

**ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL
LITORAL**

FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS



PROYECTO DE INVERSION PARA LA IMPLEMENTACION DE
UN INSTITUTO DE CERTIFICACION PROFESIONAL EN EL
AREA GERENCIAL PARA EL MERCADO GUAYAQUILEÑO

Previa la obtención del Título de:

INGENIERIA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Presentado por

GRACE MARIA BRITO MORENO

JOAN PAOLA REYES TOCA

CARMEN VANESSA VITERI FLOR

DIRECTOR

ING. OSCAR MENDOZA MACÍAS

Guayaquil-Ecuador

2011

DEDICATORIA

“Este proyecto, lo quiero dedicar a Dios en primer lugar, que es el que me ha guiado siempre, que me ha permitido llegar hasta este punto y me ha dado esa determinación para lograr mis objetivos.

A mis padres ya que sin ellos no lo habría logrado, son ellos quienes me han apoyado en todo momento, con sus consejos, valores y motivación constante que me ha permitido formarme como una persona de bien.

A mi abuelo José Flor Borja, quien es mi mayor inspiración, el mejor ejemplo de constancia y lucha, a él que aunque ya no esté en esta tierra, aun lo guardo en mi corazón, y sé que donde quiera que esté estará muy orgulloso de mi. Gracias.”

Vanessa Viteri Flor

“Este proyecto está dedicado a mis padres Pablo Reyes y Martha Toca quienes me enseñaron el trabajo duro y honesto, que sin su apoyo no sería nadie en esta vida, juntos hemos compartido alegrías y penurias pero siempre unidos como familia que somos.

A mi abuelita Eva Barrera por ser una persona sabia, llena de buenos consejos, siempre estuvo presente dispuesta a ayudarme en lo que más podía, siempre alegre llena de amor y de orgullo por los logros de sus nietos.

Gracias por todo, ustedes me han brindado toda la fe y confianza que necesitaba para lograr este cometido.”

Joan Paola Reyes Toca

A Dios, por haberme dado la fortaleza, paciencia y perseverancia necesaria para llegar a cumplir una de las primeras metas más significativas en mi vida.

A mis padres, Lcdo. Abel Brito Pineda y Zootecnista. Grace Moreno, por haber sido el pilar fundamental y apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida. Por la confianza que han depositado en mí y por la constante motivación para salir adelante, este solo es el principio de todo lo que han cosechado en mí. ¡Los amo!

A mis hermanos, Luis Abel y José Luis Brito Moreno, por siempre estar a mi lado apoyándome y motivándome a seguir adelante. Por cuidarme y protegerme, son un ejemplo de hermanos mayores y siempre incondicionales. ¡Los amo!

A mis tíos, Abg. Jorge Ochoa y Dra. Chanena Moreno, que han sido como mis padres, gracias también por toda la confianza y apoyo en las diferentes situaciones de mi vida.

A mis amigas, Vanessa Viteri, Stephania Navarro, Andrea Fierro y Joan Reyes, por todo el apoyo y comprensión brindada en las diferentes situaciones de mi vida.

To Timothy Centofanti, for recognizing my hard work and for encouraging me to keep going and never give up. I love you.

A mis maestros, por compartir sus conocimientos conmigo y por contribuir a mi formación profesional.

Noble cosa es, aun para un anciano, el aprender.
(Sófocles, escritor griego.)

Grace María Brito Moreno.

AGRADECIMIENTO

Gracias a Dios.

A mis padres, Cesar Viteri y Carmen Flor, que siempre me han dado su amor y apoyo incondicional, es a ellos a quienes debo este triunfo profesional, por todo su trabajo y dedicación para darme una formación académica y espiritual. Gracias por acompañarme en todas las etapas de mi vida, celebrando mis triunfos y ayudándome a sobrellevar los fracasos. De ellos es este triunfo y para ellos es todo mi agradecimiento. Los amo infinitamente.

A mi director de proyecto, Ing. Oscar Mendoza, por su valioso apoyo, por sus comentarios y críticas positivas que ayudaron a la realización de este proyecto.

A mis amigas y compañeras de proyecto, gracias por su dedicación y apoyo. Las quiero!

A mis maestros. Gracias!

Vanessa Viteri Flor

A Dios por darme fuerzas y llenarme de sabiduría para lograr llegar al final de otra etapa de mi vida con éxito.

A mi familia, especialmente a mis padres que con su apoyo incondicional han estado presentes en cada paso que he dado brindándome confianza y alentando mí esfuerzo. A mi hermano que ha sido un pilar fundamental en mi vida, siempre presente para aconsejarme y recordarme que siempre he sido una luchadora.

A mi grupo de proyecto, que más allá de ser compañeras de estudios somos amigas y de las cuáles estoy muy agradecida, pues siempre han estado cuando se las necesita, compartiendo días duros de trabajo así como buenos momentos, gracias chicas.

A mis maestros, quienes han sido guías durante el largo trayecto de la carrera, siempre dispuestos a enseñar y clarificar toda duda.

Joan Paola Reyes Toca

A Dios, por haberme dado la vida, salud y la oportunidad de seguir el camino del bien y cogida de su mano lograr todas mis metas y objetivos.

A mis padres y hermanos por comprenderme y apoyarme incondicionalmente en todo lo que he necesitado. Gracias por su amor y confianza, este logro es suyo también.

A las integrantes de mi grupo, más que compañeras, amigas, por la dedicación y esfuerzo puesto en este proyecto, supimos sacarlo adelante y trabajar en equipo. Gracias por su apoyo incondicional.

Al director de proyecto Ing. Oscar Mendoza Macías, por ser una guía buena en el desarrollo de este proyecto, por su dedicación y paciencia para atender nuestras dudas.

A mis maestros que durante toda mi vida universitaria aportaron a mi conocimiento y desarrollo profesional.

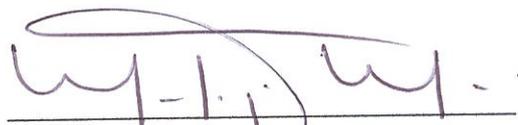
Grace María Brito Moreno

TRIBUNAL DE GRADUACION



Ing. Ivonne Moreno Aguí

Presidente Tribunal



Ing. Oscar Mendoza Macías

Director del Proyecto



CIB-ESPOL

DECLARACIÓN EXPRESA

“La responsabilidad por los hechos, ideas y doctrinas expuestas en este proyecto me corresponden exclusivamente, y el patrimonio intelectual de la misma a la ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL”

Grace Brito M.

GRACE MARIA BRITO MORENO

Joan Paola Reyes

JOAN PAOLA REYES TOCA

Carmen Vanessa Viteri

CARMEN VANESSA VITERI

III. INDICE GENERAL

~1E.1#

CAPITULO I

INTRODUCCION	15
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	17
1.3 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO	22
1.4 RESEÑA HISTÓRICA.....	26
1.5 CARACTERISTICAS DEL SERVICIO	30
1.6 ALCANCE.....	32
1.7 OBJETIVOS	34
1.7.1 Objetivos Generales.....	34
1.7.2 Objetivos Específicos.....	34

CAPITULO II

2.1 MISIÓN	35
2.2 VISIÓN.....	35
2.3 ORGANIGRAMA	36
2.3.1 Departamento Académico	36
2.3.2 Departamento de Marketing y Ventas	37
2.3.3 Departamento de Mantenimiento	37
2.3.4 Departamento Administrativo	37
2.4 RECURSOS HUMANOS NECESARIOS	37
2.4.1 Manual de Funciones	38
2.5 ANALISIS F.O.D.A.....	43
2.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS.....	45
2.6.1 Tamaño de la Muestra	45
2.6.2 Encuesta, Tabulación Y Análisis De Resultados	47
2.6.2.1 Modelo de Encuesta.....	47
2.6.2.2 Análisis y Resultados de la Encuesta	49
2.7 MATRIZ BCG (BOSTON CONSULTING GROUP)	66

2.8	MARKETING MIX: 4 P´S	68
2.9	ESTUDIO TECNICO.....	71
2.9.1	Registro de la Institución y su Proceso Legal	71
2.9.2	Trámites Legales	71
2.9.3	Localización	72
2.9.4	Descripción Del Plan De Operaciones.....	72
2.9.5	Activos Necesarios.....	77
CAPITULO III		
3.1	INVERSION	78
3.2	INGRESOS.....	82
3.2.1	Cálculo de la Demanda.....	82
3.2.2	Cálculo de los Ingresos.....	85
3.3	COSTOS.....	86
3.3.1	Planificación de los Cursos.....	86
3.3.2	Costos.....	87
3.4	CAPITAL DE TRABAJO.....	92
3.5	ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS.....	94
3.5.1	Depreciación de Activos Fijos	94
3.5.2	Amortización de la Deuda.....	94
3.5.3	Detalle Estado de Pérdidas y Ganancias.....	96
3.6	TASA DE DESCUENTO TMAR.....	98
3.7	FLUJO DE CAJA.....	100
3.8	VAN.....	100
3.9	TIR.....	101
3.10	PAYBACK.....	101
3.11	ANALISIS DE SENSIBILIDAD UNIVARIADO.....	102
CONCLUSIONES.....		105
RECOMENDACIONES		105
BIBLIOGRAFIA		108
ANEXOS		109

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1: CAPACIDAD EDIFICIO.....	78
Cuadro 2: ACTIVOS FIJOS.....	79
Cuadro 3: MUEBLES DE OFICINA.....	79
Cuadro 4: MATERIALES DE OFICINA.....	80
Cuadro 5: MUEBLES E INMUEBLES.....	80
Cuadro 6: GASTOS DE INSTALACIONES.....	81
Cuadro 7: INVERSION.....	81
Cuadro 8: ESTRUCTURA DE CAPITAL.....	82
Cuadro 9: PROYECCION DE LA POBLACION ECUATORIANA.....	82
Cuadro 10: MERCADO POTENCIAL.....	83
Cuadro 11: RESULTADOS DEMANDA.....	84
Cuadro 12: CRECIMIENTO DE LA POBLACION DEL GUAYAS.....	84
Cuadro 13: DEMANDA PROYECTADA A 10 AÑOS.....	85
Cuadro 14: INGRESOS.....	85
Cuadro 15: PLANIFICACIÓN DE MODULOS AL AÑO 1.....	86
Cuadro 16: SUELDOS EMPLEADOS.....	87
Cuadro 17: GASTOS POR SERVICIOS BASICOS/INTERNET.....	88
Cuadro 18: GASTOS VARIOS.....	88
Cuadro 19: COSTOS FIJOS Y VARIABLES.....	91
Cuadro 20: CAPITAL DE TRABAJO.....	93
Cuadro 21: DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS.....	95
Cuadro 22: AMORTIZACION DE LA DEUDA.....	96
Cuadro 23: ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.....	97
Cuadro 24: CALCULO DE LA TMAR.....	98
Cuadro 26: PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL.....	102
Cuadro 27: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD RESPECTO A INGRESOS.....	103
Cuadro 28: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD RESPECTO A COSTOS.....	104

IV. INDICE DE FIGURAS

Figura 1: INDICE DE POBREZA EN EL ECUADOR.	17
Figura 2: INDICE PROMEDIO DE AÑOS DE ESTUDIO EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS.....	18
Figura 3: INDICE PROMEDIO DE AÑOS DE ESTUDIO NACIONAL.....	19
Figura 4: INDICE DE ANALFABETISMO EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS.	19
Figura 5: INDICE DE ANALFABETISMO NACIONAL.....	20
Figura 6: POBLACION – PROVINCIA DEL GUAYAS.....	20
Figura 7: IMAGEN.....	22
Figura 8: CIMA (Chartered Institute of Management Accountants).....	23
Figura 9: PROFESIONALES CERTIFICADOS POR CIMA.....	25
Figura 10: Cisco System.....	26
Figura 11: ORGANIGRAMA.....	36
Figura 12: POBLACION POR SEXO.....	49
Figura 13 NIVEL DE INGRESOS.....	51
Figura 14: SECTOR DE LA CIUDAD EN EL QUE HABITA.....	53
Figura 15: NIVEL ACADEMICO.....	54
Figura 16: CIENCIA A LA QUE PERTENECE.....	55
Figura 17: AREA EN LA QUE LABORA.....	56
Figura 18: PERSONAS QUE SE CAPACITAN.....	57
Figura 19: FRECUENCIA CON LA QUE SE CAPACITA.....	57
Figura 20: NIVEL DE ACEPTACION.....	58
Figura 21: ESPECIALIZACION.....	59
Figura 22: MODALIDAD.....	60
Figura 23: UBICACIÓN.....	61
Figura 24: INVERSION EN SERVICIO.....	62
Figura 25: CAPACITACION EN EL EXTERIOR.....	63
Figura 26: MEDIOS PUBLICITARIOS POR LOS QUE SE INFORMA.....	64
Figura 27: TIEMPO QUE DEDICARIA A LA CERTIFICACION.....	65
Figura 28: MATRIZ BCG.....	66
Figura 29: MARKETING MIX.....	68
Figura 30: REGISTRO DE LA INSTITUCION Y PROCESO LEGAL.....	72
Figura 31: INSCRIPCIONES.....	73
Figura 32: PROCESO DE ESTUDIOS.....	75
Figura 33: PROCESO PARA OBTENCION DE CERTIFICADO.....	76
Figura 34: SENSIBILIDAD DE INGRESOS.....	103
Figura 35: SENSIBILIDAD DE COSTOS.....	104

CAPITULO I

1.1 INTRODUCCION

El presente proyecto realiza un estudio completo sobre la factibilidad de la creación de un Instituto de Certificación Profesional Internacional en la ciudad de Guayaquil, partiendo de la hipótesis de que actualmente la competencia en el mercado laboral es muy rigurosa y cada vez se está exigiendo al profesional mucho más que un título de tercer nivel.

Existen personas cada vez más preparadas, que cumplen la mayoría de las cualidades y expectativas que las empresas buscan en un profesional para que este forme parte de su personal corporativo, haciendo difícil el acceso de profesionales con un título de tercer nivel a una posición gerencial.

Desafortunadamente, en nuestro país existen muchos profesionales que ocupan posiciones ejecutivas, pero esto no significa que sean aptos para desempeñar un buen trabajo en dichas posiciones. Para resolver esta situación se ha buscado nuevas formas de instrucción al profesional para que desarrolle nuevos métodos y técnicas de análisis en las empresas.

Mediante el uso de encuestas y herramientas estadísticas se determinó la aceptación del proyecto y se dio inicio al cálculo de los factores que conllevan la ejecución de una actividad de este tipo, para de esta forma dar paso a la estructuración de los mismos en el desarrollo de un flujo de efectivo.

Mediante el uso de los métodos del VAN, la TIR y el PAYBACK se da paso a la estimación de la viabilidad del proyecto y a la obtención de las probabilidades de éxito o fracaso en la implementación del mismo.

El documento está dividido en tres capítulos, cada uno de ellos subdividido en varias secciones. En el capítulo 1 se muestra el planteamiento y justificación del problema, la importancia del proyecto, seguido del marco de referencia, objetivos del proyecto y metodología para su realización.

En el siguiente capítulo se muestra el desarrollo de la investigación del mercado, el análisis de los resultados, la determinación de aspectos técnicos tales como la localización, activos necesarios, recurso humano necesario y tamaño óptimo; estudio organizacional y descripción de los procesos.

Finalmente, se presentan los estudios financieros y análisis de sensibilidad, las conclusiones y recomendaciones obtenidas en base a los resultados de los estudios anteriormente descritos.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Es indudable que el capital humano de un país afecta directamente a la mejora del mismo. Para países como el Ecuador que buscan disminuir el índice de pobreza, invertir en educación, es un factor primordial para lograr este objetivo. La educación transfiere conocimientos que refuerzan la capacidad de un individuo para analizar y evaluar situaciones, y también ayudan en la toma de decisiones.

Figura 1: INDICE DE POBREZA EN EL ECUADOR.



Fuente: Encuesta de Condiciones de Vida (ECV) – INEC.

Actualmente podemos observar que la competencia en el mercado laboral es muy rigurosa y ha venido creciendo rápidamente con el pasar de los años. Existen personas que cada día son más competitivas, cumpliendo la mayoría de las cualidades y expectativas que las empresas buscan en un profesional para que este forme parte de su personal corporativo, haciendo difícil el acceso de profesionales con un título de tercer nivel a una posición de las antes nombradas.

Hoy en día, debido a que los profesionales están mejor capacitados, las empresas son más exigentes en el momento de escoger a la persona que desean que ocupe una posición corporativa. Grandes empresas buscan personal altamente capacitado y con experiencia que ayuden al crecimiento de la misma, profesionales con ideas nuevas e innovadoras que le den un valor agregado a las organizaciones, personas con nuevas perspectivas que brinden a sus organizaciones una nueva visión dentro del mundo de los negocios.

En cifras obtenidas por el INEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos), podemos observar que el número promedio de años de estudio aumenta no solo en la provincia del Guayas sino también a nivel nacional.

Figura 2: INDICE PROMEDIO DE AÑOS DE ESTUDIO EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS.



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo, Subempleo (ENEMDU) – INEC.

Figura 3: INDICE PROMEDIO DE AÑOS DE ESTUDIO NACIONAL.



Fuente: Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo, Subempleo (ENEMDU) – INEC.

La provincia del Guayas es una de las provincias con menor tasa de analfabetismo en el Ecuador.

Figura 4: INDICE DE ANALFABETISMO EN LA PROVINCIA DEL GUAYAS.



Fuente: Censo de población y vivienda (CPV – 2001) – INEC.

Figura 5: INDICE DE ANALFABETISMO NACIONAL.



Fuente: Censo de población y vivienda (CPV – 2001) – INEC.

Otro punto importante al que se puede hacer referencia es que el 30% de la población de la provincia del Guayas tiene un título de tercer nivel, cifra que esta incrementando debido a la educación gratuita, en entidades del estado. Las exigencias del mercado laboral hace que profesionales deseen crecer más y no conformarse con un título de tercer nivel.

Figura 6: POBLACION – PROVINCIA DEL GUAYAS.

Población – Provincia del Guayas	
Número de Habitantes	2.292,210
Población Económicamente Activa	46.2%
Nivel de Instrucción Superior	30%

Fuente: INEC.

En la actualidad, los puestos de trabajo dentro del sector público son tan exigentes como en el sector privado lo que hace que las personas se preocupen más por su formación académica y profesional.

Desafortunadamente, en nuestro país existen muchos profesionales que ocupan posiciones ejecutivas, pero esto no significa que están capacitados para desempeñar un buen trabajo en dichas posiciones. Estos profesionales necesitan:

1. Analizar la información importante de la empresa y usarla para tomar decisiones de negocio.
2. Formular estrategias de negocios para crear valor monetario e interés en los accionistas de la empresa.
3. Identificar y controlar el riesgo de la empresa.
4. Aplicar técnicas contables para planear y presupuestar los ingresos y gastos estimados.
5. Comunicar a sus colegas (carentes de conocimiento financiero) como y en base a que fueron tomadas las decisiones y como realizaron los cálculos respectivos.

Parte del problema que se detecta es la falta de dirección de los profesionales, no saben en qué especializarse, o no tienen bien definidos sus prospectos de carrera, generando así un conflicto de intereses que hacen que el profesional se vea imposibilitado de crecer o de enfocar sus conocimientos en áreas donde su aporte sería de vital importancia.

Considerando lo antes descrito, podemos ver que este problema afecta a empresas y profesionales. Es muy importante que el país cuente con una institución que prepare y certifique a las personas en el ámbito de los negocios para así ayudar a eliminar las deficiencias que existen en la mayoría de las empresas. El país necesita gente preparada, líderes que sepan manejar las técnicas necesarias para administrar un negocio exitoso.

1.3 IMPORTANCIA Y JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

Todos sabemos que el instrumento que capacita a los individuos para la comprensión de los elementos que conforman la realidad laboral, es la educación. También sabemos que todo proceso educativo afecta de manera positiva la capacidad de la población para desempeñar una actividad productiva, aunque estos conocimientos adquiridos en el proceso educativo no correspondan directamente a la actividad económica que realice. Lo que quiere decir, que por medio de la educación se logra saber y manejar parte de lo que es la realidad, así también logra desarrollar la capacidad de análisis de cada individuo.

Con el pasar del tiempo los hechos educativos han venido cambiando la sociedad. Aprobar un nivel de escolaridad, se manifiesta como el resultado de un conjunto definido de símbolos y reglas primordiales de codificación, las mismas que alcanzan reconocimiento en labores de escasa dificultad.

Toda mejora mediante la capacitación formal, aún contando con un título de tercer nivel, representará aumentos en la capacidad de desarrollo de la actividad productiva y competitividad entre los individuos aún cuando ellos operan en el nivel superior.

Figura 7: IMAGEN



Fuente: www.shutterstock.com - 65493622

En este mundo en el que vivimos, debemos luchar día a día por conformar una sociedad mejor, donde se pueda convivir sanamente y exista respeto mutuo.

Anhelamos vivir en una sociedad en la que la práctica de valores sea lo primordial, para lograrlo es indispensable una formación de la población basada no sólo en el desarrollo intelectual, sino también en el desarrollo humano, que le permita ser una persona de bien.

Los objetivos de la educación son muy variados, estos dependen de la perspectiva en la que se los vea; pero en los que todos concuerdan es en la idea de preparar a los hombres para vivir en comunidad.

Refiriéndonos a la vida profesional de un individuo, sabemos que después de varios años de preparación educativa; el objetivo principal es lograr un buen desenvolvimiento de la persona en el campo laboral.

El mercado laboral en la actualidad es muy competitivo, esto hace que el estudio de factibilidad de un proyecto como el propuesto sea muy importante, ya que en el ámbito internacional las certificaciones de profesionales como las que otorga CIMA (Chartered Institute of Management Accountants) son muy reconocidas no solo por profesionales sino también por empresas que exigen personal calificado. Estas certificaciones han llegado a muchos países del mundo.

Figura 8: CIMA (Chartered Institute of Management Accountants)



**Chartered Institute of
Management Accountants**

Fuente: <http://www.cfinnovation.com/features?filter=professional+development>

CIMA nació en Reino Unido, y luego se expandió por todo Europa, Norte América e incluso ha llegado a países de América Latina. Estos países sustentan su crecimiento y progreso en la calidad de sus recursos humanos.

En ese contexto la calificación de sus profesionales representa una garantía indiscutible que asegura la eficiencia de su trabajo y de sus conocimientos, es allí donde radica la importancia de la certificación profesional, la cual garantiza la calidad y así mismo la mejora continua del capital humano que posee nuestro país. El desarrollo económico actual exige a los profesionales que se actualicen permanentemente, con el fin de satisfacer las necesidades del mercado global.

La globalización ha causado un gran impacto en el mercado laboral, transformándolo y exigiendo a los profesionales que desarrollen su capacidad de adaptación al cambio y de compromiso con lo que hacen.

El propósito principal de este proyecto es saber si este tipo de institución tendría éxito en un país en vía de desarrollo como en el que vivimos, así mismo este estudio puede usarse como base para futuros análisis en otros países con economías similares al nuestro y lograr una expansión en el resto de países de América Latina.

