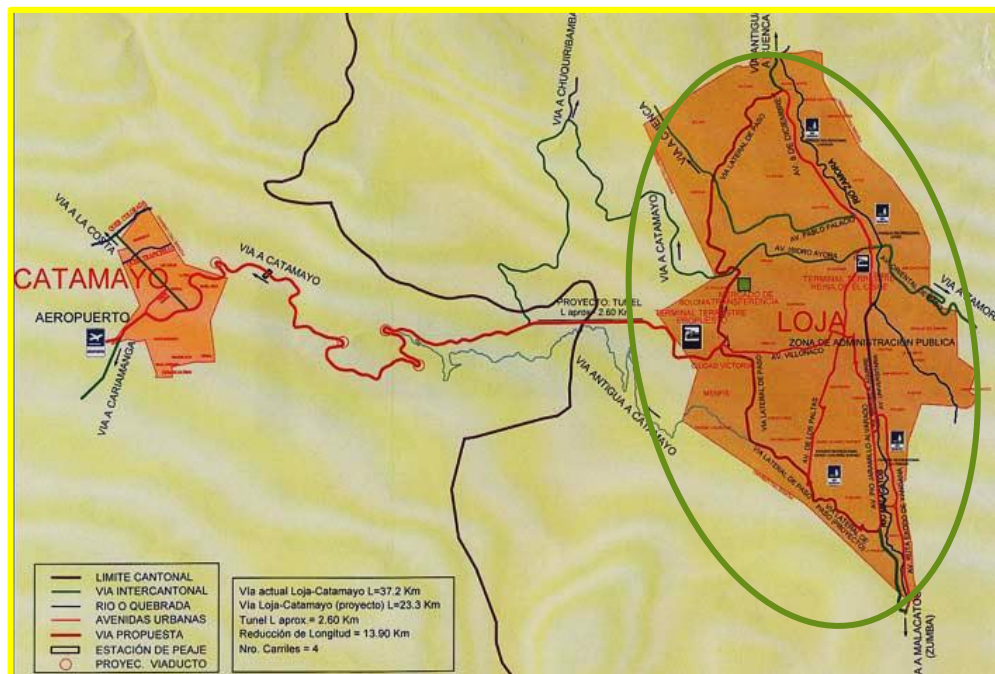
Oeste: Provincia de El Oro, Catamayo, Gonzanamá, Quilanga.

Habitantes: 214.100 habitantes.

Clima: Goza de un clima templado que varía desde los 16° y 21° Centígrados.

CIUDAD LOJA

GRÁFICO # 5



FUENTE: Investigación de campo

Además de ser una de las primeras ciudades ecuatorianas, Loja es también pionera en muchos aspectos. En 1897, se convirtió en la primera ciudad de Ecuador en usar energía eléctrica, catapultando al país hacia la Era de la Electricidad. Desde entonces, una industrialización y modernización cuidadosas han permitido a Loja no perder su encanto. La ciudad es un ejemplo de desarrollo económico inteligente. Los lojanos se las han arreglado para ser exitosos financieramente sin destruir su herencia cultural ni sus recursos naturales. No hay mejor ejemplo de ello que sus edificios diseñados y construidos conscientemente para armonizar con los antiguos que siguen en pie. El esfuerzo de Loja por preservar sus raíces coloniales representa un pensamiento progresista en cuanto a desarrollo que el resto de las ciudades de Ecuador deberían seguir.

Clima

Loja se encuentra a una altitud de 2 100 metros sobre el nivel del mar en el valle de Cuxibamba, con un clima de eterna primavera durante todo el año, aunque la mejor época es de octubre a enero. Las temperaturas fluctúan entre 16o C (60o F) y 21° C (70° F), con una temperatura diaria promedio de 17° C (63° F).

Por lo tanto según los gráficos y datos presentados se puede evidenciar que la empresa de capacitación financiera especializada en el mercado internacional de divisas (FOREX), se desarrollará en la República del Ecuador, Provincia Loja, cantón y ciudad Loja, pues se considera que esta zona es adecuada para la ubicación de la empresa ya que a más de las descripciones presentadas anteriormente la población lojana es conocida por ser consumista y como no invertir en educación y formación personal, aun mas cuando esta le ofrece la

capacidad de que cada persona administre sus recursos y los haga crecer desde la comodidad de su casa.

MICROLOCALIZACION

Para la elección del lugar más propicio para la ubicación de la empresa se plantea un conjunto de criterios detallados en la siguiente tabla que basándose en una calificación en escala del 0 al 10 según el grado de importancia que tenga para la empresa, darán como resultado un porcentaje mayor en la opción más favorable para su ubicación.

CUADRO # 25

| LISTA DE CHEQUEO PARA LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO | | | | | | | |
|--|---------------|---------------|------------------|---------------|------------------|---------------|------------------|
| IDEA DE NEG./PROYECTO: LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA ESPECIALIZADA EN EL MERCADO INTERNACIONAL DE DIVISAS (FOREX) EN LA CIUDAD DE LOJA | | | | | | | |
| PROVINCIA: Loja CANTÓN: Loja CIUDAD: Loja PARROQUIA: | | | | | | | |
| MICROLOCALIZACIÓN | | | | | | | |
| Terreno 1: Pradera | | | | | | | |
| Terreno 2: A una cuadra de la Av. Pio Jaramillo Alvarado en la calle Alexander Von Humboldt. | | | | | | | |
| Terreno 3: Los Geranios cerca al Supermaxi y parque lineal La Tebaida. En las calles Crisantemos y Antiurios esquina. | | | | | | | |
| a) Terreno 1 b) Terreno 2 c) Terreno 3 | | | | | | | |
| MICROLOCALIZACIÓN | | | | | | | |
| FACTORES RELEVANTES | Peso Asignado | TERRENO Nº 1 | | TERRENO Nº 2 | | TERRENO Nº 3 | |
| | | Calif. (0-10) | Calif. Ponderada | Calif. (0-10) | Calif. Ponderada | Calif. (0-10) | Calif. Ponderada |
| 1. Mercado | | | | | | | |
| a. Acceso al mercado | 0,35 | 6 | 2,10 | 7 | 2,45 | 9 | 3,15 |
| 2. Terreno | | | | | | | |
| a. costo | 0,08 | 9 | 0,72 | 7 | 0,56 | 7 | 0,56 |
| b. Ubicación | 0,07 | 6 | 0,42 | 7 | 0,49 | 9 | 0,63 |
| c. dimensión | 0,07 | 6 | 0,42 | 8 | 0,56 | 7 | 0,49 |
| 5. Transporte | | | | | | | |
| a. Disponibilidad | 0,04 | 5 | 0,20 | 9 | 0,36 | 9 | 0,36 |
| b. Costos | 0,02 | 5 | 0,10 | 8 | 0,16 | 8 | 0,16 |
| c. parqueadero | 0,04 | 2 | 0,08 | 7 | 0,28 | 7 | 0,28 |
| 6. Servicios Básicos | | | | | | | |
| a. Agua | 0,06 | 10 | 0,60 | 10 | 0,6 | 10 | 0,60 |
| b. Alcantarillado y Drenaje | 0,06 | 10 | 0,60 | 10 | 0,6 | 10 | 0,60 |
| c. Energía eléctrica | 0,06 | 10 | 0,60 | 10 | 0,6 | 10 | 0,60 |
| d. Telefonía | 0,06 | 10 | 0,60 | 10 | 0,6 | 10 | 0,60 |
| e. Internet | 0,09 | 10 | 0,90 | 10 | 0,9 | 10 | 0,90 |
| SUMA | 1 | 89 | 7,34 | 103 | 8,16 | 106 | 8,93 |

FUENTE: Investigación de campo

Por lo tanto como se puede observar la mejor opción para la localización de la empresa sería el terreno número tres, primero por su ubicación ya que está cerca del supermercado Supermaxi, es decir, forma parte de una zona comercial, por lo que se tendría acceso al mercado, además cuenta con todos los servicios básicos y sus dimensiones son bastante apropiadas para la instalación de este tipo de empresa.

GRÁFICO # 6



FUENTE: Google maps.com

GRÁFICO # 7



ELABORADO POR: La Autora

TAMAÑO DEL PROYECTO

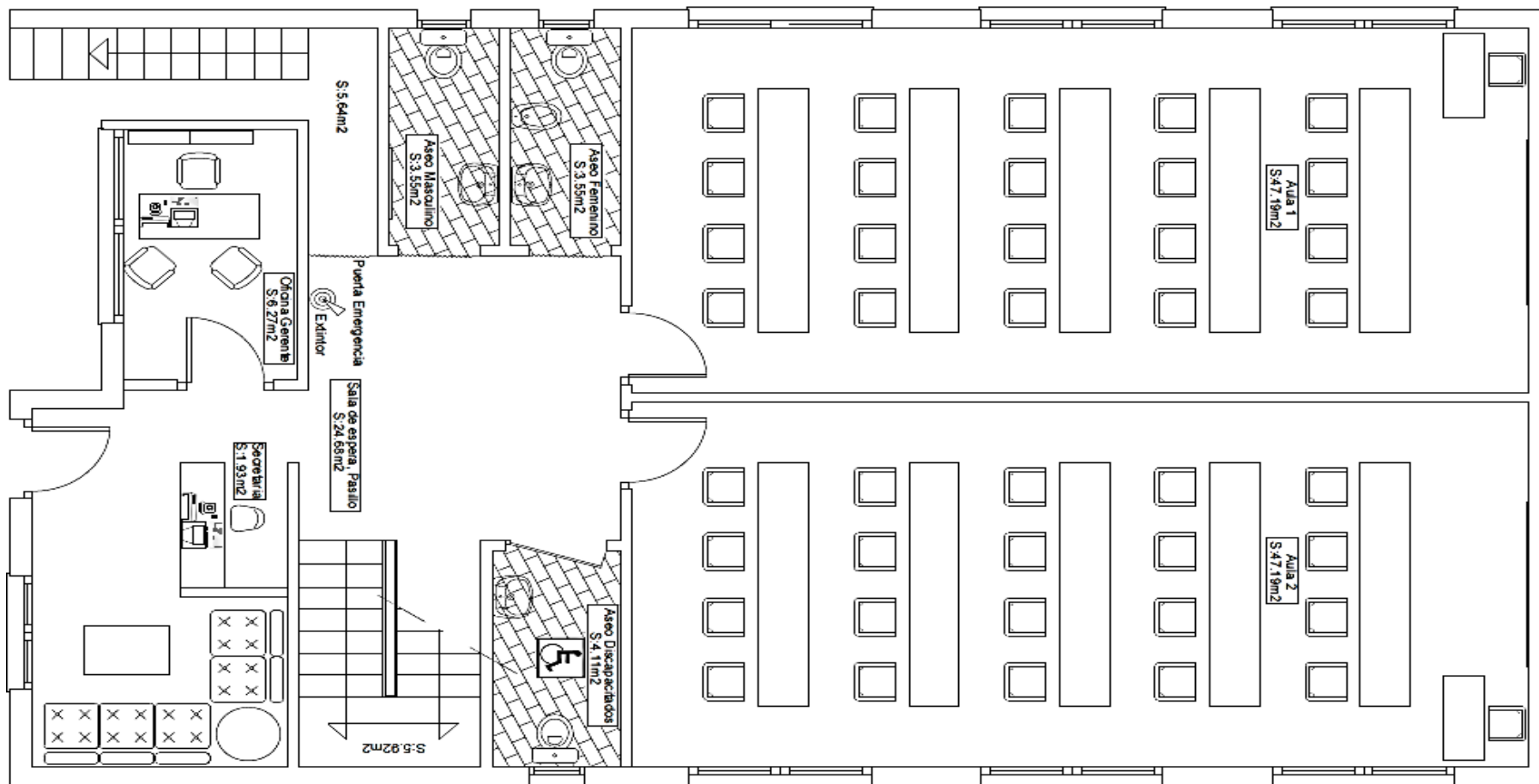
Para la empresa de capacitación financiera especializada en el mercado internacional de divisas (FOREX), se requiere como mínimo una superficie de 230 m² para poder operar. Para analizar la distribución de las instalaciones se debe tomar en cuenta el espacio que los materiales vayan a ocupar dentro de la empresa, además de definir el número de salas, y la capacidad de estudiantes que se pueda atender en cada una de ellas.

DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

A continuación se presenta el detalle de la distribución de la planta, con sus diferentes instalaciones y oficinas.

PLANTA BAJA

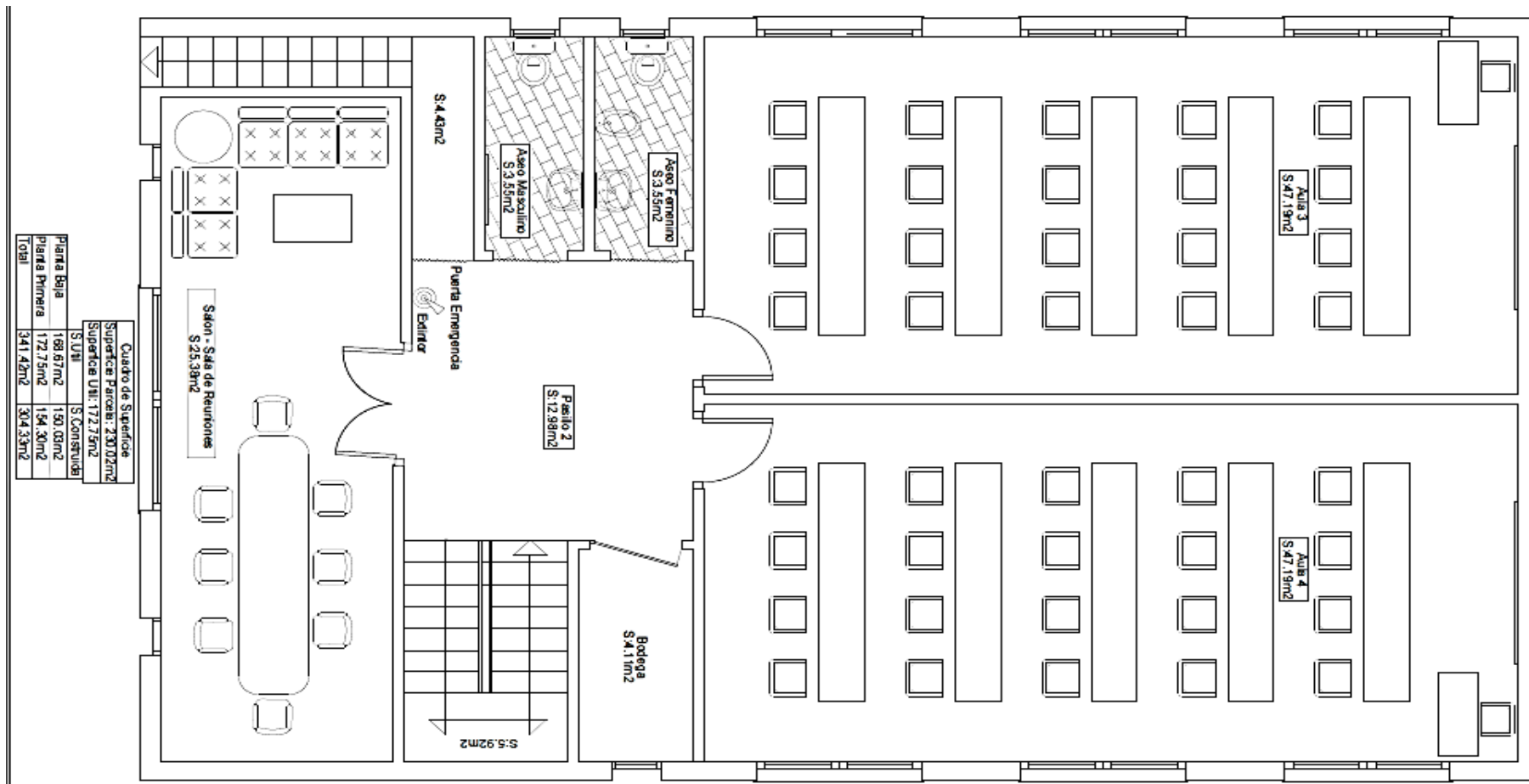
GRÁFICO # 8



ELABORADO POR: Aux. Topografía Sr. Juan Bustamante

PLANTA ALTA

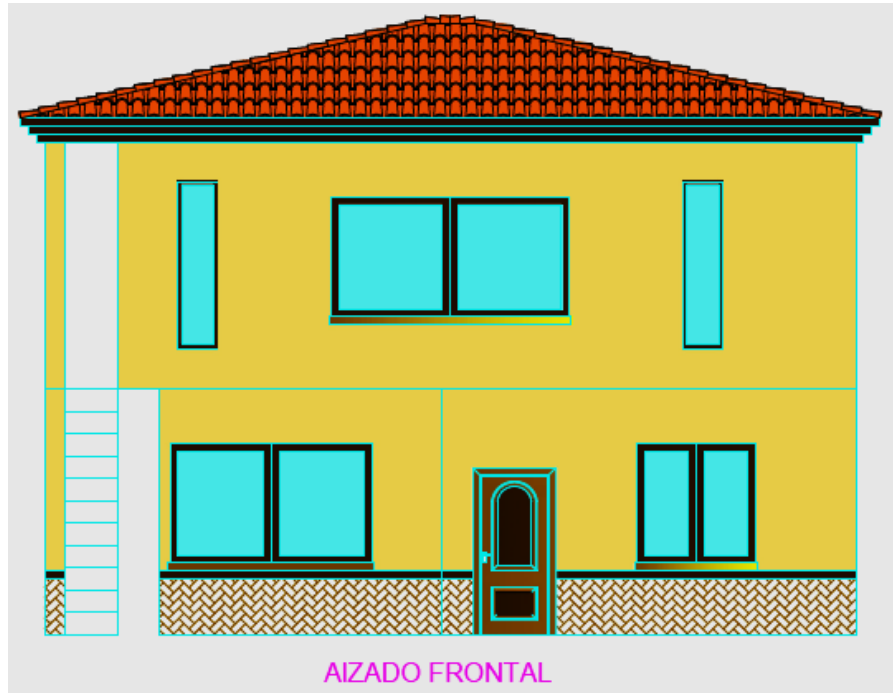
GRÁFICO # 9



ELABORADO POR: Aux. Topografía Sr. Juan Bustamante

ALZADO DEL EDIFICIO

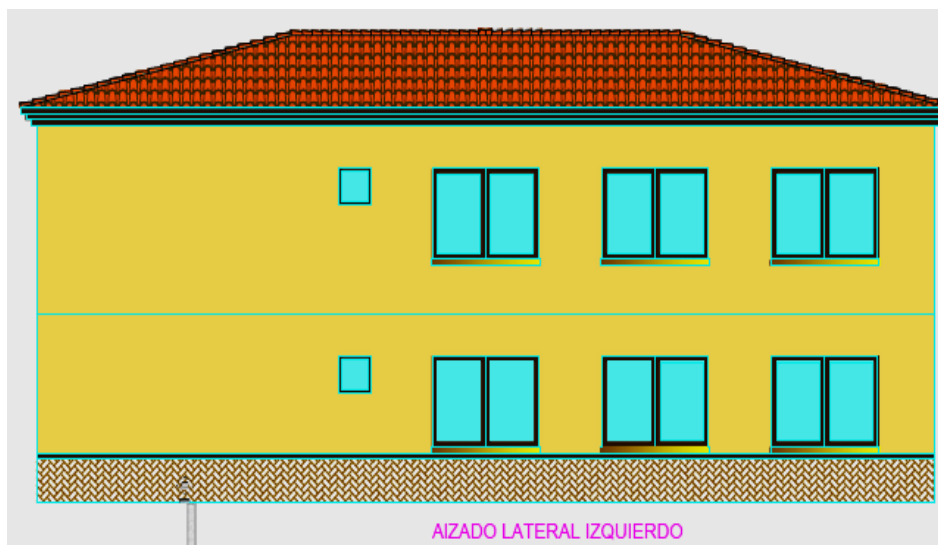
GRÁFICO # 10



FUENTE: Gráfico # 9 y 10

ELABORADO POR: Aux. Topografía Sr. Juan Bustamante

GRÁFICO # 11



FUENTE: Gráfico # 9 y 10

ELABORADO POR: Aux. Topografía Sr. Juan Bustamante

CAPACIDAD INSTALADA

Para determinar la capacidad instalada de la empresa se toman en cuenta los siguientes factores:

CUADRO # 26

| CAPACIDAD INSTALADA | |
|--|-------------------------|
| Número de salas | 4 salas |
| Capacidad de cuantos estudiantes por sala | 20 estudiantes por sala |
| Numero de horarios en el día para atender los cursos de capacitación | 6 horarios |
| Tiempo de duración diaria para cada curso | 1 hora |
| Numero de meses que dura cada nivel | 10 meses |
| Numero de semanas que dura cada nivel | 43 semanas |
| Días laborables por semana | 5 días |
| Total de días laborables al año | 215 días |
| Total (días laborables - días festivos) al año | 207 días laborables |
| Total de horas dictadas en cada nivel anualmente | 207 horas |
| Total de horas dictadas en los dos niveles | 414 horas |
| Total de estudiantes en proceso de capacitación | 480 estudiantes |

FUENTE: Investigación de campo

Ahora bien, pese a que existan 6 horarios para dictar los cursos el personal trabajara 8 horas diarias, 5 días a la semana, 207 días al año, con espacios de cuatro horas a partir del mediodía hasta las cuatro de la tarde, y en el caso de los docentes las dos horas libres que tienen fuera de los cursos las ocuparán para el desarrollo de sus planificaciones de clase.

Por ello la capacidad instalada de la empresa es de 480 personas al año, con una capacitación de 207 horas anuales, por nivel, tal como se describe en la tabla anterior, puesto que cada nivel tendrá una duración de 10 meses con espacios vacacionales de dos meses.

Así también en relación a la demanda insatisfecha, la empresa tendría la capacidad de cubrir apenas el 0,68% de la población en el primer año, principalmente debido a que se trata de una empresa que ofrece un servicio nuevo, que no existe en la localidad lojana, que no tiene competencia alguna y por lo tanto no es suficiente para cubrir un mayor porcentaje de la demanda insatisfecha.

DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA ANUAL

CUADRO # 27

| AÑOS | | DEMANDA INSATISFECHA EN NÚMERO DE HABITANTES | CAPACIDAD INSTALADA EN NÚMERO DE PERSONAS | POBLACION SATISFECHA |
|------|------|--|---|----------------------|
| 1 | 2017 | 70.239 | 480 | 0,68 % |
| 2 | 2018 | 73.771 | | 0,65 % |
| 3 | 2019 | 77.481 | | 0,62 % |
| 4 | 2020 | 81.378 | | 0,59 % |
| 5 | 2021 | 85.470 | | 0,56 % |
| 6 | 2022 | 89.769 | | 0,53 % |
| 7 | 2023 | 94.283 | | 0,51 % |
| 8 | 2024 | 99.025 | | 0,48 % |
| 9 | 2025 | 104.005 | | 0,46 % |
| 10 | 2026 | 109.236 | | 0,44 % |

FUENTE: Investigación de campo

CAPACIDAD UTILIZADA

En el siguiente cuadro se presenta el resumen del servicio a otorgarse durante los diez años de vida útil del proyecto, para lo cual se debe tomar en cuenta, a más del periodo de tiempo real que tardaría la construcción del edificio, el número de participantes que realmente pueda tener la empresa desde el primer año, por lo que se establece una utilización del 90% de la capacidad instalada con incrementos periódicos del 5% anualmente, es decir que en el tercer año ya se estaría utilizando el 100% de la capacidad instalada. Cabe recalcar que se hace

esta proyección considerando ciertos factores principales como la introducción del nuevo servicio en el mercado, selección de profesionales calificados, etc., y el gran número de demanda insatisfecha existente.

DETERMINACIÓN DE LA CAPACIDAD UTILIZADA ANUAL

CUADRO # 28

| AÑOS | | DEMANDA INSATISFECHA EN NÚMERO DE HABITANTES | CAPACIDAD INSTALADA | CAPACIDAD UTILIZADA EN NUMERO DE PERSONAS | CAPACIDAD UTILIZADA (%) |
|------|------|--|---------------------|---|-------------------------|
| 1 | 2017 | 70.239 | 480 personas | 432 | 90% |
| 2 | 2018 | 73.771 | | 456 | 95% |
| 3 | 2019 | 77.481 | | 480 | 100% |
| 4 | 2020 | 81.378 | | 480 | 100% |
| 5 | 2021 | 85.470 | | 480 | 100% |
| 6 | 2022 | 89.769 | | 480 | 100% |
| 7 | 2023 | 94.283 | | 480 | 100% |
| 8 | 2024 | 99.025 | | 480 | 100% |
| 9 | 2025 | 104.005 | | 480 | 100% |
| 10 | 2026 | 109.236 | | 480 | 100% |

FUENTE: Investigación de campo

INGENIERIA DEL PROYECTO

En la ingeniería del proyecto se muestra el detalle de todos los equipos y materiales a utilizar para poner en marcha el proyecto, así como también las características y requerimientos de cada uno de ellos. Por lo tanto como se trata de una empresa que brinda el servicio de capacitación de necesitaran los siguientes equipos y herramientas.

CUADRO # 29

MUEBLES Y ENSERES

Conjunto de muebles e instalaciones compradas por la empresa para su operación. Está compuesto por todos aquellos muebles o enseres que sean propiedad de la empresa, por ejemplo: mostradores, estantes, archivadores, sillas, escritorios, etc.

DETALLE



- Archivador de 4 gavetas en melanina con seguridad.
- Estación de trabajo con "L" en melanina (medida 150x150x60), incluye cajones de tres gavetas y portateclado, base metálica en tool.
- Estante archivador en melanina (medida 190x90x75) con cinco divisiones internas y puertas inferiores.
- Archivador aéreo (medidas 90x45x35) en tool y laterales en melanina.
- Estación de trabajo recta en melanina incluye cajonera y portateclado, (medidas 150x60).
- Mesa redonda de reuniones en melanina, base metálica (medidas 100 cm. de diámetro)
- Silla tripersonal modelo grafites, tapa en cuerina, estructura metálica, en pintura electrostática.
- Mesas en melanina estructura metálica (80x55)
- Silla sensa tapnadmue en cuerina estructura metálica acabados en pintura electrostática.
- Silla giratoria tipo secretaria tapa en cuerina altura regulable, base de dos puntas.
- Silla gerencial.
- Escritorio de 4 cajones.
- Silla para espera.

FUENTE: Investigación de campo

CUADRO # 30

| EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE | |
|--|---|
| Registra el costo histórico del equipo de cómputo y software adquiridos por el ente económico para el desarrollo de sus planes o actividades cotidianas. | |
| COMUTADORA DE ESCRITORIO | CARACTERÍSTICAS |
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Monitor 18.5 AOC LED E970SWN - Regulador de Voltaje ALTEK PS1600 protector - Audífono/micrófono TERRAX (QQ-05) - Web Cam Genius Facecam 321 - Impresora Canon Pixma MG2910 WIFI - Computador Master PC TITANIUM C13 3.6GHZ, 4TA GEN 4GB, HDD 1TB, WIFI, DVDRW, COBERTOR, PAD, MOUSE <p>Incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Servicios Informáticos - Licencia de NOD32 Antivirus ESET 6.0 OEM Raspadita <p>Precio: \$703,16</p> |
| PORTÁTIL | CARACTERÍSTICAS |
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Portátil I3 DELL INSPIRON 3442/4005U 4TA GEN1. 70GHZ/4GB RAM/1TB/14 PULG/LINUX <p>Incluye:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Servicios Informáticos - Licencia de NOD32 Antivirus ESET 6.0 OEM Raspadita - Mochila 15.6 SPEEDMIND LUXURY SM32MOLO1 NEGRA - Mini mouse GENIUS MICRO TRAVELER USB/RETRACTIL NEGRO (4688) <p>Precio: \$ 817,82</p> |

EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE

| PAQUETES INFORMÁTICOS | DETALLE |
|--|---|
|     | <ul style="list-style-type: none"> - Software Contable CIAD 2008. Incluye instalación, configuración, y capacitación del sistema. PRECIO: \$1.998,08 - Simulador y plataforma de forex Meta trader 4 Requerimiento del sistema: <ul style="list-style-type: none"> - Procesador con una velocidad de 1 GHz o superior - Windows 7 (32- y 64-bit versión); o Windows 8 (32- y 64-bit versión) - 512 MB memoria operativa - 50 MB de espacio libre en el disco duro - Resolución de la Pantalla 800x600 - Señales de inversión y riesgo Autochartist MT4 <p>Características</p> <ul style="list-style-type: none"> - Escanea el mercado de divisas para identificar las mejores oportunidades de compra venta basadas en formaciones gráficas y niveles técnicos críticos. - Plataforma de inversiones en FOREX FXnet Trading Platform Requerimientos de la plataforma Hardware <ul style="list-style-type: none"> - Processing speed of 1.8Ghz (Single Core) or higher - 1 GB ram recommended - Broad-band modem or network adapter Software <ul style="list-style-type: none"> - Microsoft Windows 8, 7, Vista, XP - Internet Explorer 8 or newer - Net Framework 3.5 SP1 |

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

CUADRO # 31

| <p align="center">EQUIPO DE OFICINA</p> <p align="center">Registra el costo histórico del equipo mobiliario, mecánico y electrónico de propiedad del ente económico, utilizado para el desarrollo de sus operaciones.</p> | |
|--|--|
| <p>PROYECTOR</p> | <p>CARACTERÍSTICAS</p> |
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Proyector EPSON POWER LITE S18+/SVGA/HDMI 3000 LUMENES (800 x 600) Precio: \$ 823,50 |
| <p>TELEFONO CONVENCIONAL</p> | <p>CARACTERÍSTICAS</p> |
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Teléfono PANASONIC KX-TG4020 C-ID 2x1 CON CONTESTADOR Precio: \$ 64,17 |
| <p>CÁMARA</p> | <p>CARACTERÍSTICAS</p> |
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Cámara SONY DSC-W830 20.1MPX 8X NEGRA - Precio: \$ 205,50 |

EQUIPO DE OFICINA

| DISPENSADOR DE AGUA | CARACTERISTICAS |
|--|--|
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Dispensa de 3 aguas en tres temperaturas Frio, Caliente y Templado - Utiliza botellones de 10-20 Litros - Grifos separados de agua fría, normal y caliente - Bandeja colectora de líquidos desmontable - Posee un compartimento en la parte inferior para guardar bebidas o alimentos - Manijas laterales que permiten el fácil desplazamiento del dispensador de agua - Luces indicadoras que le permiten ver a primera vista si está calentando o enfriando (control manual de interruptores térmicos en costado lateral) <p>Precio: \$200,00</p> |
| SENSOR ANTIMASCOTAS INFRARROJO | CARACTERÍSTICAS |
|   | <ul style="list-style-type: none"> - Sensor inalámbrico que transmite la frecuencia de 433 MHz - Es para uso interior o exterior - Utiliza una batería cuadrada de 9 v, y el tiempo de duración de esta es de 4 a 6 meses promedio dependiendo de su uso. - La distancia de detección es de 8 a 10m, con una ángulo horizontal de 110 grados y vertical de 60 grados. - La distancia de transmisión entre el panel y el sensor es de 40m en promedio. - Este sensor no es autónomo, requiere de programación a un sistema de alarma. - El sensor al ser activado envía señales al panel de control y en caso de emergencia realiza la alerta por medio de llamada telefónica. <p>Incluye: El panel de control PARADOX Alfanumérico LCD 32 Zonas, 2 Particiones K32LCD</p> <p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 32 caracteres LCD azul con mensajes programables - Pantalla de alarma de la zona en tiempo real (hasta desarmado) - En campo de actualización del firmware a través de 307USB y WinLoad - Estado de StayD LED - Programación con menús para fácil configuración del sistema - 1 entrada de zona del teclado |

| EQUIPO DE OFICINA | |
|---|---|
| CONTACTO MAGNÉTICO PARA MONTAJE EN SUPERFICIE | CARACTERÍSTICAS |
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Contacto magnético para montaje en superficie - Normalmente cerrado (puerta cerrada) - Potencia nominal: 25,4 mm - La cubierta oculta la resistencia final de línea (RFL) |
| CAMARA DOMO | CARACTERÍSTICAS |
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Resolución de 520 líneas - Lente de 3.6 mm. - 24 unidades de leds - Compacta - Distancia máxima de infrarrojos en interior 20 a 25 m. - Tamaño pequeño de 94 x 80 mm. - Diseño atractivo - Alimentación 12 V DC |
| DETECTORES FOTOELÉCTRICOS DE HUMO Y CALOR D273 | CARACTERÍSTICAS |
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Entrada de 12 VCC o 24 VCC - Diseñados para el uso comercial - Aplicación de cuatro cables - Diodos electroluminiscentes (LED) que indican el estado de la cámara, la alimentación y la alarma - Bloque de terminales extraíble para simplificar las conexiones de cableado |

FUENTE: Investigación de campo

CUADRO # 32

| UTILES DE OFICINA Se refiere al conjunto de papelería y útiles necesarios en el desarrollo de las actividades administrativas de la Institución. Se carga: Bicolores, lápices, lapiceros, borradores, cintas para máquina, clips, folders, etc. | |
|--|--|
|  | <p style="text-align: center;">DETALLE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Caja de esfero BIC F. fino azul (24 u.) - Caja marcador EDDING FIZ. Negro (10 u.) - Limpiador para pizarra FABER CASTELL - Caja lápiz BIC EVOLUTION 2B (12 u.) - Caja borrador PELIKAN PZ-20 blanco (20 u.) - Grapadora RAPESCO GROUPER STAPLER REF. DW-0312 NG-AZ - Portaclip Cox N228 MAGNETICO - Clips ALEX 1.0 mm. 9-32 caja. - Dispensador EAGLE # 898 L grande. - Cinta SCOTH WILKO 25MMX60M - Flash memory HP 4 GB Azul V165W - Tijeras escolar Mis apuntes - Caja sacapuntas metal (1 ser.) - Crema de dedos SPORTKWIK grande - Carpeta colgante. - Pizarra (1.50 x 1.20) C/cuadrícula BOSS - Archivador S/N T/OF AM-AZ-RJ-VD-NG - Calculadora casto MS-6VC-RD 8 digitos - Gomero Bioplast ¼ de galon. - Notas adhesivas (4 COL) 3x3. - Etiquetas adhesivas – funda. - Caja resaltador Passola Energy V/Colores - Pincho CHENG DA - Papel Boon A4 DISFALASER 75 G x Resmilla. - Papeleras de maya - Basureros de maya |
| <p style="text-align: center;">EXTINTOR</p>  | <p style="text-align: center;">CARACTERISTICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Extintor de anhídrico carbónico (CO₂) con depósito a presión de acero al cromo molibdeno, tan resistente como el tradicional cuerpo de acero, pero mucho más ligero. |
| <p style="text-align: center;">BIDÓN DE AGUA</p>  | <p style="text-align: center;">CARACTERISTICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bidón de policarbonato, con capacidad de 20 lt. De la Pure Water - Precio: \$3,50 |

FUENTE: Investigación de campo

CUADRO # 33

| SUMINISTROS Y MATERIALES | |
|--|---|
| <p>Se refiere al conjunto de útiles y materiales utilizados directamente en el desarrollo de las actividades académicas. Se carga: listas de asistencia, boletas, cuadros de calificaciones.</p> | |
| EXTENSION Y SUPRESOR | CARACTERÍSTICAS |
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Cable extensión de corriente blanco de 5MTRS - Supresor de picos APC 6 Tomas Blanco/ Negro (P62) <p>Precio: \$ 10,67</p> |
| DETALLE | |
|  | <ul style="list-style-type: none"> - Libros del mercado de divisas FOREX. (virtuales) - Guía física que ayude al mejor entendimiento de la funcionalidad de este mercado., tamaño A4, portada a todo color, material couche, 100 paginas. - Libreta de 100 hojas a cuadros con portada y sello de la institución a todo color. - Carpeta con el distintivo de la institución tamaño A4, con 50 hojas de papel boon. - Esfografico, color azul, punta fina con el distintivo de la institución. - Certificados tamaño A4 en material couche. |

FUENTE: Investigación de campo

CUADRO # 34


| UTILES DE ASEO Y LIMPIEZA | |
|---|--|
| Registra la existencia de materiales que se utiliza en la higienización del edificio, como ser jabón en líquido, mechas de trapear, cera liquida, escobas, etc. | |
| | DETALLE |
|          | <ul style="list-style-type: none"> - Escoba superior suave VITUREX - Trapeador de hilo, tres filas reforzado - Funda negra Dra Fac 23.5"x27" ROLLx20 - Aroma ambiental Bio Krik galón - Desinfectante X-30 Lavanda GL. - Disp. Jabón 500ml. Serie I K-KLARK. - Jabon kimcare Crema 500 ml - Cloro líquido OZZ Galón 5.5% - Dispensador toallero compact Carga 1 PQTE - Toalla KLEENEX MULTIF CJAx16PQx150H - Cepillo baños NO3 C/BASE BLA VANYP - Limpion Wpall X-80 Rojo PQx25 - Limpia Vidrios OZZ GALON - DISP JUMBO ROLL Serie I BL K-CLAR - P.H JUMBO SCOTT 250 M 2H IMP Pacax4. - Silicón de muebles (rojo) 500ml. - Guante master bicolor C-22 #8 - Recogedor plástico - Basureros para baño |

FUENTE: Investigación de campo

CUADRO # 35

**ADMINISTRATIVOS, PERSONAL DE OFICINA, PROFESIONALES Y
TECNICOS**

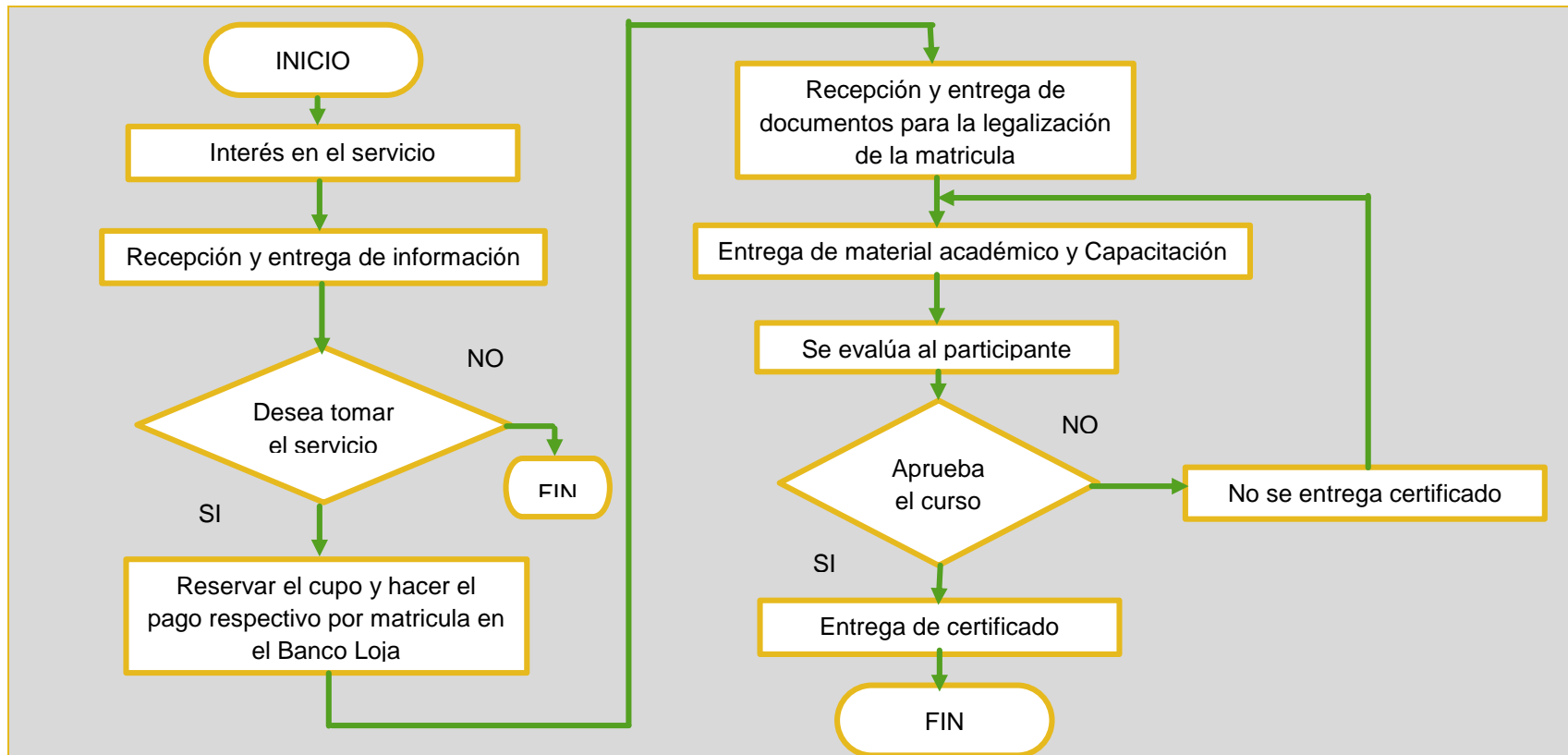
Personal empleado en labores eminentemente administrativas y/o de oficina, tales como gerentes, administradores, secretarias, mensajeros y otros empleados de oficina; también incluye a los empleados en ocupaciones de enseñanza o encargados de dictar la capacitación especializada.

| | DETALLE |
|--|---|
|  | <ul style="list-style-type: none">- Gerente- Asesor Jurídico- Coordinador Pedagógico- Mediadores pedagógicos- Secretaria - Contadora- Conserje |

FUENTE: Investigación de campo

DIAGRAMA DE FLUJO PARA ACCEDER AL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

GRÁFICO # 12



FUENTE: Investigación de campo

DETALLE DE ACTIVIDADES DEL SERVICIO DE CAPACITACIÓN

CUADRO # 36

| ACTIVIDAD | PROCESO | EMPLEADO ENCARGADO | TIEMPO |
|---|--|--|---|
| Cliente recibe la publicidad y se interesa por el servicio | Interés en el servicio | Medios contratados para dar a conocer el servicio | |
| Se acerca a la institución y solicita información sobre el servicio que se ofrece | Recepción y entrega de información | SECRETARIO/A - CONTADOR/A | 5 min. |
| El cliente analiza y decide si toma o no el servicio | Desea tomar el servicio | | |
| Si el paso anterior es afirmativo reserva el cupo y hace el depósito correspondiente por matrícula en el Bco. Loja | Reservar el cupo y hacer el pago respectivo por matrícula en el Banco Loja | Se reserva el cupo con el/la SECRETARIO/A - CONTADOR/A y el cliente hace el depósito por matrícula en el Bco. Loja | Reserva de cupo 2min. |
| El cliente deberá acercarse nuevamente a la empresa y entregar la documentación pertinente al encargado para la legalización de la matrícula | Recepción y entrega de documentos para la legalización de la matrícula | La recepción de documentos la hace el/la SECRETARIO/A - CONTADOR/A, y la legalización lo hace el Gerente. | 10 min. |
| El cliente recibe el curso de capacitación | Capacitación | COORDINADOR /A Y MEDIADORES PEDAGÓGICOS | 10 meses por nivel |
| Al finalizar cada nivel el cliente deberá someterse a una evaluación teórico – práctica y demostrar sus conocimientos | Evaluación del participante | COORDINADOR /A Y MEDIADORES PEDAGÓGICOS | 1 hora |
| Si el cliente no aprueba el curso, recibe una charla intensiva, de temas no comprendidos y se someterá a una nueva evaluación | Evaluación del participante | COORDINADOR /A Y MEDIADORES PEDAGÓGICOS | |
| El cliente recibe atención posterior al servicio de capacitación o atención a quejas y reclamos | Servicio al cliente | SECRETARIO/A - CONTADOR/A Y GERENTE | Dependerá de la gravedad del caso. |
| Si el cliente aprueba el primer nivel, deberá volver al paso 4 para continuar con la capacitación y si aprueba también el segundo nivel recibirá la certificación pertinente. | Aprueba el curso y se entrega el certificado correspondiente. | COORDINACION GENERAL | A partir de la aprobación de todo el curso, se entregará el certificado en un plazo de 20 días. |

FUENTE: Investigación de campo

ESTUDIO LEGAL – ADMINISTRATIVO

Objetivo General

Elaborar un estudio organizacional para estructurar y organizar, administrativa y legalmente la empresa.

