

# ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



Facultad de Ciencias Humanísticas y Económicas

**"Proyecto para la Creación de una Empresa de Consultoría y Asesoría de Inversión en el Area Productiva en el País para los Ecuatorianos Residentes en la Ciudad de Madrid en España"**



**TESIS DE GRADO**

Previa a la obtención del título de

**Ingeniero Comercial y Empresarial**

**Especialización: Finanzas**

**Economista con Mención en Gestión Empresarial**

**Especialización: Marketing**

Presentada por:

Daniela Andrea Almeida Morales

María Cecilia Matute Mostesdeoca

Guayaquil - Ecuador

**2008**



**ESCUELA SUPERIOR POLITÉCNICA DEL  
LITORAL**



**FACULTAD DE CIENCIAS HUMANÍSTICAS Y ECONÓMICAS**

**“PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA Y  
ASESORÍA DE INVERSIÓN EN EL ÁREA PRODUCTIVA EN EL PAÍS PARA  
LOS ECUATORIANOS RESIDENTES EN LA CIUDAD DE MADRID EN  
ESPAÑA”**

**Tesis de Grado**

**Previa a la obtención del Título de:**

**INGENIERO COMERCIAL Y EMPRESARIAL**

**Especialización: FINANZAS**

**ECONOMISTA CON MENCIÓN EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

**Especialización: MARKETING**

**Presentada por:**

**DANIELA ANDREA ALMEIDA MORALES**

**MARÍA CECILIA MATUTE MOSTESDEOCA**

**Guayaquil – Ecuador**

**2008**



C.I.B.

Le agradezco a Dios por haberme permitido alcanzar otra meta en el camino.

A mi mamá por haberme apoyado siempre y mucho más en éste que es y será uno de los instantes más importantes de mi vida.

Al Econ. Pedro Gando, quien a más de ser el director de este proyecto, fue un gran apoyo y amigo en todo momento.

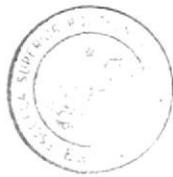
*Daniela Almeida Morales.*

Agradezco a Dios por iluminar mi camino de sabiduría y así permitirme cumplir una meta más en mi vida.

A mis padres por guiarme y brindarme su apoyo y amor incondicional en todo momento.

A Alicia por ser como una madre y hermana a la vez.

*Ma. Cecilia Matute M.*



C.I.B.

Dedico esta tesis a toda mi familia por haberme brindado siempre su confianza

A Karim por todo el apoyo, amor y comprensión que me ha dado durante todo este tiempo.

A mis amigas: Vanessa, Paola, Myriam, Mafer y Melany por estar a mi lado incondicionalmente en todo momento.

A mi compañera de tesis, ya que sin ella este logro no hubiera sido posible.

*Daniela A. Almeida Morales*

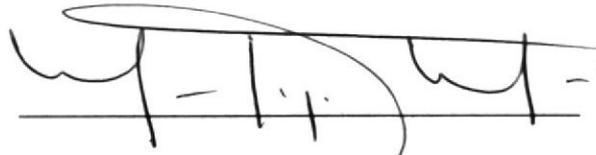
Dedico esta tesis a mi familia ya que siempre han creído en mi y en mis capacidades.

A César, quien a más de ser mi fiel compañero, ha sido mi apoyo en todo momento.

A mis amigos por comprenderme y apoyarme en las buenas y malas, y por supuesto a Daniela, quien ha sido mi complemento para que este logro se haya realizado.

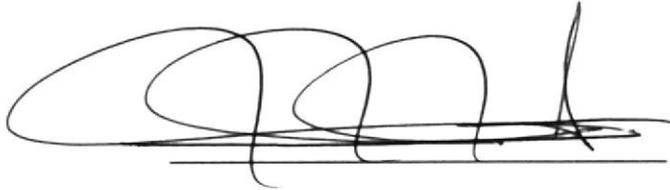
*Ma. Cecilia Matute M.*

## TRIBUNAL DE GRADO

A handwritten signature in black ink, consisting of several vertical strokes and horizontal lines, positioned above a horizontal line.

Ing. Oscar Mendoza Macías, Decano

PRESIDENTE

A handwritten signature in black ink, featuring large, overlapping loops and a long horizontal stroke at the end, positioned above a horizontal line.

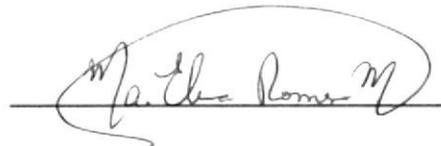
Econ. Pedro Gando Cañarte

DIRECTOR DE TESIS

A handwritten signature in black ink, with a large initial 'V' and 'H', positioned above a horizontal line.

Ing. Víctor Hugo González

VOCAL PRINCIPAL

A handwritten signature in black ink, with a large initial 'M' and 'E', positioned above a horizontal line.

Econ. Ma. Elena Romero

VOCAL PRINCIPAL

## DECLARACIÓN EXPRESA

La responsabilidad del contenido de esta tesis de grado corresponde exclusivamente al autor y el patrimonio intelectual de la misma a la Escuela Superior Politécnica del Litoral (ESPOL).



Daniela Andrea Almeida Morales



Ma. Cecilia Matute Montesdeoca

## ÍNDICE GENERAL

	<b>PAG.</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b>	<b>I</b>
<b>DEDICATORIA</b>	<b>III</b>
<b>TRIBUNAL DE GRADO</b>	<b>V</b>
<b>DECLARACIÓN EXPRESA</b>	<b>VI</b>
<b>ÍNDICE GENERAL</b>	<b>VII</b>
<b>ÍNDICE DE GRÁFICOS</b>	<b>XII</b>
<b>ÍNDICE DE CUADROS</b>	<b>XIV</b>
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN .....	18
1.1 Descripción del producto .....	18
1.2 Antecedentes .....	20
1.3 Importancia del estudio .....	23
1.4 Objetivos .....	24
1.4.1 Objetivos del Proyecto .....	25
1.4.2 Objetivos de la empresa .....	25
1.4.2.1 Objetivos internos .....	25
1.4.2.2 Objetivos con clientes .....	26
1.5 La Economía y la Empresa .....	26
1.5.1 Análisis de Indicadores Económicos .....	26
1.5.2 Sectores de la economía .....	29
1.5.3 Mercado de Valores en el Ecuador .....	31
1.5.4 Bolsas de Valores del Ecuador .....	32
CAPÍTULO II: INVESTIGACIÓN DE MERCADO .....	36
2.1 Perspectivas de la Investigación .....	36
2.2 Planteamiento del problema .....	37

2.2.1 Planteamiento de las Hipótesis .....	39
2.2.1.1 Hipótesis General .....	39
2.2.1.2 Hipótesis específicas .....	40
2.3 Objetivos de la Investigación .....	41
2.3.1 Objetivos Generales .....	41
2.3.2 Objetivos Específicos .....	41
2.4 Diseño de la investigación .....	43
2.4.1 Necesidades de información .....	43
2.4.2 Recopilación de datos de fuentes secundarias.....	43
2.4.3 Recopilación de datos de fuentes primarias .....	43
2.4.4 Técnica de elaboración de escalas.....	43
2.4.5. Definición de la Población .....	43
2.4.8 Trabajo de campo .....	47
2.5 Análisis de datos.....	48
2.5.1 Metodología .....	48
2.5.2 Presentación de resultados .....	48
2.5.2.1 Tablas.....	48
2.5.2.2 Gráficos .....	71
2.6 Interpretación de resultados.....	86
2.6.1 Análisis descriptivo.....	86
2.6.2 Análisis cruzado .....	91
2.7 Conclusiones de la Investigación.....	94
2.8 Recomendaciones .....	96
CAPÍTULO III: PLAN DE MARKETING.....	97
3.1 Análisis situacional del servicio.....	97
3.1.1 Características, Atributos y Beneficios .....	97
3.1.2 Análisis del entorno interno y externo.....	99
3.2 Definición de la misión y visión de la creación de una empresa de asesoría para la inversión de las remesas de los migrantes ecuatorianos residentes en Madrid-España .....	100

3.3 "Participación" O Matriz "Ansoff" .....	101
3.4. Análisis de la competencia.....	101
3.4.1 Estructura competitiva: Modelo de las cinco fuerzas de Porter.....	101
3.4.1.1 Competidores potenciales.....	101
3.4.1.2 Proveedores .....	102
3.4.1.3 Competidores del Sector.....	102
3.4.1.4 Clientes.....	102
3.4.1.5 Sustitutos .....	102
3.5 Análisis de la segmentación del mercado meta .....	103
3.5.1 Clases de segmentación .....	103
3.6 Análisis del comportamiento del consumidor .....	104
3.6.1 Modelo de implicación FCB (Foote, Cone, y Belding).....	104
3.7 Estrategia de Marketing .....	105
3.7.1 Análisis del ciclo de vida del producto .....	105
3.8 Plan operativo de marketing. ....	106
3.8.1 Objetivos del marketing .....	106
3.8.1.1 Objetivos Generales .....	106
3.8.1.2 Objetivos específicos.....	106
3.8.2. Creación del nombre de marca .....	106
3.8.3 Creación del Slogan .....	106
3.8.4 Estrategias de servicio .....	107
3.8.4.1 Asesoría de proyecto de inversión. ....	107
3.8.4.2 Asesoría y Capacitación para la administración del negocio.....	107
3.8.4.3 Asesoría en la planificación estratégica de la empresa .....	107
3.8.5 Estrategia de precios.....	108
3.8.6 Estrategia de cobertura. ....	110
3.8.7 Estrategia de comunicación.....	110
3.8.8 Estrategias de servicio al cliente .....	113
3.8.9 Flujo de servicio al cliente .....	113

3.9 Conclusiones .....	117
CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO .....	118
4.1 Ecuador .....	118
4.1.1 Antecedentes de emigración en Ecuador .....	118
4.2 Elección del país sede de IDEAS ECUADOR .....	120
4.3 España .....	122
4.3.1 Inmigración de ecuatorianos en España .....	122
4.3.2 Elección de la comunidad autónoma sede de IDEAS ECUADOR .....	123
4.3.2.1 Madrid .....	123
4.4 Localización del proyecto .....	124
4.4.1 Madrid .....	124
4.4.1.1 Factores de localización del proyecto .....	124
4.4.1.2 Distritos más importantes por presencia de ecuatorianos .....	125
4.4.1.3 Distritos Escogidos .....	128
4.4.2 Ecuador .....	128
4.4.2.1 Provincias con mayor número de emigrantes .....	128
4.4.2.2 Factores de localización del proyecto .....	130
4.4.2.3 Elección de plaza de funcionamiento .....	131
4.4.2.3.1 Guayaquil .....	131
4.4.2.3.2 Quito .....	133
4.4.2.3.3 Cuenca .....	134
4.4.3 Tamaño del Proyecto .....	135
4.4.3.1 Elección del escenario ganador .....	139
CAPÍTULO V: ESTUDIO ORGANIZACIONAL .....	146
5.1 Esquema organizacional de IDEAS ECUADOR .....	146
5.2 Corporativo .....	147
5.3 Ecuador .....	148
5.4 España .....	148
5.5 Balance de Personal .....	149

CAPÍTULO VI: ESTUDIO FINANCIERO .....	152
6.1 Antecedentes.....	152
6.2 Ingresos.....	153
6.3 Gastos .....	155
6.3.1 Gastos fijos .....	155
6.3.2 Gastos variables.....	155
6.4 Inversión inicial .....	158
6.5 Depreciación de activos fijos.....	158
6.6 Capital de trabajo.....	159
6.7 Estructura de financiamiento.....	161
6.8 Proyección de ingresos.....	162
6.9 Criterios de evaluación del proyecto .....	163
6.10 Payback.....	166
6.11 Análisis de sensibilidad.....	167
CONCLUSIONES .....	170
RECOMENDACIONES.....	171
BIBLIOGRAFÍA.....	173
ANEXOS.....	173

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico 1.1:</b> Uso de las remesas	22
<b>Gráfico 1.2:</b> Evolución del PIB	27
<b>Gráfico 1.3:</b> Evolución del Riesgo País	27
<b>Gráfico 1.4:</b> Evolución del \$/€	28
<b>Gráfico 1.5:</b> Evolución del precio del petróleo	28
<b>Gráfico 1.6:</b> Evolución de la inflación acumulada mensual	29
<b>Gráfico 1.7:</b> Variación de la inversión extranjera por industria	30
<b>Gráfico 1.8:</b> Variación del VAB por industrias	31
<b>Gráfico 1.9:</b> Volumen negociado por BVQ	33
<b>Gráfico 1.10:</b> Volumen negociado por BVG	33
<b>Gráfico 1.11:</b> Tasas de crecimiento promedio anual 2000-2007	34
<b>Gráfico 1.12:</b> Empresas que más han negociado en la BVQ	35
<b>Gráfico 3.1:</b> Matriz Ansoff	101
<b>Gráfico 3.2:</b> Matriz fcb (Foote, Cone, Building)	104
<b>Gráfico 3.3:</b> Etapas del ciclo de vida del producto	105
<b>Gráfico 3.4:</b> Logotipo	106
<b>Gráfico 3.5:</b> Esquema de servicio	115

<b>Gráfico 4.1:</b> Población emigrante por provincia	118
<b>Gráfico 4.2:</b> Emigrantes ecuatorianos en el mundo	118
<b>Gráfico 4.3:</b> Destino de los emigrantes después de la crisis de 1999	119
<b>Gráfico 4.4:</b> Distribución de Emigrantes ecuatorianos en España	121
<b>Gráfico 4.5:</b> Distritos de Madrid	123
<b>Gráfico 4.6:</b> Población extranjera en Madrid	123
<b>Gráfico 4.7:</b> Ubicación Distrito Centro en Madrid	124
<b>Gráfico 4.8:</b> Población extranjera en el distrito centro	124
<b>Gráfico 4.9:</b> Ubicación Distrito Carabanchel en Madrid	125
<b>Gráfico 4.10:</b> Población extranjera en el distrito Carabanchel	125
<b>Gráfico 4.11:</b> Ubicación Distrito Salamanca en Madrid	126
<b>Gráfico 4.12:</b> Población extranjera en el distrito Salamanca	126
<b>Gráfico 4.13:</b> Áreas de labores de migrantes en España	128
<b>Gráfico 4.14:</b> Tasa de crecimiento de emigración 1998'1999	128
<b>Gráfico 4.15:</b> Tasa de crecimiento de emigración 1999'2000	129
<b>Gráfico 4.16:</b> Área residencial del emigrante	129
<b>Gráfico 4.17:</b> Flujos y VAN del Primer Escenario	141
<b>Gráfico 4.18:</b> Flujos y VAN del Segundo Escenario	142
<b>Gráfico 4.19:</b> Flujos y VAN del Tercer Escenario	143

<b>Gráfico 5.1: Esquema Organizacional</b>	146
<b>Gráfico 6.1: Capital de Trabajo</b>	160
<b>Gráfico 6.2: Payback</b>	166
<b>Gráfico 6.3: Análisis de Sensibilidad, VAN mayor a cero</b>	167
<b>Gráfico 6.4: Análisis de sensibilidad, Probabilidad de VAN mayor a lo esperado</b>	168

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Cuadro 2.1:</b> Ecuatorianos residentes en España	44
<b>Cuadro 2.2:</b> Presupuesto de Publicidad	87
<b>Cuadro 3.1:</b> Precios servicio 1	108
<b>Cuadro 3.2:</b> Precios servicio 2	109
<b>Cuadro 3.3:</b> Precio servicio 3	109
<b>Cuadro 3.4:</b> Presupuesto de Publicidad	112
<b>Cuadro 4.1:</b> Elección plaza de funcionamiento en Guayaquil	131
<b>Cuadro 4.2:</b> Elección plaza de funcionamiento en Quito	133
<b>Cuadro 4.3:</b> Elección plaza de funcionamiento en Cuenca	134
<b>Cuadro 4.4:</b> Tamaño del Proyecto Primer Escenario	136
<b>Cuadro 4.5:</b> Tamaño del Proyecto Segundo Escenario	137
<b>Cuadro 4.6:</b> Tamaño del Proyecto Tercer Escenario	137
<b>Cuadro 4.7:</b> Cálculo Demanda Real Primer Escenario	138
<b>Cuadro 4.8:</b> Cálculo Demanda Real Segundo Escenario	139
<b>Cuadro 4.9:</b> Cálculo Demanda Real Tercer Escenario	140
<b>Cuadro 4.10:</b> Cálculo Rentabilidad Primer Escenario	141
<b>Cuadro 4.11:</b> Cálculo Rentabilidad Segundo Escenario	142
<b>Cuadro 4.12:</b> Cálculo Rentabilidad Tercer Escenario	143

<b>Cuadro 5.1:</b> Balance de Personal (Número de puestos fijos)	149
<b>Cuadro 5.2:</b> Analistas de proyectos necesarios	150
<b>Cuadro 5.3:</b> Balance de Personal (Número de puestos variable)	150
<b>Cuadro 6.1:</b> Precios servicio 1	152
<b>Cuadro 6.2:</b> Precios servicio 2	152
<b>Cuadro 6.3:</b> Precios servicio 3	152
<b>Cuadro 6.4:</b> Gasto de Honorarios Variable	155
<b>Cuadro 6.5:</b> Promedio de Cotizaciones \$/€	156
<b>Cuadro 6.6:</b> Gasto de Arrendamiento Variable	156
<b>Cuadro 6.7:</b> Inversión Inicial	157
<b>Cuadro 6.8:</b> Depreciación de Activos Fijos	158
<b>Cuadro 6.9:</b> Capital de Trabajo	159
<b>Cuadro 6.10:</b> Financiamiento	160
<b>Cuadro 6.11:</b> Amortización de la deuda	161
<b>Cuadro 6.12:</b> PayBack	165

## **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN**

### **1.1 Descripción del producto**

La asesoría es un producto que tiene la naturaleza de ser intangible, no tiene una percepción física debido a que es un servicio, a diferencia de otros productos de los cuales podemos observar a simple vista sus cualidades.

La asesoría, como su nombre lo indica, es el oficio de informar sobre un tema o materia en particular en la cual se tienen especiales conocimientos, con la finalidad de poder aportar con las inquietudes de quienes la reciben. Los encargados de ejercer esta función son aquellos profesionales, especializados en determinada rama, que tienen vocación de servicio.

En el mercado existen diversos tipos de asesoría. Desde asesoría de imagen y moda, que abarca la imagen estética, modales y etiqueta y por supuesto tendencias de la moda; hasta asesoría para la tributación, el cual está estrechamente ligado con el área contable y estatutos y leyes del estado. Como podemos ver se puede brindar asesoramiento de todo tipo de actividad, siempre y cuando ésta se la domine. Para efectos de nuestro proyecto nos vamos a enfocar en la asesoría para la inversión.

El servicio que IDEAS ECUADOR prestará será el de asesorar a los ecuatorianos residentes en la ciudad de Madrid para que puedan invertir sus remesas en actividades productivas y de desarrollo, estructurando una cartera de proyectos, de acuerdo a características geográficas, culturales y económicas de nuestro país y a los conocimientos y habilidades que el solicitante, o sus familiares residentes en Ecuador, posean.

Los proyectos pueden originarse de una cartera de proyectos o de alguna iniciativa de negocio que provenga de la persona a la que se le brinde el servicio. Se buscará que el proyecto seleccionado sea el que le represente la mayor rentabilidad posible, dando preferencia a aquellas actividades en las que el solicitante tenga mayor conocimiento, ya sea por su experiencia adquirida laboralmente como por sus estudios realizados. También se tomará en cuenta los conocimientos de los familiares o amigos que reciban las remesas, ya que ellos serían los potenciales administradores de los negocios, debido a la confianza que los emigrantes les tienen.

En la creación de los proyectos intervendrán profesionales de diferentes especialidades, entre las cuales encontramos las siguientes:

- Marco Legal
- Recursos Humanos
- Finanzas
- Marketing
- Tecnología
- Ecología

Las fuentes de información que se emplearán para la elaboración de los proyectos serán de procedencia confiable y con el aval correspondiente.

Dentro del concepto de empresa de asesoría para la inversión hemos descubierto, bajo los parámetros antes mencionados, tres tipos de servicio:

1. **Asesoría de proyecto de inversión.** Se le provee al cliente todas las herramientas necesarias para poder emprender determinado negocio: descripción y antecedentes del producto, estudio de mercado, estudio organizacional, estudio técnico, estudio de localización, estudio financiero y estudio de impacto ambiental. Este servicio no incluye la ejecución del proyecto como tal.
2. **Asesoría y Capacitación para la administración del negocio.** Todo lo anterior más capacitación a los futuros emprendedores y personas que tengan negocios para el uso de técnicas de administración, productividad y de mercadeo.
3. **Asesoría en la planificación estratégica de la empresa.** Una vez ejecutado el proyecto, nuestros clientes pueden recurrir a nosotros para solicitar estudios que les permitan incrementar sus utilidades y, a su vez, proponer estrategias para conseguir ese objetivo.