Otro de nuestros objetivos es utilizar todas las herramientas estadísticas y financieras aprendidas a lo largo de nuestra vida universitaria y aplicarlas a la vida real. Un instituto certificador hará de los profesionales ecuatorianos sean personas más competitivas y experimentadas, que se puedan destacar en el mercado laboral nacional e internacional.

Profesionales certificados ayudarán en el crecimiento de las compañías ecuatorianas, lo que mejorará la economía de nuestro país, y la imagen de las organizaciones globalmente.

La certificación profesional, es una moda internacional a la cual con el tiempo debemos ligarnos, esto es para muchos una realidad a la que deben acostumbrarse.

Multinacionales ubicadas en nuestro país exigirán de nuestros profesionales lo mismo que exigen de los ubicados en otras regiones.

Empresas del sector público podrán tomar a esta institución como centro de capacitación para que sus empleados estén preparados ante las problemáticas del mundo real, por medio del estudio de casos y aplicación de los mismos. También vemos como, en muchas universidades de otros países, la certificación del futuro profesional va de la mano con sus estudios universitarios, lo que hacen es preparar al profesional, y darle habilidades para resolver problemas y pensar estratégicamente.

Figura 9: PROFESIONALES CERTIFICADOS POR CIMA.



Fuente: <http://www.hw.ac.uk/news-events/2010/successful-performance-in-the-cima-global-business-challenge-competition.htm>

1.4 RESEÑA HISTÓRICA.

Certificadoras del mundo.

En el mundo laboral existen muchos tipos de certificaciones no solo para empresas respecto a la calidad sino también de profesionales, es así como tenemos diferentes certificaciones como:

Certificaciones para ingenieros electrónicos en telecomunicaciones, automatización industrial y redes existen distintas certificaciones una de ellas es el CCNA (*Cisco Certified Network Associate*) que es una certificación entregada por la compañía Cisco System a las personas que hayan rendido satisfactoriamente el examen correspondiente sobre infraestructuras de red e Internet. Está orientada a los profesionales que operan equipamiento de trabajo en red.

Figura 10: Cisco System



Fuente: <http://search.techworld.com/tag/cisco>

La certificación CCDP valida un nivel de conocimiento intermedio en diseño de redes. Las certificaciones CCNA y CCDA validas son requeridas para obtener la certificación CCDP. Hay dos exámenes en común entre la certificación CCDP y CCNP lo que permite a una persona certificada CCDA y CCNP de obtener la certificación CCDP con solamente un examen adicional.¹

¹ www.wikipedia.com: CISCO Certification

Alrededor del mundo existen varios institutos certificadores de profesionales que brindan el servicio de guiar y ayudar a los profesionales del mundo de los negocios a definir sus perspectivas para administrar un negocio exitoso. A continuación detallamos algunos institutos certificadores existentes, los cuales cuentan con oficinas alrededor del mundo. A pesar, de la gama de oficinas con la que estos institutos cuentan aun no tienen una gran expansión en América Latina.

- **CIMA:** Chartered institute of Management Accountant.
CIMA, es una institución inglesa que ayuda a la preparación y certificación de profesionales especializados en administración gerencial y auditores contables.²
- **CMA Canada:** Certified Managements Accountants of Canada.
CMA, proporciona una perspectiva integradora en lo que se refiera a la toma de decisiones empresariales, la aplicación de mejores prácticas de gestión en la planificación estratégica, finanzas, operaciones, ventas y la comercialización, tecnología de la información y los recursos humanos para identificar nuevas oportunidades de mercado, garantizar la responsabilidad corporativa, y ayudar alas organizaciones de mantener una ventaja competitiva a largo plazo.CMA está equipado para mirar hacia el futuro para proporcionar en el mundo real la dirección estratégica, gestión empresarial y el liderazgo.³

²http://en.wikipedia.org/wiki/Chartered_Institute_of_Management_Accountants.

³ http://en.wikipedia.org/wiki/Society_of_Management_Accountants_of_Canada.

- **ICMA:** Institute of Certified Management Accountants.
ICMA, es una organización Australiana enfocada a la preparación de profesionales en Administración Contable.⁴
- **IMA:** Institute of Management Accountant.
IMA, es una institución dedicada a la certificación de los mejores profesionales en el ámbito Contable y Financiero que se desenvuelven en el mundo de los negocios.⁵

Esta novedad de las certificaciones es algo que se ha expandido no sólo para empresas con respecto a normas de calidad, sino también para profesionales que desean enriquecer su conocimiento y garantizar su capacidad. Estas certificaciones se están expandiendo alrededor del mundo haciendo de los profesionales mejores gestores y ayudando a las empresas en tomas de decisiones estratégicas.

CIMA: Historia.⁶

CIMA por sus siglas en inglés - Instituto de Administración Contable, como su nombre lo dice este instituto ha venido preparando profesionales a enfocarse en sus perspectivas profesionales en el ámbito de Administración; ayudándolos a ser más eficientes al momento de reaccionar ante un problema, proveyéndoles mejores oportunidades de trabajos e incluso a determinar que es lo que más les gusta y que realmente quieren obtener profesionalmente.

Este Instituto proveniente del Reino Unido ha venido evolucionando con el pasar de los años en su localidad y alrededor del mundo de manera que los

⁴ <http://en.wikipedia.org/wiki/ICMA>.

⁵ http://www.imanet.org/ima_home.aspx

⁶ <http://www.cimaglobal.com/About-us/Celebrating-90-years/> - (Traducido al español por las autoras

profesionales preparados en el mismo han podido ser exitosos en grandes empresas en otros países.

Este instituto cuenta con oficinas en diferentes países: Australia, China, Hong Kong, India, Irlanda, Malasia, Pakistan, Sinagapur, Sur Africa, Sri Lanka; y Reino Unido. También se encuentra localizado en países como: Australia, Bangladesh, Brasil, Canada, China, Europa Este, Francia, Alemania, Gibraltar, Grecia, Hong Kong, India, Iran, Israel, Italia, India, Iran, Irlanda, Israel, Italia, Kenia, Malasia, Malta, Medio Oriente, Holanda, Nueva Zelanda, Nigeria, Pakistán, Polonia, Rusia, Singapur, Sur Africa, España, Sri Lanka, Suiza, Turquía, Reino Unido y Estados Unidos.

Describiendo brevemente la historia de este instituto certificador se detalla que:

En 1919, el Instituto de Costo y Contadores fue fundado para proveer información necesitada para planear y manejar empresas modernas. En 1922, la primera mujer fue aceptada como miembro. También el Instituto Costo y Contadores tiene su primera conferencia para ayudar al desarrollo de costo científico.

En 1972, el Instituto cambia su nombre a Instituto de Costo y Gestión de Contadores. En 1975, el Instituto de Costo y Gestión de Contadores es concedido a al Título Real.

En 1986, el instituto cambia su nombre a Instituto de Administración Contable, reconociendo la importancia y relevancia comercial de los contadores administrativos. En 1990, el 22 por ciento de los miembros y 30 por ciento de estudiantes residen fuera del Reino Unido.

En 1995, los miembros del Instituto tienen el derecho de usar el título de Administradores Contables. En 2007, el Instituto de Administración Contable capacita su miembro número 70,000. Se convierte en el primer cuerpo contable para ofrecer una calificación global en finanzas Islámicas.

En 2008, CIMA establece un centro para el estudio de Administración Contable de Calcuta – India. En 2009, CIMA celebra su aniversario número 90, esto demuestra los acuerdos de reconocimiento mutuo con los cuerpos contables líderes mundialmente, CMA Canada y CPA Australia para promover el incremento de empleos para sus miembros alrededor del mundo.

1.5 CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

Los servicios que ofrece nuestra Institución están conducidos por las exigencias de las empresas para contratar líderes empresariales altamente calificados en el área gerencial.

Nuestros servicios se basan en la certificación de aquellos profesionales que quieran darle un valor agregado a sus títulos previamente obtenidos, así como estar al día en cuanto a técnicas gerenciales necesarias para sobrellevar los problemas que se puedan presentar en las empresas.

Todo profesional que tenga la oportunidad de inscribirse en nuestra Institución, tendrá las llaves del éxito en sus manos, certificados con aval internacional que prueben que el profesional está preparado para enfrentar los retos del exigente mercado laboral. Al aprobar, los calificados obtendrán certificados en administración contable con aval internacional reconocido en más de 34 países.

El plan de estudios y exámenes dentro de las capacitaciones se distinguen por su importancia para los negocios y en el desarrollo de las capacidades financieras, no financieras y de gestión necesarias para mantener el éxito de la organización.

Las capacitaciones constan de tres etapas: la primera es la del conocimiento, en la cual se dictarán clases teóricas sobre administración corporativa que harán una recapitulación de lo que ya debe saber el profesional; la segunda parte es la comprensión, en la que se evaluarán las clases que han sido impartidas, a través de exámenes grupales e individuales; la tercera es la aplicación de los conocimientos, a través de casos reales a los cuáles deberán de darles soluciones breves desarrollando así un sentido analítico de toma de decisiones y de reacción rápida.

El proceso de evaluación de estas capacitaciones que tiene una duración de un año y seis meses, estarán divididos en 5 exámenes, cada uno de ellos calificados sobre 100 puntos de los que deberán obtener una calificación mínima de 65 para obtener el certificado.

Los 3 primeros exámenes son teóricos que abarcan temas de economía global, administración contable y finanzas corporativas; los 2 últimos son totalmente prácticos donde se desarrollarán casos, análisis de problemas corporativos, presentaciones a través de tablas, cuadros estadísticos, gráficos y reportes financieros haciendo una síntesis completa de los problemas y sus posibles soluciones.

La certificación en Planeación de Negocios con aval internacional está dirigida a profesionales con experiencia en áreas gerenciales de mínimo 3 años que deseen aprender técnicas de búsqueda de información y el uso correcto de la misma, para desarrollar estrategias de mercado que ayudarán a la empresa a crecer y generar mayor rentabilidad.

La certificación en Administración Contable con aval internacional está dirigida a profesionales que tienen mayor experiencia en áreas financieras dentro de las empresas, manejan información numérica confidencial de sus trabajos y necesitan mantenerse al tanto de normas contables nacionales como internacionales.

La certificación en Análisis Estratégico Gerencial con aval internacional está dirigida a profesionales con sentido analítico que gustan de medir la situación de las empresas y sacar provecho de los resultados para futuras mejoras.

La certificación en Negocios Internacionales con aval internacional está dirigida a profesionales que gustan de mantenerse actualizados con información del mundo entero, elabora proyecciones y comparaciones de índices con respecto a nuestro país y lleva más allá la evolución de la empresa.

La certificación en Gestión Pública y Riesgo Financiero con aval internacional está dirigida a profesionales que trabajan en las áreas de Finanzas, Control Financiero, Contraloría y Planeamiento de empresas medianas y corporaciones. Brindará al estudiante destreza suficiente para administrar los nuevos productos que las finanzas modernas vienen desarrollando.

1.6 ALCANCE

Este proyecto pretende tener un alcance nacional, pero debido al tiempo que nos apremia el estudio se hará enfocado a uno de los sectores donde se desarrolla mayormente la actividad económica del país, por contar con el puerto de entrada y salida de productos al país.

Por esto nuestro proyecto tendría un enfoque más local ya que estará ubicado en el sector Norte de la ciudad de Guayaquil.

Como podemos darnos cuenta la situación actual, nos dice que muchos de los dueños de las empresas no están al tanto de si sus empleados son aptos o no, para administrar los recursos de la organización, es por esto que en este estudio se pretende analizar esta realidad, para poder con esta idea tratar de erradicar esta situación que se vive en la actualidad.

Es necesario evaluar todas las barreras de entrada y salida del mercado, de manera que el estudio sea más completo, evaluar la situación de los competidores, posible nicho de mercado, estrategias de marketing y publicidad, y por último precios.

El servicio ofrece calificación y certificación a profesionales en el ámbito de los negocios, es decir, hacer el debido seguimiento de los conocimientos del profesional, para así luego de una evaluación de capacidades y aptitudes otorgar o no dicha certificación. De no obtener la certificación el profesional podrá someterse al proceso de capacitación que ayudará a su preparación para la obtención del certificado, el mismo que tiene aval internacional.

Un certificado con aval internacional, beneficiará al profesional ya que le garantizará su entrada a buenos puestos de trabajo. Es así como ICPN (Instituto de Certificación de Profesionales en Negocios) pretende en un futuro luego de establecerse como tal.

Para analizar el proyecto propuesto y verificar que el mismo es rentable se considerarán los siguientes puntos:

1. Estudio de Pre-Factibilidad.
2. Estudio de Factibilidad: Se consideran datos más exactos que los de un Estudio de Mercado.
3. Realizar Cotizaciones.
4. Estimar Costos.
5. Conseguir Financiamiento.
6. Adecuación, Decoración y Contratación de los diferentes Proveedores.
7. Implantar el Plan Estratégico de Marketing y de Comercialización.

1.7 OBJETIVOS.

1.7.1 Objetivos Generales.

Satisfacer la necesidad del país de contar con una institución certificadora de profesionales en el ámbito de los negocios para así brindar expertos, capacitados para desempeñarse en posiciones corporativas de empresas en el mercado laboral nacional e internacional. Esta certificación asegurará buenas posiciones de trabajo a profesionales, así como buenos profesionales a las empresas; los mismos que colaborarán con el crecimiento de la organización que indirectamente aportan a la mejora de la economía global.

1.7.2 Objetivos Específicos.

1. Determinar la importancia y viabilidad de una institución certificadora de profesionales en el país.
2. Enfocarse a la mejora del personal en las empresas públicas y privadas.
3. Obtener el aval de CIMA y así alcanzar la confianza de profesionales en nuestra institución.
4. Realizar un estudio de factibilidad al proyecto.
5. Realizar un análisis de sensibilidad univariado.

CAPITULO II

2.1 MISIÓN

Promover el arte y la ciencia en lo que se refiere al manejo de empresas, lo cual lo lograremos, fomentando y apoyando el desarrollo permanente de profesionales en las empresas. Influyendo en empleados, responsables políticos y formadores de opinión en los problemas de administración.

2.2 VISIÓN

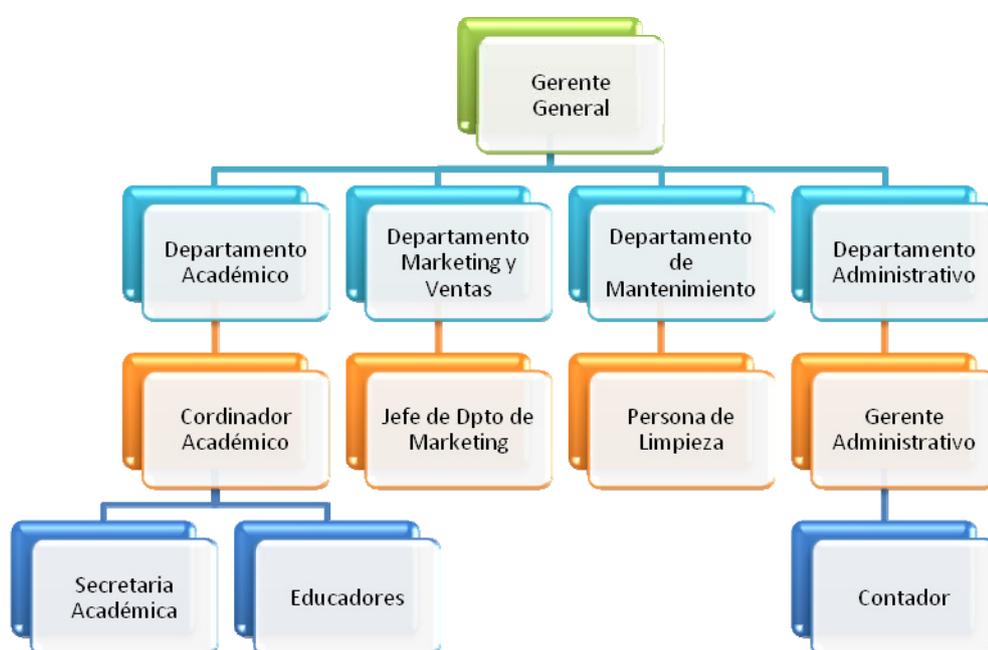
Impulsar la gestión empresarial de calidad, así como el liderazgo dentro de las empresas, mejorando el rendimiento corporativo, personal, productividad nacional y el bienestar de la sociedad.

2.3 ORGANIGRAMA

El Instituto estará constituido por cuatro departamentos: Académico, Marketing y Ventas, Mantenimiento; y el departamento Administrativo.

Para mayor comprensión se muestra a continuación el siguiente Organigrama del instituto.

Figura 11:ORGANIGRAMA.



Elaborado por: Las Autoras.

La organización de la Certificadora estará dividida en cuatro departamentos principales que son:

2.3.1 Departamento Académico

El departamento académico es el órgano de apoyo educacional de la Certificadora, tendrá como responsabilidad, coordinar y controlar las actividades de los instructores así como la asignación de la respectiva carga académica de los docentes.

2.3.2 Departamento de Marketing y Ventas

La función principal del departamento de Marketing y Ventas es disponer de un servicio oportuno y con todas las exigencias de la categoría, supervisar la presentación y calidad de servicios que prestará la Certificadora, establecer las estrategias de precios, productos, publicidad y promoción, de forma que nuestro mercado meta conozca en el menor tiempo posible sobre los servicios que ofrece la Institución.

2.3.3 Departamento de Mantenimiento

El departamento de Mantenimiento que se encargará del aseo de toda la Institución, así como de la conservación y renovación del ambiente de la misma, también se realizarán actividades de seguridad, mantenimiento de las instalaciones y equipo en general.

2.3.4 Departamento Administrativo

El departamento Administrativo tendrá como responsabilidad la gestión de todo el personal y procesos así como el pago de los servicios básicos, sueldos y salarios, materiales de oficina requeridos, la facturación por los servicios prestados y también se llevará al día los balances, estados de resultados, entre otros para obtener la rentabilidad esperada.

2.4 RECURSOS HUMANOS NECESARIOS

El personal es el punto clave del éxito o fracaso de un negocio o proyecto, es por eso que el personal que trabajará en el Instituto de Certificación de Profesionales en Negocios será el más capacitado, y su objetivo principal será ofrecer los mejores estándares de calidad educativa. A continuación se muestran los puestos que se consideran necesarios para la prestación del servicio.

Gerente General
Gerente Administrativo
Educadores (1 profesor por cada 10 profesionales)
Coordinador Académico
Secretaria Académica
Jefe de Marketing
Contador General
Personal de limpieza (1 persona)

2.4.1 Manual de Funciones

Gerente General

El gerente general tiene por objetivo el de verificar el correcto funcionamiento del establecimiento así como delegar funciones al resto del equipo.

Funciones:

- Coordinación y supervisión de las funciones de la Institución.
- Dirigir y coordinar las relaciones de cooperación internacional e interinstitucional.
- Delegar las atribuciones necesarias para la mejor marcha de la institución.
- Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para fortalecer sus capacidades.
- Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinadas.
- Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.

Gerente Administrativo

El gerente administrativo estará encargado de la optimización del proceso administrativo, el manejo de la institución y la colaboración hacia la gerencia general como soporte de toma de decisiones.

Funciones:

- Es el encargado de manejar y conocer las actividades administrativas de la empresa.
- Ayudar a elaborar las decisiones específicas que se deban tomar y a elegir las fuentes y formas alternativas de fondos para financiar dichas inversiones.
- Elaborar análisis y estadísticas, relacionadas con la utilización de recursos físicos y humanos, y emitir sugerencias para la optimización de los mismos.
- Supervisar semanalmente la gestión realizada por los departamentos de la Institución.
- Realizar estudios e investigaciones sobre mejora y rediseño de procesos de la institución, la calidad del servicio y productividad de la misma.
- Control de costos con relación al valor producido, principalmente con el objeto de que la empresa pueda asignar a sus servicios un precio competitivo y rentable.

Educadores

Motivar a los profesionales y llenarlos de nuevas experiencias, a través de seminarios y la realización de casos reales de empresas nacionales e internacionales que enriquecerán al estudiante profesional.

Funciones:

- Desarrollar el espíritu de aprendizaje en los profesionales, para motivar el auto aprendizaje.
- Realizar talleres donde la participación del profesional sea la clave.
- Desarrollar y resolver casos reales de conflictos empresariales que hagan despertar las habilidades de los estudiantes y que le permitan darle soluciones rápidas a los problemas.
- Evaluar las clases dictadas ya sean estas conceptuales o prácticas a través de métodos didácticos que hagan sentir al profesional cómodo y sin que note el proceso de evaluación.

Coordinador Académico

Los Coordinadores Académicos son Directivos-Docentes responsables, tienen como objetivo acompañar el proceso educativo de la Institución de acuerdo a su Filosofía y Modelo Pedagógico.

Funciones:

- Trabajar en equipo con la gerencia y demás integrantes de la institución.
- Velar por la cualificación del proceso educativo a través del acompañamiento permanente a los docentes y a los profesionales estudiantes.
- Asignar programas de estudio y Planeación académica.
- Coordinar y supervisar las actividades de los Docentes.
- Controla la distribución de profesionales estudiantes por aula, de acuerdo a la certificación que desean obtener.
- Elabora informes periódicos sobre actividades educativas realizadas.
- Supervisa la correcta aplicación de criterios de evaluación acorde con el proceso educativo de los profesionales estudiantes.

Secretaria Académica

Apoyar a la dirección en la planeación, organización y coordinación de las actividades académico-administrativas de la Institución, así como promover la colaboración académica entre la institución, dependencias universitarias y otras instituciones públicas y privadas.

Funciones:

- Propiciar que el personal actualice sus conocimientos e intercambie experiencias con otros profesionales del área.
- Colaborar con el coordinador académico en la elaboración tanto del programa anual de actividades de la Institución como del informe correspondiente de las labores del mismo.
- Realizar todos los trámites académico-administrativos del personal académico.
- Apoyar la tramitación, desarrollo y seguimiento de los programas académicos.
- Acordar e informar periódicamente al director respecto al cumplimiento de los programas de actividades académico-administrativos.
- Promover y apoyar la superación del personal académico de la Institución.

Jefe De Marketing

Planificar, dirigir y controlar el plan operativo de marketing a fin de promover el incremento de usuarios de los diferentes servicios de la Institución, la captación de profesionales estudiantes, así como la coordinación concerniente a la imagen de ICPN.

Funciones:

- Promocionar los diferentes servicios del instituto, así como captar la atención del público.

- Elaborar un plan estratégico de marketing que permita conocer al público interesado las diferentes ventajas de certificarse con nosotros.
- Realizar los análisis necesarios sobre la competencia en los servicios académicos y otros servicios internacionales que proveemos.
- Mejorar la imagen de la institución constantemente, de manera que nos mantengamos siempre actuales y a la vanguardia.
- Diseñar todo el impreso promocional necesario.
- Apoyar en la promoción de eventos que crea convenientes llevar a cabo para dar a conocer la Institución.
- Otras funciones que se le puedan encomendar.