Objetivos Específicos

1. Definir la base legal para la constitución de la empresa.
2. Establecer minuta de constitución, reglamento interno, reglamento académico y manual de seguridad de trabajo.
3. Determinar la estructura administrativa de la empresa.
4. Delimitar la filosofía corporativa de la empresa y manual de funciones.

REQUISITOS Y TRÁMITE PARA LA COMPRA DEL TERRENO

Requisitos para la compra venta de un inmueble (terrenos).

1. Copia de la escritura de compra - venta.
2. Certificado de gravámenes emitido por el Registrador de la Propiedad, actualizado.
3. Copias de Cédulas y papeletas de votación compradores y vendedores.
4. Pago del impuesto predial del año en curso.

Trámite a seguir para la Compra Venta (terrenos).

1. Elaboración de la minuta por parte de un profesional del derecho.
2. Presentación ante el Municipio correspondiente, para la transferencia de dominio.
3. Cancelación de impuestos de Alcabala y Plusvalía, en caso de existir.
4. Cancelación del impuesto en el Consejo Provincial correspondiente.
5. Firma de la escritura ante un notario.
6. Inscripción en el Registro de la Propiedad correspondiente.

BASE LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

En el Ecuador existen cinco especies de compañías, las cuales se encuentran reguladas por la Ley de Compañías, y son las siguientes:

- ✓ Compañía en nombre colectivo.
- ✓ Compañía en comandita simple y dividida por acciones.
- ✓ Compañía de responsabilidad limitada.
- ✓ Compañía anónima.
- ✓ Compañía de economía mixta.

Sin embargo se ha considerado más conveniente que la empresa se constituya como compañía de responsabilidad limitada, por lo tanto, dando cumplimiento a ciertas formalidades requeridas, será inscrita en la Superintendencia de Compañías con la siguiente razón social: “ECFF CÍA. LTDA.”

Una compañía de responsabilidad limitada es la que contrae como mínimo tres y máximo quince personas, caso contrario no podrá funcionar como tal. Además puede realizar toda clase de actos civiles o de comercio, y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, exceptuando operaciones de bancos, seguros, capitalizaciones y ahorro. Y comienza a existir el día de inscripción del contrato social en el Registro Mercantil.

El capital de la compañía será integrado por las aportaciones de los socios, y no será menor a 400 USD (monto fijado por la Superintendencia de Compañías). Y al constituirse la compañía esté capital deberá estar íntegramente suscrito y pagado por lo menos en el 50% de cada participación, y el saldo del capital deberá ser cancelado en un plazo no mayor a 12 meses, contados desde el día de constitución de la compañía. Las aportaciones de los socios pueden ser en numerario, y en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la actividad de la empresa.

TRÁMITE PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Para constituir la empresa como Compañía de responsabilidad limitada debemos seguir los siguientes pasos:

1. Aprobación del NOMBRE o RAZÓN SOCIAL de la empresa en este caso “ECFF Cía. Ltda.”, en la Superintendencia de Compañías.

2. Apertura de una cuenta de integración del capital, en cualquier banco de la ciudad, si la constitución de monetario.
3. Elevar Escritura Publica La Minuta de Constitución de la compañía en cualquier notaria.
4. Presentación de 3 ejemplares de la Escritura Pública de Constitución con oficio dirigido a la Superintendencia con la firma de un abogado solicitando la aprobación del trámite incluyendo número de cédula, dirección de estudio jurídico y número de teléfono.
5. La Superintendencia de Compañías en el transcurso de 3 días hábiles como máximo le puede responder.

Oficio:

- Cuando hay algún error en la escritura.
- Cuando por su objeto debe tener permisos previos tales como: Consejo Nacional de Tránsito, Ministerio de Gobierno, etc.

Resolución:

- Para continuar en el proceso de producción.

6. Debe publicar el Extracto en un periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa por un solo día (Se recomienda comprar 3 ejemplares de la publicación: uno para Registro Mercantil, otro para la Superintendencia de Compañías y otro para la Empresa)
7. Debe sentar razón de la resolución de constitución en la Escritura, en la misma notaria donde obtuvo las escrituras.

- 8.** Debe obtener la patente Municipal.
- 9.** Debe inscribir las escrituras en el Registro Mercantil, para ello debe presentar las escrituras con la respectiva resolución de la Superintendencia de Compañías ya sentada razón por la notaria, publicación original del extracto.
- 10.** Debe inscribir los nombramientos del Representante Legal, Administrador de la Empresa, para ello debe presentar Acta de Junta General en donde nombran al representante legal y administrador y nombramientos originales de cada uno.
- 11.** Debe presentar en la Superintendencia de Compañías:
 - a)** Escritura con la respectiva Resolución de la Superintendencia de Compañías inscrita en el Registro Mercantil.
 - b)** Periódico en el cual se publicó el extracto (un ejemplar)
 - c)** Copias simples de los nombramientos inscritos en el Registro Mercantil del Representante Legal y administrador.
 - d)** Copias simples de la cédula de ciudadanía o pasaporte del Representante Legal o Administrador.
 - e)** Formulario del RUC lleno y firmado por el representante legal.
 - f)** Copia simple de pago de agua, luz o teléfono.
- 12.** La Superintendencia de Compañías después de verificar que todo este correcto, le entrega al usuario:
 - a)** Formulario del RUC
 - b)** Cumplimiento de Obligaciones y Existencia Legal.
 - c)** Datos Generales.
 - d)** Nómina de Socios

e) Oficio al Banco para retirar los Fondos de la Cuenta de Integración de capital.

13. Obtención del RUC en el Servicio de Rentas Internas (SRI).

14. Registro de la empresa en Historial Laboral del IESS.

ORDENANZAS MUNICIPALES

Una vez que esté constituida la compañía, es necesario que para que esta empiece a funcionar, cumpla con ciertos requisitos los cuales son:

REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE (RUC)

El RUC corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos.

Deben inscribirse todas las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos.

Los requisitos para inscribir la empresa son:

- ♦ Formulario 01^a y 01B.
- ♦ Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención.
- ♦ Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención.

- ♦ Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención.
- ♦ Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO MERCANTIL

Conforme lo determinado en la Ley de Compañías para la inscripción de una constitución de compañía en los registros mercantiles, el usuario presentará:

- ♦ Por lo menos 3 copias certificadas de los testimonios de la escritura pública de Constitución, en las cuales deberá constar la razón de marginación de la Resolución aprobatoria en la respectiva escritura matriz, sentada por el notario ante el cual se otorgó la constitución.
- ♦ Publicación del Extracto emitido por la autoridad competente realizada en uno de los periódicos de mayor circulación del domicilio de la compañía.

REQUISITOS PARA TRAMITAR EL PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL CUERPO DE BOMBEROS DEL MUNICIPIO DE LOJA

1. Copia del pago que realiza en la ventanilla #2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
2. Copia del RUC actualizado.
3. Comprar formulario “Solicitud de Inspección” en la ventanilla #2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
4. Extintor de 2 kilos de PQS. (Dependiendo del tipo de local).
5. Certificado de Viabilidad, para negocios nuevos, otorgado por el Departamento de Regulación y Control Urbano del GAD Municipal.
6. Adquirir adhesivo para colocar en el extintor.

REQUISITOS PARA OBTENER EL CERTIFICADO DE VIABILIDAD DE USO DE SUELO

1. Solicitud en papel valorado municipal, dirigida al Jefe de Regulación y Control Urbano (Hoja valorada adquirir en ventanilla Nro.12 recaudaciones)
2. Copia de cedula de ciudadanía y certificado de votación del propietario del negocio o representante legal de la empresa.
3. Copia del pago del impuesto predial vigente (lugar donde se encuentre el local)

NOTA.- La documentación será entregada en la sección de archivo general.

En el caso de que según el informe correspondiente para el presenta certificado se requiera del certificado de factibilidad, deberá presentar la siguiente documentación:

1. Solicitud en papel valorado municipal, dirigida al Jefe de Regulación y Control Urbano (Hoja valorada adquirir en ventanilla Nro.12 recaudaciones)
2. Copia de cedula de identidad y certificado de votación del propietarios del negocio o representante legal de la empresa.
3. Copia de la escritura debidamente inscrita en el Registro de la propiedad (actualizada)
4. Copia del pago del impuesto predial vigente (lugar donde se encuentre el local)
5. Copia del registro de contribuyente.
6. Planos arquitectónicos del local.
7. Copia del certificado de viabilidad de uso de suelo (positivo)

NOTA.- La documentación será entregada en la Jefatura de Regulación y Control urbano.

REQUISITOS PARA OBTENER PATENTE DE PERSONAS JURÍDICAS

1. Registro único de contribuyentes actualizado.
2. Fotocopia de cédula de identidad.
3. Formulario debidamente llenado de patente, (ventanilla #12 de Recaudaciones)
4. Copia de la escritura de la Constitución de la empresa (solo para quienes inician actividades)
5. Pago de bomberos.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN DEL NOMBRE Y LOGOTIPO DE LA EMPRESA EN EL IEPI

Proteger el nombre y logotipo de una empresa es importante, en especial cuando el objetivo consiste en crear una marca que los consumidores reconozcan de manera instantánea. Mientras que las patentes protegen invenciones, las marcas se utilizan para proteger nombres, logotipos, dibujos, símbolos y otros caracteres asociados con una empresa o negocio, y el proceso de su inscripción es el siguiente:

4. Depositar USD 208,00 en efectivo en la cuenta corriente No. 7428529 del Banco del Pacífico a nombre del Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.
5. Ingresar al sitio web del IEPI en www.iepi.gob.ec, hacer click en la opción “Servicios en Línea” y dentro de esta en “Formularios”.
6. Descargar la Solicitud de Registro de Signos Distintivos, llenarla en computadora, imprimirla y firmarla. En esta solicitud se debe incluir el número de comprobante del depósito realizado.
7. Adjuntar a la solicitud tres copias en blanco y negro de la solicitud, original y dos copias de la papeleta del depósito realizado.

8. Si la solicitud se hace como persona jurídica, adjuntar una copia notariada del nombramiento de la persona que es Representante Legal de la organización.
9. Si la marca es figurativa (imágenes o logotipos) o mixta (imágenes o logotipos y texto), adjuntar seis artes a color en tamaño 5 centímetros de ancho por 5 centímetros de alto impresos en papel adhesivo.
10. Entregar estos documentos en la oficina del IEPI más cercana.

La protección de la marca tiene una duración de 10 años y siendo renovables indefinidamente.

REGISTRO PATRONAL EN EL SISTEMA DE HISTORIA LABORAL: (SOLICITUD DE CLAVE PARA EMPLEADOR)

Ingresar a la página web www.iess.gob.ec Servicios por Internet, Escoger Empleadores- Actualizar datos del registro patronal. - Escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico) - Ingresar los datos obligatorios que tienen asterisco - Digitar el número de RUC y (En caso de doméstica digitar número de cédula). - Seleccionar el tipo de empleador - En el resumen del Registro de Empleador al final del formulario se visualizará imprimir solicitud de clave.

Una vez registrados los datos solicitados, tiene que acercarse a las oficinas de Historia Laboral del Centro de Atención Universal del IESS a solicitar la clave de empleador, con los siguientes documentos:

- Solicitud de Entrega de Clave (impresa del Internet)
- Copia del RUC (excepto para el empleador doméstico).
- Copias de las cédulas de identidad a color del representante legal y de su delegado en caso de autorizar retiro de clave.

- Copias de las papeletas de votación de las últimas elecciones o del certificado de abstención del representante legal y de su delegado, en caso de autorizar el retiro de clave.
- Copia de pago de un servicio básico (agua , luz o teléfono)
- Calificación artesanal si es artesano calificado.
- Original de la cédula de ciudadanía.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN DEL PERSONAL AL IESS

- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del patrono y del empleado (a color).
- Copia del contrato de trabajo debidamente legalizado en el Ministerio de Trabajo.
- Copia del comprobante del último pago de agua, luz o teléfono del patrono.

ACREDITACIÓN DE LA SECRETARIA TÉCNICA DE CAPACITACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL (SETEC) (PARA OPERADORES JURÍDICOS)

La SETEC es el cuerpo normativo que consta en el Decreto Ejecutivo y regula todo lo relativo a la institucionalidad de la capacitación y formación profesional, la que está orientada a los trabajadores con y sin relación de dependencia: trabajadores independientes, microempresarios, actores de la economía popular y solidaria y grupos de atención prioritaria. Por lo tanto es quien acredita a los centros de capacitación como tales. A continuación se presentan los detalles:

Previo a su acreditación se recomienda asistir a una charla de diseño curricular por competencias laborales, formador de formadores, y acerca de cómo llenar los formularios y llenado de formularios para conocer los detalles del proceso de

acreditación. La charla será impartida de manera gratuita por la SETEC para la cual debe inscribirse previamente.

1. Ingresar todos los documentos mencionados en la guía de acreditación a las oficinas de SETEC en Quito (o en cualquiera de sus regionales) para que un técnico del área pueda revisarlos.

Documentos legales:

- ✓ Documento autenticado que acredite la naturaleza y constitución legal de la persona jurídica.
- ✓ Nombramiento del representante legal, inscrito en el registro mercantil y copia simple de cédula de identidad y certificado de votación.
- ✓ Alguno de los documentos como escrituras, contrato de arrendamiento registrado en el juzgado de inquilinato, convenios, comodato, actas o cartas de compromiso, autenticados por notario público para el uso de las aulas, talleres, laboratorios o espacios para prácticas, según corresponda.

Verificación de la herramienta infodigital

- ✓ Registro Único de contribuyente (RUC) que registre como una de sus actividades económicas la facultad de ejecutar servicios de capacitación.
- ✓ Certificado del Servicio Nacional de Contratación Pública SERCOP de no estar registrado como contratista incumplido o adjudicatario fallido.
- ✓ Certificado de cumplimiento y obligaciones otorgado por la Superintendencia de Compañías.

Documentos habilitantes:

- ✓ Hoja de vida y copia de cedula del Coordinador pedagógico, Mediadores Pedagógicos, personal administrativo, financiero u otros si fuera el caso.
- ✓ Inventarios de equipos, maquinas, herramientas, instrumentos y otros requeridos para la capacitación y formación profesional en relación con la oferta formativa.
- ✓ Diseño curricular de la oferta formativa en la cual solicita la acreditación, registrada en formatos establecidos por la SETEC.
- ✓ Plan de capacitación.

HABILITACION DE MEDIADORES PEDAGÓGICOS

Los mediadores pedagógicos se habilitaran ante la SETEC a través de la solicitud de operadores o a título personal, para lo cual deberá adjuntar los siguientes documentos:

- ◆ Copia simple de la cedula de identidad y certificado de votación.
- ◆ La hoja de vida y documentos de respaldo.
- ◆ Áreas, especialidades, perfiles y módulos en los cuales solicita habilitación.

El mediador pedagógico habilitado por la SETEC podrá ejecutar procesos de capacitación contratados por operadores jurídicos acreditados, y/o en forma particular sin financiamiento de la SETEC.

2. Una vez presentada la documentación y verificada por el técnico, previo el cumplimiento de todos los requisitos establecidos por la SETEC y previo al ingreso del trámite, deberá realizar el pago de un derecho de acreditación en la cuenta de la SETEC y presentar el respectivo comprobante como constancia

de su ingreso al Departamento de Tesorería para iniciar el trámite de acreditación de una persona natural o jurídica, según sea el caso.

3. Si el expediente no cumple con lo establecido en los requisitos, la SETEC devolverá la solicitud y documentación adjunta, detallando los requerimientos/documentos específicos que faltaren por cumplirse.

DISPOSICIONES GENERALES

Quienes deseen acreditarse como operadores tienen que pagar el derecho de acreditación en la cuenta de la SETEC (Produbanco): Para persona jurídica con o sin fines de lucro este derecho tiene un costo de \$200. La acreditación de operador tendrá una duración de 5 años, pasado este tiempo se debe renovar para lo cual deberá pagar un derecho por el mismo valor.

Los instructores y coordinador académico deben demostrar su nivel de formación y de experiencia en temas afines a los cursos de formación continua y de competencias laborales que impartiría el operador, para brindar servicios de calidad.

El operador debe contar con la infraestructura de las instalaciones administrativas, aulas y talleres adecuada y afín con la temática de capacitación y formación profesional a ser impartida.

TALENTO HUMANO

Personal administrativo-financiero

El operador persona jurídica de capacitación y formación profesional, deberá contar con al menos un responsable en el área administrativa; y, uno del área financiera-contable para su gestión.

Coordinador pedagógico

El coordinador pedagógico será el responsable del diseño y desarrollo curricular; la selección de mediadores pedagógicos; y, monitoreo, seguimiento y evaluación de los procesos de capacitación y formación. Deberá contar con formación académica superior, capacitación y experiencia afines a las especialidades en las cuales se solicita acreditación.

Mediador pedagógico

El mediador pedagógico es el responsable del desarrollo de competencias mediante la capacitación y formación profesional. Deberá contar con formación académica superior, formación pedagógica, experiencia técnica; y, experiencia como mediador pedagógico afines a más especialidades en los cuales son asignados para la ejecución del proceso de capacitación y formación profesional.

INFRAESTRUCTURA

Los operadores de capacitación y formación profesional debe contar con instalaciones, equipos, maquinas e instrumentos necesarios de acuerdo a la oferta formativa en la cual solicita acreditación

Instalaciones:

- ✓ **Aulas.-** Las aulas para la ejecución de actividades de capacitación y formación profesional serán consideradas como funcionales en términos de: a) Dimensiones; b) Mobiliario en concordancia con la oferta formativa del operador; c) Factores ambientales: climatización, luminosidad, acústica, entre otros; y, d) accesos independientes d las oficinas administrativas.

- ✓ **Talleres.-** Los talleres, laboratorios y/o espacios para practicas deben estar diseñados para ejecutar practicas acorde a la temática de la oferta formativa y serán considerados funcionales en términos de: a) Dimensiones y características b) Equipos, maquinas, herramientas y/o instrumentos; y, c) Factores ambientales: climatización, luminosidad, entre otros.
- ✓ **Oficinas.-** El operador de capacitación y formación profesional debe disponer de una oficina administrativa que le permita desarrollar su gestión organizativa y que cuente con al menos servicios de internet y telefonía.

Las instalaciones del operador de capacitación deben estar debidamente señalizadas y contar con servicios sanitarios, servicio de agua, instalaciones eléctricas, servicio y equipo de limpieza, equipo de primeros auxilios (botiquín); y, demostrar condiciones básicas de seguridad e higiene, servicio de internet, en concordancia con la oferta formativa del operador.

RECURSOS

El operador debe disponer de equipos, maquinas, herramientas que permitan el desarrollo de las actividades de capacitación y formación profesional, en concordancia a la oferta formativa en la cual solicita acreditación.

REQUISITOS PARA LA OBTENCION DEL REGISTRO ÚNICO DE PROVEEDORES (RUP) – PERSONAS JURIDICAS

De acuerdo a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Contratación Pública, el Registro Único de Proveedores (RUP) es un sistema público de información y habilitación de las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras, con capacidad para ser contratadas por el Estado Ecuatoriano y para obtenerlo se necesita cumplir con los siguientes requisitos:

1. Acuerdo de responsabilidad impreso, disponible en el portal de compras públicas y firmado por el representante legal de la organización.
2. Copia certificada de la escritura de constitución de la compañía, aumento de capital y reforma del estatuto, inscritos en el Registro mercantil.
3. Copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el registro mercantil.
4. Original y copia del registro único de contribuyente.
5. Copia de cedula de ciudadanía y copia de certificado de votación.
6. Estar al día con las obligaciones tributarias ante el SRI y obligaciones patronales con el IESS. No es necesario presentar ningún certificado porque la verificación se hace por un sistema electrónico

DOMUMENTOS HABILITANTES DE LA COMPAÑÍA

MINUTA DE CONSTITUCION

SEÑOR NOTARIO:

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase Insertar una de constitución de compañía de responsabilidad limitada, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA.- COMPARECIENTES Y DECLARACIÓN DE VOLUNTAD.-

Intervienen en la celebración de este contrato, los señores: JUAN PEDRO RUIZ SARMIENTO, CLAUDIA ALEJANDRA QUEZADA TAPIA y JORGE LUIS TORRES GONZALEZ; los comparecientes manifiestan ser ecuatorianos, mayores de edad, casados todos, domiciliados en esta ciudad; y, declaran su voluntad de constituir, como en efecto constituyen, la compañía de responsabilidad limitada “ECFF CÍA. LTDA.” la misma que se regirá por las leyes ecuatorianas; de manera especial, por la Ley de Compañías, sus reglamentos y los siguientes estatutos.

SEGUNDA.- ESTATUTOS DE LA “ECFF CÍA. LTDA.”

CAPITULO PRIMERO

DENOMINACIÓN. NACIONALIDAD, DOMICILIO, FINALIDADES Y PLAZO DE DURACIÓN

ARTICULO UNO.- Constituyese en la ciudad de Loja, con domicilio en el mismo lugar, provincia de Loja, República del Ecuador, de nacionalidad ecuatoriana, la compañía de responsabilidad limitada ECFF CÍA. LTDA.

ARTICULO DOS.- La compañía tiene por objeto y finalidad, brindar el servicio de capacitación financiera, especializándose en el mercado internacional de divisas (FOREX), y si es conveniente a sus intereses tiene facultades para abrir dentro del país, agencias o sucursales, y para celebrar contratos con otras empresas que persigan finalidades similares.

ARTICULO TRES.- La compañía podrá solicitar préstamos internos o externos para el mejor cumplimiento de su finalidad.

ARTICULO CUATRO.- El plazo de duración del contrato social de la compañía es de diez años, a contarse a partir de la fecha de Inscripción en el Registro Mercantil del domicilio principal de la compañía; puede prorrogarse por resolución de la Junta General de socios, la que será convocada expresamente para deliberar sobre el particular. La compañía podrá disolverse antes, si así lo resolviere la Junta general de socios en la forma prevista en estos estatutos y en la Ley de Compañías.

CAPITULO SEGUNDO

DEL CAPITAL SOCIAL DE LAS PARTICIPACIONES

ARTICULO CINCO.- El capital social de la compañía es de cuatrocientos dólares, dividido en cuatrocientas participaciones de un dólares cada una, que estarán representadas por el certificado de aportación correspondiente de conformidad con la ley y estos estatutos, certificado que será firmado por el presidente y gerente de la compañía. El capital está íntegramente suscrito y pagado en numerarlo en la forma y proporción que se especifica en las declaraciones.

ARTICULO SEIS.- La compañía puede aumentar el capital social, por resolución de la Junta general de socios, con el consentimiento de las dos terceras partes del capital social, en la forma prevista en la Ley y, en tal caso los socios tendrán derecho preferente para suscribir el aumento en proporción a sus aportes sociales, salvo resolución en contrario de la Junta general de socios.

ARTICULO SIETE.- El aumento de capital se lo hará estableciendo nuevas participaciones y su pago se lo efectuará: en numerario, en especie, por compensación de créditos, por capitalización de reservas y/o proveniente de la revalorización pertinente y por los demás medios previstos en la ley.

ARTICULO OCHO.- La compañía entregará a cada socio el certificado de aportaciones que le corresponda; dicho certificado de aportación se extenderá en libre tiñes acompañados de talonarios y en los mismos se hará constar la denominación de la compañía, el capital suscrito y el capital pagado, número y valor del certificado, nombres y apellidos del socio propietario, domicilio de la compañía, fecha de la escritura de constitución, notaría en la que se otorgó, fecha y número de inscripción en el Registro Mercantil, fecha y lugar de expedición, la constancia de no ser negociable, la firma y rúbrica del presidente y gerente de la compañía. Los certificados serán registrados e inscritos en el libro de socios y participaciones; y para constancia de su recepción se suscribirán los talonarios.

ARTICULO NUEVE.- Todas las participaciones son de Igual calidad, los socios fundadores no se reservan beneficio especial alguno.

CAPITULO TERCERO

DE LOS SOCIOS, DE SUS DEBERES, ATRIBUCIONES Y

RESPONSABILIDADES

ARTICULO DIEZ.- Son obligaciones de los socios:

- Las que señala la Ley de Compañías;
- Cumplir con las funciones, actividades y deberes que les asigne la Junta general de socios, el presidente y el gerente;
- Cumplir con las aportaciones suplementarias en proporción a las participaciones que tuviere en la compañía cuando y en la forma que decida la Junta general de socios; y,
- Las demás que señalen estos estatutos.

ARTICULO ONCE.- Los socios de la compañía tienen los siguientes derechos y atribuciones:

- Intervenir con voz y voto en las sesiones de Junta general de socios, personalmente o mediante mandato a otro socio o extraño, con poder notarial o carta poder. Se requiere de carta poder para cada sesión y, el poder a un extraño será necesariamente notarial.
- Elegir y ser elegido para los órganos de administración;
- A percibir las utilidades y beneficios a prorrata de las participaciones, lo mismo respecto del acervo social de producirse la liquidación de la compañía;
- Los demás previstos en la ley y en estos estatutos.

ARTICULO DOCE.- La responsabilidad de los socios de la compañía, por las obligaciones sociales, se limita únicamente al monto de sus aportaciones Individuales a la compañía, salvo las excepciones de ley.

CAPITULO CUARTO

DEL GOBIERNO Y ADMINISTRACIÓN

ARTICULO TRECE.- El gobierno y la administración de la compañía se ejerce por medio de los siguientes órganos: La Junta general de socios, el presidente y el gerente.

ARTICULO CATORCE.- DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.- La junta general de socios es el órgano supremo de la compañía y está integrada por los socios legalmente convocados y reunidos en el número suficiente para formar quórum.

ARTICULO QUINCE.- Las sesiones de la Junta general de socios son ordinarias y extraordinarias, y se reunirán en el domicilio principal de la compañía para su validez. Podrá la compañía celebrar sesiones de Junta general de socios en la modalidad de junta universal, esto es, que la junta puede constituirse en cualquier tiempo y en cualquier lugar dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital, y los asistentes quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad acepten por unanimidad la celebración de la junta y los asuntos a tratarse, entendiéndose así, legalmente convocada y válidamente constituida.

ARTICULO DIECISEIS.- La Junta general se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico, y las extraordinarias en cualquier tiempo que fueren convocadas. En las sesiones de Junta general, tanto ordinarias como extraordinarias, se tratarán únicamente los asuntos puntualizados en la convocatoria, en caso contrario las resoluciones serán nulas.

ARTICULO DIECISIETE.- Las juntas ordinarias y extraordinarias serán convocadas por el presidente de la compañía, por escrito y personalmente a cada uno de los socios, con ocho días de anticipación por lo menos al señalado para la sesión de Junta general. La convocatoria indicará el lugar, local, fecha, el orden del día y objeto de la sesión.

ARTICULO DIECIOCHO.- El quórum para las sesiones de Junta general de socios, en la primera convocatoria será de más de la mitad del capital social y en la segunda se podrá sesionar con el número de socios presentes lo que se indicará en la convocatoria. La sesión no podrá instalarse, ni continuar válidamente sin el quórum establecido.

ARTICULO DIECINUEVE.- Las resoluciones se tomarán por mayoría absoluta de votos del capital social concurrente a la sesión, con las excepciones que señalan estos estatutos y la Ley de Compañías. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

ARTICULO VEINTE.- Las resoluciones de la Junta general de socios tomadas con arreglo a la ley y a estos estatutos y sus reglamentos, obligarán a todos los socios,

hayan o no concurrido a la sesión, hayan o no contribuido con su voto y estuvieren o no de acuerdo con dichas resoluciones.

ARTICULO VEINTIUNO.- Las sesiones de Junta general de socios, serán presididas por el presidente de la compañía y a su falta, por la persona designada en cada caso, de entre los socios: actuará de secretario el gerente o el socio que en su falta la Junta elija en cada caso.

ARTICULO VEINTIDOS.- Las actas de las sesiones de Junta general de socios se llevarán en hojas debidamente foliadas y escritas en el anverso y reverso, las que llevarán la firma del presidente y secretario. De cada sesión de Junta se formará un expediente que contendrá la copia del acta, los documentos que justifiquen que la convocatoria ha sido hecha legalmente, así como todos los documentos que hubieren sido conocidos por la Junta.

ARTICULO VEINTRÉS.- Son atribuciones privativas de la Junta general de socios:

- Resolver sobre el aumento o disminución de capital, fusión o transformación de la compañía, sobre la disolución anticipada, la prórroga del plazo de duración: y, en general resolver cualquier reforma al contrato constitutivo y a estos estatutos;
- Nombrar al presidente y al gerente de la compañía, señalándoles su remuneración y, removerlos por causas Justificadas o a la culminación del periodo para el cual fueron elegidos;
- Conocer y resolver sobre los balances, e Informes de los administradores;
- Resolver sobre la forma de reparto de utilidades;

- Resolver sobre la formación de fondos de reserva especiales o extraordinarios;
- Acordar la exclusión de socios de acuerdo con las causas establecidas en la ley;
- Resolver cualquier asunto que no sea competencia privativa del presidente o del gerente y dictar las medidas conducentes a la buena marcha de la compañía;
- Interpretar con el carácter de obligatorio los casos de duda que se presenten sobre las disposiciones del estatuto;
- Acordar la venta o gravamen de los bienes inmuebles de la compañía;
- Aprobar los reglamentos de la compañía:
- Aprobar el presupuesto de la compañía;
- Resolver la creación o supresión de sucursales, agencias, representaciones, establecimientos y oficinas de la compañía;
- Las demás que señalen la Ley de Compañías y estos estatutos.

ARTICULO VEINTICUATRO.- Las resoluciones de la Junta general de socios son obligatorias desde el momento en que son tomadas válidamente.

ARTICULO VEINTICINCO.- DEL PRESIDENTE.- El presidente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en el ejercicio de su cargo, pudiendo ser indefinidamente reelegido. Puede ser socio o no.

ARTICULO VEINTISEIS.- Son deberes y atribuciones del presidente de la Compañía:

- Supervisar la marcha general de la compañía y el desempeño de los servidores de la misma e informar de estos particulares a la Junta general de socios:

- Convocar y presidir las sesiones de Junta general de socios y suscribir las actas;
- Velar por el cumplimiento de los objetivos de la compañía y por la aplicación de sus políticas;
- Reemplazar al gerente, por falta o ausencia temporal o definitiva, con todas las atribuciones, conservando las propias mientras dure su ausencia o hasta que la Junta general de socios designe un reemplazo y se haya inscrito su nombramiento y, aunque no se le hubiere encargado la función por escrito;
- Firmar el nombramiento del gerente y conferir certificaciones sobre el mismo;
- Las demás que le señalan la Ley de Compañías, estos estatutos, reglamentos de la compañía y la junta general de socios.

ARTICULO VEINTISIETE.- DEL GERENTE.- El gerente será nombrado por la Junta general de socios y durará dos años en su cargo, pudiendo ser reelegido en forma indefinida. Puede ser socio o no.

ARTICULO VEINTIOCHO.- Son deberes y atribuciones del gerente de la compañía:

- Representar legalmente a la compañía en forma Judicial y extrajudicial;
- Dirigir la gestión económica financiera de la compañía;
- Gestionar, planificar, coordinar y ejecutar las actividades de la compañía;
- Realizar pagos por conceptos de gastos administrativos;
- Realizar Inversiones y adquisiciones hasta por la suma de veinte salarios mínimos, sin necesidad de firma conjunta con el presidente. Las adquisiciones que pasen de veinte salarios mínimos, las hará conjuntamente con el

presidente, sin perjuicio de lo dispuesto en el artículo doce de la Ley de Compañías;

- Suscribir el nombramiento del presidente y conferir copias y certificaciones sobre el mismo;
- Inscribir su nombramiento con la razón de su aceptación en el Registro Mercantil;
- Llevar los libros de actas y expedientes de cada sesión de junta general;
- Presentar a la Junta general de socios un informe sobre la marcha de la compañía, el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias, así como la fórmula de distribución de beneficios según la ley, dentro de los sesenta días siguientes al cierre del ejercicio económico:
- Cumplir y hacer cumplir las resoluciones de la junta general de socios;
- Ejercer y cumplir las demás atribuciones, deberes y responsabilidades que establece la ley, estos estatutos, los reglamentos de la compañía y las que señale la Junta general de socios.

CAPÍTULO QUINTO

DE LA DISOLUCIÓN Y LIQUIDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

ARTÍCULO VEINTINUEVE.- La disolución y liquidación de la compañía se regula por las disposiciones pertinentes de la Ley de Compañías, especialmente por lo establecido en la sección once; así como por el Reglamento pertinente y lo previsto en estos estatutos.

ARTÍCULO TREINTA.- No se disolverá la compañía por muerte, interdicción o quiebra de uno o más de sus socios.

DECLARACIONES.- El capital con el que se constituye la compañía “ECFF CIA. LTDA.” ha sido suscrito y pagado en su totalidad en la siguiente forma: el señor Juan Pedro Ruiz Sarmiento ciento treinta participaciones, de un dólar cada una, con un valor total de ciento treinta dólares; el señor Jorge Luis Torres González ciento cuarenta participaciones de un dólar cada una, con un valor total de ciento cuarenta dólares; y, la señora Claudia Alejandra Quezada Tapia ciento treinta participaciones de un dólar cada una, con un valor total de ciento treinta dólares. TOTAL: cuatrocientas participaciones de un dólar cada una, que dan un total de CUATROCIENTAS PARTICIPACIONES DE UN DÓLAR; valor que ha sido depositado en dinero en efectivo en la cuenta «Integración de Capital», en el Banco de Loja, matriz en Loja, cuyo certificado se agrega a la presente escritura como documento habilitante. Los socios de la compañía por unanimidad nombran al señor Gonzalo Mauricio Lima Uchuari para que se encargue de los trámites pertinentes, encaminados a la aprobación de la escritura constitutiva de la compañía, su inscripción en el Registro Mercantil y convocatoria a la primera junta general de socios, en la que se designarán presidente y gerente de la compañía.

Hasta aquí la minuta. Usted señor Notario se sírvase agregar las cláusulas de estilo para su validez.

Atentamente,

(f) El Abogado

EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX

CONSIDERANDO:

Que, es necesario contar con un Reglamento acorde con el marco normativo vigente.

Que, es necesario normar las actividades del personal administrativo y docente de la Institución orientándolas hacia la calidad

En uso de sus atribuciones,

RESUELVE:

Expedir el presente:

REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO

CAPÍTULO I

ÁMBITO DE APLICACIÓN

Art. 1.- Naturaleza de la empleadora.- La Empresa de Capacitación Financiera FOREX, creada y reconocida como persona Jurídica de Derecho Privado, goza de autonomía económica y administrativa y tiene capacidad para regular las relaciones laborales con sus trabajadores y docentes de acuerdo con el Código de Trabajo y más normas que fueren aplicables.

Art. 2.- Denominaciones.- En adelante y para efectos del Reglamento Interno de Trabajo, a la Empresa de Capacitación Financiera FOREX, se la denominará también como la institución, indistintamente y a los servidores se les denominará como empleados o docentes, según el caso. Los empleados que prestan sus

servicios lícitos y personales pueden ser, según la labor que desempeñen: docentes, personal administrativo y personal de servicio que hacen labores manuales.

Art. 3.- Ámbito de aplicación.- El Reglamento Interno de Trabajo de la Empresa de Capacitación Financiera FOREX, es el cuerpo normativo que regula las relaciones laborales entre los empleados y la institución.

Art. 4.- Representante Legal.- Para los fines que persigue este Reglamento y la Ley, la representación legal y extra judicial el corresponde a la o el Gerente de la Empresa de Capacitación Financiera FOREX o a quien le subroga legalmente. Tiene la atribución el nombrar o contratar y remover personal docente, administrativo y de servicios de la Institución, conforme lo establece el Estatuto.

Art. 5.- Administración del Talento Humano.- Al Gerente y Coordinador pedagógico le corresponde la administración de este recurso, sujetándose a las disposiciones del Código del Trabajo, el presente Reglamento y las disposiciones de las autoridades del trabajo; así como a los instructivos, procedimientos y demás disposiciones dictadas por la o el Gerente de la institución.

Art. 6.- Inicio de la relación laboral.- Los candidatos a ingresar al servicio de la Institución deben cumplir los requisitos definidos en los manuales o procedimientos correspondientes. La relación laboral se inicia en virtud de un contrato de trabajo. El contrato una vez suscrito deberá ser inscrito o registrado en las autoridades de trabajo pertinentes.

Art. 7.- Terminación de la relación laboral.- La relación laboral se termina por cumplimiento del plazo contractual. Sin embargo la facultad para dar por

terminado un contrato de trabajo y como consecuencia de ello la relación laboral, se encuentra establecido en el Código del Trabajo. El o la gerente es la única persona autorizada para ejercer los derechos y atribuciones que en esta materia señala la Ley.

CAPÍTULO II

DE LOS EMPLEADOS

Art. 8.- Empleado.- Son considerados empleados de la Empresa de Capacitación Financiera FOREX las personas naturales contratadas para que presten sus servicios lícitos y personales, en relación de dependencia, llámese empleado, docente o de personal de servicios. No se considerarán trabajadores en relación de dependencia el personal que labora a órdenes de terceras personas, como guardias, mensajeros, u otros de servicios técnicos especializados, ni los profesionales autónomos o en libre ejercicio.

Art. 9.- Contrato.- Una vez que la Institución haya seleccionado al personal para el puesto de trabajo, procederá a la suscripción del contrato individual de trabajo, observando los requisitos dispuestos en el Art. 21 del Código del Trabajo. La Institución, podrá también celebrar cualquier otro tipo o clase de contrato de los establecidos en el Código del Trabajo, cumpliendo para ello con las disposiciones legales pertinentes.

Art. 10.- Cambio de labores.- Si por necesidad institucional se requiere que el empleado realice otras labores distintas para las que fue contratado, se procederá al cambio, siempre y cuando exista el consentimiento del empleado. Las labores a realizar no implicarán disminución de remuneración o categoría.

Art. 11.- Renuncia.- En caso de que el empleado, presente la renuncia voluntaria a sus labores, no podrá abandonar el sitio de trabajo mientras ésta no haya sido aceptada por la autoridad competente.

CAPÍTULO III

JORNADA DE TRABAJO, PERMISOS, LICENCIAS, TRASLADOS Y VACACIONES

Art. 12.- Jornada diaria.- El empleado laborará en su sitio de trabajo durante ocho (8) horas diarias de trabajo efectivo; El horario normal de atención al público no puede ser interrumpido, salvo en circunstancias de fuerza mayor y con autorización del Gerente General.

Art. 13.- Jornada semanal.- La jornada semanal de trabajo será de cuarenta (40) horas efectivas de labor, tiempo en el cual deberá el trabajador realizar sus funciones con esmero y agilidad, demostrando ser un ente productivo para la institución.

Art. 14.- Clases de jornadas y horarios.- De acuerdo a las necesidades de la diferentes Unidades Académicas, la jornada será desde las 8h00 hasta las 12H00 y desde las 16h00 hasta las 20h00. La institución podrá modificar el horario de trabajo cuando lo crea conveniente y la modificación deberá ser comunicada al empleado oportunamente.

Art.15.- Jornadas suplementarias o extraordinarias.- Conforme define el Código del Trabajo, se entiende por jornada suplementaria a aquella que excede a la jornada ordinaria de trabajo. Se denomina jornada extraordinaria, a la que se la realiza en los días de descanso obligatorio.

Art. 16.- Prohibición de permanencia.- Una vez finalizado la jornada diaria o semanal de labores el trabajador no puede quedarse o permanecer en su sitio de trabajo, sin la autorización del Gerente, excepto el personal administrativo y docentes/instructores que requieran de tiempo extra para completar sus actividades normales, mismo que no será considerado como horas suplementarias.

Art. 17.- Registro de asistencia.- El empleado iniciará sus labores registrando su asistencia en los medios o sistemas de control previstos para el efecto.

Art. 18.- Reporte.- Cuando no hayan cumplido con el horario de entrada y salida, el inmediato superior reportará la novedad al Gerente para el registro, justificación o sanción correspondiente.

Art. 19.- Responsabilidad del control.- Los jefes inmediatos serán responsables del control de asistencia y horarios del personal a su cargo. En caso de negligencia en el control y reporte de novedades, se sancionará por la autoridad competente.

Art. 20.- De los permisos o licencias.- La licencia o permiso es el período de tiempo que universidad concede al empleado para abandonar su sitio de labores, ya sea para asuntos personales, recibir capacitación, estudios en el exterior, desempeñar cargos de especial importancia para la institución o para atender situaciones imprevistas. La Licencia puede ser remunerada o no remunerada.

Art. 21.- Licencia remunerada.- Se concederá licencia con derecho a remuneración, en los siguientes casos:

a) Por calamidad doméstica debido al fallecimiento de un familiar del empleado debidamente comprobado, se concederá licencia hasta tres días laborables, de

conformidad con el Art. 42 numeral 30 del Código del Trabajo. Se considerará también calamidad doméstica, la enfermedad del o la cónyuge, hijos y padres, accidentes de hogar, siniestros, inundaciones, terremotos, robos y demás daños que afecten gravemente la propiedad y bienes del empleado, cuyo permiso estará sujeto al criterio del Gerente, previa justificación.

b) Por Enfermedad para atención médica preventiva o curativa en el IESS, el empleado tendrá derecho a licencia remunerada, por el tiempo que la certificación correspondiente lo determine.

c) Se concederá licencia remunerada para cumplir con diligencias judiciales, legalmente notificadas y previo conocimiento del jefe inmediato superior y aprobado por el Gerente.

d) Por maternidad tendrán derecho a licencia con remuneración las trabajadoras de la Institución conforme lo establece el Art. 153 del Código del Trabajo y además contarán con dos horas diarias de permiso por concepto de lactancia, durante doce meses según lo dispuesto por al Art. 155, ibídem.

e) La licencia remunerada para estudios, se sujetará a lo que dispone el numeral 27 del Art. 42 del Código del Trabajo, previo informe del Coordinador pedagógico y siempre que no altere la prestación del servicio. Cuando la jornada de estudios se haya suspendido, cumplirá con el horario normal.

f) Cuando el trabajador sea elegido para recibir capacitación en otra ciudad del país o del exterior, se concederá la licencia hasta por ocho días, previa autorización del Gerente

g) Las demás que disponga la Coordinación General.

Art. 22.- De las justificaciones.- Las justificaciones por inasistencia deberán ser presentadas por escrito y autorizadas por el jefe inmediato superior, adjuntando las certificaciones respectivas, caso contrario se descontará de vacaciones. El trabajador, además deberá comunicar vía telefónica a su jefe inmediato y a la Gerente la inasistencia a su sitio de labores, para que éste administre las medidas correspondientes respecto a las labores que el empleado dejó de cumplir.

Art. 23.- Faltas injustificadas.- Son faltas injustificadas, la inasistencia a su sitio de trabajo por parte del empleado, que no ha podido ser justificada dentro del término señalado en el artículo anterior. Si las faltas injustificadas son mayores al 10% del total de asistencia que debe tener cada nivel del curso, la institución tendrá derecho a exigir al empleado el pago de una multa del 10% del sueldo líquido que perciba.

Art. 24.- De los atrasos.- Se considerará atraso a la jornada de trabajo cuando el trabajador, registra el ingreso a su sitio de labores con diez minutos posteriores a la hora determinada para la entrada, ya sea en la mañana o en la tarde. Su cómputo será descontado al fin de mes. En el evento de que los atrasos sean más de tres en el mes, dará derecho a que institución cobre un porcentaje del 5% del sueldo líquido que perciba el empleado, por concepto de multa.

Art. 25.- Controles sorpresivos de asistencia. El Gerente y/o Coordinador pedagógico podrá efectuar controles sorpresivos de asistencia en las diferentes dependencias de la institución, por propia iniciativa. El servidor que no estuviere en el lugar de trabajo y no se encuentre con permiso tendrá como sanción lo estipulado en el presente Reglamento. La reincidencia se sancionará con el doble

de la multa señalada en el artículo anterior o la petición del visto bueno para la terminación del contrato.

Art. 26.- Permiso con cargo a vacaciones.- Cuando por asuntos particulares, el empleado deba abandonar su actividad laboral durante la jornada de trabajo, solicitará el permiso con cargo a vacaciones al jefe o inmediato superior, quien de acuerdo a las causas que lo motiven y las necesidades de trabajo, podrá concederlo previa comunicación al Gerente.

Art. 27.- Trámite.- Para solicitar permiso o licencia, el trabajador deberá llenar el formulario establecido por el Gerente, en caso de no hacerlo, se considerará como abandono de su sitio de trabajo, sujeto a la sanción respectiva.