## 1.2 Antecedentes

Durante los últimos 5 años, la migración fuera del país se ha convertido en un fenómeno central tanto desde la perspectiva económica como de la social. Basta recordar que las divisas provenientes de la migración constituyen el segundo rubro de importancia luego del petróleo y que por otro lado, existen nuevos problemas sociales, psicológicos y culturales que afectan a la estabilidad de las numerosas familias que residen en el país.

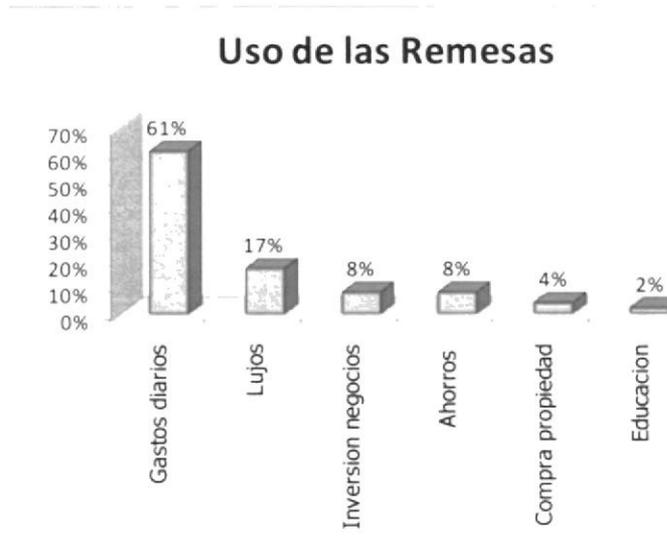
El telón de fondo sobre el que se puede explicar la presencia de este fenómeno es sin duda el declive de la economía ecuatoriana registrado en 1999 que se expresa en la más grande crisis bancaria de ese siglo y el posterior proceso de dolarización, una tabla coyuntural de salvación que no ha resistido las olas del modelo neoliberal. En estas condiciones de fragilidad económica, para muchas familias no les quedaba otra alternativa que migrar fuera del país, como un mecanismo rápido de captar divisas que permitieran evadir la crisis expresada en la falta de oportunidades de trabajo y de esta manera establecer nuevas estrategias de tipo globalizado que son la que han permitido su sobre vivencia.

Un año después se reflejo las consecuencias y los hechos que desencadenaron la crisis financiera. Según las estadísticas del Instituto Nacional de Estadística (INE) de España, en el año 2000 se reflejaba una cantidad casi nula de emigrantes ecuatorianos en la parroquia de Madrid. Sin embargo en el año 2001 la población extranjera de nacionalidad ecuatoriana en esta localidad, se incremento en 64620 personas. Para el año 2006 vemos un incremento del 590% aproximadamente, con alrededor de 446111 ecuatorianos con respecto al año 2000.

A medida que han venido aumentando el número de ecuatorianos residentes en Madrid-España, han venido aumentado también las remesas que envían a su país natal, remesas que, a su vez, se desglosan en distintos rubros. A continuación se presenta un gráfico en el cual se muestra la distribución de las remesas según su uso:



Gráfico 1.1



Fuente: BID-MIF. Remittances senders and Receivers: Tracking the transnational channels, 2003

El 61% del total de las remesas se destinan a cubrir los gastos del hogar, pagos de luz, agua, teléfono, vivienda, etc. En segundo lugar lo ocupan los lujos con 17% del total de las remesas. Este rubro comprende los gastos en electrodomésticos, ropa, autos y bienes de lujo etc. Como podemos ver el consumo ha incrementado debido a las remesas, y sin bien es cierto el consumo es necesario, muchas veces se gasta en él más de lo que se debería. Es por eso que nuestra propuesta es incentivar a que los ecuatorianos destinen su dinero a la inversión en productos que le generen más dinero, y así evitar el despilfarro inconsciente de lo que les puede representar una oportunidad para retornar a su país de origen.

### **1.3 Importancia del estudio**

Durante el transcurso de los últimos 8 años hemos podido identificar ineficiencias y necesidades de los migrantes que han podido residir en otro país. Al mencionar ineficiencias nos referimos específicamente al uso indebido de las remesas que son enviadas al Ecuador y que son recibidas por familiares, amigos o instituciones financieras. A pesar de que hay personas que no han reflexionado acerca del correcto uso de estos recursos, por el contrario ha habido personas que han tenido iniciativa de invertir y emprender un negocio.

Por lo general, los que migran son las cabezas de familia, es decir los padres o madres de familia, quienes envían dinero a sus familiares para mejorar su calidad de vida. Según el Fondo Multilateral de Inversiones estima que los migrantes envían el 33% de sus ingresos a sus familiares, este dinero se destina al consumo masivo de bienes necesarios como la educación, vivienda, salud, etc., y muchas veces también lo destinan para el consumo de bienes no necesarios como por ejemplo: electrodomésticos de última tecnología, automóviles, etc., por lo tanto de aquí nace la idea de crear una empresa que se dedique a la asesoría de los migrantes, para que en vez de destinar todo su salario a remesas que en gran parte se destinarán al consumo de bienes suntuarios, una parte de estas las utilicen para la inversión en el Ecuador, y de ésta manera generen ingresos extras, contribuyan al crecimiento del país y tengan una oportunidad real de regresar al país con una fuente segura de subsistencia.

Hemos identificado la necesidad de que los migrantes decidan asesorarse de mejor manera antes de emprender un negocio, ya que en la mayoría de las veces lo hacen de manera empírica y sin estudios que respalden sus ideas. Si bien es cierto ha habido casos en los que muchos migrantes han tenido éxito en

sus inversiones y han podido consolidar una microempresa, también han habido casos en los que ecuatorianos han perdido dinero porque el negocio no les resultó tan rentable como esperaban. Esos detalles que tal vez se dejaron a un lado o simplemente no se tomaron en cuenta son los que se piensan cubrir con el estudio de inversión que proponemos.

IDEAS ECUADOR se encargará de asesorar a los migrantes sobre los posibles negocios que pueden implementar en el país, y se les dará todas las herramientas necesarias para lograrlo.

Gracias a la asesoría muchos migrantes pueden regresar a trabajar en las microempresas creadas por ellos mismos, y al mismo tiempo crear fuentes de trabajo y contribuir al crecimiento económico del país y en cierta forma ayudar a que se disminuya la fuga de cerebros en el país.

Un aspecto a tener presente es que no debemos generalizar la idea de que todo emigrante es un empresario o tiene madera de empresario. Pero si hay facilidades de información y formación, muchos, podrían realizar mejores inversiones, aunque no sean ellos quienes administren directamente la actividad productiva.

#### **1.4 Objetivos**

A medida que hemos venido desarrollando los aspectos relevantes de este capítulo, hallamos dos formas de poder establecer los objetivos. La primera desde el punto de vista de proyecto, tomando en cuenta principalmente la rentabilidad y el impacto que tendría en la realidad, y la segunda desde el punto de vista de la ejecución del estudio como tal. A continuación se presentan los objetivos desde los enfoques antes mencionados

### **1.4.1 Objetivos del Proyecto**

Mediante la realización de la siguiente evaluación de este proyecto de inversión se pretende:

- Saber si la inversión en una empresa de asesoría de inversión en el área productiva para los ecuatorianos residentes en la ciudad de Madrid en España, es económicamente viable, tomando en cuenta las características del grupo objetivo, la aceptación de la empresa y los costos en que se incurrirán

Donde, para cumplir con este objetivo, se debe a la vez de alcanzar los siguientes objetivos específicos:

- Determinar los sectores de la economía que están en crecimiento para de esta manera encontrar oportunidades de negocios para los emigrantes
- Establecer los tipos de servicio que se pueden brindar de acuerdo a las características del mercado potencial.
- Desarrollar un plan de mercadeo para la empresa de asesoría.
- Identificar los costos de inversión para la empresa de asesoría.
- Determinar los precios de los servicios que se ofrecerán en este proyecto.

### **1.4.2 Objetivos de la empresa**

#### **1.4.2.1 Objetivos internos**

- Construir una plataforma tecnológica que permite el trabajo en red a través de Internet.

- Buscar contactos con inversionistas nacionales y extranjeros para que las comunidades de receptores y los inversionistas conjuntamente creen empresas con capacidad de aprovechar los vínculos internacionales, como exportadoras de productos agrícolas.

#### **1.4.2.2 Objetivos con clientes**

- Capacitar y animar a los receptores de remesas para que ahorren (racionalizando los gastos y evitando gastos innecesarios) e inviertan el dinero que reciben en la creación de negocios productivos, microempresas, que además de darles rentabilidad generen empleo e ingresos adicionales en la comunidad. Crear una red de profesionales interdisciplinaria que trabaje colectivamente en apoyo a migrantes y sus familias.
- Proporcionar técnicas de administración, productividad y de mercadeo para la implementación de los proyectos de Inversión.
- Buscar un retorno de conocimientos culturales y de aprendizaje para así poder aplicarlos en un negocio específico

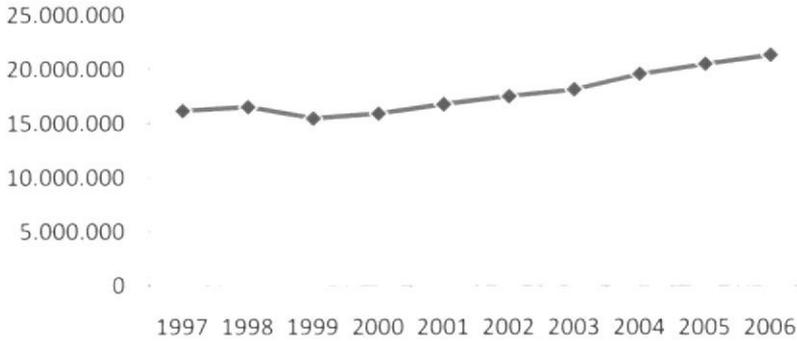
### **1.5 La Economía y la Empresa**

#### **1.5.1 Análisis de Indicadores Económicos**

El PIB del Ecuador ha tenido un crecimiento desde 1997 al 2006 de 31,62% medidos en dólares del 2000, es decir sin tomar en cuenta la inflación.

Ha tenido un crecimiento sostenido, sin tomar en cuenta los años 1999 y 2000 época en que se dio la peor crisis bancaria y financiera que ha vivido el país en los últimos años.

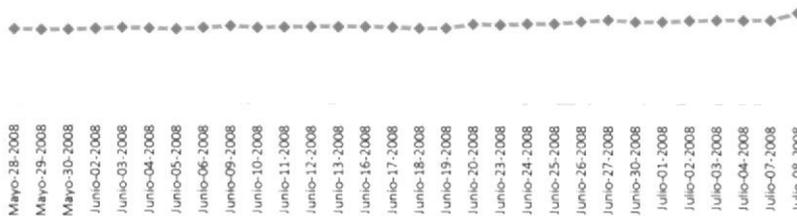
**Gráfico 1.2**  
**EVOLUCIÓN DEL PIB**



Fuente: BCE

En los últimos 3 meses el riesgo país del Ecuador no ha presentado grandes fluctuaciones, sin embargo la incertidumbre causada por la Asamblea Nacional al elaborar la nueva constituyente, y el fuerte invierno que se vivió en un país netamente agrícola, hizo que el riesgo país aumente con respecto a los meses pasados.

**Gráfico 1.3**  
**EVOLUCIÓN DEL RIESGO PAÍS**



Fuente: BCE

Según la publicación Análisis Semanal del mes de mayo, los problemas más latentes en este momento son la inflación acelerada y un estancamiento de la economía, lo mismos que el gobierno está tratando de combatir con una



proactiva política fiscal lo que es posible siempre y cuando el precio del petróleo se cotice el doble hoy de lo que era un año atrás.

Mientras tanto, el dólar se sigue devaluando frente al euro, lo que provoca que Estados Unidos entre en recesión, agregada la falta de liquidez de este país, que empezó con la catástrofe de la “burbuja” inmobiliaria.

Gráfico 1.4



Fuente: BCE

El precio del petróleo sigue en alza, en abril el crudo ecuatoriano promedió \$94,2 por barril, un aumento de de \$6,2 por barril con respecto a marzo, y en mayo promedio \$109,2 por barril, más del doble que un año atrás. La principal razón para que el precio del petróleo este en alza es la devaluación del dólar frente al euro.

Gráfico 1.5



Fuente: BCE

La inflación tampoco da tregua a la economía ecuatoriana y amenaza con llegar al temido 10% anual, con una proyección de 14-15% al final del año. La inflación afecta primordialmente a los productos alimenticios, sin embargo también se está extendiendo al sector de servicios.

Gráfico 1.6



Fuente: BCE

### 1.5.2 Sectores de la economía.

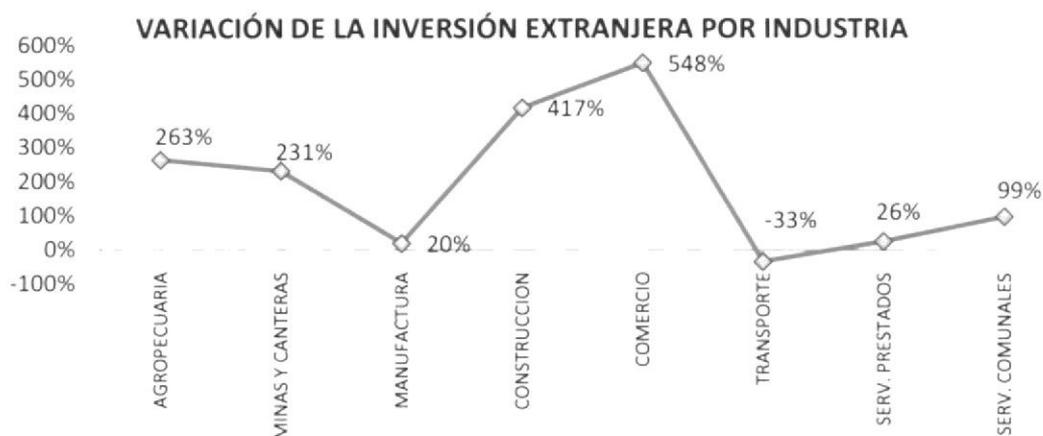
Como fuentes de información para identificar propuestas de proyectos acordes con el manejo económico del país, hemos realizado un breve análisis macroeconómico de indicadores y cifras de los diferentes sectores y ramas de la economía.

De acuerdo a estudios realizados por el Banco Central Del Ecuador acerca de los sectores empresariales más atractivos del mercado ecuatoriano, tenemos que de Abril a Mayo del 2008 los índices de confianza empresariales de los sectores de la construcción, Industrial, Servicios y Comercial han sufrido un incremento del 41.10%, 24.6%, 11.2% y 8.7% respectivamente.

Analizando las cifras de la inversión extranjera directa vemos que las ramas de actividad económica que tienen mayor acogida son: la explotación de minas y canteras y la comercial, con 1'838.128,40 y 66.201,87 miles de dólares respectivamente para el año 2006.

En un análisis de crecimiento desde el año 1997 al 2006, se muestra que los sectores que han crecido más en lo que respecta inversión extranjera son: Comercio, Construcción y Agropecuaria, seguido muy de cerca por Minas y Canteras

Gráfico 1.7



Fuente: BCE

Así mismo se analizó la variación de los sectores en el Valor Agregado Bruto, en donde el sector de la construcción, minas-canteras y electricidad-agua son los que más han crecido (44%) en un periodo analizado desde 1997 hasta el tercer trimestre del 2007, le siguen el sector agropecuario con un 42%, y la pesca con un 30% como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico 1.8



Fuente: BCE

Gracias a los datos obtenidos concluimos que el sector de la construcción se encuentra en auge y que las ramas de Minas y Canteras, Comercio y Agropecuaria son las más atractivas al momento de invertir.

### 1.5.3 Mercado de Valores en el Ecuador

El mercado de valores canaliza los recursos financieros hacia las actividades productivas a través de la negociación de valores.

Constituye una fuente directa de financiamiento y una interesante opción de rentabilidad para los inversionistas.

En el mercado de valores participan:

EMISORES, son compañías públicas, privadas o instituciones del sector público que financian sus actividades mediante la emisión y colocación de valores, a través del mercado de valores.

INVERSIONISTAS, son aquellas personas naturales o jurídicas que disponen de recursos económicos y los destinan a la compra de valores, con el objeto de

lograr una rentabilidad adecuada en función del riesgo adquirido. Para participar en el mercado de valores no se requiere de montos mínimos de inversión.

BOLSAS DE VALORES, son corporaciones civiles sin fines de lucro que tienen por objeto brindar los servicios y mecanismos necesarios para la negociación de valores en condiciones de equidad, transparencia, seguridad y precio justo.

Participan también: Casas de Valores, Depósitos Centralizados, Calificadores de Riesgo y Administradoras de Fondos y Fideicomisos.

El mercado de valores presenta muchas ventajas, entre las que tenemos:

- Es un mercado organizado, integrado, eficaz y transparente, en el que la intermediación de valores es competitiva, ordenada, equitativa y continua, como resultado de una información veraz, completa y oportuna.
- Estimula la generación de ahorro, que deriva en inversión.
- Genera un flujo importante y permanente de recursos para el financiamiento en el mediano y largo plazo.

#### **1.5.4 Bolsas de Valores del Ecuador**

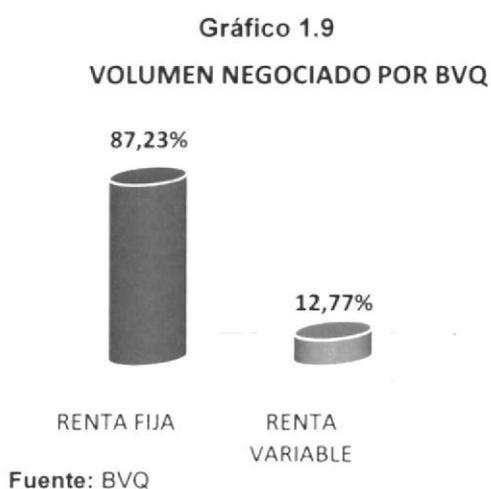
Las bolsas de valores son las herramientas vitales para el manejo de los mercados de capitales porque facilitan el financiamiento de diversos sectores económicos mediante el ahorro público, permitiendo la transferencia de recursos entre los que disponen de excedentes, hacia los que requieren de ellos para impulsar el desenvolvimiento de sus actividades, en el mediano y largo plazo.

Las bolsas de valores constituyen el punto de encuentro donde compradores y vendedores negocian valores.

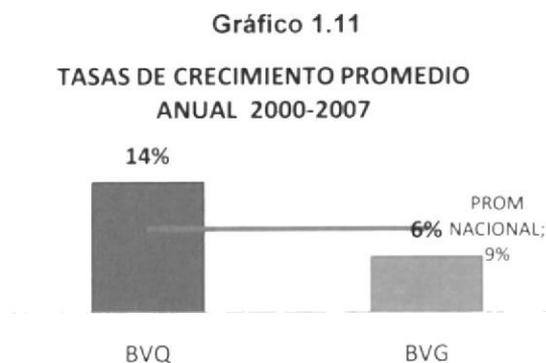
En países industrializados como Estados Unidos, Inglaterra, Japón, etc., las bolsas de valores son vitales y dinamizan sus economías, además que cuentan con mucha liquidez, ya que son mercados totalmente activos en negociaciones, financiamiento, por medio del mercado de capitales.

En Ecuador el panorama es totalmente distinto, aunque se ha venido realizando gestiones para dinamizar esta parte de la economía, ya que las dos bolsas de valores del país adolecen de falta de liquidez provocada por el poco movimiento que existe.

En Ecuador operan 2 bolsas de valores que son: La Bolsa de Valores de Quito, y la Bolsa de Valores de Guayaquil, en ambas el volumen de las operaciones en dólares de renta fija son mayores a las de la renta variable.



La tasa de crecimiento promedio anual de las bolsas de valores del año 2000-2007 es de 9%, habiendo crecido un 14% la BVQ y un 6% la BVG, como lo muestra el siguiente gráfico.



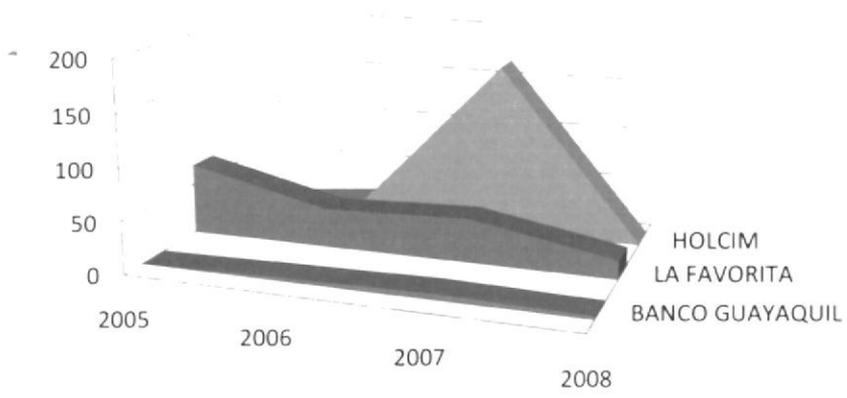
Fuente: BVQ

En los últimos 10 años el mercado de renta variable ha presentado un crecimiento promedio por año de 84,22%, y 6% el de renta fija.