Contador General

Planificar, organizar, dirigir y controlar el área Económico-Contable de la institución.

Funciones:

- Planificar, organizar, dirigir, programar y controlar las actividades del departamento.
- Emitir estados financieros oportunos, confiables y de acuerdo a los principios de contabilidad generalmente aceptados y otras disposiciones vigentes.
- Supervisar, evaluar y controlar la emisión de órdenes de pago.
- Revisar reportes o estados financieros y demás documentos contables resultados de la gestión.
- Elaboración de reportes gerenciales que faciliten la interpretación correcta de la información contable financiera.

- Otras, que en el ámbito de sus responsabilidades, le sean asignadas por el Gerente Administrativo.

Personal De Limpieza

Se encargará de la limpieza integral de la Institución así como de la mensajería que sea necesaria.

Funciones:

- Realizar la limpieza de las oficinas.
- Preparar el café y demás bebidas.
- Brindar apoyo en la recepción de documentos y en cuanto a envíos de encomiendas se refiera.
- Realizará cualquier otra actividad que sea solicitada por su jefe inmediato.

2.5 ANALISIS F.O.D.A.

Para la implementación de nuestro proyecto, es necesario realizar un correcto análisis F.O.D.A. en el cual se identificarán y estudiarán las fortalezas y debilidades del servicio (factores internos) así como las posibles oportunidades y amenazas (factores externos) que podrían presentarse en el entorno al cual se va a comercializar este servicio.

FORTALEZAS

- Profesionales capacitados y calificados en áreas vitales de la administración contable.
- Certificación Internacional dentro del país.
- Asegura buenos puestos de trabajos a sus miembros certificados.

- Garantiza el trabajo de los profesionales así como la eficacia de su desempeño.

OPORTUNIDADES

- El aumento de profesionales que requieren expandir sus conocimientos y obtener acreditación internacional.
- El hecho de que no existe una certificadora internacional de profesionales en áreas gerenciales dentro del país.
- La exigencia de profesionales de calidad por parte de las empresas públicas y privadas.

DEBILIDADES

- Falta de experiencia en comparación a la competencia indirecta.
- Puesto que es un servicio nuevo en el país, es posible que la clientela sea baja en los primeros años.
- Lento retorno financiero.
- Costos relativamente altos, lo cual nos impide llegar a todos los sectores.

AMENAZAS

- La presencia de certificadoras de ingenieros y de centros de capacitación para profesionales, que ofrecen capacitaciones y certificaciones individuales a menores precios.
- La preferencia de los profesionales por certificarse en el extranjero reduce nuestras posibilidades de tener éxito en el mercado.
- Pocas empresas se preocupan por evaluar a sus empleados mucho menos pagar por capacitarlos.
- La existencia de una extensión de la certificadora CIMA en Brasil que sería la preferencia de los profesionales en América Latina.

2.6 INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y SU ANÁLISIS

2.6.1 Tamaño de la Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, se utiliza la técnica de muestreo irrestricto aleatorio. Para determinar el número de encuestas a realizar, se establece un grado de confianza y un margen de error y además se toman en cuenta los siguientes factores:

Nivel de confianza (z)

Es el porcentaje de datos que se abarca, dado el nivel de confianza establecido del 95%. Para este grado de confianza corresponde un valor de z de 1.96 obtenido de una tabla de distribución normal.

Máximo error permisible (e)

Es el error que se puede aceptar con base a una muestra "n" y un límite o grado de confianza "X". Este error ha sido definido con un margen del 5%

Porción estimada (P)

Es la probabilidad de ocurrencia de un fenómeno en específico, en este caso, es que las personas estén dispuestas a asistir al instituto para continuar con su preparación profesional y laboral; puesto que no se tiene ninguna información previa, se toma el promedio con el que se trabaja en estos casos, que es del 50% de que acepten el producto o servicio.

Para hallar el número de personas a encuestar, aplicamos la fórmula de una población infinita (mayor a 100,000 unidades), por lo tanto, la fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 (p \times q)}{e^2}$$

Donde:

n : Tamaño de la muestra

z : 1,96 para $e=5\%$, 1.67 para $z=10\%$

p : 0,5

q : $(1 - p)$:

$(1-0,5) = 0,5$

b) ESTABLECIENDO e : $10\% = 0.1$

$$n = \frac{1,67^2 (0,5 \times 0,5)}{0,01} = 69,72$$

$n = 69,72$

$n \cong 70$

2.6.2 Encuesta, Tabulación Y Análisis De Resultados

2.6.2.1 Modelo de Encuesta

ENCUESTA - INSTITUTO CERTIFICADOR DE PROFESIONALES

El objetivo de la siguiente encuesta es evaluar el mercado para analizar la aceptación de un Instituto Certificador de Profesionales en la ciudad de Guayaquil

Sexo **Edad** _____

Masculino

Femenino

P1. Su nivel de ingreso mensual es:

Entre \$260 - \$500

Entre \$501 - \$740

Entre \$741 - \$980

Entre \$981 - 1,220

Entre \$1,221 - 2,000

Más \$2,001

P2. En qué sector de la ciudad habita:

Norte

Centro

Sur

Vía Samborondón

Vía la Costa

Otro, Especifique _____

P3. Cuál es su nivel académico:

Tercer Nivel

Cuarto Nivel Especifique:

Maestría Diplomado

Doctorado Especialización

P4. En qué área de la educación se encuentra el título obtenido?

Ciencias Físicas

Ciencias Económicas y de Administración

Ciencias Químicas

Ciencias Sociales

P5. En qué área de su empresa labora

Financiero

Operaciones

Contable

Logística

Ventas

Otro, Especifique: _____

P6. Realiza usted seminarios o capacitaciones:

Si DONDE : _____

Con que Frecuencia:

Cada 6 Meses

Cada Año

No

OTRO, Especifique _____

P7. Le gustaría que su título posea una certificación con aval internacional, lo cual se realizaría por medio de una capacitación académica, que le ayude a la obtención del mismo

- SI
 NO (aquí termina la encuesta)

P8. En qué área le gustaría especializarse:

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Administración Contable | <input type="checkbox"/> Negocios Internacionales |
| <input type="checkbox"/> Planeación de negocios | <input type="checkbox"/> Gestión pública y riesgo financiero |
| <input type="checkbox"/> Análisis estratégico gerencial | |

P9. Cuál es su preferencia en cuanto a la modalidad de esta capacitación

- En Línea
 Presencial (horarios ejecutivos)

P10. En qué sector de la ciudad le gustaría que se encuentre ubicado este Instituto

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Norte | <input type="checkbox"/> Sur |
| <input type="checkbox"/> Centro | <input type="checkbox"/> Vía Samborondón |
| <input type="checkbox"/> Vía a la Costa | |

P11. Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta certificación?

- Menos de \$3000
 Entre \$3000 y \$5000
 Entre \$5000 y \$7000

P12. Le gustaría que parte de la capacitación se realice en el exterior?

- SI
 NO

P13. Cuáles son los medios publicitarios que lo mantienen actualizado de este tipo de novedades?

- Televisión
 Radio
 Prensa Escrita
 Web

P14. Cuanto tiempo le dedicaría al estudio en este instituto de certificación

- Menos de un año
 Un año
 Dos años

□ Más de dos años

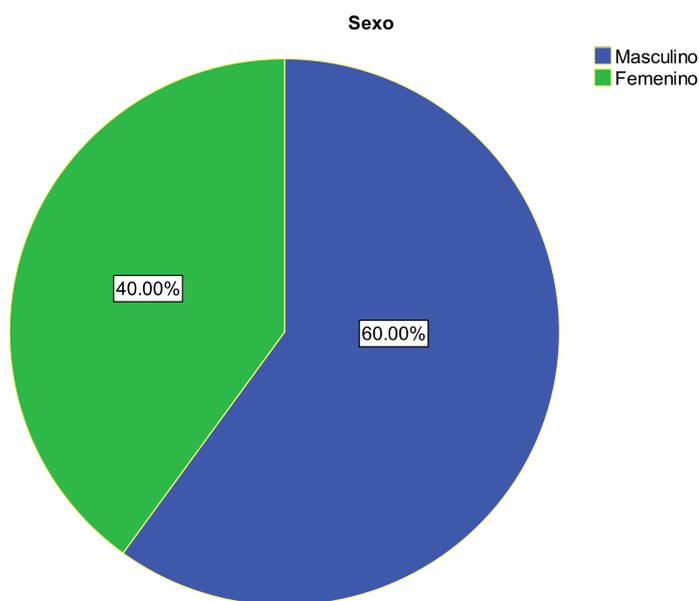
2.6.2.2 Análisis y Resultados de la Encuesta

Las entrevistas fueron realizadas entre el 24 y 29 de marzo del 2011 en la ciudad de Guayaquil. Las autoras de este proyecto hicieron visitas a empresas públicas y privadas prestigiosas en el país entre las que tenemos Repsol, Pycca, Consep, Trinergytech, MSC, Porta, entre otras. Los entrevistados fueron los colaboradores de dichas empresas, en cargos gerenciales y no gerenciales, aleatoriamente. A continuación se presentará los resultados por pregunta de la encuesta.

PREGUNTA 0.- Sexo

Como resultado tenemos que de las entrevistas realizadas aleatoriamente 40% son mujeres y el 60% son hombres. Lo que da que la mayoría de personas entrevistadas fueron hombres.

Figura 12: POBLACION POR SEXO



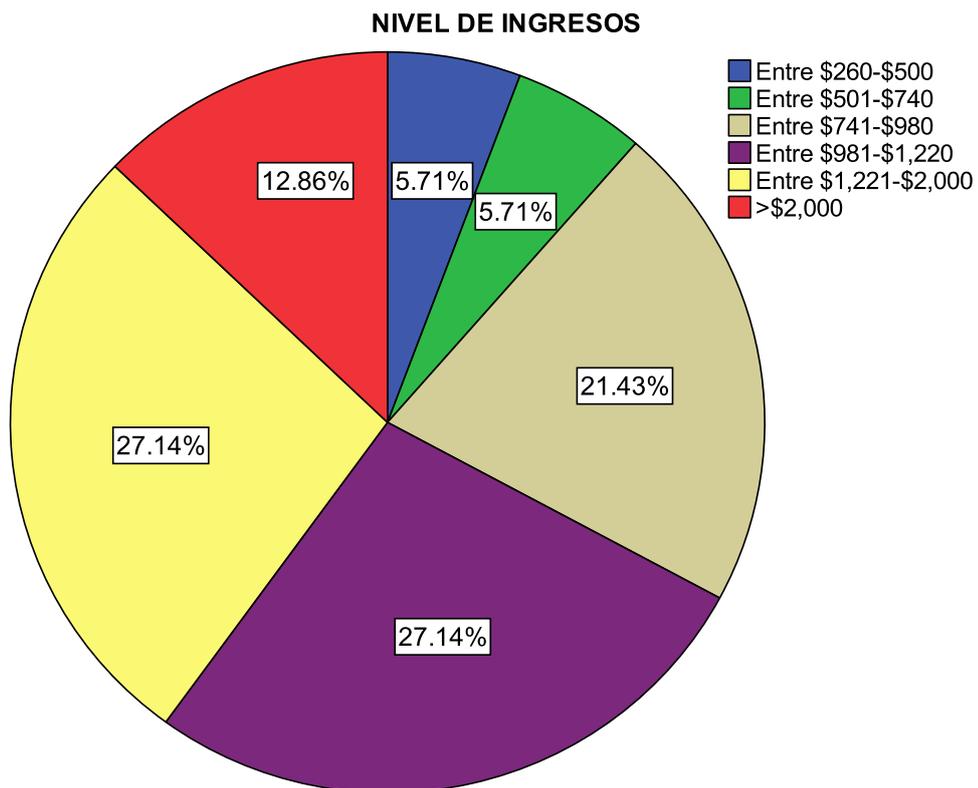
Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 1.- Su nivel de ingresos mensual es?

La mayoría de personas entrevistadas tienen un ingreso mensual de entre \$981- \$1,220 con un 27.14% de personas entrevistadas, y el mismo porcentaje para el rango entre \$1,221 - \$2,000.

Este seguido del 21.43% que su nivel de ingresos es \$741-\$980. También vemos que el 12.86% ganan más de \$2,000, quedando así el 11.42% que ganan entre \$260-\$500.

Figura 13 NIVEL DE INGRESOS.



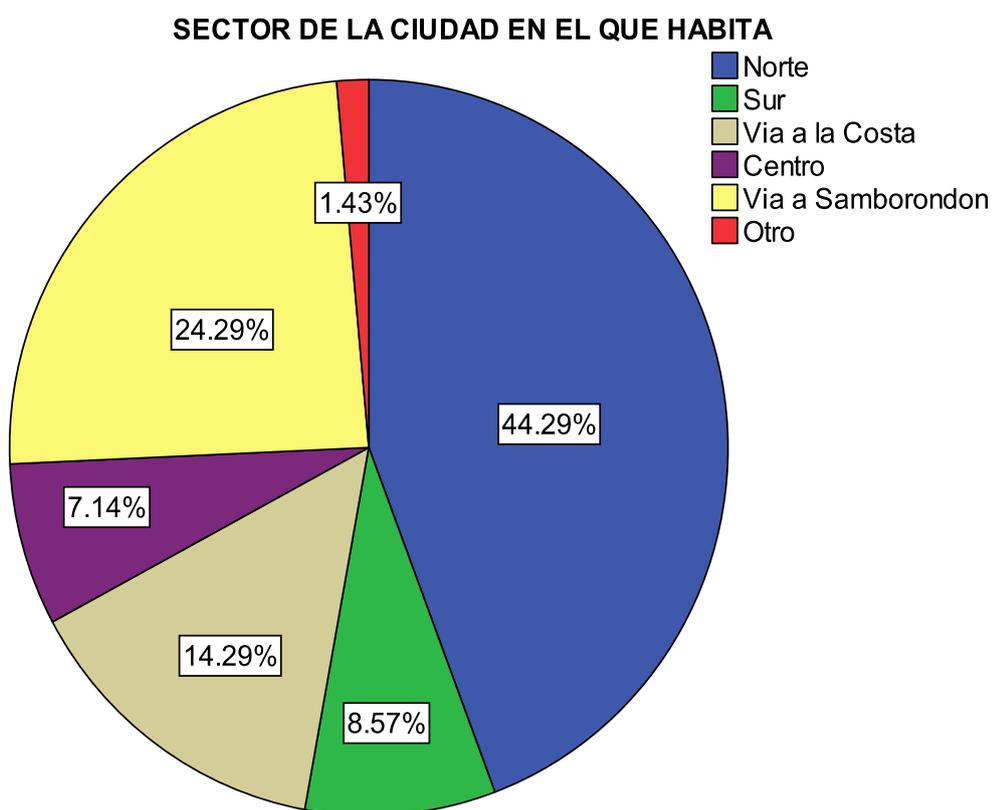
Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 2.- En qué sector de la ciudad habita?

Como se puede ver en el gráfico, tenemos que el 44.29% de entrevistados habitan en el sector norte de la ciudad, seguido por los que habitan vía a Samborondón (24.29%).

Luego tenemos que el 14.29% que habitan vía la Costa seguido por el 8.57% en el sector Sur, y el 7.14% en el Centro.

Figura 14: SECTOR DE LA CIUDAD EN EL QUE HABITA.



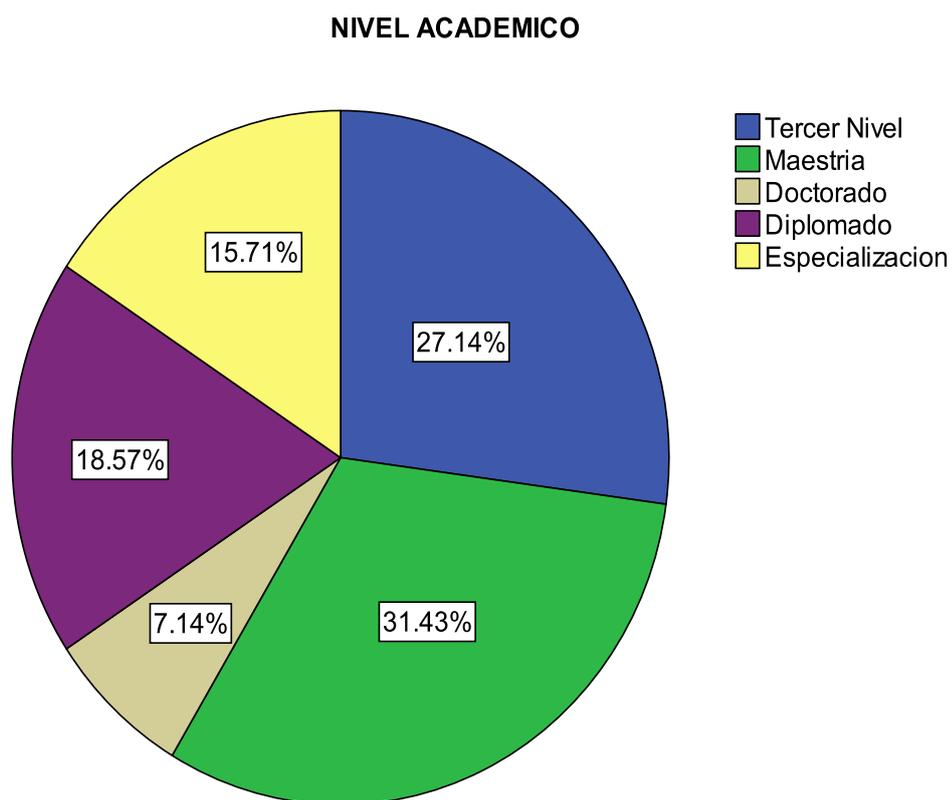
Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 3.- Cuál es su nivel de formación académica?

Como se puede ver, el 27.14% de los entrevistados poseen título de tercer nivel, y el 72.86% restante poseen títulos de cuarto nivel.

La mayoría inclinándose por maestrías (31.43%) seguido de las especializaciones y diplomados con 15.71% y 18.57% respectivamente, y solo un 7.14% con título de doctorado.

Figura 15: NIVEL ACADEMICO

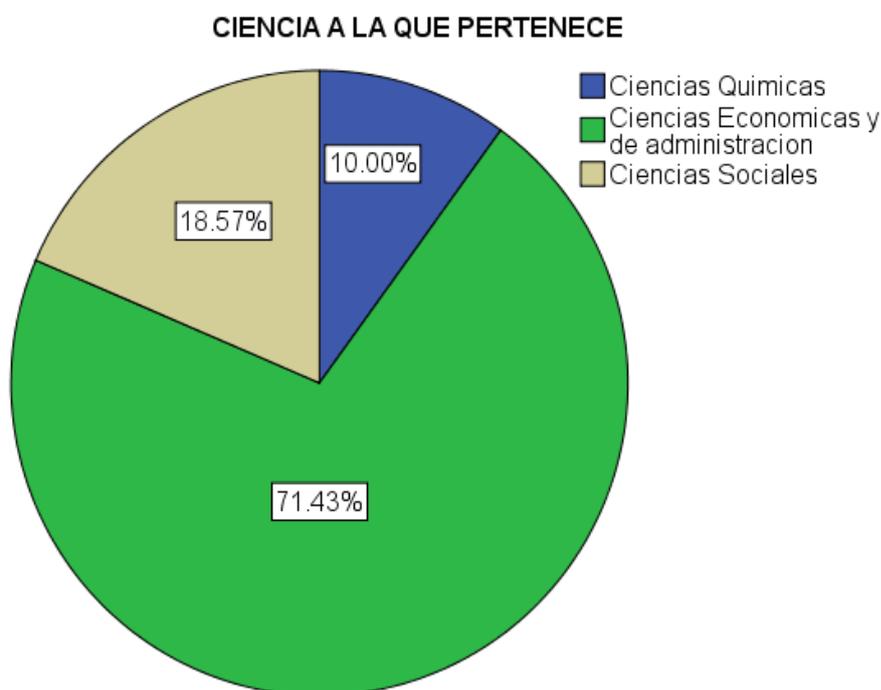


Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 4.- En qué área de la educación se encuentra su título obtenido?

Como se puede notar, la inclinación de las personas es hacia áreas económicas y administrativas. El 71.43% se especializan en el área de ciencias económicas y administración, seguida por un 18.57% de personas especializadas en lo que a ciencias sociales se refiere, y por último un 10% que están especializados referente a las ciencias químicas.

Figura 16: CIENCIA A LA QUE PERTENECE



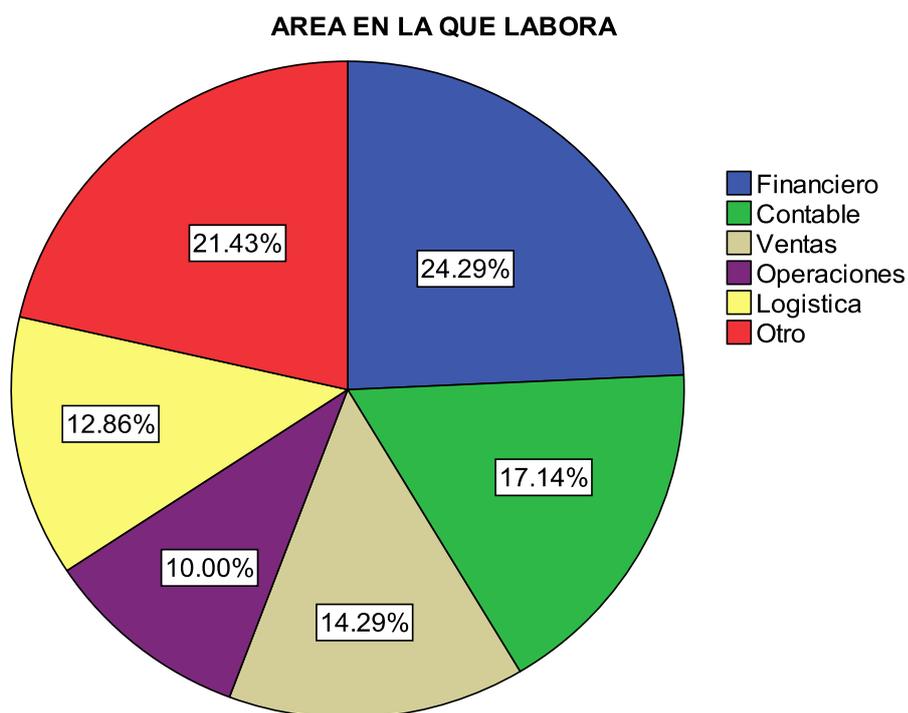
Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 5.- En qué área de su empresa labora?

Estos resultados muestran que el 24.29% de los entrevistados laboran en el área financiera de sus organizaciones, seguido por los que se especializan en otras áreas no mencionadas en la entrevista.

Tenemos también un 17.14% en el área contable, 14.29% en el área de ventas, 12.86 % en el área logística, y 10% en el área de operaciones.

