



**UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE
GUAYAQUIL**

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO
COMERCIAL**

**TEMA:
“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA
MICROEMPRESA DE CONSULTORÍA FINANCIERA
ESPECIALIZADA EN COMPRA Y VENTA DE DIVISAS, ORO E
ÍNDICES BURSÁTILES EN LA CIUDAD DE GUAYAQUIL”**

**AUTOR:
DANIEL JOSÉ TAPIA ABRIL**

**TUTOR:
M.B.A. FERNANDO DÁVILA MEDINA**

GUAYAQUIL – ECUADOR

2015

AGRADECIMIENTO

A Dios, a mis padres y a mi hermana, por el apoyo incondicional para no desmayar en la culminación del presente trabajo. Al amor de mi vida por ser mi motor y motivo día tras día.

A la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil por la excelente formación profesional y humana que me concedieron.

A todos mis profesores, y de manera especial al M.B.A. Fernando Dávila Medina por los conocimientos y el apoyo brindado para el desarrollo del presente trabajo.

Daniel José Tapia Abril

DEDICATORIA

Este proyecto de investigación es un símbolo de profundo amor, respeto y admiración hacia mis padres y a mi hermana, por ser los pilares fundamentales de mi existencia y de la culminación de esta etapa de mi vida, quienes con entereza han confiado y guiado cada uno de mis pasos, haciendo de mí lo que soy ahora.

Y al amor de mi vida, por estar presente en cada jornada, por no soltar el hilo rojo que nos mantiene juntos.

Daniel José Tapia Abril

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por las ideas, hechos y doctrinas expresadas en este proyecto de investigación, corresponde exclusivamente al autor; el patrimonio intelectual del mismo a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil”.

DANIEL JOSÉ TAPIA ABRIL

RESUMEN

El presente Proyecto de Investigación está basado en la línea de investigación enfocada al emprendimiento e innovación, debido a la falta de empresas con infraestructura destinadas a la capacitación en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil, demostrando así su factibilidad, utilizando las técnicas de marketing y ventas adecuadas.

Para la obtención y análisis de información se aplicó investigación exploratoria-explicativa con técnicas de observación, encuestas y análisis de datos, con el soporte de equipo computacional y paquetes informáticos como *Metatrader*, para el desarrollo de los diferentes gráficos de las tendencias del mercado internacional de intercambio de divisas.

Los elementos gráficos desarrollados en la encuesta del proyecto son una clara muestra del poco conocimiento que tienen los habitantes de la ciudad de Guayaquil acerca del intercambio de divisas y demás productos de negociación en los mercados internacionales.

El mercado objetivo fueron hombres y mujeres de las edades comprendidas entre 22 y 35 años de edad que pertenezcan a la población económicamente activa dentro del estrato social medio – alto y que vivan en la ciudad de Guayaquil, quienes colaboraron con la contestación de encuestas mediante un cuestionario de nueve preguntas realizado a la muestra establecida de 383 personas.

Se concluye favorablemente la creación de una microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil

ÍNDICE GENERAL

| | |
|---|-----|
| AGRADECIMIENTO..... | I |
| DEDICATORIA | II |
| DECLARACIÓN EXPRESA | III |
| RESUMEN..... | IV |
| ÍNDICE GENERAL..... | V |
| ÍNDICE DE ILUSTRACIONES..... | X |
| ÍNDICE DE TABLAS | XI |
| ÍNDICE DE ANEXOS..... | XII |
| CAPITULO I..... | 13 |
| 1. INTRODUCCIÓN | 13 |
| 1.1. ANTECEDENTES..... | 13 |
| 1.2. TEMA. | 15 |
| 1.3. LINEA DE INVESTIGACIÓN..... | 15 |
| 1.4. DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA | 16 |
| 1.5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 16 |
| 1.5.1. FORMULACION DEL PROBLEMA | 16 |
| 1.5.2. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA | 17 |
| 1.6. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN..... | 18 |
| 1.7. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN | 19 |
| 1.7.1. OBJETIVO GENERAL | 19 |
| 1.7.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 19 |
| CAPÍTULO II | 20 |
| 2. MARCO TEÓRICO | 20 |
| 2.1. ESTADO DEL ARTE O DEL CONOCIMIENTO | 20 |
| 2.2. FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA..... | 21 |
| 2.2.1. MARCO TEÓRICO..... | 21 |

| | |
|--|----|
| ¿POR QUÉ EL INTERCAMBIO DE DIVISAS COMO FUENTE DE INVERSIÓN?..... | 21 |
| APROVECHANDO LOS CAMBIOS DEL PRECIO | 25 |
| OPERANDO CON LA TENDENCIA COMO AMIGA | 30 |
| EL APALANCAMIENTO EN LAS OPERACIONES | 33 |
| LAS MEJORES SESIONES Y HORARIOS..... | 34 |
| 2.2.2. MARCO TEÓRICO REFERENCIAL | 35 |
| 2.2.3. MARCO CONCEPTUAL..... | 35 |
| 2.2.4. MARCO LEGAL | 37 |
| CAPITULO III..... | 38 |
| 3. METODOLOGÍA | 38 |
| 3.1. MARCO METODOLÓGICO | 38 |
| 3.1.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN..... | 38 |
| 3.1.2. ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN..... | 39 |
| 3.2. HIPÓTESIS | 39 |
| 3.2.1. HIPÓTESIS GENERAL | 39 |
| 3.3. DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN | 39 |
| 3.4. INVESTIGACIÓN DE MERCADO..... | 40 |
| 3.4.1. SEGMENTACIÓN | 41 |
| 3.4.2. TAMAÑO DEL UNIVERSO | 42 |
| 3.4.3. TAMAÑO DE LA MUESTRA..... | 44 |
| 3.4.4. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN | 46 |
| 3.4.5. DEFINICIÓN DE VARIABLES | 47 |
| 3.4.6. ELABORACIÓN DE CUESTIONARIO | 47 |
| 3.4.7. APLICACIÓN DEL CUESTIONARIO | 48 |
| 3.4.8. PROCESAMIENTO DE DATOS..... | 48 |
| 3.4.9. EXPLICACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS CUADROS DE SALIDA DE DATOS | 48 |
| 3.4.10. ANÁLISIS DE RESULTADOS | 55 |
| 4. ANÁLISIS ACTUAL DE LA DEMANDA | 58 |
| 4.1. DEMANDA ACTUAL DEL SERVICIO | 60 |
| 4.1.1. FACTORES QUE AFECTAN A LA DEMANDA | 60 |
| 4.1.2. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA | 61 |

| | | |
|----------|--|----|
| 4.2. | ANÁLISIS DE LA OFERTA | 62 |
| 4.2.1. | PROYECCIÓN DE LA OFERTA | 63 |
| 4.3. | COMERCIALIZACIÓN | 63 |
| 4.3.1. | ESTRATEGIA DE PRECIO | 63 |
| 4.3.2. | ESTRATEGIA DE LA PROMOCIÓN | 64 |
| 4.3.3. | ESTRATEGIA DE SERVICIO | 65 |
| 4.3.4. | ESTRATEGIA DE PLAZA | 66 |
| 5. | ESTUDIO TÉCNICO | 66 |
| 5.1. | TAMAÑO DEL MERCADO | 67 |
| 5.1.1. | FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO | 67 |
| 5.2. | LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO | 67 |
| 5.2.1. | MACRO LOCALIZACIÓN | 68 |
| 5.2.2. | JUSTIFICACIÓN | 68 |
| 5.2.3. | GEO UBICACIÓN | 69 |
| 5.2.4. | MICRO LOCALIZACIÓN | 71 |
| 5.2.5. | PLANO DE LA MICRO LOCALIZACIÓN | 72 |
| 5.3. | INGENIERÍA ESTRATÉGICA DEL PROYECTO | 72 |
| 5.3.1. | DIAGRAMA DE FLUJO | 73 |
| 5.3.2. | DISEÑO DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN | 74 |
| 5.3.3. | PLANIFICACIÓN DEL TALENTO HUMANO | 80 |
| 5.3.4. | PLANIFICACIÓN DE MATERIALES DE OFICINA Y SERVICIOS | 82 |
| 5.3.5. | PROYECCIÓN DE COSTOS DE INVERSIÓN | 83 |
| 5.3.5.1. | ACTIVOS FIJOS | 83 |
| 5.3.5.2. | GASTOS DIFERIDOS | 85 |
| 5.3.5.3. | GASTOS PUBLICITARIOS | 85 |
| 5.3.5.4. | CAPITAL DE TRABAJO | 85 |
| 5.3.6. | RESUMEN DE INVERSIONES | 86 |
| 5.3.7. | CALENDARIO DE EJECUCIÓN | 86 |
| 5.4. | BASE LEGAL | 89 |
| 5.4.1. | RAZÓN SOCIAL – LOGOTIPO | 91 |
| 5.4.2. | TITULARIDAD DE MICROEMPRESA | 92 |
| 5.4.3. | TIPO DE EMPRESA POR SECTOR/ACTIVIDAD | 92 |

| | | |
|---------|--|-----|
| 5.4.4. | CALIFICACIÓN CIU | 92 |
| 5.5. | BASE FILOSÓFICA DE LA MICROEMPRESA | 93 |
| 5.5.1. | VISIÓN | 93 |
| 5.5.2. | MISIÓN..... | 93 |
| 5.5.3. | VALORES CORPORATIVOS..... | 94 |
| 5.5.4. | OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y ESPECÍFICOS..... | 94 |
| 5.5.5. | MATRIZ DE LAS FUERZAS DE PORTER | 94 |
| 5.5.6. | ANÁLISIS FODA..... | 97 |
| 5.5.7. | ANÁLISIS FODA EXTENDIDO..... | 98 |
| 5.5.8. | CADENA DE VALOR | 99 |
| 5.5.9. | MATRIZ EFI – EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS | 100 |
| 5.5.10. | MATRIZ EFE – EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS | 101 |
| 5.5.11. | ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD..... | 101 |
| 5.5.12. | ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO..... | 102 |
| 5.6. | ORGANIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA | 102 |
| 5.6.1. | ESTRUCTURA ORGÁNICA..... | 103 |
| 5.6.2. | DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES | 104 |
| 5.6.3. | ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL..... | 104 |
| 5.7. | ESTUDIO FINANCIERO..... | 105 |
| 5.7.1. | PRESUPUESTOS | 105 |
| 5.7.2. | PRESUPUESTO DE INVERSIÓN..... | 105 |
| 5.7.3. | ACTIVOS FIJOS | 105 |
| 5.7.4. | RESUMEN DE INVERSIONES | 107 |
| 5.7.5. | CRONOGRAMA DE INVERSIONES..... | 108 |
| 5.7.6. | PRESUPUESTO DE OPERACIÓN | 108 |
| 5.7.7. | PRESUPUESTO DE INGRESOS..... | 109 |
| 5.7.8. | PRESUPUESTO DE EGRESOS | 110 |
| 5.7.9. | ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO..... | 111 |
| 5.7.10. | ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS | 111 |
| 5.7.11. | ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA | 111 |
| 5.7.12. | ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES | 113 |
| 5.7.13. | FLUJO DE EFECTIVO | 115 |
| 5.7.14. | EVALUACIÓN FINANCIERA..... | 116 |

| | | |
|-------------------|--|-----|
| 5.7.15. | TASA DE OPORTUNIDAD – T _{MAR} | 116 |
| 5.7.16. | VALOR ACTUAL NETO (VAN)..... | 116 |
| 5.7.17. | TASA INTERNA DE RETORNO..... | 117 |
| 5.7.18. | RELACIÓN BENEFICIO / COSTO..... | 117 |
| 5.7.19. | PERIODO DE RECUPERACIÓN..... | 120 |
| 5.7.20. | ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO | 120 |
| CAPITULO IV..... | | 122 |
| 6. | CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 122 |
| 6.1. | CONCLUSIONES | 122 |
| 6.2. | RECOMENDACIONES | 123 |
| BIBLIOGRAFÍA..... | | 124 |
| ANEXOS..... | | 126 |

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

| | |
|---|-----|
| Ilustración 1 Volumen Promedio Diario Negociado | 22 |
| Ilustración 2 Precio compra/venta EUR/USD..... | 29 |
| Ilustración 3 Tendencia Alcista..... | 31 |
| Ilustración 4 Tendencia Bajista | 31 |
| Ilustración 5 Tendencia Volátil..... | 32 |
| Ilustración 6 GMT - Global Market Time..... | 34 |
| Ilustración 7 Ciudades Investigadas | 48 |
| Ilustración 8 Encuesta Pregunta No.1 | 49 |
| Ilustración 9 Ciudades que conocen de Forex..... | 50 |
| Ilustración 10 Encuesta Pregunta No. 2 | 50 |
| Ilustración 11 Encuesta Pregunta No. 3 | 51 |
| Ilustración 12 Encuesta Pregunta No. 4 | 52 |
| Ilustración 13 Encuesta Pregunta No. 5 | 52 |
| Ilustración 14 Encuesta Pregunta No. 6 | 53 |
| Ilustración 15 Encuesta Pregunta No. 7 | 53 |
| Ilustración 16 Encuesta Pregunta No. 8 | 54 |
| Ilustración 17 Encuesta Pregunta No. 9 | 55 |
| Ilustración 18 Geo Localización Dicentro y Parque Empresarial Colón | 69 |
| Ilustración 19 Geo Localización Edificio San Jorge | 70 |
| Ilustración 20 Distribución Micro Localización | 72 |
| Ilustración 21 Diagrama de Flujo..... | 73 |
| Ilustración 23 Calendario de Ejecución..... | 88 |
| Ilustración 24 Logotipo | 91 |
| Ilustración 25 Cinco fuerzas de Porter | 96 |
| Ilustración 22 Cadena de Valor..... | 99 |
| Ilustración 26 Estructura Orgánica..... | 103 |
| Ilustración 27 Descripción de funciones | 104 |
| Ilustración 28 Organigrama estructural..... | 104 |
| Ilustración 29 Estado situación financiera..... | 112 |
| Ilustración 30 Estado de resultados integrales | 114 |
| Ilustración 31 Flujo de efectivo..... | 115 |
| Ilustración 32 Punto de equilibrio | 120 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|-----|
| Tabla 1 Ventajas del Forex vs. Acciones | 24 |
| Tabla 2 Principales Divisas | 26 |
| Tabla 3 Pares de Mayor Negociación | 26 |
| Tabla 4 Principales Índices Bursátiles | 27 |
| Tabla 5 Horarios XAU/USD | 29 |
| Tabla 6 Variables de la Segmentación | 42 |
| Tabla 7 Características Demográficas y Educativas del Guayaquil Censal y del Guayaquil | 43 |
| Tabla 8 Sectores a investigar y sus porcentajes | 44 |
| Tabla 9 Distribución de la muestra | 46 |
| Tabla 10 Demanda del Servicio | 60 |
| Tabla 11 Proyección de la Demanda | 61 |
| Tabla 12 Análisis de la Oferta | 62 |
| Tabla 13 Proyección de la Oferta | 63 |
| Tabla 14 Opciones Macro Localización | 68 |
| Tabla 15 Diagrama de Flujo | 74 |
| Tabla 16 Remuneraciones Mensuales | 82 |
| Tabla 17 Proyección Materiales de Oficina | 82 |
| Tabla 18 Proyección Costos de Servicios | 83 |
| Tabla 19 Activos Fijos | 83 |
| Tabla 20 Gastos Diferidos | 85 |
| Tabla 21 Capital de Trabajo | 86 |
| Tabla 22 Resumen de Inversiones | 86 |
| Tabla 23 Objetivos estratégicos y específicos | 94 |
| Tabla 24 Análisis FODA | 97 |
| Tabla 25 Análisis FODA extendido | 98 |
| Tabla 26 Inversión Activos Fijos | 106 |
| Tabla 27 Resumen de Inversiones | 107 |
| Tabla 28 Depreciación de Activos y Amortización de Gastos | 107 |
| Tabla 29 Cronograma de Inversión Inicial | 108 |
| Tabla 30 Presupuesto de Ingresos | 109 |
| Tabla 31 Presupuesto de Egresos | 110 |
| Tabla 32 División Accionistas | 111 |
| Tabla 33 VAN | 117 |
| Tabla 34 Cálculo VAN - TIR - B/C | 119 |
| Tabla 35 Periodo de Recuperación | 120 |

ÍNDICE DE ANEXOS

| | |
|---|-----|
| Anexo 1 Diseño del formato de la encuesta | 127 |
| Anexo 2 Cruce de datos pregunta 1 | 129 |
| Anexo 3 Cruce de datos pregunta 2 | 129 |
| Anexo 4 Cruce de datos pregunta 3 | 130 |
| Anexo 5 Cruce de datos pregunta 4 | 130 |
| Anexo 6 Cruce de datos pregunta 5 | 131 |
| Anexo 7 Cruce de datos pregunta 6 | 131 |
| Anexo 8 Cruce de datos pregunta 7 | 132 |
| Anexo 9 Cruce de datos pregunta 8 | 132 |
| Anexo 10 Cruce de datos pregunta 9 | 133 |
| Anexo 11 Matriz EFI (Evaluación de Factores Internos)..... | 134 |
| Anexo 12 Matriz EFE (Evaluación de Factores Externos) | 135 |
| Anexo 13 Estado de situación financiera | 136 |
| Anexo 14 Estado de resultados integrales..... | 138 |
| Anexo 15 Flujo de efectivo | 139 |

CAPITULO I

1. INTRODUCCIÓN

1.1.ANTECEDENTES

En nuestro país existen varias opciones para realizar inversiones financieras; entre ellas tenemos los depósitos a largo plazo, pólizas, y hasta la compra y venta de acciones en un mercado poco conocido por los ecuatorianos. Pero por qué limitarse a este tipo de inversiones donde la rentabilidad es baja y los tiempos pactados suelen ser mayores o iguales a un año, cuando se puede aprovechar los explosivos cambios de precio en un par de divisas, oro e índices bursátiles, y quizás, generar en un día el rendimiento que hubiésemos esperado de un depósito a plazo fijo en un año.

La inexistencia de mercados formales de intercambio de divisas, también conocidos en español como mercados de intercambio de divisas en Ecuador, no se debe a la falta de emprendimiento en este campo, sino a un sistema bancario que no cumple con las seguridades que debería ofrecer al momento de entrar en este tipo de mercados. Para esto existe la posibilidad de negociar divisas, oro e índices bursátiles mediante grandes instituciones financieras extranjeras, bajo el adecuado asesoramiento que ofreceremos.

Nuestra experiencia laborando en estos mercados día a día es lo que nos motivó a escoger este tema para la elaboración del proyecto de investigación, pues tenemos la necesidad de brindarle a la sociedad la asesoría adecuada para la incursión en

estos mercados, que sí bien es cierto, el riesgo es elevado, su rentabilidad es la mayor que cualquier otra fuente de inversión.

En nuestro país existen varias formas para poder realizar inversiones financieras, que van desde los depósitos en bancos, pólizas, fiduciarias, hasta las poco común en la sociedad ecuatoriana, la compra y venta de acciones. Lo que nos impulsa y nos brinda una idea somera sobre la aceptación de la sociedad hacia este tipo de empresas son los antecedentes que describiremos a continuación:

- Según los reportes presentados por el Banco Central del Ecuador, la tasa de interés pasiva promedio en las operaciones que van desde enero a mayo del 2015 es de 5.55% (Banco Central del Ecuador, 2015) anual y las inversiones en los mercados de capitales, en títulos de renta fija, la tasa de rendimiento más alta ofrecida es del 8.50% (Bolsa de Valores de Guayaquil, 2015) de acuerdo a las publicaciones realizadas por la Bolsa de Valores de Guayaquil. Este es un rendimiento bajo tomando en cuenta que se trata de inversiones a plazo fijo o mayores a 360 días, y la tasa de rendimiento en este tipo de operaciones no compensa el tiempo que estará inmóvil el dinero para ganar apenas un 7.30% en promedio.
- Poco conocimiento sobre el mercado de intercambio de divisas en Guayaquil. Mediante una encuesta informal nos dimos cuenta que un 75% de la población guayaquileña no tiene conocimiento sobre el mercado de intercambio de divisas; un 20% tiene la idea pero lo relacionan con películas acerca de Wall Street, y un 5% tiene conocimiento pero no se atreve a invertir en el intercambio de divisas.
- Alta rentabilidad en países extranjeros donde ya está establecido el intercambio de divisas. Este tipo de mercado presenta grandes rendimientos para los

inversionistas que se han asesorado adecuadamente y están en constante capacitación; existen casos de personas que han duplicado su inversión en menos de un mes, algo prácticamente imposible invirtiendo en el sistema convencional financiero y en acciones.

Basado en los puntos antes descritos y en nuestra experiencia como *trader* internacional en intercambio de divisas, proponemos la creación de una empresa consultora financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles, la misma que cumpliendo con las exigencias del mercado tanto nacional como internacional, capacitará en intercambio de divisas a los jóvenes guayaquileños, creará nuevas fuentes de trabajo, mejorará la calidad de vida de muchas de las personas que estén previamente capacitadas y que decidan invertir en intercambio de divisas.

1.2.TEMA.

Estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil.

1.3.LINEA DE INVESTIGACIÓN

El presente Proyecto de Investigación está basado en la línea de investigación enfocada al emprendimiento e innovación, debido a la falta de empresas con infraestructura destinadas a la capacitación en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil.

1.4. DIAGNÓSTICO DEL PROBLEMA

En nuestro país existen varias opciones para realizar inversiones financieras, entre ellas tenemos los depósitos a largo plazo, pólizas, y hasta la compra y venta de acciones en un mercado poco conocido por los ecuatorianos. Pero por qué limitarse a este tipo de inversiones donde la rentabilidad es baja y los tiempos pactados suelen ser mayores o iguales a un año, cuando se puede aprovechar los explosivos cambios de precio en un par de divisas, oro e índices bursátiles, y quizás, generar en un día el rendimiento que hubiésemos esperado de un depósito a plazo fijo en un año.

La inexistencia de mercados formales de intercambio de divisas en Ecuador, no se debe a la falta de emprendimientos en este campo, sino a un sistema bancario que no cumple con las seguridades que debería ofrecer en este tipo de mercados. Para esto existe la posibilidad de negociar divisas, oro e índices bursátiles mediante grandes instituciones financieras extranjeras bajo el adecuado asesoramiento que ofreceremos.

1.5. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.5.1. FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Cómo incrementar en el Ecuador la participación en el mercado de intercambio de divisas la creación de una microempresa de consultoría financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil?

Sin duda sería un gran aporte debido a la carencia de microempresas de consultoría financiera en Guayaquil que ofrezcan capacitación, guías veraces y soportes comprobados para la adecuada preparación técnica, fundamental y psicológica de los inversionistas, previa la realización de operaciones de compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en mercados internacionales.

Dada la carencia de una micro empresa de la rama en consultoría financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles, hace del presente estudio una necesidad creciente dentro de la población ecuatoriana; y una necesidad latente debido a la variedad de opciones para invertir.

1.5.2.SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Qué incidencia, a corto plazo, tiene la creación de una microempresa de consultoría financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil?
- ¿Cuáles son los factores externos que tomamos como referencia en el proceso de creación?
- ¿De qué manera incide en el inversionista ecuatoriano la carencia de microempresas de consultorías financieras especializadas en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles, al momento de elegir en qué y cómo invertir?
- ¿De qué modo puede la creación de una microempresa de consultoría financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil ser la alternativa más segura y redituable para el inversionista ecuatoriano?