En lo que respecta a renta variable, las tres empresas que más han negociado en la BVQ desde el 2005, han sido: Holcim, La Favorita y el Banco de Guayaquil.

Gráfico 1.12

EMPRESAS QUE MAS HAN NEGOCIADO EN LA BVQ



Fuente: BCE

## **CAPÍTULO II: INVESTIGACIÓN DE MERCADO**

### **2.1 Perspectivas de la Investigación**

Antes de poder elaborar los estudios posteriores a esta unidad, es importante precisar las características del mercado al cual pretendemos ingresar. De las más importantes están: el perfil del consumidor, los potenciales competidores, el comportamiento del mercado, entre otras, para de esta manera saber el nivel de aceptación de IDEAS ECUADOR y a su vez implementar estrategias que nos ayudarán a que nuestro producto se venda más rápido y de mejor manera.

Las características del perfil del consumidor es el pilar fundamental del mercadeo, ya que sabiendo el comportamiento de los individuos que escogimos como mercado meta, podremos llegar a ellos para que nuestro producto sea comercial y atractivo. Este perfil nos dará la pauta para saber si existe la intención de compra por parte de ellos, como les gustaría que se les ofrezca el producto y sobre todo si el servicio que proponemos cubre sus necesidades.

Debido a que en nuestro país seremos los primeros en ofrecer este tipo de servicio, es necesario tomar como marco de referencia a nuestra potencial competencia. Se buscará indagar en todos los aspectos, tanto positivos como negativos, para de esta manera implementar en nuestra empresa aquellos que se ajusten de mejor manera. Todo esto lo podremos lograr estableciendo la preferencia de los consumidores hacia determinada institución.

Si bien es cierto tenemos ya una idea del comportamiento de los migrantes ecuatorianos a causa de su procedencia, sin embargo las tendencias de otros países pueden modificar de alguna manera sus costumbres y su cultura. Dentro de este cambio podemos descubrir hábitos que se modifican como por ejemplo los medios de comunicación y el ritmo de vida como tal. Detalles como éstos son los que nos llevan a comunicar de una u otra manera nuestro concepto de negocio.

Finalmente se espera encontrar que el mercado al que se enfoca nuestra empresa reúna las condiciones ideales para poder entrar en él y tener un nivel de aceptación considerable. Cada parámetro analizado deberá conducirnos a elaborar un plan de estrategias acorde a nuestro consumidor y su entorno, y sobre todo que éstas puedan funcionar.

## **2.2 Planteamiento del problema**

Uno de los objetivos de IDEAS ECUADOR es que los clientes se incentiven a invertir sus ahorros en el negocio que ellos prefieran, con un estudio por debajo que les asegure éxito y prosperidad.

Actualmente el mercado nos ofrece muchas alternativas para obtener ganancias en base a un capital económico. Existen instituciones financieras, cooperativas de ahorro y crédito, bolsa de valores, etc. Sin embargo ninguna de

ellas involucra de por medio un proceso productivo y su interacción con el mismo.

Nuestro proyecto busca precisar si los ecuatorianos migrantes con residencia en Madrid-España están interesados en invertir su dinero en un negocio en Ecuador tomando en cuenta la importancia de realizar el estudio de dicha inversión, y considerando que el estudio, a su vez, será realizado por terceros.

Para poder descubrir si nuestro servicio será aceptado debemos considerar las siguientes variables al momento del análisis:

Edad

Género

Tiempo Ingreso

Tiempo Libre

- Decanso hogar
- Paseo familiar
- Compras
- Deportes
- Sociales
- Otros
- Especificar otros

Motivo viaje

Medio comunicación

Internet

Localización

Cuenta bancaria

Nombre banco

Remesa mensual

Administrador del negocio

- Administrador
- Perentesco

Disposición a invertir

Actividades Empresariales

- Comercial
- Transporte
- Turismo
- Inmobiliaria
- Comercio Exterior
- Educación
- Industrial
- Agrícola

Demanda

Monto de inversión

## **2.2.1 Planteamiento de las Hipótesis**

### **2.2.1.1 Hipótesis General**

Existe la intención por parte de los ecuatorianos migrantes residentes en Madrid de invertir en el Ecuador y de asesorarse con IDEAS ECUADOR .

### **2.2.1.2 Hipótesis específicas**

El 80% de los encuestados indica que viajaría al país en los próximos 10 años por motivos de visita a familiares

El 50% de la muestra utiliza su tiempo libre para descansar en el hogar y salir de compras.

El 90% de los encuestados se comunican con sus familiares por teléfono desde su hogar

El 95% de los ecuatorianos encuestados utilizan como fuente de información y comunicación el Messenger

El 80% de los encuestados manifiesta su interés en invertir y como opción de servicio escogería el literal b

El 32% de los migrantes que envían remesas de entre 300 y 400 euros dijeron estar dispuestos a invertir entre 5000 y 10000

Aquellas personas que envían una cantidad de remesa superior a los 500 dólares son aquellos que están más dispuestos a invertir en un negocio propio que aquellos que envían una cantidad inferior.

El 40% de los encuestados que elijan la actividad empresarial de comercio como sus preferidas están dispuestos a invertir entre 15000 y 20000 dólares.

## **2.3 Objetivos de la Investigación**

### **2.3.1 Objetivos Generales**

Como objetivos generales de la investigación de mercados tenemos los siguientes:

- Establecer características de nuestro mercado potencial, mediante el uso de técnicas de análisis de datos y estadísticas descriptivas.
- Poder tener una mejor visión de cómo y que estrategias de mercadeo implementar en base a las características del consumidor.
- Determinar una mejor estimación del panorama financiero de nuestro proyecto.

### **2.3.2 Objetivos Específicos**

A continuación se presenta como se componen los objetivos generales antes mencionados:

- Establecer si la muestra representativa de migrantes ecuatorianos tiene menos de 2 años o dos años o más percibiendo ingresos, para así poder saber si tendrán disponible ahorro para la inversión.
- Determinar cual es el motivo más fuerte que los incentiva a viajar al Ecuador en los próximos 10 años. De ésta manera podemos identificar el concepto de la campaña de publicidad que se implementaría.
- Descubrir por que medios se comunican los migrantes residentes en Madrid-España y cuáles son las fuentes de información más utilizadas por ellos.

- Precisar el lugar ideal de ubicación de las oficinas, tomando en cuenta su lugar de residencia, el lugar donde trabajan y el casco comercial de Madrid.
- Identificar a los principales competidores que están presentes actualmente en el mercado financiero y de inversiones.
- Obtener referencias de manejo de cuentas bancarias, mismos que nos servirán como pauta para saber si el cliente está apto o no para un crédito para la inversión.
- Concretar un cifra aproximada de las remesas que se envían mesualmente al Ecuador para así poder saber que monto de crédito, aproximadamente, estaría en capacidad de solicitar.
- Especificar quiénes serán los futuros administradores de los negocios que se emprenderán, considerando el nivel de confianza que los migrantes le tienen a los encargados de recibir las remesas.
- Estimar la demanda real de los ecuatorianos residentes en Madrid, presentándoles un negocio como oportunidad de inversión.
- Definir los sectores en los cuales los migrantes estarían dispuestos a montar un negocio, tomando en cuenta sus aspectos laborales y profesionales.
- Estimar la demanda de cada servicio de acuerdo a las necesidades de los consumidores.
- Concretar la cantidad de dinero que estarían dispuestos a invertir para poder proponer proyectos acordes a sus posibilidades.
- Calcular precios en base a la cantidad que el migrante estaría dispuesto a invertir.



C.I.B.

## **2.4 Diseño de la investigación**

### **2.4.1 Necesidades de información**

Nuestro proyecto necesita como información básica:

- ✓ El total de población de ecuatorianos residentes en Madrid-España
- ✓ Tasa de migrantes ecuatorianos económicamente activos en la ciudad de Madrid

### **2.4.2 Recopilación de datos de fuentes secundarias**

Como fuentes de información secundaria utilizamos la página web del Instituto de Estadísticas y Censos para poder obtener información acerca de la población y de índices económicos de la ciudad de Madrid y páginas web de la competencia para indagar en los servicios que ofrecen actualmente.

### **2.4.3 Recopilación de datos de fuentes primarias**

Como fuentes de información primaria seleccionamos el método de encuestas personales, las mismas que se realizaran en la ciudad de Madrid, ubicada en el país Vasco, a 195 migrantes ecuatorianos migrantes.

### **2.4.4 Técnica de elaboración de escalas**

Para elaborar las preguntas del cuestionario utilizamos escalas nominales, escalas ordinales y escala no comparativa de calificación continua de Likert.

### **2.4.5. Definición de la Población**

Según el Instituto Nacional de Estadística de España actualmente existen 135764 migrantes ecuatorianos residentes en Madrid.

**Cuadro 2.1** Ecuatorianos Residentes en Madrid

PAÍS	AMBOS SEXOS
Ecuador	135.764

Fuente: Instituto Nacional de Estadística de España

El 76.60% de los ecuatorianos que viven en madrid se encuentran activos, según los índices otorgados a la población extranjera de españa.

$$135.764 * 76.6\% = 103995$$

De los cuales el 72.20% se encuentran ocupados.

$$103.995 * 72.20\% = 75084$$

Como resultado tenemos que nuestra población objetivo desciende, de 135764 personas, a 75084. Éste número de personas es el que consideraremos al momento del cálculo de la muestra.

## 2.4.6 Elaboración y prueba del cuestionario

### ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL

Esta encuesta tiene fines académicos que permiten con su colaboración analizar el mercado de servicio de asesoría de inversión. Muchas Gracias

**Instrucciones:** LEA DETENIDAMENTE las siguientes preguntas y luego MARQUE CON UNA X las respuestas que consideren correctas. Les agradeceríamos sinceridad en sus respuestas

Edad \_\_\_\_\_ años  
Genero M \_\_\_\_\_ F \_\_\_\_\_

- 1) ¿Hace cuánto tiempo usted ha percibido ingresos desde que llego a España?
  - a) Menos de 2 años \_\_\_\_\_
  - b) 2 años o mas \_\_\_\_\_
  
- 2) ¿Que actividades usted realiza en sus tiempos libres? Puede seleccionar mas de una.
  - a) Descansar en el hogar \_\_\_\_\_
  - b) Paseos familiares \_\_\_\_\_
  - c) Compras \_\_\_\_\_
  - d) Deportes \_\_\_\_\_
  - e) Sociales \_\_\_\_\_
  - f) Otros \_\_\_\_\_ Especifique \_\_\_\_\_
  
- 3) Por que motivo usted viajaria a Ecuador en los proximos 10 años? Seleccione uno.
  - a) Visita a familiares \_\_\_\_\_
  - b) Emprendimiento o supervision de negocio propio \_\_\_\_\_
  - c) Opcion a y b \_\_\_\_\_
  - d) Retorno definitivo \_\_\_\_\_
  - e) Otros motivos \_\_\_\_\_ Especifique \_\_\_\_\_
  
- 4) ¿Qué medio de comunicación usted mas usa para contactarse con sus familiares en Ecuador? Seleccione uno.
  - a) Por teléfono desde su hogar \_\_\_\_\_
  - b) Por teléfono desde un locutorio \_\_\_\_\_
  - c) Por internet \_\_\_\_\_
  
- 5) De las siguientes fuentes de comunicación e información por Internet, ¿Cuál es la que mas utiliza? Especifique una.
  - a) Messenger \_\_\_\_\_
  - b) Hotmail \_\_\_\_\_
  - c) Yahoo \_\_\_\_\_
  - d) Google \_\_\_\_\_
  - e) Otra \_\_\_\_\_ Especifique \_\_\_\_\_
  - f) Ninguna \_\_\_\_\_
  
- 6) ¿En qué lugar usted preferiría que se ubique una oficina que le brinde servicios financieros? Elija una sola respuesta.
  - a) Cerca de su hogar \_\_\_\_\_
  - b) Cerca de su lugar de trabajo \_\_\_\_\_
  - c) Donde exista mayor movimiento comercial \_\_\_\_\_
  - d) Otro \_\_\_\_\_ Especifique \_\_\_\_\_

7) ¿Posee cuenta bancaria en una institución financiera en España?

- a) Si \_\_\_\_\_ Especifique nombre de la institución \_\_\_\_\_  
b) No \_\_\_\_\_

8) En promedio. ¿Qué cantidad de dinero usted envía mensualmente a Ecuador? Elija una sola respuesta

- a) 300-400 euros \_\_\_\_\_  
b) 400-500 euros \_\_\_\_\_  
c) 500-700 euros \_\_\_\_\_  
d) Mas de 700 euros \_\_\_\_\_

9) Si tuviera que escoger a quien encargar la administración de su dinero en Ecuador. ¿A quien escogería? Especifique uno.

- a) Familiares \_\_\_\_\_ Mencione parentesco \_\_\_\_\_  
b) Amigos \_\_\_\_\_  
c) Instituciones financieras \_\_\_\_\_

10) Si se le presentaria la oportunidad de invertir en un negocio propio en Ecuador, ya sea por capital propio o financiamiento, usted estaria dispuesto a invertir?

- a) Muy dispuesto \_\_\_\_\_  
b) dispuesto \_\_\_\_\_  
c) Ni dispuesto ni poco dispuesto \_\_\_\_\_  
d) Poco Dispuesto \_\_\_\_\_  
e) Nada dispuesto \_\_\_\_\_

**Nota:** Si elige la opción **d)** o **e)** termina la encuesta, de lo contrario continúe con las siguientes preguntas

11) ¿En que tipo de actividad empresarial le gustaria invertir? Selecciones una o dos respuestas.

- a) Comercial (compra y venta de bienes y servicios) \_\_\_\_\_  
b) Transporte \_\_\_\_\_  
c) Turismo (Hoteles, hosterías, restaurantes) \_\_\_\_\_  
d) Inmobiliaria (compra, venta, alquiler y construcción de bienes inmuebles) \_\_\_\_\_  
e) Comercio exterior (exportaciones e importaciones) \_\_\_\_\_  
f) Educación \_\_\_\_\_  
g) Industrial (fabricación de bienes) \_\_\_\_\_  
h) Agrícola (cultivos) \_\_\_\_\_

12) De los siguientes servicios de asesoría en inversión que se presentan a continuación, ¿Cual se ajusta mas a sus necesidades? Precise uno solo.

- a) Opción Donde, como y en que invertir \_\_\_\_\_  
b) Opción Donde, cómo y en qué invertir + asesoría a usted o familiares para manejar el negocio

13) ¿Cuánto usted estaria dispuesto a invertir, considerando capital propio y financiamiento bancario? Elija una sola respuesta

- a) Menos de \$5000 \_\_\_\_\_  
b) Entre \$5000 y \$10000 \_\_\_\_\_  
c) Entre \$10000 y \$15000 \_\_\_\_\_  
d) Entre \$15000 y \$20000 \_\_\_\_\_  
e) Entre \$20000 y \$25000 \_\_\_\_\_  
f) Mas de \$25000 \_\_\_\_\_

Muchas Gracias por su tiempo!

#### 2.4.7 Técnicas de muestreo

Utilizamos la técnica de muestreo probabilístico, muestreo aleatorio simple.

##### Población objetivo:

**Elementos:** Ecuatorianos migrantes residentes en Madrid que sean económicamente activos y que se encuentren ocupados.

**Unidades de muestreo:** Personas

**Extensión:** Ciudad de Madrid-España

##### Muestreo:

**Número de Ecuatorianos residentes en Madrid (N) = 75085**

**Error de diseño = 0.05**

**Z para nivel de confianza del 95% = 1.96**

**Probabilidad p = 0.5**

$$n = (4PQN) / [e^2 (N-1) + 4PQ]$$

$$n = 195$$

#### 2.4.8 Trabajo de campo

La investigación se realizará en un periodo de 2 semanas. En las cuales se recolectará los datos de 195 personas. Estimamos que el tiempo que dure la encuesta sea de 5 minutos aproximadamente.

## 2.5 Análisis de datos

### 2.5.1 Metodología

Para poder efectuar análisis específico como estimación de la demanda, monto a invertir y tiempo percibiendo ingresos, utilizaremos el Programa Excel, el mismo que nos servirá como filtro para establecer la muestra significativa.

Un vez que se conozca la muestra significativa se utilizará el programa estadístico SPSS, con el cual realizaremos los siguientes análisis:

- Frecuencias
- Tablas cruzadas

### 2.5.2 Presentación de resultados

A continuación se muestran los resultados generados por la herramienta SPSS, luego de haber efectuado la recolección de datos:

- Tablas
- Gráficos

#### 2.5.2.1 Tablas

### Análisis descriptivo

#### Edad

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		34,30
Median		33,00
Mode		<b>35</b>

## Edad

		Frequenc		Valid	Cumulative
		y	Percent	Percent	Percent
Valid	17	3	1,5	1,5	1,5
	18	3	1,5	1,5	3,1
	21	3	1,5	1,5	4,6
	22	3	1,5	1,5	6,2
	24	3	1,5	1,5	7,7
	25	13	6,7	6,7	14,4
	26	14	7,2	7,2	21,5
	27	9	4,6	4,6	26,2
	28	10	5,1	5,1	31,3
	29	9	4,6	4,6	35,9
	30	3	1,5	1,5	37,4
	31	9	4,6	4,6	42,1
	32	7	3,6	3,6	45,6
	33	13	6,7	6,7	52,3
	34	8	4,1	4,1	56,4
	<b>35</b>	<b>16</b>	<b>8,2</b>	<b>8,2</b>	<b>64,6</b>
	36	13	6,7	6,7	71,3
	38	6	3,1	3,1	74,4
	39	8	4,1	4,1	78,5
	40	3	1,5	1,5	80,0
	42	3	1,5	1,5	81,5
	45	3	1,5	1,5	83,1
	46	5	2,6	2,6	85,6
	47	10	5,1	5,1	90,8
	48	3	1,5	1,5	92,3
	50	3	1,5	1,5	93,8
	53	3	1,5	1,5	95,4
	54	3	1,5	1,5	96,9
	55	3	1,5	1,5	98,5
	62	3	1,5	1,5	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Género

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		,57
Median		1,00
Mode		1

### Género

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Femenino	83	42,6	42,6	42,6
	Maculino	112	<b>57,4</b>	57,4	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Tiempo Ingreso

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		,11
Median		,00
Mode		0

### Tiempo Ingreso

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Mas de 2 años	173	88,7	88,7	88,7
	Menos de 2 años	22	11,3	11,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Descanso hogar

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		,45
Median		,00
Mode		0

### Descanso hogar

		Frequenc		Valid	Cumulative
		y	Percent	Percent	Percent
Valid	No	107	54,9	54,9	54,9
	Si	88	<b>45,1</b>	45,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Paseo familiar

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		,29
Median		,00
Mode		0

### Paseo familiar

		Frequenc		Valid	Cumulative
		y	Percent	Percent	Percent
Valid	No	139	71,3	71,3	71,3
	Si	56	<b>28,7</b>	28,7	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Compras

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		,22
Median		,00
Mode		0

### Compras

		Frequenc y		Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	153	78,5	78,5	78,5
	Si	42	21,5	<b>21,5</b>	100,0
Total		195	100,0	100,0	

### Deportes

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		,21
Median		,00
Mode		0

### Deportes

		Frequenc y		Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	154	79,0	79,0	79,0
	Si	41	<b>21,0</b>	21,0	100,0
Total		195	100,0	100,0	

### Sociales

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		,26
Median		,00
Mode		0

### Sociales

		Frequenc y		Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	144	73,8	73,8	73,8
	Si	51	<b>26,2</b>	26,2	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Otros

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		,08
Median		,00
Mode		0

### Otros

		Frequenc y		Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	180	92,3	92,3	92,3
	Si	15	7,7	<b>7,7</b>	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Especificar otros

N	Valid	195
	Missing	0

### Especificar otros

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Cine	3	1,5	1,5	1,5
	Ninguno	180	92,3	92,3	93,8
	Viajar	12	<b>6,2</b>	6,2	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Motivo viaje

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		2,27
Median		2,00
Mode		1

### Motivo viaje

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Visita a familiares	70	<b>35,9</b>	35,9	35,9
	Negocio propio	50	25,6	25,6	61,5
	Opcion a y b	28	14,4	14,4	75,9
	Retomo definitivo	47	24,1	24,1	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Medio comunicación

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		1,66
Median		2,00
Mode		1

### Medio comunicación

		Frequenc	Valid	Cumulative
		y	Percent	Percent
Valid	Telefono de hogar	95	<b>48,7</b>	48,7
	Telefono de locutorio	72	36,9	85,6
	Internet	28	14,4	100,0
	Total	195	100,0	

### Internet

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		3,32
Median		2,00
Mode		6

## Internet

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Messenger	72	<b>36,9</b>	36,9	36,9
	Hotmail	28	14,4	14,4	51,3
	Yahoo	13	6,7	6,7	57,9
	Google	6	3,1	3,1	61,0
	Ninguna	76	<b>39,0</b>	39,0	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

## Localización

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		1,66
Median		1,00
Mode		1

## Localización

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Cerca de hogar	120	<b>61,5</b>	61,5	61,5
	Cerca de trabajo	22	11,3	11,3	72,8
	Movimiento comercial	53	27,2	27,2	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Cuenta bancaria

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		,88
Median		1,00
Mode		1

### Cuenta bancaria

		Frequenc		Valid	Cumulative
		y	Percent	Percent	Percent
Valid	No	23	11,8	11,8	11,8
	Si	172	<b>88,2</b>	88,2	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Nombre banco

		Frequenc		Valid	Cumulative
		y	Percent	Percent	Percent
Valid	Atlantico	3	1,5	1,5	1,5
	Bancaja	4	2,1	2,1	3,6
	Banco	3	1,5	1,5	5,1
	Popular				
	BBVA	35	<b>17,9</b>	17,9	23,1
	Caixa	41	21,0	21,0	<b>44,1</b>
	Caja Madrid	44	<b>22,6</b>	22,6	66,7
	Cajamara	3	1,5	1,5	68,2
	City Finacial	4	2,1	2,1	70,3
	Ninguna	23	11,8	11,8	82,1
	Rural Caja	3	1,5	1,5	83,6
	Santander	32	16,4	16,4	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Remesa mensual

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		1,69
Median		1,00
Mode		1

### Remesa mensual

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	300-400 euros	119	<b>61,0</b>	61,0	61,0
	400-500 euros	40	20,5	20,5	81,5
	500-700 euros	14	7,2	7,2	88,7
	Mas de 700 euros	22	11,3	11,3	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Administrador

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		1,13
Median		1,00
Mode		1



C.I.B.