Figura 17: AREA EN LA QUE LABORA



Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 6.- Realiza usted seminarios o capacitaciones?. Si su respuesta es afirmativa, indique con qué frecuencia?

En el pie a continuación, podemos notar que más de la mitad de los encuestados, realizan capacitaciones. 40% de ellos no se capacitan de ninguna manera, mientras el 60% realiza capacitaciones, y de este 60%; el 45.24% lo hace de manera anual, el 38.10% cada seis meses, y el resto lo hace esporádicamente.

Figura 18: PERSONAS QUE SE CAPACITAN.

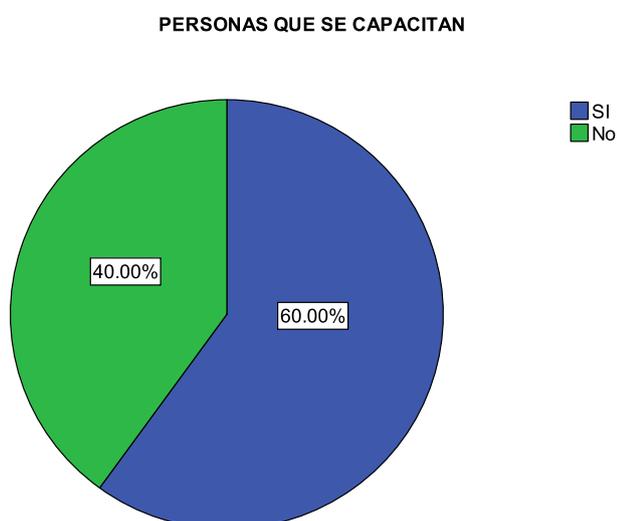
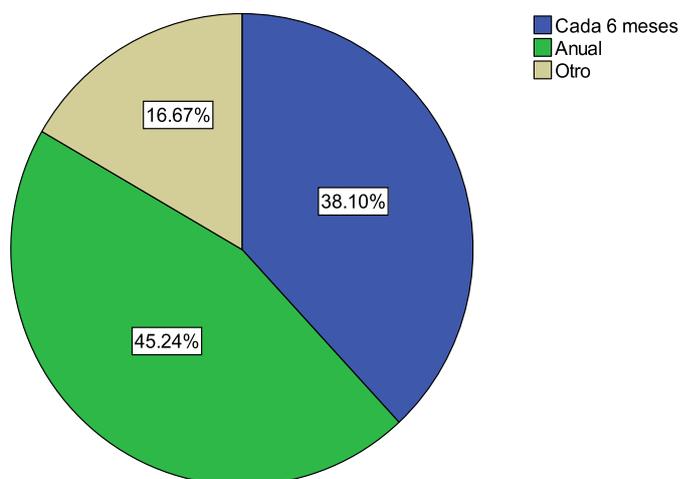


Figura 19: FRECUENCIA CON LA QUE SE

FRECUENCIA CON LA QUE SE CAPACITA



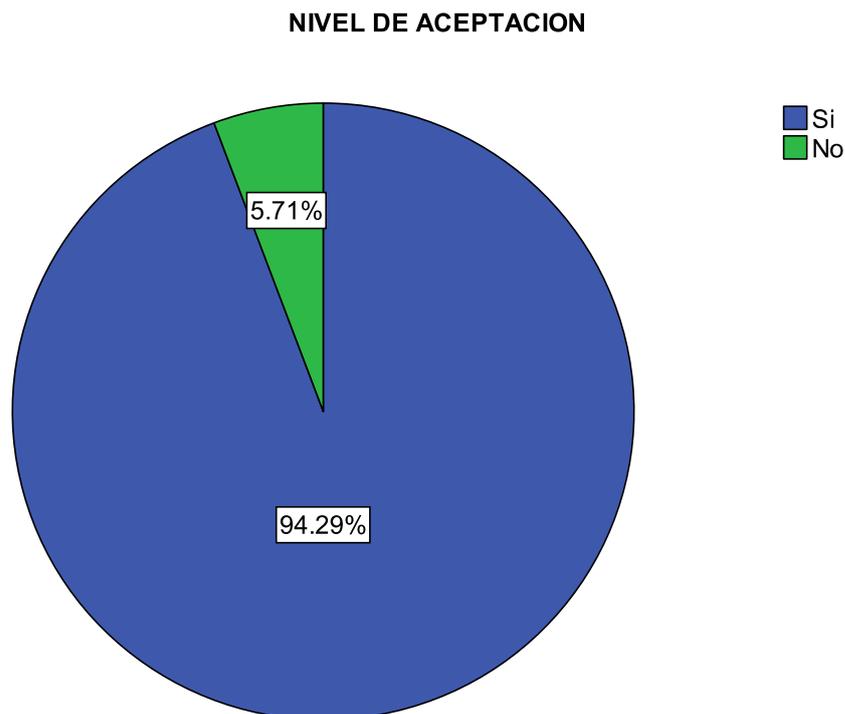
CAPACITA.

Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 7.- Le gustaría que su título posea una certificación con aval internacional, lo cual se realizaría por medio de una capacitación académica que le ayude a la obtención del mismo?

De acuerdo con los datos obtenidos de la encuesta, podemos notar que existe una aceptación del 94.29%. Nivel considerado como bueno por lo que se puede considerar que existe demanda para el servicio que se quiere ofrecer.

Figura 20: NIVEL DE ACEPTACION.

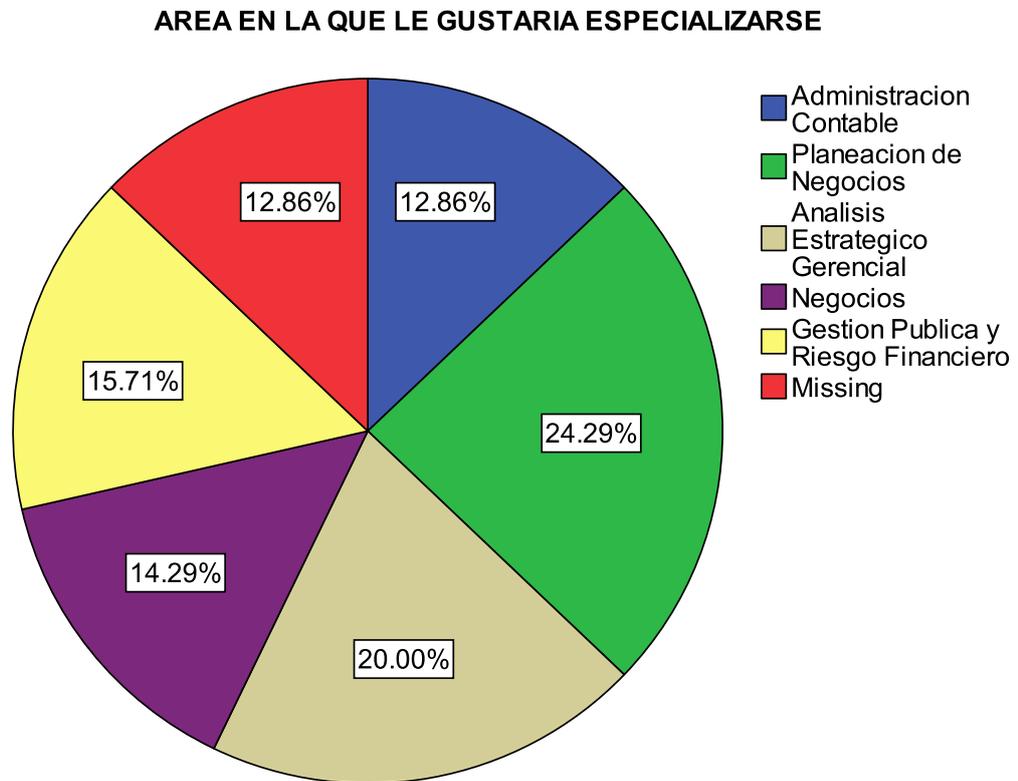


Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 8.- En qué área le gustaría especializarse?

Podemos percibir que en los encuestados existe una gran inclinación hacia la especialización: Planeación de negocios y Análisis estratégico gerencial con 24.29%, y 20% respectivamente.

Figura 21: ESPECIALIZACION.

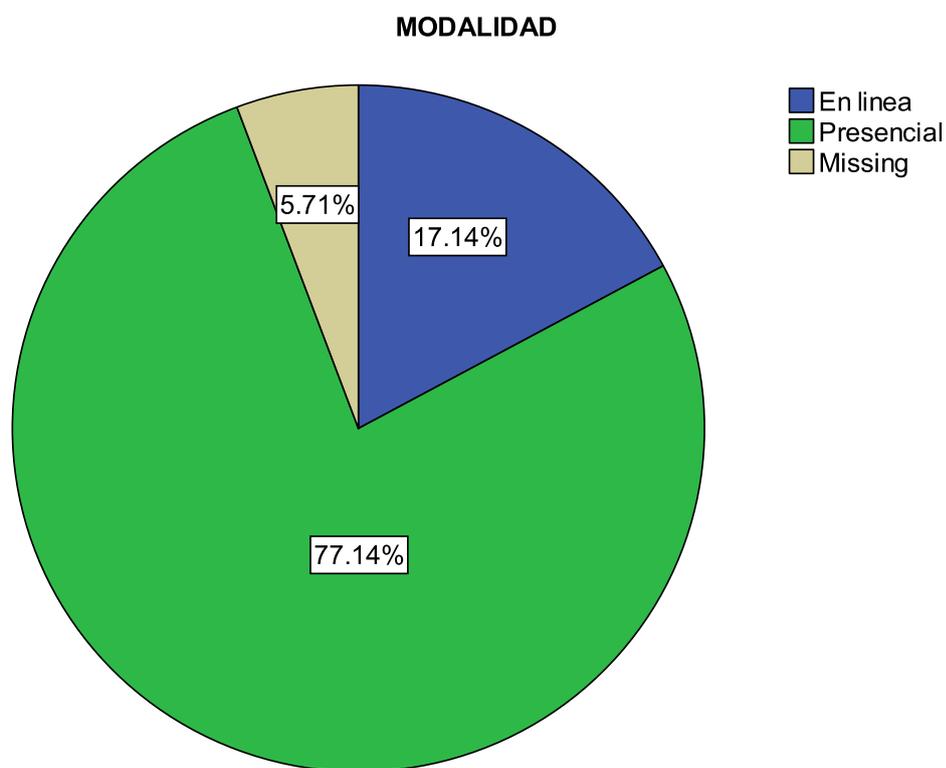


Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 9: Cuál es su preferencia en cuanto a la modalidad de esta capacitación?

Esta pregunta nos ayudará a definir el tipo de servicio. Se puede observar que existe una preferencia mayoritaria por la modalidad presencial, en horarios ejecutivos.

Figura 22:MODALIDAD.

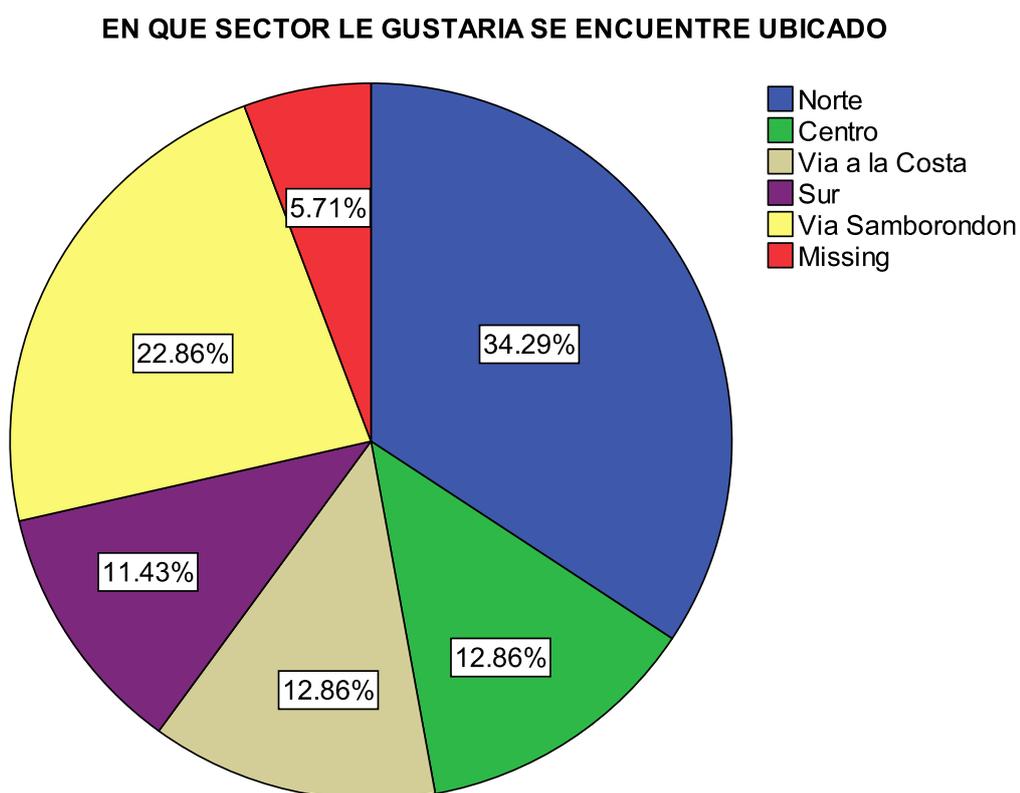


Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 10.- En qué sector de la ciudad le gustaría que se encuentre ubicado este instituto?

Existe mayor preferencia por el sector norte y el sector de vía a Samborondon, con un 34.29% y 22.86%. Los sectores centro, vía a la costa y sur son los menos preferidos.

Figura 23:UBICACIÓN.

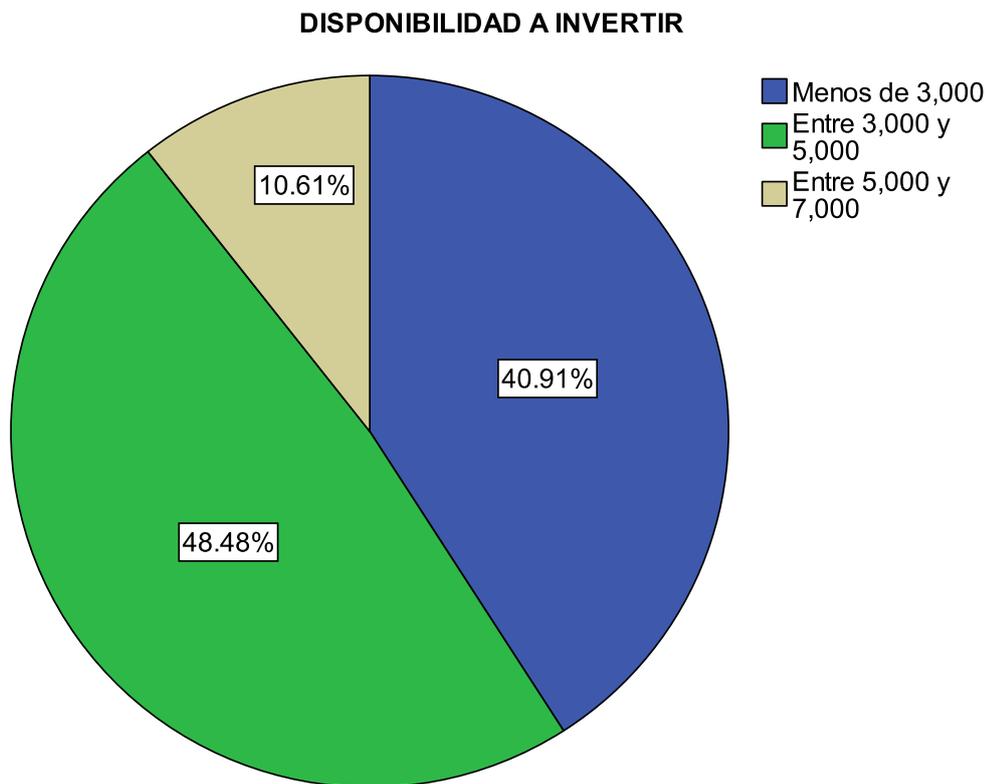


Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 11.- Cuánto estaría dispuesto a pagar por esta certificación?

Con esta pregunta podemos saber la cantidad de dinero aproximada que las personas están dispuestas a invertir en esta capacitación. Un porcentaje de 48.48 está dispuesta a invertir entre \$3,000 - \$5,000 y el 40.91% sólo dispondrían de menos de \$3,000 para esta capacitación.

Figura 24: INVERSION EN SERVICIO.

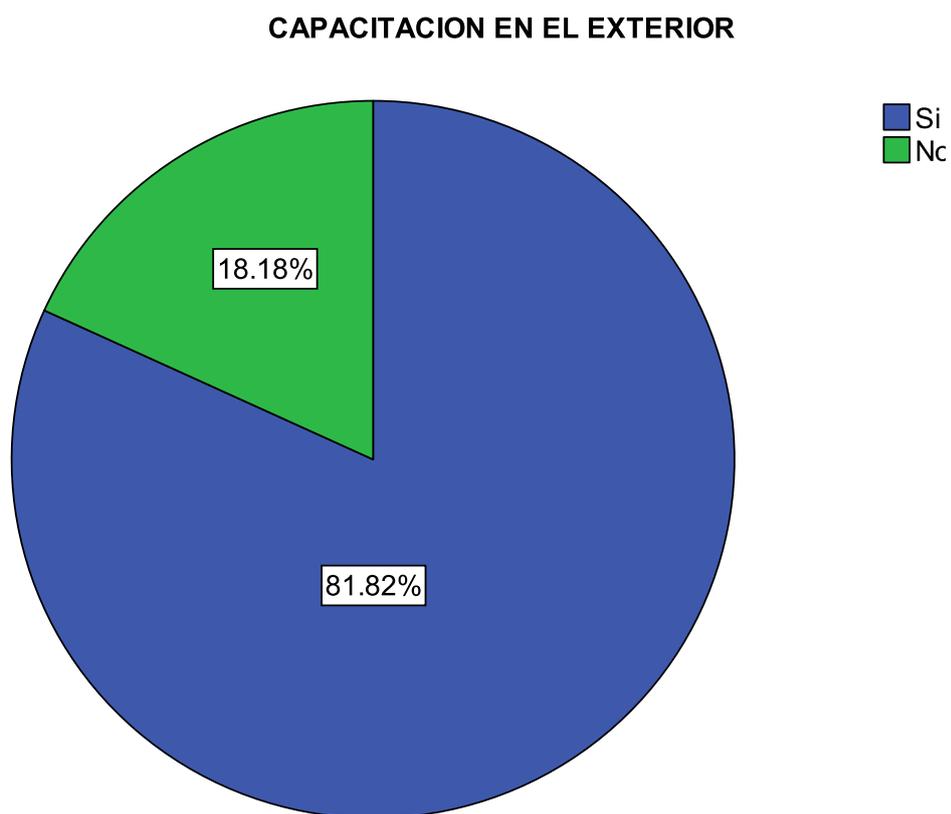


Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 12.- Le gustaría que parte de la capacitación se realice en el exterior?

Los resultados reflejan que el 81.82% de los entrevistados tienen una preferencia por realizar parte de la capacitación exterior, ya que de esta manera sería una capacitación más completa y una experiencia nueva.

Figura 25:CAPACITACION EN EL EXTERIOR.

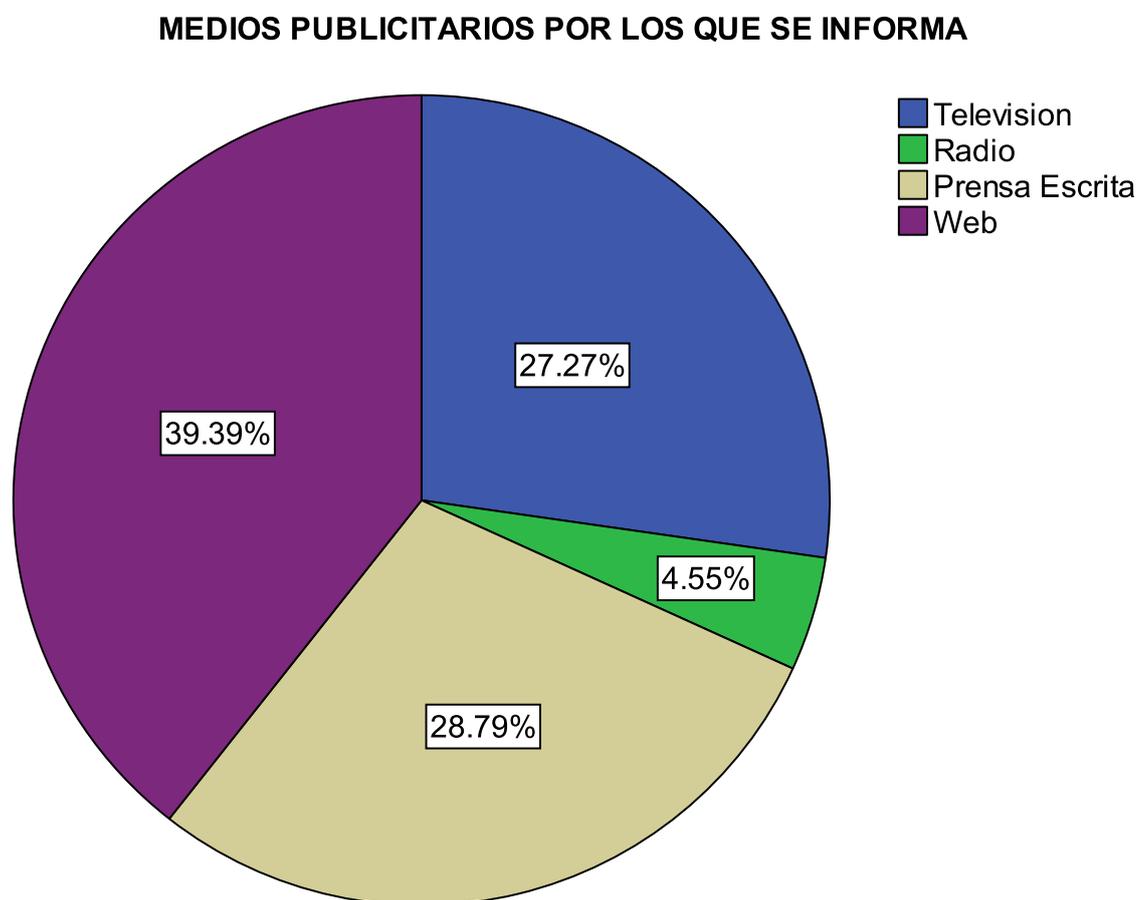


Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 13.- Cuáles son los medios publicitarios que lo mantienen actualizado de este tipo de novedades?

Las personas se informan por los siguientes medios publicitarios: el 39.39% lo hace por internet, el 28.79% se informa por prensa escrita, el 27.27% y el 4.55% lo hace por medios audiovisuales.

Figura 26: MEDIOS PUBLICITARIOS POR LOS QUE SE INFORMA.