1.6.JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Es importante la creación de una microempresa de consultoría financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil porque es un mercado aún no explorado por los inversionistas ecuatorianos y por los estudiantes universitarios interesados en los mercados internacionales como el intercambio de divisas. También es importante porque incentivaremos en la sociedad la cultura financiera, algo que no se promueve en la etapa de la juventud de los ecuatorianos y que al hacerlo mejorará su economía de manera sencilla.

Cabe resaltar que la microempresa capacitará a sus clientes en intercambio de divisas, convirtiéndolos en operadores de mercados internacionales, y posterior a eso se les ofrecerá la asesoría necesaria para que hagan sus propias entradas y salidas del mercado; en otras palabras, para que realicen con mayor confianza sus compras y ventas de divisas, oro o índices bursátiles.

Nuestra experiencia en estos mercados, es la principal motivación para elegir este tema como proyecto de investigación, pues encontramos la necesidad de brindar a la sociedad la asesoría adecuada para la incursión en estos mercados, que si bien es cierto el riesgo es elevado, su rentabilidad es superior a cualquier otra fuente de inversión.

La finalidad de la creación de una microempresa de consultoría financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil no es sólo la de ofrecer asesoría a personas que ya estén invirtiendo en intercambio de divisas con *brokers* ajenos a los nuestros, sino también la de crear fuentes de empleo dentro de la microempresa, capacitar a estudiantes

universitarios y fomentar una cultura financiera que ha tenido gran acogida en países desarrollados y que últimamente ha conquistado países de Sudamérica como Chile, Brasil, Perú y Colombia.

1.7.OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.7.1.OBJETIVO GENERAL

Crear una microempresa de consultoría financiera que otorgue a la población guayaquileña las facilidades necesarias para ejecutar compras y ventas de divisas, oro e índices bursátiles, brindando la oportunidad de realizar inversiones exitosas a corto plazo, crear fuentes de empleo y mejorar el ingreso de los inversionistas.

1.7.2.OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Comprobar si existe una demanda insatisfecha en cuanto a los mercados internacionales de intercambio de divisas mediante la realización de un estudio de mercado.
- Definir la organización y propuesta estratégica para la constitución de la microempresa de consultoría financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil.
- Determinar las proyecciones financieras para obtener los estados financieros proyectados.
- Realizar la evaluación financiera proyectada para comprobar si el proyecto de investigación es factible y viable.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. ESTADO DEL ARTE O DEL CONOCIMIENTO

El Estado del Arte o del Conocimiento es una sistematización sobre la producción investigativa o metodológica cuyo objetivo es recuperar sistemática y reflexivamente el conocimiento acumulado sobre el tema central de estudio que han hecho los teóricos o investigadores. A continuación presentamos los conceptos con mayor relevancia pertinente a intercambio de divisas.

En los últimos años, inversores de todas las categorías y de todos los países han incrementado dramáticamente su participación en los mercados de divisas. ¿Por qué? A continuación se presenta el resumen de las 8 razones que hacen que los inversores se sienten tan atraídos por el Mercado Forex. (Castillo Rodriguez, 2009)

El mercado de moneda extranjera (FOREX) existe dondequiera que una moneda se negocie con otra (como una casa de cambio). Es el mercado en gran medida más grande del mundo, en términos de valor de efectivo negociado, e incluye negociar entre los grandes bancos, los bancos centrales, los especuladores de la moneda, las corporaciones multinacionales, los gobiernos, y otros mercados financieros e instituciones. Los comerciantes al por menor (especuladores

pequeños) son una parte pequeña de este mercado. Pueden participar indirectamente a través de corredores o de los bancos. (Escobar, 2011)

En cada país existe una entidad que se dedica a supervisar las actividades de la bolsa, como es el caso de España, por ejemplo, y su Comisión Nacional del Mercado de Valores, que rige desde el año 1988. En todos los casos, tiene como principal objetivo asegurar la legitimidad de las transacciones y proteger a los inversores. Cabe mencionar que la cuantía de datos que debe analizar para llevar a cabo sus actividades es de libre acceso a los ciudadanos. (definicion.de, 2012)

Para poder entender de una manera más completa de que se trata esta tesis de grado, empezaré por una breve pero completa explicación de lo que es el intercambio de divisas, sus características principales, su terminología y una breve explicación del uso de una plataforma. Esto con el fin de dar un marco de referencia que permita entender mejor el tema a tratar. (Carvajal, 2008)

2.2.FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

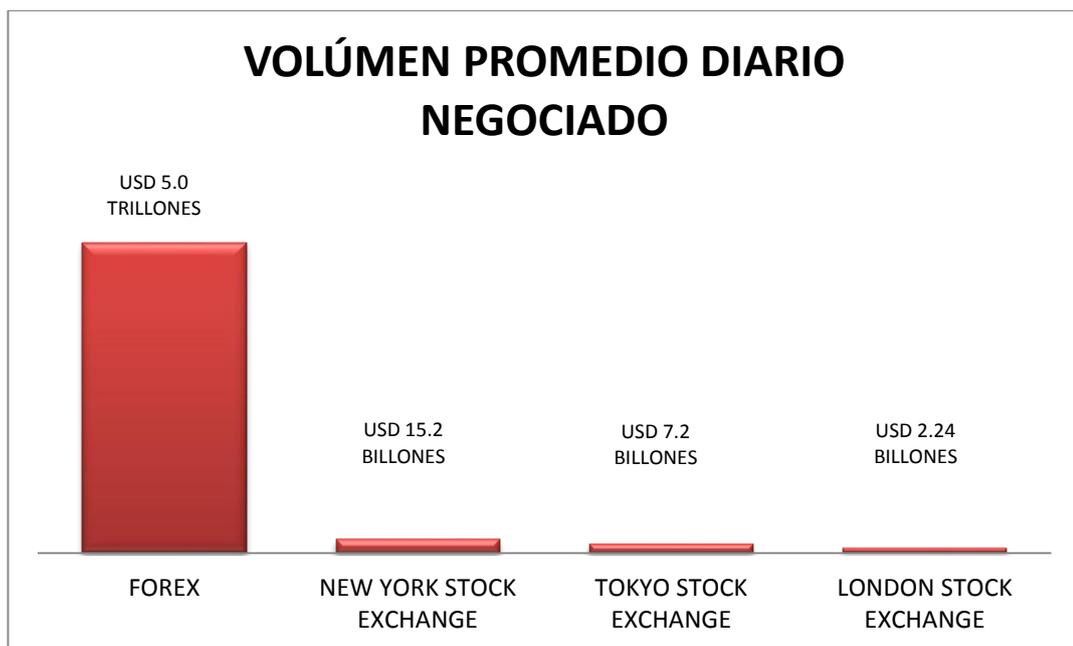
2.2.1. MARCO TEÓRICO

¿POR QUÉ EL INTERCAMBIO DE DIVISAS COMO FUENTE DE INVERSIÓN?

El mercado de compra y venta de divisas, o también conocido como “*Foreign Exchange*” o “FX”, es uno de los mercados que reporta mayores flujos de efectivo, a tal punto que diariamente se mueven cinco trillones de dólares

estadounidenses (Bank for International Settlements, 2015) dejando muy por debajo las transacciones internacionales de bienes y servicios, inclusive a los promedios diarios negociados en las bolsas de valores más importantes como la de Nueva York, Tokyo y Londres

Ilustración 1 Volumen Promedio Diario Negociado



Fuente: www.babypips.com
Elaborado por: Daniel Tapia A.

El mercado de intercambio de divisas ha tenido un crecimiento acelerado debido a la seguridad que ofrece, el cual es requisito para cada uno de los *brokers* que operan en el mercado, y por las cualidades que lo hacen la fuente de inversión más rentable por el gran volumen de transacciones que se realizan en un día, la extrema liquidez del mercado, la posibilidad de operar las 24 horas excepto los fines de semana, y los constantes cambios en los precios que se deben a una gran variedad de factores.

Es un mercado lleno de particularidades, las mismas que para el inversionista son la alerta de un mundo que se mantiene a la espera de ser tomado, como por ejemplo:

- La accesibilidad: No pide mayor requisito que un ordenador y conexión a internet.
- Abierto las 24 horas: Es un mercado que está abierto las 24 horas del día de lunes a viernes, de tal forma que se puede invertir en cualquier momento que nazca una noticia financiera y aprovechar los medios fundamentalistas del mercado.
- Reducción de enfoque: A diferencia de la toma de decisiones para realizar inversiones en la bolsa de valores en las que hay cientos de acciones para poder elegir, en el mercado de intercambio de divisas reducimos las opciones a seis divisas principales, tres índices bursátiles principales y la cotización del oro.
- Liquidez: Como lo habíamos mencionado líneas arriba, es un mercado que mueve cinco trillones de dólares estadounidenses por día, lo que lo convierte sin duda alguna en el mercado más líquido del sistema.
- No manipulable: Su gran tamaño lo hace imposible de manipular o acaparar, incluso ni los bancos tienen la fuerza suficiente para poder decidir la dirección del mercado, lo que permite que los pequeños inversores apliquen sus conocimientos y puedan realizar sus operaciones basados en el estudio y análisis previos.

Quizá, la bondad más grande de este mercado, es que permite empezar a invertir con capitales relativamente bajos, ya que admite realizar las operaciones con

pequeñas partes del capital que se pueden convertir en miles, gracias al sistema del apalancamiento. Operar con operaciones apalancadas permite abrir posiciones de decenas de miles de dólares mientras se invierten cantidades pequeñas de nuestro capital invertido.

Lo que también lo hace único, es que cualquier momento del precio es factible para realizar las operaciones, sin importar si la divisa, o el bien sobre el cual estamos realizando la posición de compra o venta, se encuentra con su precio al alza o a la baja; siempre hay una oportunidad, a diferencia de las operaciones en la bolsa de valores en las que su especulación se basa en que el precio de sus acciones están al alza.

A diferencia de las inversiones en acciones, el intercambio de divisas ofrece muchas ventajas, las cuales detallaremos en el siguiente cuadro explicativo.

Tabla 1 Ventajas del Forex vs. Acciones

| Ventajas | Forex | Acciones |
|------------------------------|--------------|-----------------|
| Negociación 24 horas | SI | NO |
| Sin comisión o mínima | SI | NO |
| Ejecución inmediata | SI | NO |
| Sin intermediarios | SI | NO |
| Sin manipulación | SI | NO |

Fuente: www.babypips.com
 Elaborado por: Daniel Tapia A.

La finalidad de la creación de una empresa consultora financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles no sólo es ofrecer asesoría a

personas que ya están invirtiendo en intercambio de divisas con *brokers* ajenos a los nuestros, sino también crear fuentes de empleo dentro de la empresa, capacitar a estudiantes universitarios y fomentar una cultura financiera que ha tenido gran acogida en países desarrollados y que últimamente ha conquistado países de Sudamérica como Chile, Brasil, Perú y Colombia (Tapia, 2014) .

APROVECHANDO LOS CAMBIOS DEL PRECIO

Al invertir en intercambio de divisas y las demás opciones que ofrecemos como el oro y los índices bursátiles, nos estamos adentrando en un mundo muy interesante, ya que los pequeños movimientos del precio pueden hacernos acreedores de grandes ganancias al igual que cuantiosas pérdidas, las cuales son fruto de la falta de preparación y guía adecuada. A continuación demostraremos cómo es posible sacarle provecho al mercado y a sus cambios de precio.

Empecemos conociendo las divisas más negociadas en el mercado, así como los índices bursátiles con mayor movimiento en el día a día del *trader*, sin dejar de lado a la materia prima más volátil que con la capacidad y conocimientos adecuados es la más rentable, el oro.

¿Qué entendemos por divisa? Divisa es la moneda perteneciente a otro país o soberanía económica distinta a la nuestra. Las divisas oscilan su precio de manera constante debido a diversas variables económicas como el Producto Interno Bruto, la inflación, Poder de Compra, y hasta el índice de desempleo. Entre las divisas más fuertes tenemos las siguientes:

Tabla 2 Principales Divisas

| Divisa | País / Zona | Nombre | Alias |
|---------------|--------------------|---------------|--------------|
| USD | Estados Unidos | Dólar | Buck |
| EUR | Zona Euro | Euro | Fiber |
| JPY | Japón | Yen | Yen |
| GBP | Gran Bretaña | Libra | Cable |
| CHF | Suiza | Franco | Swissy |
| CAD | Canadá | Dólar | Loonie |
| AUD | Australia | Dólar | Aussie |

Fuente: www.babypips.com
 Elaborado por: Daniel Tapia A.

Ahora bien, toda operación se realiza en pares, lo que conlleva a la compra paralela de una divisa y la venta de otra. Nosotros nos manejaremos con los pares negociados más fuertes, que son los siguientes:

Tabla 3 Pares de Mayor Negociación

| Pares de mayor negociación | |
|-----------------------------------|---------|
| EUR/USD | GBP/USD |
| AUS/USD | USD/CHF |
| USD/JPY | AUX/USD |

Fuente: www.babypips.com
 Elaborado por: Daniel Tapia A.

Como indicamos en la Tabla 3, son los pares más fuertes debido a su liquidez, al volumen de negociación en los mercados internacionales, a la influencia de las noticias macro económicas en su precio, y a su aceptación en los distintos países del mundo. Siendo así el para euro/dólar el más negociado, seguido por el par dólar/yen, y libra esterlina/dólar.

También tenemos los índices bursátiles, que no son más que un registro estadístico reducido a un solo número, en el que se refleja las variaciones del valor promedio de las acciones de las empresas que lo componen; estas empresas que componen un índice bursátil tienen características comunes, ya sea que pertenezcan a una misma bolsa de valores o que pertenezcan a un mismo sector industrial. Entre los más destacados tenemos los siguientes:

Tabla 4 Principales Índices Bursátiles

| NOMBRE | PAÍS | CARACTERÍSTICAS | EMPRESAS |
|-------------------|----------------|---|--|
| DOW JONES | Estados Unidos | Es el índice bursátil de referencia de la bolsa de valores de Nueva York. Este índice refleja la evolución de las 30 empresas industriales con mayor capitalización bursátil que cotizan en este mercado. | 3M Apple Chevron Coca Cola General Electric Mc Donalds Microsoft Nike Visa |
| NASDAQ 100 | Estados Unidos | Refleja la evolución de las 100 empresas con mayor capitalización bursátil que cotizan en el mercado electrónico del NASDAQ. No incluye valores financieros como las compañías de inversión. | Amazon Apple Ebay Yahoo Facebook Google Netflix |

| | | | |
|-------------------|-------|--|---|
| NIKKEI 225 | Japón | Es el principal índice bursátil de referencia de la evolución del mercado japonés. Es un índice ponderado por precio, formado por las 225 empresas con mayor liquidez que cotizan en la Bolsa de Valores de Tokio. | Toyota Toshiba Suzuki Sony Pioneer Nissan Bridgestone |
|-------------------|-------|--|---|

Fuente: www.babypips.com
Elaborado por: Daniel Tapia A.

Y por último el oro (XAU), la materia prima que fortalece a nuestra cadena de valor y nos permite ir más allá de las operaciones habituales, un elemento destinado para los *traders* con experiencia y conocimientos destacados dentro del mercado. Una de las ventajas de operar con oro es que en épocas donde la economía se mantiene en incertidumbre, hace que los demás mercados pasen por situaciones de inestabilidad, lo que produce una aversión al riesgo por parte de los inversores y los conduce a utilizar el oro como un refugio bastante confiable para su dinero.

El precio del oro es medido por su peso, es decir que la cotización XAU/USD muestra cuánto cuesta una onza de oro en dólares estadounidenses; por ejemplo, si XAU/USD está a \$1,113.00, quiere decir que una onza oro se está negociando en \$1,113.00. Las operaciones con oro manejan un horario especial, lo detallamos a continuación.

Tabla 5 Horarios XAU/USD

| Símbolo | Nombre | Apertura (GMT+2) | Cierre (GMT+2) | Break (GMT+2) |
|----------------|--------|---------------------|-------------------|------------------|
| XAU/USD | Oro | Lunes 01:00 | Viernes 23:00 | 00:00-01:00 |

Fuente: www.babypips.com
Elaborado por: Daniel Tapia A.

Al momento de realizar la compra o venta de cualquiera de estos pares, cada uno tiene su propio precio de compra y venta; por ejemplo para el par EUR/USD el precio de venta es \$1.11549 por cada euro, y el precio de compra es de \$1.11575.

Ilustración 2 Precio compra/venta EUR/USD



Fuente: Plataforma Metatrader
Elaborado por: Daniel Tapia A.

Es de esa pequeña diferencia entre el precio de compra y venta donde nace nuestra oportunidad para obtener beneficios. Las cotizaciones son volátiles y cambian cada segundo, la forma de empezar a obtener resultados positivos y constantes en el mercado es mediante la compra de un par y posteriormente venderlo a un precio mayor, cuando la tendencia del mercado sea alcista o *bullish*; o en su defecto podemos aprovechar también la tendencia bajista o *bearish* al vender el par y posteriormente comprarlo a un precio menor.

A medida que nuestras posiciones sean rentables y sostenidas, aumentaremos el balance de nuestra cuenta en la plataforma con la que operemos, en la cual

nuestras ganancias se harán efectivas de manera inmediata y disponible para su retiro, la cantidad y momento que se desee.

OPERANDO CON LA TENDENCIA COMO AMIGA

El éxito de operar en estos mercados con cualquiera de las opciones, ya sean divisas, oro o índices bursátiles, radica en trabajar en la misma dirección en la que va la tendencia. Explicándolo con un ejemplo gráfico, imaginémos que el mercado en el que operamos es un océano, en el cual existen grandes tiburones que son los inversores con fuertes cantidades de capital, y también estamos nosotros, que por nuestro pequeño capital no somos más que peces pequeños moviéndose en cardumen, y para poder sobrevivir dentro de ese inmenso océano lleno de compras y ventas, es necesario que sigamos la corriente de los grandes tiburones; caso contrario iremos contra la corriente y podríamos ser devorados de forma fácil por los tiburones.

El análisis de la tendencia se basa en hechos que sucedieron en el pasado, teniendo en consideración que la tendencia es cíclica, siendo ésta su principal cualidad. Aunque identificar en qué momento un par se encuentra en tendencia o no, desarrollar esta habilidad incrementará de manera considerable nuestros beneficios en el mercado de intercambio de divisas.

Podemos identificar la tendencia mediante los distintos patrones que forman el gráfico del precio; estos dirán en qué dirección se está moviendo el precio del par que nos interese en ese momento. Cuando una tendencia es alcista o *bullish*, los cambios del precio forman picos y bases más altos que el anterior inmediato.

Veamos un ejemplo de tendencia alcista en el par EUR/USD, en el cual el gráfico sugiere al inversor que debe comprar el par EUR/USD, mantener la posición, y vender el par cuando el precio baje

Ilustración 3 Tendencia Alcista



Fuente: Plataforma Metatrader
Elaborado por: Daniel Tapia A.

Del mismo modo, cuando una tendencia es bajista o *bearish*, los cambios del precio forman picos y bases más bajos que el anterior inmediato. Veamos un ejemplo de tendencia bajista en el par EUR/USD, en el cual el gráfico sugiere al inversor que debe vender el par EUR/USD, mantener la posición, y comprar el par cuando el precio baje.

Ilustración 4 Tendencia Bajista



Fuente: Plataforma Metatrader
Elaborado por: Daniel Tapia A.

Cabe indicar que por momentos, o incluso días, no se presenta una tendencia definida, no existen patrones que nos den la pauta de la dirección del precio, lo cual es normal en estos mercados. Veamos un ejemplo de la volatilidad del precio en el par EUR/USD.

Ilustración 5 Tendencia Volátil



Fuente: Plataforma Metatrader
Elaborado por: Daniel Tapia A

En estos casos, cuando no encontramos una tendencia definida dado que el indicador del patrón no es cien por ciento confiable para invertir y no se tiene la experiencia suficiente, lo más recomendable es no operar. Sin embargo, el mercado del intercambio de divisas nos brinda tantas oportunidades, que con los conocimientos necesarios y las herramientas adecuadas, podemos realizar operaciones dentro de estos rangos volátiles del precio, para lo cual es necesario tener un par de pies ágiles siempre listos para entrar y salir en el momento preciso. Sin duda, el operar en estos rangos puede ser algo desordenado e imprevisible, por lo que es recomendable detectar una tendencia en la que creemos se puede invertir, siempre basados en los análisis previos, monitorear la operación, y cerrar la misma cuando creamos que la tendencia se haya desvanecido o invertido.

EL APALANCAMIENTO EN LAS OPERACIONES

Para empezar con las operaciones, es importante tener claro lo que es apalancamiento, cómo funciona y cómo sacarle el máximo provecho. El apalancamiento es el término usado para referirse a la relación entre la cantidad invertida con el valor real de la operación o transacción.

De este modo tenemos la existencia de *brókers* que ofrecen a los clientes la posibilidad de invertir sobre capital prestado, lo que hace que los inversores no inviertan decenas de miles de dólares por cada operación que realicen con cualquier par. Actualmente, hay en el mercado *brókers* que ofrecen apalancamientos que van desde 100:1 hasta 500:1, es decir, que por cada USD1.00 que invertimos en la operación, el *bróker* invierte USD100.00 por nosotros, lo que da como resultado que si realizamos una inversión de USD500.00, en realidad ingresamos al mercado a operar con USD50.000,00.

Sin embargo, hay que recordar que a mayor oportunidad, mayor es el riesgo, y este concepto no se aleja del sistema de apalancamiento ofrecido por los *brokers*, ya que si operamos con un apalancamiento de 400:1 podemos obtener un beneficio mayor y más rápido que con un apalancamiento de 100:1; pero también abarca un mayor riesgo de pérdida en la inversión. Para poner de ejemplo, si operamos con un apalancamiento de 100:1, el precio deberá moverse cien pips o puntos en contra para que perdamos toda la posición. Por otra parte, si operamos con apalancamiento de 400:1, solo bastará un movimiento de 25 pips o puntos en contra para que perdamos toda la posición. Entiéndase por pips a la oscilación mínima que puede sufrir una divisa

LAS MEJORES SESIONES Y HORARIOS

El mercado de intercambio de divisas se compone de diferentes sesiones alrededor del mundo, cubriendo así su disponibilidad las 24 horas del día, excepto los fines de semana; a pesar de ello, no todas las horas son igualmente buenas para operar. Mientras más mercados estén activos al mismo tiempo, y más negociaciones se procesen, tendremos mayores oportunidades de maximizar nuestros beneficios, y por supuesto minimizar las pérdidas.

Existen cuatro sesiones importantes en el mundo, Sídney, Tokio, Nueva York y Londres.

Ilustración 6 GMT - Global Market Time

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | | | | | | | |
|---|---|--------|---|---|---|---|--------|---|----|----|----------|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--|--|--|--|--|--|--|
| | | | | | | | London | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | New York | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Sydney | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | Tokyo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Fuente: www.babypips.com
Elaborado por: Daniel Tapia A.