## Administrador

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Familiares	182	<b>93,3</b>	93,3	93,3
	Institucion finaciera	13	6,7	6,7	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

## Parentesco

N	Valid	195
	Missing	0

## Parentesco

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Abuelos	11	5,6	5,6	5,6
	Comadre	3	1,5	1,5	7,2
	Esposa	10	5,1	5,1	12,3
	Hermano	38	19,5	19,5	31,8
	Hijos	12	6,2	6,2	37,9
	Ninguno	13	6,7	6,7	<b>44,6</b>
	Padres	102	<b>52,3</b>	52,3	96,9
	Primo	3	1,5	1,5	98,5
	Tio	3	1,5	1,5	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Disposición a invertir

N	Valid	195
	Missing	0
Mean		2,33
Median		2,00
Mode		2

### Disposición a invertir

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Muy dispuesto	47	<b>24,1</b>	24,1	24,1
	Dispuesto	99	<b>50,8</b>	50,8	74,9
	Ni dispuesto ni poco dispuesto	6	3,1	3,1	77,9
	Poco dispuesto	24	12,3	12,3	90,3
	Nada dispuesto	19	9,7	9,7	100,0
	Total	195	100,0	100,0	

### Comercial

N	Valid	152
	Missing	0
Mean		,40
Median		,00
Mode		0

### Comercial

		Frecuency		Valid	Cumulative
		y	Percent	Percent	Percent
Valid	No	91	59,9	59,9	59,9
	Si	61	40,1	<b>40,1</b>	100,0
	Total	152	100,0	100,0	

### Transporte

N	Valid	152
	Missing	0
Mean		,08
Median		,00
Mode		0

### Transporte

		Frecuency		Valid	Cumulative
		y	Percent	Percent	Percent
Valid	No	140	92,1	92,1	92,1
	Si	12	<b>7,9</b>	7,9	100,0
	Total	152	100,0	100,0	

### Turismo

N	Valid	152
	Missing	0
Mean		,34
Median		,00
Mode		0

### Turismo

		Frequenc y		Valid	Cumulative
			Percent	Percent	Percent
Valid	No	101	66,4	66,4	66,4
	Si	51	<b>33,6</b>	33,6	100,0
	Total	152	100,0	100,0	

### Inmobiliaria

N	Valid	152
	Missing	0
Mean		,06
Median		,00
Mode		0

### Inmobiliaria

		Frequenc y		Valid	Cumulative
			Percent	Percent	Percent
Valid	No	143	94,1	94,1	94,1
	Si	9	<b>5,9</b>	5,9	100,0
	Total	152	100,0	100,0	

### Comercio Exterior

N	Valid	152
	Missing	0
Mean		,06
Median		,00
Mode		0

### Comercio Exterior

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	143	94,1	94,1	94,1
	Si	9	<b>5,9</b>	5,9	100,0
Total		152	100,0	100,0	

### Educación

N	Valid	152
	Missing	0
Mean		,00
Median		,00
Mode		0

### Educación

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	No	152	100,0	100,0	100,0

### Industrial

N	Valid	152
	Missing	0
Mean		,07
Median		,00
Mode		0

### Industrial

		Frequenc	Percent	Valid	Cumulative
		y		Percent	Percent
Valid	No	142	93,4	93,4	93,4
	Si	10	<b>6,6</b>	6,6	100,0
	Total	152	100,0	100,0	

### Agricola

N	Valid	152
	Missing	0
Mean		,16
Median		,00
Mode		0

### Agricola

		Frequenc	Percent	Valid	Cumulative
		y		Percent	Percent
Valid	No	128	84,2	84,2	84,2
	Si	24	<b>15,8</b>	15,8	100,0
	Total	152	100,0	100,0	

### Demanda

N	Valid	152
	Missing	0
Mean		1,93
Median		2,00
Mode		2

## Demanda

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Opcion 1	10	6,6	6,6	6,6
	Opcion 2	142	<b>93,4</b>	93,4	100,0
	Total	152	100,0	100,0	

## Monto Inversión

N	Valid	152
	Missing	0
Mean		3,41
Median		3,00
Mode		2

## Monto Inversión

		Frequenc y	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Menos de 5000	18	11,8	11,8	11,8
	Entre 5000 y 10000	38	<b>25,0</b>	25,0	36,8
	Entre 10000 y 15000	31	<b>20,4</b>	20,4	57,2
	Entre 15000 y 20000	24	15,8	15,8	73,0
	Entre 20000 y 25000	10	6,6	6,6	79,6
	Mas de 25000	31	<b>20,4</b>	20,4	100,0
	Total	152	100,0	100,0	

## Análisis cruzado

### Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Remesa_mensual * Monto_inversion	152	100,0%	0	,0%	152	100,0%

### Remesa mensual \* Monto inversión Crosstabulation

		Monto_inversion						Total
		Menos de 5000	Entre 5000 y 10000	Entre 10000 y 15000	Entre 15000 y 20000	Entre 20000 y 25000	Mas de 25000	
		Remesa_mensual	300-400 euros	15	32	18	11	
	400-500 euros	3	0	3	13	0	12	31
	500-700 euros	0	3	0	0	0	0	3
	Mas de 700 euros	0	3	10	0	3	6	22
Total		18	38	31	24	10	31	152

### Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Remesa_mensual * Disposicion_a_invertir	152	100,0%	0	,0%	152	100,0%

### Remesa mensual \* Disposición a invertir Crosstabulation

		Disposicion_a_invertir			Total
		Muy dispuesto	Dispuesto	Ni dispuesto ni poco dispuesto	
Remesa_mensual	300-400 euros	21	69	6	96
	400-500 euros	13	18	0	31
	500-700 euros	3	0	0	3
	Mas de 700 euros	10	12	0	22
Total		47	99	6	152

### Case Processing Summary

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
AE_comercial *	152	100,0%	0	,0%	152	100,0%
Monto_inversion						
AE_transporte *	152	100,0%	0	,0%	152	100,0%
Monto_inversion						
AE_turismo *	152	100,0%	0	,0%	152	100,0%
Monto_inversion						
AE_Inmobiliaria *	152	100,0%	0	,0%	152	100,0%
Monto_inversion						
AE_comercio_exterior *	152	100,0%	0	,0%	152	100,0%
Monto_inversion						
AE_educacion *	152	100,0%	0	,0%	152	100,0%
Monto_inversion						
AE_industrial *	152	100,0%	0	,0%	152	100,0%
Monto_inversion						
AE_Agricola *	152	100,0%	0	,0%	152	100,0%
Monto_inversion						

### Comercial \* Monto inversión Crosstabulation

		Monto_inversion						Total
		Menos de 5000	Entre 5000 y 10000	Entre 10000 y 15000	Entre 15000 y 20000	Entre 20000 y 25000	Mas de 25000	
AE_comercial	No	5	26	19	13	3	25	91
	Si	13	12	12	11	7	6	61
Total		18	38	31	24	10	31	152

### Transporte \* Monto inversión Crosstabulation

		Monto_inversion						Total
		Menos de 5000	Entre 5000 y 10000	Entre 10000 y 15000	Entre 15000 y 20000	Entre 20000 y 25000	Mas de 25000	
AE_transporte	No	18	38	31	21	10	22	140
	Si	0	0	0	3	0	9	12
Total		18	38	31	24	10	31	152

### Turismo \* Monto inversión Crosstabulation

		Monto_inversion						Total
		Menos de 5000	Entre 5000 y 10000	Entre 10000 y 15000	Entre 15000 y 20000	Entre 20000 y 25000	Mas de 25000	
AE_turismo	No	18	22	25	11	10	15	101
	Si	0	16	6	13	0	16	51
Total		18	38	31	24	10	31	152

### Inmobiliaria \* Monto inversión Crosstabulation

		Monto_inversion						Total
		Menos de 5000	Entre 5000 y 10000	Entre 10000 y 15000	Entre 15000 y 20000	Entre 20000 y 25000	Mas de 25000	
AE_inmobiliaria	No	18	32	31	24	10	28	143
	Si	0	6	0	0	0	3	9
Total		18	38	31	24	10	31	152

### Comercio Exterior \* Monto inversión Crosstabulation

		Monto_inversion						Total
		Menos de 5000	Entre 5000 y 10000	Entre 10000 y 15000	Entre 15000 y 20000	Entre 20000 y 25000	Mas de 25000	
AE_comercio_exterior	No	18	38	25	21	10	31	143
	Si	0	0	6	3	0	0	9
Total		18	38	31	24	10	31	152

### Educación \* Monto inversión Crosstabulation

		Monto_inversion						Total
		Menos de 5000	Entre 5000 y 10000	Entre 10000 y 15000	Entre 15000 y 20000	Entre 20000 y 25000	Mas de 25000	
AE_educacion	No	18	38	31	24	10	31	152
Total		18	38	31	24	10	31	152

### Industrial \* Monto inversión Crosstabulation

		Monto_inversion						Total
		Menos de 5000	Entre 5000 y 10000	Entre 10000 y 15000	Entre 15000 y 20000	Entre 20000 y 25000	Mas de 25000	
AE_industrial	No	18	34	28	24	10	28	142
	Si	0	4	3	0	0	3	10
Total		18	38	31	24	10	31	152

### Agrícola \* Monto inversión Crosstabulation

		Monto_inversion						Total
		Menos de 5000	Entre 5000 y 10000	Entre 10000 y 15000	Entre 15000 y 20000	Entre 20000 y 25000	Mas de 25000	
AE_Agricola	No	13	35	21	24	7	28	128
	Si	5	3	10	0	3	3	24
Total		18	38	31	24	10	31	152

### Case Processing Summary

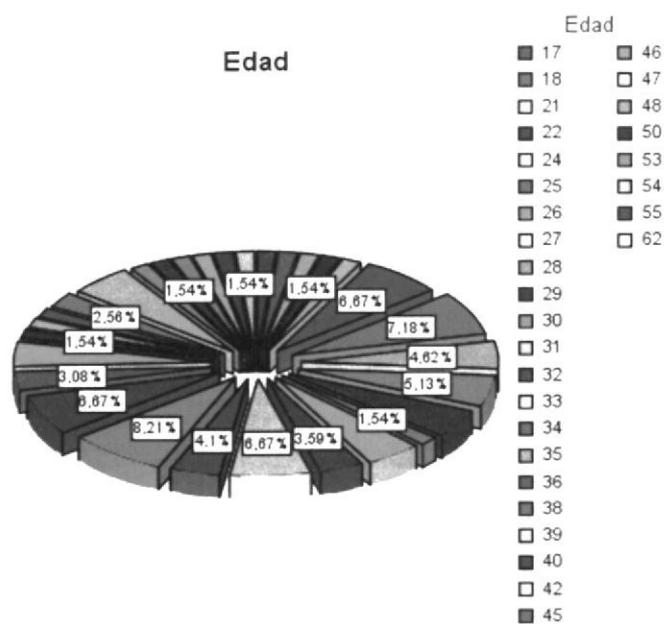
	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Tiempo_Ingreso * Disposicion_a_invertir	195	100,0%	0	,0%	195	100,0%

### Tiempo Ingreso \* Disposición a invertir Crosstabulation

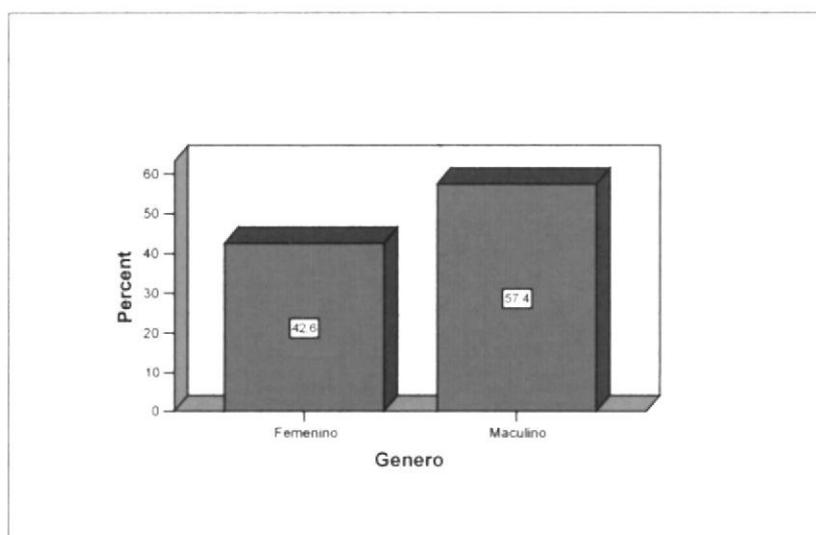
		Disposicion_a_invertir					Total
		Ni dispuesto					
		Muy dispuesto	Dispuesto	ni poco dispuesto	Poco dispuesto	Nada dispuesto	
Tiempo_Ingreso	Mas de 2 años	37	90	6	21	19	173
	Menos de 2 años	10	9	0	3	0	22
Total		47	99	6	24	19	195