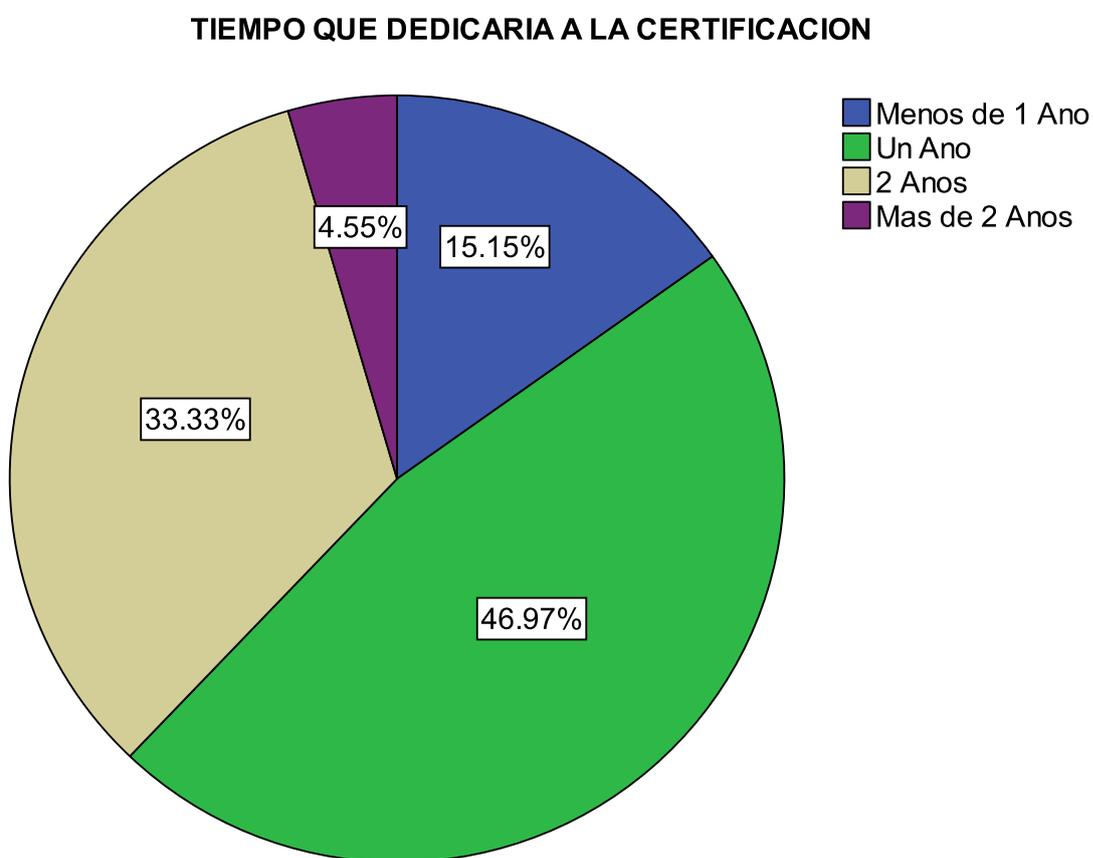


Elaborado por: Las Autoras.

PREGUNTA 14.- Cuánto tiempo le dedicaría al estudio en este instituto?

El 46.97% de los encuestados están dispuestos a dedicarle un año a la capacitación, y el 33.33% le dedicaría dos años.

Figura 27: TIEMPO QUE DEDICARIA A LA CERTIFICACION.

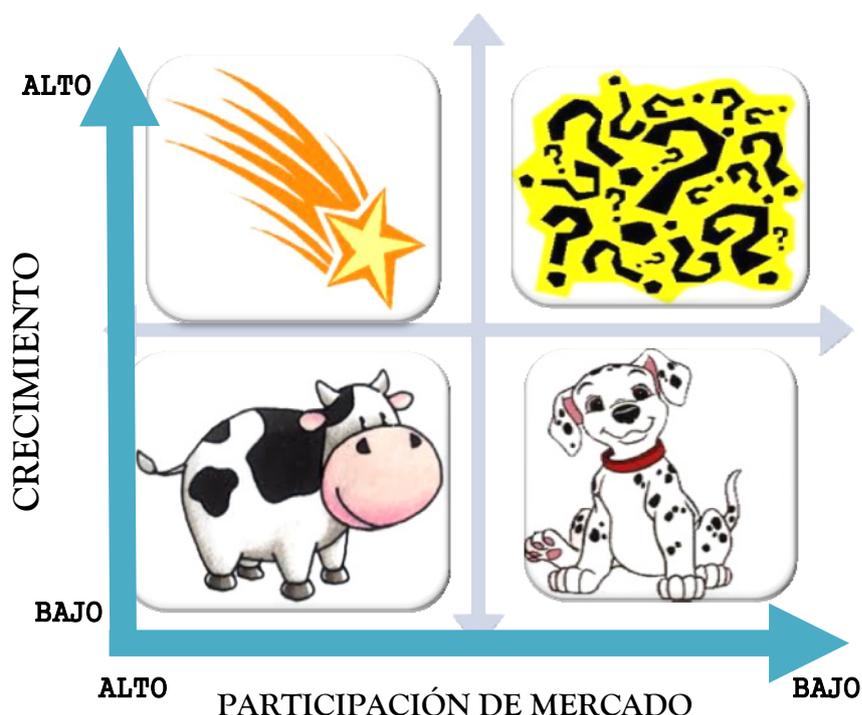


Elaborado por: Las Autoras.

2.7 MATRIZ BCG (BOSTON CONSULTING GROUP)

También conocida como Matriz de Crecimiento. La Matriz de Boston Consulting Group, es un método gráfico de análisis de cartera de negocios. Es una herramienta de la planificación estratégica corporativa⁷.

Figura 28: MATRIZ BCG.



Elaborado por: Las Autoras.

★ **Estrella:** Gran crecimiento y participación de mercado⁸.

Nuestro producto estrella es la certificación de profesionales en el área de Planeación de Negocios. En base a los resultados obtenidos en las encuestas podemos observar que la especialización en esta área posee una gran participación de mercado y un crecimiento considerable.

⁷ http://es.wikipedia.org/wiki/Matriz_BCG

⁸ http://es.wikipedia.org/wiki/Matriz_BCG

- ★ **Incógnita:** Gran crecimiento y poca participación de mercado⁹.

De acuerdo a los resultados obtenidos podemos considerar nuestro producto incógnita es la especialización en el área de Gestión Pública y Riesgo Financiero ya que su poder en el mercado es bajo pero considerando la situación del país, profesionales pueden sentirse interesados en especializarse en esta área haciéndola que esta crezca en el futuro con posibilidades a ser un producto estrella.

- ★ **Vaca Lechera:** Poco crecimiento y alta participación de mercado¹⁰.

El producto vaca lechera para el caso de este instituto certificador es la especialización en Análisis Estratégico Gerencial, ya que posee una participación de mercado alta y genera alto efectivo que sirve para invertir en nuevos productos estrellas. La especialización Análisis Estratégico Gerencial se la considera como el producto vaca lechera debido a la demanda que existe en el mercado para especializarse en esta área.

- ★ **Perro:** Poco crecimiento y poca participación de mercado¹¹.

La especialización en Negocios la hemos clasificado en esta categoría puesto que de acuerdo a los resultado existen profesionales que no sienten interés en especializarse en esta área lo que le da una participación de mercado baja y un crecimiento futuro bajo.

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

¹⁰ http://es.wikipedia.org/wiki/Matriz_BCG

¹¹ http://es.wikipedia.org/wiki/Matriz_BCG

2.8 MARKETING MIX: 4 P´S

Figura 29: MARKETING MIX.



Elaborado por: Las Autoras.

★ **Producto:**

El instituto certificador de profesionales va a ofrecer 5 tipos de certificaciones las cuales incluyen el servicio de capacitación de los estudiantes profesionales. Estas certificaciones van a satisfacer las necesidades detectadas en los profesionales de tener una certificación sobre ellos y también va a ayudar a mejorar la calidad de los mismos.

Una de las ventajas de nuestro servicio es que el estudiante va a tener la oportunidad de capacitarse localmente como en el exterior aportando a que el profesional sea más interesante, preparado y con perspectivas definidas logrando un buen desempeño laboral en grandes empresas. Es muy importante mencionar que la capacitación en el exterior es opcional para los

estudiantes, se lo considera de esta manera ya que no todas las personas están de acuerdo en viajar para poder finalizar la capacitación.

Las capacitaciones serán en horario ejecutivo (Jueves - Viernes: por la noche / Sábado: 10:00 - 17:00)

★ **Precio:**

De acuerdo a los resultados del estudio de mercado realizado. El precio asociado con la capacitación que tendrá una duración de un año y seis meses, es de \$4,000 dólares americanos. Los cuales podrán ser abonados mensual, semestral, o de contado obteniendo un descuento especial. El estudiante también podrá acceder a créditos del IECE (INSTITUTO ECUATORIANO DE CREDITO EDUCATIVO Y BECAS), para financiar el pago de esta certificación.

Las capacitaciones en el exterior y los viáticos correspondientes, se registrarán a costos adicionales.

★ **Promoción:**

De acuerdo a los resultados obtenidos, la promoción de nuestros servicios será vía web, puesto que el mercado objetivo tiene más afinidad con este medio de publicidad.

La publicidad se la realizará a través de la página web del instituto que será de fácil acceso mediante la búsqueda en Google también se implementará el método de correos masivos dirigidos a los colaboradores de empresas esperando captar la atención de los profesionales que prestan su servicio en estas y que se sientan interesados por los servicios ofrecidos.

Otra manera de promocionar el servicio que se ofrece es mediante catálogos en los que se detallará toda la información del servicio.

Así mismo por ser nuevos en el mercado, nuestro objetivo es el estimular la reacción inmediata del público al que queremos llegar, que se identifiquen con la institución y lograr establecer un gusto particular por nuestros servicios.

Medios como la prensa escrita y televisión serán un gran soporte para establecernos en el mercado, contaremos con un personal especializado en el área de Marketing que será de apoyo para generar propuestas de mercadeo en estos medios, el análisis constante de las preferencias del mercado nos ayudará a mantenernos al día y poder realizar los cambios necesarios con el fin de satisfacer al mismo.

★ **Plaza:**

En base a los resultados de las encuestas realizadas al posible mercado objetivo, el instituto estará ubicado en el Norte de la ciudad de Guayaquil, el cual es considerado como un sector muy comercial y de fácil acceso para la población. Este tipo de servicio es comercializado en la ciudad de Guayaquil inicialmente debido a que se quiere aprovechar el hecho de que la ciudad es muy activa comercialmente considerada la número uno en el país.

Mediante un canal de distribución directo pretendemos que el público tenga mayor contacto con la institución, puesto que es en esta en la que se inscribirán, haciendo que el servicio sea determinado como exclusivo, ya que solo a través de nosotros podrá solicitar el servicio, sin necesidad de acudir a una oficina central (intermediario), lo que nos da la ventaja de tener un buen control y monitoreo del servicio que estamos brindando; enfocados que al utilizar estas herramientas se podrá improvisar un mejor servicio.

2.9 ESTUDIO TECNICO

2.9.1 Registro de la Institución y su Proceso Legal

Para el proceso de establecer legalmente el instituto, se necesita la asesoría de un Abogado, el cual tendrá las siguientes funciones:

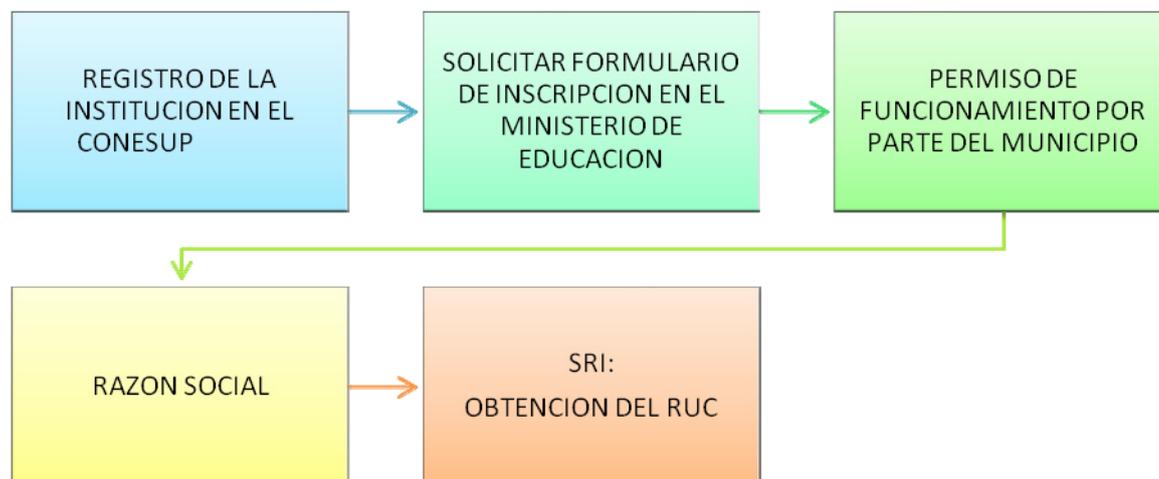
- Registrar la Institución en el CONESUP.
- Formulario del Ministerio de Educación aprobado.
- Obtener el permiso de funcionamiento por parte del municipio que son \$30 anuales.

Además de otros que se detallan a continuación:

2.9.2 Trámites Legales

Aprobación de Constitución	2 días
Publicación Extracto	2 días
Certificación Municipal	1 día
Inscripción Ministerio de Educación	1 día
Registro Mercantil	4 horas
Notaría: Anotación Marginal	1 día
Notaría: Registro de los 2 Nombramientos	1 día
SRI: Obtención del RUC	1 hora

Figura 30: REGISTRO DE LA INSTITUCION Y PROCESO LEGAL.



Elaborado por: Las Autoras.

2.9.3 Localización

El Instituto de Certificación estará ubicado en el Norte de la Ciudad de Guayaquil, en el cual los estudiantes se sientan cómodos y seguros, además es un sector cercano al status de nuestro mercado objetivo.

2.9.4 Descripción Del Plan De Operaciones

Las operaciones del instituto se llevarán bajo una serie de procesos en los que detallaremos desde el proceso de inscripción, las actividades realizadas en los cursos y la parte final en la cual obtienen el certificado internacional.

Inscripciones:

Figura 31: INSCRIPCIONES



Elaborado por: Las Autoras.

Se inicia con el interés del profesional por certificarse en nuestra institución, para lo cual deberá presentar una serie de documentos que exige la institución, los cuales son:

- Título de cuarto nivel registrado por el CONESUP.
- Cédula de Identidad y Certificado de Votación
- Curriculum Vitae actualizado
- Haber trabajado o estar trabajando por un período superior a los 2 años.

Una vez presentados estos documentos, se deberá esperar un término de 48 horas para la respectiva verificación de datos, luego proceder a la elección de curso y continuar con el pago del mismo. El pago que podrá ser de diversas formas: efectivo, cheque certificado, tarjeta de crédito o depósito bancario.

Cuando el profesional esté inscrito deberá escoger los horarios de asistencia a su conveniencia y asistir con frecuencia a las reuniones pactadas con el tutor- maestro. La selección de los cursos implica tanto la certificación que se desee obtener como el horario que mejor se ajuste a las necesidades del estudiante.

Las inscripciones se realizarán cada semestre para que más profesionales tengan la oportunidad de aprovechar nuestros servicios sin quedarse rezagados con el programa que se rige a nuestra filial CIMA en Reino Unido.

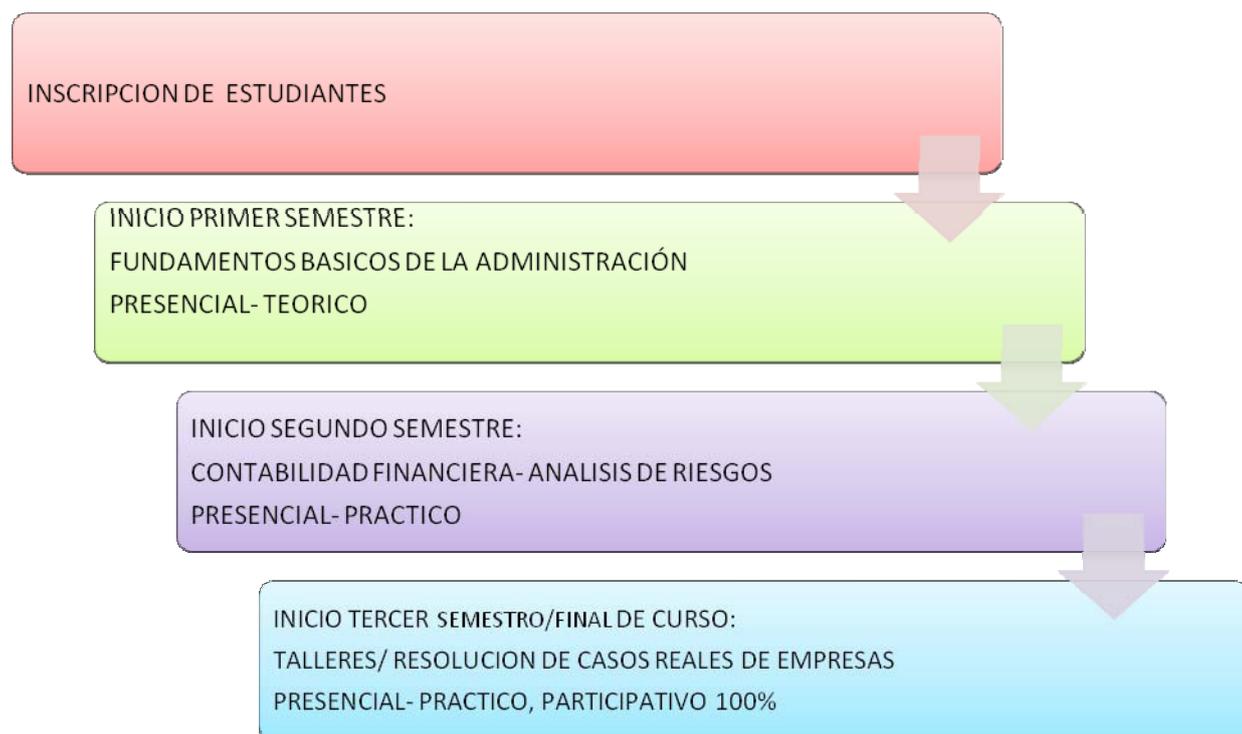
El registro en el sistema será en base a los datos presentados por el candidato profesional, al mismo que se le hará entrega de un carnet de identificación con el cual podrá ingresar a la sala de conferencia donde se dictarán sus clases.

El ingreso se hará deslizando el carnet por la ranura lectora, de esta manera se podrá llevar un control de quienes ingresan a la sala de conferencias. Este proceso es inmediato haciendo entrega del carnet el mismo día previo registro en el sistema.

Finalmente se le hará entrega al inscrito de un paquete de estudio en el cual incluye el plan de estudio pactado con la institución CIMA, proyectos a desarrollarse en clases, folletos pedagógicos, casos de estudios y los materiales respectivos para el normal desarrollo de los cursos.

PROCESO DE ESTUDIOS

Figura 32: PROCESO DE ESTUDIOS.



Elaborado por: Las Autoras.

Una vez que el instituto esté legalmente establecido y situado en el sector norte de la ciudad, los registros de los estudiantes determinarán el número de educadores y de cursos que se dictarán.

Los cursos serán presenciales y tendrán una duración de un año seis meses, los cuales se dividirán de la siguiente manera:

El primer semestre será teórico en su totalidad basando sus clases en aclarar dudas que hayan quedado en los estudios realizados previamente,

así como reforzar lo conocimientos que pueden ser en administración general, negocios internacionales, análisis financiero entre otros.

El segundo semestre será práctico en el cuál se harán desarrollos de análisis estadísticos respecto a empresas del medio ecuatoriano, así como realizar balances y practicar la parte matemática de los negocios, se realizarán encuestas, gráficos estadísticos, reportes financieros entre otros.

El último semestre es referente a casos de estudios reales de empresas privadas y públicas, ecuatorianas o extranjeras, el desarrollo de este curso es 100% participativo ayudando al profesional a mejorar la manera de presentar un proyecto ante ejecutivos, se pondrá a prueba lo aprendido durante los dos semestres anteriores y se evaluará la capacidad de reacción ante situaciones de riesgo corporativo que necesite de acciones breves.

CULMINACION DE CURSOS / OBTENCIÓN DE CERTIFICADO.

Figura 33: PROCESO PARA OBTENCIÓN DE CERTIFICADO



Elaborado por: Las Autoras.

La culminación del curso es la pauta para proceder al proceso evaluativo, en el cuál se pondrá a prueba las habilidades adquiridas por el profesional. La

primera evaluación es de aspecto teórico: se evaluarán conocimientos generales del ámbito laboral, conceptos económico-administrativos y demás estudiados durante el curso. Esta evaluación tendrá una puntuación de 100 la cual establece un mínimo de 65 puntos para aprobar el curso en mención.

La segunda evaluación es práctica, los resultados de los casos analizados en clases tendrán una ponderación que ayudarán al profesional a obtener el certificado. Serán en total 15 casos los que serán parte de la evaluación y tendrán una puntuación de 10 puntos cada uno, como mínimo deberán obtener 7 puntos para aprobar. El proyecto es un requisito fundamental previo a la obtención del certificado, será un tema propuesto por el profesional de carácter corporativo que tenga como fin ayudar al sistema empresarial del país. Estará dividido en 3 secciones, el problema a solucionar, la posible solución y los análisis financieros. El proyecto tendrá una puntuación de 130 puntos el profesional deberá obtener como mínimo 80 puntos para aprobar.

2.9.5 Activos Necesarios.

Para el funcionamiento de esta institución, se necesitará de los siguientes equipos y materiales:

Activos	Q
Archivadores	4
Cafetera	1
Central de Aire	1
Compra de Inmueble	1
Computadora de Escritorio	3
Dispensador de Agua	2
Dispensador Jabón Líquido	2
Dispensador toallas para manos	2
Escritorios	5
Fotocopiadora	1

Activos	Q
Impresora	2
Infocus x Aula	12
Laptop	3
Mesa para aulas	60
Muebles de Oficina	5
Secador de Manos	2
Sillas	12
Sillones de Espera	3
Teléfonos	7
Televisor 40"	3

Elaborado por: Las Autoras

CAPITULO III

3.1 INVERSION

Considerando los resultados de la encuesta realizada, se pudo determinar la capacidad que el edificio donde se va a laborar debe tener tanto en número de aulas y número de alumnos que van a poder capacitarse en este instituto.

Cuadro 1: CAPACIDAD EDIFICIO.

<i>Número De Aulas</i>	12
<i>Capacidad de Aulas</i>	10
<i>Capacidad Total de Alumnos</i>	120
<i>Alumnos por Mesa</i>	2

Elaborado por: Las Autoras.