Como se puede apreciar en el gráfico 6, la sesión del mercado de Londres es la más activa de las cuatro ya que su inicio se cruza con el cierre de Tokio, y sus últimas cuatro horas se cruzan con las cuatro horas de inicio de la sesión de Nueva York. Es por ello que las mejores horas para operar son de 08:00 a 09:00 (GMT) y de 13:00 a 16:00 (GMT)

2.2.2.MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

2.2.2.1. Introducción al Foreign Exchange

-Qué es, Cómo funciona, Regulaciones Internacionales

2.2.2.2. El Análisis del Mercado y su importancia en las operaciones

-Análisis fundamental: Indicadores macroeconómicos.

-Análisis técnico: Herramientas y estudios de gráficos.

2.2.2.3. La Psicología del Trading.

-La disciplina del inversor.

2.2.2.4. Instrumentos del Mercado Intercambio de divisas

-Opciones al contado y a plazo

-*Foreign Exchange Options*

-*Foreign Exchange Futures*

-*Nondeliverable Forwards*

-*Foreign Exchange Swaps*

2.2.3.MARCO CONCEPTUAL

• **Divisa:** Es la moneda que maneja un país para realizar transacciones en comercio internacional.

• **Spread:** Costo de cada operación que el *trader* realice en el mercado por medio de su *broker*. Es la diferencia entre el precio *Ask* y *Bid*.

• **Trader:** Es la persona que negocia o comercia en los mercados internacionales.

- **Broker:** Es la empresa legalmente constituida que ofrece los servicios de plataforma y soporte mediante la cual se opera en los mercados internacionales. Sus ingresos los obtiene del spread.
- **Precio Ask:** Es el precio al que el *trader* está dispuesto a comprar los instrumentos financieros, ya sean divisas, acciones, *commodities* o CFD's
- **Precio Bid:** Es el precio al que el *trader* está dispuesto a vender los instrumentos financieros, ya sean divisas, acciones, *commodities* o CFD's
- **Plataforma:** Sistema operativo en el cual se realizan las entradas y salidas del mercado internacional.
- **Bull:** Posición en la que se espera el alza en los precios.
- **Bear:** Posición en la que se espera la baja en los precios.
- **CFD:** (*Contract For Difference*) Contrato por diferencia, es un instrumento derivado cuya liquidación se realiza exclusivamente por diferencias, no interviene la entrega física del activo subyacente.
- **Divisa Base:** Primera divisa en un par dado.
- **Margin Call:** Demanda de fondos adicionales para cubrir posiciones abiertas durante el día.
- **OTC Market:** (*Over The Counter Market*) Mercado paralelo no organizado, donde se realizan transacciones de instrumentos financieros a través de internet, y no en un patio de operaciones.
- **Pip:** Oscilación mínima que puede sufrir una divisa.

2.2.4.MARCO LEGAL

- Ley de Superintendencia de Compañías y Valores
- Ley de Superintendencia de Bancos y Seguros
- Ley Orgánica de Régimen Tributario

CAPITULO III

3. METODOLOGÍA

Este proyecto se realizará bajo el tipo de investigación exploratoria-explicativa, ya que tiene pocos antecedentes en cuanto al modelo teórico y mucho menos al modelo práctico. Se busca recopilar la mejor y mayor cantidad de información debida a la ausencia de antecedentes en este campo, dar respuestas a las causas de este evento social explicando por qué ocurre y así aportar para futuras investigaciones de otros autores.

3.1.MARCO METODOLÓGICO

De acuerdo a Carlos Sabino, “En cuanto a los elementos que es necesario operacionalizar pueden dividirse en dos grandes campos que requieren un tratamiento diferenciado por su propia naturaleza: el universo y las variables” (Sabino, 1992)

3.1.1.TIPO DE INVESTIGACIÓN

Este proyecto se realizará bajo el tipo de investigación exploratoria-explicativa, ya que tiene pocos antecedentes en cuanto al modelo teórico y mucho menos al modelo práctico. Se busca recopilar la mejor y mayor cantidad de información debida a la ausencia de antecedentes en este campo, dar respuestas a las causas de este evento social explicando por qué ocurre y así aportar para futuras investigaciones de otros autores.

3.1.2.ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN

Esta investigación tiene un enfoque cualitativo, ya que la base del estudio se encuentra en los datos que serán recopilados durante el transcurso, con el afán de comprobar la hipótesis expuesta en puntos posteriores.

3.2.HIPÓTESIS

3.2.1.HIPÓTESIS GENERAL

La hipótesis en diseños cuantitativos es la presunta respuesta a la interrogante planteada, establece la relación precisa entre dos variables: una que explica y otra que es explicada. En diseños cualitativos se plantean anticipaciones hipotéticas y son más generales, sin grados de exactitud. Para esta investigación hemos realizado hipótesis cualitativas, ya que la anticipación planteada no cuenta con un grado de exactitud cierto.

La creación de una microempresa de consultoría financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil que asesore y capacite a los inversionistas, les permitirá generar rentabilidad sobre su inversión con riesgo moderado y controlado.

3.3.DELIMITACIÓN O ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

La delimitación de la investigación nos indica los factores o circunstancias que en cierto punto pueden ser un obstáculo en nuestro proceso de investigación, ya sean factores o circunstancias tanto externas como internas. En este estudio hemos identificado un factor que puede delimitar nuestra investigación

- El desprovisto estado de conocimiento de la población guayaquileña sobre las inversiones en intercambio de divisas, marca la principal delimitación de la investigación, ya que la aversión al riesgo se vuelve mayor al ser un tema poco socializado en los colegios, universidades, trabajos y hogares. De la misma manera, el alcance de la investigación define el marco dentro del cual se realizará nuestra investigación. En este estudio hemos determinado dos puntos de alcance de la investigación
- La investigación se encuentra limitada a la ciudad de Guayaquil en la provincia de Guayas, con la finalidad de tener mayor control sobre los resultados de los estudios.
- Este estudio se enfoca en los estratos sociales de clase media-alta, pues son quienes tienen mayores recursos para realizar inversiones, y afrontar el riesgo que estas conllevan.
- Adicionalmente, cabe indicar que también trabajaremos con la creación de productos financieros dentro del mercado bursátil para las poblaciones de escasos recursos, siendo parte de la inclusión y desarrollo de la economía popular y solidaria.

3.4. INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La investigación de mercado es el arte que nos permitirá, por medio de las adecuadas técnicas de investigación, extraer los datos necesarios que posterior al debido análisis será la fuente de información ineludible que nos ayudará a tomar la mejor decisión sobre que segmento del mercado es recomendable basar nuestro estudio de factibilidad para la creación de una microempresa de consultoría

financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil.

3.4.1.SEGMENTACIÓN

La segmentación del mercado es el elemento determinante para el éxito de una empresa, ya que consiste en la capacidad de dividir el mercado total, o universo, hasta obtener grupos uniformes más pequeños, que compartan características y necesidades semejantes, basando la división de acuerdo a las variables que puedan influir en la aceptación de una microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil.

Para determinar el tamaño de la población a ser investigada, se segmentará a la población de Guayaquil de la siguiente manera; se tomará en cuenta para este estudio a las personas que conforman la Población Económicamente Activa dentro del estrato socioeconómico medio-alto, fundamentando el filtro en perfiles de entre 22 a 35 años debido a la capacidad económica para solventar la inversión en el curso que les otorgue las facilidades necesarias para ejecutar compras y ventas de divisas, oro e índices bursátiles, brindando de esta manera la oportunidad de realizar inversiones exitosas a corto plazo, crear fuentes de empleo y mejorar el ingreso de los inversionistas.

Tabla 6 Variables de la Segmentación

| Variables | Descripción |
|-------------------------------|---|
| Target Market | Población Económicamente Activa dentro del estrato social medio-alto. |
| Edad | De 22 a 35 años |
| Sexo | Femenino 63.10% Masculino 36.90% |
| Estrato Socioeconómico | Medio-Alto |

Fuente: Dpto. de Matemáticas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral
Elaborado por: Daniel Tapia A.

3.4.2. TAMAÑO DEL UNIVERSO

Para conocer el espectro poblacional al que va dirigido este estudio, utilizamos los datos publicados por el Departamento de Matemáticas de la Facultad de Ciencias Naturales y Matemáticas de la Escuela Superior Politécnica del Litoral (Gaudencio, 2013), los mismos que fueron basados en los resultados del censo nacional del 2010. Utilizando la División por Sectores Municipales (M. I. Municipalidad de Guayaquil, 2015) publicada por la M.I. Municipalidad de Guayaquil, hemos distribuido a la población por cuadrantes, de los cuales seleccionamos a los principales sectores donde se concentra la mayor cantidad de la Población Económicamente Activa <<PEA>> dentro de un estrato socioeconómico medio-alto, tomando en cuenta que para este estudio definimos a la Población Económicamente Activa como el conjunto de personas de 12 años o más que tienen una ocupación, ya sea remunerada o no, dentro o fuera del hogar; que en el período de referencia han trabajado por lo menos una hora semanal, así como las personas que no trabajan debido a que están gozando de vacación, están enfermas o no laboran a causa de huelga o mal tiempo, y las personas que no trabajan pero buscan trabajo habiendo laborado antes (cesantes) o buscan un

empleo por primera vez (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2013). Por lo que el resultado de la distribución de acorde a la necesidad de nuestro estudio, es el siguiente:

Tabla 7 Características Demográficas y Educativas del Guayaquil Censal y del Guayaquil

| Cuadrante Sectorial | Ciudades | Población |
|----------------------------|--------------------------|-------------------|
| Noroeste | Ceibos | 28.629,00 |
| Noroeste | Urdesa | 28.060,00 |
| Noreste | Guayacanes | 16.485,00 |
| Noreste | Samanes | 12.525,00 |
| Noroeste | Kennedy | 12.445,00 |
| Noreste | Garzota | 6.921,00 |
| Noroeste | Alborada Oeste y Urdenor | 5.458,00 |
| Sureste | Centenario | 3.358,00 |
| Total | | 113.881,00 |

Fuente: M.I. Municipalidad de Guayaquil
Elaborado por: Daniel Tapia A

Una vez distribuidos los datos según los cuadrantes sectoriales y posteriormente a sus respectivas ciudades, determinamos que el tamaño del universo a investigar es de 113.881,00 personas comprendidas en la Población Económicamente Activa “PEA” dentro de un estrato socioeconómico medio-alto, los cuales se encuentran en el cuadrante sectorial noroeste en el que destacan las ciudades de Ceibos y Urdesa con un total de 56.689,00 habitantes, lo que representa el 50% del total del tamaño del universo a investigar. De igual forma, el cuadrante sectorial que cuenta con la menor cantidad de habitantes es el cuadrante sureste, con apenas 3.358,00 habitantes; cabe indicar que en el cuadrante sureste podemos encontrar a los clientes potenciales.

Tabla 8 Sectores a investigar y sus porcentajes

| Cuadrante Sectorial | Ciudadelas | Población | % |
|----------------------------|--------------------------|-------------------|-------------|
| Noroeste | Ceibos | 28.629,00 | 25% |
| Noroeste | Urdesa | 28.060,00 | 25% |
| Noreste | Guayacanes | 16.485,00 | 14% |
| Noreste | Samanes | 12.525,00 | 11% |
| Noroeste | Kennedy | 12.445,00 | 11% |
| Noreste | Garzota | 6.921,00 | 6% |
| Noroeste | Alborada Oeste y Urdenor | 5.458,00 | 5% |
| Sureste | Centenario | 3.358,00 | 3% |
| Total | | 113.881,00 | 100% |

Fuente: M.I. Municipalidad de Guayaquil

Elaborado por: Daniel Tapia A

3.4.3. TAMAÑO DE LA MUESTRA

En diseños cualitativos la muestra es un grupo de personas, eventos, sucesos, comunidades, etc. sobre la cual se recolectarán los datos, que necesariamente sean representativos de la población a la que se estudia. En diseños cuantitativos se menciona la unidad de análisis, tipo de muestra seleccionada, parámetro a estimar, error muestral admisible, varianza provisional y nivel de confianza para determinar tamaño muestral. Para este estudio se optó por un diseño cuantitativo de muestreo no aleatorio, pues la elección de los elementos quedará bajo nuestro criterio con la finalidad de que sean representativos para el estudio, ya que la calidad del estudio no se valorará ni *a priori* ni objetivamente. Completaremos el muestro utilizando el sistema de cuotas, que no es más que la realización de cierto número de encuestas en cada uno de los grupos en los que se ha dividido el universo. Por lo tanto, se utilizará la siguiente fórmula para determinar el tamaño de la muestra a ser encuestada:

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

Donde:

| | |
|----------|------------------------|
| z | Nivel de Confianza |
| N | Universo |
| p | Probabilidad a favor |
| q | Probabilidad en contra |
| e | Error de estimación |
| n | Tamaño de la muestra |

$$n = \frac{(1,96)^2(0,50)(0,50)(113.881)}{(0,05)^2(113.881) + (1,96)^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{(3.84)(0,50)(0,50)(113.881)}{0,0025 (113.881) + (3.84)(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{109.371,31}{285,66}$$

$$n = 383$$

Luego de haber obtenido un universo de 113.881,00 personas comprendida en la Población Económicamente Activa dentro de un estrato socioeconómico medio-alto, hemos realizado el cálculo de la muestra, dando como resultado un total de 383 habitantes; con cuyos datos procedemos con la distribución proporcional presentada en la siguiente tabla:

Tabla 9 Distribución de la muestra

| Cuadrante Sectorial | Ciudadelas | Población | % | Muestra |
|----------------------------|--------------------------|-------------------|-------------|----------------|
| Noroeste | Ceibos | 28.629,00 | 25% | 96 |
| Noroeste | Urdesa | 28.060,00 | 25% | 94 |
| Noreste | Guayacanes | 16.485,00 | 14% | 55 |
| Noreste | Samanes | 12.525,00 | 11% | 42 |
| Noroeste | Kennedy | 12.445,00 | 11% | 42 |
| Noreste | Garzota | 6.921,00 | 6% | 23 |
| Noroeste | Alborada Oeste y Urdenor | 5.458,00 | 5% | 18 |
| Sureste | Centenario | 3.358,00 | 3% | 11 |
| Total | | 113.881,00 | 100% | 383 |

Fuente: M.I. Municipalidad de Guayaquil

Elaborado por: Daniel Tapia A

Luego de realizar la distribución proporcional, determinamos que en la ciudadela Ceibos es donde se realizará la mayor cantidad de encuestas, con un total de 96 habitantes; mientras que en el sector del Centenario se realizarán 11 encuestas, siendo el sector con el menor número de encuestados.

3.4.4. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN

El presente proyecto se basará en el método de investigación deductivo, pues se iniciará el estudio con la observación de hechos de carácter general basados en la experiencia del autor con la finalidad de llegar a conclusiones particulares. Enfocándonos en el problema planteado, esto es, cómo incrementar en el Ecuador la participación en el mercado de intercambio de divisas la creación de una microempresa de consultoría financiera especializada en la compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil. Decidimos que la

mejor fuente de información para nuestra investigación es la fuente primaria, para lo cual realizaremos trabajo de campo en donde serán implementadas las encuestas y entrevistas a los habitantes de los sectores anteriormente seleccionados, dentro del número requerido por el tamaño de la muestra.

3.4.5.DEFINICIÓN DE VARIABLES

Las variables escogidas, de acuerdo a las necesidades de nuestra investigación son las siguientes:

- Número de sectores de la ciudad de Guayaquil, con su respectiva cantidad de habitantes que pertenezcan a la Población Económicamente Activa dentro del estrato socioeconómico medio-alto.
- Número de habitantes que tengan conocimiento sobre el mercado de intercambio de divisas por medio de talleres u otras empresas que ofrezcan un servicio semejante al propuesto por nosotros.
- Cantidad de habitantes que deseen recibir capacitación en modalidad presencial.
- Cantidad de habitantes que deseen recibir capacitación en modalidad presencial, en el sector norte de la ciudad de Guayaquil.
- Cantidad de habitantes que deseen recibir información acerca del intercambio de divisas a través de correo electrónico.

3.4.6. ELABORACIÓN DE CUESTIONARIO

El cuestionario será elaborado con preguntas cerradas, en las cuales la respuesta del encuestado se limitará a las alternativas ofrecidas por el encuestador. Presentamos el formato de la encuesta en el Anexo 1.

3.4.7. APLICACIÓN DEL CUESTIONARIO

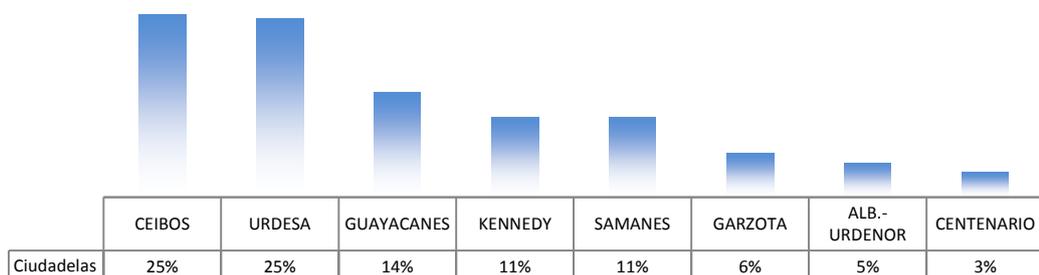
La encuesta fue aplicada entre los días 20 y 26 de julio del 2015 de acuerdo a los datos presentados en la tabla de distribución de la muestra; respetando la cantidad y ubicación de la misma, para de esta manera obtener datos fiables y así poder realizar el correspondiente análisis veraz.

3.4.8. PROCESAMIENTO DE DATOS

Una vez realizadas las encuestas, procedemos con la codificación y tabulación de los datos, para obtener los resultados que se presentan a continuación.

3.4.9. EXPLICACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS CUADROS DE SALIDA DE DATOS

Ilustración 7 Ciudades Investigadas

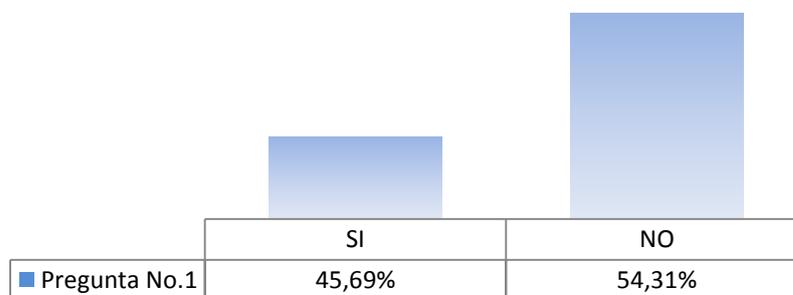


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

En el gráfico siete observamos las ciudadelas que fueron parte de esta investigación de mercado y de las cuales se obtuvo la siguiente información. La ciudadela de Ceibos junto con la ciudadela de Urdesa representa el 50% del total de la investigación, dividida en un 25% respectivamente, seguido de la ciudadela Guayacanes con el 14%, siendo la de menor peso porcentual la ciudadela del Centenario con el 3%

1. ¿Tiene usted conocimiento sobre del mercado de intercambio de divisas “FOREX”?

Ilustración 8 Encuesta Pregunta No.1

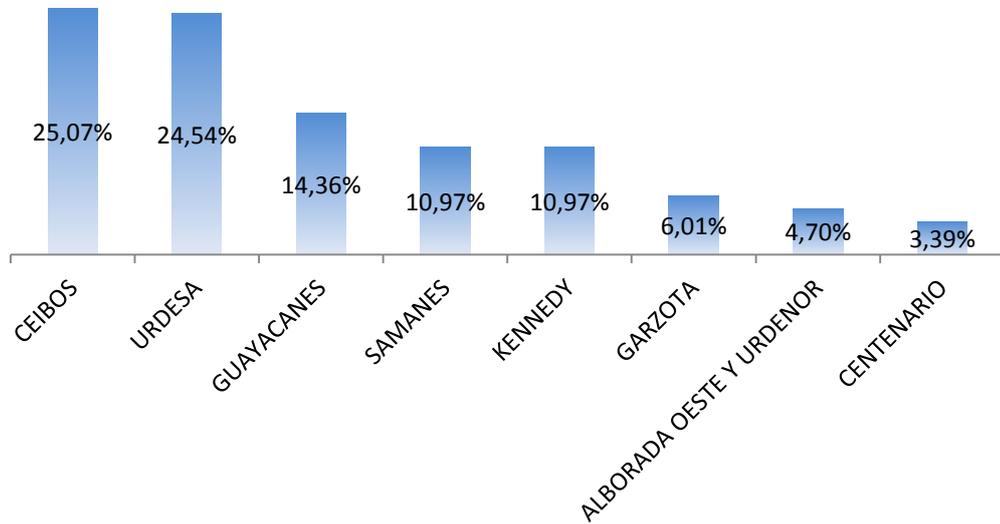


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

El 45,69% de los encuestados respondieron que sí tiene conocimiento o han escuchado sobre el mercado de intercambio de divisas *Forex*, mientras que el 54,31% de los encuestados no tienen conocimiento o no han escuchado sobre el intercambio de divisas.

La ciudadela con mayor cantidad de habitantes que tienen conocimiento o han escuchado sobre el mercado de intercambio de divisas es Ceibos con el 25.07% del total de los encuestados, seguida por la ciudadela Urdesa con 24.54% y Guayacanes con 14.36%. Y con menor peso porcentual la ciudadela Centenario con el 3.39%.

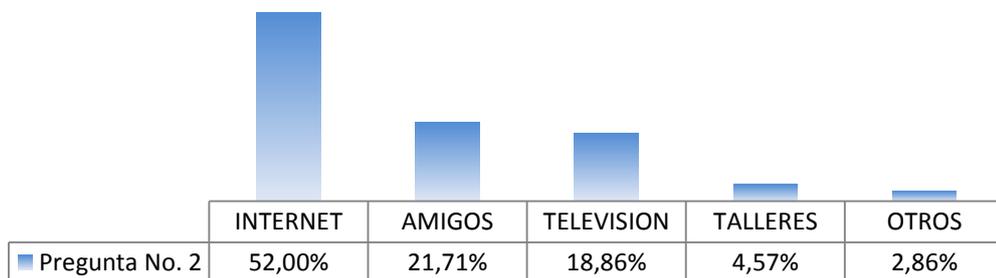
Ilustración 9 Ciudades que conocen de Forex



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

2. ¿A través de qué medio usted obtuvo conocimiento sobre el mercado de intercambio de divisas “FOREX”?

Ilustración 10 Encuesta Pregunta No. 2

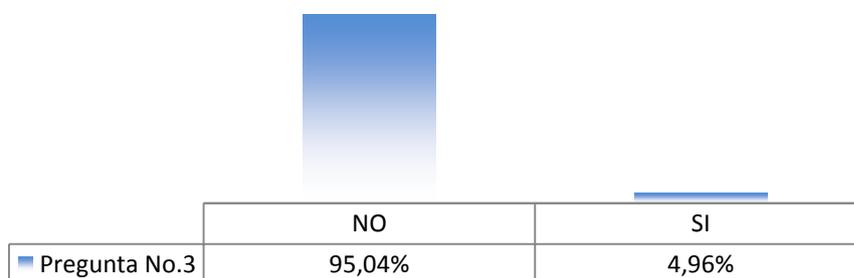


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

El 52% de los encuestados respondieron que tuvieron conocimiento sobre el mercado de intercambio de divisas *Forex* a través de Internet, seguido por el 21,71% que tuvieron conocimiento a través de la televisión; cabe indicar que los encuestados que escogieron este medio de información, hacían referencia a películas de bolsa de valores, teniendo una idea diferente a lo que en realidad es el intercambio de divisas y en el último lugar se encuentra la alternativa Otros con el 2,86%, en las que hacían referencia a medios de información alternativos como prensa y publicidad volante.