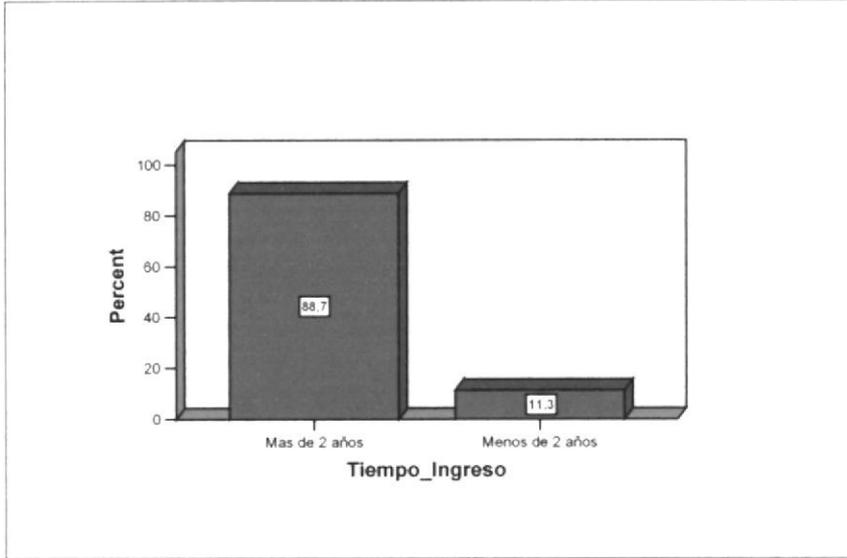
### 2.5.2.2 Gráficos



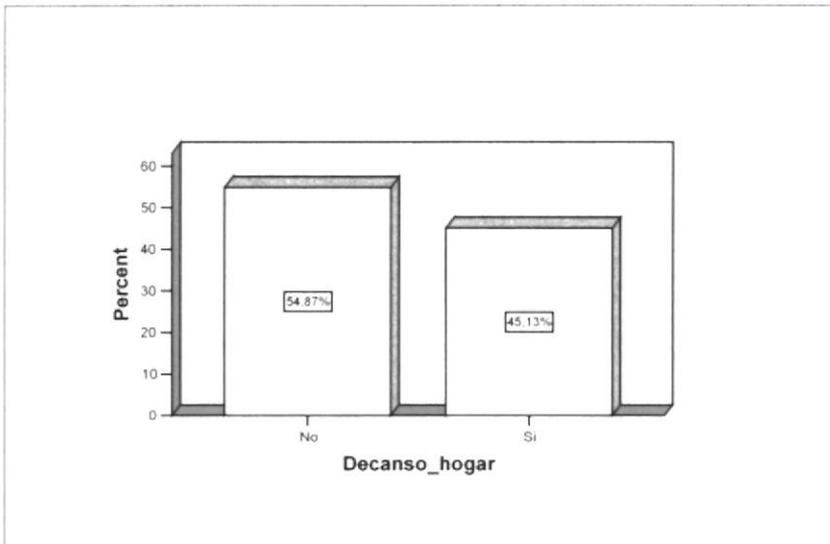
**Genero**



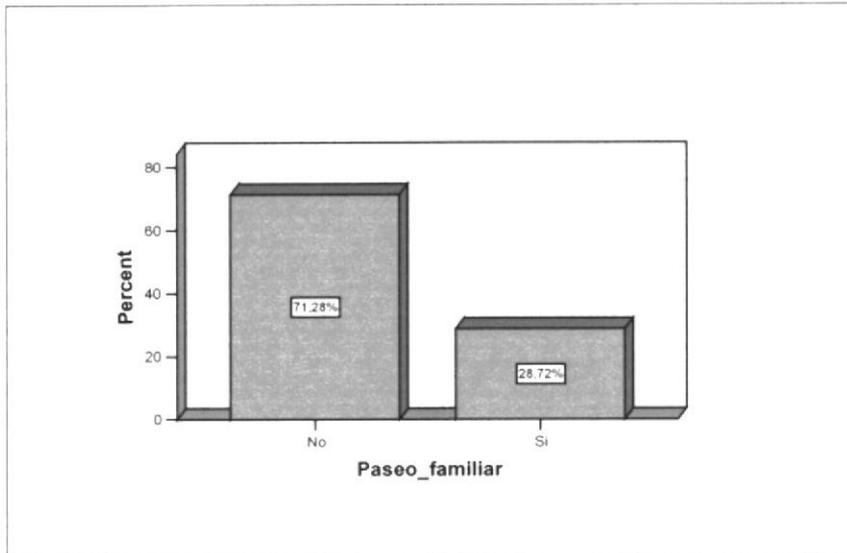
Tiempo\_Ingreso



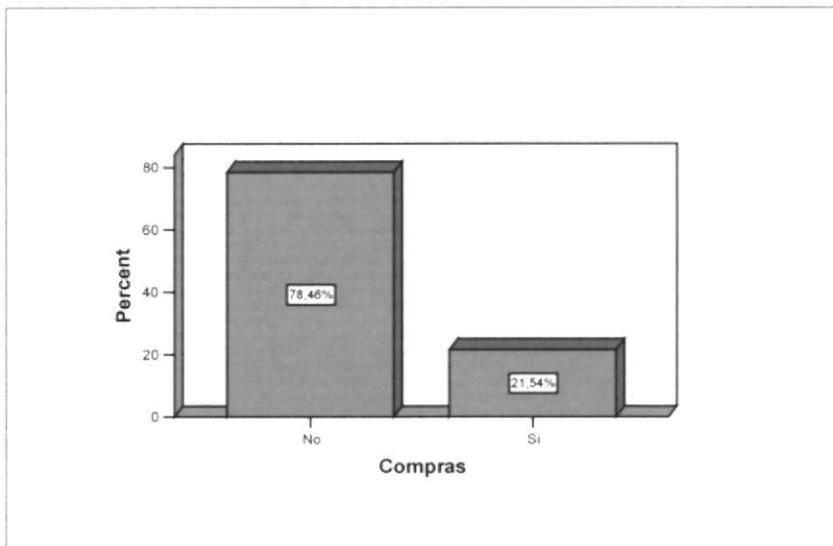
Decanso\_hogar



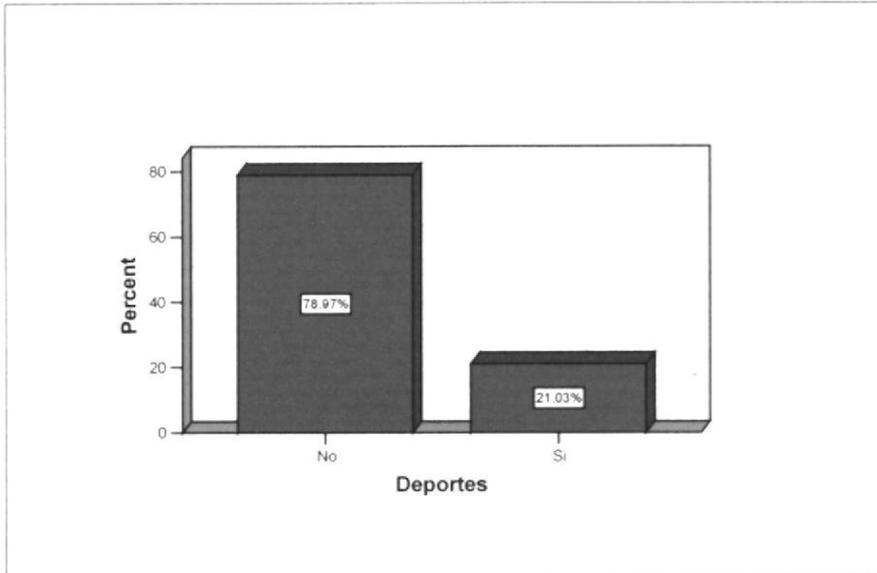
### Paseo\_familiar



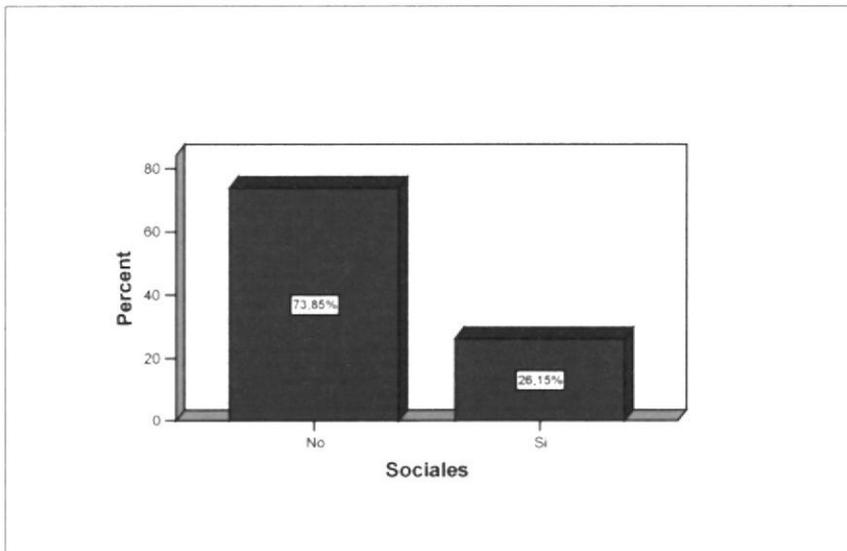
### Compras



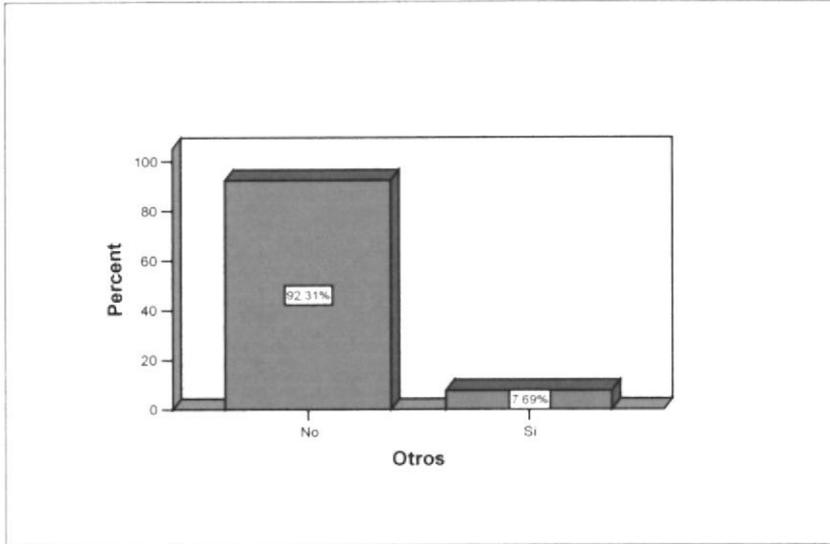
### Deportes



### Sociales

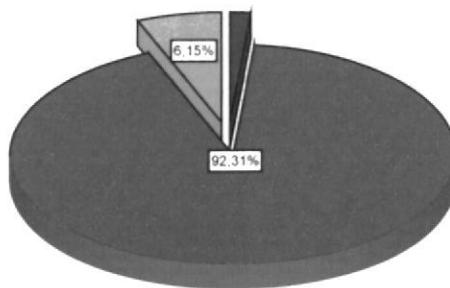


Otros

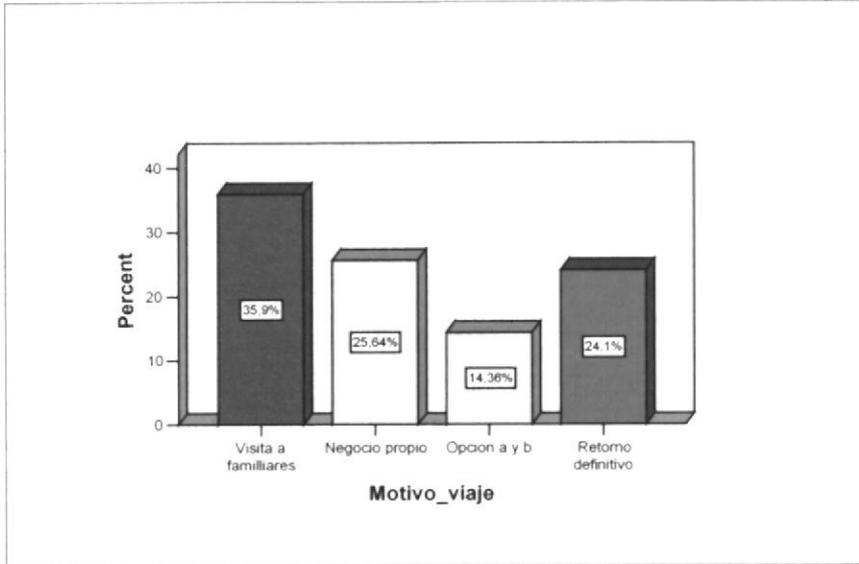


Especificar\_otros

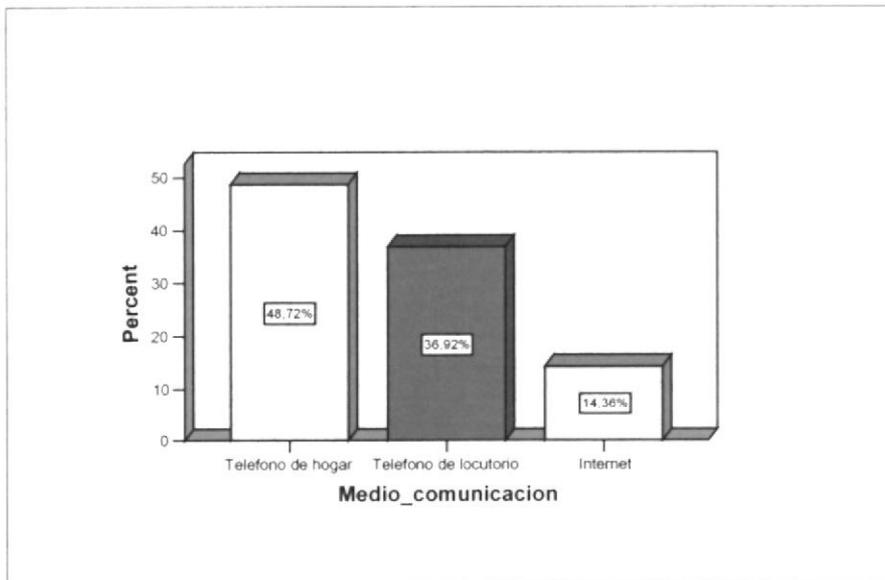
- Especificar\_otros
- Cine
  - Ninguno
  - Viajar



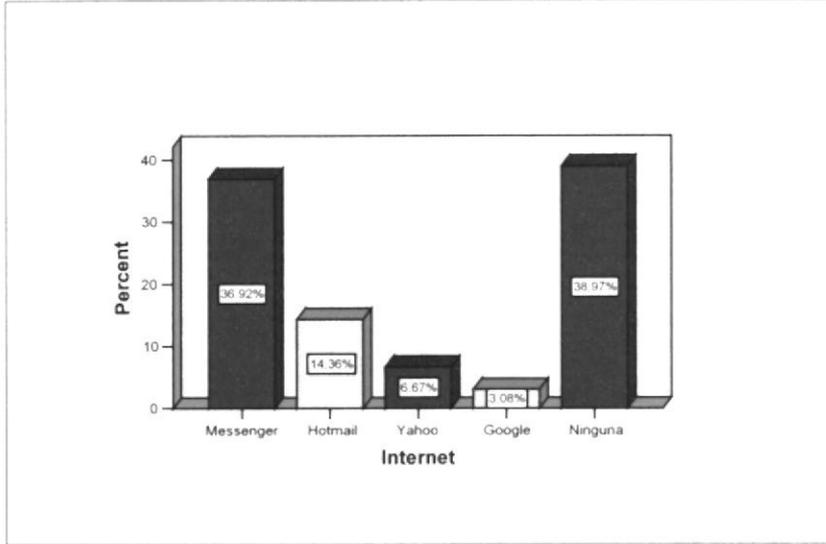
**Motivo\_viaje**



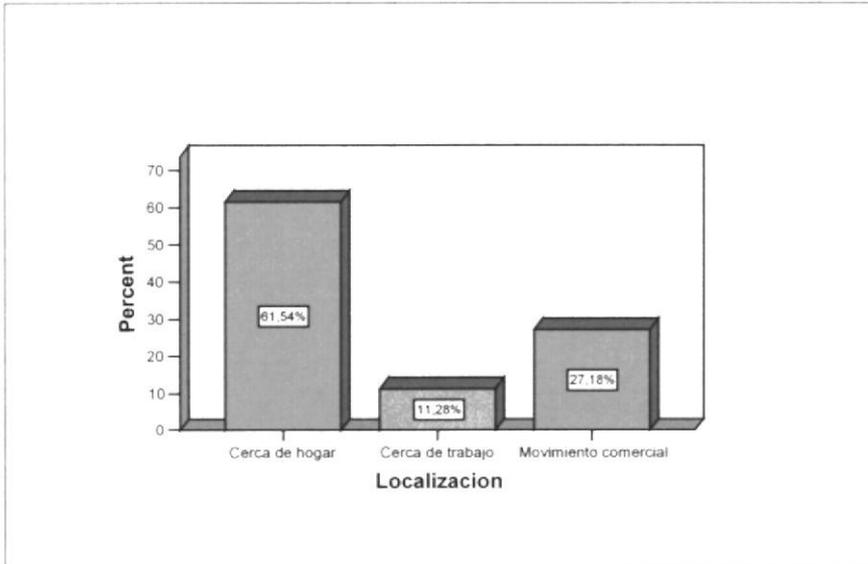
**Medio\_comunicacion**



### Internet



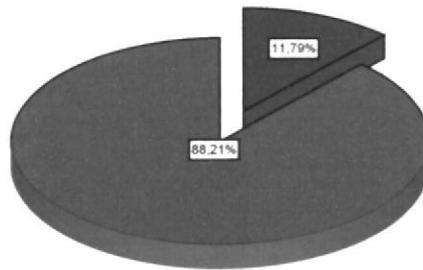
### Localizacion



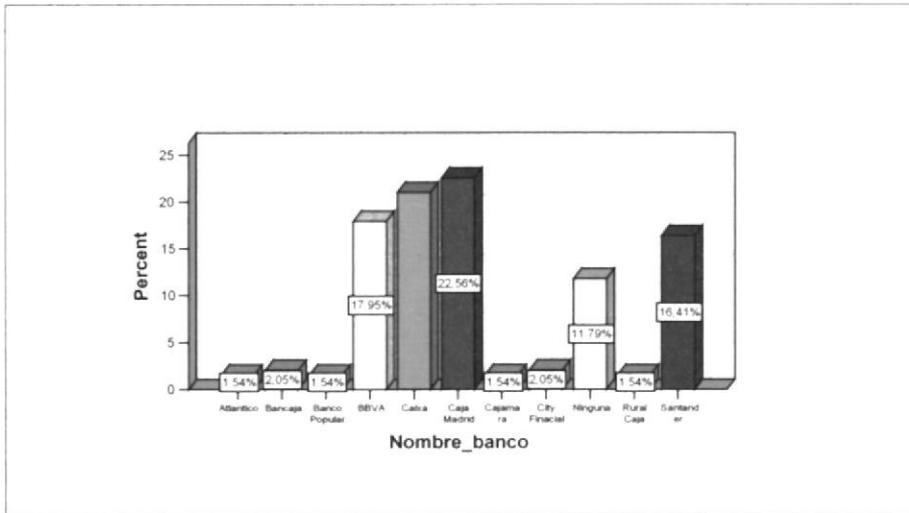
Cuenta\_bancaria

Cuenta\_bancaria

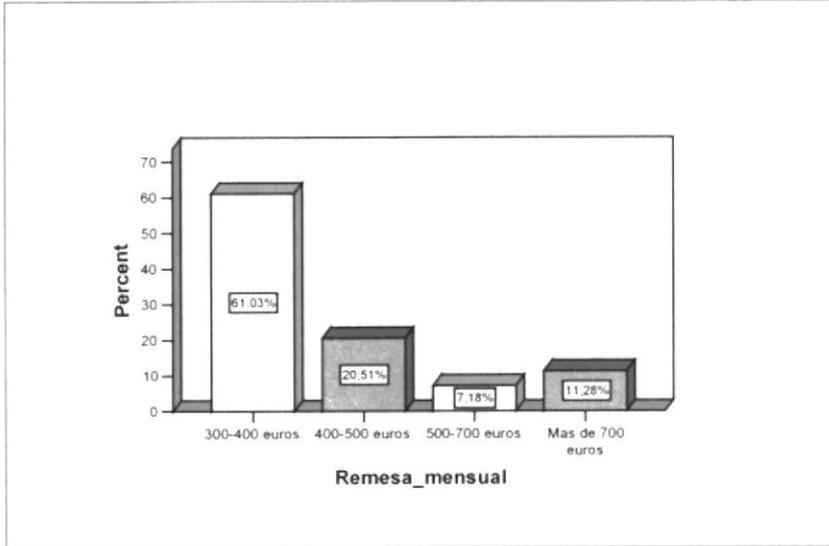
- No
- Si



Nombre\_banco

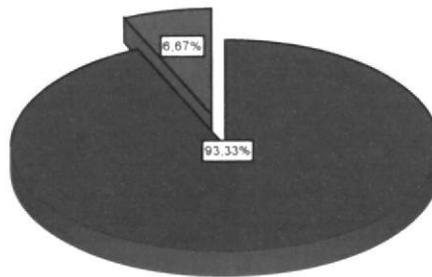


### Remesa\_mensual

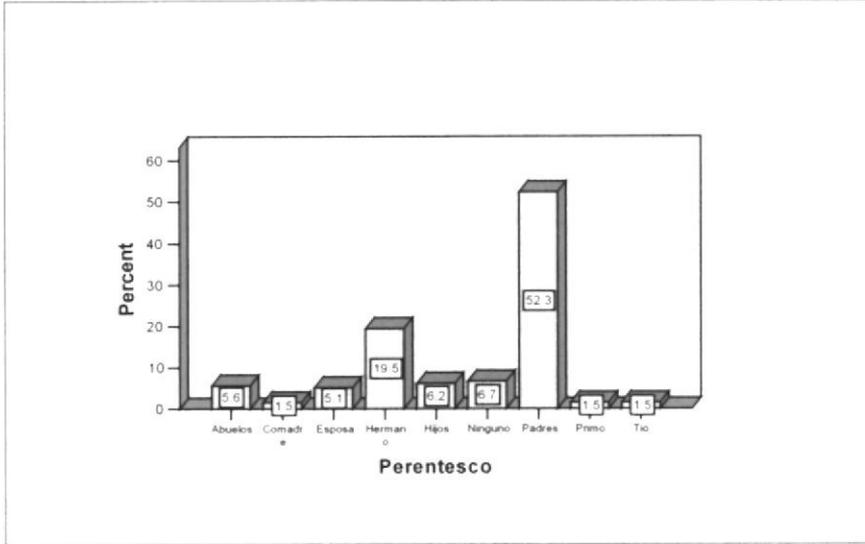


### Administrador

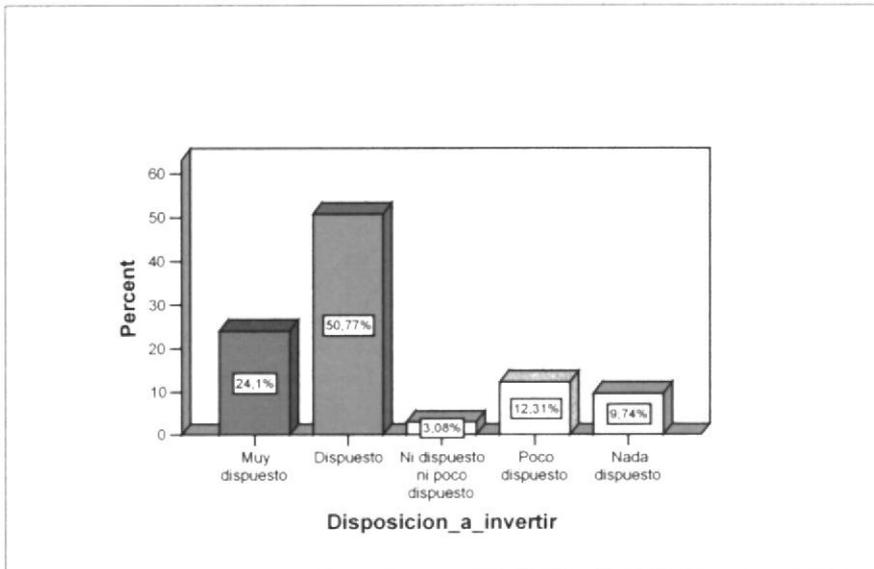
- Administrador
- Familiares
- Institucion financiera