Art. 28.- Licencias o permisos sin remuneración.- La institución concederá licencia sin remuneración al empleado que acredite al menos tres años de servicio continuo y mantenga vínculo contractual indefinido, para desempeñar un cargo de especial importancia para la Institución, dentro o fuera del país. Esta licencia será otorgada por el Gerente y no comprende el pago de remuneración o erogación económica por parte de la institución. Las prestaciones sociales al IESS, serán canceladas mensualmente por la entidad contratante. El Gerente y/o Coordinador pedagógico, procederá a contratar un empleado eventual mientras dure la ausencia del Titular.

Art. 29.- De los traslados por ausencia temporal.- En caso de ausencia temporal de algún servidor, el respectivo Jefe, previo el conocimiento y autorización de Gerencia designará a otro u otros empleados para que cumpla las labores del ausente, sin que esta disposición implique cambio de función, o a su vez el mismo empleado deberá dejar un reemplazo para que cumpla con sus

funciones. La Institución podrá disponer el desplazamiento eventual de cualquiera de sus trabajadores de un centro o lugar de trabajo a otro, por necesidad del servicio, sin que esta situación se considere despido intempestivo.

Art. 30.- Registro de licencias y permisos.- Las licencias y permisos otorgados por institución, sean o no remunerados, constarán por escrito y se archivarán en el expediente individual del trabajador.

CAPÍTULO IV

DE LAS VACACIONES

Art. 31.- Vacaciones anuales.- El período de vacaciones será de quince días, al que tendrá derecho el trabajador que haya laborado durante un año completo en la institución. En el caso de que el trabajador haya laborado más de cinco años en la institución, tendrá derecho a un día adicional de vacaciones por cada año de labores, sin que exceda de treinta días al año.

Art. 32.- Acumulación.- Cuando el trabajador por circunstancias extraordinarias no haya podido gozar de sus vacaciones, las podrá acumular de conformidad a lo establecido en el art. 75 del Código del Trabajo.

CAPÍTULO V

REMUNERACIÓN Y OTROS BENEFICIOS ECONÓMICOS

Art. 33.- Fecha de pago.- Las remuneraciones serán pagadas a los empleados hasta el último día laborable del mes correspondiente, mediante acreditación en la respectiva cuenta bancaria aperturada para este efecto. Su sueldo o salario estará acorde con las cláusulas contractuales y el marco legal vigente, así como

el pago por concepto de horas suplementarias o extraordinarias a que tuviere derecho el trabajador.

Art. 34.- Retenciones.- La institución realizará las retenciones a la remuneración del trabajador cuando se trate de una orden judicial, pago de impuestos o autorización por escrito del empleado.

Art. 35.- Anticipo de sueldos. El empleado tiene derecho, en casos excepcionales y en base a las disponibilidades presupuestarias asignadas para el efecto, a solicitar anticipos de sus sueldos hasta un monto máximo equivalente al 100% de su remuneración mensual. Estos anticipos pueden ser concedidos hasta un máximo de cinco veces al año, siempre y cuando no existan saldos pendientes de pago. El anticipo puede ser descontado hasta en cinco cuotas.

Art. 36.- Incentivos. La Institución tiene la facultad de crear incentivos especiales para aquellos empleados que mejor contribuyan al logro de las metas institucionales, debiendo ser analizado por el Gerente y/o Coordinador pedagógico. Los estímulos son los siguientes:

a) Reconocimiento por Años de Servicio: El Reconocimiento por los Años de Servicio es concedido a aquellos empleados que han cumplido cinco años de servicio continuo en la Institución y en adelante. Los empleados elegibles deberán ser reconocidos por medio de un bono y un distintivo especial definidos por el Gerente y/o Coordinador

b) De los Premios por Logros Especiales (PLE): El desempeño destacado de los empleados, como uno de los factores más importantes para lograr una operación y un crecimiento exitoso. Por lo tanto, la Institución ha implementado

esta política, con el fin de recompensar al personal cuyo rendimiento y contribuciones están por encima y más allá de las expectativas.

Art. 37.- Categorías.- Todos los Trabajadores son elegibles de acuerdo con la Política de Incentivos por Logros Especiales tales como:

1. Implementación de proyectos innovadores, que permitan lograr ahorros significativos a la Institución.
2. Publicaciones indexadas en revistas nacionales e internacionales.
3. Premios y reconocimientos obtenidos nacional o internacionalmente por aportes significativos a la sociedad.
4. Cualquier otra iniciativa sobre logros especiales basada en el compromiso de los empleados hacia la Institución.

Art. 38.- Reconocimientos.- Para premiar por las contribuciones especiales, la Institución otorgará un incentivo al personal elegido, en base a los siguientes parámetros: Incentivo Individual o Grupal: que tendrá las siguientes categorías:

- a) Certificado de reconocimiento del esfuerzo del empleado.
- b) Bono otorgado en un solo pago, cuyo monto estará comprendido entre 1/3 y 2 salarios básicos unificados.
- c) Placa reconociendo los esfuerzos del Empleado, además de un bono otorgado en un solo pago, calculado tomando en cuenta el límite establecido en el ítem b.

Art. 39.- Satisfacción del cliente interno y externo: La Coordinación General establecerá al inicio de actividades de cada año la línea base de satisfacción del

Cliente Interno y Externo, la misma que servirá para medir la superación de las metas.

CAPÍTULO VI

DERECHOS, OBLIGACIONES Y PROHIBICIONES DE LOS EMPLEADOS

Art. 40.- Derechos.- A más de los derechos laborales establecidos en la Constitución, en el Código del Trabajo y los Reglamentos de la institución, son derechos del trabajador los siguientes:

- a) Percibir el sueldo asignado según contrato, los valores adicionales por trabajos realizados en horas suplementarias o extraordinarias debidamente justificadas.
- b) Participar en los cursos de capacitación dentro y fuera del país siempre y cuando cubra las necesidades institucionales, reúna los requisitos necesarios y de conformidad al programa de capacitación y presupuesto institucional;
- c) Ser considerados en el proceso de selección interna en caso de existir vacantes;
- d) Solicitar licencia de acuerdo con el presente Reglamento;
- e) Acogerse a los beneficios de Jubilación, y más prestaciones legales.
- f) Percibir todos los beneficios y valores anticipados por concepto de viajes, hospedaje y alimentación cuando se encuentre en comisión de servicios, conforme disponga el Reglamento o resoluciones pertinentes.

Art. 41.- Deberes.- Son deberes del empleado, a más de las señaladas por la Ley, Estatuto y este Reglamento, las siguientes:

- a)** Presentar a la institución la documentación para la suscripción del contrato de trabajo;
- b)** Contribuir con toda su capacidad a lograr los objetivos y metas institucionales;
- c)** Iniciar con puntualidad sus labores en el respectivo sitio de trabajo;
- d)** Cumplir y respetar las disposiciones de la SETEC, el Reglamento Interno y las decisiones de sus superiores jerárquicos;
- e)** Registrar de manera personal la asistencia al lugar de trabajo, utilizando el Sistema de Control dispuesto por la institución;
- f)** Cuidar de su propia salud y seguridad así como la de sus compañeros de trabajo, conforme la ética e instructivos de la institución.
- g)** Comunicar a su Jefe Inmediato cualquier deterioro, destrucción, sustracción, pérdida o daño de los bienes bajo su responsabilidad, cuidado y uso;
- h)** Notificar oportunamente la inasistencia al trabajo a su inmediato superior y justificar dentro del plazo señalado en este Reglamento;
- i)** Brindar respeto, consideración y cordialidad en sus relaciones con sus superiores, compañeros de labores, estudiantes y toda persona visitante a la institución;
- j)** Cuidar y responder ante la Institución por el valor total de los materiales, herramientas de trabajo, si es que la Institución estableciera que tales objetos han sufrido daños o pérdida por culpa o negligencia del empleado debidamente comprobada;

- k)** Cumplir las medidas de seguridad, de prevención de accidentes, salud ocupacional y riesgos del trabajo, debiendo observar y colaborar con los planes de emergencia de la universidad;
- l)** Utilizar el uniforme y portar de manera visible la credencial de la institución, durante la jornada de trabajo;
- m)** Someterse a los controles financieros y administrativos indicados por la Institución, en la forma y día que ésta señale;
- n)** Realizar el trabajo asignado con eficiencia y eficacia, observando las políticas y demás disposiciones de la institución;
- o)** Someterse a los exámenes médicos que la institución ordene, en todas las ocasiones que se crea conveniente;
- p)** Proporcionar información veraz y oportuna a las autoridades institucionales de oficios y cuando fueren requeridos expresamente;
- q)** Guardar lealtad a la Institución, y a sus autoridades en relación con el cumplimiento de sus funciones así como guardar secreto o reserva de todos los asuntos que conozca y respondan a la naturaleza de las funciones que desempeña;
- r)** Compartir los conocimientos y experiencias adquiridos así como los obtenidos durante el ejercicio del puesto, cursos y seminarios;
- s)** Mantener en buenas condiciones de limpieza su área de trabajo;
- t)** Cumplir con las políticas de ahorro de energía eléctrica, agua potable, material de oficina y todo suministro que le sea entregado;

u) Hacer uso de los medios de comunicación a los que tienen acceso por la naturaleza de las labores a realizar de una forma razonable, los medios pueden ser: teléfono, correo electrónico, internet, y otros.

Art. 42.- Prohibiciones.- A más de las prohibiciones establecidas en el Art. 46 del Código del Trabajo, al trabajador le está prohibido:

a) Suspender sin autorización previa las labores, promover o participar en dichas paralizaciones;

b) Negarse a cumplir sus funciones específicas, en el horario o turno que se le designare;

c) Introducir bebidas alcohólicas, drogas, estupefacientes, a los predios de la Institución, peor aún consumirlas durante las jornadas de trabajo;

d) Asistir al trabajo bajo efectos de bebidas alcohólicas, drogas o estupefacientes y en impropias condiciones de aseo y vestuario; de hacerlo, su ingreso será impedido, de lo cual se dejará constancia por escrito para su hoja de vida laboral.

e) Introducir a los predios de la Institución explosivos, armas blancas o de fuego, contundentes o de cualquier otra clase, sin autorización previa.

f) Introducir o sacar paquetes u objetos similares, a las instalaciones o dependencias de la Institución, donde por razones especiales está prohibido. El personal de seguridad está en la obligación de registrar los objetos de dudosa presentación, guardando absoluto respeto y dejar constancia mediante informe escrito;

- g)** Propiciar actividades de proselitismo político partidista o religiosas, dentro de cualquiera de las instalaciones de la Institución;
- h)** Fumar en los lugares internos en que existiere dicha prohibición en forma expresa;
- i)** Causar daños de cualquier naturaleza, a los bienes y pertenencias de la Institución, de sus Directivos, Representantes, Funcionarios y Empleados;
- j)** Encargar por propia iniciativa a otra persona, la realización de trabajos que le han sido encomendados;
- k)** Hacer imputaciones falsas contra la institución, sus representantes, directivos, funcionarios o empleados;
- l)** Realizar ventas, rifas, suscripciones o cualquier tipo de propaganda en los recintos o departamentos de trabajo, salvo autorización expresa;
- m)** Atender o recibir visitas de particulares en las dependencias de la Institución en horas laborable, sin autorización del Jefe inmediato;
- n)** Hacer colectas en el interior de la Institución, salvo que hubiere permiso previo y por escrito del Gerente;
- o)** Utilizar los servicios telefónicos para asuntos privados, sin la autorización correspondiente; y/o uso exagerado del teléfono celular personal.
- p)** Utilizar el nombre de la institución o de la función que desempeña para obtener beneficios o ventajas particulares.

- q) Retrasar injustificadamente el cumplimiento de órdenes recibidas o servicios encomendados.
- r) Faltar al trabajo sin causa Justificada.
- s) Intervenir como tramitador o intermediario en actividades que alteren el normal desarrollo de los procesos.
- t) Comer o ingresar alimentos a sus puestos de trabajo.
- u) Sacar documentación y bienes que pertenezcan a la Institución.
- v) Suplantar, falsificar y/o alterar documentos institucionales.

CAPÍTULO VII

OBLIGACIONES DE LA “ECFF CÍA. LTDA.”

Art. 43.- Obligaciones.- Son obligaciones de la institución, a más de las establecidas en el Art. 42 del Código del Trabajo, las siguientes:

1. Entregar y proporcionar al empleado todos los materiales e implementos necesarios para el desarrollo de sus actividades laborales;
2. Dar al empleado un trato cordial, respetuoso y considerado;
3. Atender y de ser pertinente resolver los reclamos del empleado;
4. Permitir a las autoridades del trabajo realicen las inspecciones pertinentes y necesarias;
5. Facilitar la información necesaria que requiera el empleado respecto a su situación laboral;

6. Realizar constantemente cursos de capacitación a fin de que el trabajador tenga una mejor preparación para el desempeño de sus labores; y,

7. Proporcionar un ambiente de trabajo adecuado, seguro y acorde a las necesidades del servicio;

CAPÍTULO VIII

MEDIDAS DISCIPLINARIAS, SANCIONES Y TERMINACIÓN DE LAS RELACIONES LABORALES.

Art. 44.- Sanciones.- El trabajador que incumpliere sus deberes y obligaciones o incurriere en las prohibiciones establecidas tanto en el Código del Trabajo, en el presente Reglamento o las disposiciones superiores, será merecedor de sanciones; para lo cual, la institución establece sanciones de dos clases:

a) Sanciones por faltas leves; y,

b) Sanciones por faltas graves.

Art. 45.- Sanciones por faltas leves.- El trabajador que incurra en falta leve, es decir el incumplimiento de los deberes señalados en el Art. 41 de este Reglamento, será sancionado con:

1. Amonestación verbal por parte del Jefe inmediato.

2. Amonestación escrita por parte del Gerente y/o Coordinador

3. Sanción pecuniaria de hasta el 10% de la remuneración mensual.

Art. 46.- Sanciones por faltas graves.- Cuando el trabajador haya incurrido en falta grave, es decir las determinadas en el Art. 45 del presente Reglamento, será

sancionado con la terminación del contrato, previo el visto bueno de la autoridad del trabajo pertinente, sin perjuicio de las demás acciones legales a que hubiere lugar.

Art. 47.- Procedimiento.- Con el objeto de que el trabajador no quede en indefensión frente a la sanción impuesta por faltas leves, previamente será notificado por el Gerente y/o Coordinador con el informe motivado del presunto acto cometido, a fin de que en el término de tres días conteste y adjunte las pruebas de descargo. Con la contestación o sin ella, se emitirá la sanción correspondiente de ser el caso.

Art. 48.- Aplicación de sanciones.- Para la aplicación de las sanciones por faltas leves se valorará si la infracción es cometida por primera vez o existe reincidencia. En el primer presupuesto, la sanción será de amonestación verbal o escrita. En caso de reincidencia será sancionado con una multa que no excederá del 10% de la remuneración mensual del trabajador.

Art. 49.- Apelación.- El trabajador que haya sido sancionado con amonestación escrita o con multa, puede apelar de la misma ante el Gerente, en el término de tres días, quien podrá revocarla o ratificarla.

Art. 50.- Registro y notificación de Sanciones.- El Gerente y/o Coordinador elaborará la Acción de Personal correspondiente y notificará a los empleados sancionados con una copia y remitirá la misma a la autoridad de trabajo.

Art. 51.- Notificación de la terminación de la relación laboral.- Dentro del plazo establecido por el Código de Trabajo, la institución por intermedio de su

representante legal notificará por escrito al empleado, con la terminación del contrato.

CAPÍTULO IX

CLASIFICACIÓN DE PUESTOS

Art. 52.- Clasificación.- El Gerente y/o Coordinador pedagógico analizará cada puesto de acuerdo con un criterio técnico, uniforme y equitativo, clasificándolos en categorías y estableciendo los niveles en cada clase de puestos. En base a la naturaleza del trabajo, funciones y responsabilidades específicas, características y requisitos mínimos para el puesto, revisará y actualizará periódicamente el Manual de Funciones, el mismo que será aprobado por la Coordinación General.

CAPÍTULO X

SUBROGACIÓN, Y ASCENSOS

Art. 53.- Subrogación.- En caso de ausencia temporal del titular, el empleado que lo subrogue recibirá la diferencia de la remuneración establecida para el cargo, siempre.

Art. 54.- Ascenso.- El empleado del área administrativa cuando exista una vacante podrá acceder a dicho cargo de mayor responsabilidad y remuneración, siempre que cumpla con los requisitos y tenga los conocimientos para el puesto.

CAPÍTULO XI

SELECCIÓN Y CONTRATACIÓN DE PERSONAL

Art. 55.- Selección.- Es el conjunto de normas, políticas, métodos y procedimientos, tendientes a garantizar el ingreso de personal calificado y de acuerdo a las necesidades de la institución.

Art. 56.- El Gerente y/o Coordinador pedagógico serán los responsables de administrar y ejecutar el Subproceso de Selección de Personal.

Art. 57.- Luego del proceso de selección, el Gerente y/o Coordinador analizarán los resultados de la calificación para la contratación.

Art. 58.- Contratación.- Una vez seleccionado el o los trabajadores, la institución se reserva el derecho de contratar al o los aspirantes, bajo las modalidades que dispone el Código de Trabajo.

Art. 59.- Período de prueba.- Dentro del plazo legal el responsable del proceso, emitirá un informe motivado sobre la evaluación de desempeño del trabajador que contendrá criterios sobre la eficiencia, idoneidad y personalidad, entre otros factores, recomendando la continuación en el puesto de trabajo o su desvinculación.

Art. 60.- Inducción.- La Coordinación general, implantará un programa de inducción que será obligatorio para quienes ingresen por primera vez a la Institución, con la finalidad de que conozcan sus objetivos, estructura y funciones.

Art. 61.- Expediente individual.- Para el control de la documentación entregada por el empleado, secretaría organizará los expedientes individuales de los

empleados, con la correspondiente hoja de vida en la que constará los ascensos, estímulos, capacitación, educación formal, evaluación del desempeño, sanciones, y toda la documentación pertinente.

CAPÍTULO XII

CAPACITACIÓN DE PERSONAL

Art. 62.- Con el objeto de mejorar la excelencia de sus trabajadores a través de incremento de conocimientos y destrezas, la institución establecerá políticas, planificará y ejecutará programas de capacitación en las distintas áreas de su labor institucional, con el fin de fortalecer la práctica de valores corporativos.

Art. 63.- El empleado deberá presentar al Gerente y/o Coordinador el informe correspondiente aprobado por el jefe inmediato en el que conste la aplicación de los conocimientos adquiridos en su lugar de trabajo, garantizando que su capacitación tiene resultados positivos para el mejoramiento en el rendimiento del desempeño.

DISPOSICIONES FINALES

Primera.- En todo aquello que no estuviere contemplado en el presente Reglamento, se aplicará las disposiciones constitucionales, legales y estatutarias, atendiendo al principio de favorabilidad de los derechos del empleado

Segunda.- Una vez aprobado el Reglamento Interno de Trabajo de la Empresa de Capacitación Financiera FOREX, será entregado un ejemplar a cada uno de los empleados.

REGLAMENTO ACADÉMICO

LA EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX con el objeto de brindar un servicio de calidad y garantizar un buen ambiente de trabajo resuelve expedir el presente reglamento académico de profesional.

Título I

Generalidades

Capítulo I

Definiciones

Art. 1. Objetivo.- Establecer los procedimientos y condiciones para el diseño, ejecución y evaluación de los programas de capacitación que desarrolla la **ECFF CÍA. LTDA.**

Art. 2. Faces de los procesos de Capacitación y Formación: Los procesos de capacitación comprenderán cuatro fases: diseño, ejecución, evaluación y certificación.

a. Diseño.- Consiste en estandarizar los planes de estudio institucionales determinando los contenidos, nivel de instrucción requeridos, criterios de desempeño, estrategias metodológicas, recursos y criterios de evaluación que deben desarrollarse durante el proceso de enseñanza – aprendizaje, para lograr el desarrollo de competencias planteadas.

b. Ejecución.- Consiste en desarrollar todas las actividades académicas derivadas de las acciones planificadas para la institución de manera pertinente, tomado en cuenta la oferta de capacitación y formación, acorde a su duración.

c. Evaluación.- Consiste en medir el nivel satisfactorio del participante, la calidad del proceso formativo, el grado en que los procesos formativos contribuyen a mejorar las condiciones de los participantes, y a la sociedad en general, a partir de un proceso sistemático, continuo e integral.

d. Certificación.- Consiste en reconocer de manera formal, los conocimientos y competencias adquiridas por el/la trabajador/a como parte de un proceso formativo, previo al cumplimiento de los requisitos establecidos para el efecto.

Art. 3. Población objetivo para los procesos de capacitación y formación.-

Las actividades de capacitación desarrolladas por la ECFF CÍA. LTDA. se encuentran dirigidas a la población económicamente activa mayores a los 18 años de edad.

Art. 4. Definiciones.- Las definiciones de este artículo serán aplicables a esta Resolución y toda la normativa interna de la ECFF CÍA. LTDA.

a. Ambiente de aprendizaje.- Es el espacio en el cual se desarrolla el proceso de enseñanza – aprendizaje; que cuenta con todos los requerimientos técnicos y materiales didácticos para el logro de competencias planificadas hacia los participantes. Los ambientes de aprendizaje se desarrollaran en modalidad presencial.

b. Áreas y Especialidades.- Se refiere a la clasificación de cursos de capacitación que oferta la ECFF CÍA. LTDA.

c. Beneficiario/a.- Es aquella persona que ha participado en uno o más módulos de capacitación y/o formación.

d. Capacitación.- Se entiende por capacitación al curso mediante el cual se logra la adquisición o complementación de competencias, esto es, conocimientos, habilidades, destrezas y valores, para el desempeño de una ocupación determinada.

e. Competencias.- Es el conjunto de conocimientos (saber), destrezas, habilidades y capacidades (saber hacer) así como las actitudes (ser) para desempeñarse de manera eficiente y eficaz, acorde a las exigencias del sistema laboral.

f. Criterios de desempeño.- Son aquellos que expresan los resultados que el /la participante debe lograr en relación con la/s unidad/es y elemento/s de competencias de un perfil. Constituyen la base para determinar si el participante ha alcanzado o no la competencia determinada de perfil por competencias laborales.

g. Desempeño en clase.- Son los conocimientos, capacidades, habilidades y destrezas demostradas por el/la instructor/a para el desarrollo de un proceso formativo.

h. Elemento de competencia.- Es la descripción de acciones, comportamientos y resultados que el/la trabajador/a debe ser capaz de realizar en base a las unidades de competencias desarrolladas en el perfil por competencias laborales.

i. Evaluación por competencias laborales.- Es el mecanismo que mide los conocimientos (saber), destrezas, habilidades y capacidades (saber hacer) así como actitudes (ser) de un/a trabajador/a, a través de distintos medios de verificación, tales como medios escritos, orales, prácticos y por observación.

j. Examinador.- Se entenderá como examinador/a aquella persona que cuente con la educación, capacitación, formación y experiencia, para llevar a cabo procesos de evaluación de competencias laborales.

k. Formación.- Se entiende por formación a los programas modulares mediante los cuales, se desarrollan las competencias laborales requeridas en un campo ocupacional determinado.

l. Horas pedagógicas.- Se entiende a la carga horaria o periodo de clase establecidos para la facilitación del proceso de enseñanza – aprendizaje que tendrá una duración de 207 horas por nivel, es decir que en total sumaran 414 horas.

m. Modulo.- Es una unidad curricular, que busca desarrollar de manera secuencial y lógica un conjunto de competencias a través del desarrollo de contenidos, estrategias metodológicas, técnicas e instrumentos que comprueban el logro de los criterios de desempeño definidos en un curso o programa.

n. Participante.- Es aquel beneficiario/a que participe en uno o más módulos del programa de capacitación.

o. Perfil de competencia.- Documento mediante el cual se determinan los conocimientos, destrezas, habilidades, capacidades y actitudes específicas requeridas para el desempeño de una ocupación u oficio.

CAPITULO II

Del programa de Capacitación

Art. 5. Tipo de Capacitación.- Se entenderá como tipo de capacitación a la organización de los procesos ofertados por la ECFF CÍA. LTDA. Los procesos de capacitación serán de larga duración y deberán sujetarse al diseño curricular institucional estandarizado.

Art. 6. Proceso de duración larga.- Son aquellos orientados al desarrollo de competencias laborales requeridas en un campo ocupacional determinado para fomentar el desempeño eficiente y eficaz del participante en el sistema laboral, con una duración mayor a 360 horas pedagógicas y se ejecutará en el plazo máximo de dos años con una carga horaria mínima de una hora pedagógica diaria, acorde al grado de complejidad de cada programa modular.

Al finalizar un proceso de larga duración, y una vez desarrollada la evaluación correspondiente, la ECFF CÍA. LTDA. otorgará un certificado de aprobación y asistencia.

CAPITULO III

Modalidad del programa de capacitación

Art. 7. Modalidad.- La modalidad del programa de capacitación en las cuales se desarrollan los procesos de enseñanza – aprendizaje, será únicamente presencial.

a. Presencial.- Es aquella modalidad en la que los procesos de enseñanza – aprendizaje, se desarrollan con la presencia física de el/la instructor/a y los/as

participantes, en tiempo real en un centro operativo de la ECFF CÍA. LTDA., en sus talleres, aulas, laboratorios u otros espacios físicos de dicho centro.

TITULO II

CAPITULO I

Diseño curricular

Art. 8. Diseño curricular.- Se entiende como diseño curricular al proceso mediante el cual se determina el desarrollo pedagógico a partir de las necesidades de capacitación, perfiles ocupacionales y normas de competencia laboral; con el fin de garantizar un currículo pertinente y consistente con las necesidades y demandas actuales.

En el diseño curricular se determinaran: estructura curricular, criterios de desempeño, estrategias metodológicas, recursos y criterios de evaluación. Este diseño curricular constituye un estándar a nivel institucional.

A partir del diseño curricular estandarizado, los/as instructores/as deberán desarrollar el plan de clase en el que se desagregará los temas y subtemas, describiendo técnicas e instrumentos de evaluación que se utilizaran durante el proceso de enseñanza – aprendizaje.

Art. 9 Estructura del diseño curricular.- La estructura del diseño curricular contendrá:

a. Información General.- Malla curricular y secuencia modular, área y especialidad, nombre del curso o programa, duración, nivel de competencia, marco referencial del perfil, pre-requisitos del curso o programa.

b. Información específica.- Los módulos básicos y específicos contendrán la introducción al módulo, resultados de aprendizaje, orientaciones metodológicas, unidades formativas modulares, mecanismos de evaluación, pre-requisitos del nivel, nivel de instructor/a requerido, bibliografía, recursos y ambientes de aprendizaje.

TITULO III

Desarrollo y ejecución

Capítulo I

Generalidades

Art. 10. Programación.- Es el instrumento de planificación, implementación y seguimiento de los procesos formativos ejecutados por la ECFF CÍA. LTDA., acorde a la demanda identificada.

Art. 11. Contenido.- La programación deberá contener lo siguiente:

1. Área y especialidad;
2. Nombre del curso/programa;
3. Fecha de inicio y finalización;
4. Horarios del curso/programa;
5. Lugar en el que se va a dictar el curso/programa;
6. Numero de participante por curso/programa
7. Nombre de el/la instructor/a;

8. Sector al cual se dirige el curso/programa;
9. Número de horas pedagógicas por modulo;
10. Valor del curso por participante,
11. Número de certificación presupuestaria para la contratación o adquisición de materiales, herramientas e insumos; este documento constara únicamente en caso de haberse verificado que no se dispone de existencias dentro de la institución;

Capitulo II

Requisitos previos para la ejecución de procesos formativos

Art. 11. Actividades previas.- Una vez aprobadas las programaciones y previo a la ejecución de procesos formativos, se deberán llevar a cabo las siguientes actividades:

- a. Organización del curso/programa
- b. Dotación de insumos o materiales necesarios para el desarrollo del curso/programa a los/las participantes
- c. Los demás que la Coordinación General estableciere para el adecuado y oportuno desarrollo de procesos formativos.

(La Coordinación General estará conformada por el gerente, coordinador pedagógico y la secretaria.)

Art. 12. Organización del curso/programa.- La organización comprenderá: la convocatoria, la inscripción y registro de participantes a través del sistema

informático institucional; identificación, identificación del posible instructor/a; y, preparación del pedido de certificación presupuestaria.

Para la inscripción de participantes, se debe cumplir con los siguientes requisitos:

- a. Ser mayor de edad
- b. Copia de cedula de identidad o ciudadanía.
- c. Copia del certificado de votación.
- d. Solicitud dirigida a el/la gerente/a pidiendo se le permita el ingreso al curso de capacitación.
- e. Cumplir con los pre-requisitos establecidos en los perfiles y diseños curriculares.

La inscripción se completará una vez que los/as participantes hayan presentado todos los requisitos para el acceso y haya realizado el correspondiente pago de matrícula a la ECFE CÍA. LTDA., mismo que se hará, únicamente en las cuentas autorizadas para el efecto.

Capítulo III

Régimen de Capacitación y Formación

Art.13. Horarios del curso/programa.- El curso podrá desarrollarse en modalidad presencial, en el centro de la ECFE CÍA. LTDA., en horarios distribuidos para todo el día, es decir, desde las 8 hasta las 10 de la mañana, y desde las 4 de la tarde hasta las 8 de la noche, como ya se mencionó cada uno con duración de una hora distribuidos entre estos espacios.

Art. 14. Número de participantes.- Para el proceso de capacitación, se contara con un mínimo de 20 participantes y en el caso del curso que la ECFE CÍA. LTDA. oferta se continuara el proceso o seguirían al Nivel II aquellos participantes que hayan aprobado el primer nivel y se inscribieren en el siguiente.

Art. 15. Hora de ingreso.- Para cada curso, los/las participantes e instructores/as podrán ingresar al ambiente de aprendizaje en modalidad presencial, hasta 5 minutos después de la hora de inicio establecida.

Después de que hayan transcurrido los 5 minutos y el/la instructor/a no asistiere, los/as participantes podrán retirarse previa la notificación particular a el (la Coordinador/a pedagógico/a de la empresa, quien a su vez deberá registrar la inasistencia de el/la instructor/a. Dicha inasistencia deberá ser registrada y archivada en el expediente de el/la instructor/a, el mismo que servirá de instrumento para futuras evaluaciones de cargos.

De igual manera, el/la instructor/a tendrá la facultad de no permitir el ingreso de los/las participantes después de los cinco minutos de la hora establecida y deberá registrar como falta.

Art.16. Asistencia mínima requerida para los/las participantes.- Los/las participantes, deben registrar como mínimo de asistencia 80% de horas por curso en los procesos formativos desarrollados por la ECFE CÍA. LTDA.

En el caso de que el/la participante registre asistencia menor al establecido, no podrá obtener certificado alguno.

Para los cursos y programas, en caso de que el/la participante registre asistencia menor al establecido, podrá obtener su certificado de aprobación únicamente si

como resultado de su desempeño durante el proceso obtuviera un puntaje promedio mínimo de 9/10.

El/la participante que hubiere reprobado un curso/programa de capacitación y formación, no recibirá certificado alguno.

Art.17. Asistencia mínima de los instructores/as.- Los/as instructores/as deberán cumplir con un mínimo de 90% de asistencias a los procesos de capacitación y formación, sin perjuicio de multas y demás sanciones a las que haya lugar por dichas inasistencias, pero en el caso de que se exceda este porcentaje se cobrara una multa del 10% de sueldo que perciba el/la instructor/a.

Art.18. Devolución de pagos a los participantes.- En caso de que algún participante desee retirarse del curso no se le devolverá ningún pago.

Art.19. Entrega de resultados de los/las participantes.- Una vez finalizado el modulo, en el término máximo de cinco días, los instructores/as deberán entregar al Coordinador del centro, respectivamente, el listado de asistencias y calificaciones de los/las participantes, en los formularios de control de procesos formativos que se establezcan para el efecto.

Art. 20. Calificación a los/as participantes.- Es la expresión numérica que se le otorga a cada participante acorde a su desempeño durante el proceso de capacitación o formación. Dicha calificación se hará sobre 10 puntos y como resultado de la misma, se determina la aprobación de un curso o modulo dentro de un programa.

La calificación final se obtendrá a partir de evaluaciones que contendrán: ejecución de trabajos, lecciones, pruebas, talleres prácticos, entre otros,

realizados de manera grupal o individual durante el proceso de enseñanza – aprendizaje. El promedio mínimo requerido para la aprobación de un proceso formativo es de 7/10.

En caso de que un/a participante no se presentare a rendir una evaluación podrá presentar una justificación debidamente fundamentada a el/la instructor/a, dentro de las 48 horas siguientes, para su evaluación dentro de las siguientes 24 horas, y aprobación de ser el caso. En caso de que no presentare solicitud o que el/la instructor/a considere motivadamente como no valida la justificación, el/la participante obtendrá una calificación de 1.0 puntos.

Las calificaciones entregadas por el/la instructor/a, serán publicadas en el término de 24 horas luego de culminado el curso/modulo, para conocimiento de los/as participantes. En caso de que el instructor no entregare las calificaciones a la ECFF CÍA. LTDA. dentro del término establecido, se cobrara una multa equivalente al 7% del sueldo básico unificado.

Art. 21. Segunda Inscripción.- En caso de que un/a participante hubiere reprobado un nivel, podrá volverse a inscribir por única vez, de acuerdo a la programación institucional. En ningún caso se aceptaran inscripciones adicionales.

Art. 22. Expedientes académicos.- La ECFF CÍA. LTDA., tendrá la obligación de mantener en sus archivos, la documentación de todos los/las participantes en los procesos de capacitación desarrollados en la ECFF CÍA. LTDA., que contendrá al menos: inscripción con respaldos para el ingreso, esto es, requisitos para el pago realizado en las cuentas de la ECFF CÍA. LTDA.; registros de asistencia;

trabajos presentados y/o evaluaciones realizadas a los/as participantes; calificaciones; respaldo de entrega de materiales y certificados del curso.

De igual forma deberán mantener en sus archivos, el expediente completo de los/las instructores/as que hayan prestado sus servicios en los procesos de capacitación desarrollados por la ECFE CÍA. LTDA., que contendrán al menos: hoja de vida, contratos suscritos con el/la instructor/a, registro de asistencia, plan de clase de cada curso y modulo desarrollado por el instructor, informes presentados a la ECFE CÍA. LTDA..

Título IV

Evaluación

Capítulo I

Evaluación de Procesos Formativos

Art. 23. Los procesos de evaluación.- La evaluación comprende los siguientes procesos:

- a. Evaluación de el/la instructor/a;
- b. Seguimiento y monitoreo de los procesos formativos;
- c. Evaluación de calidad de los procesos formativos; y, Evaluación de impacto de los procesos formativos.

Art. 24. Metodología y planificación.- El diseño de la metodología, así como la planificación del seguimiento y monitores de los procesos de capacitación y de la

evaluación tanto de los instructores/as, calidad e impacto, será de uso obligatorio una vez aprobada por la correspondiente Coordinación General.

Capítulo II

Art. 25. Selección de el/la instructor/a.- La Coordinación general, en el ámbito de sus competencias realizarán la selección de instructores/as como requisito previo a la contratación. Los criterios a utilizarse para la calificación de el/la instructor/a serán:

- a. Educación 30%
- b. Capacitación 30%
- c. Experiencia 40%

La información sobre educación, capacitación y experiencia de el/la instructor/a, que se validara, será aquella que corresponda específicamente al área académica para la cual postule el/la candidata/a a instructor/a.

Art. 26. Valoración del criterio de educación.- Se considerara el nivel de estudios de acuerdo a los siguientes factores:

- 1. Categoría D: Título de doctorado o su equivalente: 100 puntos
- 2. Categoría C: Título de cuarto nivel: 90 puntos
- 3. Categoría B: Título de tercer nivel: 80 puntos.
- 4. Categoría A: Título técnico/a tecnólogo/a, maestro/a Artesanal o Certificado de competencias laborales: 70 puntos.

Art. 27. Valoración del criterio de capacitación complementaria.- Se considerarán las horas de capacitación complementaria que haya recibido el/la postulante a instructor/a en el área a la que aplica, de acuerdo a los siguientes factores:

- a. Más de 200 horas: 100 puntos
- b. De 176 a 200: 90 puntos
- c. De 151 a 175: 80 puntos
- d. De 120 a 150 horas: 70 puntos.

Art. 28. Valoración del criterio de experiencia.- Se considerara la experiencia técnica o laboral y experiencia pedagógica que incluirá obligatoriamente el análisis del desempeño en clase de el/la postulante a instructor/a, previo a su contratación, relacionados con el área, de acuerdo a los siguientes factores en cada criterio:

a. Experiencia técnica o laboral:

Más de 7 años: 35 puntos

Más de 5 a 7 años: 300 puntos

De 4 a 5 años: 25 puntos

b. Experiencia pedagógica:

Más de 400 horas: 30 puntos.

De 201 hasta 400 horas: 25 puntos

De 100 a 200 horas: 20 puntos

c. Desempeño en clase:

Muy bueno: 35

Bueno: 25

Art. 29. Valoración Total.- Para la valoración de cada criterio solo podrá considerarse un factor al que se le asignara el puntaje correspondiente. En caso de que el instructor/a cuente con más de un factor en un criterio de evaluación, se considerará el valor más alto.

La valoración total corresponde a 100 puntos, el cual se obtendrá de la ponderación de los tres criterios; el puntaje mínimo que deberá alcanzar un postulante para ser calificado como instructor/a deberá ser igual o mayor a los descritos a continuación:

- a. Categoría D: Título de doctorado o su equivalente: 79 puntos.
- b. Categoría C: Título de cuarto nivel: 76 puntos.
- c. Categoría B: Título de tercer nivel: 73 puntos.
- d. Categoría A: Título de técnico/a o tecnólogo/a o certificado de competencias laborales.
- e. Únicamente los instructores/as que alcancen los puntajes iguales o superiores a los aquí establecidos, podrán ser habilitados para su posterior contratación, en base a las necesidades institucionales y demanda de capacitación del sistema laboral en el marco de las disposiciones emitidas por el Ministerio de Relaciones Laborales, en el ámbito de contratación.

Capítulo III

Evaluación de el/la instructor/a

Art. 30. Proceso de Evaluación de el/la instructor/a.- La evaluación integral de el/la instructor/a, aplicándose 4 criterios para el efecto:

- a. Observación en clase: 50 puntos
- b. Evaluación de el/la participante: 50 puntos

Art. 31. Valoración total.- la valoración total corresponde a 100 puntos, que se obtendrán de la sumatoria que resulte del promedio de cada uno de los criterios establecidos en el artículo precedente.

La evaluación deberá ser realizada al menos una vez al año a todos/as los/as instructores/as que han ejecutado procesos de capacitación y formación en la ECFF CÍA. LTDA.

El puntaje mínimo que deberá alcanzar un/a instructor/a para continuar habilitado, luego de haber sido evaluado/a por la ECFF CÍA. LTDA., no podrá ser inferior a 80 puntos. Los/as instructores/as que obtengan una calificación menor a la referida como resultado de su desempeño durante los procesos formativos, serán inhabilitados y no podrán ejecutar cursos/programas en la ECFF CÍA. LTDA.

Capítulo IV

Seguimiento y monitoreo de los procesos de capacitación

Art. 33. Seguimiento y monitoreo de los procesos de capacitación.- El objetivo del seguimiento y monitoreo es verificar la gestión institucional en el

desarrollo de los cursos y programas, así como realizar el control sobre el cumplimiento de los procesos normativos internos.

Art. 34. Metodología para seguimiento y monitoreo de los procesos formativos.- Para el seguimiento y monitoreo se definirán 4 etapas:

- a. Planificación de visitas de seguimiento y monitoreo.
- b. Visita de seguimiento y monitoreo a los cursos.

Durante las visitas de seguimiento y monitoreo de los cursos que realizara la Coordinación General se deberá verificar que las condiciones en las cuales estos se desarrollan, correspondan a las condiciones en las cuales fueron aprobadas.

Una vez realizada la visita de seguimiento y monitoreo, se deberá elaborar un informe, el mismo que debe con tener todas las evidencias obtenidas durante la visita, así como el análisis de las mismas, conclusiones y recomendaciones, para que el instructor de consejos a todos los instructores y mejoren en sus labores.

Art. 35. La información que contenga el informe correspondiente al monitoreo y seguimiento de los cursos deberán ser confidenciales, para lo cual se suscribirá el correspondiente acuerdo de confidencialidad, entre la Coordinación General y la ECFF CÍA. LTDA.

Capítulo V

Evaluación de satisfacción de los procesos de capacitación

Art. 36. Evaluación de satisfacción del proceso de capacitación.- El objetivo de esta evaluación es conocer el nivel de satisfacción que alcanzo el/la participante, en relación a la calidad del proceso formativo impartido.

La evaluación de la satisfacción de la calidad relativa al proceso formativo lo realizara el/la participante al finalizar el curso, para que estos datos sean analizados a su vez por la Coordinación General.

Art. 37. Metodología de evaluación de la satisfacción de la calidad.- Los/as participantes deberán evaluar la metodología de enseñanza del instructor, el espacio físico, duración, contenido del curso, material didáctico y/o equipamiento en los procesos formativos.

Capítulo VI

Evaluación de impacto de la capacitación

Art. 38. Evaluación de impacto de la capacitación.- el objetivo de la evaluación del impacto es medir el grado en que los procesos de capacitación de la ECFF CÍA. LTDA., contribuyen a mejorar las condiciones laborales de los/as beneficiarios/as y de la sociedad en general, mediante el diseño y aplicación de instrumentos que permitan verificar y validar los resultados de las acciones de formación llevadas a cabo por la institución.

Título V

Certificación

Art. 39. Certificación.- Es el reconocimiento público y formal de los conocimientos y competencias adquiridas por los/as beneficiarios/as al finalizar un proceso de capacitación.

La ECFF CÍA. LTDA., certificará el proceso de capacitación continua en el marco de la normativa legal correspondiente.

Art. 40. Tipos de certificados.- La ECFE CÍA. LTDA., otorgará los siguientes certificados al finalizar los procesos de enseñanza – aprendizaje:

a. Certificado de asistencia

b. Certificado de aprobación.

Art. 41. Certificado de asistencia.- Es el documento que se otorga a el/la participante que ha cumplido con el requisito mínimo de asistencia establecido.

Art. 42. Certificado de aprobación.- Es el documento que se otorga a el/la participante que haya cumplido con todos los requisitos de aprobación de un curso/programas, de duración larga.

Art. 43. Tiempo para emisión de certificados.- La Coordinación General tendrá a cargo la entrega de certificados en un plazo mínimo de 15 días y máximo de 20 días, y serán firmados por el mismo organismo.

Los/as participantes que hayan ingresado al curso recibirán un solo certificado al finalizar los niveles correspondientes.

Art. 44. Contenido del certificado de asistencia y aprobación.- Los certificados de asistencia y aprobación deberán contener la siguiente información:

a. Nombre de el/la participante.

b. Nombre del curso a certificarse

c. Modalidad ejecutada: presencial.

d. Fecha de inicio y finalización

e. Duración en horas pedagógicas

- f. Fecha de emisión
- g. Código del certificado
- h. Área especializada en la que haya sido dictado el curso
- i. Número de registro institucional
- j. Firma de la Coordinación General
- k. Declaratoria de responsabilidad.

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERA: La Coordinación General, será responsable de la estandarización permanente de la oferta de capacitación institucional, así como de garantizar el acceso de esta información a los/as usuarios/as de la ECFF CÍA. LTDA.

SEGUNDA: El diseño de la metodología y la ejecución de la evaluación de impacto estarán a cargo de la Coordinación General.

TERCERA: La Coordinación General actualizara permanentemente los instrumentos para la evaluación de impacto del curso/programa de capacitación ejecutado por la ECFF CÍA. LTDA.

CUARTA: Para el pago de los procesos formativos se continuara aceptando como verificación de dicho pago, únicamente las papeletas de depósito o los comprobantes de pago, que muestren ingresos a las cuentas autorizadas para la ECFF CÍA. LTDA., queda expresamente prohibido a los/as servidores/as de la ECFF CÍA. LTDA. el cobro directamente de los participantes.