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

Ilustración 11 Encuesta Pregunta No. 3

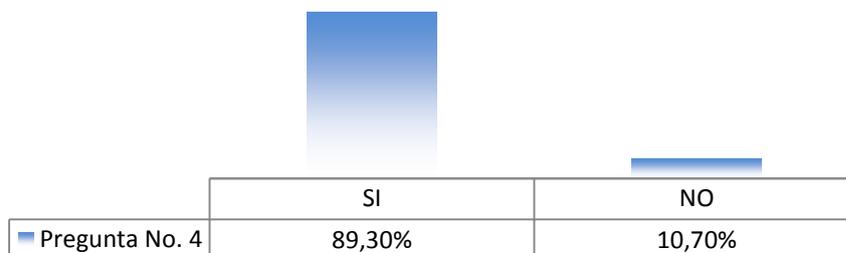


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

El 95,04% de los encuestados que sí tienen conocimiento o han escuchado sobre el intercambio de divisas, respondieron que no han recibido capacitación, mientras que el 4,96% respondieron que sí han recibido capacitación acerca del mercado de intercambio de divisas.

4. ¿Está usted interesado en recibir capacitación para ser operador en el mercado de intercambio de divisas a nivel internacional?

Ilustración 12 Encuesta Pregunta No. 4

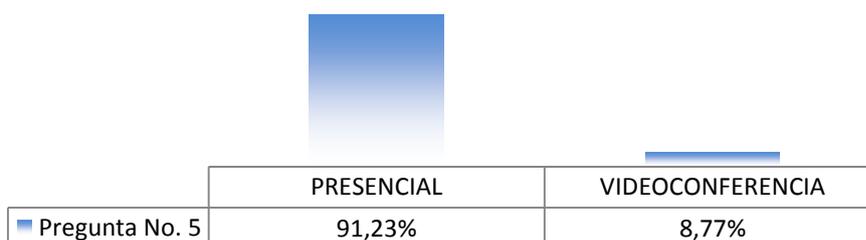


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

El 89,30% de los encuestados sí están interesados en recibir capacitación para ser operadores en el mercado de intercambio de divisas a nivel internacional; mientras que el 10,70% respondieron que no estaban interesados en recibir capacitación.

5. ¿Qué modalidad sería de su agrado para recibir la capacitación?

Ilustración 13 Encuesta Pregunta No. 5

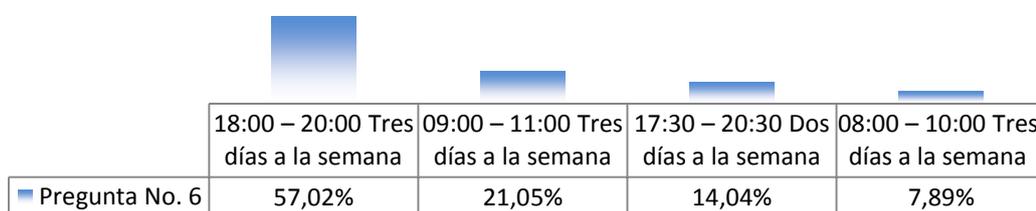


Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

El 91,23% de los encuestados que si están interesados en recibir la capacitación para ser operadores en el mercado Forex a nivel internacional optan por la recibir la capacitación en modalidad presencial; y el 8,77% mediante videoconferencia.

6. ¿Qué horario sería de su preferencia?

Ilustración 14 Encuesta Pregunta No. 6



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

El 57,20 % de los encuestados que sí están interesados en recibir la capacitación para ser operadores en el mercado Forex a nivel internacional, prefieren que las capacitaciones se realicen de 18:00-20:00 tres días a la semana; seguido por las personas que prefieren que las capacitaciones 09:00-11:00 tres día a la semana; siendo el horario de 08:00-10:00 tres días a la semana el de menor peso porcentual en la encuesta.

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir por recibir la capacitación?

Ilustración 15 Encuesta Pregunta No. 7



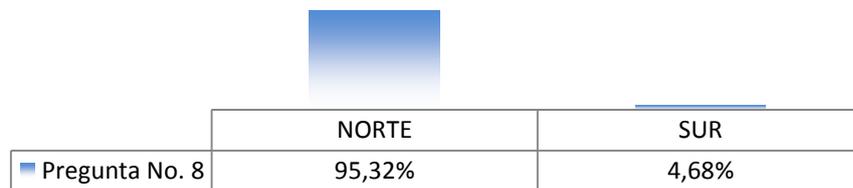
Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

El 57,02% de los encuestados que sí están interesados en recibir la capacitación para ser operadores en el mercado de intercambio de divisas a nivel internacional

están dispuestos a invertir entre de USD400 y USD600 por la capacitación; seguido por el 42,11% que está dispuesto a invertir entre USD600 y USD800 por la capacitación; y con el menor peso porcentual, el 0,88% está dispuesto a invertir entre USD800 y USD1.000.

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

Ilustración 16 Encuesta Pregunta No. 8



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

El 95,32% de los encuestados que sí están interesados en recibir la capacitación para ser operadores en el mercado de intercambio de divisas a nivel internacional prefieren que las capacitaciones se realicen en el norte de la ciudad de Guayaquil, mientras que el 4,68% de los encuestados prefieren que las capacitaciones se realicen en sur de la ciudad de Guayaquil.

9. ¿Por qué medio de comunicación le gustaría recibir mayor información sobre la capacitación y asesoría?

Ilustración 17 Encuesta Pregunta No. 9



Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

El 58,77% de los encuestados interesados en recibir la capacitación para ser operadores en el mercado Del intercambio de divisas a nivel internacional les gustaría recibir mayor información vía email; mientras que el 35,67% prefiere recibir información a través de *webinarios*. Cabe indicar que esta es una nueva estrategia que podemos implementar como cadena de innovación para acercarnos más a nuestros posibles clientes. Apenas el 0,88% prefiere recibir información por medio de folletos y medios impresos, cabe indicar que las personas que optaron por esta opción son personas que no están muy familiarizados con la internet.

3.4.10. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Luego de haber conseguido los resultados de la investigación de mercado realizada, podemos tener las siguientes conclusiones, las cuales son alentadoras para el proceso de este proyecto.

Del total de la muestra investigada, el 54,31% no tiene conocimiento sobre el mercado de intercambio de divisas, mucho menos de índices bursátiles o de compra y venta de oro en mercados internacionales mediante plataformas ofrecidas por *brokers* garantizados y enmarcados bajo las normas internacionales.

Tal como fue detallado en la delimitación de la investigación de mercado, las personas que iban a ser investigadas están comprendidas en el rango de los 25 a 35 años de edad, hablamos de personas que nacieron entre 1980 y 1990, los mismos que en la actualidad se encuentran familiarizados con la internet, películas e inclusive por sus trabajos se encuentran siempre informados de los panoramas internacionales y sus noticias. Es por ello que el 45,69% de los encuestados indicaron que sí tienen conocimiento o al menos han escuchado acerca del intercambio de divisas, el mismo que se mantiene dentro de los resultados esperados ya que la internet es un mar de información y publicidad, y la mayoría de los encuestados que indicaron que habían escuchado acerca del intercambio de divisas, hicieron referencia a correos electrónicos con información referente a algún *bróker*, o en su mayoría a publicidad de *brokers*.

El resultado de la pregunta número uno de la encuesta implementada para la investigación de mercado, nos revela que existe un espacio considerable en el cual podemos ajustar la demanda de nuestros servicios a este 54,31% que no conoce ni ha escuchado acerca de intercambio de divisas. En cuanto al 45,69% que sí ha escuchado o tiene conocimiento acerca de los mercados de divisas, se pueden ajustar a nuestra oferta de ampliar sus conocimientos, de optar por nuestras herramientas ofrecidas y mejorar sus oportunidades de desarrollo profesional e independencia económica.

Como es de conocimiento público, la internet es un medio de comunicación de bajo costo en relación al alcance que tiene, la misma publicidad puede ser vista en Ecuador, como en otro país de otro continente. Y esto es lo que se evidenció en la investigación de mercado. El 52% de las personas que sí tienen conocimiento o han escuchado acerca de intercambio de divisas, indicaron haberlo hecho por medio de internet, correos electrónicos y publicidad en línea, siendo ésta la mayor fuente de información de los encuestados. Algunos tienen conocimiento mediante amigos y conocidos, que ven en el intercambio de divisas una nueva oportunidad. La televisión también ha servido como canal de información para las personas, sin embargo no brinda la información certera, o en su defecto únicamente anticipan los riesgos de fraudes y estafas que han existido en este negocio a manos de gente extranjera sin escrúpulos.

Dentro de las personas que indicaron que tienen conocimiento o han escuchado acerca de intercambio de divisas, el 95,04% manifestó que no ha recibido capacitación acerca de intercambio de divisas, mucho menos sobre operaciones con índices bursátiles e oro; es decir que sólo recibieron la información pero no la profundizaron con gente especializada, siendo éste uno de nuestros mercados, del cual podemos captar su atención y darles la bienvenida a los sus similares internacionales. Mientras que del mismo grupo de personas que sí tienen conocimiento o han escuchado acerca de intercambio de divisas, el 4,96% indicó sí ha recibido capacitación acerca de intercambio de divisas, quienes revelaron que la capacitación fue impartida en sus clases universitarias.

El 89,30% del total de los encuestados están interesados en recibir capacitación para ser operadores de divisas en los mercados internacionales, lo cual es para nosotros una demanda aceptable y manejable.

Del 89,30% del total de los encuestados que están interesados en recibir la capacitación, el 91,23% desean que las capacitaciones se realicen de manera presencial, esto debido a que las clases pueden ser más interactivas y productivas para los alumnos. El 8,77% desea que la capacitación se realice por medio de video conferencia, debido a la comodidad que ofrece la tecnología, ya sea por distancias o complicaciones en los horarios.

Indistintamente si la capacitación se realiza de forma presencial o por medio de video conferencia, del 100% de los encuestados que están interesados en recibir la capacitación, el 57,20% prefieren que la capacitación sea impartida en horarios de 18:00 a 20:00 tres días a la semana, horario elegido por las personas que trabajan y en su mayoría salen de los mismos a partir de las 17:00. El segundo horario con mayor peso porcentual es el de 09:00 a 11:00 tres días a la semana, horario elegido por jóvenes que estudian en horarios nocturnos en las diferentes universidades y que también están interesados en ser operadores de divisas en los mercados internacionales.

4. ANÁLISIS ACTUAL DE LA DEMANDA

El intercambio de divisas y los mercados de esta categoría son de suma importancia y vitalidad en el día a día de cada una de las personas en el mundo, ya que es el eterno juego de la oferta y la demanda el que impone el precio de una moneda frente a otra. Es por ello que a nivel mundial, todos los días aumenta el interés de las personas por conocer más sobre el intercambio de divisas, el interés

en adquirir nuevos conocimientos y abrirse paso en este apasionado mundo de las divisas, índices y oro en los mercados internacionales.

Todo lo antes dicho se ve reflejado en el volumen de operaciones negociadas en un solo día, llegando a tal punto que todo el volumen de lo que se negocia en la bolsa de valores más grande e importante del mundo - la Bolsa de Nueva York - o *NYSE* por sus siglas en inglés, es igual a lo que se opera en un solo día en el mercado de intercambio de divisas.

Aparte de ser un mercado altamente regulado por instituciones de control a nivel mundial, el intercambio de divisas nos da una puerta de entrada, ya sea en mercados alcistas o bajistas. Siempre podremos abrir posiciones con cualquier par de divisas, a cualquier hora del día.

Es un mercado que no duerme, ya que al tener la cualidad de ser mundial, siempre encontraremos algún centro financiero abierto, tales como Londres, Frankfurt, Nueva York, Chicago, Tokio, Hong Kong y Sídney. Siempre encontraremos actividad y oportunidades de incrementar nuestra inversión en cualquier momento.

Dentro de nuestra experiencia personal como *International Trader* por más de cuatro años, operando tanto con divisas cómo con índices bursátiles y oro, podemos decir que este es un mercado de influencia positiva en la sociedad, ya que nos permite tener una fuente de ingresos adicionales, y puede ser nuestra única fuente de ingresos.

4.1.DEMANDA ACTUAL DEL SERVICIO

En base a la investigación de mercado realizada, podemos obtener los siguientes cálculos de la demanda actual del servicio.

Tabla 10 Demanda del Servicio

| Datos | Cantidad |
|--|-----------------|
| Universo | 113.881,00 |
| Muestra | 383,00 |
| % personas que no han recibido capacitación | 95,04% |
| % personas que desean la capacitación | 89,30% |
| % personas que desean la capacitación presencial | 91,22% |

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

Con los cálculos arriba realizados, podemos interpretar que del total del universo de 113.881 personas, se obtuvo una muestra de 383 personas distribuidas en las diferentes ciudadelas en las que se realizó la investigación de mercado, en la misma que el 95,04% indicaron no haber recibido capacitación acerca de intercambio de divisas, de los cuales el 89,30% si desean recibir la capacitación, y de este último porcentaje, el 91,22% de las personas están interesadas en recibir capacitación de manera presencial; lo que nos da un total de 103.882 personas en la ciudad de Guayaquil, dispuestas a recibir la capacitación para ser operadores de divisas en mercados internacionales.

4.1.1.FACTORES QUE AFECTAN A LA DEMANDA

Uno de los principales factores que afectan a la demanda es el Impuesto a la Salida de Divisas, que según Decreto Ejecutivo 1058 en su última modificación del 23 de enero del 2013, Suplemento del Registro Oficial 493 de 5 de mayo de

2015, establece lo siguiente: que el hecho generador de este impuesto lo constituye la transferencia, envío o traslado de divisas que se efectúen al exterior, sea en efectivo o a través del giro de cheques, transferencias, retiros o pagos de cualquier naturaleza, inclusive compensaciones internacionales, sea que dicha operación se realice o no con la intervención de las instituciones que integran el sistema financiero, por el cual se debe contribuir el 5% del valor del capital a transferir.

4.1.2. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

De acuerdo a la información de Población y Tasas de Crecimiento Intercensal del 2010, publicada por el (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2012), obtenemos que la tasa de crecimiento poblacional para la ciudad de Guayaquil es 1,54%, lo que nos permite realiza la siguiente proyección.

Tabla 11 Proyección de la Demanda

| Periodo | No. De Personas que desean la capacitación | Tasa de Crecimiento Anual | Aumento de la Demanda | Demanda Proyectada |
|---------|--|---------------------------|-----------------------|--------------------|
| 2015 | 103.882 | | | 103.882 |
| 2016 | 105.482 | 1,54% | 1.624 | 107.106 |
| 2017 | 107.106 | 1,54% | 1.649 | 108.756 |
| 2018 | 108.756 | 1,54% | 1.675 | 110.430 |
| 2019 | 110.430 | 1,54% | 1.701 | 112.131 |
| 2020 | 112.131 | 1,54% | 1.727 | 113.858 |

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

Con estos datos podemos estimar que para el año 2020, la cantidad de personas interesadas en recibir la capacitación aumentaría de 103.882 a 113.858, significando un incremento de 9.976 personas en 5 años.

4.2. ANÁLISIS DE LA OFERTA.

En la actualidad no existen empresas en la ciudad de Guayaquil que se dediquen a impartir capacitaciones acerca de operaciones con divisas, índices bursátiles y oro; sin embargo, durante la investigación de mercado realizada, algunas personas indicaron que sí habían recibido capacitación. No se trata más que de empresas que buscan abrir sus operaciones en la ciudad como captadoras de dinero, lo que de por sí llena de duda y desconfianza a las personas que asisten a esas charlas. A continuación analizaremos la oferta en base a los resultados obtenidos de la investigación de mercado.

Tabla 12 Análisis de la Oferta

| Datos | Valor |
|--|--------------|
| Universo | 113.881,00 |
| Muestra | 383,00 |
| % personas que han recibido capacitación | 4,96% |
| % personas que han recibido capacitación y desean capacitación de forma presencial | 47,37% |

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

Con los cálculos arriba realizados, podemos interpretar que del total del universo de 113.881 personas, se obtuvo una muestra de 383 personas distribuidas en las diferentes ciudadelas en las que se realizó la investigación de mercado, en la misma que el 4,96% indicaron haber recibido capacitación acerca de intercambio de divisas, de los cuales el 47,37% sí desean recibir la capacitación de forma presencial, lo que nos da un total de 2.676 personas.

4.2.1. PROYECCIÓN DE LA OFERTA

Para realizar la proyección de la oferta, estimamos un aumento anual del 5% partiendo desde el 3%. Para el cálculo tomamos en consideración a las 2.676 personas que sí han recibido capacitación y están interesadas en la capacitación ofrecida por nosotros. A continuación el resultado.

Tabla 13 Proyección de la Oferta

| Periodo | No. De Personas que han recibido capacitación | Tasa de Crecimiento Anual | Aumento de la Demanda | Oferta Proyectada |
|---------|---|---------------------------|-----------------------|-------------------|
| 2015 | 2.676 | 0,00% | - | 2.676 |
| 2016 | 2.676 | 3,00% | 80 | 2.756 |
| 2017 | 2.756 | 8,00% | 221 | 2.977 |
| 2018 | 2.977 | 13,00% | 387 | 3.364 |
| 2019 | 3.364 | 18,00% | 605 | 3.969 |
| 2020 | 3.969 | 23,00% | 913 | 4.882 |

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

Tenemos así que para el 2016 la cantidad de personas que recibirán capacitación para ser operadores de divisas en mercados internacionales por otras entidades, sería de 2.756 personas.

4.3. COMERCIALIZACIÓN

4.3.1. ESTRATEGIA DE PRECIO

Para la estrategia de precio vamos a considerar los resultados obtenidos en la investigación, de la cual podemos interpretar que el 57,02% de los encuestados estarían dispuestos a invertir entre USD400 y USD600 dólares, por lo que consideramos que podemos tener como precio de iniciación USD500 dólares,

siendo este un precio bastante asequible de acuerdo a la economía por la que atraviesa el país.

En la actualidad existe la oferta de cursos de liderazgo con duración de 40 horas y tienen un costo que oscila entre los USD800 y USD1.000 dólares. En nuestra trayectoria en el mundo del intercambio de divisas y los mercados internacionales, hemos tenido la oportunidad de asistir a varias charlas y talleres del ámbito, en los que ofrecen capacitación y asesoría por un precio entre USD1.500 y USD3.000. Para las personas que sabemos que el precio más bien es una inversión y que con la capacitación suficiente lo podemos recuperar en menos de un semestre. Sin embargo, es el temor a lo desconocido que junto al alto costo de la capacitación, lo que hace que las personas desistan y prefieran seguir ignorando las inmensas oportunidades que nos brinda el intercambio de divisas y los demás productos dentro de los mercados financieros internacionales.

4.3.2. ESTRATEGIA DE LA PROMOCIÓN

La estrategia de la promoción será pensada de acuerdo a los resultados de la investigación de mercado, de la que podemos obtener el siguiente resultado. El 58,77% (Ilustración 17 Encuesta Pregunta No. 9) de los encuestados indicaron que les gustaría recibir mayor información directamente a sus correos electrónicos. Considerando que este es un medio masivo y que no necesita de mayor personalización y bajo en costos, lo consideramos como uno de los mejores medios para promocionar lo planteado en este proyecto.

Adicionalmente, el 35,67% de los encuestados se vieron interesados en los *webinars*, una herramienta que con la que podemos innovar realizando conferencias *web* masivas en las que podemos dar detalles de la capacitación,

explicar con más detalles lo que es el intercambio de divisas, contestar preguntas de las personas dentro del *webinar*. En sí, es una herramienta que permitirá que haya mayor acercamiento entre la empresa y los interesados en la capacitación para ser operadores de divisas en los mercados financieros internacionales.

4.3.3. ESTRATEGIA DE SERVICIO

La capacitación para ser operadores de divisas en los mercados financieros internacionales, será impartida en horarios de acuerdo a los resultados obtenidos en la investigación de mercado, para lo cual hemos considerado realizar las capacitaciones en los siguientes horarios.

- De 09:00 a 11:00 lunes, miércoles y viernes
- De 18:00 a 20:00 lunes, miércoles y viernes.
- De 16:00 a 20:00 martes y jueves.

No se ofrecen horarios de capacitación los fines de semana debido a que el mercado se encuentra cerrado.

Al implementar las capacitaciones en varios horarios, se nos hace más viable capacitar a una mayor cantidad de personas distribuidas en un salón con capacidad para diez personas, pudiendo reducir el índice de la demanda insatisfecha en un menor tiempo.

En este lugar, los alumnos aprenderán a utilizar la plataforma que será nuestra herramienta de trabajo, la misma que será descargada desde la página del *bróker* con el cual hemos venido operando durante los últimos dos años, *Iron FX*. Es el

galardonado Líder en *Trading Online*. Con 15 plataformas para negociar más de 200 instrumentos financieros en intercambio de divisas, metales, acciones y futuros, *IronFX* da servicio a clientes minoristas e institucionales en más de 180 países de Europa, Asia, Oriente Medio, África y América Latina. Con más de 20 oficinas en todo el mundo, dando soporte en más de 45 idiomas diferentes, los clientes de *IronFX* pueden beneficiarse de una cobertura de 24 horas entregada por uno de los mayores y más preparados equipos de atención al cliente en todo el mundo (Iron FX, 2015).

4.3.4. ESTRATEGIA DE PLAZA

Según los datos obtenidos en la investigación de mercado, tenemos que 95,32% de los encuestados desean que la capacitación sea impartida en el sector norte de la ciudad de Guayaquil. Esto nos permite tomar la decisión de que nuestra micro empresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles deba ser ubicada en un lugar en el cual nuestros alumnos tengan acceso a transporte público y autos particulares.

Adicional, debemos tener en consideración que el lugar debe ser amplio para poder distribuir sin complicaciones las áreas administrativas, gerencia, sala de espera, cafetería y el centro de capacitación. El centro de capacitación estará compuesto de diez computadoras.

5. ESTUDIO TÉCNICO

En el estudio técnico analizaremos todo lo que comprende con la funcionalidad y operatividad del proyecto; en este capítulo verificaremos la factibilidad técnica de

prestar el servicio de consultoría, así mismo determinaremos el tamaño, la localización, las instalaciones, los equipos y suministros requeridos para realizar la prestación del servicio de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles.

5.1. TAMAÑO DEL MERCADO

El tamaño del mercado es la capacidad de servicios que podemos ofrecer en base a las especificaciones técnicas de los equipos o instrumentos que utilizamos.

5.1.1.FACTORES DETERMINANTES DEL TAMAÑO

El tamaño del proyecto será determinado por la cantidad de alumnos que pueden asistir a cada uno de los cursos que se impartirán en los distintos horarios. Para ello se dispondrá de diez computadoras con acceso a internet, por lo tanto deberemos conseguir un local que disponga de setenta metros cuadrados en los cuales se realizará la distribución de las diferentes áreas necesarias para la prestación del servicio de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles.