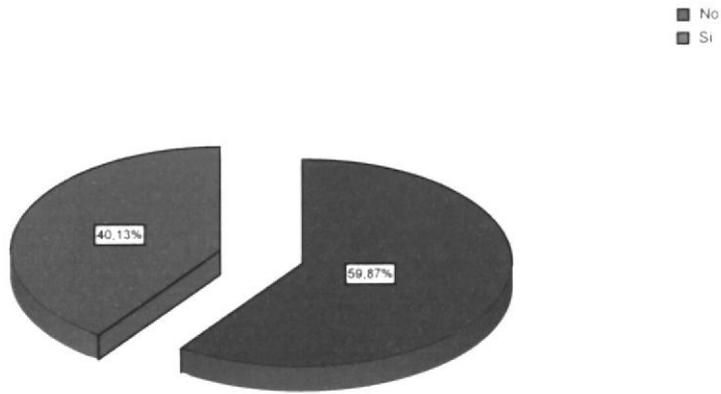
### Parentesco



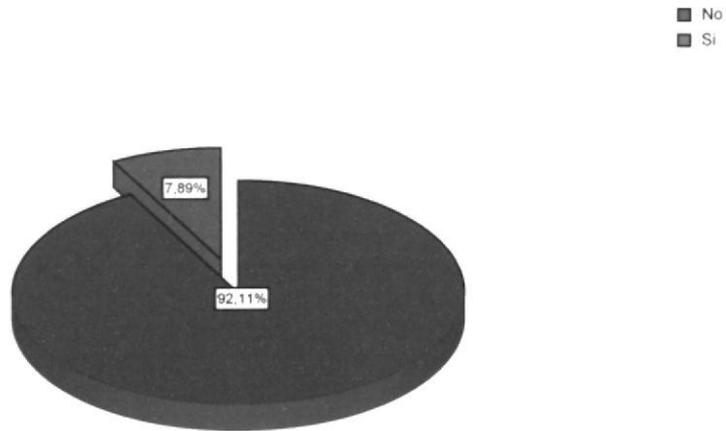
### Disposicion\_a\_invertir



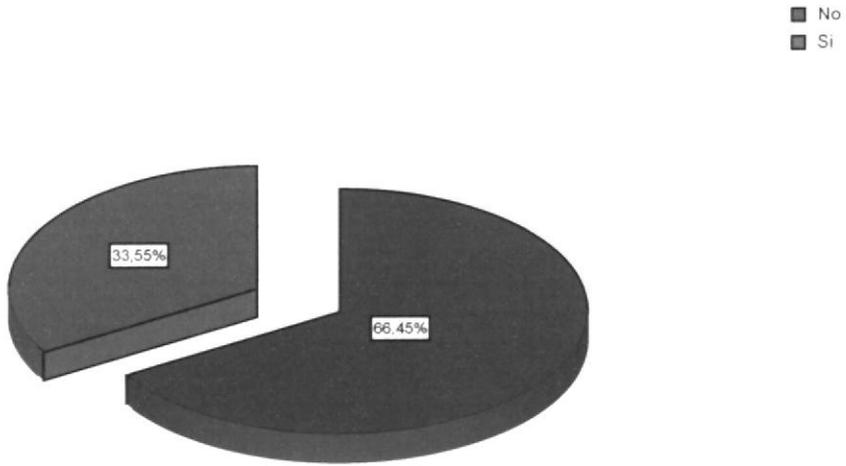
AE\_comercial



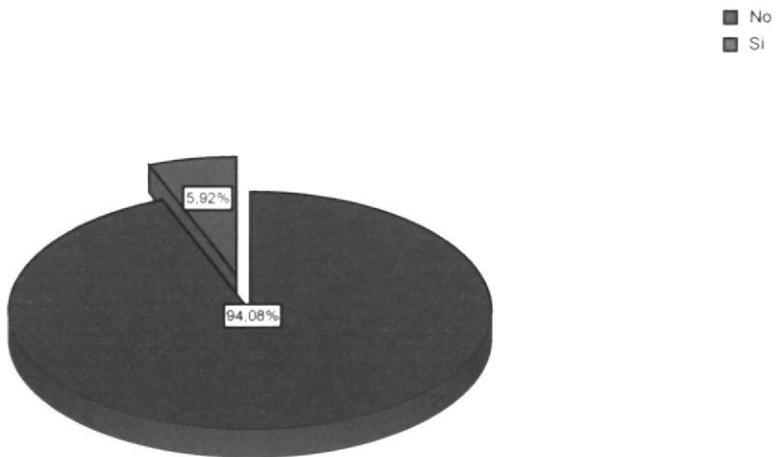
AE\_transporte



### AE\_turismo

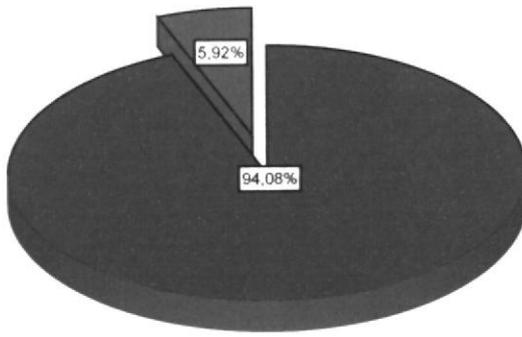


### AE\_Inmobiliaria



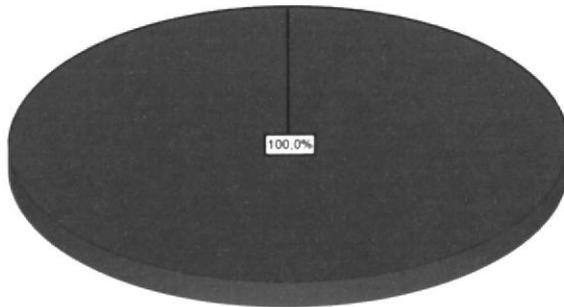
AE\_comercio\_exterior

- No
- Si



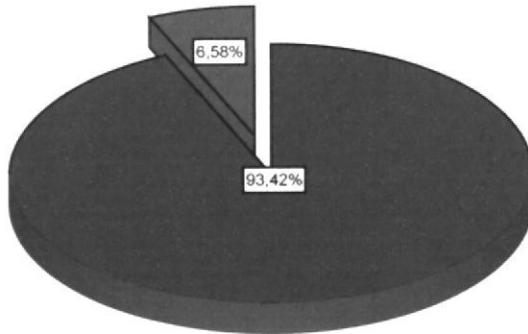
AE\_educacion

- No



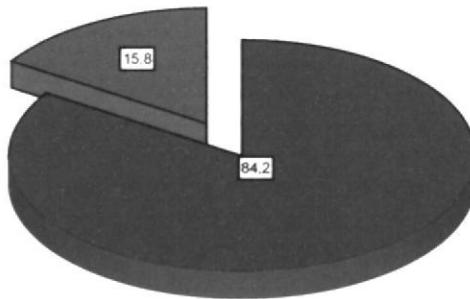
### AE\_industrial

■ No  
■ Si



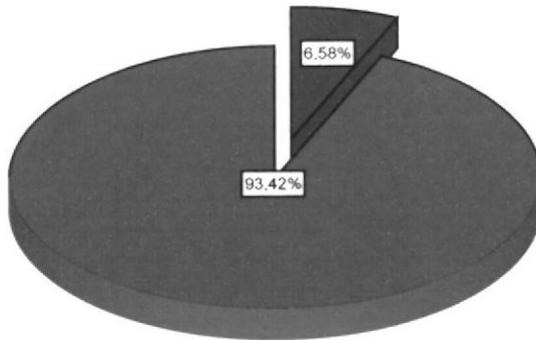
### AE\_Agricola

■ No  
■ Si



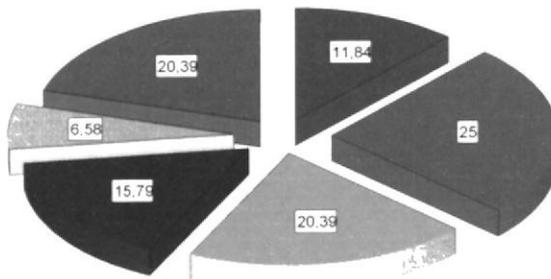
## Demanda

- opcion 1
- Opcion 2



## Monto\_inversión

- Menos de 5000
- Entre 5000 y 10000
- Entre 10000 y 15000
- Entre 15000 y 20000
- Entre 20000 y 25000
- Mas de 25000



## **2.6 Interpretación de resultados**

La muestra que tomamos como referencia para estimar los parámetros de la población de los ecuatorianos residentes en la ciudad de Madrid, situada en España, fue de 195 personas.

De acuerdo a la estructura de la encuesta tenemos que las primeras 9 preguntas nos arrojan información acerca de las características del consumidor, la pregunta 10 en particular nos sirve para filtrar la información de acuerdo a la demanda potencial. De ahí que las preguntas 11, 12 y 13 van directamente relacionadas con el proyecto como tal.

Por este motivo nos vimos en la obligación de tomar 2 muestras como representativas. La primera considera al total de la muestra (195 personas) y la segunda se compone de aquellas que resultan filtradas por la pregunta 10 como demanda potencial, en la cual resultan 152 personas.

Con el fin de ser objetivos en el análisis vamos a clasificar el mismo en dos tipos:

### **2.6.1 Análisis descriptivo**

Debido a la cantidad grande de resultados obtenidos en la corrida del programa SPSS diseñamos una tabla resumen al la cual nos vamos a referir al momento de hacer el análisis descriptivo. A continuación se presenta la tabla de los resultados que son representativos para el análisis descriptivo.

Cuadro 2.2

Estadística Descriptiva					
Variable	Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Tamaño de la muestra	
Edad	35	16	8.20	195	
Genero	Maculino	112	57.40	195	
	Femenino	83	42.60	195	
Tiempo de ingreso	Mas de 2 años	173	88.70	195	
Tiempo libre	Descanso del hogar	-	-	-	
descanso en el hogar	si	88	45.10	195	
	paseo familiar	56	28.70	195	
	compras	42	21.50	195	
	deportes	41	21.00	195	
	sociales	51	26.20	195	
	otros	15	7.70	195	
	especifique	viajar	12	6.20	195
	Motivo de viaje	Visita a familiares	70	35.90	195
Medio de comunicación	Telefono hogar	95	48.70	195	
Medios internet	Ninguno	76	39.00	195	
	MSN	72	36.90	195	
Localizacion	Cerca del hogar	120	61.50	195	
Cuenta bancaria	si	172	88.20	195	
Nombre banco	Caja Madrid	44	22.60	195	
	BBVA	35	17.90	195	
Remesa Mensual	300-400	119	61.00	195	
Administrador	Familiares	182	93.30	195	
Perentesco	Padres	102	52.30	195	
Disposicion a invertir	Dispuesto	99	50.80	195	
	Muy dispuesto	47	24.10	195	
Actividad empresarial	Comercial	-	-	-	
Comercial	si	61	40.10	152	
	Transporte	12	7.90	152	
	Turismo	51	33.60	152	
	Inmobiliaria	9	5.90	152	
	Comercio exterior	9	5.90	152	
	Educacion	0	0,0	152	
	Industrial	10	6.60	152	
	Agricola	24	15.80	152	
Demanda producto	Opcion 2	142	93.40	152	
Monto deseado de inversion	Entre 5000 y 10000	38	25.00	152	
	Entre 10000 y 15000	31	20.40	152	
	Mas de 25000	31	20.40	152	

Fuente: Elaborado por autores.

Como datos adicionales para el análisis del mercado meta, descubrimos aspectos demográficos tales como la edad y el género de nuestro segmento objetivo. En el momento de efectuar el análisis de las edades de los encuestados pudimos apreciar que existe una amplia dispersión en los datos, tanto así que la edad de 35 años tuvo una frecuencia de 16 repeticiones con respecto del total de 195 encuestados, misma que obtuvo el porcentaje mayor de participación dentro de la muestra. En lo que respecta al género, los hombres predominaron con un 57.40% de participación, frente a un 42.60% que representan las mujeres. Claramente podemos ver que la mayor parte de los migrantes, específicamente los que residen en Madrid, son de edad madura y de género masculino, por lo que podemos decir que el primero en migrar es el jefe de familia.

Para poder identificar los canales de comunicación hemos investigado ciertos factores importantes del hábito de consumo del migrante. De las actividades que los migrantes acostumbran realizar en los tiempos libres, el descanso del hogar es el más escogido, con un 45.10% de preferencia del total de encuestados, seguida por los paseos familiares y actividades de tipo social con un 28.70% y 26.2% respectivamente. El medio de comunicación más utilizado es el teléfono, con casi el 50,00% de aceptación (48.70%), el cual es usado desde el hogar mediante tarjetas prepagadas, Como medio de comunicación por la web, el MSN es el más utilizado por aquellos que usan internet con un 60.50% de preferencia, de los 119 encuestados que manifestaron tener costumbre cibernética. Es notorio que aun se sigue utilizando los medios tradicionales para la comunicación, con una ligera tendencia hacia la globalización y el uso del internet.

Dentro la información requerida para el análisis de los deseos y sentimientos del segmento objetivo, vemos que los motivos por los que el ecuatoriano viajaría

en los próximos 10 años serían los siguientes. Primero, por visitar a sus familiares, motivo que tuvo aceptación en un 35.90% de los 195 encuestados, luego el 25.60% manifiesta que viajaría por el emprendimiento o supervisión de un negocio propio, lo cual nos da una pauta para continuar realizando el estudio, y por último tenemos que el 24.10% del total de encuestados desea retornar al país definitivamente. Por otro lado tenemos que 172 de los 195 migrantes preferirían que las oficinas, que prestan servicios financieros, se ubiquen cerca de su hogar. Por último podemos decir que los administradores potenciales de las remesas provenientes de Madrid son los familiares de los migrantes, ya que 182 de los 195 encuestados opinan que le encargan la administración de su dinero a sus padres. Es evidente que se mantiene, a pesar del intercambio cultural que se vive en el continente europeo, el sentimiento de familia y de unión de hogar. Adicional a esto, la distancia de los servicios básicos con respecto al hogar es otro aspecto fundamental que se debe considerar.

Con la finalidad de estimar parámetros relacionados con la capacidad de ahorro y de inversión, establecimos datos como el tiempo que llevan percibiendo ingresos, si poseen cuenta bancaria y cual es el monto de remesa que envían mensualmente. El 88.70% de los encuestados transmitieron que llevan más de 2 años percibiendo ingresos en la ciudad de Madrid, contrario al 11.80% que manifiesta que lleva menos de 2 años percibiendo un salario. De las 195 personas que fueron encuestadas, 172 afirman tener cuenta bancaria. Las instituciones financieras más preferidas por los migrantes son Caja Madrid y BBVA, con el 22.60% y 17.90% de aceptación respectivamente, seguidas por la Caixa con participación del 21%. El factor más importante para estimar los parámetros antes mencionados es la remesa mensual enviada por los migrantes. El 61,00% de ellos indica que envía una cantidad de dinero que se

ubica en el rango de 300 a 400 euros, Luego de una breve investigación exhaustiva descubrimos que los ecuatorianos, generalmente, utilizan los ingresos de los 2 primeros años para cancelar las deudas provenientes de los trámites de viaje al país de destino, por lo que a partir de ese entonces se podría decir que están en capacidad de ahorrar. Como parte del ahorro que ellos pueden tener sabemos que alrededor de 400 euros los destinan a la remesas enviadas a su país de procedencia, lo que, a su vez, podrían destinar para realizar una inversión. En la actualidad los bancos que están captando esos ahorros son Caja Madid, BBVA y La Caixa en su orden.

Por último, y como punto más importante, efectuamos investigaciones que están directamente relacionadas con la demanda potencial y el giro de la empresa de asesoría que proponemos. Como mencionamos en secciones anteriores, hemos realizado un filtro de acuerdo a las respuestas de la pregunta 10, en consecuencia tenemos que el 50.80% y el 24.10% manifiestan estar dispuestos y muy dispuestos, a invertir en un negocio propio en Ecuador, respectivamente; por lo que nos queda una muestra representativa de 152 personas de aquí en adelante.

Las actividades empresariales que mas gustan entre los migrantes son las comerciales y de turismo, con frecuencias de respuesta de 61 y 51 veces respectivamente. Cuando hablamos de actividades comerciales nos referimos a compra y venta de bienes y servicios y, en cuanto a actividades turísticas, nos referimos a hoteles, hosterías, restaurantes, etc etc.

En lo que al servicio de la asesoría respecta, los encuestados indican que la opción 2 es la más conveniente, con un rotundo 93.40% de participación del total de la muestra representativa al momento. Cabe recalcar que la opción 2

incluye las bases teóricas y la capacitación correspondiente para la ejecución del negocio.

Finalmente vemos que, considerando capital propio y financiamiento, el 25.00% de los migrantes están dispuestos a invertir entre 5000 y 10000 dólares, sin embargo el 20.40% le es indiferente invertir entre 10000 y 15000 dólares o más de 25000 dólares.

Definitivamente existe la intención de invertir en alguna actividad empresarial que este relacionada con el comercio y el turismo como tal y que no represente montos elevados de inversión.

Claramente la opción 2 fue la que más acogida tuvo, lo cual reluce que la capacitación para la administración de la empresa es algo muy valorado por parte del segmento al cual queremos llegar.

### **2.6.2 Análisis cruzado**

Con la finalidad de conocer si existe relación entre la cantidad de remesa que envían los migrantes mensualmente y el monto que están dispuestos a invertir, realizamos un análisis cruzado el cual nos arrojó los siguientes datos:

- Como era de esperarse, 32% de los migrantes que envían remesas de entre 300 y 400 euros dijeron estar dispuestos a invertir entre 5000 y 10000, rango que aparece como segunda opción en las alternativas de monto de inversión, mientras que 18 manifestaron que con la misma cantidad de remesas estarían dispuestos a invertir entre de 10000 y 15000.

- Aquellos que dijeron enviar remesas entre 400 y 500 euros, en su mayoría, afirmaron poder invertir entre 15000 y 20000 dólares y más de 25000 dólares. Específicamente hubo 13 personas que dijeron estar dispuestos a invertir una cantidad situada en el cuarto rango (entre 15000 y 20000) y 12 que sostuvieron poder invertir más de 25000 dólares

.A simple vista podemos apreciar que hay migrantes que, con una cierta cantidad de remesa, están dispuestos a invertir un monto en particular, sin embargo hay otro grupo que, a pesar de enviar la misma cantidad de remesa que el grupo antes mencionado, están dispuestos a invertir una cantidad superior. Éste dato nos ayuda muchísimo al momento de presentar propuestas de inversión, ya que si conocemos cuanto dinero envían a sus familiares a Ecuador podemos tener un abanico de opciones interesantes como actividades empresariales de distintos tamaños en lo que se refiere a capital para la inversión.

Como hipótesis inicial planteamos que aquellas personas que envían una cantidad de remesa superior a los 500 dólares serían aquellos que estarían más dispuestos a invertir en un negocio propio que aquellos que envían una cantidad inferior. De acuerdo al análisis cruzado de las variables remesa mensual y disposición a invertir, tenemos los siguientes resultados:

- De las 152 personas que manifestaron estar dispuestas a invertir en un negocio propio, 96 envían remesas de 300 a 400 euros mensuales. De éstas 96 personas, 69 indican que estarían dispuestos a invertir en un negocio propio.
- Luego tenemos que 31 encuestados, que en la actualidad envían una cantidad de entre 400 y 500 euros mensuales a sus familiares, afirmaron

estar de acuerdo en invertir en una actividad independiente. Para lo cual 13 de ellos estarían muy dispuestos a invertir y los 18 restantes estarían dispuestos.

- Por último tenemos que, el rango de remesa que esta por encima de 500 euros tiene participación del 14.47% sobre el total de 152 migrantes que estarían dispuestos a invertir.

Según se aprecia la hipótesis planteada fue rechazada debido a que aquellas personas que envían actualmente entre 300 y 400 euros son los que están más dispuestos a invertir que aquellos que envían una cantidad superior. Por lo que podemos decir que el factor cantidad de remesa enviada no influye de sobremanera en la disposición a invertir en un negocio.

Un dato importante para conocer si los potenciales clientes relacionan de alguna manera las actividades empresariales con el monto que estarían dispuestos a invertir, es saber cuantos de ellos se inclinaron por la actividad comercial y de turismo y, a su vez, que monto de inversión fue el preferido. Hemos escogido éstas dos actividades debido a su nivel de aceptación.

- De los 61 que manifestaron su preferencia por la actividad comercial, tenemos que 13 estarían dispuestos a invertir menos de 5000 dólares, 12 invertirían entre 5000 y 10000 dólares, otros 12 manifiestan querer invertir entre 10000 y 15000 dólares, y los 18 restantes dicen estar dispuestos a invertir más de 15000 dólares.
- Como segunda mejor opción tenemos a la actividad empresarial de tipo turística, la cual fue preferida por 51 personas, de las cuales 16 están dispuestas a invertir entre 5000 y 10000 dólares, 6 entre 10000 y 15000

dólares y por último 13 que estarían dispuestos a invertir entre 15000 y 20000 dólares.

Claramente se observa que aquellos que escogieron la actividad comercial como la preferida no la distinguen como una actividad de altos montos de inversión. Por el contrario aquellos que prefirieron las actividades de tipo turística dicen querer invertir entre 5000 y 20000 dólares, Al parecer vamos en buena dirección en el sentido de hacer conocer a los migrantes acerca de las distintas opciones de negocios que pueden haber y los respectivos montos de inversión que cada actividad podría tener, porque al parecer lo desconocen.

## **2.7 Conclusiones de la Investigación**

Claramente podemos ver que la mayor parte de los migrantes, específicamente los que residen en Madrid, son de edad madura y de género masculino, por lo que podemos decir que los primeros en migrar son los jefes de familia.

Es notorio que aún se sigue utilizando los medios tradicionales para la comunicación, con una ligera tendencia hacia la globalización y el uso del internet.

Es evidente que se mantiene, a pesar del intercambio cultural que se vive en el continente europeo, el sentimiento de familia y de unión de hogar, Adicional a esto, la distancia de los servicios básicos con respecto al hogar es otro aspecto fundamental que se debe considerar.

Como parte del ahorro que ellos pueden tener sabemos que alrededor de 400 euros los destinan a la remesas enviadas a su país de procedencia, lo que, a su vez, podrán destinar para realizar una inversión. En la actualidad los bancos que están captando esos ahorros son Caja Madrid, BBVA y La Caixa en su orden.