MANUAL DE SEGURIDAD Y SALUD LABORAL

La Empresa de Capacitación Financiera FOREX es una institución privada, cuyo objetivo fundamental es brindar a sus alumnos, formación académica específicamente en el mercado de divisas y formación en valores, fiel a su misión y a los principios que inspiran su gestión. Dado su compromiso vela por la vida, seguridad y salud física y mental de todos los miembros de la empresa: docentes, administrativos, trabajadores y estudiantes; preserva las mejores condiciones ambientales, evitando cualquier forma de contaminación. Para el efecto la ECFF CÍA. LTDA., expide este reglamento de seguridad y salud laboral.

1. La ECFF CÍA. LTDA. considera el cuidado, protección, seguridad y salud de sus colaboradores, así como la preservación de condiciones ambientales, son estratégicos en su gestión.
2. La ECFF CÍA. LTDA. establece mecanismos para garantizar la seguridad y bienestar de las personas, de sus bienes e instalaciones y el ambiente, mediante la identificación, evaluación y control de distintas fuentes de riesgo.
3. La ECFF CÍA. LTDA. se compromete a velar por el cumplimiento de este reglamento y de todas las normas y leyes nacionales y locales en materia de seguridad, salud, ambiente, así como la legislación laboral.
4. La ECFF CÍA. LTDA. se compromete a cumplir estrictamente, lo siguiente:
 - Identificar y controlar permanentemente, todos los factores de riesgo que puedan afectar a los miembros de la empresa, y a sus bienes.
 - Garantizar ambientes de trabajo, sanos y saludables
 - Manejo seguro de contingencias y emergencias.
 - Evaluar regularmente esta política identificando oportunidades de mejora continua.

- De la adecuada evaluación de esta política se encargara el gerente de la institución

OBJETIVO

Art. 1.- Implementar reglas de Seguridad y Salud para el mejoramiento continuo de las condiciones de trabajo, que puedan atentar contra la salud y el bienestar de los trabajadores.

Art. 2.- Generar una cultura en Seguridad y Salud mediante la implementación de campañas y charlas de capacitación orientado a satisfacer las necesidades en prevención de riesgos laborales.

CAPITULO I: DISPOSICIONES REGLAMENTARIAS

Título I: Obligaciones de EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA

FOREX

Art. 3.- Son Obligaciones de la EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA

FOREX:

- a) Formular la política de seguridad y salud y hacerla conocer a todo el personal.
- b) Prever los objetivos, recursos, responsables y programas en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- c) Identificar y evaluar los riesgos, en forma inicial y periódicamente, con la finalidad de planificar adecuadamente las acciones preventivas.
- d) Diseñar una estrategia para la elaboración y puesta en marcha de medidas de prevención, incluidas las relacionadas con los métodos de trabajo y de servicios,

que garanticen un mayor nivel de protección para todos los miembros de la institución.

e) Mantener un sistema de registro y notificación de los accidentes de trabajo, incidentes y enfermedades profesionales y de los resultados de las evaluaciones de riesgos realizadas y las medidas de control propuestas, registro al cual tendrán acceso las autoridades correspondientes y trabajadores.

f) Investigar y analizar los accidentes, incidentes y enfermedades de trabajo, con el propósito de identificar las causas que los originaron y adoptar acciones correctivas y preventivas tendientes a evitar la ocurrencia de hechos similares.

g) Mantener en buen estado las instalaciones, equipos y materiales para un trabajo seguro.

h) Instruir al personal sobre los riesgos de los puestos de trabajo y la forma y métodos para prevenirlos; y, adoptar las medidas necesarias para la prevención de los riesgos que puedan afectar a la salud y al bienestar.

i) Dar formación en materia de Seguridad y Salud al personal de la EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX, a través de charlas, entrenamiento, etc., con la colaboración del Cuerpo de bomberos de la localidad.

j) La EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX deberá instalar y aplicar sistemas de respuesta a emergencias derivadas de incendios, accidentes mayores, u otras contingencias.

k) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de este Reglamento y demás normas vigentes en materia de prevención de riesgos laborales.

Título II: Obligaciones y Derechos de los Trabajadores

Art. 4.- Obligaciones de los trabajadores:

a) Cuidar de su higiene personal, para prevenir el contagio de enfermedades y someterse a los reconocimientos médicos periódicos programados por la EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX

b) Informar a sus superiores jerárquicos directos acerca de cualquier situación de trabajo que a su juicio entrañe, por motivos razonables, un peligro para la vida o la salud de los miembros de la empresa.

c) Cooperar y participar en el proceso de investigación de los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales cuando se lo requiera o cuando a su parecer los datos que conocen ayuden al esclarecimiento de las causas que los originaron.

e) Participar en los programas de capacitación y otras actividades destinadas a prevenir los riesgos laborales que organice la EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX o la autoridad competente.

f) Cumplir con las normas, reglamentos e instrucciones de los programas de seguridad y salud en el trabajo que se apliquen en el lugar de trabajo, así como con las instrucciones que les impartan sus superiores jerárquicos directos.

g) Velar por el cuidado integral de su salud física y mental, así como por el de los demás trabajadores que dependan de ellos, durante el desarrollo de sus labores.

h) Someterse a los exámenes médicos a que estén obligados por norma expresa así como a los procesos de rehabilitación integral.

Art. 5.- Derechos de los trabajadores:

- a)** Desarrollar sus labores en un ambiente de trabajo adecuado y propicio para el pleno ejercicio de sus facultades físicas y mentales, que garanticen su salud, seguridad y bienestar.
- b)** Estar informados sobre los riesgos laborales vinculados a las actividades que realizan; y, a la información y formación continua en materia de prevención y protección de la salud en el trabajo.
- c)** Interrumpir su actividad cuando, por motivos razonables, consideren que existe un peligro inminente que ponga en riesgo su seguridad o la de otros empleados sin perjuicio de cumplir con sus obligaciones laborales.

Título III: Prohibiciones

Art. 6.- Prohibiciones para la EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX:

- a)** Obligar a su personal a laborar en ambientes insalubres.
- b)** Permitir al personal que realice sus actividades en estado de embriaguez o bajo la acción de cualquier tóxico.
- c)** Dejar de cumplir las disposiciones que sobre prevención de riesgos emanen de la Ley, Reglamentos y las disposiciones de la División de Riesgos del Trabajo, del IESS.

Art. 7.- Prohibiciones para el personal:

- a) Ingresar al trabajo en estado de embriaguez o habiendo ingerido cualquier tóxico.
- b) Fumar en las instalaciones de la EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX
- c) Negarse a participar de las charlas o entrenamiento que la EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX dictare para la prevención de riesgos laborales y respuesta ante emergencias.

Título IV: Faltas y Sanciones

Art. 8.- Faltas: Se definen como faltas las infracciones al reglamento de seguridad y salud cometidas por el personal de la EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX o personal externo sujeto al mismo, ya sea en la ejecución o en la designación de actividades. Las faltas se clasifican en: leves, medias y graves.

a) Leve: Infracción que presenta un peligro menor para el empleado, otras personas o el ambiente o instalaciones; causa daño o causa daños menores a las personas o instalaciones. No supone recurrencia ni intencionalidad.

b) Media: Infracción que pone en peligro la integridad física del empleado, terceras personas, o las instalaciones y que sucede a consecuencia de la impericia, negligencia o inobservancia, pero sin mala intención ni recurrencia.

c) Grave: Contravención al presente Reglamento de Seguridad y Salud, que pone en peligro la integridad física del empleado, terceras personas, o las instalaciones

y que sucede de manera recurrente, con conocimiento de riesgo o con mala intención.

Art. 9.- Sanciones: Cuando un trabajador no cumpliera con las medidas preventivas o reglamento de seguridad y salud se sancionará de acuerdo a la gravedad del caso, de la siguiente forma:

a) Falta Leve - Amonestación verbal.

b) Falta Media (primera vez) - Amonestación escrita.

c) Falta Grave - Por reincidencia en una Falta Media, se aplicará una multa de hasta un 10% de su remuneración diaria o Terminación del contrato previo la tramitación legal de acuerdo con lo dispuesto en el numeral siete del Artículo 172 del Código del Trabajo.

Título V: De las Responsabilidades de las Autoridades

Art. 10.- Responsabilidades del Gerente:

a) Comprometerse con la gestión de la Seguridad y Salud a través de un permanente seguimiento, y, facilitar los recursos necesarios para cumplir con este reglamento.

b) Adoptar y garantizar el cumplimiento de las medidas necesarias para proteger la salud y el bienestar de los empleados a través de evaluaciones periódicas.

c) Propiciar la participación de los empleados para la elaboración y ejecución del Plan de Prevención de Riesgos Laborales de la EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX. Asimismo, deberá conservar y poner a disposición de los

trabajadores y de sus representantes, la documentación que sustente el referido plan.

CAPITULO II: DE LA PREVENCIÓN DE RIESGOS EN POBLACIONES

VULNERABLES

Título I: Prevención de Riesgos para el Personal Femenino

Art. 11.- Se garantizarán condiciones de trabajo seguras al personal femenino que labora en la EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX para proteger su salud reproductiva. Se pondrá especial énfasis en caso de embarazo y lactancia.

Art. 12.- La jornada de trabajo de la madre del lactante durará seis (6) horas que se señalarán o distribuirán de conformidad con el reglamento interno, o por acuerdo entre las partes. Las horas de lactancia no son negociables.

Título II: Prevención de Riesgos para personas con Discapacidad

Art. 13.- La EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX garantizará condiciones de trabajo seguras al personal que tenga algún tipo de discapacidad para prevenir que por consecuencia del trabajo se agrave la misma.

Art. 14.- La EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX facilitará la accesibilidad, diseño y estudio ergonómico de los puestos de trabajo para las personas especiales o discapacitadas.

Título III: Prevención de Riesgos para personal extranjero

Art. 15.- La EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX garantizara a docentes y administrativos extranjeros el mismo trato que a los nacionales, en tema de seguridad y salud ocupacional.

CAPITULO III: DE LA PREVENCIÓN DE LOS RIESGOS DEL TRABAJO

PROPIOS DE EMPRESA

Título I: Factores de Riesgos Físicos

Art. 16.- Ruido:

- a) Adquirir equipos de trabajo teniendo en cuenta el nivel de ruido que producen durante su normal funcionamiento.
- b) Realizar un mantenimiento adecuado (y, en caso necesario, renovación) de los equipos que emiten mayor ruido en la oficina (impresoras y CPU).
- e) Aislar el ruido procedente de las impresoras situándolas en otra sala o mediante mamparas o cabinas aislantes del ruido.

Art. 17.- Ventilación:

- a) Mantener, por medios naturales o artificiales, condiciones atmosféricas que aseguren un ambiente cómodo y saludable el personal.
- b) Verificar que los equipos de extracción estén funcionando y solicitar su mantenimiento cuando se presenten averías.

Art. 18.- Iluminación:

- a) Limpiar periódicamente las lámparas y luminarias y los cristales de las ventanas.
- b) Reparar las fuentes de luz parpadeante.
- c) Reubicar las fuentes de luz o dotarlas de un apantallamiento apropiado para eliminar el deslumbramiento directo.
- d) Evitar reflejos sobre cristales y pantallas de visualización de datos.
- e) Para impedir el paso de la luz solar que origine molestias, colocar persianas, toldos, cortinas en las ventanas.

Art. 19.- Electricidad:

- a) Mantener el cableado en buen estado y sustituir los cables deteriorados en las oficinas y Laboratorios de Computación.
- b) Identificar los interruptores y no realizar tomas introduciendo cables desnudos directamente en el toma corriente.
- c) Desconectar o bloquear los equipos y asegurarse que no fluya corriente antes de proceder a su mantenimiento.
- d) Descargar la electricidad estática que se podría generar en su cuerpo a través de contactos a tierra de manera permanente (puertas, paredes, etc.).
- e) No verter líquidos cerca de tomas de corriente, aparatos o tableros eléctricos.
- f) No utilizar los aparatos eléctricos con manos húmedas o mojadas.

Título II: Factores de Riesgos Mecánicos

Art. 20.- Orden y Limpieza:

- a)** Mantener el orden y limpieza en las instalaciones.
- b)** Mantener limpias las áreas de trabajo y los pasillos libres de objetos, y no amontonar materiales que obstaculicen el paso.
- c)** Utilizar los depósitos de basura distribuidos en toda la instalación.
- d)** Mantener la mesa de trabajo o escritorio ordenada para evitar la caída de objetos a las zonas de paso, y retirar los objetos innecesarios que no se estén utilizando.
- e)** Evitar trasladar tantas carpetas que le dificulten la visibilidad, si es necesario hacerlo por partes, a fin de evitar accidentes.
- f)** Guardar de forma segura las tijeras, cuchillas, etc.
- g)** Mantener cerradas las gavetas de los escritorios, archivadores o anaqueles cuando no estén trabajando en ellos. No se debe abrir más de una gaveta a la vez.
- h)** Hacer pasar los cables junto a las paredes.
- i)** Marcar y señalar con los signos distintivos correspondiente los obstáculos que no puedan ser eliminados de las instalaciones de la EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX.

Art. 21.- Escaleras fijas:

a) Las escaleras fijas deben revisarse trimestralmente para detectar posibles daños o defectos y estarán dotadas de las pertinentes barandillas o pasamanos.

Art. 22.- Superficies de Trabajo:

a) Hacer pasar los cables junto a las paredes.

b) Caminar despacio sin correr

c) Mantener las vías de acceso y los pasillos bien iluminados.

d) Instalar suelos antideslizantes y fácilmente limpiables.

Título III: Factores de Riesgos Biológicos

Art. 23.- Instalaciones Sanitarias

a) Llevar a cabo programas de lavado y desinfección de forma diaria en aquellos sitios y puntos donde se puedan presentar focos infecciosos por bacterias y hongos, entre ellos sanitarios, pasillos, oficinas, e instalaciones en general.

b) Mantener en óptimas condiciones de aseo y desinfección a los sanitarios, lavabos y urinarios.

Art. 24.- Abastecimiento de Agua

a) Facilitar en las instalaciones de la EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX, el acceso del personal al agua potable mediante sistemas instalados en las zonas determinadas previamente para ese fin.

Título IV: Factores de Riesgos Ergonómicos

Art. 25.- Puestos de Trabajo:

a) Disponer de sillas que tengan las siguientes características: giratorias, con regulación de altura, apoya brazos y protección lumbar para actividades permanentes.

b) Mantener el suficiente espacio en la estación de trabajo para moverse con facilidad y cambiar de posición. Mantener las rodillas al mismo nivel de la cadera.

Art. 26.- Pantallas y Monitores:

a) Regular la altura del monitor al nivel de los ojos, y mantener una distancia al monitor de 45 cm. Regular el contraste y brillo de la pantalla de acuerdo a las necesidades.

b) Colocar la pantalla del computador en dirección paralela donde se encuentran las ventanas, para evitar el reflejo sobre la misma y que la luz que entra del exterior incida directamente sobre los ojos. Disponer la pantalla de forma vertical para que no refleje los puntos de luz o los fluorescentes del techo.

c) Usar los protectores de pantalla en los monitores fijos. Usar los lentes prescritos por el médico, si aplica.

Art. 27.- Teclados y CPU

a) Regular la altura de los teclados y ratón al mismo nivel de los codos de acuerdo con cada usuario.

b) Ubicar los CPU en lugares que permitan fácil accesibilidad y comodidad al usuario.

c) El teclado debe ser inclinable e independiente de la pantalla, de manera que el trabajador se sienta cómodo y no se fatiguen las manos y los brazos.

d) Los símbolos de las teclas deberán resaltar y ser legibles desde la posición del trabajador.

Art. 28.- Ratón y Escáner

a) Adicionar un espacio para cada nuevo elemento que se introduzca en el puesto de trabajo y en ningún caso esto impedirá la realización normal del resto de las tareas.

b) Procurar que los cables no molesten y que no puedan provocar caídas.

Art. 29.- Mesa o Superficie de Trabajo

a) Instalar superficies poco reflectantes con el fin de evitar reflejos.

b) Proveer suficiente espacio para poder colocar todos los elementos necesarios y que el personal se encuentre cómodo.

Art. 30.- Trabajo Sentado

a) Sentarse adecuadamente en las sillas lo más cerca del escritorio y no en los filos o costados, y utilizar el espaldar. De preferencia, mantener los pies en el suelo cuando se esté sentado.

b) Permitir que las piernas descansen alternadamente en reposapiés o estructuras más altas del piso por tiempos cortos.

Art. 31.- Manejo y Levantamiento de Cargas

- a) Mantener la espalda vertical al levantar una carga y con los brazos rectos flexionando las rodillas. Comprobar el peso de la carga antes de realizar su levantamiento.
- b) Evitar levantar pesos excesivos sin solicitar ayuda.
- c) Buscar puntos de agarre que permitan elevar pesos con comodidad.

Título V: Factores de Riesgos Psicosociales

Art. 32.- Relaciones Interpersonales

- a) Fomentar el apoyo entre los empleados y de sus superiores en la realización de las tareas.
- b) Incrementar las oportunidades para aplicar los conocimientos y habilidades y para el aprendizaje y el desarrollo de nuevas habilidades.
- c) Garantizar el respeto y el trato justo a las personas. Fomentar la claridad y la transparencia organizativa.
- d) Garantizar la seguridad proporcionando estabilidad en el empleo y en todas las condiciones de trabajo.

Art- 33.- Conductas Personales

- a) Promover la aceptación de medidas de seguridad.
- b) Sensibilizar sobre la seguridad del compañero de trabajo.

c) Exponer a su jefe todas las objeciones que, por motivo de seguridad, considere oportunas el trabajador.

Art. 34.- Prevención del Acoso o Violencia en el Lugar de Trabajo

a) Articular las normas necesarias para que no existan diferencias sustanciales entre unos empleados y otros (tareas parecidas, igualdad de horarios, niveles de cursos parecidos entre miembros de un mismo departamento).

b) Estructurar y concretar las funciones y responsabilidades de cada puesto de trabajo, evitando ambigüedades.

c) Capacitar a los empleados para que sean capaces de identificar posibles conflictos y que sean capaces de mediar en una reconciliación.

d) Evitar el exceso de competitividad entre los empleados que puede acabar generando este tipo de problemas proporcionando trabajos con bajo nivel de stress y alta autonomía, capacidad de decisión y control sobre el propio trabajo.

e) Evitar el maltrato de palabra u obra a los trabajadores y viceversa.

CAPITULO IV: DE LOS ACCIDENTES MAYORES

Título I: Prevención de Incendios

Art.- 35.- A fin de prevenir los incendios, será obligatorio a todo el personal de la EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX cumplir las siguientes disposiciones, cuya inobservancia acarrea las sanciones establecidas en el Art. 9 de este Reglamento:

a) Retirar las cajas, envases, papeles, etc., que no sean necesarios.

- b)** Almacenar los productos inflamables en locales distintos e independientes de los de trabajo, debidamente aislados y ventilados, o en armarios completamente aislados.
- c)** Prohibir fumar en todo el recinto sujeto al riesgo.
- d)** Colocar extintor de incendio.
- e)** Señalizar la ubicación de los extintores.
- f)** Instalar sistemas de detección y alarma.
- g)** Revisar y mantener las instalaciones eléctricas aisladas y protegidas.
- h)** Realizar periódicamente ejercicios de manejo de extintores.

Título II: Organización de la Respuesta

Art. 36.- En las instalaciones de la EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX se debe mantener los sistemas de iluminación de emergencia, los sistemas de alarma y detección de incendio, en buenas condiciones de funcionamiento, realizando para ello todas las reparaciones y sustituciones pertinentes.

Art. 37.- El Personal que labora en las diferentes áreas en donde se produce el accidente, por ejemplo: incendio, se constituye en la primera fuerza o brigada contra incendios. Durante el conato de incendio el personal debe:

- a)** Mantener la calma, pensar antes de actuar.
- b)** Reportar la presencia del fuego y/o humo dando la voz de alarma.

c) Si el fuego fue extinguido con extintor portátil debe ser reportado a su superior o su encargado.

d) Si el fuego es de origen eléctrico: desconectar la energía y equipos en lo posible.

e) Usar el extintor que esté a su alcance.

Art. 38.- En las instalaciones de la EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX, se cuenta con extintor operativo, señales de salidas de emergencia, salida de emergencia.

Art. 39.- Durante el combate del conato y en forma paralela se realizarán los avisos correspondientes a las entidades de ayuda mutua como son Bomberos y Policía Nacional para que puedan combatir este siniestro y las medidas que se detallan a continuación:

a) Acatar las disposiciones que determine la EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX a través de sus funcionarios para evacuar el lugar de trabajo si así se lo determinase.

b) Contabilizar al personal que ha evacuado y determinar si las condiciones de seguridad se han restablecido para ordenar el retorno al trabajo.

Título III: Contingencia

Art. 40.- Para proceder a realizar la evaluación de daños, determinar la afectación y las medidas correctivas a ser implementadas; se deberá realizar las siguientes acciones:

- a) Todos los lugares donde hubo fuego serán asegurados y se evitará el acceso de personas no autorizadas.
- b) Las áreas y oficinas que fueron expuestas a los residuos de los extintores, deben ser inspeccionadas y limpiadas.
- c) Los sistemas de extinción, por ejemplo extintor, deben ser repuesto inmediatamente.
- d) Abrir las ventanas y puertas para permitir la circulación de aire.
- e) Mantener sin energía eléctrica los sitios afectados.

Art. 41.- Para la reanudación de las actividades, garantizando la seguridad de los trabajadores, se debe reportar a las autoridades correspondientes los detalles de la emergencia y de las medidas de control para evitar que vuelva a ocurrir el hecho.

CAPITULO V: DE LA SEÑALIZACIÓN DE SEGURIDAD

Art. 42.- Se debe colocar las señales y letreros de seguridad cuando se hagan trabajos que impliquen riesgos como por ejemplo de limpieza.

Art. 43.- Los colores de seguridad determinan las acciones que deben ser tomadas por los trabajadores y estos a saber son:

Color Rojo: Significa ALTO o PROHIBICION. Se emplea en señales de parada, dispositivos de desconexión urgente y en señales de prohibición y para la señalización y localización de los equipos de lucha contra incendios.

Color Azul: Acción obligada o uso de equipo de protección personal.

Color Amarillo: Significa ATENCION o PRECAUCION. Se emplea en señalización de riesgos como incendios, explosiones, radiaciones, etc., y también en señalización de pasos.

Color Verde: Indica SITUACION DE SEGURIDAD o PRIMEROS AUXILIOS. Se usa en señales de puertas y vías de evacuación, puestos de salvamentos y primeros auxilios,

Art. 44.- La EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX debe implementar la señalización de seguridad de acuerdo a lo propuesto en la NTE INEN 439.

Clasificación de las Señales: Las señales se clasifican por grupos en:

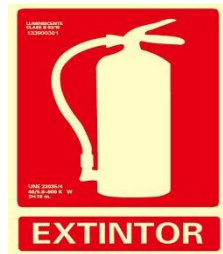
a) Señales de Prohibición.- Serán de forma circular y el color base de las mismas será el Rojo, en un círculo central sobre fondo blanco se dibujará, en negro, el símbolo de lo que se prohíbe.



b) Señales de Obligación.- Serán de forma circular con fondo azul oscuro y un reborde en color blanco, sobre el fondo azul en blanco el símbolo que exprese la obligación de cumplir.



c) Señales de aviso de equipos de lucha contra incendios, fondo rojo con pictograma color blanco.



d) **Señales de Prevención o Advertencia.**- Estarán constituidas por un triángulo equilátero y llevarán un borde exterior en color negro. El fondo del triángulo será de color amarillo, sobre el que se dibujará, en negro el símbolo del riesgo que se avisa.



e) **Señales de Información / Seguridad.**- Serán de forma cuadrada o rectangular. El color del fondo será verde llevando de forma especial un reborde blanco a todo lo largo del perímetro. El símbolo se inscribe en blanco y colocado en el centro de la señal.



CAPITULO VI: DE LA VIGILANCIA DE LA SALUD DE LOS EMPLEADOS

Art. 45.- Todos los trabajadores deben realizar los exámenes médicos que la EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX determine de acuerdo a la exposición laboral, a saber:

a) Examen de Pre empleo: La EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX realizará evaluación física de los trabajadores antes de que comiencen a trabajar. El objetivo de este examen es determinar las condiciones físicas de los trabajadores y determinar su perfil ocupacional.

Art. 46.- Los empleados tienen derecho a conocer los resultados de los exámenes médicos, de laboratorio o estudios especiales practicados con ocasión de la relación laboral. Asimismo, tienen derecho a la confidencialidad de dichos resultados, limitándose el conocimiento de los mismos al personal médico, sin que puedan ser usados con fines discriminatorios ni en su perjuicio. Sólo podrá facilitarse al empleador información relativa a su estado de salud, cuando el empleado preste su consentimiento expreso.

CAPITULO VII: DEL REGISTRO E INVESTIGACIÓN DE ACCIDENTES E INCIDENTES

Art. 47.- La EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX debe Investigar y analizar los accidentes, incidentes y enfermedades de trabajo, con el

propósito de identificar las causas que los originaron, adoptar acciones y medidas correctivas, y preventivas tendientes a evitar la ocurrencia de hechos similares.

Los objetivos de la investigación de accidentes son:

- a) Establecer el derecho a las prestaciones del Seguro de Riesgos del Trabajo.
- b) Establecer las causas inmediatas, básicas y las por déficit de gestión que determinaron el accidente-incidente.
- c) Emitir los correctivos necesarios para evitar su repetición.

Art. 48.- La EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX debe investigar y reportar los accidentes de acuerdo a lo establecido por la resolución CD. 390 del IESS, dentro de un periodo de 10 días laborables contando desde la ocurrencia del accidente.

El responsable de prevención investigará los accidentes en el momento que ocurra de manera inmediata para determinar las causas del mismo, y, evitar que vuelva a ocurrir otros hechos similares.

Art. 49.- Los trabajadores tienen la obligación de informar al responsable de prevención sobre las condiciones de riesgos en el trabajo o si participaron como testigos de un accidente de trabajo para determinar las causas que lo originaron y evitar su repetición.

DISPOSICIONES GENERALES

Art. 50.- Aprobado el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo, se proporcionará a cada empleado un ejemplar del reglamento, mismo que deberá ser leído detenidamente y conservado en su poder mientras preste su servicio

laboral en la EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX. Todos los empleados al recibir el ejemplar y firmar en el registro, aceptan que conocen el contenido del reglamento.

Art. 51.- Siendo difícil establecer normas o reglas a toda situación imprevista, el empleado actuará de acuerdo a instrucciones de sus superiores jerárquicos inmediatos.

Art. 52.- Tanto la parte Empleadora como los empleados deben colaborar en todos los actos y programas que se lleven a cabo con el objeto de alcanzar un ambiente de trabajo seguro y confortable.

Art. 53.- En el caso de que el empleado note alguna condición de riesgo, debe comunicar a su superior jerárquico directo para que tomen las acciones correctivas del caso.

DISPOSICIONES TRANSITORIAS

Art. 54.- El presente Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional se pondrá en práctica en la EMPRESA DE CAPACITACIÓN FINANCIERA FOREX, a partir de la fecha de aprobación por el Ministerio de Relaciones Laborales.

FILOSOFÍA CORPORATIVA

MISION

La Empresa de Capacitación Financiera FOREX es una Corporación Educativa creada con el propósito de brindar una educación completa, modelando su oferta educativa en función a los desafíos y exigencias del entorno, brindamos a nuestros estudiantes excelente preparación académica, especializada en el mercado internacional de divisas, acompañada de una sólida formación en valores, para asegurar de esta forma una educación de calidad.

VISION

La ECFF es una institución reconocida a nivel nacional como la corporación educativa líder en formación profesional, capacitación y desarrollo del potencial humano, con innovación y excelencia en el servicio.

ESTRATEGIAS

Con objeto de contribuir a su Misión, la Empresa de Capacitación Financiera FOREX desarrollará las siguientes estrategias:

1. Elaborar y revisar los Planes Estratégico con la participación de todos los instructores, bajo el liderazgo del Coordinador pedagógico, con el objeto de garantizar calidad en el proceso de capacitación.
2. Respetar la privacidad de datos del personal, del alumnado y de sus familias o representantes legales.
3. Fomentar la igualdad y la no discriminación.
4. Atender a la diversidad del alumnado.
5. Trabajar en equipo con método y de forma coordinada.

6. Implicar a los instructores y al personal administrativo en la gestión de la empresa reconociendo su labor.
7. Planificar las acciones, incorporando los avances tecnológicos y el equipamiento adecuado.
8. Impulsar y facilitar la formación permanente del personal de la institución.
9. Potenciar las actividades complementarias como refuerzo de la formación del alumnado.

PRINCIPIOS

- ♦ Integridad
- ♦ Objetividad
- ♦ Confidencialidad
- ♦ Observaciones de las disposiciones normativas
- ♦ Competencia y actualización profesional
- ♦ Difusión y colaboración
- ♦ Conducta ética

VALORES

Responsabilidad.- Al cumplir habitualmente, de manera cabal y confiable los compromisos adquiridos con la institución, sin que medien excusas para justificar su incumplimiento realizando un correcto desempeño y rindiendo cuentas.

Respeto.- Comprendemos y aceptamos la condición inherente a las personas, como seres humanos con deberes y derechos, en un constante proceso de mejora espiritual y material.

Solidaridad.- Actuamos siempre con la disposición a ayudar a los compañeros cuando necesiten de apoyo; regidos por la cooperación para lograr los objetivos propuestos por la empresa

Honestidad.- Al lograr un clima de rectitud y confianza en lo que se hace y que esto se vea reflejado en las actitudes y actividades que realicen sus empleados, para el bien propio y el de toda la empresa.

Autenticidad.- Ya que hacemos las cosas legalmente, de manera original y certificando nuestros antecedentes para dar fe de los resultados obtenidos.

Humanidad.- Definimos nuestra empresa no solo como un lugar para obtener beneficios para los dueños sino también como un espacio de promoción humana de quienes trabajan cotidianamente en ella.

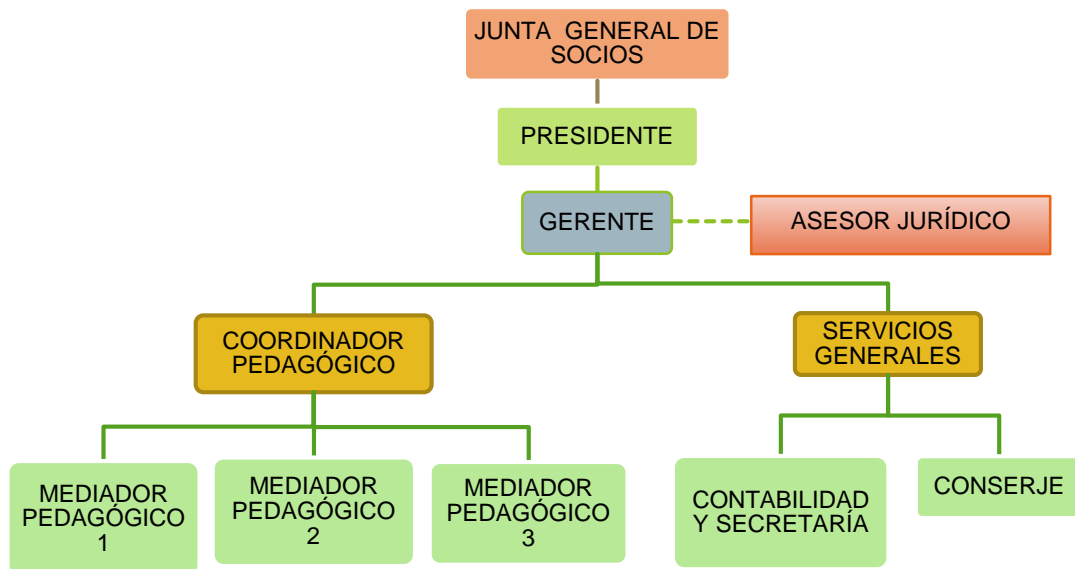
Excelencia.- Somos buenos en lo que hacemos y buscamos ser mejores cada día, retándonos a nosotros mismos para crecer y llegar más lejos.

Perseverancia.- Es nuestro pilar para crecer sin detenernos. Queremos brindar los mejores servicios para el desarrollo personal y del equipo de trabajo generando en nuestro ámbito laboral un clima creativo e innovador.

Compromiso.- Con nuestros estudiantes y con la comunidad en general para satisfacer sus necesidades de capacitación. Garantizamos un trabajo responsable dedicado e íntegro con cada participante de nuestros procesos de capacitación.

ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

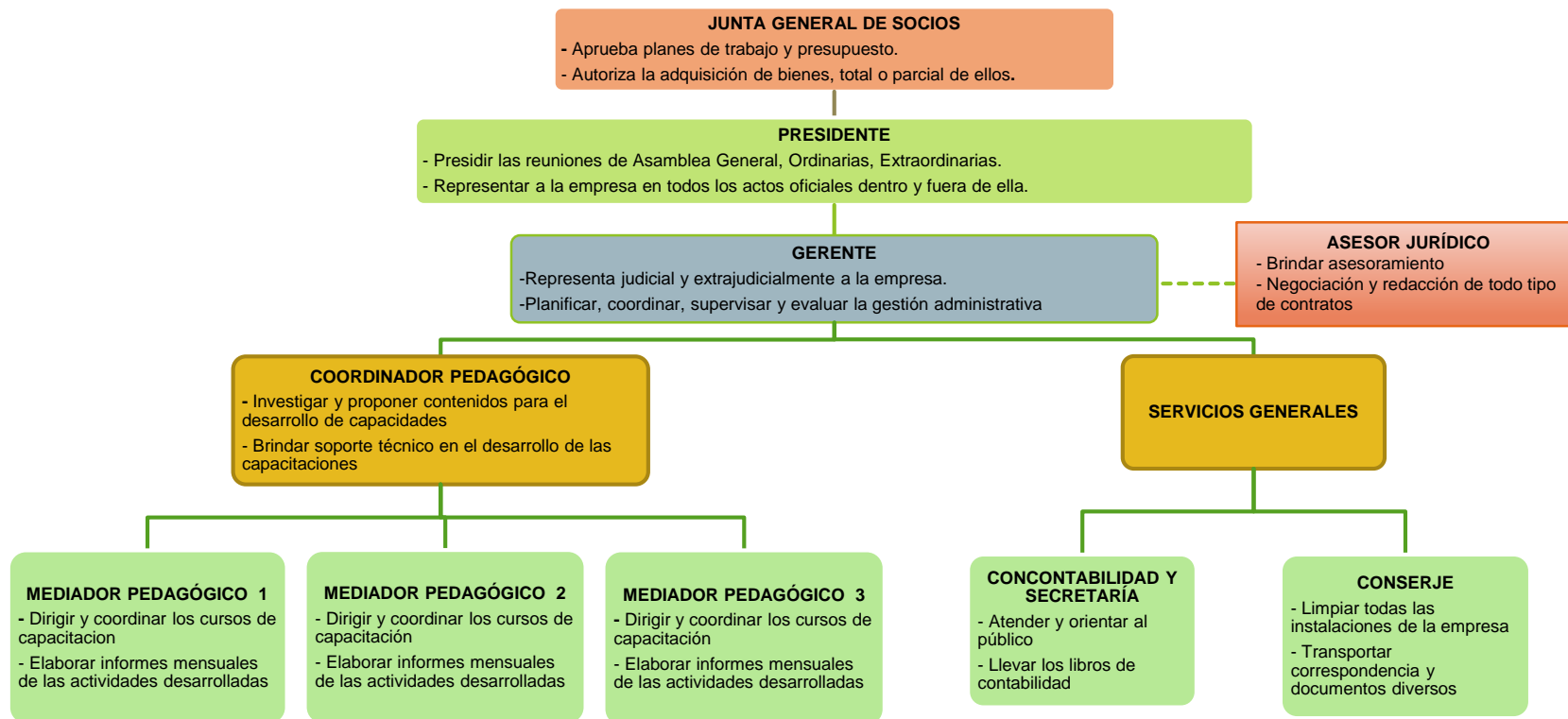
GRÁFICO # 13



FUENTE: Investigación de campo

ORGANIGRAMA FUNCIONAL

GRÁFICO # 14



FUENTE: Investigación de campo

MANUAL DE FUNCIONES

DESCRIPCION DE FUNCIONES LEGISLATIVAS, EJECUTIVAS, ASESORAS Y OPERATIVAS.

| IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | |
|--|--|
| NIVEL LEGISLATIVO | ASAMBLEA GENERAL DE SOCIOS |
| NATURALEZA.- Constituye el Máximo nivel de representación de la empresa, está constituida por todos los socios o por sus representantes delegados. Es esta instancia la que delega al Gerente y Presidente de la institución. Tiene potestad legalmente para destituirlos del cargo por causas establecidas legalmente, aprueba los balances anuales, de igual manera es el ente que puede autorizar reformas a los estatutos generales y otras decisiones trascendentales para la organización como la fusión y la liquidación | |
| PERFIL PROFESIONAL | |
| REQUISITOS | <ul style="list-style-type: none">- Ser socio de empresa.- Honorabilidad comprobada.- Tener buenas aptitudes.- Compromiso con la empresa.- Habilidad para resolver conflictos. |
| FUNCIONES | |
| <ol style="list-style-type: none">1. Aprueba planes de trabajo y presupuesto.2. Autoriza la emisión de certificados de aportación.3. Autoriza la adquisición de bienes, total o parcial de ellos.4. Elige y remueve a los miembros de Gerencia y Presidencia.5. Decreta la distribución de excedentes.6. Releva sus funciones al gerente con causa justa.7. Resolver sobre la liquidación de la empresa. | |
| NIVEL DE DEPENDENCIA | Es la máxima autoridad |

| IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | |
|--|--|
| NIVEL EJECUTIVO | PRESIDENCIA |
| NATURALEZA.- Constituye el cuerpo de la organización que tiene como principal función ejecutar las políticas descritas por la administración y garantizar la adecuada toma de decisiones en cuanto al funcionamiento operativo de la empresa. | |
| PERFIL PROFESIONAL | |
| REQUISITOS | <ul style="list-style-type: none"> - Título profesional de tercer nivel de Ingeniero Comercial, Administración en Banca y Finanzas o carreras administrativas a fines. - Experiencia de 3 años (mínimo), propia en actividades de presidencia. - Capacidad de Liderazgo. - Habilidad para resolver conflictos. |
| FUNCIONES | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Presidir las reuniones de Asamblea General, Ordinarias, Extraordinarias. 2. Representar a la empresa en todos los actos oficiales dentro y fuera de ella. 3. Velar por la buena marcha Organizativa, Socio Económica de la empresa. 4. Realizar cualquier acción que establezca la Asamblea General de socios, reglamento interno y la legislación vigente de compañías. 5. Firmar con el/la Secretario/a las Actas y Acuerdos de Asamblea General, ordinarias, y extraordinarias. 6. Firma y establece los convenios de colaboración. 7. Supervisar las operaciones para asegurar calidad, eficiencia y manejo adecuado de recursos. | |
| NIVEL DE DEPENDENCIA | Asamblea General de socios |

| IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | |
|--|---|
| NIVEL ASESOR | ASESOR JURIDICO |
| <p>NATURALEZA.- El Asesor Jurídico debe proveer asesoramiento jurídico a los distintos niveles de la entidad, con carácter preventivo o ante hechos ya ocurridos y que puedan configurar acciones judiciales o derivar en futuros actos litigiosos. Propiciar que los negocios y prácticas de la empresa sean efectuadas en estricto cumplimiento de la legislación vigente, velando siempre por la seguridad jurídica de la institución, y los bienes de todos los funcionarios y empleados que la conforman.</p> | |
| PERFIL PROFESIONAL | |
| REQUISITOS | <ul style="list-style-type: none"> - Título profesional de Abogado. - Capacidad para asesorar jurídicamente al nivel Gerencial de la Cooperativa. - Poseer en su perfil profesional disposiciones y actitudes orientadas al orden, seguridad, equidad y justicia social. - Tener una visión dinámica del fenómeno jurídico y estar dotado de herramientas intelectuales como los conocimientos, habilidades y actividades que le permitan interpretarlo para ofrecer una adecuada orientación. - Experiencia mínima 2-3 años |
| FUNCIONES | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Representar a la empresa en las acciones judiciales y extrajudiciales que se le encomienden conforme a los mandatos y poderes que se le confieran. 2. Brindar asesoramiento y atender requerimientos de los responsables de las distintas áreas en cuestiones legales vinculadas con la actividad de la institución, la legislación laboral o de cualquier otro. 3. Negociación y redacción de todo tipo de contratos ya sean estos de trabajo, de ejecución de obras o prestación de servicios. 4. Asistencia y/o acompañamiento a todo tipo de juntas o reuniones. 5. Controlar las normativas generales. 6. Soporte en contratos con proveedores, clientes y empleados. 7. Soporte en trámites gubernamentales de naturaleza fiscal. | |
| NIVEL DE DEPENDENCIA | Asamblea General de socios |

| IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | |
|---|--|
| NIVEL EJECUTIVO | GERENTE GENERAL |
| NATURALEZA.- El Gerente General gestiona a la empresa en los siguientes aspectos: financiero, talento humano y técnico. Analiza factores de riesgo y toma decisiones que afectan a la institución en general. Es el representante legal de la empresa. | |
| PERFIL PROFESIONAL | |
| REQUISITOS | <ul style="list-style-type: none"> - Tener experiencia en el desempeño eficiente de cargos ejecutivos. - Condiciones de aptitud e idoneidad en materias administrativas, financieras. - Título Profesional en Administración de Empresas o carreras afines. - Técnicas de negociación y manejo de conflictos - Liderazgo y manejo de equipos efectivos de trabajo - Poseer técnicas de negociación. - Tener conocimiento acerca de la realización de planes estratégicos. - Saber Análisis financiero. - Experiencia mínima 3 años. - Vocación de servicio. - Confiabilidad e integridad. |
| FUNCIONES | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Representa judicial y extrajudicialmente a la empresa. 2. Analizar y aprobar las acciones de selección, contratación, capacitación, valoración y evaluación de desempeño para la gestión técnica del talento humano. 3. Supervisar y evaluar al personal conjuntamente con el coordinador pedagógico, de acuerdo al programa de evaluación propuesto por los mismos. 4. Planificar, coordinar, supervisar y evaluar la gestión administrativa y financiera de la institución, según normas técnicas, legales y administrativas vigentes. 5. Controla ingresos y egresos documentos, archivo, balance, firma cheque, contratos, órdenes de pago, certificados de aportación conjuntamente con el presidente. 6. Autoriza adquisición de bienes y servicios, dentro de rangos que soporte la empresa. 7. Diagnosticar las condiciones y evaluar el mercado financiero en función de los planes de crecimiento y de la continuidad del negocio. 8. Organiza la administración de la empresa y se responsabiliza de ella. 9. Principal ejecutor de los planes de trabajo, promoción de socios y capital. 10. Informar periódicamente sobre la gestión técnica y administrativa de la empresa a la Asamblea general; verbal y documentalmente. | |
| NIVEL DE DEPENDENCIA | Asamblea General de socios |

| IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | |
|---|--|
| NIVEL OPERACIONAL | COORDINADOR PEDAGÓGICO |
| NATURALEZA.- El coordinador pedagógico será el responsable del diseño y desarrollo curricular; la selección de mediadores pedagógicos; y, monitoreo, seguimiento y evaluación de los procesos de capacitación y formación. | |
| PERFIL PROFESIONAL | |
| REQUISITOS | <ul style="list-style-type: none"> -Título profesional de Analista técnico de operaciones del mercado de divisas FOREX, o especialidades afines al mercado de divisas. -Capacitaciones en psicotrading, apalancamiento y en el manejo de plataformas de inversión. -Conocimiento en estrategias de inversión. -Que sea operador directo del mercado. -Experiencia como instructor (mínima de 5 años) -Vocación de servicio. -Compromiso. -Pro actividad. |
| FUNCIONES | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Investigar y proponer contenidos para el desarrollo de capacidades, en coordinación con los distintos mediadores de la empresa capacitadora. 2. Se encargara de la selección de personal conjuntamente con el Gerente. 3. Elabora y propone orientaciones pedagógicas (guías de estudio) y metodológicas para el desarrollo de capacidades. 4. Brindar soporte técnico en el desarrollo de las capacitaciones. 5. Dirigir la formulación de políticas, normas, y procedimientos relativos a la capacitación. 6. Evaluar y proponer convenios con instituciones, universidades y otras entidades, públicas o privadas en materia de capacitación. 7. Supervisar la administración y mantenimiento de ambientes y equipamiento en las instalaciones donde se dicte la capacitación. 8. Administrar la información estadística de la base de datos. 9. Elaborar un programa de evaluación aplicable a los instructores o mediadores pedagógicos. 10. Dirigir y supervisar la realización del diagnóstico de las necesidades de capacitación del personal. 11. Dirigir, coordinar, ejecutar y evaluar el Plan anual, y Plan de actividades de capacitación y proponer medidas pertinentes si es el caso. 12. Impartir programas de capacitación en el área de especialización en la que se oferta la empresa. 13. Desarrollar y proponer materiales de difusión y capacitación 14. Las demás funciones que le asigne el jefe inmediato, relativa a la capacitación. | |
| NIVEL DE DEPENDENCIA | Gerente |

| IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | |
|---|---|
| NIVEL OPERACIONAL | INSTRUCTOR O MEDIADOR PEDAGÓGICO |
| NATURALEZA DEL SERVICIO.- El mediador pedagógico es el responsable del desarrollo de competencias mediante la capacitación y formación profesional. | |
| PERFIL PROFESIONAL | |
| REQUISITOS | <ul style="list-style-type: none"> -Título profesional de Analista técnico de operaciones del mercado de divisas FOREX, o especialidades afines al mercado de divisas. -Capacitaciones en psicotrading, apalancamiento y en el manejo de plataformas de inversión. -Conocimiento en estrategias de inversión. -Conocimiento de la operatividad de FOREX. -Que sea operador directo del mercado. -Gestión de talento -Relaciones Humanas. -Experiencia como instructor o mediador pedagógico (mínima de 2 años) -Vocación de servicio. -Compromiso. -Pro actividad. |
| FUNCIONES | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Preparar presentaciones, conducir los programas de capacitación, así como desarrollar temas diversos relacionados con la formación sobre la operatividad de FOREX. 2. Proponer cambios o mejoras requeridas y necesarias en la guía de estudios y plan curricular, para el óptimo desarrollo de los programas de capacitación. 3. Dirigir y coordinar los cursos que se imparten a los participantes de los programas de capacitación. 4. Planificar cada clase a dictar. 5. Elaborar informes mensuales de las actividades desarrolladas en los diferentes módulos de la capacitación. 6. Participar proactivamente en reuniones con el coordinador pedagógico, para tratar diferentes temas relacionados a la capacitación. 7. Resolver todas las inquietudes que puedan tener los participantes del programa de capacitación. 8. Llevar registros de asistencias, del cumplimiento de trabajos autónomos y del cuadro en general de calificaciones de todos y cada uno de los participantes del programa de capacitación. 9. Apoyar y velar por el cumplimiento de las disposiciones y políticas relacionadas a la seguridad y salud laboral. 10. Informarse y cumplir con las disposiciones del Reglamento interno y académico de la empresa. 11. Demás funciones que le establezca su jefe inmediato. | |
| NIVEL DE DEPENDENCIA | Coordinador Pedagógico. |

| IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO | |
|---|--|
| NIVEL OPERACIONAL | CONTABILIDAD Y SECRETARÍA |
| NATURALEZA.- Registra y procesa las transacciones económicas de la empresa, elabora informes periódicos y especiales, balances y estados financieros y analiza la situación de riesgo de la empresa, así como también se encarga de llevar el orden en la documentación que emita o recepte la empresa, elabora documentos para licitaciones, y trabajar coordinadamente con gerencia. | |
| PERFIL PROFESIONAL | |
| REQUISITOS | <ul style="list-style-type: none"> - Título en tercer nivel en contabilidad y auditoría. - Poseer experiencias en programas informáticos basados en contabilidad. (CIAD 2008) - Presentar documentación certificada que acrediten la competitividad para el desempeño del mismo. - Elaborar correctamente formularios del IVA e impuesto a la Renta. - Conocer la operatividad del sistema. - Buenas relaciones interpersonales. - Dinámica y entusiasta. - Conocimientos en el área de atención al cliente. - Habilidad para la innovación, motivación y toma de decisiones. |
| FUNCIONES | |
| <ol style="list-style-type: none"> 7. Reclutar la documentación pertinente para la legalización de inscripción o matrícula de los participantes. 8. Atender y orientar al público que solicite los servicios de una manera cortés y amable para que la información sea más fluida y clara. 9. Hacer una evaluación periódica de proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de estos. 10. Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informados a los jefes de los compromisos y demás asuntos. 11. Atención diaria de la agenda de Gerencia. 12. Recepción de mensajes telefónicos de gerencia. 13. Responsable de recepcionar, registrar y distribuir la correspondencia de gerencia. 14. Emisión de correspondencia bajo numeración correlativa y codificada, de acuerdo al departamento que le ordene y su remisión inmediata. 15. Mantenimiento de archivos de contratos suscritos por la empresa con terceros. 16. Documentar todo tipo de acuerdos que tengan la Asamblea general o Coordinación General. 17. Cumplir a hacer cumplir las políticas, normas y procedimientos de la empresa. 18. Control del fondo fijo de caja chica, de acuerdo a las normas y procedimientos establecidos para tal función. 19. Llevar los libros de contabilidad, supervisar e implementar los registros contables que se utilizan dentro de la cooperativa. 20. Elaborar los formularios para cumplir las obligaciones tributarias 21. Mantener actualizada la contabilidad de acuerdo con los principios generalmente aceptados. 15. Efectuar cálculos y realizar transacciones bancarias. 16. Elaborar mensualmente los roles de pago, planillas del IESS y liquidaciones de personal, así como ajustes contables como depreciaciones, provisiones, revalorización de activos dar de baja a activos obsoletos, etc. 17. Realizar el proceso de cierre contable de fin de mes, semestral y cierre anual en el sistema. 18. Elaborar en asocio con el gerente los respectivos balances. 19. Obedecer y realizar instrucciones que le sean asignadas por su jefe. | |
| NIVEL DE DEPENDENCIA | Gerente |

| IDENTIFICACION DEL PUESTO | |
|---|--|
| NIVEL OPERACIONAL | SERVICIOS GENERALES (CONSERJE-MENSAJERO) |
| NATURALEZA.- Bajo supervisión inmediata realiza labores rutinarias de organización y limpieza de oficinas, mobiliarios y equipos en la institución. | |
| PERFIL PROFESIONAL | |
| REQUISITOS | <ul style="list-style-type: none"> - Título de bachiller. - Capacitación en Relaciones Humanas. - Disciplina. - Integridad. - Experiencia de 1 año. |
| FUNCIONES | |
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Limpiar todas y cada una de las instalaciones de la empresa. 2. Lavar paredes, puertas, ventanas, sanitarios y otros. 3. Trasladar mobiliarios, equipos y materiales de oficina según instrucciones. 4. Limpiar alfombras y mobiliarios de oficina. 5. Limpiar, regar, podar y ordenar plantas ornamentales. 6. Colaborar en las labores de abrir y cerrar las Oficinas. 7. Cumplir las metas individuales que le sean asignadas y los compromisos que ellas conlleven, conforme a la naturaleza del cargo. 8. Recibir y organizar la correspondencia a ser distribuida. 9. Transportar correspondencia, documentos diversos y valores desde y hacia fuera de la institución, según instrucciones. 10. Transmitir mensajes orales y/o escritos que le sean proporcionados o suministrados por funcionarios y empleados de la institución. 11. Colaborar en labores sencillas de oficina. 12. Efectuar diligencias relacionadas con sus labores según se le instruya. 13. Realizar otras tareas afines y complementarias, conforme a lo asignado por su superior inmediato. | |
| NIVEL DE DEPENDENCIA | Gerente |

ESTUDIO FINANCIERO

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un estudio financiero para determinar los recursos necesarios o inversiones en activos, adicionalmente con la finalidad de determinar la viabilidad del proyecto se utilizarán técnicas como: Estado de resultados proyectado, flujo de caja, la TIR, el VAN, periodo de recuperación de capital, análisis de sensibilidad y la relación costo-beneficio.

Objetivos Específicos

1. Determinar los recursos necesarios o inversiones en activos que se deban hacer para la adecuada puesta en marcha de la empresa.
2. Establecer el presupuesto de costos y gastos en los que deberá incurrir la empresa, para su normal funcionamiento, y su correspondiente proyección.
3. Realizar la proyección de estados de estado de resultados y del flujo de caja para el periodo de vida útil del proyecto.
4. Fijar el punto de equilibrio que vaya a tener la empresa, en base a la capacidad instalada y unidades monetarias.
5. Evaluar financieramente el proyecto, con la aplicación de fórmulas correspondientes al VAN, TIR, relación beneficio costo, periodo de recuperación de la inversión y análisis de sensibilidad con el fin de determinar su viabilidad.

ACTIVOS

ACTIVO FIJO

A continuación se presenta el detalle y presupuesto de activos fijos necesarios para la creación la empresa de capacitación financiera, con valores proyectados respectivamente para el año en el que se prevé realizar la compra.

Los activos correspondientes a muebles y enseres, equipo de cómputo y software y equipo de oficina se encuentran clasificados en operativos y administrativos de acuerdo al área en la que serán utilizados y únicamente con fines de facilitar la depreciación y clasificación de costos, pero para la proyección de costos se utilizaran datos totales de cada activo fijo.

Presupuesto de terreno

CUADRO # 37

| DETALLE | METROS CUADRADOS | VALOR TOTAL AÑO DE ESTUDIO | VALOR AÑO 0 |
|---------|------------------|----------------------------|-------------|
| Terreno | 230,02 | 56.000,00 | 57.845,76 |

FUENTE: Consulta al dueño del terreno

Presupuesto de Construcción del edificio

CUADRO # 38

| CONSTRUCCIÓN | | | | |
|--------------|----------------------------------|---------------------------------|----------------------------|-------------------|
| DETALLE | METROS CUADRADOS DE CONSTRUCCIÓN | VALOR UNITARIO (metro cuadrado) | VALOR TOTAL AÑO DE ESTUDIO | VALOR AÑO 0 |
| Planta Baja | 150,03 | 350,00 | 52.510,50 | 54.241,24 |
| Planta Alta | 154,30 | 350,00 | 54.005,00 | 55.785,00 |
| TOTAL | 304,33 | | 106.515,50 | 110.026,25 |

FUENTE: Consulta a diferentes arquitectos

Presupuesto de muebles y enseres operativos.- Se detallan todos los valores por concepto de escritorios, sillas y mesas necesarias para el equipamiento de las salas donde se vayan a dictar las capacitaciones, la mesa y sillas correspondientes a la sala de reuniones del capacitador y mediadores pedagógicos.

CUADRO # 39

| MUEBLES Y ENSERES OPERATIVOS | | | | |
|-------------------------------------|--|-----------------------|--------------------|--------------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 1 | Mesa redonda de reuniones en melanina, base metálica (medidas 100 cm. de diámetro) | 220,00 | 220,00 | 227,25 |
| 480 | Mesas en melanina estructura metálica (80x55) | 70,00 | 33.600,00 | 34.707,46 |
| 5 | Silla sensa tapnadue en cuerina estructura metálica acabados en pintura electrostática | 32,00 | 160,00 | 165,27 |
| 4 | Escritorio de 4 cajones | 190,40 | 761,60 | 786,70 |
| 484 | Silla para espera | 32,48 | 15.720,32 | 16.238,46 |
| TOTAL | | | 50.461,92 | 52.125,14 |

FUENTE: Anexo # 11

Presupuesto de muebles y enseres administrativos.- Se detallan los valores correspondientes a escritorios, sillas, archivadores, mesas, estantes, para el personal que laborará en la empresa en el área administrativa, es decir el gerente y secretaria – contadora.

CUADRO # 40

| MUEBLES Y ENSERES ADMINISTRATIVOS | | | | |
|--|---|-----------------------------|------------------------|------------------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITA- RIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 4 | Archivador de 4 gavetas en melanina con seguridad | 210,00 | 840,00 | 867,69 |
| 1 | Estación de trabajo en "L" en melanina (medida 150x150x60), incluye cajones de tres gavetas y portateclado, base metálica en tool | 265,00 | 265,00 | 273,73 |
| 1 | Estante archivador en melanina (medida 190x90x75) con cinco divisiones internas y puertas inferiores. | 225,00 | 225,00 | 232,42 |
| 1 | Archivador aéreo (medidas 90x45x35) en tool y laterales en melanina | 135,00 | 135,00 | 139,45 |
| 1 | Estación de trabajo recta en melanina incluye cajonera y portateclado, (medidas 150x60) | 200,00 | 200,00 | 206,59 |
| 4 | Silla tripersonal modelo gralfites, tapa en cuerina, estructura metálica, en pintura electrostática | 160,00 | 640,00 | 661,09 |
| 2 | Silla sensa tapnadue en cuerina estructura metálica acabados en pintura electrostática | 32,00 | 64,00 | 66,11 |
| 2 | Mesa de centro en melanina medidas 60 x 50 cm. y altura de 50 cm. | 80,00 | 160,00 | 165,27 |
| 1 | Silla gerencial | 168,00 | 168,00 | 173,54 |
| 2 | Silla giratoria tipo secretaria tapa en cuerina altura regulable, base de dos puntas | 92,00 | 184,00 | 190,06 |
| TOTAL | | | 2.881,00 | 2.975,95 |

FUENTE: Anexo # 11

CUADRO # 41

| MUEBLES Y ENSERES TOTALES | | | | |
|----------------------------------|---|-----------------------|--------------------|--------------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 4 | Archivador de 4 gavetas en melanina con seguridad | 210,00 | 840,00 | 867,69 |
| 1 | Estación de trabajo en "L" en melanina (medida 150x150x60), incluye cajones de tres gavetas y portateclado, base metálica en tool | 265,00 | 265,00 | 273,73 |
| 1 | Estante archivador en melanina (medida 190x90x75) con cinco divisiones internas y puertas inferiores. | 225,00 | 225,00 | 232,42 |
| 1 | Archivador aéreo (medidas 90x45x35) en tool y laterales en melanina | 135,00 | 135,00 | 139,45 |
| 1 | Estación de trabajo recta en melanina incluye cajonera y portateclado, (medidas 150x60) | 200,00 | 200,00 | 206,59 |
| 1 | Mesa redonda de reuniones en melanina, base metálica (medidas 100 cm. de diámetro) | 220,00 | 220,00 | 227,25 |
| 4 | Silla tripersonal modelo grafites, tapa en cuerina, estructura metálica, en pintura electrostática | 160,00 | 640,00 | 661,09 |
| 480 | Mesas en melanina estructura metálica (80x55) | 70,00 | 33.600,00 | 34.707,46 |
| 7 | Silla sensa tapnadue en cuerina estructura metálica acabados en pintura electrostática | 32,00 | 224,00 | 231,38 |
| 2 | Mesa de centro en melanina medidas 60 x 50 cm. y altura de 50 cm. | 80,00 | 160,00 | 165,27 |
| 1 | Silla gerencial | 168,00 | 168,00 | 173,54 |
| 4 | Escritorio de 4 cajones | 190,40 | 761,60 | 786,70 |
| 484 | Silla para espera | 32,48 | 15.720,32 | 16.238,46 |
| 2 | Silla giratoria tipo secretaria tapa en cuerina altura regulable, base de dos puntas | 92,00 | 184,00 | 190,06 |
| TOTAL | | | 53.342,92 | 55.101,10 |

FUENTE: Cuadro # 39 y 40

Presupuesto de Equipo de cómputo y software operativo.- Registra el precio o valor de computadores y demás paquetes informáticos necesarios para el cumplimiento de labores del área operativa, es decir coordinador y mediadores pedagógicos.

CUADRO # 42

| EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE OPERATIVO | | | | |
|---|--|-----------------------|--------------------|--------------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 4 | Portátil marca I3 DELL de 14 pulg. | 817,82 | 3271,28 | 3379,10 |
| 1 | plataforma-simulador de forex MT4 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 1 | Señales de inversión y riesgo Autochartist MT4 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 1 | Plataforma de inversiones en FOREX FXnet | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| TOTAL | | | 3.271,28 | 3.379,10 |

FUENTE: Anexo # 15 e Investigación de campo

Presupuesto de Equipo de cómputo y software administrativo.- Registra el valor de computadores y software necesarios para el cumplimiento de labores del área administrativa, es decir gerente y secretaria - contadora.

CUADRO # 43

| EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE ADMINISTRATIVO | | | | |
|--|--------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 2 | Computadora de escritorio CI 3 | 703,16 | 1.406,32 | 1.450,12 |
| 1 | Software contable CIAD 2008 | 1.998,08 | 1.998,08 | 2.063,94 |
| TOTAL | | | 3.404,40 | 3.514,06 |

FUENTE: Anexo # 15 e Investigación de campo

CUADRO # 44

| EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE TOTAL | | | | |
|---|--|-----------------------|--------------------|--------------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 2 | Computadora de escritorio CI 3 | 703,16 | 1.406,32 | 1.450,12 |
| 4 | Portátil marca I3 DELL de 14 pulg. | 817,82 | 3.271,28 | 3.379,10 |
| 1 | Software contable CIAD 2008 | 1.998,08 | 1.998,08 | 2.063,94 |
| 1 | plataforma-simulador de forex MT4 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 1 | Señales de inversión y riesgo Autochartist MT4 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 1 | Plataforma de inversiones en FOREX FXnet | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| TOTAL | | | 6.675,68 | 6.893,16 |

FUENTE: Cuadro # 42 y 43 e Investigación de campo

Presupuesto de equipo de oficina operativo.- Detalla el valor correspondiente a proyectores y cámara que serán útiles en el área operativa.

CUADRO # 45

| EQUIPO DE OFICINA OPERATIVO | | | | |
|------------------------------------|---------------------------------------|-----------------------|--------------------|--------------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 1 | Cámara SONY DSC-W830 20.1MXP 8X NEGRA | 205,50 | 205,50 | 212,27 |
| 4 | Proyector EPSON | 823,50 | 3.294,00 | 3.402,57 |
| TOTAL | | | 3.499,50 | 3.614,84 |

FUENTE: Anexo # 15 e Investigación de campo

Presupuesto de equipo de oficina administrativo.- Detalla el costo de dispensador de agua, teléfono y demás equipos útiles en el área administrativa.

CUADRO # 46

| EQUIPO DE OFICINA ADMINISTRATIVO | | | | |
|---|--|-----------------------|--------------------|--------------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 1 | Dispensador de agua ELECTROLUX | 200,00 | 200,00 | 206,59 |
| 4 | Censor de seguridad | 30 | 120,00 | 123,96 |
| 12 | Contacto magnético de seguridad MC-302 PG2 | 15 | 180,00 | 185,93 |
| 4 | Cámara básica interior de seguridad | 70 | 280,00 | 289,23 |
| 5 | censores contra incendio | 80 | 400,00 | 413,18 |
| 1 | Teléfono PANASONIC KX- TG4020 C-ID 2x1 CON CONTESTADOR | 100,8 | 100,80 | 104,12 |
| TOTAL | | | 1.280,80 | 1.323,01 |

FUENTE: Investigación de campo y consulta a la empresa de seguridad GEMESEG

CUADRO # 47

| EQUIPO DE OFICINA TOTAL | | | | |
|-------------------------|--|----------------|-----------------|-----------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 1 | Cámara SONY DSC-W830 20.1MXP 8X NEGRA | 205,50 | 205,50 | 212,27 |
| 1 | Dispensador de agua ELECTROLUX | 200,00 | 200,00 | 206,59 |
| 4 | Sensor de seguridad | 30,00 | 120,00 | 123,96 |
| 12 | Contacto magnético de seguridad | 15,00 | 180,00 | 185,93 |
| 4 | Cámara básica interior de seguridad | 70,00 | 280,00 | 289,23 |
| 5 | censores contra incendio | 80,00 | 400,00 | 413,18 |
| 4 | Proyector EPSON | 823,50 | 3.294,00 | 3.402,57 |
| 1 | Teléfono PANASONIC KX- TG4020 C-ID 2x1 CON CONTESTADOR | 100,80 | 100,80 | 104,12 |
| TOTAL | | | 4.780,30 | 4.937,86 |

FUENTE: Cuadro # 45 y 46

DEPRECIACIÓN DE ACTIVO FIJO

En su totalidad el Activo fijo es susceptible de depreciación, es decir que su valor va disminuyendo según el periodo en el que se los vaya utilizando, excepto terreno que tiene plusvalía.

DEPRECIACIÓN DE ACTIVO FIJO

CUADRO # 48

| DETALLE | % DE DEPRECIACION | AÑOS DE VIDA UTIL | AFN INICIAL | VALOR RESIDUAL ESTIMADO AL FINAL DEL PERIODO DE VIDA UTIL DEL ACTIVO | VALOR DEPRECIABLE | DEPRECIACION ANUAL OPERATIVA | DEPRECIACION ANUAL ADMINISTRATIVA | DEPRECIACION ACUMULADA AL AÑO DIES DEL PROYECTO |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|--|-------------------|------------------------------|-----------------------------------|---|
| EDIFICIO | 5% | 20 | 110.026,25 | 5.501,31 | 104.524,94 | | 5.226,25 | 52.262,47 |
| MUEBLES Y ENSERES OPERATIVOS | 10% | 10 | 52.125,14 | 5.212,51 | 46.912,63 | 4691,26 | | 46.912,63 |
| MUEBLES Y ENSERES ADMINISTRATIVO | 10% | 10 | 2.975,95 | 297,60 | 2.678,36 | | 267,84 | 2.678,36 |
| EQUIPO DE CÓMPUTO Y SOFTWARE OPERATIVO | 33% | 3 | 3.379,10 | 1.115,10 | 2.264,00 | 754,67 | | 2.264,00 |
| EQUIPO DE CÓMPUTO Y SOFTWARE ADMINISTRATIVO | 33% | 3 | 3.514,06 | 1.159,64 | 2.354,42 | | 784,81 | 2.354,42 |
| EQUIPO DE OFICINA OPERATIVO | 10% | 10 | 3.614,84 | 361,48 | 3.253,36 | 325,34 | | 3.253,36 |
| EQUIPO DE OFICINA ADMINISTRATIVO | 10% | 10 | 1.323,01 | 132,30 | 1.190,71 | | 119,07 | 1.190,71 |
| TOTAL | | | 176.958,35 | 13.779,95 | | 5.771,26 | 6.397,96 | |

FUENTE: Cuadro # 32, 33, 34, 36, 37, 39 y 40

RESUMEN DE VALOR DE RESCATE DE ACTIVO FIJO

CUADRO # 49

| RESUMEN DE VALOR DE RESCATE DE ACTIVO FIJO | | | | | |
|--|-------------------|--|----------|---|----------|
| RUBROS | VALOR DE COMPRA | DEPRECIACION ACUMULADA AL DECIMO AÑO DE VIDA UTIL DEL PROYECTO | | VALOR DE RESCATE AL FINAL DEL PERIODO DE VIDA UTIL DEL PROYECTO | |
| TERRENO | 57.845,76 | | | 75.991,48 | |
| EDIFICIO | 110.026,25 | 52.262,47 | | 57.763,78 | |
| MUEBLES Y ENSERES | 55.101,10 | 49.590,99 | | 5.510,11 | |
| EQUIPO DE COMPUTO Y SOFTWARE | 6.893,16 | Depreciación acumulada al tercer año. | 4.618,42 | Valor de rescate al tercer año | 2.274,74 |
| | | Depreciación acumulada al sexto año. | 4.618,42 | Valor de rescate al tercer año | 2.274,74 |
| | | Depreciación acumulada al noveno año. | 4.618,42 | Valor de rescate al tercer año | 2.274,74 |
| | | Depreciación acumulada al décimo año. | 1.539,47 | Valor de rescate al tercer año | 5.353,69 |
| EQUIPO DE OFICINA | 4.937,86 | 4.444,07 | | 493,79 | |
| TOTAL | 234.804,13 | | | 151.937,08 | |

FUENTE: Cuadro # 48 y Anexo # 5

APRECIACIÓN DE TERRENO

La apreciación del terreno se calcula con el promedio de la tasa de la inflación desde el año actual hasta el año 2026 que es el décimo año de vida útil del proyecto, ya que mediante métodos matemáticos, la inflación actual ha sido proyectada para los años posteriores.

CUADRO # 50

| APRECIACIÓN DE TERRENO | | | |
|------------------------|----|-----------------|--------------|
| AÑO | | VALOR DE COMPRA | VALOR FUTURO |
| 2016 | 0 | 57.845,76 | |
| 2026 | 10 | | 75.991,48 |

FUENTE: Cuadro # 37

ACTIVO DIFERIDO

Corresponde a los gastos sobre activos necesarios para el funcionamiento de la empresa que generalmente se pagan por anticipado y cuya principal característica es que son intangibles, y son prioridad para la puesta en marcha de la empresa.

Presupuesto de Gastos de constitución.- Especifica el valor correspondiente a trámites legales, permisos etc., que se deban cumplir para iniciar correctamente con las operaciones de la empresa.

CUADRO # 51

| GASTOS DE CONSTITUCIÓN | |
|--|-----------------|
| DETALLE | VALOR |
| Honorarios Profesionales | 100,00 |
| Escritura de Constitución | 106,20 |
| Registro mercantil | 39,36 |
| IEPI | 208,00 |
| Acreditación de la SETEC | 200,00 |
| Instalaciones (teléfono, internet y equipo de seguridad) | 542,20 |
| letrero letra escalada | 160,00 |
| TOTAL | 1.355,76 |

FUENTE: Anexo # 13 y consulta a diferentes organismos públicos y privados

Presupuesto de investigación y diseño.- Representa el valor del estudio y la investigación realizado antes de poner ya en funcionamiento la empresa, para analizar previamente las características y la situación socio económica de la población a la que va dirigido el servicio de la empresa.

CUADRO # 52

| INVESTIGACIÓN Y DISEÑO | |
|-------------------------------|-----------------|
| DETALLE | VALOR |
| Estudio de factibilidad | 1.063,00 |
| TOTAL | 1.063,00 |

FUENTE: Investigación de campo

Presupuesto de Imprevistos.- Corresponde al 10% estimado del total de activo diferido que provea cualquier situación, trámite o bien imprevisto.

CUADRO # 53

| IMPREVISTOS | |
|--|---------------|
| DETALLE | VALOR |
| Imprevistos del 10% del total de activo diferido | 241,88 |
| TOTAL | 241,88 |

FUENTE: Investigación de campo

AMORTIZACIÓN DE ACTIVO DIFERIDO

El activo diferido está sujeto a amortización y en este caso se lo amortiza para los diez años de vida útil del proyecto, excepto la acreditación de la SETEC, que se amortiza para cinco años ya que este es el periodo de duración de este permiso, y por lo tanto al sexto año se debe renovar.

CUADRO # 54

| AMORTIZACIÓN ACTIVO DIFERIDO (10%) | | | | |
|---|----|-------------------------|---------------------------|-----------------------|
| AÑO | | VALOR DEL ACTIVO | AMORTIZACIÓN ANUAL | VALOR RESIDUAL |
| 2017 | 1 | 2.460,64 | 246,06 | 2.214,57 |
| 2018 | 2 | 2.214,57 | 246,06 | 1.968,51 |
| 2019 | 3 | 1.968,51 | 246,06 | 1.722,45 |
| 2020 | 4 | 1.722,45 | 246,06 | 1.476,38 |
| 2021 | 5 | 1.476,38 | 246,06 | 1.230,32 |
| 2022 | 6 | 1.230,32 | 246,06 | 984,25 |
| 2023 | 7 | 984,25 | 246,06 | 738,19 |
| 2024 | 8 | 738,19 | 246,06 | 492,13 |
| 2025 | 9 | 492,13 | 246,06 | 246,06 |
| 2026 | 10 | 246,06 | 246,06 | 0,00 |

FUENTE: Cuadro # 50

CUADRO # 55

| AMORTIZACION ACREDITACION DE LA SETEC (20%) | | | | |
|---|----|------------------|--------------------|----------------|
| AÑO | | VALOR DEL ACTIVO | AMORTIZACION ANUAL | VALOR RESIDUAL |
| 2017 | 1 | 200,00 | 40,00 | 160,00 |
| 2018 | 2 | 160,00 | 40,00 | 120,00 |
| 2019 | 3 | 120,00 | 40,00 | 80,00 |
| 2020 | 4 | 80,00 | 40,00 | 40,00 |
| 2021 | 5 | 40,00 | 40,00 | 0,00 |
| 2022 | 6 | 200,00 | 40,00 | 160,00 |
| 2023 | 7 | 160,00 | 40,00 | 120,00 |
| 2024 | 8 | 120,00 | 40,00 | 80,00 |
| 2025 | 9 | 80,00 | 40,00 | 40,00 |
| 2026 | 10 | 40,00 | 40,00 | 0,00 |

FUENTE: Cuadro # 51

CAPITAL DE TRABAJO

Constituye a aquellos recursos que necesita la empresa para poder operar y poder cubrir gastos, tales como sueldos, servicios básicos, etc. es decir se trata de recursos que permitan a la empresa atender situaciones emergentes.

Presupuesto de Suministros y materiales.- Constituye el valor correspondiente a suministros y materiales tales como, certificados, guías, marcadores, pizarra y demás materiales que serán útiles para el cumplimiento de funciones del área operativa.

CUADRO # 56

| SUMINISTROS Y MATERIALES | | | | |
|---------------------------------|---|-----------------------|--------------------|--------------------|
| CANTIDAD | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 20 | Libros del mercado de divisas FOREX. (virtuales) | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| 484 | Guía física que ayude al mejor entendimiento de la funcionalidad de este mercado., tamaño A4, portada a todo color, material couche, 100 paginas. | 3,00 | 1.452,00 | 1.499,86 |
| 490 | Libreta de 100 hojas a cuadros con portada y sello de la institución a todo color. | 6,30 | 3087,00 | 3188,75 |
| 490 | Carpeta con el distintivo de la institución tamaño A4, con 500 hojas de papel boon. | 0,38 | 186,20 | 192,34 |
| 490 | Esferográfico, color azul, punta fina con el distintivo de la institución. | 0,55 | 269,50 | 278,38 |
| 480 | Certificados tamaño A4 en material couche. | 1,25 | 600,00 | 619,78 |
| 2 | Caja marcador EDDING FIZ. Negro (10 u.) | 15,75 | 31,50 | 32,54 |
| 4 | Limpiador para pizarra FABER CASTELL | 3,75 | 15,00 | 15,49 |
| 4 | Pizarra (1.50 x 1.20) C/cuadrícula BOSS | 43,74 | 174,96 | 180,73 |
| 55 | Papel Boon A4 DISFALASER 75 G x Resmilla. | 3,30 | 181,50 | 187,48 |
| 4 | Extensión y supresor | 10,67 | 42,68 | 44,09 |
| TOTAL | | | 6.040,34 | 6.239,43 |

FUENTE: Anexo #13; 15 y Consulta a Imprenta Sánchez

Presupuesto de gastos operativos.- Se refiere a los gastos originados por concepto de sueldos al personal operativo, suministros y materiales necesarios para dictar los cursos de capacitación, es decir, los materiales académicos que

se le entregará a cada participante al iniciar el proceso de capacitación y la depreciación correspondiente al activo fijo operativo.

CUADRO # 57

| GASTOS OPERATIVOS | | |
|--|------------------|------------------|
| DETALLE | 1er MES | 1er AÑO |
| Sueldos Operativos más beneficios de ley | 4.507,07 | 54.084,80 |
| Suministros y materiales | 6.239,43 | 6.239,43 |
| Depreciación Activo fijo operativo | | 5.771,26 |
| TOTAL | 10.746,50 | 66.095,49 |

FUENTE: Cuadro # 48, 56 y Anexo # 5

Presupuesto de Impuestos y Contribuciones.- Se refiere, a los diferentes gastos en los que deberá incurrir la empresa anualmente por concepto de permisos al municipio e instituciones públicas, que le permitan operar con normalidad.

CUADRO # 58

| IMPUESTOS Y CONTRIBUCIONES | |
|------------------------------------|--------------|
| DETALLE | VALOR |
| Permiso de funcionamiento bomberos | 20,00 |
| Patente | 10,00 |
| Formularios | 35,00 |
| TOTAL | 65,00 |

FUENTE: Investigación de campo

Presupuesto de útiles de oficina.- Registra el valor correspondiente de los materiales, tales como hojas de papel boon, esferográficos, lápices, resaltadores, clips, etc., que son necesarios para el cumplimiento de funciones del área administrativa.

CUADRO # 59

| ÚTILES DE OFICINA | | | | |
|--------------------------|--|-----------------------|--------------------|--------------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 1 | Caja de esfero BIC F. fino azul (24 u.) | 6,25 | 6,25 | 6,46 |
| 1 | Caja lápiz BIC EVOLUTION 2B (12 u.) | 2,64 | 2,64 | 2,73 |
| 1 | Caja borrador PELIKAN PZ-20 blanco (20 u.) | 3,50 | 3,50 | 3,62 |
| 6 | Grapadora RAPESCO GROUPER STAPLER REF. DW-0312 NG-AZ | 4,24 | 25,44 | 26,28 |
| 3 | Portaclip Cox N228 MAGNETICO | 0,75 | 2,25 | 2,32 |
| 3 | Clips ALEX 1.0 mm. 9-32 caja. | 0,25 | 0,75 | 0,77 |
| 2 | Dispensador EAGLE # 898 L grande. | 4,20 | 8,40 | 8,68 |
| 2 | Cinta SCOTH WILKO 25MMX60M | 0,45 | 0,90 | 0,93 |
| 2 | Tijeras escolar Mis apuntes | 0,30 | 0,60 | 0,62 |
| 1 | Caja sacapuntas metal (1 ser.) | 3,75 | 3,75 | 3,87 |
| 1 | Crema de dedos SPORTKWIK grande | 1,75 | 1,75 | 1,81 |
| 500 | Carpeta colgante. | 0,47 | 235,00 | 242,75 |
| 5 | Archivador S/N T/OF AM-AZ-RJ-VD-NG | 1,90 | 9,50 | 9,81 |
| 6 | Calculadora casto MS-6VC-RD 8 dígitos | 6,75 | 40,50 | 41,83 |
| 2 | Gomero Bioplast ¼ de galón. | 1,75 | 3,50 | 3,62 |
| 6 | Notas adhesivas (4 COL) 3x3. | 1,04 | 6,24 | 6,45 |
| 1 | Etiquetas adhesivas – funda. | 0,40 | 0,40 | 0,41 |
| 1 | Caja resaltador Passola Energy V/Colores | 4,88 | 4,88 | 5,04 |
| 3 | Pincho CHENG DA | 1,30 | 3,90 | 4,03 |
| 10 | Papel Boon A4 DISFALASER 75 G x Resmilla. | 3,30 | 33,00 | 34,09 |
| 6 | Papeleras de maya | 14,00 | 84,00 | 86,77 |
| 6 | Basureros de maya | 16,00 | 96,00 | 99,16 |
| 2 | Extintor de 5kg. | 30,00 | 60,00 | 61,98 |
| 3 | Bidón de agua con capacidad de 20 litros. | 3,50 | 10,50 | 10,85 |
| 6 | Flash memory HP 4 GB Azul V165W | 8,48 | 50,88 | 52,56 |
| TOTAL | | | 694,53 | 717,42 |

FUENTE: Anexo # 13 e Investigación de campo

Presupuesto de Útiles de aseo y limpieza.- Registra el valor de todos los materiales como escoba, trapeador, franelas, guantes, etc., que son necesarios para la limpieza de todas las áreas de la empresa.

CUADRO # 60

| ÚTILES DE ASEO Y LIMPIEZA | | | | |
|----------------------------------|---|-----------------------|--------------------|--------------------|
| CANT. | DETALLE | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | VALOR AÑO 0 |
| 1 | Escoba superior suave VITUREX | 3,33 | 3,33 | 3,44 |
| 1 | Trapeador de hilo, tres filas reforzado | 4,40 | 4,40 | 4,55 |
| 2 | Funda negra Dra Fac 23.5"x27" ROLLx20 | 2,28 | 4,56 | 4,71 |
| 1 | Aroma ambiental Bio Krik galón | 7,63 | 7,63 | 7,88 |
| 1 | Desinfectante X-30 Lavanda GL. | 5,80 | 5,80 | 5,99 |
| 5 | Disp. Jabón 500ml. Serie I K-CLARK. | 25,87 | 129,35 | 133,61 |
| 10 | Jabón kimcare Crema 500 ml | 3,43 | 34,30 | 35,43 |
| 1 | Cloro líquido OZZ Galón 5.5% | 3,86 | 3,86 | 3,99 |
| 5 | Dispensador toallero compact Carga 1 PQTE | 25,87 | 129,35 | 133,61 |
| 1 | Toalla KLEENEX MULTIF CJAx16PQx150H | 58,69 | 58,69 | 60,62 |
| 5 | Cepillo baños NO3 C/BASE BLA VANYP | 3,60 | 18,00 | 18,59 |
| 1 | Limpion Wpall X-80 Rojo PQx25 | 10,68 | 10,68 | 11,03 |
| 1 | Limpia Vidrios OZZ GALON | 5,93 | 5,93 | 6,13 |
| 5 | DISP JUMBO ROLL Serie I BL K-CLAR | 25,87 | 129,35 | 133,61 |
| 1 | P.H JUMBO SCOTT 250 M 2H IMP Pacax4. | 13,62 | 13,62 | 14,07 |
| 1 | Silicón de muebles rojo 500ml. | 3,30 | 3,30 | 3,41 |
| 2 | Guante master bicolor C-22 # 8 | 1,75 | 3,50 | 3,62 |
| 2 | Recogedor plástico | 1,50 | 3,00 | 3,10 |
| 5 | Basureros para baño | 3,80 | 19,00 | 19,63 |
| TOTAL | | | 587,65 | 607,02 |

FUENTE: Anexo # 12

Presupuesto de consumo de Servicios Básicos.- Suma el valor estimado correspondiente al pago por consumo de agua, luz, teléfono e internet, útiles para el normal funcionamiento de la empresa.

CUADRO # 61

| SERVICIOS BÁSICOS | | |
|--------------------------|----------------|-----------------|
| DETALLE | 1er MES | 1er AÑO |
| Agua | 100,00 | 1.200,00 |
| Luz | 160,00 | 1.920,00 |
| Teléfono | 70,00 | 840,00 |
| Internet | 203,84 | 2.446,08 |
| TOTAL | 533,84 | 6.406,08 |

FUENTE: Anexo # 13 y Consulta al lustre Municipio de Loja, EERSA, y CNT

Presupuesto de Gastos administrativos.- Detalla el valor correspondiente a sueldos al personal administrativo, honorarios a profesionales, que se den por asesoría y trámite legal; impuestos y contribuciones originados por los permisos e impuestos que se deben pagar anualmente a organismos del estado, útiles de oficina necesarios para el cumplimiento de las funciones del área administrativa, útiles de limpieza, servicios básicos, seguridad, abarcando las mensualidades que se deberán pagar a la empresa de seguridad por el control en su sistema de vigilancia brindado a la empresa; más la depreciación de activo fijo y amortización de Activo diferido.

CUADRO # 62

| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | |
|---|-----------------|------------------|
| DETALLE | 1er MES | 1er AÑO |
| Sueldos administrativos más beneficios de ley | 2.754,96 | 33.059,49 |
| Honorarios profesionales (Abogado) | | 350,00 |
| Impuestos y Contribuciones | 65,00 | 65,00 |
| Útiles de oficina | 190,87 | 2.290,45 |
| Útiles de aseo y limpieza | 218,75 | 2.625,01 |
| Servicios Básicos | 533,84 | 6.406,08 |
| Seguridad | 90,00 | 1.080,00 |
| Depreciación de Activos Fijo Administrativo | | 6.397,96 |
| Amortización de activo diferido | | 286,06 |
| TOTAL | 3.229,58 | 52.560,05 |

FUENTE: Cuadro # 48; 54; 55; 58; 59; 60 y 61

Presupuesto de gasto en ventas.- Registra el monto que se debe pagar por concepto de publicidad, con transmisiones anunciando e informando en los diferentes medios de comunicación sobre el servicio que presta la empresa.

CUADRO # 63

| GASTO EN VENTAS | |
|------------------------|-----------------|
| DETALLE | 1er AÑO |
| Publicidad | 1.584,73 |
| TOTAL | 1.584,73 |

FUENTE: Cuadro # 24 y Anexo # 4

RESUMEN DE ACTIVOS

CUADRO # 64

| RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS | |
|------------------------------|-------------------|
| DETALLE | CANTIDAD |
| Terreno | 57.845,76 |
| Construcción | 110.026,25 |
| Muebles y enseres | 55.101,10 |
| Equipo de cómputo y Software | 6.893,16 |
| Equipo de oficina | 4.937,86 |
| TOTAL | 234.804,13 |

FUENTE: Cuadro # 37; 38; 41; 44 y 47

CUADRO # 65

| RESUMEN DE ACTIVO DIFERIDO | |
|----------------------------|-----------------|
| DETALLE | VALOR |
| Gastos de constitución | 1.355,76 |
| Investigación y diseño | 1.063,00 |
| Imprevistos | 241,88 |
| TOTAL | 2.660,64 |

FUENTE: Cuadro # 51; 52; 53

CUADRO # 66

| RESUMEN DE CAPITAL DE TRABAJO | |
|---|-------------------|
| DETALLE | 1er AÑO |
| Sueldos operativos más beneficios de ley | 66.095,49 |
| Sueldos administrativos más beneficios de ley | 52.560,05 |
| Gastos en Ventas | 1.584,73 |
| TOTAL | 120.240,27 |

FUENTE: Cuadro # 56; 61 y 62

INVERSIONES

En la presente tabla se presenta el resumen del total de inversiones que se deberán realizar, pero dentro del capital de trabajo no se tomó el total, pues de hecho se toma únicamente el capital de trabajo correspondiente a dos meses, debido a que cuando la empresa ya comience sus funciones, ya estaría generando ingresos con los cuales puede cubrir sus costos y gastos.

CUADRO # 67

| INVERSIONES | | |
|------------------------------|--------------|-------------------|
| DETALLE | VALOR | TOTAL |
| ACTIVO FIJO | | |
| Terreno | 57.845,76 | |
| Edificio | 110.026,25 | |
| Muebles y Enceres | 55.101,10 | |
| Equipo de Cómputo y software | 6.893,16 | |
| Equipo de Oficina | 4.937,86 | |
| TOTAL | | 234.804,13 |
| ACTIVO DIFERIDO | | |
| Gastos de constitución | 1.355,76 | |
| Investigación y Diseño | 1.063,00 | |
| Imprevistos | 241,88 | |
| TOTAL | | 2.660,64 |
| CAPITAL DE TRABAJO | | |
| Gastos Operativos | 11.015,91 | |
| Gastos Administrativos | 8.760,01 | |
| Gastos en ventas | 264,12 | |
| TOTAL | | 20.040,04 |
| TOTAL | | 257.504,81 |

FUENTE: Cuadro # 64; 65 y 66
ELABORADO POR: La Autora

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION

CUADRO # 68

| FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN | | | |
|--------------------------------|-----------|-------------------|-------------|
| DETALLE | VALOR | TOTAL | % |
| Capital Social | | 257.504,81 | 100% |
| SOCIO 1 | 90.126,68 | | 35% |
| SOCIO 2 | 90.126,68 | | 35% |
| SOCIO 3 | 77.251,44 | | 30% |

FUENTE: Investigación de campo
ELABORADO POR: La Autora

Para el funcionamiento de la Empresa de Capacitación Financiera FOREX “ECFF CIA LTDA.” se requiere de una inversión de 257.504 dólares con 0,81 centavos, de los cuales el 30% será financiado por el socio 3, el Sr. Jorge Luis Torres González., y la diferencia la sustentaran en montos equitativos los socios restantes, es decir la Sra. Claudia Alejandra Quezada Tapia y el Sr. Juan Pedro Ruiz Sarmiento.

PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO

A continuación se presenta el presupuesto de todos los costos y gastos en los que incurrirá la empresa para la prestación de sus servicios, clasificándolos además en costos fijos y variables según como estos se vean afectados por el número de personas atendidas.