Tomando en cuenta la capacidad del edificio, se procedió a detallar los activos fijos, muebles de oficina, materiales de oficina y limpieza, gastos de instalaciones en los que se necesitará invertir para poder operar este instituto. Se consideró el valor unitario de estos y también la cantidad total de cada uno de ellos para así poder calcular cuánto dinero se necesitaría para poder invertir en activos e iniciar el negocio.

Cuadro 2: ACTIVOS FIJOS.

DESCRIPCION	Q	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Equipos de Oficina			
Computadora de Escritorio	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00
Cafetera	1	\$ 350,00	\$ 350,00
Escritorios	5	\$ 40,00	\$ 200,00
Fotocopiadora	1	\$ 1.200,00	\$ 1.200,00
Impresora	2	\$ 45,00	\$ 90,00
Infocus x Aula	12	\$ 700,00	\$ 8.400,00
Lámparas	8	\$ 35,00	\$ 280,00
Laptop	3	\$ 700,00	\$ 2.100,00
Teléfonos	7	\$ 27,00	\$ 189,00
Televisor 40"	3	\$ 1.000,00	\$ 3.000,00
TOTAL			\$ 18.209,00

Elaborado por: Las Autoras.

Cuadro 3: MUEBLES DE OFICINA.

Muebles de Oficina/Aulas en general			
Mesa (2 alumnos x mesa) Para aulas	60	\$ 35,00	\$ 2.100,00
Muebles de Oficina	5	\$ 500,00	\$ 2.500,00
Pizarras Acrílicas	12	\$ 85,00	\$ 1.020,00
Secador de Manos	2	\$ 40,00	\$ 80,00
Sillas	12	\$ 30,00	\$ 360,00
Sillones de Espera	3	\$ 200,00	\$ 600,00
TOTAL			\$ 6.660,00

Elaborado por: Las Autoras.

Cuadro 4: MATERIALES DE OFICINA.

Materiales de Oficina y Limpieza			
Archivadores	4	\$ 100,00	\$ 400,00
Dispensador de Agua	2	\$ 40,00	\$ 80,00
Dispensador toallas para manos	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Dispensador Jabón Líquido	2	\$ 30,00	\$ 60,00
Extintores	5	\$ 18,00	\$ 90,00
Escobas	3	\$ 2,50	\$ 7,50
Escobillones	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Suministros Varios	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Tachos de Basura	6	\$ 3,00	\$ 18,00
Toallas de Papel	2	\$ 2,00	\$ 4,00
Papel Higiénico x 12	3	\$ 5,00	\$ 15,00
Jabon Líquido	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Fundas de Basura Medianas (paquete)	5	\$ 2,00	\$ 10,00
Vasos (set de 4)	3	\$ 15,00	\$ 45,00
Botellones de Agua	2	\$ 3,00	\$ 6,00
Vasos Plásticos (paquete)	4	\$ 3,00	\$ 12,00
Cucharitas Plásticas	4	\$ 2,00	\$ 8,00
Café (frasco)	3	\$ 8,00	\$ 24,00
Azúcar (cajas)	4	\$ 6,00	\$ 24,00
Té (cajas)	4	\$ 2,00	\$ 8,00
TOTAL			\$ 1.009,50

Elaborado por: Las Autoras.

Cuadro 5: MUEBLES E INMUEBLES.

OBRAS FISICAS E INSTALACIONES			
Muebles e Inmuebles (Depreciables)			
Central de Aire	1	\$ 3.500,00	\$ 3.500,00
Inmueble	1	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00
Módulos de Oficina	4	\$ 400,00	\$ 1.600,00
TOTAL			\$ 303.500,00

Elaborado por: Las Autoras.

Cuadro 6: GASTOS DE INSTALACIONES.

Gastos de Instalaciones			
Creación de Página Web	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Instalación de Central de Aire	1	\$ 1.300,00	\$ 1.300,00
Instalación de Infocus y Tv	4	\$ 25,00	\$ 100,00
Instalación de Pizarras	5	\$ 25,00	\$ 125,00
Instalación de Puntos de Voz y Datos	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Instalación de Módulos de Oficina	4	\$ 100,00	\$ 400,00
TOTAL			\$ 4.225,00

Elaborado por: Las Autoras.

Con toda esta información sobre los costos en los que se va a incurrir se procedió a calcular el valor de la inversión que se haría para poder operar.

Cuadro 7: INVERSION.

INVERSION	
Equipos de Oficina	\$ 18.209,00
Muebles de Oficina/Aulas en general	\$ 6.660,00
Materiales de Oficina y Limpieza	\$ 1.009,50
Muebles e Inmuebles (Depreciables)	\$ 303.500,00
Gastos de Instalaciones	\$ 4.225,00
Marketing de Lanzamiento	\$ 10.000,00
Trámites legales	\$ 2.000,00
INVERSION INICIAL	\$ 345.603,50

Elaborado por: Las Autoras.

Podemos observar que el valor de la inversión es alto, puesto que el tipo de negocio que se está analizando incurre en altos costos. Para poder financiar esta inversión, se utilizará el 40% de capital propio y 60% mediante préstamo bancario.

Cuadro 8: ESTRUCTURA DE CAPITAL.

ESTRUCTURA DE CAPITAL		
CAPITAL PROPIO	40%	\$ 138.241,40
DEUDA	60%	\$ 207.362,10
TOTAL		\$ 345.603,50

Elaborado por: Las Autoras.

3.2 INGRESOS.

Para analizar los ingresos que se tendrá en el negocio, se consideraron varios puntos.

3.2.1 Cálculo de la Demanda.

Para calcular la demanda nos basamos en datos estadísticos tomados del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos).

Cuadro 9: PROYECCION DE LA POBLACION ECUATORIANA.

PROYECCION DE LA POBLACION ECUATORIANA, POR AÑOS CALENDARIO, SEGUN REGIONES, PROVINCIAS Y SEXO										
PERIODO 2001 - 2010										
POBLACION TOTAL DEL ÁREA URBANA										
REGIONES Y PROVINCIAS	AÑOS CALENDARIO									
	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010
TOTAL PAÍS	7.633.850	7.817.018	8.001.231	8.187.908	8.378.469	8.588.089	8.785.744	8.993.795	9.202.500	9.410.481
REGIÓN SIERRA	3.094.258	3.174.318	3.257.587	3.342.398	3.428.748	3.519.957	3.614.058	3.708.968	3.803.911	3.897.956
AZUAY	318.896	330.383	346.868	361.141	376.478	392.390	408.917	426.410	441.577	457.341
BOLIVAR	44.681	48.232	48.029	51.732	53.880	56.588	58.920	61.645	64.620	67.838
CANAR	77.354	81.168	85.732	88.634	93.741	98.290	102.840	107.287	112.164	116.935
CARCHI	74.021	77.158	79.480	81.840	84.454	87.337	90.175	93.100	96.290	98.486
COCHABAMBO	94.634	98.385	102.376	105.698	109.475	113.588	118.051	122.797	128.267	133.188
CHIMBORAZO	131.516	137.391	142.802	146.515	150.757	155.565	161.450	167.800	174.225	180.527
IMBABURA	174.400	178.922	184.406	188.149	193.393	197.728	202.291	207.304	212.826	217.880
LOJA	188.321	195.840	200.168	204.581	209.870	215.101	221.246	228.154	235.107	242.571
PICHINCHA	1.768.285	1.794.681	1.817.685	1.843.227	1.863.584	1.888.035	1.911.806	1.938.194	1.962.021	1.985.181
TUNGURAHUA	181.821	187.587	193.870	198.337	203.151	208.357	213.904	219.850	226.300	232.340
REGIÓN COSTA	4.316.515	4.415.027	4.501.078	4.587.822	4.678.467	4.775.722	4.871.452	4.970.376	5.071.320	5.173.880
EL DORADO	415.383	421.808	435.221	448.791	461.774	474.852	488.907	502.304	516.257	527.424
ESMERALDAS	181.893	184.308	189.881	194.567	199.291	194.417	190.105	185.584	200.867	205.956
GUAYAS	2.768.011	2.818.680	2.850.850	2.882.224	2.917.040	2.957.154	2.992.612	3.031.720	3.073.430	3.117.324
EL ORO	335.371	346.811	361.310	376.135	390.756	405.784	421.304	437.593	452.866	467.513
MANABÍ	637.177	662.293	684.216	703.337	720.101	735.755	750.321	805.186	828.300	855.291
REGIÓN AMAZÓNICA	207.863	211.347	225.616	240.123	253.150	265.815	281.112	294.851	307.336	318.261
MORONA SANTIAGO	41.487	43.388	45.448	47.638	49.685	52.017	54.457	58.011	58.384	61.780
NAPO	27.622	28.154	30.345	32.652	34.929	36.486	38.845	40.825	42.888	44.675
PASTAZA	28.385	28.734	30.475	32.244	33.830	35.285	37.129	38.751	40.198	41.428
ZAMORA CHINCHIPE	28.638	31.025	32.230	33.425	34.731	36.175	37.615	38.129	40.685	42.325
SUCUMBIOS	52.438	52.878	57.483	62.138	66.085	68.752	74.423	78.434	81.989	84.840
ORIENTAL	27.679	27.138	28.687	30.276	31.838	33.122	34.625	40.625	42.222	43.325
REGIÓN INSULAR	16.014	16.326	16.950	17.565	18.104	18.595	19.122	19.600	20.023	20.384
GALÁPAGOS	16.014	16.326	16.950	17.565	18.104	18.595	19.122	19.600	20.023	20.384
ZONAS NO DELIMITADAS	0									

Fuente: INEC.

Con esta información, procedimos a calcular el mercado potencial. Para el cálculo de este, se consideró la población total ecuatoriana, área urbana del país, región costa y población guayaquileña. Para calcular la población económicamente activa de Guayaquil, se multiplicó 46.20% (porcentaje de Población Económicamente Activa del Ecuador según el INEC) por la población guayaquileña. Para poder filtrar la población activa entre 24 – 44 años se multiplicó este porcentaje 37.08 (personas entre 24 – 44 años según el INEC) por la población económicamente activa. Para determinar el nivel de instrucción del mercado al que nos dirigimos, se multiplicó 30% (nivel de instrucción superior según el INEC) por la población económicamente activa entre 24 – 44 años. Para obtener el nivel de ingresos se multiplicó el 40% (según el INEC) por el total obtenido anteriormente correspondiente al nivel de instrucción. Como resultado obtenemos que nuestro tamaño potencial de mercado es 47.121,31 que es el último dato obtenido. Para determinar la demanda potencial, se multiplicó 56,40% (según el INEC) por el tamaño de mercado potencial. Por último para poder calcular la cuota de mercado se multiplicó todos los porcentajes y se obtuvo un total de 1%, este resultado se lo multiplicó por la demanda potencial.

Cuadro 10: MERCADO POTENCIAL.

MERCADO POTENCIAL		
	%	
POBLACION TOTAL		14,306,876.00
POBLACION AREA URBANA		9,475,345.00
REGION COSTA		5,257,724.00
POBLACION GUAYAQUILENA		2,292,210.00
PEA	46.20%	1,059,001.02
EDADES 24 - 44	37.08%	392,677.58
NIVEL INSTRUCCION	30.00%	117,803.27
NIVEL DE INGRESOS	40.00%	47,121.31
TAMANO POTENCIAL		47,121.31
DEMANDA POTENCIAL	56.40%	26,576.42
CUOTA DE MERCADO	1%	308.13

Fuente: INEC.

Una vez calculado el mercado potencial, se pudo obtener la demanda efectiva mensual y anual.

Cuadro 11: RESULTADOS DEMANDA.

RESULTADOS	
DEMANDA EFECTIVA ANUAL	308
DEMANDA EFECTIVA MENSUAL	26

Elaborado por: Las Autoras.

Para calcular el crecimiento anual promedio de la provincia del Guayas. Se procedió a realizar un promedio total, considerando el crecimiento de la población de la provincia cada año.

$$PROMEDIO AÑO 1 = \frac{AÑO 1 - AÑO 2}{AÑO 2}$$

Una vez que se calculó el crecimiento de la población cada año desde el año 2001 al 2010, se procedió a realizar un promedio de todos estos datos. Este último porcentaje obtenido es el crecimiento anual promedio.

Cuadro 12: CRECIMIENTO DE LA POBLACION DEL GUAYAS.

CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN DEL GUAYAS									
2001-2002	2002-2003	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008	2008-2009	2009-2010	PROMED
1.82%	1.12%	1.10%	1.23%	1.36%	1.20%	1.31%	1.38%	1.45%	1.33%

Elaborado por: Las Autoras.

Luego de obtener el crecimiento de la población del Guayas, se calculó la demanda proyectada a diez años en alumnos y cursos de la capacitación.

- **Alumnos:** En el año 0 se consideró la demanda efectiva anual, multiplicando esta por (1+ la tasa de crecimiento anual promedio) se obtiene la demanda para el año 1. Repitiendo el cálculo matemático para el resto de años se pudo obtener la demanda hasta el año 10.

- **Cursos:** Para calcular los cursos que se abrirían al año, se dividió la demanda del año 0 para el número de alumnos por aula. De esta manera se pudo deducir la demanda de cursos para cada año hasta el año 10.

Cuadro 13: DEMANDA PROYECTADA A 10 AÑOS.

DEMANDA PROYECTADA A 10 AÑOS											
Demanda Anual	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
		308	312	316	321	325	329	334	338	342	347
Cursos al AÑO	31	31	32	32	32	33	33	34	34	35	35

Elaborado por: Las Autoras.

3.2.2 Cálculo de los Ingresos.

Una vez calculada la demanda, calculamos los ingresos que se obtendrían por cada capacitación de profesional que tiene una duración de un año y seis meses. Para deducir el total de los ingresos en el año cero, se tomó en cuenta los valores de inscripción, valor del curso de capacitación, los materiales de estudios, las tasas institucionales, y credencial; valores que cada profesional debería cancelar para poder recibir la capacitación. Para poder obtener una proyección de los valores antes estimados en el año 1, se consideró una tasa de 0.667 (2/3: ya que en un año un profesional solo puede realizar dos semestres de los 3 que son parte la capacitación.) que es lo que crecería la demanda cada año. Para poder proyectar los ingresos del año 1 se multiplicó el valor de cada variante parte de los ingresos por la demanda del año 1 y por la tasa nombrada anteriormente.

Cuadro 14: INGRESOS

INGRESOS		Ano 1
Cuota de Inscripción	\$ 500.00	\$ 104,126.69
Costo del Curso	\$ 3,800.00	\$ 791,362.88
Materiales de Estudio	\$ 270.00	\$ 56,228.41
Tasas Institucionales	\$ 20.00	\$ 4,165.07
Credencial	\$ 10.00	\$ 2,082.53

TOTAL INGRESOS	\$ 4,600.00	\$ 957,965.59
-----------------------	-------------	---------------

Elaborado por: Las Autoras.

3.3 COSTOS.

3.3.1 Planificación de los Cursos.

Para poder obtener una mejor estimación de los costos, se hizo una estimación aproximada de los módulos de cada especialización que se abrirán cada año. En la planificación se toma en cuenta que el profesional va a estudiar en horario ejecutivo, tres horas los jueves y viernes y seis horas los sábados. También se estimó en la demanda que en el año uno se abrirían treinta y un módulos por lo que se procedió a planificar la apertura de estos módulos durante los doce meses del año uno. Luego se determinó el número de horas a la semana que el profesional dedicaría a esta capacitación, este dato se lo multiplica por cuatro y se obtiene el número de horas al mes que el estudiante estudiaría y por último si multiplicamos este valor por doce podemos obtener el número de horas que un profesional estudiaría los dos primeros semestres de su capacitación.

Cuadro 15: PLANIFICACIÓN DE MODULOS AL AÑO 1.

	JUEVES			VIERNES			SABADO						
HORAS-SEMANA	3			3			6						
MODULOS	E N E R O	F E B	M A R Z	A B R I L	M A Y O	J U N I O	J U L I O	A G O S	S E P T	O C T	N O V	D I C	TOTAL MODULOS AÑO 1
PLANEACION NEGOCIOS	1	0	0	1	1	1	2	1	1	1	1	1	11
ESTRATEGICO GERENCIAL	0	1	1	0	1	1	0	1	1	1	0	0	7
GESTION PUBLICA Y RIESGO FINANCIERO	0	0	0	1	1	1	0	1	1	0	1	1	7
NEGOCIOS	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	4
ADMINISTRACION CONTABLE	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	2
TOTAL MODULOS	1	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	31
TOTAL HxS	12												
TOTAL HXM	48												
TOTAL HxA	576												

Número de Horas por Total de Módulos	17984
--------------------------------------	-------

Elaborado por: Las Autoras.

3.3.2 Costos.

Para calcular los costos se han considerado los costos en recursos humanos y en activos en los que se incurrirá.

Para obtener el sueldo de los empleados se consideró todo el recurso humano con el que el instituto certificador contará y se dividió los sueldos en mensual, anual, décimo tercero, décimo cuarto y finalmente en sueldo unificado. Todo esto para poder tener una mejor estimación de los costos.

- **Sueldo Mensual:** Se detalló el sueldo que cada empleado recibirá por cada mes que labore en el instituto.
- **Sueldo Anual:** Se multiplicó el sueldo mensual por doce meses.
- **Décimo Tercero:** Sueldo establecido por la ley, es un sueldo adicional que el empleado recibe por los servicios prestados. Este es igual al sueldo mensual que el colaborador tiene establecido.
- **Décimo Cuarto:** Sueldo establecido por la ley. Este es un salario básico que el trabajador debe recibir por los servicios prestados a la empresa.
- **Sueldo Unificado:** Es la suma de los sueldos que el colaborador recibe en un año de servicios prestados.

Cuadro 16: SUELDOS EMPLEADOS.

SUELDOS EMPLEADOS						
CARGO	Q	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	SUELDO UNIFICADO
Gerente General	1	\$ 3,500.00	\$ 42,000.00	\$ 3,500.00	\$ 264.00	\$ 45,764.00
Gerente Administrativo	1	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00	\$ 2,500.00	\$ 264.00	\$ 32,764.00
Coordinador Académico	1	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00	\$ 2,500.00	\$ 264.00	\$ 32,764.00
Secretaria Académica	1	\$ 450.00	\$ 5,400.00	\$ 450.00	\$ 264.00	\$ 6,114.00
Personal de Limpieza	1	\$ 264.00	\$ 3,168.00	\$ 264.00	\$ 264.00	\$ 3,696.00
Jefe de Marketing	1	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	\$ 1,200.00	\$ 264.00	\$ 15,864.00
Contador General	1	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	\$ 1,200.00	\$ 264.00	\$ 15,864.00
TOTAL SUELDO A EMPLEADOS						\$ 152,830.00

Elaborado por: Las Autoras.

Continuando con detalle de los costos, mencionaremos los costos por servicios básicos en los que se necesitará incurrir.

Para poder calcular estos costos se ha tomado en cuenta costos aproximados en los que se puede incurrir. Se consideró el número de personas que van a estar en el edificio y el tamaño del mismo.

Cuadro 17: GASTOS POR SERVICIOS BASICOS/INTERNET.

GASTOS POR SERVICIOS BÁSICOS/INTERNET		
DETALLE	COSTO APROX MENSUAL	COSTE ANUAL
Luz	\$ 250.00	\$ 3,000.00
Agua	\$ 35.00	\$ 420.00
Teléfono	\$ 150.00	\$ 1,800.00
Internet	\$ 200.00	\$ 2,400.00
TOTAL	\$ 635.00	\$ 7,620.00

Elaborado por: Las Autoras.

También se ha considerado otros costos varios adicionales en los que se incurrirá como los suministros de oficina, toallas de papel, papel higiénico, etc.

Cuadro 18: GASTOS VARIOS.

GASTOS

DETALLE	Q	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL x Mes	COSTO TOTAL x Año
Suministros de Oficina Varios	1	\$ 120.00	\$ 120.00	\$ 1,440.00
Toallas de Papel	2	\$ 2.00	\$ 4.00	\$ 48.00
Papel Higienico x 12	4	\$ 5.00	\$ 20.00	\$ 240.00
Jabon Liquido	3	\$ 2.00	\$ 6.00	\$ 72.00
Vasos(set de 4)	3	\$ 15.00	\$ 45.00	\$ 540.00
Escobas	3	\$ 2.50	\$ 7.50	\$ 30.00
Escobillones	2	\$ 6.00	\$ 12.00	\$ 48.00
Tachos de Basura	6	\$ 3.00	\$ 18.00	\$ 36.00
Toallas de Papel	6	\$ 2.00	\$ 12.00	\$ 144.00
Papel Higiénico x 12	3	\$ 5.00	\$ 15.00	\$ 180.00
Jabon Líquido	4	\$ 2.00	\$ 8.00	\$ 96.00
Fundas de Basura Medianas (paquete)	5	\$ 2.00	\$ 10.00	\$ 120.00
Vasos (set de 4)	3	\$ 15.00	\$ 45.00	\$ 540.00
Botellones de Agua	8	\$ 3.00	\$ 24.00	\$ 288.00
Vasos Plásticos (paquete)	4	\$ 3.00	\$ 12.00	\$ 144.00
Cucharitas Plásticas	4	\$ 2.00	\$ 8.00	\$ 96.00
Café (frasco)	3	\$ 8.00	\$ 24.00	\$ 288.00
Azúcar (cajas)	4	\$ 6.00	\$ 24.00	\$ 288.00
Té (cajas)	4	\$ 2.00	\$ 8.00	\$ 96.00
Total			\$ 171.50	\$ 4,734.00

Elaborado por: Las Autoras.

Continuamos con los costos fijos y variables en los que se incurrirá en este tipo de negocio.

Para el cálculo de los costos fijos, se tomó en cuenta el total de sueldos y salarios, servicios básicos y publicidad (2 veces al año); se consideró que estos costos fijos tendrán una inflación del 5% para así proyectarlos a diez años como se lo indica en el Cuadro 20.

Para estimar los costos variables, se consideró las horas que se dictaría por año de capacitación y el sueldo de los educadores por hora. Para poder calcular las horas dictadas por año, se consideró el número de cursos

dictados al año (calculados en la demanda) multiplicado por el número de horas por módulo al año (estimados en la planificación).

Esta información fue de mucha importancia para el cálculo final de los sueldos de los educadores, los cuales son considerados para calcular los costos variables así como el total de los gastos varios.

Sumando el total de los costos fijos y variables de cada año, podemos obtener el total de gastos fijos y variables en los que este proyecto incurrirá.