Definitivamente existe la intención de invertir en alguna actividad empresarial que este relacionada con el comercio y el turismo como tal y que no represente montos elevados de inversión. Claramente la opción 2 fue la que más acogida tuvo, lo cual reluce que la capacitación para la administración de la empresa es algo muy valorado por parte del segmento al cual queremos llegar.

Si conocemos cuanto dinero envían a sus familiares a Ecuador podemos tener un abanico de opciones interesantes como actividades empresariales de distintos tamaños en lo que se refiere a capital para la inversión.

El factor cantidad de remesa enviada no influye de sobremanera en la disposición a invertir en un negocio.

Vamos en buena dirección en el sentido de hacer conocer a los migrantes acerca de las distintas opciones de negocios que pueden haber y los respectivos montos de inversión que cada actividad podría tener, porque al parecer lo desconocen.

## 2.8 Recomendaciones

Para la campaña de comunicación el foco primario deben ser los jefes de familia, y como foco secundario deben considerarse los familiares residentes en Ecuador.

Los canales por los cuales se pretende llegar en la ciudad de Madrid deben ser en su mayoría los tradicionales: oficinas, plazas, parques, centros comerciales, prensa, etc etc., y como medio alternativo el internet.

El concepto de la campaña de comunicación debe ser de tipo sentimental, realzando los valores de familia y de unión de hogar. Como punto fuerte hay que brindarles la opción de retorno al país en un futuro.

La oficina de IDEAS ECUADOR debe estar ubicada cerca del hogar de los migrantes, al menos cerca del lugar donde residen la mayoría de ellos.

Sería beneficioso realizar una alianza estratégica con Caja Madrid, de tal manera que ellos puedan aprovechar el financiamiento que este tipo de instituciones puede dar.

Los sectores donde IDEAS ECUADOR debe buscar oportunidades de inversión deben ser el comercial y el turístico como principales, luego de ello realizar análisis macroeconómicos para identificar aquellos sectores económicos de la Economía que se encuentren en pleno auge y que, aunque no sean los más comunes, sean los más rentables.

Hay que promocionar de mejor manera el servicio 2, ya que, como vimos anteriormente en los resultados de la investigación de mercados, el servicio 1 tiene una demanda potencial muy pequeña.

## CAPÍTULO III: PLAN DE MARKETING

### 3.1 Análisis situacional del servicio

#### 3.1.1 Características, Atributos y Beneficios

##### Características

El servicio de IDEAS ECUADOR se enfoca en la asesoría para la inversión de recursos monetarios disponibles de los migrantes ecuatorianos residentes en Madrid España, en el sector productivo.

IDEAS ECUADOR es una empresa que en la actualidad no tiene un marco de referencia en la vida real como para simular su operación, Sin embargo se espera que las características del mismo sean las siguientes:

Modalidad de servicio. **Personalizado**

Necesidades que cubre. Sirve de orientación para **respaldar resultados**

Entorno del servicio. Utiliza herramientas de **conocimiento teórico** para operar



**C.I.B.**

## **Campo en el que interviene. Negocios**

Bases del servicio. Como es algo que no se ha visto antes necesita estar respaldado por la confianza de sus **resultados**. Producto intangible.

## **Atributos**

IDEAS ECUADOR Utiliza herramientas de conocimiento para su funcionamiento, el cual representa la última era de modelos de negocio. Por otro lado la mecánica de operación es sencilla, ya que, una vez que el cliente manifieste sus intereses y habilidades, solo debe de elegir la opción de proyecto que más le convenga. Finalmente y como punto más importante seremos los primeros en ofrecer este tipo de servicios en el mercado, ventaja que se debe aprovechar para mantener un liderazgo en el futuro.

## **Servicio**

Asesoría Para la inversión de las remesas en el área productiva. IDEAS ECUADOR se creará con la finalidad de brindar más claridad a los futuros emprendedores al momento de realizar sus inversiones

## **Beneficios**

Garantiza el éxito del emprendimiento de un negocio.

Sirve de soporte para comprobar teorías empíricas de negocio.

Brinda alternativas viables para la ejecución de una idea de negocio.

### **3.1.2 Análisis del entorno interno y externo.**

#### **FORTALEZAS:**

Primeros en el mercado

No hay competencia directa

Existe demanda potencial

IncurSIONA en el campo de última tendencia: Conocimiento

Ecuador cuenta con recursos productivos suficientes

#### **OPORTUNIDADES:**

Abrir mercado

Integrarse verticalmente

Proponer inversiones en Europa

Alianzas estratégicas

Brindar crecimiento económico al país

#### **DEBILIDADES:**

Poca credibilidad por ser un servicio nuevo

No formar parte de la cultura del mercado objetivo

### **AMENAZAS:**

Competencia. Estado

Tipo de cambio

Oportunidades de inversión en Madrid

Oportunidades de que los familiares migren a Madrid

Inestabilidad económica del país

### **3.2 Definición de la misión y visión de la creación de una empresa de asesoría para la inversión de las remesas de los migrantes ecuatorianos residentes en Madrid-España**

#### **MISIÓN:**

Utilizar todos los conocimientos necesarios para fomentar la productividad y emprendimiento de los migrantes ecuatorianos, para de esta manera contribuir con el desarrollo económico de nuestro país.

#### **VISIÓN:**

Ser líderes en gestión y formulación de proyectos de inversión, en el Ecuador, de los migrantes ecuatorianos residentes en cualquier parte del mundo.

### 3.3 “Participación” O Matriz “Ansoff”

Gráfico 3.1 Matriz Ansoff

	SERVICIOS ACTUALES	SERVICIOS NUEVOS
MERCADOS ACTUALES	Penetración del mercado	<b>IDEAS ECUADOR</b> Desarrollo del mercado
MERCADOS NUEVOS	Desarrollo del mercado	Diversificación

Fuente: Elaborado por autores.

Como el servicio de asesoría para la inversión en el sector productivo es una propuesta innovadora para el mercado de migrantes ecuatorianos, consideramos que IDEAS ECUADOR se encuentra desarrollando el mercado. Si anteriormente las inversiones se realizaban en base a un análisis de las tendencias del mercado, referencias de personas o por costumbre, ahora se propone que el mismo fin se cumpla de otra manera.

### 3.4. Análisis de la competencia

#### 3.4.1 Estructura competitiva: Modelo de las cinco fuerzas de Porter

##### 3.4.1.1 Competidores potenciales

**PLAN RETORNO.** Tiene como finalidad Vincular las voluntades de retorno con programas y proyectos específicos para impulsar el desarrollo humano de

las personas emigrantes y sus familias. Este plan brinda plazas de trabajo seguras al momento de que los migrantes deseen retornar o a su vez busca facilidades de financiamiento para que ellos emprendan alguna actividad empresarial.

**OIM.** Organización que ayuda a encontrar soluciones prácticas a los problemas migratorios mediante el financiamiento de los pasajes aéreos y la reubicación de los migrantes en el campo laboral.

#### **3.4.1.2 Proveedores**

Como proveedores de la empresa tenemos a los analistas de información. Debido a la excesiva oferta de profesionales en el mercado ecuatoriano, IDEAS ECUADOR tiene el poder de negociación sobre el contrato de los analistas.

#### **3.4.1.3 Competidores del Sector**

No hay competidores

#### **3.4.1.4 Clientes**

Ecuatorianos de estrato socio económico vulnerables de entre 24 y 40 años con niveles secundarios de educación. Ya que IDEAS ECUADOR es una empresa nueva en el mercado, los clientes tienen el poder de elegir si prueban sus servicios o no.

#### **3.4.1.5 Sustitutos**

Como productos sustitutos tenemos los siguientes:

- Las instituciones financieras de España que ofrecen una rentabilidad por los depósitos
- El Plan retorno migrante del gobierno ecuatoriano que brinda facilidades para que los migrantes vuelvan a su país.
- La Organización Internacional para las migraciones el cual da asistencia social a los migrantes.

Existe la amenaza por parte de los sustitutos antes mencionados.

### **3.5 Análisis de la segmentación del mercado meta**

#### **3.5.1 Clases de segmentación**

##### **Segmentación demográfica**

Como parte de la definición demográfica del segmento objetivo tenemos la siguiente descripción:

Nacionalidad: ecuatorianos

Edad: entre 25 y 47 años

Género: Masculino y femenino

Residencia: Madrid

##### **Segmentación psicográfica**

Luego de haber segmentado demográficamente el mercado meta describiremos las características psicográfica que debe tener de acuerdo a nuestro estudio:

Clase social: Media baja, baja

Nivel Educativo: Primario, Secundario

### 3.6 Análisis del comportamiento del consumidor

#### 3.6.1 Modelo de implicación FCB (Foote, Cone, y Belding).

Gráfico 3.2 Matriz fcb (Foote, Cone, Building)

		<b>APREHENSION</b>	
		<b>INTELLECTUAL</b> (Razón, Lógica, hechos )	<b>EMOCIONAL</b> (Emociones, Sentidos, Intuición )
<b>I M P L I C A C I O N</b>	<b>FUERTE</b>	<b>Aprendizaje</b> ( i,e,a )  IDEAS ECUADOR	<b>Afectividad</b> ( e, i, a )
	<b>DÉBIL</b>	<b>Rutina</b> ( a,i,e )	<b>Hedonismo</b> ( a,e,i )

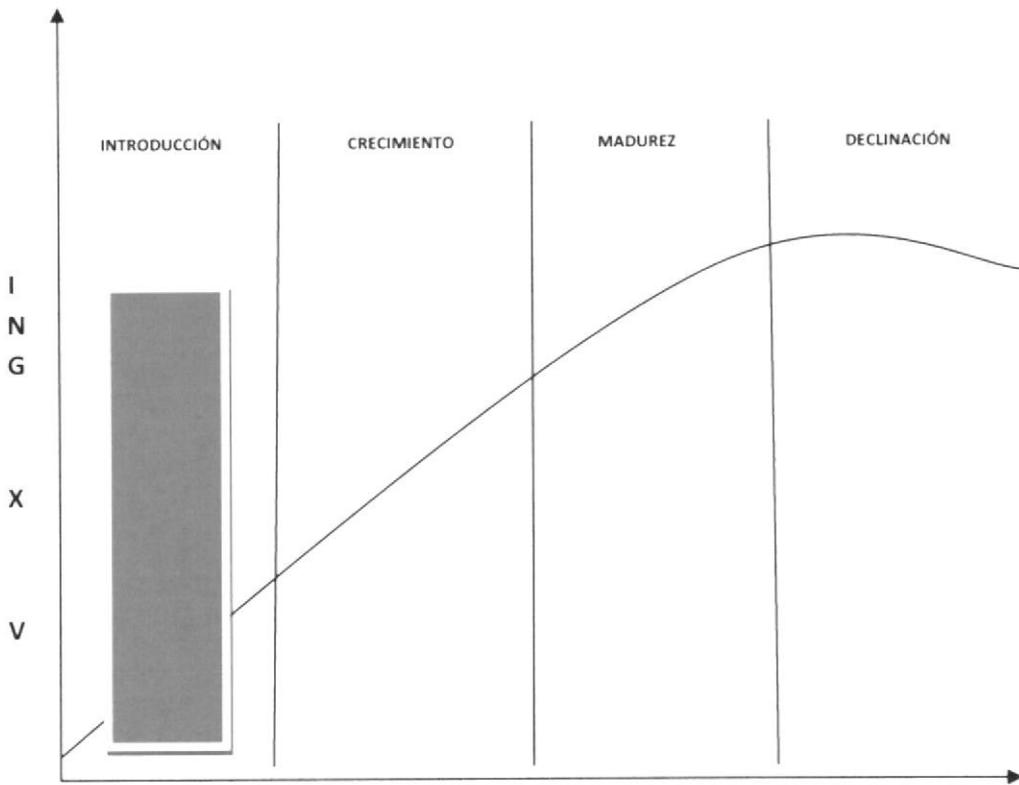
Fuente: Elaborado por autores

En el caso de que el proyecto propuesto por IDEAS ECUADOR no funcione, su implicación sería alta, ya que la desinversión representaría una pérdida de dinero por parte del emprendedor, la cual nadie estaría dispuesto a experimentar. Por otro lado, la aprehensión del servicio de asesoría sería intelectual, debido al alto grado de razonamiento al momento de tomar la decisión de adquirirlo o no. Por tanto hemos definido que IDEAS ECUADOR se considera un producto de Aprendizaje.

### 3.7 Estrategia de Marketing

#### 3.7.1 Análisis del ciclo de vida del producto

Gráfico 3.3 Etapas del ciclo de vida del producto



Fuente: Elaborado por autores

#### Etapas del ciclo de vida del producto

Como hemos mencionado en enunciados anteriores, IDEAS ECUADOR es una empresa nueva, por lo tanto se encuentra en la etapa de introducción.

### 3.8 Plan operativo de marketing.

#### 3.8.1 Objetivos del marketing

##### 3.8.1.1 Objetivos Generales

- Tener aceptación en el mercado
- Ser los líderes en formulación y gestión de proyectos
- Cubrir al 100% las expectativas del mercado meta

##### 3.8.1.2 Objetivos específicos

- Comunicar de la mejor manera el concepto de la empresa
- Captar la atención de clientes potenciales mediante la publicidad
- Brindar un servicio a la altura de los países de primer mundo
- Lograr fidelidad del cliente

#### 3.8.2. Creación del nombre de marca

IDEAS ECUADOR

Gráfico 3.4 Logotipo



Fuente: Elaborado por República creativa

#### 3.8.3 Creación del Slogan

Piensa en tu futuro, invierte seguro

### **3.8.4 Estrategias de servicio**

IDEAS ECUADOR ofrecerá los siguientes tipos de servicio:

#### **3.8.4.1 Asesoría de proyecto de inversión.**

Se le provee al cliente todas las herramientas necesarias para poder emprender determinado negocio: descripción y antecedentes del producto, estudio de mercado, estudio organizacional, estudio técnico, estudio de localización, estudio financiero y estudio de impacto ambiental. Este servicio no incluye la ejecución del proyecto como tal.

#### **3.8.4.2 Asesoría y Capacitación para la administración del negocio.**

Todo lo anterior más capacitación a los futuros emprendedores y personas que tengan negocios para el uso de técnicas de administración, productividad y de mercadeo.

#### **3.8.4.3 Asesoría en la planificación estratégica de la empresa.**

Una vez ejecutado el proyecto, nuestros clientes pueden recurrir a nosotros para solicitar estudios que les permitan incrementar sus utilidades y, a su vez, proponer estrategias para conseguir ese objetivo.

Para tener mayor credibilidad al momento de vender el servicio, asesoraremos a 5 personas sin costo alguno, para así poder utilizar una cartera de clientes satisfechos a los cuales les puedan consultar acerca de la efectividad de la asesoría

## Valores Agregados

Asesoría se plantea como garantía al éxito empresarial.

### 3.8.5 Estrategia de precios

Los precios tendrán una estructura variable. Dependerán directamente del monto de inversión del proyecto. Debido a que el mercado al que IDEAS ECUADOR es de estrato medio bajo y bajo, los precios no representarán una barrera de entrada. La estructura de precios es de la siguiente manera:

Cuadro 3.1 Precios servicio 1

RANGOS INVERSIÓN		MEDIA	PRECIO	VALOR
<5000		\$ 2.500,00		\$ 100,00
\$ 5.000,00	\$ 10.000,00	\$ 7.500,00	8,0%	\$ 600,00
\$ 10.000,00	\$ 15.000,00	\$ 12.500,00	6,0%	\$ 750,00
\$ 15.000,00	\$ 20.000,00	\$ 17.500,00	5,0%	\$ 875,00
\$ 20.000,00	\$ 25.000,00	\$ 22.500,00	4,0%	\$ 900,00
\$ 5.000,00	en adelante	\$ 50.000,00	2,5%	\$ 1.250,00

Fuente: Elaborado por autores

**Cuadro 3.2** Precios servicio 2

RANGOS INVERSION		MEDIA	PRECIO	VALOR
< \$ 5000,00		\$ 2.500,00		\$ 525,00
\$ 5.000,00	\$ 10.000,00	\$ 7.500,00	12,5%	\$ 937,50
\$ 10.000,00	\$ 15.000,00	\$ 12.500,00	10,5%	\$ 1.312,50
\$ 15.000,00	\$ 20.000,00	\$ 17.500,00	9,5%	\$ 1.662,50
\$ 20.000,00	\$ 25.000,00	\$ 22.500,00	8,5%	\$ 1.912,50
\$ 25.000,00	en adelante	\$ 50.000,00	6,5%	\$ 3.250,00

Fuente: Elaborado por autores

**Cuadro 3.3** Precio servicio 3

NEGOCIO	PRECIO
Cualquier tipo de negocio	\$ 275,00

Fuente: Elaborado por autores

En cada columna del cuadro presentado anteriormente se detallan los rangos de inversión, la media del rango sobre la cual se hace el cálculo del porcentaje para establecer el precio y finalmente el valor del servicio.

Adicional a esta estructura de precios se otorgará un descuento del 15% por lanzamiento.

### **3.8.6 Estrategia de cobertura.**

IDEAS ECUADOR se concentrara en el mercado de la ciudad de Madrid. Para poder tener un mejor alcance en cobertura del mercado meta decidimos hacer la siguiente alianza:

#### **Alianza estratégica con el Banco Caja Madrid**

Consiste en la concesión de 30 metros cuadrados dentro de los establecimientos del Banco Caja Madrid, cumpliéndose que todo cliente que necesite crédito para invertir lo solicitará en las oficinas del banco antes mencionado. Sin embargo se cubrirá un costo de 1000 euros mensuales por cada establecimiento por concepto del uso del espacio del banco.

### **3.8.7 Estrategia de comunicación**

#### **Relaciones Públicas**

Cocktail de lanzamiento ofrecido por el Banco Caja Madrid en el que presenta la alianza estratégica con IDEAS ECUADOR.

Organización de un torneo de indor en el que participen ecuatorianos migrantes.

#### **Fuerza de ventas**

Tendremos una fuerza de venta compuesta por 10 vendedores distribuidos en la ciudad de Madrid y como venta alternativa utilizaremos el Tele mercadeo

## **Publicidad**

Material POP Ubicado en todas las instalaciones de IDEAS ECUADOR Tanto en España como en Ecuador.

- Plumas
- Carpetas
- Camisetas
- Gorras
- Volantes
- Banners
- Trípticos, dípticos
- Etc. etc.
- Boletín informativo
- Locutorios: mouse pad

Prensa escrita. Diario EL METRO, ADN y 20 MINUTOS.

Internet

- Pagina web
- Publicidad en MSN

Activaciones

- En el parque "EL RETIRO" IDEAS ECUADOR ubicará un stand en el que se encontrará una modelo y un promotor de la empresa IDEAS ECUADOR, donde se regalará material publicitario como: camisetas, gorras, llaveros, carpetas, etc.

A continuación se presenta el presupuesto de publicidad que se propone para el lanzamiento de la campaña:

Cuadro 3.4 Presupuesto de Publicidad

Presupuesto de publicidad				
RUBROS			CANTIDAD	UNIDADES
<b>Artes</b>				
Imagen corpor	Logo, isotipo, slogan, papelería, hoja, sobre, tarjetas		-	-
	Boletín		-	-
<b>Impresión de artes</b>				
	Banners, boletines, dípticos, trípticos	5000 unidades	10000	unidades
	Sobres, hojas membretadas	1000 unidades	10000	unidades
	Afiches	100 unidades	500	unidades
<b>Publicidad en la web</b>				
	Pagina web	Informativa	-	-
		Interactiva	-	-
	Publicidad MSN	por mes	3	Mes
	Mailing masivo	120000 mails	30000	Mail
<b>Medios</b>				
	Pauta con Mercurio de Cuenca	por mes	3	Mes
	Pauta Radio de Cuenca	por mes	5	Mes
<b>Material Promocional</b>				
	Camisetas		1500	unidades
	Gorras		1500	unidades
	Plumas		5000	unidades
	Llaveros		1000	unidades
	Carpetas		3000	unidades
	Mouse Pad		1000	unidades

Fuente: Elaborado por autores

## **Promoción**

Por cada tres referidos que presente el cliente se le regalará un libro de administración aplicada como material de consulta.

Por cada tres referidos que presente el cliente se otorgará un curso de administración aplicada totalmente gratis.

Durante los primeros 3 meses de operación de IDEAS ECUADOR se llevará a cabo un sorteo, entre los clientes que hayan recibido la asesoría, de un viaje a Ecuador con todos los gastos pagados para presenciar la inauguración del negocio que planifican emprender.