CUADRO # 69

| CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES | | |
|--|--------------------|-----------------------|
| DETALLE | COSTOS FIJO | COSTO VARIABLE |
| GASTOS OPERATIVOS | | |
| Sueldos Operativos más beneficios de ley | | 54.084,80 |
| Suministros y materiales | | 6.239,43 |
| Depreciación de Activo fijo operativo | 5.771,26 | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | |
| Sueldos administrativos más beneficios de ley | 33.059,49 | |
| Honorarios Profesionales (Abogado) | | 350,00 |
| Impuestos y Contribuciones | 65,00 | |
| Útiles de oficina | | 2.290,45 |
| Útiles de aseo y limpieza | 2.625,01 | |
| Servicios Básicos | 6.406,08 | |
| Seguridad | 1.080,00 | |
| Depreciación de Activos fijo administrativo | 6.397,96 | |
| Amortización de Activo diferido | 286,06 | |
| GASTOS DE VENTA | | |
| Publicidad | 1.584,73 | |
| TOTAL GASTOS | 57.275,59 | 62.964,68 |

FUENTE: Cuadro # 57; 62 y 63

PROYECCIÓN DE PRESUPUESTO DE COSTOS PARA LOS DIEZ AÑOS DE VIDA ÚTIL DEL PROYECTO

CUADRO # 70

| PROYECCION DE COSTOS Y GASTOS | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| GASTOS OPERATIVOS | 66.095,49 | 71.481,85 | 73.290,58 | 75.026,80 | 76.682,21 | 78.248,74 | 79.718,59 | 81.084,30 | 82.338,81 | 83.475,51 |
| Sueldos operativos más beneficios de ley | 54.084,80 | 5.9288,11 | 60.920,06 | 62.486,58 | 63.980,19 | 65.393,61 | 66.719,80 | 67.952,02 | 69.083,92 | 70.109,53 |
| Suministros y materiales | 6.239,43 | 6.422,48 | 6.599,26 | 6.768,96 | 6.930,75 | 7.083,86 | 7.227,53 | 7.361,01 | 7.483,62 | 7.594,72 |
| Depreciación de Activos fijos operativos | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | 52.560,05 | 56.102,20 | 57.462,47 | 58.768,21 | 60.013,17 | 61.191,30 | 62.296,71 | 63.323,80 | 64.267,26 | 65.122,13 |
| Sueldos administrativos más beneficios de ley | 33.059,49 | 36.225,63 | 37.222,77 | 38.179,93 | 39.092,54 | 39.956,16 | 40.766,47 | 41.519,37 | 42.210,97 | 42.837,63 |
| Honorarios Profesionales (Abogado) | 350,00 | 360,27 | 370,18 | 379,70 | 388,78 | 397,37 | 405,43 | 412,91 | 419,79 | 426,03 |
| Impuestos y Contribuciones | 65,00 | 66,91 | 68,75 | 70,52 | 72,20 | 73,80 | 75,29 | 76,68 | 77,96 | 79,12 |
| útiles de oficina | 2.290,45 | 2.357,65 | 2.422,55 | 2.484,84 | 2.544,24 | 2.600,44 | 2.653,18 | 2.702,18 | 2.747,19 | 2.787,97 |
| útiles de aseo y limpieza | 2.625,01 | 2.702,02 | 2.776,40 | 2.847,79 | 2.915,86 | 2.980,27 | 3.040,71 | 3.096,87 | 3.148,46 | 3.195,20 |
| Servicios Básicos | 6.406,08 | 6.594,02 | 6.775,52 | 6.949,75 | 7.115,87 | 7.273,07 | 7.420,57 | 7.557,62 | 7.683,51 | 7.797,57 |
| Seguridad | 1.080,00 | 1.111,68 | 1.142,28 | 1.171,66 | 1.199,66 | 1.226,17 | 1.251,03 | 1.274,14 | 1.295,36 | 1.314,59 |
| Depreciación de Activo fijo administrativo | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 |
| Amortización de activo diferido | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 |
| GASTOS DE VENTA | 1.584,73 | 1.631,22 | 1.676,12 | 1.719,22 | 1.760,31 | 1.799,20 | 1.835,69 | 1.869,59 | 1.900,73 | 1.928,95 |
| Publicidad | 1.584,73 | 1.631,22 | 1.676,12 | 1.719,22 | 1.760,31 | 1.799,20 | 1.835,69 | 1.869,59 | 1.900,73 | 1.928,95 |
| TOTAL GASTOS | 120.240,27 | 129.215,27 | 132.429,18 | 135.514,23 | 138.455,70 | 141.239,24 | 143.850,99 | 146.277,69 | 148.506,80 | 150.526,60 |

FUENTE: Cuadro # 57; 62 y 63 y Anexo # 4

PRESUPUESTO DE INGRESOS

Para la determinación de ingresos se toma en cuenta la capacidad instalada y la utilizada y en este caso la empresa desde el primer año de funcionamiento comenzará utilizando el 90% de su capacidad instalada, incrementando un 5% periódicamente cada año, a más de ello el porcentaje de utilidad estimado es del 75% debido a que la inversión inicial es bastante fuerte, por lo tanto el precio de la capacitación debe compensarlo, sin embargo el precio es bastante módico para la población, este suma un total de \$487,08 por estudiante, en el primer año de los cuales el 10,27% equivalentes a \$50,00 corresponden al pago por matrícula y el 89,73% restante será pagado mensualmente durante los diez meses que dura el primer nivel con pensiones de \$43,71. Estos porcentajes ya quedaran fijados y en la proyección anual de los ingresos, al ir estos subiendo año tras año, se les deberá aplicar estos porcentajes para determinar el precio de la matrícula y pensiones correspondientes para cada año, y por lo tanto para cada nivel de estudio.

CUADRO # 71

| PRESUPUESTO DE INGRESOS | | | | | | | | | | | |
|---|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| CAPACIDAD DE ATENCION | CAPAC. INSTALADA | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 |
| | % A UTILIZAR | 90% | 95% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% | 100% |
| | CAPAC. UTILIZADA (# DE UNIDADES) | 432 | 456 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 | 480 |
| GASTOS TOTALES | | 120.240,27 | 129.215,27 | 132.429,18 | 135.514,23 | 138.455,70 | 141.239,24 | 143.850,99 | 146.277,69 | 148.506,80 | 150.526,60 |
| COSTO DE CADA NIVEL POR ESTUDIANTE | | 278,33 | 283,37 | 275,89 | 282,32 | 288,45 | 294,25 | 299,69 | 304,75 | 309,39 | 313,60 |
| % DE UTILIDAD (75%) | | 208,75 | 218,01 | 239,28 | 246,10 | 252,60 | 258,76 | 264,53 | 269,90 | 274,82 | 279,29 |
| PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO | | 487,08 | 501,37 | 515,17 | 528,42 | 541,05 | 553,01 | 564,22 | 574,64 | 584,21 | 592,89 |
| TOTAL DE INGRESOS | | 210.420,47 | 228.626,59 | 247.283,91 | 253.642,66 | 259.705,46 | 265.442,75 | 270.825,95 | 275.827,74 | 280.422,28 | 284.585,38 |

FUENTE: Cuadro # 26; 28; 57; 62; 63 y Anexo # 3

ESTADO DE SITUACIÓN ECONÓMICA

CUADRO # 72

| ESTADO DE SITUACIÓN ECONÓMICA | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| INGRESOS | | | | | | | | | | |
| Ingresos por prestación del servicio | 210.420,47 | 228.626,59 | 247.283,91 | 253.642,66 | 259.705,46 | 265.442,75 | 270.825,95 | 275.827,74 | 280.422,28 | 284.585,38 |
| (-) Descuento en ventas | 1.705,41 | 1.755,44 | 1.803,76 | 1.850,14 | 1.894,37 | 1.936,22 | 1.975,48 | 2.011,97 | 2.045,48 | 2.075,85 |
| INGRESOS NETOS | 208.715,06 | 226.871,15 | 245.480,15 | 251.792,51 | 257.811,09 | 263.506,53 | 268.850,47 | 273.815,78 | 278.376,79 | 282.509,53 |
| EGRESOS | | | | | | | | | | |
| (-) GASTOS OPERATIVOS | | | | | | | | | | |
| Sueldos operativos más beneficios de ley | 54.084,80 | 59.288,11 | 60.920,06 | 62.486,58 | 63.980,19 | 65.393,61 | 66.719,80 | 67.952,02 | 69.083,92 | 70.109,53 |
| Suministros y materiales | 6.239,43 | 6.422,48 | 6.599,26 | 6.768,96 | 6.930,75 | 7.083,86 | 7.227,53 | 7.361,01 | 7.483,62 | 7.594,72 |
| Depreciación de Activo fijo operativo | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 |
| TOTAL GASTOS OPERATIVOS | 66.095,49 | 71.481,85 | 73.290,58 | 75.026,80 | 76.682,21 | 78.248,74 | 79.718,59 | 81.084,30 | 82.338,81 | 83.475,51 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | 142.619,57 | 155.389,30 | 172.189,57 | 176.765,71 | 181.128,88 | 185.257,79 | 189.131,88 | 192.731,48 | 196.037,99 | 199.034,01 |
| (-) GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Sueldos administrativos más beneficios de ley | 33.059,49 | 36.225,63 | 37.222,77 | 38.179,93 | 39.092,54 | 39.956,16 | 40.766,47 | 41.519,37 | 42.210,97 | 42.837,63 |
| Honorarios Profesionales (Abogado) | 350,00 | 360,27 | 370,18 | 379,70 | 388,78 | 397,37 | 405,43 | 412,91 | 419,79 | 426,03 |
| Impuestos y Contribuciones | 65,00 | 66,91 | 68,75 | 70,52 | 72,20 | 73,80 | 75,29 | 76,68 | 77,96 | 79,12 |

| ESTADO DE SITUACIÓN ECONÓMICA | | | | | | | | | | |
|--|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| útiles de oficina | 2.290,45 | 2.357,65 | 2.422,55 | 2.484,84 | 2.544,24 | 2.600,44 | 2.653,18 | 2.702,18 | 2.747,19 | 2.787,97 |
| útiles de aseo y limpieza | 2.625,01 | 2.702,02 | 2.776,40 | 2.847,79 | 2.915,86 | 2.980,27 | 3.040,71 | 3.096,87 | 3.148,46 | 3.195,20 |
| Servicios Básicos | 6.406,08 | 6.594,02 | 6.775,52 | 6.949,75 | 7.115,87 | 7.273,07 | 7.420,57 | 7.557,62 | 7.683,51 | 7.797,57 |
| Seguridad | 1.080,00 | 1.111,68 | 1.142,28 | 1.171,66 | 1.199,66 | 1.226,17 | 1.251,03 | 1.274,14 | 1.295,36 | 1.314,59 |
| Depreciación de Activo fijo administrativo | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 |
| Amortización de activo diferido | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 |
| TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS | 52.560,05 | 56.102,20 | 57.462,47 | 58.768,21 | 60.013,17 | 61.191,30 | 62.296,71 | 63.323,80 | 64.267,26 | 65.122,13 |
| (-) GASTOS DE VENTA | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 1.584,73 | 1.631,22 | 1.676,12 | 1.719,22 | 1.760,31 | 1.799,20 | 1.835,69 | 1.869,59 | 1.900,73 | 1.928,95 |
| TOTAL GASTOS DE VENTA | 1.584,73 | 1.631,22 | 1.676,12 | 1.719,22 | 1.760,31 | 1.799,20 | 1.835,69 | 1.869,59 | 1.900,73 | 1.928,95 |
| TOTAL GASTOS | 54.144,78 | 57.733,42 | 59.138,59 | 60.487,43 | 61.773,49 | 62.990,50 | 64.132,40 | 65.193,39 | 66.168,00 | 67.051,09 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES | 88.474,79 | 97.655,88 | 113.050,98 | 116.278,29 | 119.355,40 | 122.267,29 | 124.999,48 | 127.538,09 | 129.869,99 | 131.982,93 |
| (-) 15% A TRABAJADORES | 13.271,22 | 14.648,38 | 16.957,65 | 17.441,74 | 17.903,31 | 18.340,09 | 18.749,92 | 19.130,71 | 19.480,50 | 19.797,44 |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | 75.203,57 | 83.007,50 | 96.093,33 | 98.836,54 | 101.452,09 | 103.927,20 | 106.249,56 | 108.407,37 | 110.389,49 | 112.185,49 |
| (-) IMPUESTO A LA RENTA 22% | 16.544,79 | 18.261,65 | 21.140,53 | 21.744,04 | 22.319,46 | 22.863,98 | 23.374,90 | 23.849,62 | 24.285,69 | 24.680,81 |
| (=) UTILIDAD NETA | 58.658,79 | 64.745,85 | 74.952,80 | 77.092,50 | 79.132,63 | 81.063,22 | 82.874,66 | 84.557,75 | 86.103,80 | 87.504,68 |

FUENTE: Cuadro # 70 y 71

CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES

Esta clasificación sirvió de base para el cálculo del punto de equilibrio.

CUADRO # 73

| CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES | | | | | | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | | AÑO 2 | | AÑO 3 | | AÑO 4 | | AÑO 5 | |
| | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE |
| GASTOS OPERATIVOS | | | | | | | | | | |
| Sueldos operativos más beneficios de ley | | 54.084,80 | | 59.288,11 | | 60.920,06 | | 62.486,58 | | 63.980,19 |
| Suministros y materiales | | 6.239,43 | | 6.422,48 | | 6.599,26 | | 6.768,96 | | 6.930,75 |
| Depreciación de Activo fijo operativo | 5.771,26 | | 5.771,26 | | 5.771,26 | | 5.771,26 | | 5.771,26 | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Sueldos administrativos más beneficios de ley | 33.059,49 | | 36.225,63 | | 37.222,77 | | 38.179,93 | | 39.092,54 | |
| Honorarios Profesionales | | 350,00 | | 360,27 | | 370,18 | | 379,70 | | 388,78 |
| Impuestos y Contribuciones | 65,00 | | 66,91 | | 68,75 | | 70,52 | | 72,20 | |
| Útiles de oficina | | 2.290,45 | | 2.357,65 | | 2.422,55 | | 2.484,84 | | 2.544,24 |
| Útiles de aseo y limpieza | 2.625,01 | | 2.702,02 | | 2.776,40 | | 2.847,79 | | 2.915,86 | |
| Servicios Básicos | 6.406,08 | | 6.594,02 | | 6.775,52 | | 6.949,75 | | 7.115,87 | |
| Seguridad | 1.080,00 | | 1.111,68 | | 1.142,28 | | 1.171,66 | | 1.199,66 | |
| Depreciación de Activo fijo administrativo | 6.397,96 | | 6.397,96 | | 6.397,96 | | 6.397,96 | | 6.397,96 | |
| Amortización de activo diferido | 286,06 | | 286,06 | | 286,06 | | 286,06 | | 286,06 | |
| GASTOS DE VENTA | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 1.584,73 | | 1.631,22 | | 1.676,12 | | 1.719,22 | | 1.760,31 | |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS | 57.275,59 | 62.964,68 | 60.786,76 | 68.428,50 | 62.117,13 | 70.312,05 | 63.394,15 | 72.120,08 | 64.611,74 | 73.843,96 |

| CLASIFICACIÓN DE COSTOS | | | | | | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| DETALLE | AÑO 6 | | AÑO 7 | | AÑO 8 | | AÑO 9 | | AÑO 10 | |
| | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE | COSTO FIJO | COSTO VARIABLE |
| COSTO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO | | | | | | | | | | |
| Sueldos operativos más beneficios de ley | | 65.393,61 | | 66.719,80 | | 67.952,02 | | 69.083,92 | | 70.109,53 |
| Suministros y materiales | | 7.083,86 | | 7.227,53 | | 7.361,01 | | 7.483,62 | | 7.594,72 |
| Depreciación de Activo fijo operativo | 5.771,26 | | 5.771,26 | | 5.771,26 | | 5.771,26 | | 5.771,26 | |
| GASTOS ADMINISTRATIVOS | | | | | | | | | | |
| Sueldos administrativos más beneficios de ley | 39.956,16 | | 40.766,47 | | 41.519,37 | | 42.210,97 | | 42.837,63 | |
| Honorarios Profesionales | | 397,37 | | 405,43 | | 412,91 | | 419,79 | | 426,03 |
| Impuestos y Contribuciones | 73,80 | | 75,29 | | 76,68 | | 77,96 | | 79,12 | |
| Útiles de oficina | | 2.600,44 | | 2.653,18 | | 2.702,18 | | 2.747,19 | | 2.787,97 |
| Útiles de aseo y limpieza | 2.980,27 | | 3.040,71 | | 3.096,87 | | 3.148,46 | | 3.195,20 | |
| Servicios Básicos | 7.273,07 | | 7.420,57 | | 7.557,62 | | 7.683,51 | | 7.797,57 | |
| Seguridad | 1.226,17 | | 1.251,03 | | 1.274,14 | | 1.295,36 | | 1.314,59 | |
| Depreciación de Activo fijo administrativo | 6.397,96 | | 6.397,96 | | 6.397,96 | | 6.397,96 | | 6.397,96 | |
| Amortización de activo diferido | 286,06 | | 286,06 | | 286,06 | | 286,06 | | 286,06 | |
| GASTOS DE VENTA | | | | | | | | | | |
| Publicidad | 1.799,20 | | 1.835,69 | | 1.869,59 | | 1.900,73 | | 1.928,95 | |
| TOTAL COSTOS Y GASTOS | 65.763,95 | 75.475,29 | 66.845,05 | 77.005,93 | 67.849,56 | 78.428,13 | 68.772,28 | 79.734,52 | 69.608,35 | 80.918,25 |

FUENTE: Cuadro # 70

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es un punto de balance entre los ingresos y gastos determinando de ésta forma que la empresa cuando llegue a este límite no obtendrá ni pérdida ni ganancia alguna, es decir que si el servicio es menor al punto de equilibrio la empresa generara pérdida, pero si el servicio es mayor la empresa generara utilidad. El punto de equilibrio se lo puede determinar de dos formas:

En función de la capacidad instalada.- está dada por la utilización de la capacidad del componente tecnológico, y se calcula mediante la siguiente formula.

$$P.E = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Ingreso total-Costo variable}} * 100$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

$$P.E = \frac{57.275,59}{208.715,06 - 62.964,68} * 100$$

$$P.E = \frac{57.275,59}{145.750,38} * 100$$

$$P.E = 39,30 \%$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10

$$P.E = \frac{69.608,35}{282.509,53 - 80.918,25} * 100$$

$$P.E = \frac{69.608,35}{201.591,28} * 100$$

$$P.E = 34,53 \%$$

En función de los ingresos.- Se basa en el volumen de participantes que accederán al servicio de capacitación de la empresa, y los ingresos monetarios que genera el mismo. Para su cálculo se hace uso de la siguiente formula:

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable}}{\text{Ingreso total}}}$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

$$P.E = \frac{57.275,59}{1 - \frac{62.964,68}{208.715,06}}$$

$$P.E = \frac{57.275,59}{1 - 0,301629791}$$

$$P.E = \$ 82.018,85$$

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10

$$P.E = \frac{69.608,35}{1 - \frac{80.918,25}{282.509,53}}$$

$$P.E = \frac{69.608,35}{1 - 0,28642662}$$

$$P.E = \$ 97.548,97$$

CUADRO # 74

| PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION A LA CAPACIDAD INSTALADA | | | | | | | | | | |
|--|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| COSTOS FIJOS | 57.275,59 | 60.786,76 | 62.117,13 | 63.394,15 | 64.611,74 | 65.763,95 | 66.845,05 | 67.849,56 | 68.772,28 | 69.608,35 |
| COSTOS VARIABLES | 62.964,68 | 68.428,50 | 70.312,05 | 72.120,08 | 73.843,96 | 75.475,29 | 77.005,93 | 78.428,13 | 79.734,52 | 80.918,25 |
| INGRESOS TOTALES | 208.715,06 | 226.871,15 | 245.480,15 | 251.792,51 | 257.811,09 | 263.506,53 | 268.850,47 | 273.815,78 | 278.376,79 | 282.509,53 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | 39,30 % | 38,37 % | 35,46 % | 35,28 % | 35,12 % | 34,98 % | 34,84 % | 34,73 % | 34,62 % | 34,53 % |

FUENTE: Cuadro # 72 y 73

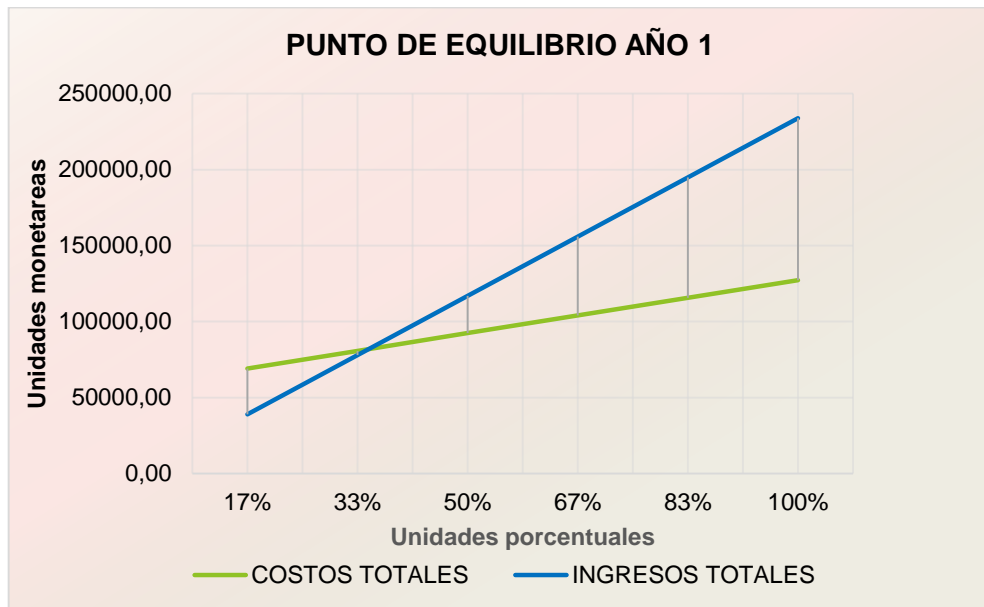
CUADRO # 75

| PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCION DE INGRESOS | | | | | | | | | | |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| DETALLE | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| COSTOS FIJOS | 57.275,59 | 60.786,76 | 62.117,13 | 63.394,15 | 64.611,74 | 65.763,95 | 66.845,05 | 67.849,56 | 68.772,28 | 69.608,35 |
| COSTOS VARIABLES | 62.964,68 | 68.428,50 | 70.312,05 | 72.120,08 | 73.843,96 | 75.475,29 | 77.005,93 | 78.428,13 | 79.734,52 | 80.918,25 |
| INGRESOS TOTALES | 208.715,06 | 226.871,15 | 245.480,15 | 251.792,51 | 257.811,09 | 263.506,53 | 268.850,47 | 273.815,78 | 278.376,79 | 282.509,53 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | 82.018,85 | 87.039,46 | 87.050,79 | 88.840,40 | 90.546,73 | 92.161,44 | 93.676,50 | 95.084,21 | 96.377,30 | 97.548,97 |

FUENTE: Cuadro # 72 y 73

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

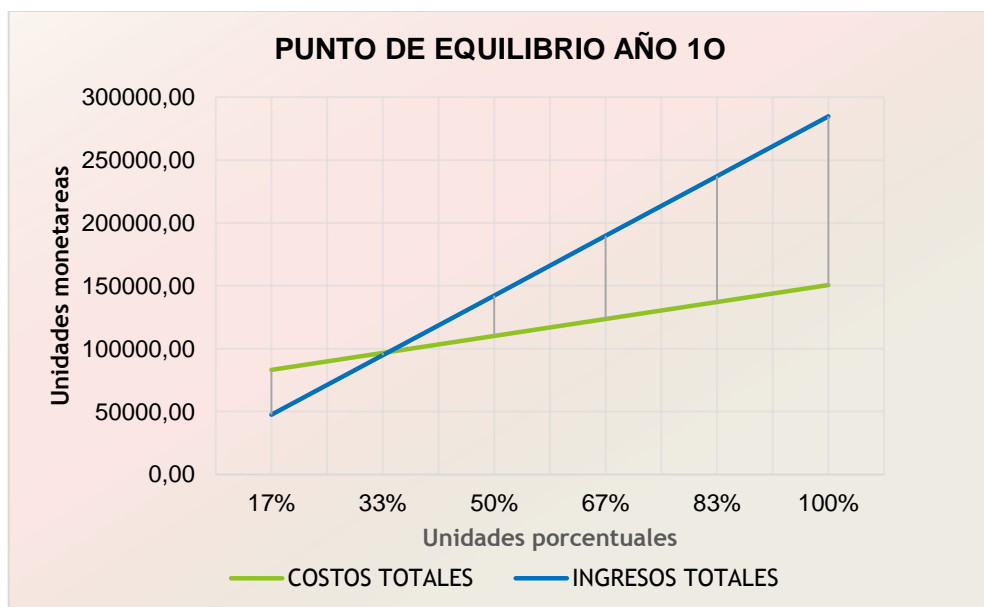
GRÁFICO # 16



FUENTE: Cuadro # 74 y 75

PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10

GRÁFICO # 17



FUENTE: Cuadro # 74 y 75

EVALUACION FINANCIERA

FLUJO DE EFECTIVO

CUADRO # 76

| FLUJO DE EFECTIVO | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| DETALLE | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO | | | | | | | | | | | |
| INGRESOS NETOS | | 208.715,06 | 226.871,15 | 245.480,15 | 251.792,51 | 257.811,09 | 263.506,53 | 268.850,47 | 273.815,78 | 278.376,79 | 282.509,53 |
| EGRESOS | | | | | | | | | | | |
| (-) GASTOS OPERATIVOS | | 66.095,49 | 71.481,85 | 73.290,58 | 75.026,80 | 76.682,21 | 78.248,74 | 79.718,59 | 81.084,30 | 82.338,81 | 83.475,51 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | | 142.619,57 | 155.389,30 | 172.189,57 | 176.765,71 | 181.128,88 | 185.257,79 | 189.131,88 | 192.731,48 | 196.037,99 | 199.034,01 |
| (-) GASTOS ADMINISTRATIVOS | | 52.560,05 | 56.102,20 | 57.462,47 | 58.768,21 | 60.013,17 | 61.191,30 | 62.296,71 | 63.323,80 | 64.267,26 | 65.122,13 |
| (-) GASTOS DE VENTA | | 1.584,73 | 1.631,22 | 1.676,12 | 1.719,22 | 1.760,31 | 1.799,20 | 1.835,69 | 1.869,59 | 1.900,73 | 1.928,95 |
| TOTAL GASTOS | | 54.144,78 | 57.733,42 | 59.138,59 | 60.487,43 | 61.773,49 | 62.990,50 | 64.132,40 | 65.193,39 | 66.168,00 | 67.051,09 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES | | 88.474,79 | 97.655,88 | 113.050,98 | 116.278,29 | 119.355,40 | 122.267,29 | 124.999,48 | 127.538,09 | 129.869,99 | 131.982,93 |
| (-) 15% A TRABAJADORES | | 13.271,22 | 14.648,38 | 16.957,65 | 17.441,74 | 17.903,31 | 18.340,09 | 18.749,92 | 19.130,71 | 19.480,50 | 19.797,44 |
| (=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | | 75.203,57 | 83.007,50 | 96.093,33 | 98.836,54 | 101.452,09 | 103.927,20 | 106.249,56 | 108.407,37 | 110.389,49 | 112.185,49 |
| (-) IMPUESTO A LA RENTA 22% | | 16.544,79 | 18.261,65 | 21.140,53 | 21.744,04 | 22.319,46 | 22.863,98 | 23.374,90 | 23.849,62 | 24.285,69 | 24.680,81 |
| (=) UTILIDAD NETA | | 58.658,79 | 64.745,85 | 74.952,80 | 77.092,50 | 79.132,63 | 81.063,22 | 82.874,66 | 84.557,75 | 86.103,80 | 87.504,68 |

| FLUJO DE EFECTIVO | | | | | | | | | | | |
|--|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| DETALLE | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 | AÑO 6 | AÑO 7 | AÑO 8 | AÑO 9 | AÑO 10 |
| (+) Ajuste por gastos no desembolsables | | | | | | | | | | | |
| (+) DEPRECIACIÓN A.F.O | | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 | 5.771,26 |
| (+) DEPRECIACIÓN A.F.A | | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 | 6.397,96 |
| (+) AMORTIZACIONES | | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 | 286,06 |
| TOTAL FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO | | 71.114,07 | 77.201,14 | 87.408,08 | 89.547,79 | 91.587,92 | 93.518,50 | 95.329,94 | 97.013,04 | 98.559,09 | 99.959,97 |
| FLUJO DE EFECTIVO DE INVERSIONES | | | | | | | | | | | |
| INVERSION INICIAL | 257.504,81 | | | | | | | | | | |
| (-) REINVERSIONES | | | | | 0,00 | | 200 | 0,00 | | | 0,00 |
| (+) VALOR DE RESCATE | | | | | | | | | | | 151.937,08 |
| TOTAL FLUJO DE EFECTIVO DE INVERSIONES | 257.504,81 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | -200,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 151.937,08 |
| FLUJO DE EFECTIVO ANTES DE FINANCIAMIENTO | 257.504,81 | 71.114,07 | 77.201,14 | 87.408,08 | 89.547,79 | 91.587,92 | 93.318,50 | 95.329,94 | 97.013,04 | 98.559,09 | 251.897,04 |
| FLUJO DE EFECTIVO NETO | 257.504,81 | 71.114,07 | 77.201,14 | 87.408,08 | 89.547,79 | 91.587,92 | 93.318,50 | 95.329,94 | 97.013,04 | 98.559,09 | 251.897,04 |

FUENTE: Cuadro # 57; 62; 63

VALOR ACTUAL NETO

Es aquel que permite determinar la valoración de una inversión en función de la diferencia entre el valor actualizado de todos los ingresos derivados de la inversión y todos los gastos actualizados originados por la misma a lo largo del plazo de la inversión realizada.

En este caso para el cálculo del VAN se utilizó como factor de actualización la TMAR, considerando un premio al riesgo del 12,5% y el promedio inflacionario de los 10 años de vida útil del proyecto que es de 2,30%. Aplicando la formula resulta:

$$\text{TMAR} = i + f + if; \quad i = \text{premio al riesgo}; \quad f = \text{inflación}$$

$$\text{TMAR} = 0,0230 + 0,125 + (0,0230 * 0,125)$$

$$\text{TMAR} = 0,148 + 0,002875$$

$$\text{TMAR} = 0,150875 * 100 = \mathbf{15,09\%}$$

CUADRO # 77

| VALOR ACTUAL NETO | | | |
|--------------------------|-------------|-------------------------|--------------------|
| AÑOS | FLUJO NETO | FACTOR DE ACTUALIZACIÓN | VALOR ACTUALIZADO |
| | | 15,09% | |
| 0 | -257.504,81 | | |
| 1 | 71.114,07 | 0,87 | 61.791,48 |
| 2 | 77.201,14 | 0,75 | 58.286,74 |
| 3 | 87.408,08 | 0,66 | 57.341,72 |
| 4 | 82.654,63 | 0,57 | 47.115,01 |
| 5 | 91.587,92 | 0,50 | 45.363,16 |
| 6 | 93.318,50 | 0,43 | 40.161,13 |
| 7 | 88.436,78 | 0,37 | 33.070,75 |
| 8 | 97.013,04 | 0,32 | 31.522,04 |
| 9 | 98.559,09 | 0,28 | 27.826,20 |
| 10 | 245.003,88 | 0,25 | 60.103,98 |
| TOTAL | | | 462.582,21 |
| INVERSIÓN INICIAL | | | -257.504,81 |
| VAN | | | 205.077,40 |

FUENTE: Cuadro # 76 e Investigación de campo

$$\text{VAN} = \frac{\sum F_n}{(1+i)^n} - \text{Inversión Inicial}$$

$$\text{VAN} = \text{Flujos Actualizados} - \text{Inversión inicial}$$

$$\text{VAN} = 462.582,21 - 257.504,81$$

$$\text{VAN} = 205.077 \text{ dólares con } 0,40 \text{ centavos}$$

Se obtiene un VAN de 205.077 dólares con 0,40 centavos, lo que indica que el proyecto es viable y factible financieramente hablando, ya que se ha obtenido un VAN positivo y mayor a cero, por lo tanto el proyecto debe aceptarse ya que garantiza ser rentable por lo que sería conveniente implementarlo.

TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno (TIR) representa el reintegro generado por determinada inversión o sea, representa la tasa de interés con la cual el capital invertido generaría exactamente la misma tasa de rentabilidad al final.

CUADRO # 78

| TASA INTERNA DE RETORNO | | | | | |
|-------------------------|------------|-----------------------|-------------------|-----------------------|--------------------------|
| AÑOS | FLUJO NETO | FACTOR DE ACTUALIZAC. | FLUJO ACTUALIZADO | FACTOR DE ACTUALIZAC. | FLUJO ACTUALIZADO |
| | | 31,03% | (1) | 32,03% | (2) |
| 1 | 71.114,07 | 0,76 | 54.273,12 | 0,76 | 53.862,06 |
| 2 | 77.201,14 | 0,58 | 44.965,79 | 0,57 | 44.287,22 |
| 3 | 87.408,08 | 0,44 | 38.854,33 | 0,43 | 37.978,14 |
| 4 | 82.654,63 | 0,34 | 28.040,40 | 0,33 | 27.200,49 |
| 5 | 91.587,92 | 0,26 | 23.712,89 | 0,25 | 22.828,38 |
| 6 | 93.318,50 | 0,20 | 18.439,25 | 0,19 | 17.617,00 |
| 7 | 88.436,78 | 0,15 | 13.336,37 | 0,14 | 12.645,17 |
| 8 | 97.013,04 | 0,12 | 11.165,14 | 0,11 | 10.506,28 |
| 9 | 98.559,09 | 0,09 | 8.656,85 | 0,08 | 8.084,31 |
| 10 | 245.003,88 | 0,07 | 16.423,49 | 0,06 | 15.221,12 |
| | | TOTAL | 257.867,64 | TOTAL | 250.230,18 |
| | | | | | INVERSIÓN INICIAL |
| | | | | | 257.504,81 |
| VAN MENOR + | | | 362,83 | VAN MAYOR - | -7.274,63 |
| TIR | | | | | 0,310775067 |
| % TIR | | | | | 31,08 |

FUENTE: Cuadro # 70

$$\text{TIR} = T_m + D_t^* \left(\frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN mayor}} \right)$$

$$\text{TIR} = 31,03 + 1^* \left(\frac{362,83}{362,83 - (-7.274,63)} \right)$$

$$\text{TIR} = 31,03 + 1^* \left(\frac{362,83}{7.637,46} \right)$$

$$\text{TIR} = 31,03 + 1^*(0,047506631)$$

$$\text{TIR} = 31,03 + 0,047506631$$

$$\text{TIR} = 31,08 \%$$

La TIR del proyecto es de 31,08% lo que es beneficioso ya que en comparación con la TMAR, que corresponde al 15,09 %, es superior y por lo tanto la diferencia quedaría como ganancia para la empresa, es decir el 15,99%

RELACION BENEFICIO – COSTO

La relación Beneficio/Costo es el cociente de dividir el valor actualizado de los beneficios del proyecto (ingresos) entre el valor actualizado de los costos (egresos) a una tasa de actualización igual a la tasa de rendimiento mínima aceptable (TMAR), a menudo también conocida como tasa de actualización o tasa de evaluación.

- ✓ Si la relación es = 1 el proyecto es indiferente
- ✓ Si a relación es mayor a 1 el proyecto es rentable
- ✓ Si la relación es menor a 1 el proyecto no es rentable

CUADRO # 79

| RELACIÓN BENEFICIO COSTO | | | | | | |
|---------------------------------|-----------------------|--------------------------------|--------------------------|-------------------------|--------------------------------|----------------------------|
| AÑOS | COSTO ORIGINAL | FACTOR DE ACTUALIZACIÓN | COSTO ACTUALIZADO | INGRESO ORIGINAL | FACTOR DE ACTUALIZACIÓN | INGRESO ACTUALIZADO |
| | | 15,09% | | | 15,09% | |
| 1 | 120.240,27 | 0,87 | 104.474,99 | 208.715,06 | 0,87 | 181.349,43 |
| 2 | 129.215,27 | 0,75 | 97.552,56 | 226.871,15 | 0,75 | 171.278,99 |
| 3 | 132.429,18 | 0,66 | 86.870,22 | 245.480,15 | 0,66 | 161.028,82 |
| 4 | 135.514,23 | 0,57 | 77.238,62 | 251.792,51 | 0,57 | 143.513,40 |
| 5 | 138.455,70 | 0,50 | 68.568,22 | 257.811,09 | 0,50 | 127.677,29 |
| 6 | 141.239,24 | 0,43 | 60.775,68 | 263.506,53 | 0,43 | 113.387,67 |
| 7 | 143.850,99 | 0,37 | 53.783,58 | 268.850,47 | 0,37 | 100.518,88 |
| 8 | 146.277,69 | 0,32 | 47.520,10 | 273.815,78 | 0,32 | 88.952,42 |
| 9 | 148.506,80 | 0,28 | 41.918,72 | 278.376,79 | 0,28 | 78.576,87 |
| 10 | 150.526,60 | 0,25 | 36.917,93 | 282.509,53 | 0,25 | 69.287,87 |
| | TOTAL | | 675.620,63 | | TOTAL | 1'235.571,64 |
| | | | | | BE/C | 1,83 |

FUENTE: Cuadro # 72

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}} - 1$$

$$RBC = \left(\frac{1'235.571,64}{675.620,63} \right) - 1$$

$$RBC = 1,828795015 - 1$$

$$RBC = 0,828795014 = 0,83$$

En la relación beneficio costo se obtiene un valor positivo de \$1,83; es decir que por cada dólar invertido, se estaría generando una ganancia de 0,83 centavos, por lo tanto el proyecto es factible y conveniente de realizarlo.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

En todo proyecto en el cual se espera la característica de “Rentable”, se tiene como premisa la recuperación de la inversión, entonces, el tiempo que se demore en recuperar el dinero invertido, se vuelve muy importante, ya que de esto dependerá cuan rentable es, y qué tan riesgoso será llevarlo a cabo. Cuanto más corto sea el periodo de recuperación, menos riesgoso será el proyecto. Por ello se debe hacer especial mención, cuanto más se vaya hacia el futuro, serán mayores las incertidumbres.

CUADRO # 80

| PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN | | | |
|---|-------------------|-----------------------|-------------------|
| AÑOS | INVERSION INICIAL | FLUJO NETO | FLUJOS ACUMULADOS |
| 0 | 257.504,81 | | |
| 1 | | 71.114,07 | 71.114,07 |
| 2 | | 77.201,14 | 148.315,21 |
| 3 | | 87.408,08 | 235.723,30 |
| 4 | | 82.654,63 | 318.377,93 |
| 5 | | 91.587,92 | 409.965,84 |
| 6 | | 93.318,50 | 503.284,34 |
| 7 | | 88.436,78 | 591.721,12 |
| 8 | | 97.013,04 | 688.734,16 |
| 9 | | 98.559,09 | 787.293,25 |
| 10 | | 245.003,88 | 1'032.297,14 |
| | TOTAL | 1'032.297,14 | |
| | PRC | 3,26 | |
| | PRC | 3 AÑOS 3 meses 3 días | |

FUENTE: Cuadro # 76

$$\text{PRC} = \text{Año que supera la inversión} + \frac{\text{Inversión-Sumatoria Primeros Flujos}}{\text{Flujo del año que supera la inversión}}$$

$$\text{PRC} = 4 + \frac{257.504,81 - 318.377,93}{82.654,63}$$

$$\text{PRC} = 4 + \frac{(-60.873,12)}{82.654,63}$$

$$\text{PRC} = 4 + (-0,7364756221)$$

$$\text{PRC} = 3,26$$

$$\text{PRC} = 3 \text{ AÑOS}$$

$$\text{PRC} = 0,26 * 12$$

$$\text{PRC} = 3,12$$

$$\text{PRC} = 3 \text{ MESES}$$

$$\text{PRC} = 0,12 * 30$$

$$\text{PRC} = 3,6$$

$$\text{PRC} = 3 \text{ DIAS}$$

Con el resultado obtenido se puede observar que la inversión inicial se recuperará en un periodo de 3 años, 3 meses y 3 días, lo que es positivo, ya que se recobrará el capital invertido en menos de la mitad de vida útil del proyecto, que es de 10 años, por lo tanto el proyecto es aceptable.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

El análisis de sensibilidad consiste en suponer variaciones que castiguen el presupuesto de caja, por ejemplo una disminución de cierto porcentaje en ingresos, o un aumento porcentual en los costos y/o gastos, etc. y, a la vez, mostrar la extensión con que se cuenta para su realización ante eventuales cambios de tales variables en el mercado.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DE COSTOS

CUADRO # 81

| INDICE DE SENSIBILIDAD – INCREMENTO DE COSTOS | | | | | | | | |
|---|-------------------|----------------------------------|---------------------|---------------|-------------|-------------------|------------------|-------------------|
| AÑOS | COSTOS ORIGINALES | COSTOS ORIGINALES + 40,29422% | INGRESOS ORIGINALES | ACTUALIZACIÓN | | | | |
| | | | | FLUJO | FACTOR | VALOR | FACTOR | VALOR |
| | | | | NETO | 17,50% | ACTUAL | 18,50% | ACTUAL |
| 1 | 120.240,27 | 168.690,15 | 208.715,06 | 40.024,91 | 0,851063830 | 34.063,76 | 0,8438818565 | 33.776,30 |
| 2 | 129.215,27 | 181.281,55 | 226.871,15 | 45.589,60 | 0,724309642 | 33.020,99 | 0,7121365878 | 32.466,02 |
| 3 | 132.429,18 | 185.790,48 | 245.480,15 | 59.689,67 | 0,616433738 | 36.794,73 | 0,6009591458 | 35.871,05 |
| 4 | 135.514,23 | 190.118,63 | 251.792,51 | 61.673,89 | 0,524624458 | 32.355,63 | 0,5071385197 | 31.277,20 |
| 5 | 138.455,70 | 194.245,34 | 257.811,09 | 63.565,75 | 0,446488900 | 28.381,40 | 0,4279649955 | 27.203,92 |
| 6 | 141.239,24 | 198.150,48 | 263.506,53 | 65.356,05 | 0,379990554 | 24.834,68 | 0,3611518949 | 23.603,46 |
| 7 | 143.850,99 | 201.814,62 | 268.850,47 | 67.035,85 | 0,323396216 | 21.679,14 | 0,3047695316 | 20.430,48 |
| 8 | 146.277,69 | 205.219,14 | 273.815,78 | 68.596,63 | 0,275230822 | 18.879,91 | 0,2571894781 | 17.642,33 |
| 9 | 148.506,80 | 208.346,46 | 278.376,79 | 70.030,33 | 0,234238997 | 16.403,84 | 0,2170375343 | 15.199,21 |
| 10 | 150.526,60 | 211.180,12 | 282.509,53 | 71.329,41 | 0,199352338 | 14.219,68 | 0,1831540374 | 13.064,27 |
| .TOTAL | | | | | | 260.633,75 | TOTAL | 250.534,25 |
| INVERSIÓN INICIAL | | | | | | | | 257.504,81 |
| VAN + | | | | | | 3.128,94 | VAN - | - 6.970,56 |
| TIR DEL PROYECTO | | | | | | 31,076% | NUEVA TIR | 30,981% |

FUENTE: Cuadro # 76

DIFERENCIA DE TIR

$$\text{DIF. TIR} = \text{TIR original} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{DIF. TIR} = 31,076 \% - 30,981 \%$$

$$\text{DIF. TIR} = 0,095 \%$$

PORCENTAJE DE VARIACION

$$\% \text{ Va} = \left(\frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR original}} \right) * 100$$

$$\% \text{ Va} = \left(\frac{0,095}{31,076} \right) * 100$$

$$\% \text{ Va} = (0,003057021496) * 100$$

$$\% \text{ Va} = 0,305702149\%$$

SENSIBILIDAD

$$\text{Sens.} = \left(\frac{\% \text{ Va}}{\text{nueva TIR}} \right)$$

$$\text{Sens.} = \left(\frac{0,305702149\%}{30,981 \%} \right)$$

$$\text{Sens.} = 0,99 \%$$

El coeficiente de sensibilidad es de 0,99% (menor a uno) el cual se encuentra dentro de los límites de aceptación del proyecto, esto significa que puede soportar un incremento del 40,29422% de los costos estimados para los diez años de vida útil del proyecto, por lo tanto se puede decir que el proyecto tiene un amplio soporte de la apreciación de costes, y por ende puede ejecutarse, ya que esta variable no implica mayores riesgos.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DE INGRESOS

CUADRO # 82

| INDICE DE SENSIBILIDAD – DISMINUCION DE INGRESOS | | | | | | | | | |
|--|------------|---------------------|----------------------|-------------------|---------------|---------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| AÑOS | COSTOS | INGRESOS ORIGINALES | INGRESOS DISMINUIDOS | INGRESOS ACTUALES | ACTUALIZACIÓN | | | | |
| | ORIGINALES | | - | | FLUJO NETO | FACTOR 17,50% | VALOR ACTUAL | FACTOR 18,50% | VALOR ACTUAL |
| | | | 22,0678% | | | | | | |
| 1 | 120.240,27 | 208.715,06 | 46.058,82 | 162.656,24 | 42.415,97 | 0,8510638298 | 36.098,70 | 0,8438819 | 35.794,07 |
| 2 | 129.215,27 | 226.871,15 | 50.065,47 | 176.805,68 | 47.590,41 | 0,7243096424 | 34.470,19 | 0,7121366 | 33.890,87 |
| 3 | 132.429,18 | 245.480,15 | 54.172,07 | 191.308,08 | 58.878,91 | 0,6164337382 | 36.294,94 | 0,6009591 | 35.383,82 |
| 4 | 135.514,23 | 251.792,51 | 55.565,07 | 196.227,45 | 60.713,22 | 0,5246244580 | 31.851,64 | 0,5071385 | 30.790,01 |
| 5 | 138.455,70 | 257.811,09 | 56.893,24 | 200.917,86 | 62.462,16 | 0,4464889005 | 27.888,66 | 0,4279650 | 26.731,62 |
| 6 | 141.239,24 | 263.506,53 | 58.150,09 | 205.356,44 | 64.117,20 | 0,3799905536 | 24.363,93 | 0,3611519 | 23.156,05 |
| 7 | 143.850,99 | 268.850,47 | 59.329,38 | 209.521,08 | 65.670,10 | 0,3233962158 | 21.237,46 | 0,3047695 | 20.014,24 |
| 8 | 146.277,69 | 273.815,78 | 60.425,12 | 213.390,66 | 67.112,97 | 0,2752308220 | 18.471,56 | 0,2571895 | 17.260,75 |
| 9 | 148.506,80 | 278.376,79 | 61.431,63 | 216.945,16 | 68.438,36 | 0,2342389974 | 16.030,93 | 0,2170375 | 14.853,69 |
| 10 | 150.526,60 | 282.509,53 | 62.343,64 | 220.165,89 | 69.639,29 | 0,1993523382 | 13.882,76 | 0,1831540 | 12.754,72 |
| TOTAL | | | | | | | 260.590,77 | TOTAL | 250.629,84 |
| INVERSIÓN INICIAL | | | | | | | | 257.504,81 | |
| VAN + | | | | | | | 3.085,96 | VAN - | (6.874,97) |
| TIR DEL PROYECTO | | | | | | | 31,076% | NUEVA TIR | 30,981% |

FUENTE: Cuadro # 76

DIFERENCIA DE TIR

$$\text{DIF. TIR} = \text{TIR original} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{DIF. TIR} = 31,076 \% - 30,981 \%$$

$$\text{DIF. TIR} = 0,095 \%$$

PORCENTAJE DE VARIACION

$$\% \text{ Va} = \left(\frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR original}} \right) * 100$$

$$\% \text{ Va} = \left(\frac{0,095}{31,076} \right) * 100$$

$$\% \text{ Va} = (0,003057021496) * 100$$

$$\% \text{ Va} = 0,305702149$$

SENSIBILIDAD

$$\text{Sens.} = \left(\frac{\% \text{ Va}}{\text{nueva TIR}} \right)$$

$$\text{Sens.} = \left(\frac{0,305702149 \%}{30,981 \%} \right)$$

$$\text{Sens.} = 0,99 \%$$

El coeficiente de sensibilidad es de 0,99%, es decir que se encuentra de los límites aceptables del proyecto, esto representa que la empresa puede soportar una disminución de sus ingresos previstos para los diez años de vida útil del proyecto del 22,0678%, es decir que el proyecto no es sensible a cualquier cambio que pueda haber en el futuro por lo que sería conveniente y rentable.

g. DISCUSIÓN

El desarrollo del presente trabajo de titulación tiene como finalidad la realización de un proyecto de inversión para la creación de una empresa de capacitación financiera especializada en el mercado internacional de divisas FOREX en la ciudad de Loja, y de esta forma cubrir las necesidades de la población, de tener conocimientos o incrementarlos sobre la operatividad del mercado más grande a nivel mundial.