Cuadro 19: COSTOS FIJOS Y VARIABLES

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
HORAS DICTADAS POR ANIO	17984	18223	18465	18710	18958	19210	19465	19723	19985	20251
SUELDO EDUCADOR X HORA	\$ 45.00									
INFLACION	5%									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS FIJOS										
Sueldos y Salarios	\$ 152,830.00	\$ 160,471.50	\$ 168,495.08	\$ 176,919.83	\$ 185,765.82	\$ 195,054.11	\$ 204,806.82	\$ 215,047.16	\$ 225,799.52	\$ 237,089.49
Servicios Basicos	\$ 7,620.00	\$ 8,001.00	\$ 8,401.05	\$ 8,821.10	\$ 9,262.16	\$ 9,725.27	\$ 10,211.53	\$ 10,722.11	\$ 11,258.21	\$ 11,821.12
Publicidad (2veces)	\$ 3,000.00	\$ 3,150.00	\$ 3,307.50	\$ 3,472.88	\$ 3,646.52	\$ 3,828.84	\$ 4,020.29	\$ 4,221.30	\$ 4,432.37	\$ 4,653.98
TOTAL CF	\$ 163,450.00	\$ 171,622.50	\$ 180,203.63	\$ 189,213.81	\$ 198,674.50	\$ 208,608.22	\$ 219,038.63	\$ 229,990.56	\$ 241,490.09	\$ 253,564.60
COSTOS VARIABLES										
Sueldo Educadores	\$ 809,284.53	\$ 820,028.56	\$ 830,915.23	\$ 841,946.42	\$ 853,124.07	\$ 864,450.11	\$ 875,926.51	\$ 887,555.27	\$ 899,338.42	\$ 911,278.00
GASTOS	\$ 4,734.00	\$ 4,796.85	\$ 4,860.53	\$ 4,925.06	\$ 4,990.44	\$ 5,056.70	\$ 5,123.83	\$ 5,191.85	\$ 5,260.78	\$ 5,330.62
TOTAL CV	\$ 814,018.53	\$ 824,825.41	\$ 835,775.76	\$ 846,871.48	\$ 858,114.51	\$ 869,506.80	\$ 881,050.34	\$ 892,747.13	\$ 904,599.20	\$ 916,608.62
TOTAL CF+CV	\$ 977,468.53	\$ 996,447.91	\$ 1,015,979.38	\$ 1,036,085.29	\$ 1,056,789.01	\$ 1,078,115.02	\$ 1,100,088.97	\$ 1,122,737.69	\$ 1,146,089.29	\$ 1,170,173.22

Elaborado por: Las Autoras.

3.4 CAPITAL DE TRABAJO.

Para el cálculo del capital de trabajo, fue muy importante encontrar el número total de módulos dictados en un año pero en porcentaje, el cual fue calculado dividiendo el número total de módulos de cada mes para el número total de módulos en un año. Toda esta información fue tomada de la planificación de los módulos.

Con esta información se procedió a calcular los ingresos de la institución que el producto del total de ingresos multiplicado por el porcentaje correspondiente al año que se está calculando. Estos ingresos fueron estimados a doce meses. El total de ingresos es lo mencionado anteriormente ya que esa será la única fuente de ingreso de este instituto.

También consideramos los egresos los cuáles se dividen en costos fijos y variables. Para determinar los costos variables, se utiliza el procedimiento aplicado en los ingresos. El total de los costos variables multiplicado por el porcentaje de módulos en un año.

Para poder tener una mejor estimación de los costos fijos se dividió el total de los mismos para doce meses que tiene un año. Sumando ambos costos pudimos determinar el total de ingresos.

Para poder obtener el saldo mensual, se restó el total de egresos del total de ingresos. Una vez obtenido el saldo mensual se procedió a obtener el saldo acumulado que en el primer mes es igual a su saldo mensual respectivo, pero en el segundo mes varía; este es la suma del saldo acumulado del mes 1 más el saldo mensual del mes dos. Siguiendo este parámetro se pudo estimar el saldo acumulado para los doce meses.

En el cuadro 21, se detalla todo lo antes mencionado y los totales anuales de ingresos, costos variables y egresos.

Cuadro 20: CAPITAL DE TRABAJO.

PORCENTAJES MODXA	3%	3%	6%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
CAPITAL DE TRABAJO												
INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos de la Institución	\$ 30,902.12	\$ 30,902.12	\$ 61,804.23	\$ 92,706.35	\$ 92,706.35	\$ 92,706.35	\$ 92,706.35	\$ 92,706.35	\$ 92,706.35	\$ 92,706.35	\$ 92,706.35	\$ 92,706.35
TOTAL INGRESOS	\$ 30,902.12	\$ 30,902.12	\$ 61,804.23	\$ 92,706.35								
EGRESOS												
Costos Variables	\$ 26,258.66	\$ 26,258.66	\$ 52,517.32	\$ 78,775.99	\$ 78,775.99	\$ 78,775.99	\$ 78,775.99	\$ 78,775.99	\$ 78,775.99	\$ 78,775.99	\$ 78,775.99	\$ 78,775.99
Costos Fijos Administrativos	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83	\$ 13,620.83
TOTAL EGRESOS	\$ 39,879.50	\$ 39,879.50	\$ 66,138.16	\$ 92,396.82								
SALDO MENSUAL	-\$ 8,977.38	-\$ 8,977.38	-\$ 4,333.93	\$ 309.53								
SALDO ACUMULADO	-\$ 8,977.38	-\$ 17,954.76	-\$ 22,288.69	-\$ 21,979.16	-\$ 21,669.63	-\$ 21,360.11	-\$ 21,050.58	-\$ 20,741.05	-\$ 20,431.53	-\$ 20,122.00	-\$ 19,812.47	-\$ 19,502.94

Elaborado por: Las Autoras.

3.5 ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS.

Para poder continuar con el estado de pérdidas y ganancias, antes se calculó la depreciación de activos fijos y la amortización de la deuda que se está adquiriendo para poder financiar este proyecto.

3.5.1 Depreciación de Activos Fijos

Para determinar la depreciación se consideró todos los activos fijos que se adquirirán, la cantidad, costo unitario, costo total, vida contable y valor de salvamento del 10%. (VER Cuadro 22)

Para calcular la depreciación anual, se dividió el costo total de los activos (costo unitario por cantidad de activos) para la vida contable del mismo. Para determinar la depreciación acumulada del activo se multiplica la depreciación anual de este por la vida contable. Finalmente para calcular el valor en libros de cada activo, se multiplica el costo total de cada uno por el valor de salvamento, que es igual al 10%.

3.5.2 Amortización de la Deuda.

Para amortizar la deuda que se adquirirá para financiar este proyecto, se consideran varios puntos como: Tasa: 12%, Número de períodos: 10 (VER Cuadro 23)

Para empezar el proceso de cálculo de la amortización consideramos el saldo al año 0 (parte la inversión que es deuda), para calcular la cuota anual se usa la función cuota de Excel en donde se necesita detallar la tasa, el número de períodos y el valor de la deuda en negativo. Esta cuota va a ser igual para los 10 años. Para calcular los intereses se multiplica el saldo al año 0 por la tasa y así mismo se lo proyecta a 10 años. Para el cálculo de la amortización se resta la cuota menos los intereses de cada año respectivamente. Finalmente para calcular el saldo de cada año se resta el saldo del año 0 menos los intereses obteniendo un saldo cero al año 10.

Cuadro 21: DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS.

Activos	Q	Costos Unitario	Costo Total	VC	Dep. Anual	VS	10%
						Dep Acum	VL
Archivadores	4	\$ 100.00	\$ 400.00	5	\$ 80.00	\$ 400.00	40.00
Cafetera	1	\$ 350.00	\$ 350.00	5	\$ 70.00	\$ 350.00	35.00
Central de Aire	1	\$ 3,500.00	\$ 3,500.00	10	\$ 350.00	\$ 3,500.00	350.00
Compra de Inmueble	1	\$ 300,000.00	\$ 300,000.00	20	\$ 15,000.00	\$ 150,000.00	30,000.00
Computadora de Escritorio	3	\$ 800.00	\$ 2,400.00	3	\$ 800.00	\$ 2,400.00	240.00
Dispensador de Agua	2	\$ 40.00	\$ 80.00	5	\$ 16.00	\$ 80.00	8.00
Dispensador Jabón Líquido	2	\$ 30.00	\$ 60.00	5	\$ 12.00	\$ 60.00	6.00
Dispensador toallas para manos	2	\$ 30.00	\$ 60.00	5	\$ 12.00	\$ 60.00	6.00
Escritorios	5	\$ 40.00	\$ 200.00	5	\$ 40.00	\$ 200.00	20.00
Fotocopiadora	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	3	\$ 400.00	\$ 1,200.00	120.00
Impresora	2	\$ 45.00	\$ 90.00	3	\$ 30.00	\$ 90.00	9.00
Infocus x Aula	12	\$ 700.00	\$ 8,400.00	3	\$ 2,800.00	\$ 8,400.00	840.00
Laptop	3	\$ 700.00	\$ 2,100.00	3	\$ 700.00	\$ 2,100.00	210.00
Mesa para aulas	60	\$ 35.00	\$ 2,100.00	5	\$ 420.00	\$ 2,100.00	210.00
Muebles de Oficina	5	\$ 500.00	\$ 2,500.00	5	\$ 500.00	\$ 2,500.00	250.00
Secador de Manos	2	\$ 40.00	\$ 80.00	5	\$ 16.00	\$ 80.00	8.00
Sillas	12	\$ 30.00	\$ 360.00	5	\$ 72.00	\$ 360.00	36.00
Sillones de Espera	3	\$ 200.00	\$ 600.00	5	\$ 120.00	\$ 600.00	60.00
Teléfonos	7	\$ 27.00	\$ 189.00	3	\$ 63.00	\$ 189.00	18.90
Televisor 40"	3	\$ 1,000.00	\$ 3,000.00	3	\$ 1,000.00	\$ 3,000.00	300.00
TOTAL					\$ 22,501.00		32,766.90

Elaborado por: Las Autoras.

Cuadro 22: AMORTIZACION DE LA DEUDA

PERIODO	CUOTA	AMORTIZACION	INTERES	SALDO
0				\$ 207,362.10
1	\$36,699.81	\$11,816.36	\$ 24,883.45	\$ 195,545.74
2	\$36,699.81	\$13,234.32	\$ 23,465.49	\$ 182,311.43
3	\$36,699.81	\$14,822.44	\$ 21,877.37	\$ 167,488.99
4	\$36,699.81	\$16,601.13	\$ 20,098.68	\$ 150,887.86
5	\$36,699.81	\$18,593.26	\$ 18,106.54	\$ 132,294.59
6	\$36,699.81	\$20,824.46	\$ 15,875.35	\$ 111,470.14
7	\$36,699.81	\$23,323.39	\$ 13,376.42	\$ 88,146.75
8	\$36,699.81	\$26,122.20	\$ 10,577.61	\$ 62,024.55
9	\$36,699.81	\$29,256.86	\$ 7,442.95	\$ 32,767.69
10	\$36,699.81	\$32,767.69	\$ 3,932.12	\$ 0.00

Elaborado por: Las Autoras.

3.5.3 Detalle Estado de Pérdidas y Ganancias.

En este paso vamos a detallar todos los cálculos anteriormente realizados y proyectados a diez años, tenemos los ingresos menos los costos (sueldo educadores) y obtenemos una utilidad bruta; a la cual se le restará los gastos de servicios (suma de costos por servicios básicos más gastos varios), gastos administrativos (sueldos y salarios), amortización de intangibles (trámites legales dividido para 10), depreciación de activos fijos (total de la depreciación anual de los activos fijos), costos de venta (costo de publicidad de 2 veces al año) obteniendo la utilidad operacional.

A la utilidad operacional calculada se le restará los gastos financieros (intereses sobre préstamos) obteniendo la utilidad antes de la participación de trabajadores e impuestos. A esta utilidad se le resta el 15% de la participación de trabajadores y se obtiene la utilidad antes de impuestos.

A la utilidad antes de impuestos se le resta el 25% del impuesto a la renta (según las leyes del Ecuador). Y finalmente se obtiene la utilidad neta.

Cuadro 23: ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS.

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos	\$ 957,965.59	\$ 1,005,863.87	\$ 1,056,157.06	\$ 1,108,964.91	\$ 1,164,413.16	\$ 1,222,633.82	\$ 1,283,765.51	\$ 1,347,953.78	\$ 1,415,351.47	\$ 1,486,119.05
(-) Costo de Venta	\$ (809,284.53)	\$ (849,748.76)	\$ (892,236.20)	\$ (936,848.01)	\$ (983,690.41)	\$ (1,032,874.93)	\$ (1,084,518.68)	\$ (1,138,744.61)	\$ (1,195,681.84)	\$ (1,255,465.93)
(=) Utilidad Bruta	\$ 148,681.06	\$ 156,115.11	\$ 163,920.86	\$ 172,116.91	\$ 180,722.75	\$ 189,758.89	\$ 199,246.83	\$ 209,209.18	\$ 219,669.63	\$ 230,653.12
Gastos de Servicios	\$ (12,354.00)	\$ (12,971.70)	\$ (13,620.29)	\$ (14,301.30)	\$ (15,016.36)	\$ (15,767.18)	\$ (16,555.54)	\$ (17,383.32)	\$ (18,252.48)	\$ (19,165.11)
Gastos Administrativos	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)
Amortización (de intangibles)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)
Depreciación (de activos fijos)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)
Gastos de Venta	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)
(=) Utilidad Operacional	\$ (42,203.94)	\$ (35,387.59)	\$ (28,230.42)	\$ (20,715.39)	\$ (12,824.61)	\$ (4,539.29)	\$ 4,160.29	\$ 13,294.86	\$ 22,886.15	\$ 32,957.01
Gastos Financieros (intereses sobre prestamos)	\$ 24,883.45	\$ 23,465.49	\$ 21,877.37	\$ 20,098.68	\$ 18,106.54	\$ 15,875.35	\$ 13,376.42	\$ 10,577.61	\$ 7,442.95	\$ 3,932.12
(=) Utilidad antes de Part. Trab. E Impuestos	\$ (67,087.40)	\$ (58,853.08)	\$ (50,107.79)	\$ (40,814.07)	\$ (30,931.16)	\$ (20,414.64)	\$ (9,216.12)	\$ 2,717.25	\$ 15,443.20	\$ 29,024.88
(-) 15% Participación de Trabajadores	\$ (10,063.11)	\$ (8,827.96)	\$ (7,516.17)	\$ (6,122.11)	\$ (4,639.67)	\$ (3,062.20)	\$ (1,382.42)	\$ 407.59	\$ 2,316.48	\$ 4,353.73
(=) Utilidad antes de Impuestos	\$ (57,024.29)	\$ (50,025.12)	\$ (42,591.62)	\$ (34,691.96)	\$ (26,291.48)	\$ (17,352.45)	\$ (7,833.71)	\$ 2,309.66	\$ 13,126.72	\$ 24,671.15
(-) 25% Impuesto a la Renta	\$ 14,256.07	\$ 12,506.28	\$ 10,647.91	\$ 8,672.99	\$ 6,572.87	\$ 4,338.11	\$ 1,958.43	\$ (577.42)	\$ (3,281.68)	\$ (6,167.79)
(=) UTILIDAD NETA	\$ (42,768.22)	\$ (37,518.84)	\$ (31,943.72)	\$ (26,018.97)	\$ (19,718.61)	\$ (13,014.34)	\$ (5,875.28)	\$ 1,732.25	\$ 9,845.04	\$ 18,503.36

Elaborado por: Las Autoras.

3.6 TASA DE DESCUENTO TMAR¹².

La tasa de descuento de un proyecto debe ser el rendimiento esperado sobre un activo financiero de riesgo comparable.

$$Re = Rf + \beta * (Rm - Rf)$$

Re: Rendimiento esperado sobre acciones.

Rf: Tasa libre de riesgo.

β : Beta de la industria. La beta de un valor es la covarianza estandarizada del rendimiento de ese valor con el rendimiento del portafolio del mercado.

$(Rm - Rf)$: Prima de riesgo de mercado. Diferencia entre el rendimiento esperado sobre el portafolio del mercado y la tasa libre de riesgo.

Una vez que se ha definido cada variable para calcular la TMAR, se procedió a estimarla tal como se la indica en la fórmula detallada anteriormente.

Cuadro 24: CALCULO DE LA TMAR.

$Re = r_f + b (r_m - r_f)$	
Re	14,58%
Rd	12,00%
Rf	5,50%
Rm	7,62%
Beta	0,84
Riesgo País	7,30%

Elaborado por: Las Autoras.

¹² Finanzas Corporativas, octava edición – Ross · Westerfield · Jaffe. Capítulo 12: Riesgo, costo de capital y presupuesto de capital - 12.1. El costo del capital accionario. Pág 321.

Cuadro 26: FLUJO DE CAJA

Detalle	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
Ingresos		\$ 957,965.59	\$ 1,005,863.87	\$ 1,056,157.06	\$ 1,108,964.91	\$ 1,164,413.16	\$ 1,222,633.82	\$ 1,283,765.51	\$ 1,347,953.78	\$ 1,415,351.47	\$ 1,486,119.05
(-) Costo de Venta		\$ (809,284.53)	\$ (849,748.76)	\$ (892,236.20)	\$ (936,848.01)	\$ (983,690.41)	\$ (1,032,874.93)	\$ (1,084,518.68)	\$ (1,138,744.61)	\$ (1,195,681.84)	\$ (1,255,465.93)
(=) Utilidad Bruta		\$ 148,681.06	\$ 156,115.11	\$ 163,920.86	\$ 172,116.91	\$ 180,722.75	\$ 189,758.89	\$ 199,246.83	\$ 209,209.18	\$ 219,669.63	\$ 230,653.12
Gastos de Servicios		\$ (12,354.00)	\$ (12,971.70)	\$ (13,620.29)	\$ (14,301.30)	\$ (15,016.36)	\$ (15,767.18)	\$ (16,555.54)	\$ (17,383.32)	\$ (18,252.48)	\$ (19,165.11)
Gastos Administrativos		\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)	\$ (152,830.00)
Amortización (de intangibles)		\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)	\$ (200.00)
Depreciación (de activos fijos)		\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)	\$ (22,501.00)
Gastos de Venta		\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)	\$ (3,000.00)
(=) Utilidad Operacional		\$ (42,203.94)	\$ (35,387.59)	\$ (28,230.42)	\$ (20,715.39)	\$ (12,824.61)	\$ (4,539.29)	\$ 4,160.29	\$ 13,294.86	\$ 22,886.15	\$ 32,957.01
Gastos Financieros (intereses)		\$ 24,883.45	\$ 23,465.49	\$ 21,877.37	\$ 20,098.68	\$ 18,106.54	\$ 15,875.35	\$ 13,376.42	\$ 10,577.61	\$ 7,442.95	\$ 3,932.12
(=) Utilidad antes de Part. Trab. E Impuestos		\$ (67,087.40)	\$ (58,853.08)	\$ (50,107.79)	\$ (40,814.07)	\$ (30,931.16)	\$ (20,414.64)	\$ (9,216.12)	\$ 2,717.25	\$ 15,443.20	\$ 29,024.88
(-) 15% Participación de Trabajadores		\$ (10,063.11)	\$ (8,827.96)	\$ (7,516.17)	\$ (6,122.11)	\$ (4,639.67)	\$ (3,062.20)	\$ (1,382.42)	\$ 407.59	\$ 2,316.48	\$ 4,353.73
(=) Utilidad antes de Impuestos		\$ (57,024.29)	\$ (50,025.12)	\$ (42,591.62)	\$ (34,691.96)	\$ (26,291.48)	\$ (17,352.45)	\$ (7,833.71)	\$ 2,309.66	\$ 13,126.72	\$ 24,671.15
(-) 25% Impuesto a la Renta		\$ 14,256.07	\$ 12,506.28	\$ 10,647.91	\$ 8,672.99	\$ 6,572.87	\$ 4,338.11	\$ 1,958.43	\$ (577.42)	\$ (3,281.68)	\$ (6,167.79)
(=) UTILIDAD NETA		\$ (42,768.22)	\$ (37,518.84)	\$ (31,943.72)	\$ (26,018.97)	\$ (19,718.61)	\$ (13,014.34)	\$ (5,875.28)	\$ 1,732.25	\$ 9,845.04	\$ 18,503.36
(+) Amortización (de Intangibles)		\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00	\$ 200.00
(+) Depreciación (de activos fijos)		\$ 22,501.00	\$ 22,501.00	\$ 22,501.00	\$ 22,501.00	\$ 22,501.00	\$ 22,501.00	\$ 22,501.00	\$ 22,501.00	\$ 22,501.00	\$ 22,501.00
(-) Inversión	\$ (345,603.50)										
(+) Préstamo	\$ 207,362.10										
(-) Amortización Capital del Préstamo		\$ (11,816.36)	\$ (13,234.32)	\$ (14,822.44)	\$ (16,601.13)	\$ (18,593.26)	\$ (20,824.46)	\$ (23,323.39)	\$ (26,122.20)	\$ (29,256.86)	\$ (32,767.69)
(-) Capital de Trabajo	\$ (22,288.69)										
(+) Recuperación Capital de Trabajo											\$ 22,288.69
(+) Valor de Desecho											\$ 32,766.90
(=) Flujo Neto Efectivo	\$ (160,530.09)	\$ (62,645.68)	\$ (24,446.63)	\$ 15,704.56	\$ 57,910.55	\$ 102,279.75	\$ 148,926.68	\$ 197,972.34	\$ 249,544.62	\$ 303,778.79	\$ 415,873.50

Elaborado por: Las Autoras

3.7 FLUJO DE CAJA.

Para calcular el flujo de caja se utilizaron los mismos datos del estado de pérdidas y ganancias y considerando otros datos adicionales.

Como podemos observar en el cuadro 26, todos los datos son iguales hasta la utilidad neta, a partir de ahí sumamos la amortización de intangibles y la depreciación de activos fijos en los 10 años.

En el año cero se resta la inversión inicial total (capital propio más deuda), se suma el préstamo (deuda). Se resta la amortización de la deuda proyectada a 10 años. En el año cero se resta el capital de trabajo. En el año 10 se suma la recuperación de capital de trabajo (capital de trabajo) y el valor de desecho (total de valor en libros de activos).

El cálculo del flujo de caja del año 0 al año 10 es la suma de todos sus componentes en cada año.

3.8 VAN.

El VAN es el valor presente de los flujos futuros de efectivo menos el valor presente del costo de inversión¹³.

Considerando esta corta definición, en el proyecto que se está analizando se calcula el van para determinar si el proyecto es factible o no.

Si el VAN es mayor que cero, un proyecto debe ser aceptado. De acuerdo a los cálculos realizados obtenemos un VAN de \$ 284,018.94 este es mayor que cero por lo que podemos concluir que el proyecto propuesto, de acuerdo a lo estimado y dejando lo demás constante, es factible.

¹³ Finanzas Corporativas, Octava Edición – Ross · Westerfield · Jaffe. Capítulo 4: Valuación a través de flujos de efectivos descontados. 4.1. Valuación: el caso de un solo período – Pág: 85.

3.9 TIR

Tasa Interna de Rendimiento. El resultado que esta proporciona es casi tan cercano al que se puede obtener con el VAN sin que sea en realidad éste.

El argumento básico que respalda al método de la tasa interna de rendimiento es que proporciona una sola cifra que resume los méritos de un proyecto. Esta cifra no depende de las tasas de interés que prevalezcan en el mercado de capitales. Por eso se la denomina de esta manera porque es la cifra intrínseca al proyecto y no depende de otra cosa que no sean los flujos de efectivo del proyecto¹⁴.