5.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Es importante localizar el proyecto en una zona donde se brinde las facilidades necesarias a los alumnos, tomando en cuenta que de acuerdo a los resultados de la investigación realizada, 95,32% de los encuestados desean que las capacitaciones se realicen en el norte de la ciudad de Guayaquil, lo cual es una ventaja ya que en

dicha zona de la ciudad, podemos encontrar locales de alquiler a buen precio, con las comodidades necesarias, y con múltiples rutas de llegada.

5.2.1.MACRO LOCALIZACIÓN

Dentro de la macro localización vamos a analizar las opciones de los lugares donde se pueda localizar el proyecto. Hemos tomado en cuenta el área a ser dividida, la disponibilidad de parqueaderos y acceso de buses urbanos, de lo cual obtenemos los siguientes resultados.

Tabla 14 Opciones Macro Localización

| LUGAR | AREA (m2) | UBUCACION | CARACTERÍSTICAS | COSTO MENSUAL |
|-----------------------------|--------------|--|----------------------------------|------------------|
| Parque Empresarial Colón | 76m2 | Av. Rodrigo Chavez | Parqueo subterráneo | 1140 |
| Edif. Av. San Jorge | 350m2 | Av. San Jorge, diagonal a C.C. Policentro | Dos pisos, balcón, 5 baños | 1400 |
| C.C. Dicentro | 180m2 | Av. Juan Tanca Marengo, diagonal C.C. Mall del Sol | Dos pisos, amplio parqueadero | 1200 |

Fuente: Estudio de Mercado
Elaborado por: Daniel Tapia A

5.2.2.JUSTIFICACIÓN

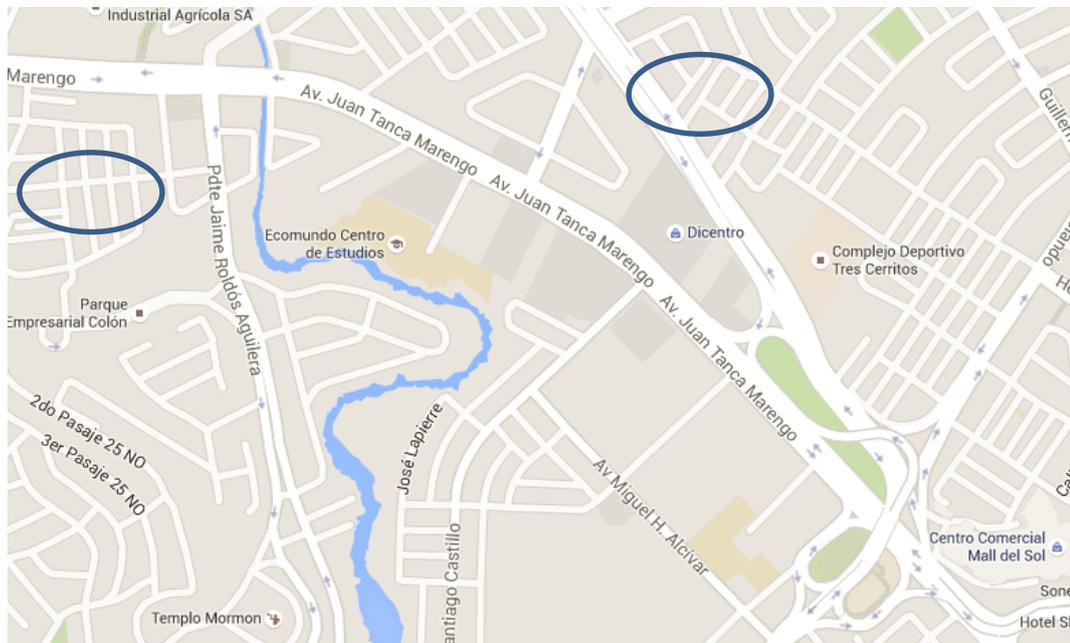
Todas las opciones que componen nuestra macro localización tienen en común su ubicación en la zona norte de Guayaquil, las mismas que cuentan con fácil acceso

para los estudiantes, las comodidades necesarias para el funcionamiento y operatividad, además son sectores que por su categoría otorgan el prestigio necesario para una micro empresa de esta índole.

5.2.3.GEO UBICACIÓN

En el siguiente mapa de la ciudad de Guayaquil hemos ubicado a las tres opciones a considerar para la localización de nuestra micro empresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles.

Ilustración 18 Geo Localización Dicentro y Parque Empresarial Colón



Fuente: Google Maps
Elaborado por: Daniel Tapia A

Ilustración 19 Geo Localización Edificio San Jorge



Fuente: Google Maps
Elaborado por: Daniel Tapia A

Como demostramos en las imágenes, las tres opciones tienen rutas de acceso sin complicaciones, por lo cual para decidir la más viable hemos de considerar el análisis realizado a continuación.

- **Parque Empresarial Colón:** Cuenta con 76m², ubicado en una zona de alto movimiento comercial en la ciudad de Guayaquil. En la actualidad son pocos los buses de transporte urbano que ingresan al área, lo que se anota como un punto negativo para su selección. Dispone de todos los servicios básicos, internet de banda ancha y aire acondicionado. Los parqueaderos del parque empresarial suelen ser copados de manera rápida, lo que sería un inconveniente para los alumnos que se dirijan en vehículos personales.

El costo de alquiler, USD1.140 no compensa al área disponible para la distribución de las zonas operativas y administrativas de la micro empresa.

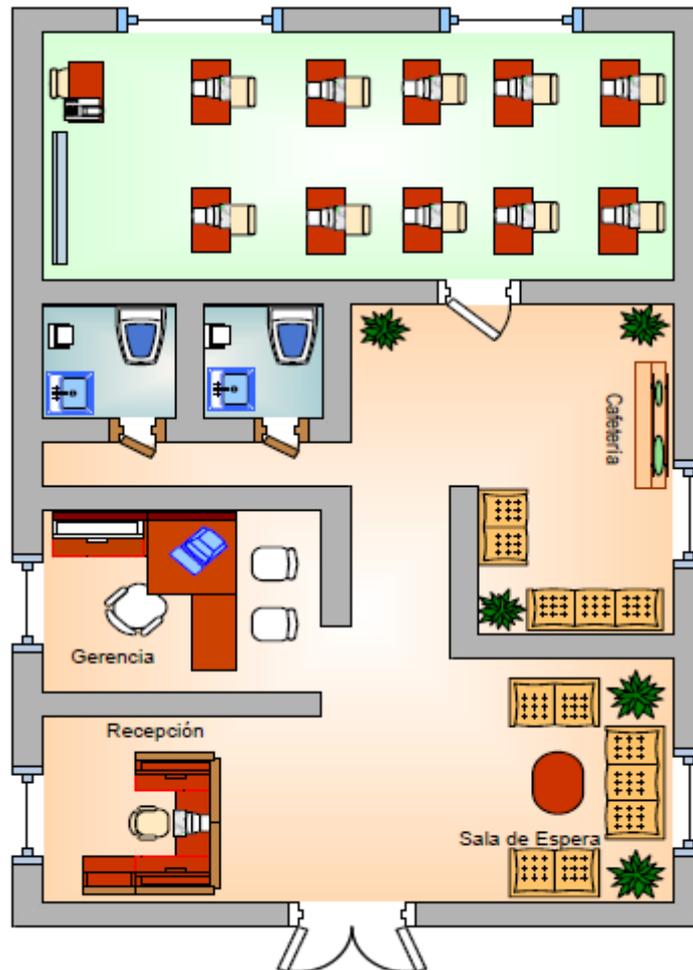
- **Edificio Av. San Jorge:** Cuenta con 350m², ubicado en la zona comercial de Guayaquil. Por su alrededor circula gran cantidad de cooperativas de buses urbanos afluentes desde las zonas sur y norte de la ciudad. Dispone de todos los servicios básicos, internet de banda ancha y aire acondicionado. No cuenta con parqueaderos para los alumnos, siendo este un punto negativo para su selección. El costo de alquiler, USD1.400 es aceptable considerando el tamaño disponible para la distribución de las zonas operativas y administrativas de la micro empresa.
- **Centro Comercial Dicentro:** Cuenta con 180m², ubicado dentro del centro comercial Dicentro. Por su alrededor circulan más de quince líneas de buses urbanos afluentes de las zonas sur, norte e inclusive del cantón Durán. Cuenta con un amplio parqueadero para clientes, el mismo que no suele coparse en su total, lo cual es un punto a favor para su selección. Dispone de todos los servicios básicos, internet de banda ancha y aire acondicionado. El costo de alquiler, USD1.200 es aceptable en consideración a su ubicación y el tamaño disponible para la distribución de las zonas operativas y administrativas de la micro empresa.

5.2.4.MICRO LOCALIZACIÓN

Tomando en consideración el análisis realizado de la macro localización, optaremos por el local ubicado en el Centro Comercial Dicentro, ya que cuenta con las comodidades necesarias tanto para la micro empresa, como para los alumnos que realicen la capacitación con nosotros.

5.2.5. PLANO DE LA MICRO LOCALIZACIÓN

Ilustración 20 Distribución Micro Localización



Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.3. INGENIERÍA ESTRATÉGICA DEL PROYECTO

En la ingeniería del proyecto evaluaremos los activos fijos, las compras, distribución, acoplamiento de los distintos equipos y materiales que son necesarios para la puesta en marcha de la microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil.

5.3.1. DIAGRAMA DE FLUJO

Mediante un diagrama de flujo basado en simbología internacional, dilucidaremos las acciones que se efectuarán en el servicio de capacitación.

Ilustración 21 Diagrama de Flujo



Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

En el siguiente cuadro explicaremos el diagrama de flujo con cada uno de sus componentes.

Tabla 15 Diagrama de Flujo

| Proceso | Actividad |
|--|------------------------|
| Se realiza campaña publicitaria para dar a conocer nuestro servicio | Publicidad |
| Se explica al cliente de manera detallada en qué consiste el servicio, los beneficios y costos | Charla Explicativa |
| El cliente paga el valor de la capacitación y se emite comprobante electrónico | Facturación y Cobranza |
| Cliente recibe curso de capacitación, en caso de no aprobar en la primera ocasión, recibe capacitación adicional | Recibe capacitación |

Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.3.2.DISEÑO DEL PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

Nombre del Curso:

Capacitación y asesoría operacional de divisas, oro e índices bursátiles en los mercados financieros internacionales.

Dirigido a:

Todos habitantes de la ciudad de Guayaquil, con deseos de obtener nuevos conocimientos de mercados financieros internacionales.

Objetivo:

Brindar los conocimientos y herramientas necesarias al estudiante para que pueda realizar operaciones exitosas y sostenibles de compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en los mercados financieros internacionales.

Metodología:

Basaremos el curso en la metodología de lo esencial a lo complejo, empezaremos con la introducción al mercado de intercambio de divisas, ampliando de esta manera nuestro campo a desarrollar. Posteriormente tendremos la capacitación en análisis técnico, en el cual los alumnos identificarán los patrones del gráfico con el uso adecuado de las herramientas técnicas. También se realizará capacitación en análisis fundamental, en el cual los alumnos aprenderán a interpretar de la mejor manera las noticias internacionales y su gran impacto en los mercados financieros internacionales.

Una vez que los alumnos tengan claro los conceptos y el uso de cada herramienta ya sea la técnica o fundamental, entraremos en la parte más importante al momento de realizar entradas y salidas en el intercambio de divisas, la gestión de capital y la psicología del *trading*; puntos que son de vital importancia si queremos mantenernos a salvo en este océano de operaciones financieras.

Contenido de la Capacitación

La capacitación estará compuesta por el siguiente contenido:

Introducción al Intercambio de Divisas

- Concepto del intercambio de divisas
- Historia de su desarrollo
- Estructura y principales actores
- Horarios de los mercados financieros
- Lectura de los pares de divisas, oro e índices bursátiles
- Principales pares y su volatilidad

Análisis Técnico

- Los principios básicos del análisis técnico
- Canales alcistas y bajistas
- Soportes - Resistencias
- Cambio de tendencia – Ruptura de señal
- Cabeza y Hombros - Invertida
- Doble pico
- Doble valle
- Doble techo
- Doble piso
- Triángulos – Banderas

Principales Indicadores Técnicos

- Medias Móviles
- MACD
- Fibonacci
- *Parabolic Sar*
- *Bollinger Bands*
- Volumen
- *Stochastic Oscillator*

Patrones de Velas

- *Harami*
- *Dark cloud cover, nube negra*
- *Doji*
- *Evening doji star*
- *Hammer, martillo*
- *Hanging man, hombre colgante*
- *Morning doji star*
- *Shooting star, estrella fugaz*
- *Three black crows, tres cuervos negros*
- *Three White soldiers, tres soldados blancos*

Análisis Fundamental

- Los indicadores económicos y su impacto
- FED
- FOMC
- BCE
- Índice de consumidor
- Índice de producción
- Tasa de desempleo
- *Norfarm Payrolls*
- *Beige book*
- Costo de desempleo
- Confianza del consumidor
- Capacidad útil
- Tasa de construcción
- Ventas inmobiliarias
- Ventas al detalle
- Precio de importación

Gestión de Capital

- *Stop Loss*
- *Take Profit*
- Apalancamiento
- *Cash collateral*

- Gestión de cubrimiento

Psicología del Trading

- Relación Psicología – *Trading*
- Equilibrio emocional
- Enfrentar el *drawdown*

Duración del curso:

El curso tendrá una duración de 18 horas

Horarios del curso:

- De 09:00 a 11:00 lunes, miércoles y viernes. 9 días
- De 18:00 a 20:00 lunes, miércoles y viernes. 9 días
- De 16:00 a 20:00 martes y jueves. 5 días

Costo del curso:

El curso tendrá un costo de USD500.00

Costo de la asesoría:

Para las personas que solo deseen asesoría para realizar sus operaciones de compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles, les ofrecemos el servicio con el cual ayudaremos al cliente con el análisis técnico y fundamental para que realice sus operaciones con mayor confianza. Esta asesoría tendrá el valor de USD750 y la duración será de un mes.

Forma de pago:

El curso podrá ser cancelado en efectivo o con tarjeta de crédito

5.3.3.PLANIFICACIÓN DEL TALENTO HUMANO

Para el presente proyecto se necesita del siguiente personal que constará bajo nómina, y gozará de todos los beneficios de ley.

- **Gerente General y Facilitador**

Es el encargado de realizar la planificación, la dirección, organización y control, además de ser quien tome las decisiones de la microempresa También será el responsable de impartir los conocimientos y asesoría en operaciones con divisas, oro e índices bursátiles en los mercados financieros internacionales.

- Sueldo mensual: USD1.500,00 más beneficios de ley

- **Facilitador Aprobado**

Es el responsable de colaborar con el Gerente Facilitador en la impartición de conocimientos y asesoría en operaciones con divisas, oro e índices bursátiles en los mercados financieros internacionales.

- Sueldo mensual: USD800,00 más beneficios de ley

- **Asistente de Gerencia**

Es el encargado de asistir a la Gerencia General con los reportes solicitados de manera oportuna. Además será el responsable de servicio al cliente, brindará información a los interesados, realizará el proceso de cobro, facturación, contabilidad y declaración de impuestos.

- Sueldo mensual: USD700,00 más beneficios de ley

- **Conserje**

Es el encargado de realizar la gestión con los bancos, cumple el rol de mensajero y realizar la limpieza de la oficina diariamente.

- Sueldo mensual: USD500,00 más beneficios de ley

Tabla 16 Remuneraciones Mensuales

| Cargo | Sueldo | Aportación IESS (11,25%) | 14to Sueldo | 13er Sueldo | Vacaciones | Total |
|-------------------------------|---------------|---------------------------------|--------------------|--------------------|-------------------|--------------|
| Gerente General y Facilitador | \$1.500,00 | \$168,75 | \$29,50 | \$125,00 | \$62,50 | \$1.885,75 |
| Facilitador Aprobado | \$800,00 | \$90,00 | \$29,50 | \$66,67 | \$33,33 | \$1.019,50 |
| Asistente de Gerencia | \$700,00 | \$78,75 | \$29,50 | \$58,33 | \$29,17 | \$895,75 |
| Conserje | \$500,00 | \$56,25 | \$29,50 | \$41,67 | \$20,83 | \$648,25 |

Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.3.4.PLANIFICACIÓN DE MATERIALES DE OFICINA Y SERVICIOS

Para la operatividad de la microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles, hemos proyectado la siguiente cantidad de materiales de oficina para el periodo de un año de operaciones.

Tabla 17 Proyección Materiales de Oficina

| Materiales | Unidades | Precio Unitario | Total |
|---------------------|-----------------|------------------------|-----------------|
| Marcador de pizarra | 24 | \$0,80 | \$19,20 |
| Borrador de pizarra | 6 | \$1,50 | \$9,00 |
| Papel de impresora | 15 | \$5,00 | \$75,00 |
| Tinta impresora | 6 | \$4,00 | \$24,00 |
| Bolígrafo | 36 | \$0,40 | \$14,40 |
| Total | 87 | | \$141,60 |

Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

De igual manera, hemos realizado la siguiente proyección de los costos en servicios básicos y demás gastos que son de vital importancia para la operatividad

de la microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles.

Tabla 18 Proyección Costos de Servicios

| Servicio | Costo Mensual | Costo Anual |
|-----------------|----------------------|--------------------|
| Arriendo | \$1.200,00 | \$14.400,00 |
| Agua | \$10,00 | \$120,00 |
| Luz | \$130,00 | \$1.560,00 |
| Teléfono | \$50,00 | \$600,00 |
| Internet | \$160,00 | \$1.920,00 |
| Alícuota | \$60,00 | \$720,00 |
| Telefonía móvil | \$120,00 | \$1.440,00 |
| Total | \$1.730,00 | \$20.760,00 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.3.5.PROYECCIÓN DE COSTOS DE INVERSIÓN

La operatividad de la microempresa es dependiente de la infraestructura que se implemente y de la adecuada distribución de los materiales. Es importante equiparnos con unidades de buena calidad, que den un plus al prestigio a la microempresa. Para la infraestructura se ha proyectado las siguientes inversiones.

5.3.5.1. ACTIVOS FIJOS

Tabla 19 Activos Fijos

| Elemento | Cantidad | Costo Unitario | Valor Total |
|-----------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Computadora | 13 | \$500,00 | \$6.500,00 |
| Mesa para computadora | 10 | \$40,00 | \$400,00 |
| Estación de trabajo | 3 | \$140,00 | \$420,00 |
| Pizarra | 1 | \$50,00 | \$50,00 |
| Proyector | 1 | \$400,00 | \$400,00 |
| Pantalla | 1 | \$40,00 | \$40,00 |
| Silla | 14 | \$60,00 | \$840,00 |
| Central telefónica | 1 | \$150,00 | \$150,00 |
| Cafetera | 1 | \$140,00 | \$140,00 |

| | | | |
|---------------------|---|----------|-------------------|
| Microondas | 1 | \$100,00 | \$100,00 |
| Dispensador de agua | 1 | \$250,00 | \$250,00 |
| Archivador | 1 | \$80,00 | \$80,00 |
| Mesa de reunión | 1 | \$120,00 | \$120,00 |
| Sillones de espera | 2 | \$130,00 | \$260,00 |
| Total | | | \$9.750,00 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

- **Muebles, enseres y equipos de oficina:**

Se realizará la inversión necesaria para este rubro, ya que la comodidad de los alumnos es importante; por ello discurrimos que es esencial el equipamiento de sillas cómodas, un dispensador de agua, una cafetera y microondas para el uso de los alumnos y del personal que labora en la microempresa.

- **Computadoras:**

Es la principal herramienta de trabajo de nuestros alumnos, por ello se adquirirán computadoras con características específicas para el correcto funcionamiento de la plataforma. Las computadoras deberán tener únicamente las aplicaciones básicas, ya que es necesario que sean veloces para evitar interrupciones en la ejecución de la plataforma de nuestro *bróker*, lo que además permitirá que la navegación en internet sea fluida, para de esta manera poder ser partícipes de las principales noticias a nivel internacional, y aprovechar su impacto en los mercados financieros internacionales.

- **Central telefónica:**

La inversión en una central telefónica cuenta con el objetivo de usar dos líneas telefónicas de manera independiente, una para la conexión a internet y evitar inconvenientes con la misma; y la segunda será para el uso de la oficina.

5.3.5.2. GASTOS DIFERIDOS

Bajo este rubro hemos considerado los gastos en los que se incurre para la constitución de la microempresa consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles; para ello hemos proyectado un total de gastos de constitución de USD1.500.

Tabla 20 Gastos Diferidos

| Rubro | Valor |
|--|--------------------|
| Constitución de la empresa | \$ 1.200,00 |
| Tramitación y permisos de funcionamiento | \$ 300,00 |
| Total | \$ 1.500,00 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.3.5.3. GASTOS PUBLICITARIOS

Realizaremos una campaña publicitaria antes del inicio de nuestras operaciones, para dar a conocer la apertura de una nueva y novedosa microempresa especializada en operaciones de divisas, oro e índices bursátiles en los mercados financieros internacionales. La campaña tendrá como medios la prensa, repartición de volantes en universidades e internet, para ellos hemos proyectado un total de gastos publicitarios de USD2.000. La campaña publicitaria estará a cargo de una empresa especializada en marketing publicitario, quienes se encargaran de diseñar la mejor propuesta para nuestra introducción al mercado.

5.3.5.4. CAPITAL DE TRABAJO

El capital de trabajo es la capacidad que tiene una empresa para llevar a cabo sus operaciones en el corto plazo, para que esto suceda debemos considerar todos los gastos en los que se incurrirán mensualmente.

Tabla 21 Capital de Trabajo

| Descripción | Gasto Mensual |
|------------------------------|----------------------|
| Sueldos Personal | \$4.449,25 |
| Gerente | \$1.885,75 |
| Facilitador | \$1.019,50 |
| Asistente de Gerencia | \$895,75 |
| Conserje | \$648,25 |
| Servicios Básicos y Arriendo | \$1.730,00 |
| Arriendo | \$1.200,00 |
| Agua | \$10,00 |
| Luz | \$130,00 |
| Teléfono | \$50,00 |
| Internet | \$160,00 |
| Alícuota | \$60,00 |
| Telefonía móvil | \$120,00 |
| Materiales de Oficina | \$11,80 |
| Total | \$6.191,05 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.3.6.RESUMEN DE INVERSIONES

Tabla 22 Resumen de Inversiones

| Descripción | Valor | Porcentaje |
|----------------------|--------------------|-------------------|
| Activos Fijos | \$9.750,00 | 50% |
| Gastos constitución | \$1.500,00 | 8% |
| Gastos Publicitarios | \$2.000,00 | 10% |
| Capital de Trabajo | \$6.191,05 | 31% |
| Total | \$19.441,05 | 100% |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

Según lo presentado en la tabla de resumen de inversiones, necesitamos USD19.441, 05 de inversión inicial.

5.3.7.CALENDARIO DE EJECUCIÓN

El arranque del presente proyecto se encuentra calendarizado para septiembre del 2016, a partir del cual se iniciarán los trámites para la constitución de la

microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la Superintendencia de Compañías, lo que duraría un tiempo estimado de sesenta días desde la aprobación de nombre hasta la inscripción en el Registro Mercantil.

Debemos tener presente que el arrendamiento del local no lo podemos realizar anticipadamente hasta no contar con los activos fijos y mobiliario listo para su funcionamiento. Por lo que, una vez arrendado, tendremos sesenta días para el equipamiento del local.