Dentro del estudio de mercado, con la aplicación de encuestas y demás investigación de campo se determinó las características del servicio, la demanda, la oferta, características del cliente, plaza, plan publicitario, así como también se hizo mención del posible precio y promoción que se fijaría en el estudio financiero buscando el beneficio de la ciudadanía y de la empresa.

Cabe destacar que en el estudio técnico se determinaron aspectos de gran relevancia, como la localización del proyecto, su tamaño, y por ende la capacidad de atención que pueda tener, dando a notar el porcentaje de demanda insatisfecha que abastecería, y los materiales a utilizar para el normal funcionamiento de la empresa dentro de la ingeniería, a más del respectivo flujograma para determinar el proceso y tiempo de prestación del servicio.

En el estudio legal - administrativo se detalla toda la normativa legal que se debe cumplir para empresas de este tipo, dedicadas a ofrecer servicios de capacitación.

En el estudio financiero se detalla el monto de la inversión inicial, en base a los activos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, la misma que es elevada; a más del detalle de los costos, gastos, ingresos, estado de resultados, en el que se muestra que la empresa manejará un alto índice de utilidad

precisamente para compensar la inversión inicial, sin embargo el costo para el público no se verá excedido; y en este mismo estudio se ubica la distribución de costos fijos y variables para la determinación del punto de equilibrio.

Para culminar en la evaluación financiera se han analizado los diferentes indicadores revelando que el proyecto es viable y ofrece ser bastante rentable, consecutivamente se muestran los resultados obtenidos:

Valor Actual Neto (VAN) de \$ 205.077,40

- Tasa interna de retorno (TIR) de 31,08%
- Relación beneficio – costo de \$0,83 centavos.
- Periodo de recuperación de capital de 3 años, 3 meses y 3 días
- Análisis de sensibilidad de 0,99 con un incremento de costos del 40,29422 % y con una disminución de ingresos del 22,0678%, lo que es bastante positivo para el proyecto.

Por lo tanto con estos resultados y con los diferentes estudios complementarios se logra minimizar riesgos y obtener la pauta de que el proyecto de inversión es rentable y beneficioso para los socios, pero al mismo tiempo para la sociedad, ya que bien podrían tener una herramienta de trabajo aprendiendo a invertir en el mercado de divisas desde la comodidad de su casa y haciendo crecer sus recursos con los que podrían abrir fuentes de empleo, haciendo crecer la economía de la ciudad, de la región y del país.

h. CONCLUSIONES

Al término del presente trabajo de titulación se formulan las siguientes conclusiones:

- El estudio de mercado es la base inicial de un proyecto de inversión, ya que en el mismo se determina la aceptación que tendría la empresa dentro del mercado, de acuerdo al interés que presenta la demanda este arroja un resultado de 70.239 personas de la PEA interesados en acceder al servicio de capacitación, puesto que la empresa va dirigida a la PEA de la ciudad de Loja y la mayor parte de esta se encuentra laborando en la parte céntrica como oficinistas en puestos administrativos.
- Dentro del estudio técnico en cuanto a la determinación de capacidad instalada y utilizada el porcentaje que estas cubren de la demanda insatisfecha es mínima, puesto que la empresa no tiene competencia alguna, y ofrece un servicio totalmente nuevo e innovador, por lo tanto al ser la única empresa que brinde este servicio en Loja, es normal que no se avance a cubrir un mayor porcentaje de la demanda insatisfecha.
- Dentro del estudio administrativo se hace mención a la entrega de certificados por asistencia y aprobación de los niveles correspondientes, pero cabe recalcar que estos serán abalizados por la misma empresa emisora con el respaldo de la SETEC previa su autorización como operador de capacitación.
- En el estudio financiero la inversión inicial es bastante alta, puesto que se pretende construir, por lo tanto el porcentaje de utilidad es del 75%, para de alguna manera compensar esa inversión, pero pese a ello mediante el

establecimiento de porcentajes a cobrar por concepto de matrícula y otro por pensiones mensuales, el costo por estudiante es bastante cómodo.

- Al realizar la evaluación financiera se puede decir que el proyecto de inversión es viable, puesto que todos los indicadores dan un resultado positivo, el VAN es de \$ 205.077,40 mayor a cero, la TIR es de 31,08 % mayor a la Tasa mínima aceptable de rendimiento TMAR; en el caso de la relación beneficio – costo, por cada dólar invertido se obtiene una ganancia de 0,83 centavos, el periodo de recuperación de la inversión es de 3 años, 3 meses y 3 días y la sensibilidad del proyecto tanto al incremento de costos como disminución de ingresos es aceptable.

i. RECOMENDACIONES

- Se recomienda la ejecución del presente proyecto y que se aproveche al máximo, la oportunidad de contar con altos índices de demanda insatisfecha, y aún más la ventaja de ser la única empresa que brinde el servicio de capacitación sobre FOREX en la ciudad de Loja.
- Ciertamente la población lojana es reconocida por ser consumista, y precisamente no es pionera en realizar inversiones para su formación personal y profesional, sin embargo se recomienda que en el caso de ejecutarse el proyecto se haga uso de los diferentes medios de comunicación y se dé a conocer a la población que al ingresar a la empresa de capacitación obtendrán una gran herramienta de trabajo, que les permitirá ganar mucho dinero a través de las colocaciones que hagan en el mercado de divisas y vean como segunda opción el ubicar sus recursos en una entidad financiera.
- Al ser la única empresa que vaya a ofrecer este servicio en la localidad lojana, y al contar con un gran número de demanda insatisfecha, no le sería posible atender ni el 1% de la cantidad de demandantes, por lo que sería una buena opción que la empresa con el paso del tiempo y contando con excelentes profesionales, gane prestigio y por ende valor en el mercado, por lo que debería también aumentar su cobertura.
- Hacer convenios con diferentes empresas que presten el servicio de capacitación financiera y sean reconocidas a nivel nacional, que respalden el servicio y las operaciones de la empresa de capacitación en mercado de divisas, y por lo tanto le ofrezcan su aval.

- En el estudio financiero y evaluación financiera, se recomienda que la implementación del proyecto se realice en los plazos establecidos en la planificación para garantizar el VAN y la TIR propuestos, también es recomendable que en lo posible se mantenga el nivel de utilidades, previstos en la planificación para el primer año con el objeto de dar seguridad a los inversionistas y mantener los niveles de rentabilidad del proyecto para garantizar el periodo de recuperación de la inversión inicial.

j. BIBLIOGRAFIA

Anzil, F. (01 de 2012). *Zona económica*. Recuperado el 03 de 02 de 2016, de Zona económica: <http://www.zonaeconomica.com/estudio-financiero>

Baca, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (7ma. ed.). Mexico D.F, Mexico: The McGraw-Hill Companies.

BITACORACH Consultoria de coaching. (s/f). *BITACORACH*. Recuperado el 28 de 01 de 2016, de BITACORACH: <http://coaching-bitacorach.blogspot.com/p/psicotrading.html>

Boscá, C. (02 de 04 de 2013). *Rankia*. Recuperado el 26 de 01 de 2016, de Rankia: <http://www.rankia.com/blog/divisas-y-forex/1741109-5-instrumentos-negociados-mercado-forex>

Bravo, M. (2013). *Contabilidad General* (11 va. ed.). Quito, Pichincha, Ecuador: Escobar.

Brun, X. E. (2008). *Coleccion Manuales de Asesoramiento Financero: Mercado de renta variable y mercado de divisas*. Barcelona, España: Bresca Editorial, S.L. Recuperado el 28 de 01 de 2016 de: https://books.google.com.ec/books?id=tr5pCkbzW_UC&pg=PP1&dq=Coleccion+Manuales+de+Asesoramiento+Financero:+Mercado+de+renta+variable+y+mercado+de+divisas.&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiTjrX9vIHLAhWGQCYKHdrUASEQ6AEIGjAA#v=onepage&q=Coleccion%20Manuales%20de%20Asesoramiento%20Financero%3A%20Mercado%20de%20renta%20variable%20y%20mercado%20de%20divisas.&f=false

Cámara de Comercio e Industria de Madrid. (2016). *Cámara Madrid*. Recuperado el 29 de 01 de 2016, de Cámara Madrid: <http://www.promocion.camaramadrid.es/Principal.aspx?idemenu=2&idsubmenu=4&idapartado=2>

Canessa, R. (21 de 06 de 2014). *Técnicas de Trading*. Recuperado el 29 de 01 de 2016, de Técnicas de Trading:

<http://www.tecnicasdetrading.com/2014/06/gestion-de-riesgo-mercado-forex.html>

Córdoba, M. (2011). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión* (2da Ed. ed.). Colombia: Ecoe ediciones.

Definicion.org. (s/f). *Definicion.org*. Recuperado el 30 de 01 de 2016, de Definicion.org: <http://www.definicion.org/demanda-efectiva>

Equipo Editorial de DestinoNegocio.com. (21 de 03 de 2015). *Destino Negocio La guía de las empresas conectadas*. Recuperado el 07 de 02 de 2016, de Destino Negocio La guía de las empresas conectadas: <http://destinonegocio.com/ec/economia-ec/el-riesgo-de-los-costos-fijos-para-una-empresa/>

Escobar, M. C. (04 de 2010). Diseño de un modelo para la optimización del portafolio de inversión forex, aplicando la teoría de diversificación y lógica fuzzy. *Scientia Et Technica*, XVII(44), 146. Recuperado el 21 de 03 de 2015, de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917316026>

Escribano, G. J. (2014). *Políticas de marketing* (2da. ed.). Madrid, España: Ediciones Paraninfo, S.A. Recuperado el 21 de 02 de 2016, de: <https://books.google.com.ec/books?id=vhlfAwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Políticas+de+marketing&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi6wMfYyYHLAhWM6CYKHXRuALkQ6AEIGjAA#v=onepage&q=Políticas%20de%20marketing&f=false>

Escuela de negocios. (2008). *EOI*. Recuperado el 25 de 01 de 2016, de EOI: http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45833/componente45831.pdf

Espinosa, R. (06 de 05 de 2014). *Roberto Espinosa Blog de Marketing y Ventas*. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de Roberto Espinosa Blog de Marketing y Ventas: <http://robertoepinosa.es/2014/05/06/marketing-mix-las-4ps-2/>

Espinosa, R. (25 de 03 de 2014). *Roberto Espinosa Blog de Marketing y Ventas*. Recuperado el 30 de 01 de 2016, de Roberto Espinosa Blog de Marketing

y Ventas: <http://robertoespinoza.es/2014/03/25/como-elaborar-el-plan-de-marketing/>

Exness Global Limited. (2008-2016). *exness*. Recuperado el 28 de 01 de 2016, de exness: https://www.exness.com/intl/es/dynamic_forex_spreads/

Gil, M. G. (2013). *Como crear y hacer funcionar una empresa* (9na. ed.). Madrid, España: ESIC Editorial. Recuperado el 15 de 01 de 2016, de <https://books.google.com.ec/books?id=9gkbAgAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=Como+crear+y+hacer+funcionar+una+empresa.&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjTloiwvoHLAhVHQSJKHTpkA1oQ6AEIlzAA#v=onepage&q=Como%20crear%20y%20hacer%20funcionar%20una%20empresa.&f=false>

Grupo Diariocrítico. (12 de 02 de 2015). *Diariocrítico.com*. (F. Jáuregui, Ed.) Recuperado el 18 de 04 de 2015, de Diariocrítico.com: <http://www.diariocritico.com/economia/forex/472507>

Guiu, D. (13 de 07 de 2012). *SOCIALETIC Social Media, Empresas & TIC*. Recuperado el 01 de 02 de 2016, de SOCIALETIC Social Media, Empresas & TIC: <http://www.socialetic.com/definicion-de-plan-de-marketing-partes-del-plan-de-marketing.html>

Infin Markets Limited. (2011 - 2016). *Infinmarkets*. Recuperado el 27 de 01 de 2016, de Infinmarkets: <http://www.infinmarkets.com/es/about-forex/forex-players>

Labastida, M. (08 de 10 de 2013). *edumcommons.anahuac.mx*. Recuperado el 26 de 03 de 2015, de [edumcommons.anahuac.mx: http://edumcommons.anahuac.mx:8080/eduCommons/negocios-internacionales/finanzas-internacionales/los-determinantes-del-tipo-de-cambio-y-el-mercado-de-las-divisas](http://edumcommons.anahuac.mx:8080/eduCommons/negocios-internacionales/finanzas-internacionales/los-determinantes-del-tipo-de-cambio-y-el-mercado-de-las-divisas)

López, M. A. (2008). *itson.mx*. Recuperado el 03 de 02 de 2016, de itson.mx: <http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no56/estudioadmtivo.pdf>

Marquez, M. (01 de 23 de 2015). *Contador Contado Por una cultura sana de las finanzas*. Recuperado el 08 de 02 de 2016, de Contador Contado Por una

cultura sana de las finanzas:
<http://contadorcontado.com/2015/01/23/como-obtener-el-punto-de-equilibrio/>

MundoFX.co. (2016). *www.mundofx.co*. Recuperado el 29 de 01 de 2016, de *www.mundofx.co*: <http://www.mundo-forex.com/terminologia-basica-de-forex.php>

Nogales, I. (2015). *Forex al alcance de todos* (1ra. ed., Vol. I). Luxembourg: Amazon media EU Sarl. Recuperado el 27 de 01 de 2016, de <https://books.google.com.ec/books?id=ntKnCAAQBAJ&pg=PA167&dq=que+es+una+plataforma+de+trading&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjW3PHImdDKAhVBHR4KHWEUBzUQ6AEINzAC#v=onepage&q=que%20es%20una%20plataforma%20de%20trading&f=false>

Palacio, E. (08 de 09 de 2011). *Crear una empresa/Plan de Negocios*. Recuperado el 03 de 02 de 2016, de *Crear una empresa/Plan de Negocios*: <https://crearunaempresaya.wordpress.com/2011/09/08/58/>

Peces, J. S. (2014). *Manual del asesor financiero*. España: Ediciones Paraninfo, S.A. Recuperado el 26 de 01 de 2016, de <https://books.google.com.ec/books?id=gLNsAwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=manual+del+asesor+financiero+paraninfo&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiJluLOj9DKAhWFAx4KHSTcBI8Q6AEIGjAA#v=onepage&q=manual%20del%20asesor%20financiero%20paraninfo&f=false>

Pepperstone Group Limited. (2016). *Pepperstone*. Recuperado el 28 de 01 de 2016, de *Pepperstone*: <https://pepperstone.com/es/recursos-del-cliente/an%C3%A1lisis-fundamental>

Planeta Forex. (2001-2016). *Planeta Forex*. Recuperado el 28 de 01 de 2016, de *Planeta Forex*: <http://www.planetaforex.com/manual-forex-espanol-concepto-broker-tipos-clasificacion/>

- Red de Vinculacion Tecnológica de las Universidades Nacionales Argentinas. (2014). *RedVitec*. Recuperado el 30 de 01 de 2016, de RedVitec: <http://www.redvitec.edu.ar/paginas/index/glosario-cientifico-tecnologico>
- Reyes, J. (29 de 07 de 2013). *SoyConta Innovacion Contable*. Recuperado el 08 de 02 de 2016, de SoyConta Innovacion Contable: <http://www.soyconta.mx/que-es-el-estado-de-flujo-de-efectivo-y-su-importancia-para-las-empresas/>
- Rubira, A. (09 de 03 de 2013). *Comepetitividad Turística*. Recuperado el 29 de 01 de 2016, de Comepetitividad Turística: <http://competitividadturistica.com/la-demanda-potencial-y-el-mercado-meta/>
- Ruiz, D. (2013). *blogs.gestion.pe*. Recuperado el 26 de 03 de 2015, de <http://blogs.gestion.pe/analizandotusinversiones/2013/10/que-significa-hacer-trading.html>
- Salinas, A. (18 de 01 de 2016). *El meridiano de sucre.com.co*. Recuperado el 21 de 01 de 2016, de El meridiano de sucre.com.co: <http://www.elmeridianodesucre.com.co/editorial/columnistas/item/25338-empresas-de-servicios>
- Sanchez, G. (10 de 2012). *gilbertogonzalezsanchez.files.wordpress.com*. Recuperado el 03 de 02 de 2016, de gilbertogonzalezsanchez.files.wordpress.com: <https://gilbertogonzalezsanchez.files.wordpress.com/2012/10/trabajo-3-definicic3b3n-del-manual-funciones.pdf>
- Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión: Formulación y evaluación* (2da. ed.). Santiago de Chile, Chile: Pearson Educación de Chile S.A.
- Sevilla, A. (19 de 04 de 2012). *Economipedia*. Recuperado el 21 de 01 de 2016, de Economipedia: <http://economipedia.com/definiciones/mercados-financieros.html>

Tobón, S. (2013). *Formación integral y competencias: Pensamiento complejo, currículo, didáctica y evaluación* (4ta Edición ed.). Colombia: Ecoe ediciones.

Unidad Editorial Información Económica, S.L. (2016). *Expansión*. Recuperado el 28 de 01 de 2016, de Expansión: <http://www.expansion.com/diccionario-economico/seguro-de-cambio.html>

Yturalde, E. (2015). *Plan de Capacitación*. Recuperado el 23 de 01 de 2016, de Plan de Capacitación: <http://www.plandecapacitacion.com/>

Zamora, H. (30 de 04 de 2013). *Instituto de Administracion Estrategica para el Desarrollo A.C.* Recuperado el 24 de 01 de 2016, de Instituto de Administracion Estrategica para el Desarrollo A.C: <http://iaed-ac.com.mx/recursos-humanos/la-importancia-de-la-capacitacion-en-la-actualidad/>

Zapata, L. (26 de 02 de 2014). *Talentos Reunidos Propuestas con conocimiento*. Recuperado el 03 de 02 de 2016, de Talentos Reunidos Propuestas con conocimiento: <http://talentosreunidos.com/2014/02/26/el-manual-de-bienvenida/>

k. ANEXOS

ANEXO # 1

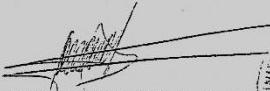
Designación de Director de Tesis.

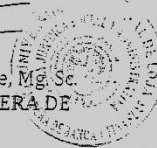
Presentada el día de hoy cuatro de mayo de dos mil quince, a las 10H00.- Lo certifico:


Dra. Aida Leticia Carrion Vega
SECRETARÍA-ABOGADA DEL AJSA



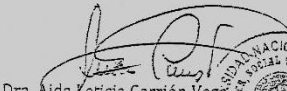
De conformidad al informe favorable sobre la estructura y coherencia del proyecto de tesis, previo a la obtención del grado de Ingeniera en Banca y Finanzas y del título de Ingeniera en Banca y Finanzas, de la aspirante señorita **EDILMA SOLEDAD BELTRÁN ALBÁN**, emitido por el Ing. Mauricio Alfredo Guillén Godoy, Mg. Sc., docente de la Carrera de Banca y Finanzas, del Área Jurídica Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, se autoriza la ejecución de dicho proyecto; y, atendiendo la petición que antecede, se designa como Director de Tesis al señor Ing. Jaime Rodrigo Loján Neira, Mg. Sc.- Notifíquese.


Ing. Jesús Raquel Padilla Andrade, Mg. Sc.
COORDINADORA DE LA CARRERA DE
BANCA Y FINANZAS



Loja, cuatro de mayo de dos mil quince, a las 10H30.- Notifiqué con el decreto que antecede al Ing. Jaime Rodrigo Loján Neira, Mg. Sc., y firma.

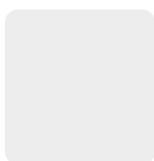

Ing. Jaime Rodrigo Loján Neira, Mg. Sc.
DIRECTOR DE TESIS


Dra. Aida Leticia Carrion Vega
SECRETARIA ABOGADA AJSA


Elaborado por: Soledad Medina Gordillo

ANEXO # 2

Formato de encuesta aplicada a la demanda.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS

En calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja del Área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera Banca y Finanzas, solicito a Ud., de la manera más comedida se digne dar contestación a las siguientes preguntas que serán de vital importancia para la realización del proyecto de tesis titulado: Proyecto de inversión para la creación de una empresa de capacitación financiera especializada en el mercado internacional de divisas (FOREX) en la ciudad de Loja, como requisito necesario previo a la obtención del título de Ingeniera en Banca y Finanzas.

Lea atentamente cada pregunta, revise todas las opciones, y elija la alternativa que a usted mejor le parezca.

1. ¿Conoce usted sobre el mercado de divisas FOREX?

SI.....

NO.....

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

Internet

Recomendación de amigos

Periódico

Televisión

Internet

Otros

Especifique ¿Que otro medio de información?

.....

3. ¿Usted ha recibido o está inscrito actualmente en un curso de capacitación sobre el mercado de divisas FOREX?

SI.....

NO.....

4. En caso de haber recibido algún tipo de capacitación sobre el mercado de divisas FOREX, indique el nombre de la empresa.

.....

5. ¿Le gustaría conocer la operatividad del mercado de divisas FOREX?

SI.....

NO.....

6. ¿Estaría usted interesado en capacitarse sobre la operatividad de FOREX, para actuar con seguridad dentro de este mercado?

SI.....

NO.....

7. ¿Por cuánto tiempo le gustaría recibir esta capacitación?

16 horas

24 horas

40 horas

Mayor número de horas

Indique el número de horas a Ud., le gustaría

.....

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

Presencial

Por video conferencia

Otro

Especifique que otra modalidad desearía.

.....

9. ¿En qué horarios le gustaría asistir?

De 8h00 a 10h00

De 8h00 a 16h00

De 10h00 a 12h00

De 16h00 a 18h00

De 16h00 a 20h00

De 18h00 a 20h00

Otro horario

Indique ¿En qué otro horario le gustaría capacitarse?

.....

10. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar Ud. por el curso de capacitación?

Entre 150 y 250 dólares

Entre 250 y 350 dólares

Entre 350 y 450 dólares

Entre 450 y más dólares

Otro precio

Explique ¿Qué otro valor estaría dispuesto a pagar por la capacitación?

.....

11. ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que se ubique la empresa de capacitación?

Centro de la ciudad

Al sur de la ciudad

Al norte de la ciudad

Otro sector

Manifieste en que otro sector quisiera recibir la capacitación

.....

12. ¿Por qué otro medio le interesaría recibir más información sobre la capacitación?

E-mail

Mensajes a celular

Trípticos

Otros

Indique ¿Que otro medio?

.....

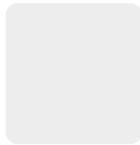
13. En caso de crearse una empresa de capacitación financiera especializada en el mercado de divisas FOREX en la ciudad de Loja ¿Ud. accedería a los cursos que esta le pueda ofrecer?

SI.....

NO.....

ANEXO # 3

Formato de la entrevista aplicada a autoridades administrativas de las universidades de la ciudad de Loja, para determinar la oferta.



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA
ÁREA JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA
CARRERA DE BANCA Y FINANZAS**

En calidad de estudiante de la Universidad Nacional de Loja del Área Jurídica, Social y Administrativa, Carrera Banca y Finanzas, solicito a Ud., de la manera más comedida se digne dar contestación a las siguientes preguntas que serán de vital importancia para la realización del proyecto de tesis titulado: Proyecto de inversión para la creación de una empresa de capacitación financiera especializada en el mercado internacional de divisas (FOREX) en la ciudad de Loja, como requisito necesario previo a la obtención del título de Ingeniera en Banca y Finanzas.

- 1. ¿Qué cargo ocupa dentro de la institución?**
.....
- 2. ¿Dentro de sus labores está el diseño de un programa de capacitación financiera para sus estudiantes?**
SI..... NO.....
- 3. ¿Dentro del periodo que usted lleva laborando en esta carrera administrativa se ha llevado a cabo algún taller o curso de capacitación en Mercado de divisas FOREX?**
SI..... NO.....
- 4. En el caso de haberse dado este curso o taller ¿A qué empresa o profesional se contrató?**
.....
- 5. La capacitación se dio de forma:**
Presencial
Virtual
Por otro medio

6. ¿Esta capacitación incluyo algún costo para los estudiantes o fue gratuito?

.....

7. ¿Se les entrego algún certificado a los estudiantes que accedieron a la capacitación?

SI.....

NO.....

8. Este certificado ¿Fue avalado por la SENECYT?

SI.....

NO.....

9. ¿Conoce algún centro o empresa que brinde este servicio en la ciudad de Loja?

SI.....

NO.....

ANEXO # 4

Proyección de la inflación.

MÉTODO DE AJUSTE POR MINIMOS CUADRADOS

| X | Y | X | Y | X.Y | X ² | Y ² | |
|------|-----------|--------|------|------------|--------------------|--------------------|------|
| AÑOS | INFLACION | X-X | Y-Y | (X-X)(Y-Y) | (X-X) ² | (Y-Y) ² | |
| 2009 | 0 | 4,31% | -2,5 | 0,0038 | -0,0095 | 6,25 | 0,00 |
| 2010 | 1 | 3,33% | -1,5 | -0,0060 | 0,009 | 2,25 | 0,00 |
| 2011 | 2 | 5,41% | -0,5 | 0,0148 | -0,0074 | 0,25 | 0,00 |
| 2012 | 3 | 4,16% | 0,5 | 0,0023 | 0,00115 | 0,25 | 0,00 |
| 2013 | 4 | 2,70% | 1,5 | -0,0123 | -0,01845 | 2,25 | 0,00 |
| 2014 | 5 | 3,67% | 2,5 | -0,0026 | -0,0065 | 6,25 | 0,00 |
| | 15 | 23,58% | 0 | 0,0000 | -0,0317 | 17,50 | 0,00 |

$$n=6$$

$$x = \frac{\sum X}{n} = \frac{15}{6} = 2,5$$

$$Y = \frac{\sum Y}{n} = \frac{23,56}{6} = 3,93\%$$

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{\sum XY}{\sum X^2}$$

$$Y = Y + \frac{\sum XY}{\sum X^2} (x - X)$$

$$Y = 0,0393 + \frac{-0,0317}{17,5} (x - 2,5)$$

$$Y = 0,0393 - 0,00181142x + 0,00452855$$

$$Y = 0,04382855 - 0,00181142x$$

$$Y(2015) = 0,04382855 - 0,00181142(6)$$

$$Y(2015) = 0,0329 * 100$$

$$Y(2015) = 3,30\%$$

INFLACIÓN

| | |
|--------|-------|
| Y2015= | 3,30% |
| Y2016= | 3,11% |
| Y2017= | 2,93% |
| Y2018= | 2,75% |
| Y2019= | 2,57% |
| Y2020= | 2,39% |
| Y2021= | 2,21% |
| Y2022= | 2,03% |
| Y2023= | 1,85% |
| Y2024= | 1,67% |
| Y2025= | 1,48% |
| Y2026= | 1,30% |

ANEXO # 5

Desglose de depreciaciones

a. Depreciación de edificio

| AÑOS | DETALLE | % DE DEPRECIACION | AÑOS DE VIDA UTIL DEL ACTIVO | AFN INICIAL | VALOR RESIDUAL ESTIMADO AL FINAL DEL PERIODO DE VIDA UTIL DEL ACTIVO | VALOR DEPRECIABLE | DEPRECIACION ANUAL | DEPRECIACION ACUMULADA | VALOR DE RESCATE |
|------|----------|-------------------|------------------------------|-------------|--|-------------------|--------------------|------------------------|------------------|
| 1 | EDIFICIO | 5% | 20 | 110.026,25 | 5.501,31 | 104.524,94 | 5.226,25 | 52.262,47 | 57.763,78 |
| 2 | | | | | | | 5.226,25 | | |
| 3 | | | | | | | 5.226,25 | | |
| 4 | | | | | | | 5.226,25 | | |
| 5 | | | | | | | 5.226,25 | | |
| 6 | | | | | | | 5.226,25 | | |
| 7 | | | | | | | 5.226,25 | | |
| 8 | | | | | | | 5.226,25 | | |
| 9 | | | | | | | 5.226,25 | | |
| 10 | | | | | | | 5.226,25 | | |

b. Depreciación de muebles y enseres

| AÑOS | DETALLE | % DE DEPRECIACION | AÑOS DE VIDA UTIL DEL ACTIVO | AFN INICIAL | VALOR RESIDUAL ESTIMADO AL FINAL DEL PERIODO DE VIDA UTIL DEL ACTIVO | VALOR DEPRECIABLE | DEPRECIACION ANUAL | DEPRECIACION ACUMULADA | VALOR DE RESCATE |
|------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------|--|-------------------|--------------------|------------------------|------------------|
| 1 | MUEBLES Y ENSERES | 10% | 10 | 55.101,10 | 5.510,11 | 49.590,99 | 4.959,10 | 49.590,99 | 5.510,11 |
| 2 | | | | | | | 4.959,10 | | |
| 3 | | | | | | | 4.959,10 | | |
| 4 | | | | | | | 4.959,10 | | |
| 5 | | | | | | | 4.959,10 | | |
| 6 | | | | | | | 4.959,10 | | |
| 7 | | | | | | | 4.959,10 | | |
| 8 | | | | | | | 4.959,10 | | |
| 9 | | | | | | | 4.959,10 | | |
| 10 | | | | | | | 4.959,10 | | |

d. Depreciación de Equipo de oficina.

| AÑOS | DETALLE | % DE DEPRECIACION | AÑOS DE VIDA UTIL DEL ACTIVO | AFN INICIAL | VALOR RESIDUAL ESTIMADO AL FINAL DEL PERIODO DE VIDA UTIL DEL ACTIVO | VALOR DEPRECIABLE | DEPRECIACION ANUAL | DEPRECIACION ACUMULADA | VALOR DE RESCATE |
|------|-------------------|-------------------|------------------------------|-------------|--|-------------------|--------------------|------------------------|------------------|
| 1 | EQUIPO DE OFICINA | 10% | 10 | 4.937,86 | 493,79 | 4444,07 | 444,41 | 4.444,07 | 493,79 |
| 2 | | | | | | | 444,41 | | |
| 3 | | | | | | | 444,41 | | |
| 4 | | | | | | | 444,41 | | |
| 5 | | | | | | | 444,41 | | |
| 6 | | | | | | | 444,41 | | |
| 7 | | | | | | | 444,41 | | |
| 8 | | | | | | | 444,41 | | |
| 9 | | | | | | | 444,41 | | |
| 10 | | | | | | | 444,41 | | |

ANEXO # 6

Deducción de gasto - sueldo

a. Gasto - Sueldo año 1

| REGION: LOJA | | | | | | | | | | |
|-----------------------------|-------------------|--|-------------------|-------------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------|------------------------------|-----------------|
| DEDUCCIÓN DE GASTO - SUELDO | | | | | | | | | | |
| AÑO 1 | 2017 | EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX CIA. LTDA | | | | | | | | |
| N° | EMPLEADOS | CARGO | TOTAL DE INGRESOS | IESS | | PROVISIONES | DECIMO CUARTO SUELDO | VACACIONES | TOTAL (Beneficiarios de ley) | SUELDO A PAGAR |
| | | | | 12,15% APOORTE PATRONAL | FONDO DE RESERVA | DECIMO TERCER SUELDO | | | | |
| 1 | Andrea Beltrán | Gerente | \$ 1.118 | 135,88 | | 93,20 | 31,42 | 46,60 | 307,11 | 1.425,50 |
| 2 | María Luzuriaga | Secretaria - Contadora | \$ 639 | 77,65 | | 53,26 | 31,42 | 26,63 | 188,95 | 828,04 |
| 3 | José Quezada | Coordinador Pedagógico | \$ 959 | 116,47 | | 79,89 | 31,42 | 39,94 | 267,72 | 1.226,34 |
| 4 | Marco Encalada | Mediador pedagógico | \$ 852 | 103,53 | | 71,01 | 31,42 | 35,50 | 241,47 | 1.093,57 |
| 5 | Edison Torres | Mediador pedagógico | \$ 852 | 103,53 | | 71,01 | 31,42 | 35,50 | 241,47 | 1.093,57 |
| 6 | Jessica Pardo | Mediador pedagógico | \$ 852 | 103,53 | | 71,01 | 31,42 | 35,50 | 241,47 | 1.093,57 |
| 7 | Carlos Bustamante | Conserje | \$ 377 | 45,81 | | 31,42 | 31,42 | 15,71 | 124,37 | 501,42 |
| TOTAL | | | 5.649,48 | 686,41 | | 470,79 | 219,95 | 235,39 | 1.612,55 | 7.262,02 |

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Aporte patronal | 12,15% |
| Sueldo Básico (2017) | 377,06 |
| Fondo de reserva | 8,33% |

b. Gasto - Sueldo Año 2

| REGION: LOJA | | | DEDUCCIÓN DE GASTO - SUELDO | | | | | | | |
|--------------|-------------------|--|-----------------------------|------------------------|------------------|----------------------|----------------------|------------|---------------------------|-----------------|
| AÑO 2 | 2018 | EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX CIA. LTDA | | | | | | | | |
| N° | EMPLEADOS | CARGO | TOTAL DE INGRESOS | IESS | | PROVISIONES | | VACACIONES | TOTAL (Beneficios de ley) | SUELDO A PAGAR |
| | | | | 12,15% APORTE PATRONAL | FONDO DE RESERVA | DECIMO TERCER SUELDO | DECIMO CUARTO SUELDO | | | |
| 1 | Andrea Beltrán | Gerente | 1.151,20 | 139,87 | 95,895162 | 95,93 | 32,34 | 47,97 | 412,01 | 1.563,21 |
| 2 | María Luzuriaga | Secretaria - Contadora | 657,83 | 79,93 | 54,797235 | 54,82 | 32,34 | 27,41 | 249,30 | 907,13 |
| 3 | José Quezada | Coordinador Pedagógico | 986,74 | 119,89 | 82,195853 | 82,23 | 32,34 | 41,11 | 357,77 | 1.344,52 |
| 4 | Marco Encalada | Mediador pedagógico | 877,11 | 106,57 | 73,06298 | 73,09 | 32,34 | 36,55 | 321,61 | 1.198,72 |
| 5 | Edison Torres | Mediador pedagógico | 877,11 | 106,57 | 73,06298 | 73,09 | 32,34 | 36,55 | 321,61 | 1.198,72 |
| 6 | Jessica Pardo | Mediador pedagógico | 877,11 | 106,57 | 73,06298 | 73,09 | 32,34 | 36,55 | 321,61 | 1.198,72 |
| 7 | Carlos Bustamante | Conserje | 388,12 | 47,16 | 32,330369 | 32,34 | 32,34 | 16,17 | 160,35 | 548,46 |
| TOTAL | | | 5.815,22 | 706,55 | 484,41 | 484,60 | 226,40 | 242,30 | 2.144,26 | 7.959,48 |

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Aporte patronal | 12,15% |
| Sueldo Básico (2018) | 413,40 |
| Fondo de reserva | 8,33% |

c. Gasto – Sueldo Año 3

| REGION: LOJA | | | DEDUCCIÓN DE GASTO - SUELDO | | | | | | | |
|--------------|-------------------|--|-----------------------------|------------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------|---------------------------|-----------------|
| AÑO 3 | 2019 | EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX CIA. LTDA | | | | | | | | |
| N° | EMPLEADOS | CARGO | TOTAL DE INGRESOS | IESS | | PROVISIONES | | | | SUELDO A PAGAR |
| | | | | 12,15% APORTE PATRONAL | FONDO DE RESERVA | DECIMO TERCER SUELDO | DECIMO CUARTO SUELDO | VACACIONES | TOTAL (Beneficios de ley) | |
| 1 | Andrea Beltrán | Gerente | 1.182,89 | 143,72 | 98,53 | 98,57 | 33,23 | 49,29 | 423,35 | 1.606,24 |
| 2 | María Luzuriaga | Secretaria - Contadora | 675,94 | 82,13 | 56,31 | 56,33 | 33,23 | 28,16 | 256,16 | 932,09 |
| 3 | José Quezada | Coordinador Pedagógico | 1013,91 | 123,19 | 84,46 | 84,49 | 33,23 | 42,25 | 367,62 | 1.381,53 |
| 4 | Marco Encalada | Mediador pedagógico | 901,25 | 109,50 | 75,07 | 75,10 | 33,23 | 37,55 | 330,47 | 1.231,72 |
| 5 | Edison Torres | Mediador pedagógico | 901,25 | 109,50 | 75,07 | 75,10 | 33,23 | 37,55 | 330,47 | 1.231,72 |
| 6 | Jessica Pardo | Mediador pedagógico | 901,25 | 109,50 | 75,07 | 75,10 | 33,23 | 37,55 | 330,47 | 1.231,72 |
| 7 | Carlos Bustamante | Conserje | 398,80 | 48,45 | 33,22 | 33,23 | 33,23 | 16,62 | 164,76 | 563,56 |
| TOTAL | | | 5.975,29 | 726,00 | 497,74 | 497,94 | 232,64 | 248,97 | 2.203,28 | 8.178,57 |

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Aporte patronal | 12,15% |
| Sueldo Básico (2019) | 398,80 |
| Fondo de reserva | 8,33% |

d. Gasto - Sueldo Año 4

| REGION: LOJA | | DEDUCCIÓN DE GASTO - SUELDO | | | | | | | | |
|--------------|-------------------|--|-------------------|------------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------|---------------------------|-----------------|
| AÑO 4 | 2020 | EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX CIA. LTDA | | | | | | | | |
| N° | EMPLEADOS | CARGO | TOTAL DE INGRESOS | IESS | | PROVISIONES | | | TOTAL (Beneficios de ley) | SUELDO A PAGAR |
| | | | | 12,15% APORTE PATRONAL | FONDO DE RESERVA | DECIMO TERCER SUELDO | DECIMO CUARTO SUELDO | VACACIONES | | |
| 1 | Andrea Beltrán | Gerente | 1.213,31 | 147,42 | 101,07 | 101,11 | 34,09 | 50,55 | 434,24 | 1.647,54 |
| 2 | María Luzuriaga | Secretaria - Contadora | 693,32 | 84,24 | 57,75 | 57,78 | 34,09 | 28,89 | 262,74 | 956,06 |
| 3 | José Quezada | Coordinador Pedagógico | 1039,98 | 126,36 | 86,63 | 86,66 | 34,09 | 43,33 | 377,07 | 1.417,05 |
| 4 | Marco Encalada | Mediador pedagógico | 924,42 | 112,32 | 77,00 | 77,04 | 34,09 | 38,52 | 338,96 | 1.263,39 |
| 5 | Edison Torres | Mediador pedagógico | 924,42 | 112,32 | 77,00 | 77,04 | 34,09 | 38,52 | 338,96 | 1.263,39 |
| 6 | Jessica Pardo | Mediador pedagógico | 924,42 | 112,32 | 77,00 | 77,04 | 34,09 | 38,52 | 338,96 | 1.263,39 |
| 7 | Carlos Bustamante | Conserje | 409,06 | 49,70 | 34,07 | 34,09 | 34,09 | 17,04 | 169,00 | 578,05 |
| TOTAL | | | 6.128,94 | 744,67 | 510,54 | 510,74 | 238,62 | 255,37 | 2.259,94 | 8.388,88 |

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Aporte patronal | 12,15% |
| Sueldo Básico (2020) | 409,06 |
| Fondo de reserva | 8,33% |

e. Gasto - Sueldo Año 5

| REGION: LOJA | | | DEDUCCIÓN DE GASTO - SUELDO | | | | | | | |
|--------------|-------------------|--|-----------------------------|-------------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------|---------------------------|-----------------|
| AÑO 5 | 2021 | EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX CIA. LTDA | | | | | | | | |
| N° | EMPLEADOS | CARGO | TOTAL DE INGRESOS | IESS | | PROVISIONES | | | | SUELDO A PAGAR |
| | | | | 12,15% APOORTE PATRONAL | FONDO DE RESERVA | DECIMO TERCER SUELDO | DECIMO CUARTO SUELDO | VACACIONES | TOTAL (Beneficios de ley) | |
| 1 | Andrea Beltrán | Gerente | 1.242,31 | 150,94 | 103,48 | 103,53 | 34,90 | 51,76 | 444,62 | 1.686,93 |
| 2 | María Luzuriaga | Secretaria - Contadora | 709,89 | 86,25 | 59,13 | 59,16 | 34,90 | 29,58 | 269,02 | 978,92 |
| 3 | José Quezada | Coordinador Pedagógico | 1.064,84 | 129,38 | 88,70 | 88,74 | 34,90 | 44,37 | 386,09 | 1.450,92 |
| 4 | Marco Encalada | Mediador pedagógico | 946,52 | 115,00 | 78,85 | 78,88 | 34,90 | 39,44 | 347,07 | 1.293,59 |
| 5 | Edison Torres | Mediador pedagógico | 946,52 | 115,00 | 78,85 | 78,88 | 34,90 | 39,44 | 347,07 | 1.293,59 |
| 6 | Jessica Pardo | Mediador pedagógico | 946,52 | 115,00 | 78,85 | 78,88 | 34,90 | 39,44 | 347,07 | 1.293,59 |
| 7 | Carlos Bustamante | Conserje | 418,84 | 50,89 | 34,89 | 34,90 | 34,90 | 17,45 | 173,03 | 591,87 |
| TOTAL | | | 6.275,44 | 762,47 | 522,74 | 522,95 | 244,32 | 261,48 | 2.313,96 | 8.589,39 |