Para el cálculo de la TIR del proyecto en evaluación usamos la función TIR y consideramos los años del 0 al 10. Con lo que se obtuvo una tasa interna de retorno de 29%, la cual es buena ya que es mayor a la tasa mínima atractiva de retorno (TMAR).

Podemos concluir que por medio del método de la TIR el proyecto sigue siendo rentable.

3.10 PAYBACK.

De acuerdo al flujo de caja realizado podemos observar que en el año 4 vamos a recuperar el dinero invertido en este proyecto.

Es un tiempo extenso pero es debido a que el tipo de negocio es sensible a los ingresos que se tengan lo que lo hace riesgoso.

¹⁴ Finanzas Corporativas, Octava Edición – Ross · Westerfield · Jaffe. Capítulo 6: El valor presente neto y otras reglas de inversión 6.5. Tasa Interna de Rendimiento – Pág: 159.

Cuadro 25: PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

PAYBACK				
TMAR				14,58%
Periodo	Saldo de inversión	Flujo de Caja	Rentabilidad exigida	Recuperacion Inversion
1	\$ 345.603,50	(\$ 62.645,68)	\$ 50.391,76	(\$ 113.037,43)
2	\$ 458.640,93	(\$ 24.446,63)	\$ 66.873,52	(\$ 91.320,15)
3	\$ 549.961,08	\$ 15.704,56	\$ 80.188,72	(\$ 64.484,17)
4	\$ 614.445,25	\$ 57.910,55	\$ 89.591,03	(\$ 31.680,49)
5	\$ 646.125,73	\$ 102.279,75	\$ 94.210,30	\$ 8.069,45
6	\$ 638.056,28	\$ 148.926,68	\$ 93.033,71	\$ 55.892,97
7	\$ 582.163,30	\$ 197.972,34	\$ 84.884,07	\$ 113.088,27
8	\$ 469.075,03	\$ 249.544,62	\$ 68.394,89	\$ 181.149,73
9	\$ 287.925,30	\$ 303.778,79	\$ 41.981,81	\$ 261.796,97
10	\$ 26.128,32	\$ 415.873,50	\$ 3.809,72	\$ 412.063,78

Elaborado por: Las Autoras

3.11 ANALISIS DE SENSIBILIDAD UNIVARIADO.

La necesidad de realizar un análisis de sensibilidad con respecto a ingresos y gastos es de gran necesidad en todo proyecto pues por medio del mismo se puede determinar la variabilidad del proyecto ante cambios dentro del flujo y que tanto pueden llegar a afectar un proyecto.

Para estudiar la sensibilidad del proyecto se han considerado 3 posibles escenarios, en los cuáles se presume que los ingresos aumentarán en un 5%, disminuirán en 5% y en otro posible escenario disminuirá en 10%.

En las dos primeras situaciones a pesar de los cambios el proyecto será factible, de modo que una disminución de los ingresos en un porcentaje mínimo no causaría problema alguno con la implementación del proyecto.

Pero en el caso de una disminución del 10% el proyecto decae dando como resultado un VAN negativo que nos obligaría a reducir costos dentro de la

Institución si queremos mantenernos con el proyecto y retribuir dicha pérdida.

Cuadro 26: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD RESPECTO A INGRESOS.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD RESPECTO A INGRESOS				
VARIACION		VAN	TIR	RESULTADO
	5%	578817,509	44,72%	FACTIBLE
	0	284018,944	28,53%	FACTIBLE
	-5%	-5451,5043	14,25%	NO FACTIBLE
	-10%	-297586,011	0,87%	NO FACTIBLE

Elaborado por: Las Autoras.

Figura 34: SENSIBILIDAD DE INGRESOS



Elaborado por: Las Autoras

En el caso de los Costos decidimos tomar como referencia los Costos de Venta, puesto que son los más susceptibles a cambios de existir variantes en el negocio. Los escenarios a analizar fueron incrementos de los mismos en un 5%, 10% y 15% respectivamente. Los resultados son muy determinantes al indicarnos que nuestro proyecto es muy sensible frente a

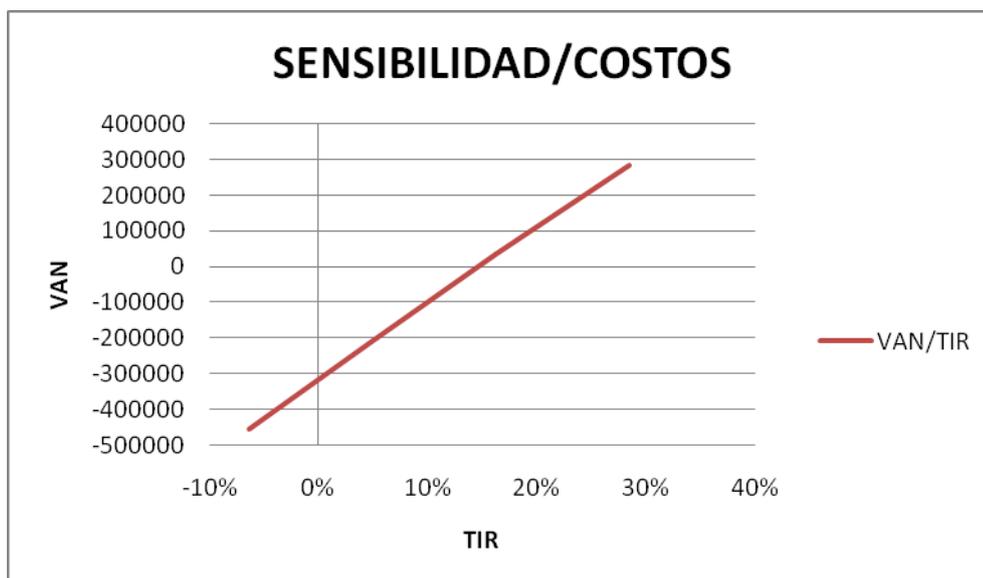
variaciones en los costos, cuando aumenta en un 5% el proyecto sigue siendo factible, pero a cambios mayores del 10 y 15% el proyecto se vuelve inservible y presenta graves pérdidas que solo podrían ser cubiertas con aumentos en los precios de los cursos, que harían más caros los servicios y podríamos llegar a perder nuestro mercado.

Cuadro 27: ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD RESPECTO A COSTOS

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD RESPECTO A COSTOS				
VARIACION		VAN	TIR	RESULTADO
	15%	-453888,775	-6%	NO FACTIBLE
	10%	-207919,535	5%	NO FACTIBLE
	5%	38049,7045	16%	FACTIBLE
	0	284018,944	29%	FACTIBLE

Elaborado por: Las Autoras

Figura 35: SENSIBILIDAD DE COSTOS



Elaborado por: Las Autoras

CONCLUSIONES

1. El proyecto es factible dado que el mismo cumple con los principios de:

$$\text{VAN} > 0; \text{TIR} > \text{TMAR}.$$

$$\$ 284,018.94 > 0 ; 29\% > 14.58\%$$

Con esto podemos concluir que el proyecto se acepta.

2. Basándonos en el flujo de caja del proyecto el período de recuperación del capital es en el año 4, lo cual es un período muy cercano a la realidad considerando que el proyecto es un poco riesgoso.
3. De acuerdo al análisis de sensibilidad univariado de los ingresos, podemos concluir que el proyecto es sensible a los ingresos. Ya que si consideramos los escenarios de que los ingresos aumentan y disminuyen en 5% el proyecto es factible; por otro lado si consideramos que los ingresos disminuyen 10% el proyecto no es factible ya que el VAN sería menor que cero y la TIR menor que la TMAR.
4. Sin embargo, considerando el análisis de sensibilidad univariado de los costos; se concluye que el proyecto es sensible a estos también. Si los costos se mantienen o aumentan en 5% el proyecto es factible, pero si los costos aumentan en 10% y 15% la situación cambia ya que el VAN sería negativo y la TIR disminuiría siendo menor que la TMAR dando como resultado que el proyecto no sea factible.
5. El objetivo de nuestro proyecto es el aportar al desarrollo del profesional, dándole un valor agregado a los títulos ya obtenidos, generando así una razón que persuade al empleador a contratar profesionales de alto nivel preparados para enfrentar los retos diarios empresariales.

6. Es en base a la exigencia laboral lo que nos hace pensar en un proyecto de aporte educativo, ofreciendo ayuda en la realización de la persona, nivelación y aprendizaje constante que todo profesional de nivel gerencial posee, de esta manera brindamos la seguridad de que los futuros gerentes de compañías estén preparados para asumir exigencias y cambios que conlleven los negocios. Nuestra ventaja competitiva resulta que por ser primeros en el mercado en traer certificaciones internacionales tendremos un poder de mercado único que nos permitirá establecernos dentro del país sin problemas.
7. Cubriendo las expectativas proyectadas tanto de ingresos como costos, se muestra que el proyecto tendría una buena acogida, la demanda está estimada a crecer en un 1,37% anual y se espera llegar a cubrir una cuota del mercado del 1% que para ser primerizos es muy ambicioso, puesto que existen muchos competidores indirectos con antecedentes de varios años de servicio que logran llegar a un 3%.

RECOMENDACIONES

- ❖ Se recomienda la posible expansión del proyecto dentro de otras áreas, así como la expansión de territorio, puesto que nuestro proyecto estará centrado en Guayaquil, podría ser una desventaja para las personas de otras regiones que quieran estudiar con nosotros.

- ❖ La inversión constante en publicidad y los estudios de mercado deben ser la base fundamental del crecimiento de nuestro mercado objetivo, el mantenerlos atraídos hacia nuestra Institución requerirá de nuevos métodos que deberán implementarse con el pasar de los años.

- ❖ El satisfacer las necesidades del mercado es muy importante, por ello se debe mantener en constante comunicación con el público para saber si están satisfechos con los servicios prestados y que sugieran cambios de ser necesarios.

- ❖ Se recomienda también futuras alianzas con empresas públicas y privadas, para la capacitación continua del personal, para de esta manera crecer en el mercado.

BIBLIOGRAFIA

- www.ecuadorencifras.com
- www.inec.gob.ec
- www.sri.gob.ec
- www.supercias.gov.ec
- www.wikipedia.com
- <http://www.cimaglobal.com/>
- Preparación y evaluación de proyectos, Nassir Sapag Chain, Reinaldo Sapag Chain, McGraw-Hill Companies.
- Finanzas Corporativas (español) - Ross & Westerfield
- Estadística aplicada, Julián de la Horra Navarro, Ediciones Díaz de Santos.
- <http://finance.yahoo.com/>
- <http://sniese.senescyt.gob.ec/>

ANEXOS

ECUADOR: PROYECCIÓN DE POBLACIÓN POR PROVINCIAS, SEGÚN GRUPOS DE EDAD
PERÍODO 2001 - 2010

AÑO 2010

GRUPOS DE EDAD	TOTAL PAÍS	P R O V I N C I A S										
		AZUAY	BOLÍVAR	CAÑAR	CARCHI	COTOPAXI	CHIMBO- RAZO	EL ORO	ESME- RALDAS	GUAYAS	IMBABURA	LOJA
TOTALES	14.204.900	714.341	185.049	234.467	171.943	423.336	461.268	642.479	460.668	3.744.351	421.930	446.809
< 1 año	285.768	14.851	3.739	4.929	3.229	8.884	9.330	11.913	9.408	71.424	8.402	9.335
1 - 4	1.143.176	58.885	16.122	21.216	13.194	37.127	39.479	49.970	42.314	279.029	35.599	38.601
5 - 9	1.436.738	74.044	20.892	26.634	17.379	48.511	52.047	63.687	53.596	346.610	44.431	49.992
10 - 14	1.440.171	76.684	21.291	28.215	18.290	47.939	52.402	63.989	54.416	343.878	45.223	51.488
15 - 19	1.372.730	75.386	18.100	25.810	16.093	41.538	44.931	63.188	46.008	342.756	39.986	45.012
20 - 24	1.302.452	64.713	13.992	19.114	13.510	35.380	35.835	57.790	40.080	361.908	35.245	34.504
25 - 29	1.190.993	54.760	12.589	15.140	13.748	31.446	31.759	54.967	34.504	335.816	32.614	29.295
30 - 34	1.065.219	47.556	11.228	13.756	12.963	27.593	28.459	50.068	31.105	304.451	29.867	26.945
35 - 39	951.023	42.347	10.318	12.335	11.375	24.795	26.140	45.473	28.498	272.022	26.601	25.330
40 - 44	847.633	38.635	9.719	11.443	9.723	21.995	24.142	39.988	26.123	243.862	22.881	23.851
45 - 49	732.108	33.811	8.707	10.530	8.325	19.744	23.134	33.538	22.511	207.521	20.379	22.432
50 - 54	624.515	31.146	8.384	10.185	7.545	18.398	21.043	28.794	18.186	169.783	19.020	20.190
55 - 59	529.600	28.499	7.959	9.629	7.352	16.786	19.744	23.472	15.300	138.661	17.244	19.003
60 - 64	386.367	21.420	6.527	7.716	5.755	13.004	15.634	17.055	11.327	96.074	13.084	15.035
65 - 69	304.808	16.946	5.254	5.925	4.750	10.432	12.975	13.269	9.196	77.748	10.883	12.570
70 - 74	240.246	13.867	4.193	4.941	3.699	8.084	10.400	10.265	6.763	61.355	8.518	9.436
75 - 79	177.156	10.770	3.149	3.612	2.690	6.229	7.692	7.583	5.086	44.564	6.438	7.083
80 y más	174.197	10.021	2.906	3.337	2.323	5.451	6.122	7.470	6.247	46.889	5.515	6.707

ECUADOR: PROYECCIÓN DE POBLACIÓN POR PROVINCIAS, SEGÚN GRUPOS DE EDAD
PERÍODO 2001 - 2010

AÑO 2010

GRUPOS DE EDAD	P R O V I N C I A S											ZONAS
	LOS RIOS	MANABÍ	MORONA SANTIAGO	NAPO	PASTAZA	PICHINCHA	TUNGU-RAHUA	ZAMORA CHINCHIPE.	GALÁ-PAGOS	SUCUMBIOS	ORELLANA	NO DELIMITADAS
TOTALES	780.443	1.366.173	137.254	102.775	81.417	2.796.838	528.613	88.778	24.366	177.561	120.781	93.260
< 1 año	16.522	30.559	4.210	2.989	2.175	51.544	9.633	2.396	465	4.060	3.641	2.130
1 - 4	66.101	114.293	15.809	11.060	8.134	206.717	38.678	9.991	1.795	16.958	12.963	9.141
5 - 9	80.784	142.852	18.675	13.673	10.047	260.060	51.871	11.694	1.979	20.842	15.542	10.896
10 - 14	80.666	145.718	17.611	12.555	8.990	260.672	52.573	11.489	1.847	19.379	14.219	10.637
15 - 19	74.501	131.036	15.023	10.795	8.862	272.108	51.241	9.471	2.035	17.422	11.967	9.461
20 - 24	72.634	121.731	10.467	9.114	7.001	277.075	47.319	6.637	2.414	16.637	11.216	8.136
25 - 29	65.937	111.997	9.802	8.306	6.587	256.410	42.848	5.816	2.724	16.137	10.417	7.394
30 - 34	58.751	101.621	8.435	6.779	5.669	224.443	38.385	5.562	2.572	13.680	8.695	6.636
35 - 39	51.302	87.392	7.483	5.973	5.063	200.354	34.804	4.962	2.267	12.446	7.900	5.843
40 - 44	45.415	77.960	6.363	5.113	4.284	178.390	30.560	4.313	1.734	9.796	6.276	5.067
45 - 49	39.227	69.531	5.215	4.168	3.458	150.392	27.095	3.736	1.262	8.070	4.992	4.330
50 - 54	33.861	59.422	4.548	3.551	2.992	124.405	24.669	3.418	971	6.317	3.974	3.713
55 - 59	28.071	48.141	4.272	2.830	2.507	103.390	21.756	2.947	775	5.140	3.159	2.963
60 - 64	21.121	36.685	3.121	2.020	1.819	71.527	16.814	2.017	518	3.607	2.208	2.279
65 - 69	15.604	28.918	2.110	1.433	1.302	54.745	13.291	1.572	356	2.455	1.442	1.632
70 - 74	12.194	22.655	1.741	1.014	1.036	43.919	10.898	1.079	245	1.791	938	1.215
75 - 79	8.446	17.304	1.083	703	744	31.638	8.712	789	208	1.193	610	830
80 y más	9.306	18.358	1.266	699	747	29.049	7.466	889	199	1.631	622	957

CONDICIÓN DE ACTIVIDAD	QUITO			GUAYAQUIL			CUENCA			MACHALA			AMBATO		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
POBLACION TOTAL	1.615.187	787.754	847.433	2.292.210	1.114.099	1.178.111	402.527	187.954	214.573	240.825	122.878	117.947	204.498	97.844	106.654
Población Menor de 10 años	197.778	101.143	96.635	422.025	210.493	211.532	57.256	29.949	27.307	39.696	21.645	18.051	26.443	15.017	11.426
Población en Edad de Trabajar (PET)	1.417.409	666.611	750.798	1.870.184	903.608	966.578	345.271	158.005	187.266	201.129	101.233	99.896	178.055	82.827	95.228
Población Económicamente Activa (PEA)	781.114	425.062	356.052	1.059.425	617.041	442.384	195.338	104.092	91.246	113.522	68.915	44.607	106.768	55.184	51.584
Ocupados	747.344	405.608	341.738	979.082	579.742	399.340	190.385	101.405	88.980	108.554	66.124	42.430	103.338	53.584	49.754
Ocupados Plenos	483.979	271.939	192.040	503.509	336.468	167.041	115.784	67.845	47.939	50.004	34.567	15.437	52.988	33.860	19.127
Subempleados	249.215	115.681	133.534	469.795	239.518	230.276	74.295	33.254	41.041	58.550	31.557	26.993	49.808	19.351	30.457
Visibles	39.637	15.994	23.643	103.395	46.280	57.115	9.263	4.238	5.025	14.034	9.151	4.883	5.108	1.702	3.405
Otras formas	209.578	99.687	109.891	366.399	193.238	173.161	65.032	29.016	36.016	44.516	22.406	22.110	44.700	17.648	27.052
Ocupados No clasificados	34.150	17.986	16.163	5.779	3.756	2.022	306	306	-	-	-	-	543	373	170
Desocupados	33.770	19.455	14.315	80.342	37.299	43.043	4.953	2.687	2.266	4.969	2.791	2.178	3.430	1.600	1.829
Desempleo Abierto	25.883	14.764	11.118	68.180	31.268	36.892	4.042	2.401	1.641	4.369	2.679	1.890	3.332	1.600	1.732
Desempleo Oculto	7.887	4.691	3.197	12.162	6.031	6.152	911	286	625	599	112	487	97	-	97
Cesantes (*)	27.055	15.591	11.464	67.651	33.373	34.278	3.809	2.018	1.791	3.554	2.059	1.495	2.562	1.325	1.236
Trabajadores Nuevos (*)	6.715	3.864	2.851	12.691	3.926	8.765	1.144	669	475	1.414	732	682	868	275	593
Población Económicamente Inactiva (PEI)	636.295	241.550	394.745	810.760	286.565	524.195	149.933	53.913	96.020	87.607	32.318	55.289	71.288	27.643	43.645

* Estas variables corresponden a otra desagregación de la Población Desocupada

CUADRO No. 3 A
QUITO, GUAYAQUIL, CUENCA, MACHALA Y AMBATO
CLASIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN URBANA SEGÚN CONDICIÓN DE ACTIVIDAD POR CIUDADES PRINCIPALES Y SEXO

INDICADORES DEL MERCADO LABORAL	QUITO			GUAYAQUIL			CUENCA			MACHALA			AMBATO		
	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL	HOMBRES	MUJERES
Tasa de Participación Bruta	48,4%	55,4%	42,0%	46,2%	55,4%	37,6%	48,5%	55,4%	42,5%	47,1%	56,1%	37,8%	52,2%	56,4%	48,4%
Tasa de Participación Global	55,1%	63,8%	47,4%	56,6%	68,3%	45,8%	56,6%	65,9%	48,7%	56,4%	68,1%	44,7%	60,0%	66,6%	54,2%
Tasa de Ocupación Bruta	52,7%	60,8%	45,5%	52,4%	64,2%	41,3%	55,1%	64,2%	47,5%	54,0%	65,3%	42,5%	58,0%	64,7%	52,2%
Tasa de Ocupación Global	95,7%	95,4%	96,0%	92,4%	94,0%	90,3%	97,5%	97,4%	97,5%	95,6%	96,0%	95,1%	96,8%	97,1%	96,5%
Tasa de Ocupados Plenos	59,4%	64,0%	53,9%	47,5%	54,5%	37,8%	59,3%	65,2%	52,5%	44,0%	50,2%	34,6%	49,6%	61,4%	37,1%
Tasa de Ocupados no Clasificados	4,4%	4,2%	4,5%	0,6%	0,6%	0,5%	0,2%	0,3%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,5%	0,7%	0,3%
Tasa de Subempleo Bruta	31,9%	27,2%	37,5%	44,3%	38,8%	52,1%	38,0%	31,9%	45,0%	51,8%	45,8%	60,5%	46,7%	35,1%	59,0%
Tasa de Subempleo Global	33,3%	28,5%	39,1%	48,0%	41,3%	57,7%	39,0%	32,8%	48,1%	53,9%	47,7%	63,6%	48,2%	36,1%	61,2%
Tasa de Subempleo Visible	5,1%	3,8%	6,6%	9,8%	7,5%	12,9%	4,7%	4,1%	5,5%	12,4%	13,3%	10,9%	4,8%	3,1%	6,6%
Tasa de Otras formas de Subempleo	26,8%	23,5%	30,9%	34,6%	31,3%	39,1%	33,3%	27,9%	39,5%	39,2%	32,5%	49,6%	41,9%	32,0%	52,4%
Tasa de Desempleo	4,3%	4,6%	4,0%	7,6%	6,0%	9,7%	2,5%	2,6%	2,5%	4,4%	4,0%	4,9%	3,2%	2,9%	3,5%
Tasa de Desempleo Abierto	3,3%	3,5%	3,1%	6,4%	5,1%	8,3%	2,1%	2,3%	1,8%	3,8%	3,9%	3,8%	3,1%	2,9%	3,4%
Tasa de Desempleo Oculto	1,0%	1,1%	0,9%	1,1%	1,0%	1,4%	0,5%	0,3%	0,7%	0,5%	0,2%	1,1%	0,1%	0,0%	0,2%
Tasa de Subutilización Bruta	36,2%	31,8%	41,5%	51,9%	44,9%	61,8%	40,6%	34,5%	47,5%	56,0%	49,8%	65,4%	49,9%	38,0%	62,6%

El símbolo (*) indica que en la casilla correspondiente el número de observaciones muestrales es menor que 30 por lo que esa cifra hay que interpretarla con cautela.