Estimamos iniciar las actividades en enero del 2017, considerando que previo a la apertura, en diciembre del 2016 se realizará una campaña publicitaria por internet y medios de comunicación escrita, ya que es importante que antes del inicio de las operaciones, los alumnos tengan información de primera en sus manos.

Ilustración 22 Calendario de Ejecución

| Id. | Tarea | Comienzo | Fin | Duración | Sep. 2016 | | | | Oct. 2016 | | | | Nov. 2016 | | | | Dic. 2016 | | | | Ene. 2017 | |
|-----|-----------------------|------------|------------|-------------|------------|---|----|----|------------|---|----|----|------------|---|----|----|------------|---|----|----|-----------|---|
| | | | | | | 5 | 12 | 19 | 26 | 3 | 10 | 17 | 24 | 7 | 14 | 21 | 28 | 5 | 12 | 19 | 26 | 2 |
| 1 | Trámites constitución | 1-sep-16 | 31-oct-16 | 9 semanas | ██████████ | | | | ██████████ | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Arriendo del local | 3-oct-16 | 17-oct-16 | 2 semanas | | | | | ██████████ | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Arreglos del local | 17-oct-16 | 2-nov-16 | 2 semanas | | | | | ██████████ | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Compra inmobiliario | 2-nov-16 | 14-nov-16 | 2 semanas | | | | | | | | | ██████████ | | | | | | | | | |
| 5 | Campaña Publicitaria | 14-nov-16 | 26-dic-15 | 6 semanas | | | | | | | | | ██████████ | | | | | | | | | |
| 6 | Inicio de Operaciones | 02/01/2017 | 02/01/2017 | 0,2 semanas | | | | | | | | | | | | | ██████████ | | | | | |

Fuente: Daniel Tapia A.
 Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.4.BASE LEGAL

- **Compañía de Responsabilidad Limitada.**

La codificación de la Ley de Compañías será la principal base legal en la cual enmarcaremos nuestras operaciones, ya que al ser un compañía de responsabilidad limitada, debemos cumplir con los siguientes artículos extraídos de la Codificación de la Ley de Compañías:

Art. 92.- La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre tres o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura.

Art. 94.- La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad la realización de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidos por la Ley, excepción hecha de operaciones de banco, seguros, capitalización y ahorro.

Art. 102.- El capital de la compañía estará formado por las aportaciones de los socios y no será inferior al monto fijado por el Superintendente de Compañías. Estará dividido en participaciones expresadas en la forma que señale el Superintendente de Compañías (Superintendencia de Compañías, 2013) .

- **Reglamento a la Ley de Consultoría**

Art. 3.- La consultoría será ejercida por las siguientes personas naturales o jurídicas a quienes para efectos de este reglamento se las denominará indistintamente consultor o consultores:

b. Compañías consultoras nacionales o asociaciones de éstas;

Art. 5.- Los servicios de apoyo a la consultoría indicados en el Art. 3 de la Ley de Consultoría, serán ejercidos por personas naturales o jurídicas que posean capacidad para cada una de las actividades que tales servicios demanden.

Art. 7.- Para efectos de aplicación de la Ley de Consultoría y este reglamento, se consideran consultores individuales a las personas naturales que presten o vayan a prestar sus servicios para desarrollar una determinada actividad de las señaladas en el Art. 1 de la Ley de Consultoría. Tales personas deberán poseer título otorgado por un centro de educación superior, reconocidos conforme la Ley de Educación Superior; tener conocimientos en el área en que ofertan sus servicios; estar habilitados legalmente para ejercer su profesión; encontrarse cumpliendo las leyes y reglamentos respectivos que regulen el ejercicio profesional; y, haberse inscrito en el Registro de Consultoría. Los consultores individuales podrán ser contratados a título personal para una determinada actividad de consultoría, de acuerdo a su especialidad.

Art. 8.- Las compañías consultoras nacionales sólo podrán constituirse con personas naturales que reúnan los requisitos establecidos en el artículo 6 de la Ley de Consultoría, debiendo conformarse de acuerdo a lo determinado

en el artículo 5 de la misma ley. Su objeto social se limitará exclusivamente a la prestación de servicios en uno o más de los campos de consultoría señalados en el artículo 1 de dicha ley.

5.4.1.RAZÓN SOCIAL – LOGOTIPO

La microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles realizará sus operaciones bajo el nombre de “**IVORY FX**” Su logotipo será el siguiente.

Ilustración 23 Logotipo



Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

El elefante será la imagen de la microempresa debido a las cualidades que lo convierten en una especie única, cualidades con las que esta microempresa se identifica.

5.4.2.TITULARIDAD DE MICROEMPRESA

La microempresa a constituir tendrá la razón de Compañía de Responsabilidad Limitada, ya que la administrarán por derecho propio todos los socios, aunque se delegue la administración a uno solo o a un tercero.

5.4.3.TIPO DE EMPRESA POR SECTOR/ACTIVIDAD

La microempresa de consultoría financiera que se formará es una compañía de responsabilidad limitada constituida por tres personas, la misma que desarrollará sus actividades en el sector de servicios realizando la actividad de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil.

5.4.4.CALIFICACIÓN CIU

La Clasificación Industrial Internacional Unificada (CIU), categoriza mediante códigos unificados, a todas las actividades económicas de acuerdo a sus procesos productivos.

Según la información obtenida desde internet, la microempresa se encuentra clasificada dentro de la categoría **K** numeral **74** correspondiente a servicios empresariales

- **K:** Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler.
 - **70:** Servicios inmobiliarios
 - **71:** Alquiler de equipos de transporte
 - **72:** Servicios informáticos y actividades conexas
 - **74:** Servicios empresariales

5.5. ESTUDIO ESTRATÉGICO - BASE FILOSÓFICA

5.5.1. VISIÓN

IVORY FX logrará en 5 años posicionarse como la mejor microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil, ofreciendo un servicio de calidad y calidez.

5.5.2. MISIÓN

Ofrecer un servicio profesional de asesoría financiera a los habitantes de la ciudad de Guayaquil, con la finalidad de abarcar la necesidad insatisfecha y que con esta nueva iniciativa de educación financiera puedan ser operadores de divisas, oro e índices bursátiles en los mercados financieros internacionales.

5.5.3. VALORES CORPORATIVOS

Nuestros principios y valores éticos son la garantía de nuestro servicio ofrecido, un servicio transparente, sin engaños y conforme a la ley. En ningún momento seremos una empresa que capte dinero de las inversiones de los alumnos, y mucho menos existirán modelos multinivel, ya que la base de nuestro éxito serán nuestros valores

5.5.4.OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y ESPECÍFICOS

Tabla 23 Objetivos estratégicos y específicos

| Objetivos Estratégicos | Objetivos Específicos |
|------------------------------|--|
| Excelencia administrativa | Implementar y fortalecer el sistema de control mediante procesos sencillos y útiles, optimizando de esta manera la eficacia y la eficiencia. |
| Gestión enfocada al cliente | Atender de manera oportuna y ágil los requerimientos de nuestros clientes, con la finalidad de ser reconocidos por un servicio de calidad y calidez. |
| Orientación hacia resultados | Guiar el procedimiento de la empresa hacia una cultura de resultados e indicadores de gestión, que soporten el cumplimiento de las metas. |
| Talento Humano | Establecer planes de desarrollo para el equipo de talento humano, en pro del cumplimiento de los objetivos de la empresa |
| Crecimiento y sostenibilidad | Consolidar el valor de la empresa, crecer dentro del mercado, y aumentar a la rentabilidad anual. |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.5.5.MATRIZ DE LAS FUERZAS DE PORTER

En este punto analizaremos los factores internos y externos mediante los cuales podremos maximizar los recursos y superar la competencia. Esta matriz conforma de cinco factores o fuerzas detalladas a continuación:

Poder de los proveedores: Determina si los proveedores tienen el poder necesario para establecer nuevos precios sin presentar disminución en la demanda.

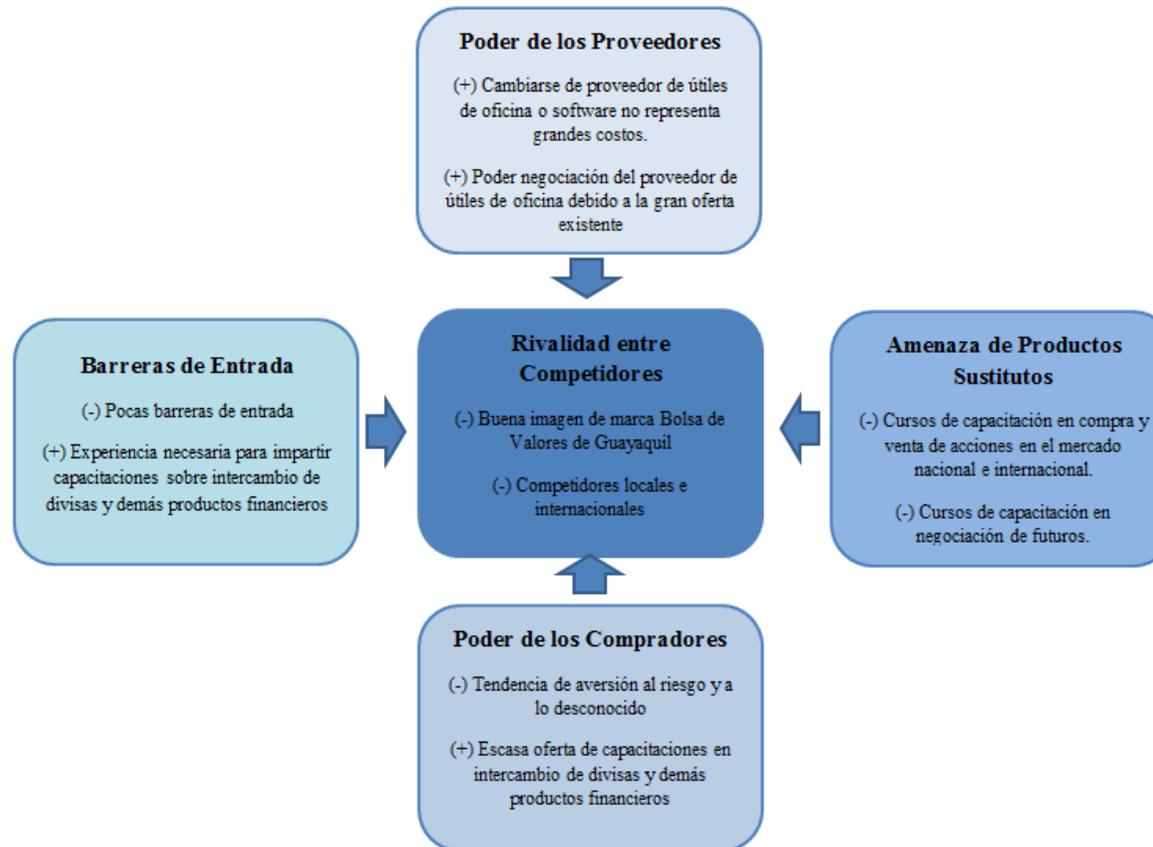
Poder de los compradores: Determina el poder de decisión que tienen los compradores, y la fidelidad que se puede alcanzar hacia los mismos.

Amenaza de productos sustitutos: Plantea la mayor o menor posibilidad de que un producto o servicio nuevo sustituya al que produce u ofrece la empresa (Díaz de Santos, 1997)

Barreras de entrada: Define a la dificultad o facilidad que tienen otras empresas, para ingresar al mercado.

Rivalidad entre competidores: Determina la lucha existente entre las empresas que participan en el sector.

Ilustración 24 Cinco fuerzas de Porter



Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.5.6. ANÁLISIS FODA

Tabla 24 Análisis FODA

| FORTALEZAS | |
|------------|---|
| F1 | Facilitador con la experiencia |
| F2 | Conocimiento de estrategias de <i>forex</i> |
| F3 | Amplias aulas, comodidad para los alumnos |
| F4 | Diversidad de horarios y modalidades |
| F5 | Servicio complementario de asesoría |
| F6 | Ubicación de fácil acceso |

| OPORTUNIDADES | |
|---------------|---|
| O1 | Demanda insatisfecha en Guayaquil |
| O2 | Desconocimiento de <i>forex</i> en los habitantes |
| O3 | Interés del mercado en el servicio |
| O4 | Dominio de la tecnología |
| O5 | No existen competidores potenciales |
| | |

| DEBILIDADES | |
|-------------|---|
| D1 | Poco reconocimiento en el mercado |
| D2 | Escasa diferenciación entre ciertos productos |
| D3 | Elevado valor del curso |
| D4 | Falta de instructores especializados |
| | |

| AMENAZAS | |
|----------|--|
| A1 | Crecimiento de mercado, crecimiento de competencia |
| A2 | Engaños de empresas captadoras de dinero |
| A4 | Barreras por parte de los bancos nacionales |
| A5 | Información maliciosa en internet |
| A6 | Entorno político y económico |

Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.5.7. ANÁLISIS FODA EXTENDIDO

Tabla 25 Análisis FODA extendido

| | | OPORTUNIDADES | | | | | AMENAZAS | | | | |
|---|----|---|---|------------------------------------|--------------------------|-------------------------------------|---|--|---|-----------------------------------|------------------------------|
| | | Demanda insatisfecha en Guayaquil | Desconocimiento de <i>forex</i> en los habitantes | Interés del mercado en el servicio | Dominio de la tecnología | No existen competidores potenciales | Crecimiento de mercado, crecimiento de competencia | Engaños de empresas captadoras de dinero | Barreras por parte de los bancos nacionales | Información maliciosa en internet | Entorno político y económico |
| FORTALEZAS | | O1 | O2 | O3 | O4 | O5 | A1 | A2 | A4 | A5 | A6 |
| Facilitador con la experiencia | F1 | Satisfacer la demanda existente en la ciudad de Guayaquil, mediante un facilitador capacitado y con experiencia (F1, F2, O1, O2) | | | | | Basar nuestra cadena de valor en los conocimientos y experiencia (F1, A1, A5) | | | | |
| Conocimiento de estrategias de <i>forex</i> | F2 | | | | | | | | | | |
| Amplias aulas, comodidad para los alumnos | F3 | | | | | | | | | | |
| Diversidad de horarios y modalidades | F4 | Establecer la infraestructura y procesos adecuados para satisfacer el interés de nuestros clientes potenciales (F3, F4, F5, F6, O3, O4) | | | | | Atenuar la información maliciosa ofreciendo un servicio de calidad y calidez, creando una sólida cartera de clientes satisfechos (F1, F2, F3, F5, A2, A5) | | | | |
| Servicio complementario de asesoría | F5 | | | | | | | | | | |
| Ubicación de fácil acceso | F6 | | | | | | | | | | |
| DEBILIDADES | | | | | | | | | | | |
| Poco reconocimiento en el mercado | D1 | Lograr renombre satisfaciendo la demanda y el interés de nuestros clientes potenciales (D1, O1, O3) | | | | | Realizar campaña publicitaria para dar el reconocimiento (D1, D2, A2, A5) | | | | |
| Escasa diferenciación entre ciertos productos | D2 | | | | | | | | | | |
| Elevado valor del curso | D3 | Formar instructores para satisfacer el crecimiento de la demanda en lo posterior (D4, O1, O3) | | | | | Formar instructores que representen nuestra ventaja competitiva en el mercado (D4, A1, A2, A5) | | | | |
| Falta de instructores especializados | D4 | | | | | | | | | | |

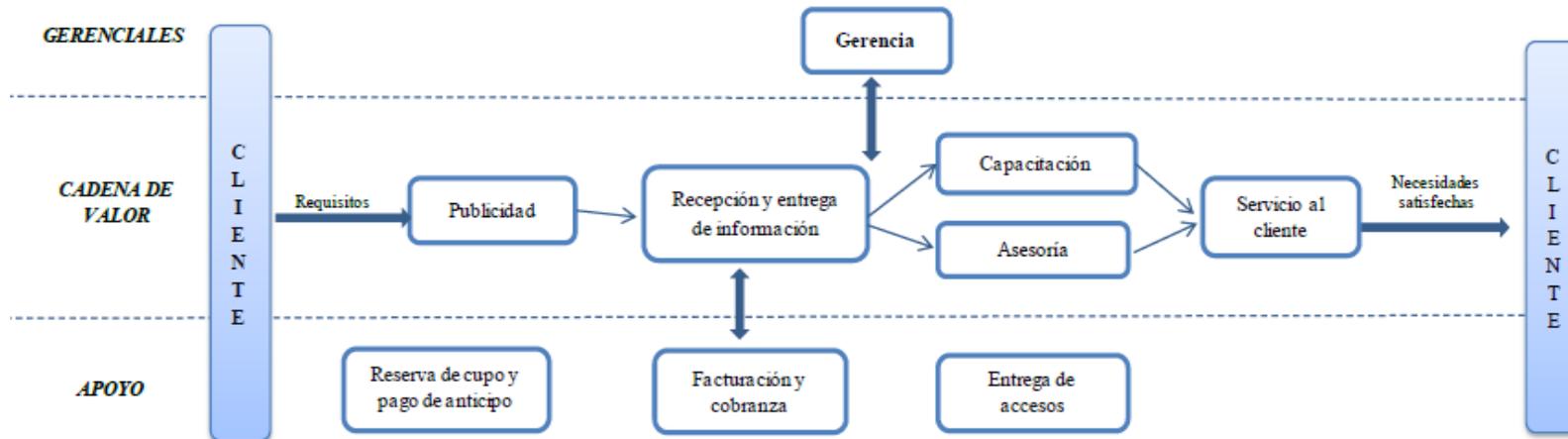
Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.5.8. CADENA DE VALOR

El profesor estadounidense Michael Porter introdujo por primera vez el concepto de cadena valor, y lo definió como “El concepto de valor se refiere a la cantidad de clientes que están dispuestos a pagar para que una empresa los atienda” (Porter, 1985) En la cadena de valor revisaremos la logística desde el ofertante del servicio hasta el consumidor, con la finalidad de controlar y optimizar el flujo de información, la calidad de servicio y buscar la mejor manera de brindar la capacitación en operación de divisas en los mercados financieros internacionales.

Ilustración 25 Cadena de Valor



Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia

5.5.9.MATRIZ EFI – EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS

Este instrumento diseñado para formular estrategias resume y evalúa las fuerzas y debilidades más importantes dentro de las áreas funcionales de un negocio y además ofrece una base para identificar y evaluar las relaciones entre dichas áreas (planeacionestrategica , 2009)

Para realizar la matriz EFI, tomamos en consideración entre diez y veinte factores entre fortalezas y debilidades, a las cuales se les asigna una ponderación que va desde 0.0 hasta 1.0; donde cero es un valor sin importancia para tener éxito en el sector de la cadena, y uno es un valor muy importante para tener éxito en el sector de la cadena. Posterior se procede a valorar las ponderaciones con valores entre uno y cuatro; donde uno representa poca importancia o fuerza del factor, y cuatro representa mucha importancia o fuerza del factor.

Si el total ponderado se encuentra por debajo de 2.5, nos indica que la organización es débil en lo interno, mientras que un total ponderado por encima de 2.5 nos indica que la organización se encuentra en una posición de fuerza interna. De acuerdo a los resultados obtenidos en nuestra matriz EFI, la microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil, tiene un total ponderado de 2,95 (Anexo 11)

5.5.10. MATRIZ EFE – EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS

Para realizar la matriz EFE, tomamos en consideración entre diez y veinte factores entre oportunidades y amenazas, a las cuales se les asigna una ponderación que va desde 0.0 hasta 1.0; donde cero es un valor sin importancia para tener éxito en el sector de la cadena, y uno es un valor muy importante para tener éxito en el sector de la cadena. Posterior se procede a valorar las ponderaciones con valores entre uno y cuatro; donde uno representa poca importancia o fuerza del factor, y cuatro representa mucha importancia o fuerza del factor.

Si el total ponderado se encuentra por debajo de 2.5, nos indica que la organización no está aprovechando las oportunidades y tampoco está evitando las amenazas, mientras que un total ponderado por encima de 2.5 nos indica que la organización responde de manera correcta a las oportunidades y amenazas del sector. De acuerdo a los resultados obtenidos en nuestra matriz EFE, la microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil, tiene un total ponderado de 2,61 (Anexo 12)

5.5.11. ESTRATEGIA DE COMPETITIVIDAD

IVORY FX basará su estrategia de competitividad en los siguientes puntos, los mismos que serán los pilares para convertirse en la principal microempresa de consultoría de inversiones en mercados financieros internacionales, especializados en operaciones de divisas, oro e índices bursátiles.

- Calidad
- Personal actualizado y preparado
- Programas de evaluación y control
- Innovación y satisfacción al cliente
- Mejoramiento continuo
- Excelencia operativa

5.5.12. ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Desarrollaremos extensiones a nivel nacional, ya que el principal objetivo de nuestro crecimiento es ofrecer asesoría a nivel nacional, cultivar el desarrollo de estos mercados financieros en la mente de los ecuatorianos, que sepan que existen otras formas de invertir a corto plazo y con mejores réditos que los ofrecidos por la banca nacional.

En la ciudad de Guayaquil, desplegaremos un Instituto de Capacitación especializado en inversiones en los mercados internacionales, dentro del cual a los alumnos no sólo se les capacitará en realizar operaciones con divisas, oro e índices bursátiles, sino que además serán capacitados para que puedan hacer este mismo tipo de inversiones en la Bolsa de Valores de Nueva York – NYSE y demás con los derivados financieros que ofrece el mercado.

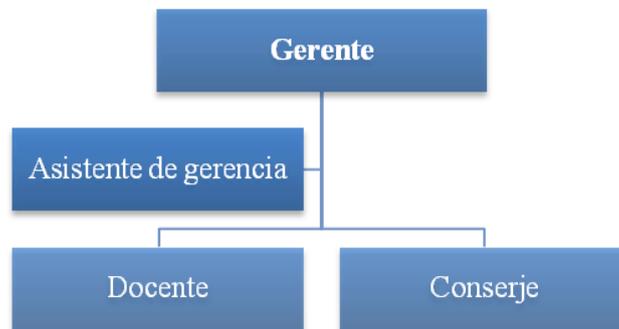
5.6. ORGANIZACIÓN DE LA MICROEMPRESA

El término organización es utilizado para referirse a entidades y actividades, por lo tanto, tiene dos significados: el primero, se refiere a un conjunto de

elementos, compuesto principalmente por personas, que actúan e interactúan entre sí bajo una estructura pensada y diseñada para que los recursos humanos, financieros, físicos, de información y otros, ordenada y regulada por un conjunto de normas, logren determinados fines, los cuales pueden ser de lucro o no; y el segundo: se refiere al resultado de coordinar, disponer y ordenar los recursos disponibles (humanos, financieros, físicos y otros) y las actividades necesarias, de tal manera que se logren los fines propuestos (Thompson, 2007).