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Aporte patronal | 12,15% |
| Sueldo Básico (2021) | 418,84 |
| Fondo de reserva | 8,33% |

f. Gasto - Sueldo Año 6

| REGION: LOJA | | | DEDUCCIÓN DE GASTO - SUELDO | | | | | | | |
|--------------|-------------------|--|-----------------------------|------------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------|---------------------------|-----------------|
| AÑO 6 | 2022 | EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX CIA. LTDA | | | | | | | | |
| N° | EMPLEADOS | CARGO | TOTAL DE INGRESOS | IESS | | PROVISIONES | | | | SUELDO A PAGAR |
| | | | | 12,15% APORTE PATRONAL | FONDO DE RESERVA | DECIMO TERCER SUELDO | DECIMO CUARTO SUELDO | VACACIONES | TOTAL (Beneficios de ley) | |
| 1 | Andrea Beltrán | Gerente | 1.269,75 | 154,28 | 105,77 | 105,81 | 35,67 | 52,91 | 454,44 | 1.724,19 |
| 2 | María Luzuriaga | Secretaria - Contadora | 725,57 | 88,16 | 60,44 | 60,46 | 35,67 | 30,23 | 274,97 | 1.000,54 |
| 3 | José Quezada | Coordinador Pedagógico | 1.088,36 | 132,24 | 90,66 | 90,70 | 35,67 | 45,35 | 394,62 | 1.482,98 |
| 4 | Marco Encalada | Mediador pedagógico | 967,43 | 117,54 | 80,59 | 80,62 | 35,67 | 40,31 | 354,73 | 1.322,16 |
| 5 | Edison Torres | Mediador pedagógico | 967,43 | 117,54 | 80,59 | 80,62 | 35,67 | 40,31 | 354,73 | 1.322,16 |
| 6 | Jessica Pardo | Mediador pedagógico | 967,43 | 117,54 | 80,59 | 80,62 | 35,67 | 40,31 | 354,73 | 1.322,16 |
| 7 | Carlos Bustamante | Conserje | 428,09 | 52,01 | 35,66 | 35,67 | 35,67 | 17,84 | 176,86 | 604,95 |
| TOTAL | | | 6.414,07 | 779,31 | 534,29 | 534,51 | 249,72 | 267,25 | 2.365,08 | 8.779,15 |

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Aporte patronal | 12,15% |
| Sueldo Básico (2022) | 428,09 |
| Fondo de reserva | 8,33% |

g. Gasto - Sueldo Año 7

| REGION: LOJA | | | DEDUCCIÓN DE GASTO - SUELDO | | | | | | | |
|--------------|-------------------|--|-----------------------------|-------------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------|---------------------------|-----------------|
| AÑO 7 | 2023 | EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX CIA. LTDA | | | | | | | | |
| N° | EMPLEADOS | CARGO | TOTAL DE INGRESOS | IESS | | PROVISIONES | | | TOTAL (Beneficios de ley) | SUELDO A PAGAR |
| | | | | 12,15% APOORTE PATRONAL | FONDO DE RESERVA | DECIMO TERCER SUELDO | DECIMO CUARTO SUELDO | VACACIONES | | |
| 1 | Andrea Beltrán | Gerente | 1.295,50 | 157,40 | 107,92 | 107,96 | 36,40 | 53,98 | 463,65 | 1.759,16 |
| 2 | María Luzuriaga | Secretaria - Contadora | 740,29 | 89,95 | 61,67 | 61,69 | 36,40 | 30,85 | 280,54 | 1.020,83 |
| 3 | José Quezada | Coordinador Pedagógico | 1.110,43 | 134,92 | 92,50 | 92,54 | 36,40 | 46,27 | 402,62 | 1.513,05 |
| 4 | Marco Encalada | Mediador pedagógico | 987,05 | 119,93 | 82,22 | 82,25 | 36,40 | 41,13 | 361,93 | 1.348,98 |
| 5 | Edison Torres | Mediador pedagógico | 987,05 | 119,93 | 82,22 | 82,25 | 36,40 | 41,13 | 361,93 | 1.348,98 |
| 6 | Jessica Pardo | Mediador pedagógico | 987,05 | 119,93 | 82,22 | 82,25 | 36,40 | 41,13 | 361,93 | 1.348,98 |
| 7 | Carlos Bustamante | Conserje | 436,77 | 53,07 | 36,38 | 36,40 | 36,40 | 18,20 | 180,44 | 617,21 |
| TOTAL | | | 6.544,15 | 795,11 | 545,13 | 545,35 | 254,78 | 272,67 | 2.413,04 | 8.957,19 |

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Aporte patronal | 12,15% |
| Sueldo Básico (2023) | 436,77 |
| Fondo de reserva | 8,33% |

h. Gasto - Sueldo Año 8

| REGION: LOJA | | | DEDUCCIÓN DE GASTO - SUELDO | | | | | | | |
|--------------|-------------------|--|-----------------------------|-------------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------|---------------------------|-----------------|
| AÑO 8 | 2024 | EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX CIA. LTDA | | | | | | | | |
| N° | EMPLEADOS | CARGO | TOTAL DE INGRESOS | IESS | | PROVISIONES | | | TOTAL (Beneficios de ley) | SUELDO A PAGAR |
| | | | | 12,15% APOORTE PATRONAL | FONDO DE RESERVA | DECIMO TERCER SUELDO | DECIMO CUARTO SUELDO | VACACIONES | | |
| 1 | Andrea Beltrán | Gerente | 1.319,43 | 160,1 | 109,91 | 109,95 | 37,07 | 54,98 | 472,22 | 1.791,65 |
| 2 | María Luzuriaga | Secretaria - Contadora | 753,96 | 91,61 | 62,80 | 62,83 | 37,07 | 31,42 | 285,73 | 1.039,69 |
| 3 | Jose Quezada | Coordinador Pedagógico | 1.130,94 | 137,41 | 94,21 | 94,25 | 37,07 | 47,12 | 410,05 | 1.540,99 |
| 4 | Marco Encalada | Mediador pedagógico | 1.005,28 | 122,14 | 83,74 | 83,77 | 37,07 | 41,89 | 368,61 | 1.373,89 |
| 5 | Edison Torres | Mediador pedagógico | 1.005,28 | 122,14 | 83,74 | 83,77 | 37,07 | 41,89 | 368,61 | 1.373,89 |
| 6 | Jessica Pardo | Mediador pedagógico | 1.005,28 | 122,14 | 83,74 | 83,77 | 37,07 | 41,89 | 368,61 | 1.373,89 |
| 7 | Carlos Bustamante | Conserje | 444,84 | 54,05 | 37,05 | 37,07 | 37,07 | 18,53 | 183,78 | 628,61 |
| TOTAL | | | 6.665,01 | 809,80 | 555,20 | 555,42 | 259,49 | 277,71 | 2.457,61 | 9.122,62 |

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Aporte patronal | 12,15% |
| Sueldo Básico (2024) | 444,84 |
| Fondo de reserva | 8,33% |

i. Gasto - Sueldo Año 9

| REGION: LOJA | | | DEDUCCIÓN DE GASTO - SUELDO | | | | | | | |
|--------------|-------------------|--|-----------------------------|------------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------|---------------------------|-----------------|
| AÑO 9 | 2025 | EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX CIA. LTDA | | | | | | | | |
| N° | EMPLEADOS | CARGO | TOTAL DE INGRESOS | IESS | | PROVISIONES | | | | SUELDO A PAGAR |
| | | | | 12,15% APORTE PATRONAL | FONDO DE RESERVA | DECIMO TERCER SUELDO | DECIMO CUARTO SUELDO | VACACIONES | TOTAL (Beneficios de ley) | |
| 1 | Andrea Beltrán | Gerente | 1.341,41 | 162,98 | 111,74 | 111,78 | 37,69 | 55,89 | 480,08 | 1.821,49 |
| 2 | María Luzuriaga | Secretaria - Contadora | 766,52 | 93,13 | 63,85 | 63,88 | 37,69 | 31,94 | 290,49 | 1.057,00 |
| 3 | José Quezada | Coordinador Pedagógico | 1.149,78 | 139,70 | 95,78 | 95,81 | 37,69 | 47,91 | 416,88 | 1.566,66 |
| 4 | Marco Encalada | Mediador pedagógico | 1.022,03 | 124,18 | 85,13 | 85,17 | 37,69 | 42,58 | 374,75 | 1.396,78 |
| 5 | Edison Torres | Mediador pedagógico | 1.022,03 | 124,18 | 85,13 | 85,17 | 37,69 | 42,58 | 374,75 | 1.396,78 |
| 6 | Jessica Pardo | Mediador pedagógico | 1.022,03 | 124,18 | 85,13 | 85,17 | 37,69 | 42,58 | 374,75 | 1.396,78 |
| 7 | Carlos Bustamante | Conserje | 452,25 | 54,95 | 37,67 | 37,69 | 37,69 | 18,84 | 186,84 | 639,08 |
| TOTAL | | | 6.776,03 | 823,29 | 564,44 | 564,67 | 263,81 | 282,33 | 2.498,54 | 9.274,57 |

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Aporte patronal | 12,15% |
| Sueldo Básico (2025) | 452,25 |
| Fondo de reserva | 8,33% |


j. Gasto - Sueldo Año 10

| REGION: LOJA | | DEDUCCIÓN DE GASTO - SUELDO | | | | | | | | |
|--------------|-------------------|--|--------------------|-------------------------|------------------|----------------------|----------------------|---------------|---------------------------|-----------------|
| AÑO 10 | 2026 | EMPRESA DE CAPACITACION FINANCIERA FOREX CIA. LTDA | | | | | | | | |
| N° | EMPLEADOS | CARGO | TOTAL DE INGRESOS. | IESS | | PROVISIONES | | | | SUELDO A PAGAR |
| | | | | 12,15% APOORTE PATRONAL | FONDO DE RESERVA | DECIMO TERCER SUELDO | DECIMO CUARTO SUELDO | VACACIONES | TOTAL (Beneficios de ley) | |
| 1 | Andrea Beltrán | Gerente | 1.361,32 | 165,40 | 113,40 | 113,44 | 38,25 | 56,72 | 487,21 | 1.848,53 |
| 2 | María Luzuriaga | Secretaria - Contadora | 777,90 | 94,51 | 64,80 | 64,82 | 38,25 | 32,41 | 294,80 | 1.072,70 |
| 3 | José Quezada | Coordinador Pedagógico | 1.166,85 | 141,77 | 97,20 | 97,24 | 38,25 | 48,62 | 423,07 | 1.589,92 |
| 4 | Marco Encalada | Mediador pedagógico | 1.037,20 | 126,02 | 86,40 | 86,43 | 38,25 | 43,22 | 380,31 | 1.417,51 |
| 5 | Edison Torres | Mediador pedagógico | 1.037,20 | 126,02 | 86,40 | 86,43 | 38,25 | 43,22 | 380,31 | 1.417,51 |
| 6 | Jessica Pardo | Mediador pedagógico | 1.037,20 | 126,02 | 86,40 | 86,43 | 38,25 | 43,22 | 380,31 | 1.417,51 |
| 7 | Carlos Bustamante | Conserje | 458,96 | 55,76 | 38,23 | 38,25 | 38,25 | 19,12 | 189,61 | 648,57 |
| TOTAL | | | 6.876,63 | 835,51 | 572,82 | 573,05 | 267,73 | 286,53 | 2.535,64 | 9.412,26 |

| | |
|-----------------------------|---------------|
| Aporte patronal | 12,15% |
| Sueldo Básico (2026) | 458,96 |
| Fondo de reserva | 8,33% |

ANEXO # 7

Proforma de publicidad de ecotel



Ser ecuatorianos un orgullo, ser lojanos un privilegio...

PAQUETE PUBLICITARIO .
16 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles, viernes y sábado a 09H00.
12 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles y viernes a las 21H00.
VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.290.00 + IVA.

PAQUETE PUBLICITARIO .
22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 11H30.
22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 16H30
VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.260.00 + IVA

PAQUETE PUBLICITARIO .
22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 11H30.
22 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa ROHO (1 spot diario), que se transmite de lunes a viernes de 16H30
16 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles, viernes y sábado a 09H00.
12 spots publicitarios mensuales de 30 segundos de duración en el Programa Magazine (1 spot diario), que se transmite los días lunes, miércoles y viernes a las 21H00.
44 menciones habladas en el programa de ROHO en vivo todos los días.
Incluidas colillas publicitarias en el programa de ROHO todos los días
VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.600.00 + IVA.

PAQUETE PUBLICITARIO .
22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Primera Emisión , que se transmite de lunes a viernes de 06H30 a 08H00.
22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Segunda Emisión , que se transmite de lunes a viernes de 12H30 a 13H30.
VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD.690.00 + IVA

PAQUETE PUBLICITARIO .
22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Emisión Estelar, que se transmite de lunes a viernes de 19H00 a 20H00.
22 spots publicitarios de 30 segundos de duración en el Noticiero Mundovisión Cuarta Emisión , que se transmite de lunes a viernes de 22H30 a 23H30.
VALOR DE ESTE PAQUETE.....USD. 790.00 + IVA

18 de Noviembre 13 - 15 y Lourdes • PBX: (593-7) 2578971 • FAX: 2571025 • ecotelv@loja.telconet.net • Loja - Ecuador

ANEXO # 8

Proforma radio Ondas de Esperanza



TARIFAS PUBLICITARIAS ROE 94.1FM 2013

OFERTA 1 TARIFA ÚNICA

FRECUENCIA: De lunes a sábados
HORARIO: Rotativo
DURACIÓN DE LA CUÑA: de 30 a 45 segundos
VALOR: \$2.25 cada cuña (\$2.25 x # veces x 26)

Esta tarifa se aplica para cada mención y/o spot publicitario en programas en vivo que usted especifique, por ejemplo *Conectados o En familia*

OFERTA 2 PARA CONTRATOS DE 3 MESES EN ADELANTE

| | |
|---|-----------|
| A.- 5 cuñas diarias de Lunes a Sábado Total 135 cuñas al mes | |
| Valor mensual ----- | \$ 138,00 |
| B.- 6 cuñas diarias de Lunes a Sábado. Total 165 cuñas al mes | |
| Valor mensual ----- | \$ 155,00 |
| C.- 8 cuñas diarias de Lunes a Sábado, más 2 bonos diarios (Total 10). Total 270 cuñas al mes. | |
| Valor mensual ----- | \$ 203,00 |
| D.- 10 cuñas diarias de Lunes a Sábado, más 3 bonos diarios (Total 13). Total 350 cuñas al mes. | |
| Valor mensual ----- | \$ 225,00 |

*Si requiere que sus menciones o spot sean transmitidos en programas que usted especifica, se aplica la tarifa única.

Nuestras alternativas en Paquetes Publicitarios, como se puede apreciar, evidencian un descuento muy especial.

Si su orden de transmisión es ocasional, y/o el número de cuñas diarias es inferior a las descritas, se aplica la tarifa única.


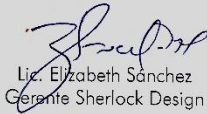






Estos precios incluyen I.V.A.

NOTA: En contratos de 6 meses en adelante, el precio incluye el costo de grabación del avance o spot publicitario de calidad standar (una voz hablado) y en caso que necesite llevar una copia, el costo por grabación de avances y/o publicidad por cada corte es de \$58,00 (cincuenta y seis dólares americanos)

Para más información, contactarse con Adriana Abendaño al número 2581977


ANEXO # 9

Proforma Agencia de publicidad Sherlock

| | | | |
|--|---|---|--|
| Sabemos IMPRESIONarte | | Agencia de Publicidad | |
|  | | | |
| Dir.: Rocafuerte y Olmedo bajos Luz y Vida Telef.: (593) 7 2573352 Cel.: 096816899 | | | |
| SEÑORES EDILMA BELTRAN Loja.- | | Loja, 02 DE JUNIO DE 2015 | |
| De nuestras consideraciones: | | | |
| SHERLOCK DESIGN, a través de su grupo de producción y diseño, expresa un atento y cordial saludo deseándole éxitos en sus importantes actividades. | | | |
| Ponemos a consideración el presupuesto de : | | | |
| 100 AFICHES EN COUCHE DE 150 GR | \$ 1.10 | \$110.00 | |
| 300 VOLANTES 15X10 CM COUCHE 1 LADO | \$0.33 | \$100.00 | |
| | | Subtotal: \$210.00 | |
| | | Iva: \$ 0.00 | |
| | | Total: \$210.00 | |
| * La elaboración del mismo se la realizará una vez enviada la orden de producción. El pago se lo realizará 50% al inicio y 50% contraentrega. | | | |
| Esperando contar con su aprobación satisfactoria, le anticipo mi agradecimiento. | | | |
| Atentamente | | | |
|  Liz. Elizabeth Sánchez Gerente Sherlock Design | |  D E S I G N Agencia de Publicidad & Gigantografías RUC: 1104029758031 | |
|  |  |  |  |
|  | | | |

ANEXO # 11

Proformas de Muebles y enseres



PROVEMOBIL & PLUS

De: Norma Patricia Salinas Mendieta

OFRECE: MUEBLES DE OFICINA, ESCRITORIOS, MODULARES, SILLONERÍA, DIVISIONES,
MUEBLES DE HOGAR Y ALGO MÁS.....

Dirección: Olmedo 630 y Colón. Telf.: 2563725 * Cel.: 0994520833
E-mail: normipecc2002@yahoo.com * LOJA - ECUADOR

R.U.C. 1103626964001

GRACIAS POR PREFERIRNOS

PROFORMA

Nº 000001291

SEÑORES: SOLEDAD BELTRÁN

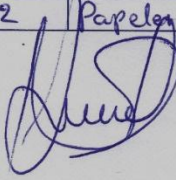
RUC o C.I. _____ TELÉFONO _____

DIRECCIÓN: _____

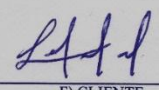
| DIA | MES | AÑO |
|-----|-----|-----|
| | | |

Guía de Remisión N° _____

| CANT. | DESCRIPCIÓN | P/UNIT. | V/TOTAL |
|-------------------|--|---------|---------|
| 1 | Archivador de 4 gavetas en melamina con seguridad | 187,50 | 187,50 |
| 1 | Estación de trabajo en 'U' en melamina medidas 150 x 60 x 60. incluye cajonero de 3 gavetas y porta teclado, base metálica en tool | 236,61 | 236,61 |
| 1 | Estante archivador en melamina medidas 190 x 90 x 35 cm con 5 divisiones internas y puertas ajustables | 200,89 | 200,89 |
| 1 | Archivador aseo medidas 90cm x 45cm x 35cm en tool y ruedas en melamina | 120,54 | 120,54 |
| 1 | Estación de trabajo recta en melamina incluye cajonero y porta teclado medidas 150 cm x 60 cm | 178,57 | 178,57 |
| 1 | Mesa redonda de reuniones en melamina base metálica medidas 100cm de diámetro | 196,43 | 196,43 |
| 2 | Papeleros en male de 2 servicios | 12,50 | 25,00 |
| SUBTOTAL \$ | | | 1145,54 |
| DESCUENTO \$ | | | |
| I.V.A. 0 % \$ | | | |
| I.V.A. 12 % \$ | | | 137,46 |
| TOTAL A COBRAR \$ | | | 1283,00 |



 F) AUTORIZADA



 F) CLIENTE

ORIGINAL: ADQUIRENTE COPIA: EMISOR DOC. CATEGORIZADO: NO

COMERCIAL MIRANDA

Isabel Marcia Miranda

R.U.C.: 0602130411001

Direc: Sucre 12-35 entre Lourdes y
Mercadillo Telf. 581683

Loja - Ecuador

Protorma

Serie .001

Nº 000451

Sr. Soledad Beltrán

Ruc.....

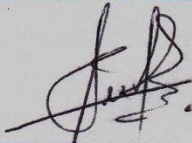
Dirección.....

Fecha: Junio 16/2015

Tel.....

| CANT. | DETALLE | V./UNIT. | V./TOTAL |
|-------|---------------------------------------|----------|----------|
| 1 | Silla gerencial | 150 | 150 |
| 1 | Colgador | 20 | 20 |
| 1 | Escritorio. 4 cajones. | 170 | 170 |
| 1 | Silla ejecutiva giratoria | 130 | 130 |
| 1 | Silla Conjunto tipo asesor | 250 | 250 |
| 1 | Silla para oficina | 29 | 29 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

GRAFIMUNDO Loja. RUC.1102792981001 Aut. 031000853 Emisión 000001 -000500-99-08-26



FIRMA

Subtotal

IVA 10%

IVA 0 %

TOTAL

949

ANEXO # 12

Proformas de Útiles de aseo y limpieza

MULTISERVICIOS ALEN CIA. LTDA.
 LIMPIEZA, MANTENIMIENTO, PINTURA, PLOMERÍA, INSTALACIONES ELÉCTRICAS, ALBAÑILERÍA, CERRAJERÍA, CARPINTERÍA, JARDINERÍA, INSUMOS, MAQUINARIA Y MUDANZA.

R.U.C. 1191719820001

PROFORMA
Nº 000001530

DIRECCIÓN: 18 de Noviembre 11-78 entre Mercadillo y Azuay
TELF.S.: 2588988 / 0993500634 / 0986780599 - Loja - Ecuador
E-MAIL: multiserviciosalencialtda@hotmail.com

SR. (ES): Soledad Beltrán


R.U.C./C.I.: TELF.:

FECHA DE EMISIÓN: 15 06 2015

DIREC.:

| CANT. | DESCRIPCIÓN | P. UNITARIO | VALOR TOTAL |
|----------------|---------------------------|-------------|-------------|
| 1 | mano de oso. | | 2,23 |
| 1 | aceite rojo para muebles. | | 2,68 |
| 2 | escobas. | 2,46 | 4,92 |
| 2 | trapeadores. | 3,35 | 6,70 |
| 2 | recogedores plástico. | 1,34 | 2,68 |
| 2 | basureros. | 3,39 | 6,78 |
| 2 | jabones sachet. | 2,86 | 2,86 |
| 2 | dispensadores jabón. | 20,98 | 41,96 |
| 1 | litro cloro. | 2,46 | 2,46 |
| 1 | detergente 1 kilo. | | 2,86 |
| 1 | desinfectante. | | 4,24 |
| 1 | ambiental galón | | 5,80 |
| 90 | funda basura. | 1,12 | 2,24 |
| 1 | papel sanit para. | | 7,59 |
| 2 | dispensador papel. | 20,98 | 41,96 |
| 2 | paq toalla. | 4,02 | 8,04 |
| 2 | dispensador toalla. | 20,98 | 41,96 |
| SUB TOTAL 12% | | | 187,96 |
| SUB TOTAL 0% | | | |
| DESCUENTO | | | |
| SUB TOTAL \$ | | | |
| I.V.A. 12% | | | 25,56 |
| VALOR TOTAL \$ | | | 213,52 |

IMPRESA ORTIZ 12589452 • Emisión: 1401 - 1600 • FECHA: 06/2014


 FIRMA AUTORIZADA



Representaciones León

DISTRIBUIDOR DE HIGIENE INSTITUCIONAL

Franklin Rodrigo León A.

Dir.: Sucre 12-50 y Mercadillo * Teléf.: 2586727

R.U.C. 1900103548001

esdjuank@yahoo.es / esdjuank@hotmail.com

representaciones.leon@yahoo.es

Loja - Ecuador

PROFORMA Nro.: 5533

Loja, Lunes, 15 de JUNIO de 2015

Srs.:

SOLEDAD BELTRÁN

RUC:

Teléfono:

Ciudad.-

De mis consideraciones.

Me permito a continuación presentarle la cotización de los siguientes productos.

| Cant. | DESCRIPCION | V/Unitario | V/Total |
|-------------|---------------------------------------|------------|---------|
| 2 | ESCOBA SUPERIOR SUAVE VIRUTEX | 2.9730 | 5.95 |
| 2 | * TRAPEADOR DE HILO 3 FILAS REFORZADO | 4.4000 | 8.80 |
| 1 | FUNDA NEG DRA FAC 23.5"x27" ROLLx20 | 2.0420 | 2.04 |
| 2 | AROMA AMBIENTAL BIO KRICK GALON | 6.8130 | 13.63 |
| 2 | DESINFECTANTE X-30 LAVANDA GL | 5.1790 | 10.36 |
| 4 | DISP JABON 500ML SERIE I K-CLARK | 23.1000 | 92.40 |
| 4 | JABON KIMCARE CREMA 500 ML UN | 3.0710 | 12.28 |
| 1 | CLORO LIQUIDO OZZ GALON 5.5 % | 3.4500 | 3.45 |
| 4 | DISP TOALLERO COMPACT CARGA 1 PQTE | 23.1000 | 92.40 |
| 1 | TOALLA KLEENEX MULTIF CJAx16FGx150H | 52.4000 | 52.40 |
| 4 | CEPILLO BARD NO3 C/BASE BLA VANYP | 3.2140 | 12.86 |
| 1 | LIMPIÓN MPALL X-80 ROJO PGx25 UN | 9.5400 | 9.54 |
| 1 | LIMPIA VIDRIOS OZZ GALON | 5.3040 | 5.30 |
| 4 | DISP JUMBO ROLL SERIE I BL K-CLAR | 23.1000 | 92.40 |
| 2 | P.LH JUMBO SCOTT 250 M 2H IMP PACAx4 | 12.1600 | 24.32 |
| 1 | SILICON DE MUÑELES ROJO 500ML | 2.9460 | 2.95 |
| 1 | GUANTE MASTER RIDDLOR C-22 # 8 | 1.5630 | 1.56 |
| SUBTOTAL: | | | 442.64 |
| Tarifa 0%: | | | 8.80 |
| Tarifa 12%: | | | 433.84 |
| 12% IVA: | | | 52.06 |
| TOTAL: | | | 494.70 |

Observaciones:

Atentamente,

Representaciones León
R.U.C. 1900103548001
FRANKLIN RODRIGO LEON ANDRADE
GERENTE PROPIETARIO

ANEXO # 13


Proformas de útiles de oficina

PAPELERIA AGUILAR
Azuay 14-30 entre Bolívar y Sucre
2562671 2561156


FECHA: 15/06/2015 PROFORMA No. : 0004103
 CLIENTE: SOLEDAD BELRÁN
 RUC: 00000000000001

| COD. | CANT. | DESCRIPCION | P. UNIT | DESC. | P. TOTAL |
|---------|-------|---|---------|-------|----------|
| 0015790 | 2 | * CAJA ESFERO EIC F. FINO AZUL X 240. | 5.5804 | 0.00 | 11.1608 |
| 0019554 | 2 | * CAJA MARCADOR EDDING EIC. NEGRO X 100. | 14.0625 | 0.00 | 28.1250 |
| 0027815 | 1 | * LIMPIADOR PARA PIZARRA FABER CASTELL EN | 3.3483 | 0.00 | 3.3483 |
| 0028077 | 1 | * CAJA LAPIZ EIC EVOLUTION 2B (12 UNID. VD) | 2.3661 | 0.00 | 2.3661 |
| 0027428 | 1 | * CAJA BORRADOR BELLIAN® EZ-20 BLANCO X 20 | 3.1250 | 0.00 | 3.1250 |
| 0028276 | 1 | * GRAPADORA RAPESCO GROUPEE STAPLER REP. BY | 3.7500 | 0.00 | 3.7500 |
| 0027374 | 1 | * PERFORADORA RAPESCO GRA. REP. DW-0312 NG-AZ | 3.7947 | 0.00 | 3.7947 |
| 0026773 | 1 | * PORTACLIF COX N 226 MAGNETICO PEQ | 0.6697 | 0.00 | 0.6697 |
| 0015502 | 1 | * CLIFES ALEX® 1.0mm 9-32 CAJA | 0.2233 | 0.00 | 0.2233 |
| 0018630 | 1 | * DISPENSADOR EAGLE # 898L GRANDE | 3.7500 | 0.00 | 3.7500 |
| 0024309 | 1 | * CINTA SCOTCH WILKO 25MMX50M | 0.4018 | 0.00 | 0.4018 |
| 0026559 | 1 | * FLASH MEMORY HF 4GB AZUL W165W | 7.5899 | 0.00 | 7.5899 |
| 0028476 | 1 | * TIJERAS ESCOLAR MIS PEUNTES E/ROMA | 0.2679 | 0.00 | 0.2679 |
| 0028105 | 1 | * CAJA SACAPUNTAS METAL. 1SERV. ECON REP. | 3.3483 | 0.00 | 3.3483 |
| 0015590 | 1 | * CREMA DE DEDOS SORTMIN® GRANDE | 1.5625 | 0.00 | 1.5625 |
| 0024129 | 50 | * CARPETA COLGANTE AMARILLA | 0.4152 | 0.00 | 20.7600 |
| 0027616 | 1 | * PIZARRA 1.50X1.20 C/CUADRICULA ROSA | 39.0625 | 0.00 | 39.0625 |
| 0027875 | 10 | * ARCHIVADOR 8/11 T/OP AM-AZ-RJ-VD-NG | 1.6956 | 0.00 | 16.9560 |
| 0021928 | 1 | * CALCULADORA CASIO MS-6VC-RD 8DIGITOS | 6.0268 | 0.00 | 6.0268 |
| 0016076 | 1 | * GOMERO BIOPLAST 1/4 DE GALON | 1.5625 | 0.00 | 1.5625 |

PROFORMA VALIDA POR 8 DIAS


 Firma: _____

| | |
|----------------|---------------|
| SUBTOTAL 12%: | 157.86 |
| SUBTOTAL 04%: | 0.00 |
| I.V.A.: | 19.94 |
| TOTAL : | 176.79 |



PAPELERIA AGUILAR

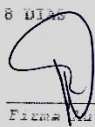
Azuay 14-30 entre Bolivar y Sucre
2562671 2561156

FECHA: 15/06/2015
CLIENTE: SOLEDAD BELRÁN
RUC: 001

PROFORMA No. 10004110

| COD. | CANT. | DESCRIPCION | P.UNIT | DESC. | P.TOTAL |
|---------|-------|--|--------|-------|---------|
| 0026769 | 1 | * NOTAS ADHESIVAS (4COL) SKS (76X76) | 0.9360 | 0.00 | 0.9360 |
| 0015924 | 1 | * ETIQUETAS ADHESIVAS - FUNDA | 0.3570 | 0.00 | 0.3570 |
| 0029346 | 1 | * CAJA RESALTADOR PABLOLA ENERGY W/COLORES | 4.3570 | 0.00 | 4.3570 |
| 0028591 | 1 | * FINCHO CHENG DA | 1.1608 | 0.00 | 1.1608 |

PROFORMA VALIDA POR 8 DIAS


Firma Autorizada

SUBTOTAL 12%: 6.81
SUBTOTAL 0%: 0.00
I.V.A.: 0.82
TOTAL : 7.63



LIBRERIA Y DISTRIBUIDORA AGUILAR

Azuay 14-30 entre Bolivar y Sucre
2562671 2561156

FECHA: 15/06/2015

PROFORMA No. 20003599

CLIENTE: SOLEDAD BELRÁN

RUC: 001

| <u>COD.</u> | <u>CANT.</u> | <u>DESCRIPCION</u> | <u>P.UNIT</u> | <u>DESC.</u> | <u>P.TOTAL</u> |
|-------------|--------------|---|---------------|--------------|----------------|
| 0023166 | 1 | PAPEL BORN A4 DESALAPER 75 G X RESMILLA | 3.3000 | 0.00 | 3.3000 |

PROFORMA VALIDA POR 8 DIAS


Firma Autorizada

| | |
|----------------|-------------|
| SUBTOTAL 12%: | 0.00 |
| SUBTOTAL 0%: | 3.30 |
| I.V.A.: | 0.00 |
| TOTAL : | 3.30 |

ANEXO # 14

Proforma de Proveedor de Internet



REQUISITOS PARA INTERNET CORPORATIVO

JUNIO-PROMOCION 2015

1. Solicitud dirigida al Econ. Roberto Morocho
ADMINISTRADOR PROVINCIAL DE LA CNT. Enc.
2. Indicar el Plan a Contratar.
3. Nro. Teléfono y Dirección completa donde se instalará el servicio
4. Nombre y Nro. de Celular de la persona de Contacto

Adjuntar Soportes:

- Copia de RUC
- Copia del Nombramiento del Representante (Instituciones – Empresas)
- Cédula de Ciudadanía y Certificado de votación actualizado del Representante

ADSL ASIMETRICO (2:1) CYBER – PYMES (1) IP fija mediante /30

| <u>VELOCIDAD</u> | <u>MENSUAL</u> | <u>Inc. IVA</u> | <u>INSCRIPCION</u> |
|--------------------------|----------------|-----------------|--------------------|
| <u>DOWNGRADE-UPGRADE</u> | | | |
| 1024/512 Kbp | \$ 45.00 | \$ 49.40 | \$ 0,00 COBRE |
| 2048/768 Kbp | \$ 65.00 | \$ 72.80 | \$ 0,00 COBRE |
| 3042/768 Kbp | \$ 80.00 | \$ 89.60 | \$ 0,00 COBRE |

CONTRATOS DE FIBRA MINIMO 1 Año

| | | | |
|------------|-----------|-----------|------------------------|
| 4x2 MBPS | \$ 91.51 | \$ 102.49 | \$ 250,00 FIBRA OPTICA |
| 6x3 MBPS | \$ 109.00 | \$ 122.08 | \$ 250,00 FIBRA OPTICA |
| 10x5 MBPS | \$ 150.00 | \$ 168.00 | \$ 250,00 FIBRA OPTICA |
| 15x7 MBPS | \$ 200.00 | \$ 224.00 | \$ 380,00 FIBRA OPTICA |
| 20x10 MBPS | \$ 260.00 | \$ 291.20 | \$ 380,00 FIBRA OPTICA |
| 25x15 MBPS | \$ 300.00 | \$ 336.00 | \$ 380,00 FIBRA OPTICA |

SDSL DEDICADO (1:1) Clean Chanel PYMES-EMPRESAS (5) IP fija mediante /29

| <u>VELOCIDAD</u> | <u>MENSUAL</u> | <u>Inc. IVA</u> | <u>INSCRIPCION</u> |
|---------------------|-----------------|-----------------|-------------------------|
| 1 MBPS | \$ 130.00 | \$ 145.60 | \$ 150,00 COBRE |
| 2 MBPS | \$ 182.00 | \$ 203.84 | \$ 300,00 FIBRA OPTICA |
| 3,4 o 5 MEGAS | \$ 90.00 x Mega | | \$ 300,00 FIBRA OPTICA |
| 6,7,8,9 o 10 MEGAS | \$ 85.00 x Mega | | \$ 300,00 FIBRA OPTICA |
| 11,12,13.. 20 MEGAS | \$ 80.00 x Mega | | \$ 500,00 FIBRA OPTICA |
| 21,22,23.. 45 MEGAS | \$ 76.00 x Mega | | \$ 500,00 FIBRA OPTICA |
| 46,47,48..... | \$ 71.00 x Mega | | \$ 1000,00 FIBRA OPTICA |

GRACE VERONICA BRAVO ROJAS
 UNIDAD COMERCIAL LOJA
 Telef. 3731700 Ext 70045 - 70041
grace.bravo@cnt.gob.ec

ANEXO # 15

Proforma de equipo de cómputo y de equipo de oficina

master pc

R.U.C.: 1191732529601
 COTIZACIÓN Nro: 2759
 FECHA: 2015-06-15
 MASTERPC CIA LTDA
 AZUAY 12-57 Y BERNARDO VALDIVIESO
 Dir Sucursal:
 Contribuyente especial Nro: 00290
 OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD: SI

CLIENTE: SOLEDAD BELRÁN

CI/RUC: 1105635131

| Cod. Principal | Cod. Auxiliar | Cant. | Descripción | Detalle Adicional | Precio Unitario | Descuento | Precio Total |
|----------------|---------------|-------|--|-------------------|-----------------|-----------|--------------|
| 14038 | | 1 | MONITOR 18.5 AOC LED E9705WH | | 123.00 | 11.18 | 111.82 |
| 12875 | | 1 | REGULADOR DE VOLTAJE ALTEX PS1600 PROTECTOR | | 7.82 | 0.71 | 7.11 |
| 11834 | | 1 | AUDIFONO/MICROFONO TERRAX (QQ-05) | | 7.79 | 0.71 | 7.08 |
| 14777 | | 1 | WEB CAM GENIUS FACECAM 321 | | 17.64 | 1.80 | 16.84 |
| 14425 | | 1 | IMPRESORA CANON PIXMA MG2910 WIFI | | 68.79 | 6.25 | 62.53 |
| 15135 | | 1 | COMPUTADOR MASTERPC TITANIUM C13 3.6GHZ,4TA GEN 4GB,HDD 1TB,WIFI, DVDRW, COBERTOR, PAD MOUSE PORTATIL 13 DELL INSPIRON | | 450.00 | 40.91 | 409.09 |
| 12714 | | 1 | 3442/4005U 4TA GEN1.70GHZ/4GB RAM/1TB/14PULG/LINUX | | 723.76 | 65.80 | 657.97 |
| 14115 | | 1 | SERVICIOS INFORMATICOS | | 40.00 | 3.64 | 36.36 |
| 14804 | | 2 | LICENCIA DE NOD32 ANTIVIRUS ESET 6.0 OEM RASPADITA | | 15.57 | 2.83 | 28.30 |
| 14278 | | 1 | MOCHILA 15.6 SPEEDMIND LUXURY SH32HOLD1 NEGRA | | 15.46 | 1.41 | 14.05 |
| 13896 | | 1 | MOUSE GENIUS MICRO TRAVELER USB/RETRACTIL NEGRO (4888) | | 8.44 | 0.77 | 7.67 |
| 12732 | | 1 | PROTECTOR EPSON POWER LITE 518+/SVGA/HDMI 3000 LUMENES (800 x 600) | | 808.80 | 73.53 | 735.27 |
| 12204 | | 1 | TELEFONO PARASONIC KX-TG4824 C-ID 4XI CON CON CONTESTADOR (9 MESES) | | 126.04 | 11.46 | 114.58 |
| 14288 | | 1 | CAMARA SONY DSC-W830 20.1MP 8X NEGRA | | 201.83 | 18.35 | 183.48 |
| 11702 | | 1 | CABLE EXTENSION DE CORRIENTE BLANCO DE 5MTS | | 3.58 | 0.33 | 3.26 |
| 12880 | | 1 | SUPRESOR DE PICOS APC 6 TONAS BLANCO/NEGRO (P62) | | 6.00 | 0.63 | 6.27 |

Dirección: TURUNUMA ALTO
 Teléfono: 2613988
 Email: vaneacartuche@yahoo.com

OBSERVACIONES:
 Tipo Pago: CONTADO PC
 Bodega: MASTERPC
 Vendedor: ALEX RENE Jaramillo
 Técnico: silvana yaguana
 Usuario: ALEX RENE Jaramillo

| | |
|------------------|---------|
| SUBTOTAL 12%: | 0.00 |
| SUBTOTAL 0%: | 2640.97 |
| Subtotal: | 2640.97 |
| TOTAL Recargo: | 0.00 |
| TOTAL Descuento: | 240.09 |
| Subtotal Neto: | 2400.88 |
| ICE: | 0.00 |
| IVA 12%: | 288.11 |
| VALOR TOTAL: | 2688.99 |

INDICE

| | |
|---|-----|
| CERTIFICACIÓN | ii |
| AUTORÍA | iii |
| CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO | iv |
| DEDICATORIA | v |
| AGRADECIMIENTO | vi |
| a. TITULO | 1 |
| b. RESUMEN | 2 |
| c. INTRODUCCIÓN | 6 |
| d. REVISIÓN DE LITERATURA | 8 |
| EMPRESA | 8 |
| CAPACITACIÓN | 10 |
| CAPACITACIÓN FINANCIERA..... | 11 |
| MERCADOS FINANCIEROS | 11 |
| MERCADO DE DIVISAS..... | 15 |
| GRUPOS DE PARES DE DIVISAS..... | 19 |
| TIPO DE CAMBIO DE DIVISAS..... | 20 |
| PRINCIPALES PARTICIPANTES DE FOREX | 22 |
| PLATAFORMA FINANCIERA OPERATIVA | 25 |
| TRADING..... | 26 |
| PSICOTRADING..... | 26 |
| ANÁLISIS FUNDAMENTAL | 26 |
| ANÁLISIS TÉCNICO | 27 |
| BROKERS DE FOREX | 27 |
| SPREAD | 28 |
| APALANCAMIENTO | 30 |
| SEGURO DE CAMBIO..... | 30 |
| GESTION DE RIESGO EN FOREX | 30 |
| PROYECTO..... | 31 |
| ESTUDIO DE MERCADO | 32 |

| | |
|---|------------|
| ESTUDIO TÉCNICO | 38 |
| ESTUDIO LEGAL - ADMINISTRATIVO | 42 |
| ESTUDIO FINANCIERO | 47 |
| EVALUACIÓN FINANCIERA..... | 51 |
| e. MATERIALES Y MÉTODOS | 57 |
| POBLACIÓN Y MUESTRA..... | 59 |
| f. RESULTADOS | 63 |
| ESTUDIO DE MERCADO | 63 |
| DATOS REFERENTES A LA ENCUESTA APLICADA A LA DEMANDA. .. | 64 |
| DEMANDA POTENCIAL..... | 79 |
| DEMANDA REAL | 81 |
| DEMANDA EFECTIVA | 83 |
| ANÁLISIS DE LA OFERTA | 85 |
| CÁLCULO DE LA DEMANDA INSATISFECHA | 88 |
| MARKETING MIX..... | 91 |
| ESTUDIO TÉCNICO | 107 |
| MACROLOCALIZACIÓN..... | 108 |
| MICROLOCALIZACION..... | 111 |
| TAMAÑO DEL PROYECTO | 113 |
| DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA | 113 |
| CAPACIDAD INSTALADA | 117 |
| CAPACIDAD UTILIZADA | 118 |
| INGENIERIA DEL PROYECTO | 119 |
| DIAGRAMA DE FLUJO PARA ACCEDER AL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN | 130 |
| ESTUDIO LEGAL – ADMINISTRATIVO..... | 132 |
| BASE LEGAL PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA | 133 |
| TRÁMITE PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA..... | 134 |
| DOMUMENTOS HABILITANTES DE LA COMPAÑÍA | 149 |
| FILOSOFÍA CORPORATIVA | 227 |
| ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL | 230 |
| ORGANIGRAMA FUNCIONAL | 231 |
| MANUAL DE FUNCIONES | 232 |

| | |
|--|------------|
| ESTUDIO FINANCIERO | 240 |
| ACTIVO FIJO..... | 241 |
| ACTIVO DIFERIDO..... | 251 |
| CAPITAL DE TRABAJO | 254 |
| INVERSIONES | 262 |
| PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS DEL PROYECTO | 263 |
| PRESUPUESTO DE INGRESOS | 266 |
| ESTADO DE SITUACIÓN ECONÓMICA | 268 |
| CLASIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES | 270 |
| PUNTO DE EQUILIBRIO | 272 |
| EVALUACION FINANCIERA..... | 276 |
| FLUJO DE EFECTIVO | 276 |
| VALOR ACTUAL NETO..... | 278 |
| TASA INTERNA DE RETORNO | 279 |
| RELACION BENEFICIO – COSTO..... | 280 |
| PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN..... | 282 |
| ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD | 283 |
| ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON INCREMENTO DE COSTOS | 284 |
| ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD CON DISMINUCIÓN DE INGRESOS | 286 |
| g. DISCUSIÓN | 288 |
| h. CONCLUSIONES..... | 290 |
| i. RECOMENDACIONES | 292 |
| j. BIBLIOGRAFIA..... | 294 |
| k. ANEXOS | 300 |
| ÍNDICE | |