5.6.1. ESTRUCTURA ORGÁNICA

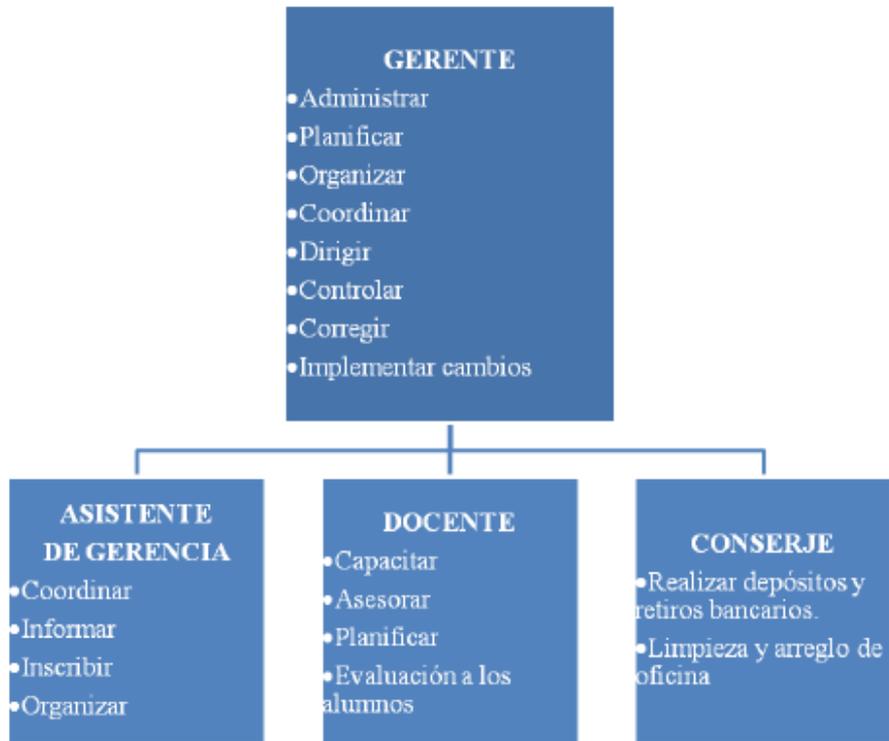
Ilustración 26 Estructura Orgánica



Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.6.2.DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES

Ilustración 27 Descripción de funciones



Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.6.3.ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL

Ilustración 28 Organigrama estructural



Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.7.ESTUDIO FINANCIERO

En base a la investigación de mercado realizada y los antecedentes ya conocidos, proyectaremos los estados financieros de la microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles, con lo cual podremos examinar su capacidad de generar ingresos en el futuro.

5.7.1. PRESUPUESTOS

El presupuesto es una de las maneras en las que podemos planear nuestra empresa y su movimiento en el futuro. El presupuesto es la guía del administrador, en la que se planifica la cantidad necesaria de ventas y la cantidad de gastos con las que la microempresa puede mantener su giro de negocio sin complicación

5.7.2.PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

El presupuesto de inversión está compuesto por la cantidad de recursos que serán necesarios para la puesta en marcha de un plan de acción. Debe estar expresado en valores y deberá cumplirse en un tiempo determinado

5.7.3.ACTIVOS FIJOS

Si bien es cierto los activos fijos son duraderos, pero no son eternos, y su vida útil depende tanto del ciclo de explotación de la microempresa.

Como lo indica la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno en su Capítulo 4 Sección Primera artículo 7 “La depreciación y amortización, conforme a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil, a la

corrección monetaria, y la técnica contable, así como las que se conceden por obsolescencia y otros casos, en conformidad a lo previsto en esta Ley y su reglamento”

Tabla 26 Inversión Activos Fijos

| Elemento | Cantidad | Costo Unitario | Valor Total |
|-----------------------|----------|----------------|-------------------|
| Computadora | 13 | \$500,00 | \$6.500,00 |
| Mesa para computadora | 10 | \$40,00 | \$400,00 |
| Estación de trabajo | 3 | \$140,00 | \$420,00 |
| Pizarra | 1 | \$50,00 | \$50,00 |
| Proyector | 1 | \$400,00 | \$400,00 |
| Pantalla | 1 | \$40,00 | \$40,00 |
| Silla | 14 | \$60,00 | \$840,00 |
| Central telefónica | 1 | \$150,00 | \$150,00 |
| Cafetera | 1 | \$140,00 | \$140,00 |
| Microondas | 1 | \$100,00 | \$100,00 |
| Dispensador de agua | 1 | \$250,00 | \$250,00 |
| Archivador | 1 | \$80,00 | \$80,00 |
| Mesa de reunión | 1 | \$120,00 | \$120,00 |
| Sillones de espera | 2 | \$130,00 | \$260,00 |
| Total | | | \$9.750,00 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

En el artículo 28 del Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno, en su numeral 6, establece que las depreciaciones de los activos fijos se calcularán en base a los siguientes porcentajes:

- I. Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- II. Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- III. Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- IV. Equipos de cómputo y software 33% anual.

5.7.4.RESUMEN DE INVERSIONES

Tabla 27 Resumen de Inversiones

| Descripción | Valor | Porcentaje |
|----------------------|--------------------|-------------|
| Activos Fijos | \$9.750,00 | 50% |
| Gastos constitución | \$1.500,00 | 8% |
| Gastos Publicitarios | \$2.000,00 | 10% |
| Capital de Trabajo | \$6.191,05 | 31% |
| Total | \$19.441,05 | 100% |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

Según lo detallado en la tabla 27 Resumen de inversiones, el total de inversiones a realizar es de USD19.321, 05 de los cuales el 50% corresponde a la inversión en activos fijos.

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

Tabla 28 Depreciación de Activos y Amortización de Gastos

| Elemento | Valor Inicial | Porcentaje Anual | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 | Valor Residual |
|------------------------|---------------|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Mobiliario | \$2.210,00 | 10,00% | \$221 | \$221 | \$221 | \$221 | \$221 | \$1.105 |
| Equipos de Oficina | \$7.540,00 | 33,33% | \$2.513 | \$2.513 | \$2.513 | \$2.513 | \$2.513 | \$2.514 |
| Gastos de constitución | \$1.500,00 | 20,00% | \$300 | \$300 | \$300 | \$300 | \$300 | \$0 |
| Total | | | \$3.034 | \$3.034 | \$3.034 | \$3.034 | \$3.034 | \$3.619 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

En el rubro de equipos de oficina, cabe indicar que debido a las depreciaciones, se debe volver a invertir en equipos de oficina en el año tres, por lo que la amortización para el año cuatro continúa siendo la misma, y el

valor residual corresponde al último año de vida útil de los nuevos equipos de oficina adquiridos.

5.7.5.CRONOGRAMA DE INVERSIONES

En la siguiente tabla presentaremos las fechas de los desembolsos de la inversión inicial necesarias para la puesta en marcha del proyecto. La inversión se realizará en el año cero en el mes de Septiembre 2016 de acuerdo a lo indicado en la tabla 29.

Tabla 29 Cronograma de Inversión Inicial

| Descripción | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|----------------------|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Activos Fijos | \$9.750,00 | - | - | - | - | - |
| Gastos constitución | \$1.500,00 | - | - | - | - | - |
| Gastos Publicitarios | \$2.000,00 | - | - | - | - | - |
| Capital de Trabajo | \$6.191,05 | - | - | - | - | - |
| Total | \$ 19.441,05 | - | - | - | - | - |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.7.6.PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

El presupuesto de operación considera todos los ingresos y gastos que se van a generar desde la constitución de la microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles, y durante su operación.

5.7.7.PRESUPUESTO DE INGRESOS

El presupuesto de ingresos es la previsión de sus ingresos en un determinado periodo, por lo general se proyecta a un año. Además permite a las empresas mantener un control de lo presupuestado con lo real, y de esa manera establecer prioridades para la obtención de los objetivos planteados.

Tabla 30 Presupuesto de Ingresos

| Demanda | Capacitación (alumnos) | Asesoría (clientes) | Valor Capacitación | Valor Asesoría | Total Ingresos |
|----------------|-------------------------------|----------------------------|---------------------------|-----------------------|-----------------------|
| Enero | 20 | 0 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.000,00 |
| Febrero | 20 | 0 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.000,00 |
| Marzo | 20 | 0 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.000,00 |
| Abril | 20 | 0 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.000,00 |
| Mayo | 20 | 0 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.000,00 |
| Junio | 20 | 0 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.000,00 |
| Julio | 20 | 1 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.750,00 |
| Agosto | 20 | 1 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.750,00 |
| Septiembre | 20 | 1 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.750,00 |
| Octubre | 20 | 1 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.750,00 |
| Noviembre | 20 | 1 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.750,00 |
| Diciembre | 20 | 1 | \$500,00 | \$750,00 | \$10.750,00 |
| Total | | | | | \$124.500,00 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

Para el cálculo de los ingresos, hemos proyectado la realización de dos cursos mensuales de capacitación, uno en horario de martes y jueves, y uno en horario de lunes, miércoles y viernes, lo que nos da un total de 20 alumnos al mes; adicional, hemos proyectado la asesoría para un cliente por mes, a partir del segundo semestre de operaciones. Una vez realizados los cálculos, obtenemos que los ingresos para el primer semestre serán de USD 10.000,00, y para el segundo semestre serán de USD 10.750,00.

5.7.8.PRESUPUESTO DE EGRESOS

El presupuesto de egresos es la previsión de sus gastos en un determinado periodo, por lo general se proyecta a un año. Además permite a las empresas mantener un control de lo presupuestado con lo real, y de esa manera establecer prioridades para la obtención de los objetivos planteados.

- **Costos Directos:** Se ha establecido como costo directo a lo incurrido en los cursos, pues la microempresa entregará a cada alumno una carpeta con la información, un cuaderno y bolígrafo para sus apuntes, además de un refrigerio, de tal manera que el costo unitario por alumno es de USD15, 00.
- **Costos Indirectos:** Dentro de los costos indirectos hemos considerado las remuneraciones del personal, el costo de los servicios básicos y arriendo.

Tabla 31 Presupuesto de Egresos

| Mes | Remuneración Personal | Servicios-Eq. Oficina | Costos Directos | Total Egresos |
|--------------|-----------------------|-----------------------|-------------------|--------------------|
| Enero | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Febrero | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Marzo | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Abril | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Mayo | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Junio | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Julio | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Agosto | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Septiembre | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Octubre | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Noviembre | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Diciembre | \$4.449,25 | \$1.741,80 | \$300,00 | \$6.491,05 |
| Total | \$53.391,00 | \$20.901,60 | \$3.600,00 | \$77.892,60 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.7.9. ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO

El proyecto se financiará con el aporte de los socios, por lo que no se requerirá préstamos de instituciones financieras. Los aportes serán divididos de la siguiente manera.

Tabla 32 División Accionistas

| Accionistas | Acciones (\$1) | Porcentaje |
|---------------------------|--------------------|-------------|
| Daniel Tapia Abril | \$12.000,00 | 60% |
| Jorge Fuentes Lozano | \$4.000,00 | 20% |
| Wagner Samaniego Cisneros | \$4.000,00 | 20% |
| Total | \$20.000,00 | 100% |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.7.10. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Mediante los siguientes estados financieros realizaremos la proyección de los resultados de lo que sucederá en los próximos años de funcionamiento de la microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles, en base a los resultados obtenidos en el estudio de mercado.

5.7.11. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

El estado de situación financiera ha sido proyectado a cinco años, para poder obtener una lectura más amplia y a largo plazo de la situación de la microempresa.

Ilustración 29 Estado situación financiera

IVORY FX
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO

| ACTIVOS | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Activos Corrientes | | | | | | |
| Efectivo y equivalente de efectivo | 8.750,00 | 12.000,00 | 13.200,00 | 14.520,00 | 15.972,00 | 17.569,20 |
| Total Activos Corrientes | 8.750,00 | 12.000,00 | 13.200,00 | 14.520,00 | 15.972,00 | 17.569,20 |
| Activos No Corrientes | | | | | | |
| Propiedad, planta y equipo | 9.750,00 | 9.750,00 | 9.750,00 | 9.750,00 | 9.750,00 | 9.750,00 |
| (-) Depreciación Acum. | - | 2.734,00 | 2.734,00 | 2.734,00 | 2.734,00 | 2.734,00 |
| Total Activos No Corrientes | 9.750,00 | 7.016,00 | 7.016,00 | 7.016,00 | 7.016,00 | 7.016,00 |
| Otros Activos | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 |
| (-) Amortización | - | 300,00 | 600,00 | 900,00 | 1.200,00 | 1.500,00 |
| Total Otros Activos | 1.500,00 | 1.200,00 | 900,00 | 600,00 | 300,00 | - |
| Total Activo | 20.000,00 | 20.216,00 | 21.116,00 | 22.136,00 | 23.288,00 | 24.585,20 |
| PASIVO | | | | | | |
| Pasivo Corriente | - | - | - | - | - | - |
| Pasivos No Corrientes | - | - | - | - | - | - |
| Total Pasivo | - | - | - | - | - | - |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital social | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 |
| Utilidad del periodo | - | 216,00 | 1.116,00 | 2.136,00 | 3.288,00 | 4.585,20 |
| Total Patrimonio | 20.000,00 | 20.216,00 | 21.116,00 | 22.136,00 | 23.288,00 | 24.585,20 |
| Total Pasivo + Patrimonio | 20.000,00 | 20.216,00 | 21.116,00 | 22.136,00 | 23.288,00 | 24.585,20 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

El estado de situación financiera nos permite observar el estado de la empresa desde el año cero, hasta el quinto año proyectado dentro de un escenario regido por resultados obtenidos en la investigación de mercado.

La cuenta de efectivo y flujo de efectivo empieza en el año cero con USD8.750 gracias al aporte de los socios para iniciar las actividades en el año uno, para el cual esperamos el cierre del 2017 con USD12.000 y para los próximos años, proyectamos un incremento lineal de 10%.

En la cuenta propiedad, planta y equipo se encuentran las inversiones realizadas en mobiliarios y equipos de oficina. Cabe indicar que la cuenta equipos de oficina se termina de depreciar en el año 3, por lo que se realizará nuevamente la inversión en compra de computadoras y demás equipos que se encuentran dentro de este rubro.

Gracias a la inversión de los socios para la constitución de la microempresa, no contamos con cuentas de pasivo en el año cero y proyectamos mantenerlo así para los demás años ya que el flujo de efectivo esperado nos lo permite.

5.7.12. ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

El estado de resultados integrales refleja de forma ordenada los ingresos, los costos y los gastos en los que incurre la microempresa, con la finalidad de medir la situación económica de la microempresa en un periodo determinado. Para este cálculo y sus debidas proyecciones, se han tomado en consideración los siguientes valores.

Ilustración 30 Estado de resultados integrales

IVORY FX

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ingresos | 124.500,00 | 130.725,00 | 137.261,25 | 144.124,31 | 151.330,53 |
| Costos directos | 3.600,00 | 3.780,00 | 3.969,00 | 4.167,45 | 4.375,82 |
| Utilidad Bruta | 120.900,00 | 126.945,00 | 133.292,25 | 139.956,86 | 146.954,71 |
| Gastos | 74.292,60 | 78.007,23 | 81.907,59 | 86.002,97 | 90.303,12 |
| (-) Amort. Gastos | 700,00 | 1.400,00 | 2.100,00 | 2.800,00 | 3.500,00 |
| Utilidad antes de impuestos | 45.907,40 | 47.537,77 | 49.284,66 | 51.153,89 | 53.151,59 |
| Participación de los trabajadores | 6.886,11 | 7.130,67 | 7.392,70 | 7.673,08 | 7.972,74 |
| Impuesto a la renta (22%) | 8.584,68 | 8.889,56 | 9.216,23 | 9.565,78 | 9.939,35 |
| Utilidad Neta | 30.436,61 | 31.517,54 | 32.675,73 | 33.915,03 | 35.239,50 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.7.13. FLUJO DE EFECTIVO

Horngrén, Sundem y Elliott (2000) definen al flujo como un reporte que contiene todas las actividades del efectivo, tanto ingresos como desembolsos de una empresa, durante un periodo determinado.

Ilustración 31 Flujo de efectivo

| IVORY FX | | | | | |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| FLUJO DE EFECTIVO | | | | | |
| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
| Ingresos | 124.500,00 | 130.725,00 | 137.261,25 | 144.124,31 | 151.330,53 |
| Costos directos | 3.600,00 | 3.780,00 | 3.969,00 | 4.167,45 | 4.375,82 |
| Utilidad Bruta | 120.900,00 | 126.945,00 | 133.292,25 | 139.956,86 | 146.954,71 |
| Gastos | 74.292,60 | 78.007,23 | 81.907,59 | 86.002,97 | 90.303,12 |
| (-) Amort. Gastos | 700,00 | 1.400,00 | 2.100,00 | 2.800,00 | 3.500,00 |
| Utilidad antes de impuestos | 45.907,40 | 47.537,77 | 49.284,66 | 51.153,89 | 53.151,59 |
| Participación de los trabajadores | 6.886,11 | 7.130,67 | 7.392,70 | 7.673,08 | 7.972,74 |
| Impuesto a la renta (22%) | 8.584,68 | 8.889,56 | 9.216,23 | 9.565,78 | 9.939,35 |
| Utilidad Neta | 30.436,61 | 31.517,54 | 32.675,73 | 33.915,03 | 35.239,50 |
| (+) Depreciación y Amortización | 700,00 | 1.400,00 | 2.100,00 | 2.800,00 | 3.500,00 |
| Valor residual | - | - | - | - | 3.854,00 |
| Flujo de Caja | 31.136,61 | 32.917,54 | 34.775,73 | 36.715,03 | 42.593,50 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.7.14. EVALUACIÓN FINANCIERA

Según (Miranda, 2006) el proceso de evaluación del proyecto consiste en determinar hasta qué punto se justifica el sacrificio de inversión por efecto de los resultados que se esperan obtener al confrontar las erogaciones con los ingresos (...) la evaluación se orienta a determinar la rentabilidad de la inversión.

5.7.15. TASA DE OPORTUNIDAD – TMAR

Uno de los desafíos mayores (...) es estimar válidamente su magnitud, pues será la herramienta que permitirá actualizar los flujos de caja y determinar el comportamiento de los indicadores (Miranda, 2006)

Así pues, para el cálculo de la tasa de oportunidad mínima que aceptaremos para realizar la inversión, hemos considerado el rendimiento de 7% que generan los bonos del estado emitidos a doce años, más una tasa estimada de riesgo de negocio por la percepción riesgo país del 4%, lo que nos da un costo de oportunidad del 11%.

5.7.16. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto – VAN - es el indicar que nos permite determinar la viabilidad de un proyecto. Si el VAN es positivo, se acepta el proyecto, si el VAN es negativo, no se acepta el proyecto.

Como podemos observar, el VAN es positivo, por lo tanto debe aceptarse el proyecto, ya que es viable y rentable.

Tabla 33 VAN

| Año | Flujo | Flujo descontado |
|------------|--------------|-------------------------|
| 0 | -19.441,05 | 19.441,05 |
| 1 | 31.136,61 | 28.051,00 |
| 2 | 32.917,54 | 26.716,62 |
| 3 | 34.775,73 | 25.427,71 |
| 4 | 36.715,03 | 24.185,33 |
| 5 | 42.593,50 | 25.277,17 |
| VAN | | 149.098,87 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.7.17. TASA INTERNA DE RETORNO

La tasa interna de retorno representa el máximo costo al cual un inversionista podría tomar dinero prestado, repagando con su producción el capital y los intereses sin tener pérdidas. (Herrera, Velasco, Denen, & Radulovich, 1994)

De acuerdo a los cálculos realizados, la tasa interna de retorno es de 164,45%, un porcentaje acorde a la demanda existente, a la inversión en publicidad, y a que es una microempresa que requiere poca inversión.

5.7.18. RELACIÓN BENEFICIO / COSTO

Este indicador permite determinar si los beneficios del proyecto son mayores que sus costos. Si el resultado es mayor a uno, se acepta el

proyecto; si el resultado es menor o igual a uno, se debe rechazar el proyecto.

De acuerdo a los cálculos realizados, la relación beneficio / costo es de 1,42, por lo tanto se debe aceptar el proyecto, ya que sus beneficios son mayores a sus costos

Tabla 34 Cálculo VAN - TIR - B/C

| Año | Ingresos | Costos | Flujo de efectivo | Tasa $(1+t)^{-n}$ | Ingresos actualizados | Egresos actualizados |
|--------------|------------|-------------|-------------------|-------------------|-----------------------|----------------------|
| 0 | - | - 19.441,05 | - 19.441,05 | 1,00 | - | - 19.441,05 |
| 1 | 124.500,00 | 93.363,39 | 31.136,61 | 0,90 | 112.162,16 | 84.111,17 |
| 2 | 130.725,00 | 97.807,46 | 32.917,54 | 0,81 | 106.099,34 | 79.382,73 |
| 3 | 137.261,25 | 102.485,52 | 34.775,73 | 0,73 | 100.364,24 | 74.936,53 |
| 4 | 144.124,31 | 107.409,28 | 36.715,03 | 0,66 | 94.939,15 | 70.753,82 |
| 5 | 155.184,53 | 112.591,03 | 42.593,50 | 0,59 | 92.094,46 | 66.817,29 |
| Total | 691.795,09 | 494.215,63 | 158.697,36 | | 505.659,36 | 356.560,49 |
| | 0,11 | VAN | \$149.098,87 | | | |
| | | TIR | 164,45% | | | |
| | | B/C | 1,42 | | | |

Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.7.19. PERIODO DE RECUPERACIÓN

El periodo de recuperación nos indica la cantidad de años que se tomará una empresa, para recuperar el total de su inversión en el año cero.

Tabla 35 Periodo de Recuperación

| Año | Flujo | Flujo acumulado |
|--------------|------------|-------------------|
| 0 | -19.441,05 | -19.441,05 |
| 1 | 31.136,61 | 11.695,56 |
| 2 | 32.917,54 | 44.613,10 |
| 3 | 34.775,73 | 79.388,83 |
| 4 | 36.715,03 | 116.103,86 |
| 5 | 42.593,50 | 158.697,36 |
| Total | | 391.057,64 |

Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

5.7.20. ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es la cantidad de producción vendida en la que el total de ingresos es igual al total de costos; es decir, la utilidad operativa es igual a cero. (Horngren, Datar, & Foster, 2007)

Ilustración 32 Punto de equilibrio

$$\begin{aligned} \text{Punto de equilibrio} &= \frac{\text{Costos fijos anuales}}{\text{P. Unit.} - \text{C. Variable Unit.}} \\ \text{Punto de equilibrio} &= \frac{74.292,60}{500,00 - 15,00} \\ \text{Punto de equilibrio} &= 153 \text{ alumnos} \end{aligned}$$

Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A.

De acuerdo a los cálculos realizados, para que nuestros ingresos sean iguales a los costos en un año operacional, debemos tener 153 alumnos, de tal manera nuestros estados financieros no reflejaran perdidas ni ganancias.

CAPITULO IV

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. CONCLUSIONES

Es viable la creación de una microempresa de consultoría financiera especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil, ya que de acuerdo a la investigación de mercado realizada, existe demanda insatisfecha en los hombres y mujeres de las edades comprendidas entre 22 y 35 años de edad que pertenezcan a la población económicamente activa dentro del estrato social medio – alto que viven en la ciudad de Guayaquil.

Los resultados financieros son positivos, lo que nos permitirá de manera rentable y sostenible, satisfacer la necesidad de un servicio de capacitación y asesoría especializada en compra y venta de divisas, oro e índices bursátiles en la ciudad de Guayaquil.

La evaluación financiera arroja indicadores positivos, entre ellos el tiempo de recuperación de la inversión relativamente corto, y manifestando una proyección de crecimiento notable.

Al darles las herramientas y el conocimiento a la población interesada en la capacitación para ser operadores en el mercado de intercambio de divisas a nivel internacional, estamos brindando una nueva fuente de ingresos económicos, lo que permitirá el desarrollo individual y colectivo de las personas.

6.2.RECOMENDACIONES

Brindar un servicio de calidad y calidez, teniendo como principal objetivo el mejoramiento continuo e innovación en el servicio, debe ser la estrategia fundamental para mantenernos como líder en el mercado.

Capacitar a más personas con la finalidad de que sean contratadas para impartir el servicio de capacitación o asesoría, con la finalidad de satisfacer el incremento de la demanda y se tenga que implementar nuevos cursos en diferentes horarios.

Es recomendable utilizar los canales de publicidad de mayor preferencia reflejados en el estudio de mercado, es decir realizar campañas publicitarias mediante correos electrónicos, e impulsar una estrategia de derivación de canales hacia el webinar.

Finalmente, recomendamos realizar inversión de capital en la apertura de nuevas agencias en otras ciudades, y de esta manera poder ofrecer a nivel nacional nuestro servicio de capacitación y asesoría en el mercado de intercambio de divisas a nivel internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Central del Ecuador*. (13 de Mayo de 2015). Obtenido de http://contenido.bce.fin.ec/resumen_ticker.php?ticker_value=pasiva
- Bank for International Settlements*. (16 de Junio de 2015). Obtenido de <https://www.bis.org/banking/balsheet.htm?m=4%7C21>
- Bolsa de Valores de Guayaquil*. (13 de Mayo de 2015). Obtenido de <http://www.bolsadevaloresguayaquil.com/productos/reporte.asp>
- Carvajal, O. (Noviembre de 2008). *Pontificia Universidad Javeriana*. Obtenido de <http://repository.javeriana.edu.co/bitstream/10554/9038/1/tesis126.pdf>
- Castillo Rodriguez, V. (2009). Estado del arte. En V. Castillo Rodriguez, *Estado del arte* (pág. 4). Lima: Independiente.
- definicion.de. (2012). *definicion.de*. Obtenido de <http://definicion.de/mercado-de-valores/>
- Diaz de Santos. (1997). La Ventaja Competitiva. En D. d. Santos. Madrid: Diaz de Santos.
- Escobar, H. (2011). *Forex Mundial*. Puerto Rico.
- Gaudencio, Z. (2013). *Centro de Estudios e Investigaciones ICM ESPOL*. Obtenido de www.dspace.espol.edu.ec
- Herrera, Velasco, Denen, & Radulovich. (1994). *Fundamentos de Análisis Económicos*. Turrialba, Costa Rica: CATIE.
- Horngren, Datar, & Foster. (2007). *Contabilidad de Costos*. México: Pearson Educación.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2012). *INEC*. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/proyecciones_poblacionales/presentacion.pdf
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2013). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censo*. Obtenido de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/>
- Iron FX. (2015). *Acerca de nosotros: Iron FX*. Obtenido de Iron FX: <http://www.ironfx.com/es/about>
- M. I. Municipalidad de Guayaquil. (25 de junio de 2015). *Guayaquil.gob*. Obtenido de www.guayaquil.gob.ec/guayaquil/la-ciudad/division
- Miranda, J. J. (2006). *Gestión de Proyectos*. Bogotá: MM Editores.

- planeacionestrategica . (02 de Junio de 2009). *Planeacion Estrategica* . Obtenido de <http://planeacionestrategica.blogspot.es/1243897868/matriz-efe-efi/>
- Porter, M. (1985). *The value chain and competitive advantage*. Nueva York: Free Press.
- Sabino, C. (1992). *El Proceso de Investigación*. Carácas: Editorial Panamericana.
- Superintendencia de Compañías. (2013). *Superintendencia de Compañías*. Obtenido de <http://www.supercias.gob.ec/portal/>
- Tapia, A. (23 de Abril de 2014). Forex Latino. (T. FX, Entrevistador)
- Thompson, I. (Octubre de 2007). *Promonegocios.net*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/empresa/concepto-organizacion.html>

ANEXOS

Anexo 1 Diseño del formato de la encuesta



UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE-GUAYAQUIL
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Encuesta para personas que conforman la PEA
dentro del estrato socioeconómico medio-alto

DATOS DEL ENCUESTADO

NOMBRE: _____

EDAD: _____ **SECTOR:** _____

INSTRUCCIONES:

Marque con una **X** la alternativa que usted seleccione.

1.- ¿Tiene usted conocimiento sobre del mercado de divisas “FOREX”?

a) Si () b) No ()

2.- A través de qué medio usted obtuvo conocimiento sobre el mercado de divisas “FOREX”?

- a) Televisión ()
b) Internet ()
c) Referencia de un amigo ()
d) Workshops ()
e) Otros () Indique: _____

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

a) Si () b) No ()

4.- Está usted interesado en recibir capacitación para ser operador en el mercado de divisas
FOREX a nivel internacional?

a) Si () b) No ()

5.- ¿Qué modalidad sería de su agrado para recibir la capacitación?

- a) Presencial () b) Videoconferencia ()

6.- Qué horario sería de su preferencia?

- a) 08:00 – 10:00 Tres días a la semana ()
b) 09:00 – 11:00 Tres días a la semana ()
c) 18:00 – 20:00 Tres días a la semana ()
d) 17:30 – 20:30 Dos días a la semana ()

7.- ¿Cuánto estará dispuesto a invertir por recibir la capacitación?

- a) Entre 400 y 600 dólares ()
b) Entre 600 y 800 dólares ()
c) Entre 800 y 1.000 dólares ()

8.- En qué sector de la ciudad de Guayaquil le gustaría recibir la capacitación

- a) Norte () b) Sur ()

9.- ¿Por qué medio de comunicación le gustaría recibir mayor información sobre la capacitación y asesoría?

- a) Email ()
b) Folletos ()
c) Celular ()
d) Presencial ()

CRUCE DE CIUDADELAS

Anexo 2 Cruce de datos pregunta 1

PREGUNTA 1

| CIUADADELA | SI | NO | TOTAL |
|--------------------------|------------|------------|------------|
| ALBORADA OESTE Y URDENOR | 9 | 9 | 18 |
| CEIBOS | 44 | 52 | 96 |
| CENTENARIO | 9 | 4 | 13 |
| GARZOTA | 8 | 15 | 23 |
| GUAYACANES | 25 | 30 | 55 |
| KENNEDY | 22 | 20 | 42 |
| SAMANES | 19 | 23 | 42 |
| URDESA | 39 | 55 | 94 |
| TOTAL | 175 | 208 | 383 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A

Anexo 3 Cruce de datos pregunta 2

PREGUNTA 2

| CIDUADELA | AMIGOS | INTERNET | OTROS | TV | TALLER | TOTAL |
|--------------------------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|------------|
| ALBORADA OESTE Y URDENOR | 3 | 4 | 0 | 2 | 0 | 9 |
| CEIBOS | 11 | 19 | 3 | 8 | 3 | 44 |
| CENTENARIO | 2 | 6 | 0 | 1 | 0 | 9 |
| GARZOTA | 2 | 5 | 0 | 1 | 0 | 8 |
| GUAYACANES | 4 | 15 | 1 | 5 | 0 | 25 |
| KENNEDY | 4 | 13 | 0 | 3 | 2 | 22 |
| SAMANES | 5 | 10 | 0 | 4 | 0 | 19 |
| URDESA | 7 | 19 | 1 | 9 | 3 | 39 |
| TOTAL | 38 | 91 | 5 | 33 | 8 | 175 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A

Anexo 4 Cruce de datos pregunta 3

PREGUNTA 3

| CIUDADELA | SI | NO | TOTAL |
|--------------------------|-----------|------------|--------------|
| ALBORADA OESTE Y URDENOR | 0 | 18 | 18 |
| CEIBOS | 7 | 89 | 96 |
| CENTENARIO | 1 | 12 | 13 |
| GARZOTA | 0 | 23 | 23 |
| GUAYACANES | 2 | 53 | 55 |
| KENNEDY | 3 | 39 | 42 |
| SAMANES | 0 | 42 | 42 |
| URDESA | 6 | 88 | 94 |
| TOTAL | 19 | 364 | 383 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A

Anexo 5 Cruce de datos pregunta 4

PREGUNTA 4

| CIUDADELA | SI | NO | TOTAL |
|--------------------------|------------|-----------|--------------|
| ALBORADA OESTE Y URDENOR | 16 | 2 | 18 |
| CEIBOS | 85 | 11 | 96 |
| CENTENARIO | 13 | 0 | 13 |
| GARZOTA | 20 | 3 | 23 |
| GUAYACANES | 50 | 5 | 55 |
| KENNEDY | 39 | 3 | 42 |
| SAMANES | 37 | 5 | 42 |
| URDESA | 82 | 12 | 94 |
| TOTAL | 342 | 41 | 383 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A

Anexo 6 Cruce de datos pregunta 5

PREGUNTA 5

| CIUDADELA | PRESENCIAL | VIDEOCONFERENCIA | TOTAL |
|--------------------------|-------------------|-------------------------|--------------|
| ALBORADA OESTE Y URDENOR | 13 | 3 | 16 |
| CEIBOS | 80 | 5 | 85 |
| CENTENARIO | 10 | 3 | 13 |
| GARZOTA | 18 | 2 | 20 |
| GUAYACANES | 44 | 6 | 50 |
| KENNEDY | 36 | 3 | 39 |
| SAMANES | 34 | 3 | 37 |
| URDESA | 77 | 5 | 82 |
| TOTAL | 312 | 30 | 342 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A

Anexo 7 Cruce de datos pregunta 6

PREGUNTA 6

| CIDUADELA | 08:00 – 10:00 Tres días a la semana | 09:00 – 11:00 Tres días a la semana | 17:30 – 20:30 Dos días a la semana | 18:00 – 20:00 Tres días a la semana | TOTAL |
|--------------------------|--|--|---|--|--------------|
| ALBORADA OESTE Y URDENOR | 2 | 4 | 2 | 8 | 16 |
| CEIBOS | 6 | 18 | 13 | 48 | 85 |
| CENTENARIO | 2 | 3 | 2 | 6 | 13 |
| GARZOTA | 1 | 4 | 4 | 11 | 20 |
| GUAYACANES | 4 | 9 | 5 | 32 | 50 |
| KENNEDY | 4 | 8 | 5 | 22 | 39 |
| SAMANES | 2 | 6 | 7 | 22 | 37 |
| URDESA | 6 | 20 | 10 | 46 | 82 |
| TOTAL | 27 | 72 | 48 | 195 | 342 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A

Anexo 8 Cruce de datos pregunta 7

PREGUNTA 7

| CIUDADELA | Entre 400 y 600 dólares | Entre 600 y 800 dólares | Entre 800 y 1.000 dólares | TOTAL |
|--------------------------|------------------------------------|------------------------------------|--|--------------|
| ALBORADA OESTE Y URDENOR | 9 | 7 | 0 | 16 |
| CEIBOS | 49 | 36 | 0 | 85 |
| CENTENARIO | 5 | 5 | 3 | 13 |
| GARZOTA | 10 | 10 | 0 | 20 |
| GUAYACANES | 36 | 14 | 0 | 50 |
| KENNEDY | 20 | 19 | 0 | 39 |
| SAMANES | 21 | 16 | 0 | 37 |
| URDESA | 45 | 37 | 0 | 82 |
| TOTAL | 195 | 144 | 3 | 342 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A

Anexo 9 Cruce de datos pregunta 8

PREGUNTA 8

| CIDUADELA | NORTE | SUR | TOTAL |
|--------------------------|--------------|------------|--------------|
| ALBORADA OESTE Y URDENOR | 16 | 0 | 16 |
| CEIBOS | 80 | 5 | 85 |
| CENTENARIO | 2 | 11 | 13 |
| GARZOTA | 20 | 0 | 20 |
| GUAYACANES | 50 | 0 | 50 |
| KENNEDY | 39 | 0 | 39 |
| SAMANES | 37 | 0 | 37 |
| URDESA | 82 | 0 | 82 |
| TOTAL | 326 | 16 | 342 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A

Anexo 10 Cruce de datos pregunta 9

PREGUNTA 9

| CIUDADELA | EMAIL | FOLLETOS | PRESENCIAL | WEBINAR | TOTAL |
|--------------------------|--------------|-----------------|-------------------|----------------|--------------|
| ALBORADA OESTE Y URDENOR | 9 | 0 | 2 | 5 | 16 |
| CEIBOS | 54 | 2 | 4 | 25 | 85 |
| CENTENARIO | 8 | 0 | 0 | 5 | 13 |
| GARZOTA | 14 | 0 | 0 | 6 | 20 |
| GUAYACANES | 30 | 0 | 3 | 17 | 50 |
| KENNEDY | 23 | 0 | 2 | 14 | 39 |
| SAMANES | 18 | 0 | 2 | 17 | 37 |
| URDESA | 45 | 1 | 3 | 33 | 82 |
| TOTAL | 201 | 3 | 16 | 122 | 342 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A

MATRIZ EFI (EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS)

Anexo 11 Matriz EFI (Evaluación de Factores Internos)

| Factores críticos internos | Peso | Calificación | Total Ponderado |
|---|----------|--------------|-----------------|
| Conocimiento del negocio | 0.08 | 4 | 0.32 |
| Personal calificado | 0.08 | 4 | 0.32 |
| Alta moral del personal | 0.06 | 3 | 0.18 |
| Software de última generación | 0.04 | 3 | 0.12 |
| Equipos modernos | 0.06 | 3 | 0.18 |
| Excelente conexión a internet | 0.08 | 4 | 0.32 |
| Calidez y calidad en servicio al cliente | 0.1 | 4 | 0.4 |
| Aulas amplias | 0.06 | 3 | 0.18 |
| Servicio complementario de asesoría | 0.06 | 3 | 0.18 |
| Ubicación de la microempresa | 0.06 | 3 | 0.18 |
| Apoyo de los accionistas | 0.03 | 3 | 0.09 |
| Espacio reducido para un futuro | 0.03 | 1 | 0.03 |
| Poco reconocimiento institucional en el mercado | 0.07 | 1 | 0.07 |
| Valor elevado del curso | 0.05 | 2 | 0.1 |
| Falta de experiencia en un mercado nuevo | 0.08 | 2 | 0.16 |
| Creación de nuevos departamentos | 0.06 | 2 | 0.12 |
| Total | 1 | 45 | 2.95 |

MATRIZ EFE (EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS)

Anexo 12 Matriz EFE (Evaluación de Factores Externos)

| Factores críticos externos | Peso | Calificación | Total Ponderado |
|--|----------|--------------|-----------------|
| Crecimiento del forex en América Latina | 0.08 | 4 | 0.32 |
| Demanda insatisfecha | 0.08 | 2 | 0.16 |
| Interés del mercado meta | 0.08 | 3 | 0.24 |
| Facil acceso a información | 0.08 | 4 | 0.32 |
| Existencia de varios brokers regulados | 0.08 | 2 | 0.16 |
| Mercado no manipulable | 0.07 | 3 | 0.21 |
| Acceso 24 horas al software | 0.05 | 2 | 0.1 |
| Broker calificado | 0.08 | 3 | 0.24 |
| Impuestos a la Salida de divisas | 0.05 | 2 | 0.1 |
| Impedimentos de bancos nacionales | 0.07 | 1 | 0.07 |
| Sistema financiero no apto para transaccionar divisas internacionalmente | 0.07 | 2 | 0.14 |
| Valor elevado del curso | 0.08 | 2 | 0.16 |
| Estafas por empresas captadoras de dinero | 0.06 | 3 | 0.18 |
| Informacion poco confiable en internet | 0.07 | 3 | 0.21 |
| Total | 1 | 36 | 2.61 |

Anexo 13 Estado de situación financiera

IVORY FX
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PROYECTADO

| ACTIVOS | | AÑO 0 | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 | AÑO 4 | AÑO 5 |
|------------------------------------|-----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Activos Corrientes | | | | | | | |
| Efectivo y equivalente de efectivo | | 8.750,00 | 12.000,00 | 13.200,00 | 14.520,00 | 15.972,00 | 17.569,20 |
| Total Activos Corrientes | | 8.750,00 | 12.000,00 | 13.200,00 | 14.520,00 | 15.972,00 | 17.569,20 |
| Activos No Corrientes | | | | | | | |
| Propiedad, planta y equipo | | 9.750,00 | 9.750,00 | 9.750,00 | 9.750,00 | 9.750,00 | 9.750,00 |
| Mobiliario | 2.210,00 | | | | | | |
| Mesa para computadora | 400,00 | | | | | | |
| Estación de trabajo | 420,00 | | | | | | |
| Pizarra | 50,00 | | | | | | |
| Pantalla | 40,00 | | | | | | |
| Silla | 840,00 | | | | | | |
| Archivador | 80,00 | | | | | | |
| Mesa de reunión | 120,00 | | | | | | |
| Sillones de espera | 260,00 | | | | | | |
| Equipos de Oficina | 7.540,00 | | | | | | |
| Computadora | 6.500,00 | | | | | | |
| Proyector | 400,00 | | | | | | |
| Central telefónica | 150,00 | | | | | | |
| Cafetera | 140,00 | | | | | | |
| Microondas | 100,00 | | | | | | |
| Dispensador de agua | 250,00 | | | | | | |
| (-) Depreciación Acum. | | - | 2.734,00 | 2.734,00 | 2.734,00 | 2.734,00 | 2.734,00 |
| Total Activos No Corrientes | | 9.750,00 | 7.016,00 | 7.016,00 | 7.016,00 | 7.016,00 | 7.016,00 |
| Otros Activos | | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 | 1.500,00 |
| (-) Amortización | | - | 300,00 | 600,00 | 900,00 | 1.200,00 | 1.500,00 |
| Total Otros Activos | | 1.500,00 | 1.200,00 | 900,00 | 600,00 | 300,00 | - |
| Total Activo | | 20.000,00 | 20.216,00 | 21.116,00 | 22.136,00 | 23.288,00 | 24.585,20 |

| | | | | | | |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| PASIVO | | | | | | |
| Pasivo Corriente | - | - | - | - | - | - |
| Pasivos No Corrientes | - | - | - | - | - | - |
| Total Pasivo | - | - | - | - | - | - |
| PATRIMONIO | | | | | | |
| Capital social | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 | 20.000,00 |
| Utilidad del periodo | - | 216,00 | 1.116,00 | 2.136,00 | 3.288,00 | 4.585,20 |
| Total Patrimonio | 20.000,00 | 20.216,00 | 21.116,00 | 22.136,00 | 23.288,00 | 24.585,20 |
| Total Pasivo + Patrimonio | 20.000,00 | 20.216,00 | 21.116,00 | 22.136,00 | 23.288,00 | 24.585,20 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia A

Anexo 14 Estado de resultados integrales

IVORY FX

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ingresos | 124.500,00 | 130.725,00 | 137.261,25 | 144.124,31 | 151.330,53 |
| Capacitación | 120.000,00 | 126.000,00 | 132.300,00 | 138.915,00 | 145.860,75 |
| Asesoría | 4.500,00 | 4.725,00 | 4.961,25 | 5.209,31 | 5.469,78 |
| Costos directos | 3.600,00 | 3.780,00 | 3.969,00 | 4.167,45 | 4.375,82 |
| Refrigerio | 1.200,00 | 1.260,00 | 1.323,00 | 1.389,15 | 1.458,61 |
| Útiles capacitación | 2.400,00 | 2.520,00 | 2.646,00 | 2.778,30 | 2.917,22 |
| Utilidad Bruta | 120.900,00 | 126.945,00 | 133.292,25 | 139.956,86 | 146.954,71 |
| Gastos | 74.292,60 | 78.007,23 | 81.907,59 | 86.002,97 | 90.303,12 |
| Sueldos | 53.391,00 | 56.060,55 | 58.863,58 | 61.806,76 | 64.897,09 |
| Servicios Básicos | 5.640,00 | 5.922,00 | 6.218,10 | 6.529,01 | 6.855,46 |
| Arriendo | 15.120,00 | 15.876,00 | 16.669,80 | 17.503,29 | 18.378,45 |
| Útiles de oficina | 141,60 | 148,68 | 156,11 | 163,92 | 172,12 |
| (-) Amort. Gastos | 700,00 | 1.400,00 | 2.100,00 | 2.800,00 | 3.500,00 |
| Utilidad antes de impuestos | 45.907,40 | 47.537,77 | 49.284,66 | 51.153,89 | 53.151,59 |
| Participación de los trabajadores | 6.886,11 | 7.130,67 | 7.392,70 | 7.673,08 | 7.972,74 |
| Impuesto a la renta (22%) | 8.584,68 | 8.889,56 | 9.216,23 | 9.565,78 | 9.939,35 |
| Utilidad Neta | 30.436,61 | 31.517,54 | 32.675,73 | 33.915,03 | 35.239,50 |

Fuente: Daniel Tapia A.
Elaborado por: Daniel Tapia A

Anexo 15 Flujo de efectivo

IVORY FX
FLUJO DE EFECTIVO

| | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Ingresos | 124.500,00 | 130.725,00 | 137.261,25 | 144.124,31 | 151.330,53 |
| Capacitación | 120.000,00 | 126.000,00 | 132.300,00 | 138.915,00 | 145.860,75 |
| Asesoría | 4.500,00 | 4.725,00 | 4.961,25 | 5.209,31 | 5.469,78 |
| Costos directos | 3.600,00 | 3.780,00 | 3.969,00 | 4.167,45 | 4.375,82 |
| Refrigerio | 1.200,00 | 1.260,00 | 1.323,00 | 1.389,15 | 1.458,61 |
| Útiles capacitación | 2.400,00 | 2.520,00 | 2.646,00 | 2.778,30 | 2.917,22 |
| Utilidad Bruta | 120.900,00 | 126.945,00 | 133.292,25 | 139.956,86 | 146.954,71 |
| Gastos | 74.292,60 | 78.007,23 | 81.907,59 | 86.002,97 | 90.303,12 |
| Sueldos | 53.391,00 | 56.060,55 | 58.863,58 | 61.806,76 | 64.897,09 |
| Servicios Básicos | 5.640,00 | 5.922,00 | 6.218,10 | 6.529,01 | 6.855,46 |
| Arriendo | 15.120,00 | 15.876,00 | 16.669,80 | 17.503,29 | 18.378,45 |
| Útiles de oficina | 141,60 | 148,68 | 156,11 | 163,92 | 172,12 |
| (-) Amort. Gastos | 700,00 | 1.400,00 | 2.100,00 | 2.800,00 | 3.500,00 |
| Utilidad antes de impuestos | 45.907,40 | 47.537,77 | 49.284,66 | 51.153,89 | 53.151,59 |
| Participación de los trabajadores | 6.886,11 | 7.130,67 | 7.392,70 | 7.673,08 | 7.972,74 |
| Impuesto a la renta (22%) | 8.584,68 | 8.889,56 | 9.216,23 | 9.565,78 | 9.939,35 |
| Utilidad Neta | 30.436,61 | 31.517,54 | 32.675,73 | 33.915,03 | 35.239,50 |
| (+) Depreciación y Amortización | 700,00 | 1.400,00 | 2.100,00 | 2.800,00 | 3.500,00 |
| Valor residual | - | - | - | - | 3.854,00 |
| Flujo de Caja | 31.136,61 | 32.917,54 | 34.775,73 | 36.715,03 | 42.593,50 |

Fuente: Daniel Tapia A.

Elaborado por: Daniel Tapia