### **3.8.8 Estrategias de servicio al cliente**

Por lanzamiento el cliente tiene la opción de hacer una consulta totalmente gratis a IDEAS ECUADOR en el caso de tener algún problema con el giro del negocio

### **3.8.9 Flujo de servicio al cliente**

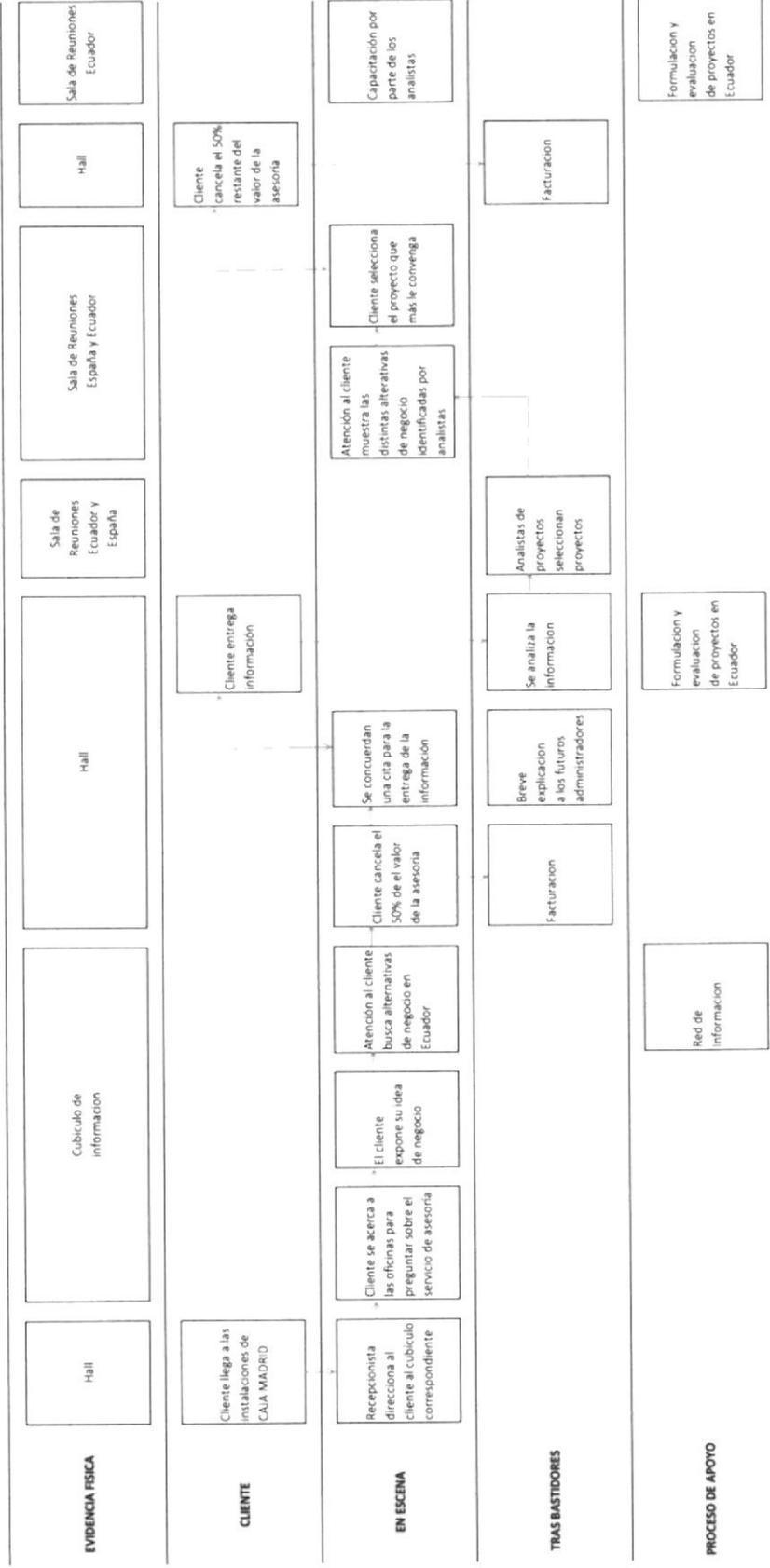
Esquema de servicio

1. Cliente llega a las instalaciones de IDEAS ECUADOR
2. Cliente consulta en recepción quien le puede dar información acerca del servicio de asesoría
3. Recepcionista direcciona al cliente al cubículo correspondiente

4. Cliente se acerca a las oficinas para preguntar sobre el servicio de asesoría
5. Atención al cliente lo recibe y lo invita a conversar sobre el servicio
6. Atención al cliente expone los beneficios de la asesoría y como acceder a ellos
7. El cliente expone su idea de negocio o la rama en la que está interesado en invertir
8. Atención al cliente busca alternativas de negocio en Ecuador de acuerdo a una base de proyectos previamente establecida.
9. Cliente concuerda con el proyecto.
10. Cliente cuestiona acerca de la mecánica y precios de la asesoría.
11. Atención al cliente expone la mecánica y precios de la asesoría
12. Cliente consulta formas de pago
13. Atención al cliente aclara las dudas y propone formas de pago
14. Cliente acepta el valor y cancela el 50% del valor de la asesoría
15. Ambos concuerdan una cita para la entrega de la información requerida por IDEAS ECUADOR para la creación o selección del proyecto ideal
16. Cliente entrega información requerida como requisito para la formulación o elaboración del proyecto
17. Atención al cliente envía información a los analistas de proyectos ubicados en Ecuador para el respectivo análisis
18. Analistas de proyectos seleccionan o formulan alternativas de proyectos que se ajusten a las características descritas por el cliente
19. Atención al cliente muestra al cliente las distintas alternativas de negocio identificadas por los analistas
20. Cliente selecciona el proyecto que más le convenga
21. Cliente cancela el 50% restante del valor de la asesoría

22. Si el servicio antes mencionado incluye capacitación a los administradores del negocio se procede a la capacitación por parte de los analistas

Gráfico 3.5 Esquema de servicio



Fuente: Elaborado por autores

### **3.9 Conclusiones**

IDEAS ECUADOR entrará con mucha fuerza al mercado de Madrid gracias a la campaña de lanzamiento que se pretende realizar.

Como fortaleza importante de nuestra empresa, seremos los primeros en ofrecer el servicio de asesoría para la inversión de remesas.

No existen competidores en la rama por lo que tenemos la oportunidad de presentarnos como una propuesta innovadora para la implementación de las ideas de negocio.

El precio de los servicios será variable y no representará una barrera de entrada para el consumidor.

Por motivos de introducción del servicio de asesoría se brindarán descuentos y promociones interesantes para incentivar el consumo del mismo.

## CAPÍTULO IV: ESTUDIO TÉCNICO

### 4.1 Ecuador

#### 4.1.1 Antecedentes de emigración en Ecuador

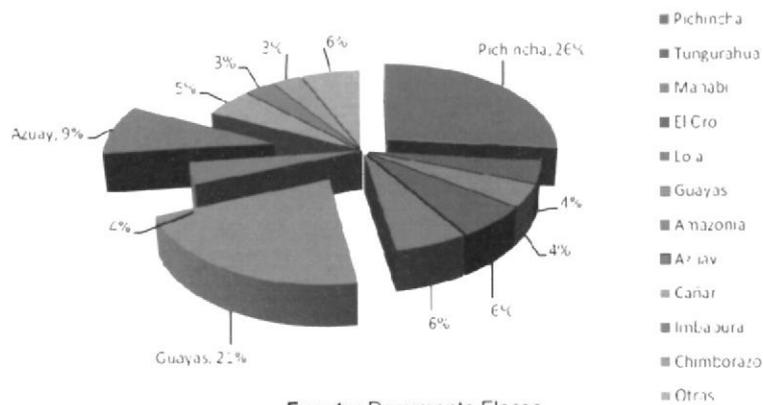
A partir del año 1999, Ecuador pasó de ser un país con flujos moderados de emigración hacia Estados Unidos, a ser el país latinoamericano con mayor salida de emigrantes hacia Europa y Estados Unidos.

En el país, existen provincias con tradición migratoria, como lo son Azuay y Cañar, es decir que desde los años 60s, empezó la emigración, especialmente hacia Estados Unidos, aunque en los registros de las oficinas de censos de Estados Unidos existe datos de ecuatorianos desde 1930, sin embargo luego de la crisis de año 1999, éstas provincias se convirtieron en las principales en número de emigrantes respecto de la población total, debido más que todo a las redes de familiares que se habían formado desde mucho tiempo antes; no obstante son las provincias de Pichincha y Guayas que representan el 50% de la población emigrante, habiendo la mayoría emigrado después del caos económico y financiero de 1999.



C.I.B.

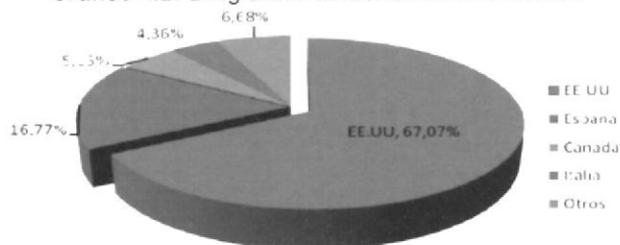
**Gráfico 4.1:** Población emigrante por provincia



El 67,07% de los emigrantes ecuatorianos, están establecidos en Estados Unidos, pero como se mencionó anteriormente, este país ha sido desde hace algunas décadas un destino de los emigrantes ecuatorianos más por tradición que por otro factor.

Antes de los problemas políticos y económicos que vivieron la mayoría de ecuatorianos, la migración a Estados Unidos era paulatina y continua. Sin embargo luego de la crisis de 1999, el número de ecuatorianos en Estados Unidos aumento drásticamente

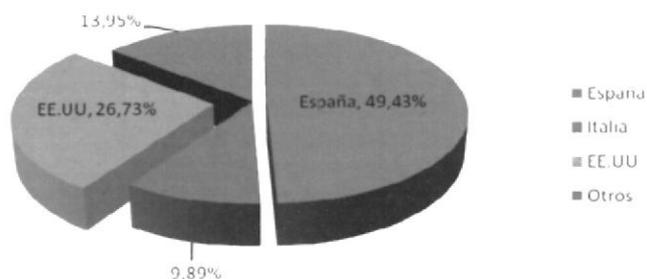
**Gráfico 4.2:** Emigrantes ecuatorianos en el mundo



Pese a este dato, si se quiere nombrar un flujo migratorio alarmante y acelerado, éste fue hacia España, en donde la población ecuatoriana paso de 8973 en el año 1999 a 92120 en el año 2000 y luego de 8 años se encuentran registrados 446111, es decir un aumento de 4872% en 9 años.

Es por esta razón que se considera a España como el principal destino de los ecuatorianos actualmente, debido a que después de 1999 el 49,43% de los ecuatorianos escogieron a España como destino, el 27.73% a Estados Unidos, el 9.89% a Italia y el 13.95% a otros países.

**Gráfico 4.3:** Destino de los emigrantes después de la crisis de 1999



Fuente: Documento FLACSO

## 4.2 Elección del país sede de IDEAS ECUADOR

Las condiciones en las que se desenvuelven los emigrantes ecuatorianos en Estados Unidos, son muy diferentes a las que se vive en España.

En el tema de convivencia, en los países europeos, todavía existe la xenofobia y racismo lo que hace que la convivencia sea más dura, en Estados Unidos, este es un factor casi olvidado, ya que en este país conviven personas de todos los países del mundo, y alberga a toda clase de cultura con mucha tolerancia.

Con respecto a salarios, Estados Unidos también brinda un beneficio extra al ser sus salarios más altos que los de España, aunque hay que tomar en cuenta la actual devaluación del dólar frente al euro, pero a pesar de esto, los beneficios económicos que brinda Estados Unidos a los ecuatorianos son mejores.

En lo que se refiere a plazas de trabajo, Estados Unidos vuelve a tener un punto a su favor, en este país existen oportunidades de trabajo en todas las épocas del año, para todo tipo de géneros, con una amplia variedad de tipos de trabajo, característica que no favorece a los emigrantes en España, en donde hay

más trabajos para mujeres en el servicio doméstico, seguido por el sector agrario en donde se desenvuelven más los hombres y solo en ciertas épocas del año, y después de éstos dos tipos de trabajos las oportunidades de desenvolverse en otro ambiente laboral son pocas.

Sin embargo, la principal razón para que los ecuatorianos hayan preferido a España en vez de Estados Unidos, fue la facilidad de entrada a este país hasta el 2003, ya que no existía la restricción de visa que si lo exigía Estados Unidos, lo que facilitaba enormemente la salida del país, ya que se evitaban gastos exagerados de "chulquerismo", debido a que en caso de necesitarlo solo se financiaba el costo del pasaje y no de todos los otros costos que implicaban llegar ilegalmente a Estados Unidos.

Por todas las razones antes mencionadas, consideramos a los migrantes en España más propensos a invertir en el Ecuador, ya que sin duda, en muchos casos mejoraron sus estilos de vida, no tienen todas o la mayoría de condiciones a su favor, para considerar a este país europeo como una residencia permanente.

Otro factor que influyó, para elegir a España como sede del proyecto, es que en éste país existe migración joven mientras que en Estados Unidos, existe población ecuatoriana con muchos años de residencia, con varias generaciones nacidas y criadas allá y que ya no ven a Ecuador como una opción en el futuro, excepto por esporádicas visitas.

Además de todo lo antes expuesto, Estados Unidos es un país que actualmente está colocando demasiadas restricciones a los nuevos emigrantes con el endurecimiento de leyes, pero que a su vez brinda muchos beneficios a quienes ya residen en ese país, lo que haría disminuir la posible demanda que tendría este proyecto en Estados Unidos.

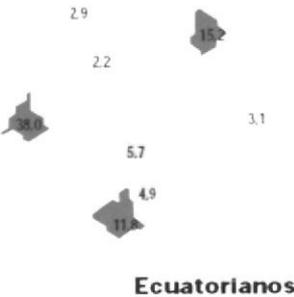
### 4.3 España

#### 4.3.1 Inmigración de ecuatorianos en España

En España, según datos del INE, residían muy pocos ecuatorianos hasta el año 1990, época en la cual empezó el flujo de ecuatorianos en muy pequeñas cantidades motivados principalmente por ciertas necesidades de mano de obra que estaban escaseando en España, sin embargo fueron estos pioneros migrantes ecuatorianos quienes prepararon el terreno para el acelerado recibimiento de miles de ecuatorianos en menos de una década, registrándose como el flujo migratorio más importante no ocasionado por catástrofes naturales ni guerras de los últimos tiempos.

Actualmente, en España residen 446111 ecuatorianos, quienes se han ido asentado en las diferentes comunidades autónomas del país, motivados especialmente por el número y tipo de plazas disponibles en cada provincia. Las tres principales con mayor número de ecuatorianos son: Madrid (38%), Barcelona (15,2%) y Murcia (11,8%).

Gráfico 4.4: Distribución de Emigrantes ecuatorianos en España



Fuente: INE, Instituto Nacional de Estadísticas de España

Madrid, por lo tanto es la principal residencia de inmigrantes ecuatorianos, seguida por Barcelona, sin embargo residen menos de la mitad de ecuatorianos que viven en Madrid.

Murcia, tiene la tercera población más grande de ecuatorianos, movidos especialmente por las plazas de trabajo en el sector agrícola, en donde es característico los trabajos temporales debido al ciclo de siembra y cosecha de sus productos.

En 12 de las 19 comunidades autónomas, existe mayor presencia de inmigrantes ecuatorianas mujeres, explicado ante todo por la mayor oferta de plazas laborales en el servicio doméstico, que incluye cuidado de niños y ancianos. Murcia es una de las 7 comunidades autónomas en la que domina la presencia de hombres a mujeres ecuatorianas.

#### **4.3.2 Elección de la comunidad autónoma sede de IDEAS ECUADOR**

Las características poblacionales de emigrantes ecuatorianos dentro de España son casi homogéneas, por lo que la elección de la comunidad autónoma sede, se da principalmente por el número de ecuatorianos residentes en la zona, ya que determinará la futura demanda; por esta razón la comunidad autónoma elegida es Madrid.

##### **4.3.2.1 Madrid**

En Madrid habitan 162522 ecuatorianos<sup>1</sup>, que se encuentran distribuidos entre los 21 distritos de la ciudad, en donde en todos la población ecuatoriana, es la más alta a nivel de población extranjera; del total de extranjeros que residen en Madrid, el 29,33% es población ecuatoriana.

---

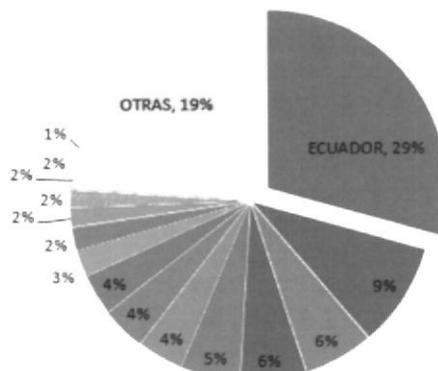
<sup>1</sup> Datos estadísticos del INE con corte a diciembre 2007

**Gráfico 4.5:** Distritos de Madrid



Fuente: Internet

**Gráfico 4.6:** Distritos de Madrid



Fuente: INE, Instituto Nacional de Estadísticas de España

## 4.4 Localización del proyecto

### 4.4.1 Madrid

Debido a que nuestro producto está dirigido a un determinado segmento de mercado, que son los inmigrantes ecuatorianos, las oficinas de IDEAS ECUADOR deben estar ubicadas estratégicamente para captar la atención de los mismos.

El sector financiero en España, está muy desarrollado, por lo que se encuentran sucursales de las entidades financieras en cada sector de las ciudades y del país, y la entidad financiera Caja Madrid, al ser la principal Caja de Ahorro de España no es la excepción, por lo tanto no existirán restricciones en cuanto al número de sucursales disponibles de dicho banco en un determinado sector, para poder escoger la localización adecuada.

#### 4.4.1.1 Factores de localización del proyecto

Para elegir los distritos en donde se podrían ubicar las oficinas de IDEAS ECUADOR, tomaremos en cuenta los distritos que tengan las siguientes características:

- a) Distrito en donde residan la mayoría de ecuatorianos.

- b) Distrito en donde laboren la mayoría de ecuatorianos.
- c) Distrito en donde exista mayor movimiento comercial.

#### 4.4.1.2 Distritos más importantes por presencia de ecuatorianos

##### 4.4.1.2.1 Distrito Centro

El distrito Centro de Madrid, es el casco comercial y económico Madrid, en donde se encuentran la mayoría de oficinas y negocios que operan en esta ciudad, y por lo tanto es el lugar en donde existe mayor flujo de personas tanto españoles como inmigrantes. En este distrito se encuentra población de muy diferentes orígenes entre la que destaca por el número de personas empadronadas Ecuador con 10.406 personas del total de población, lo que lleva a constituir el sexto distrito con mayor número de ecuatorianos residentes.

Gráfico 4.7: Ubicación Distrito Centro en Madrid



Fuente: Internet

Gráfico 4.8  
Población extranjera en el Distrito Centro



Fuente: INE, Instituto Nacional de Estadísticas de España

##### 4.4.1.2.2 Distrito Carabanchel

El distrito Carabanchel, es uno de los distritos con mayor número de inmigración, explicado por el bajo valor que tiene las viviendas, ya que por tradición ha sido un barrio de clase media y obrera, en la actualidad recibe sobre todo a inmigrantes procedentes de las áreas centrales en donde los migrantes compartían pisos, y al conseguir arreglar sus papeles, estabilidad laboral y

económica, dan el salto a vivir de manera independiente donde encuentran alquileres asequibles.

El distrito Carabanchel, es donde residen el mayor número de ecuatorianos que viven en Madrid, actualmente en este distrito se concentra el 8.91% del total de compatriotas que eligieron a Madrid como su lugar de estancia, lo que representa un total de 14814 ecuatorianos.

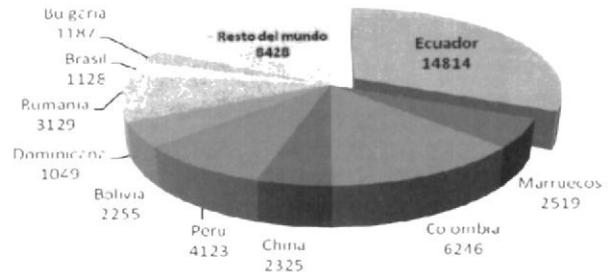
**Gráfico 4.9:** Ubicación Distrito Carabanchel en Madrid



Fuente: Internet

**Gráfico 4.10**

Población extranjera en el Distrito Carabanchel



Fuente: INE, Instituto Nacional de Estadísticas de España

#### 4.4.1.2.3 Distrito de Salamanca

Salamanca ha mantenido desde siempre su carácter de lugar de residencia para familias acomodadas y punto de referencia para las clases altas por la elevada concentración de comercios y servicios de lujo.

Aunque, en este distrito solo residen el 4.08% de los ecuatorianos que residen en Madrid, Salamanca es un distrito muy importante debido a que es foco de atracción para personas inmigrantes residentes en otros lugares de la capital porque en este distrito coinciden sedes de organizaciones no gubernamentales, religiosas y sindicatos que dedican todas o parte de sus actividades a atender necesidades de la población inmigrante, lo que supone que donde se ubican estas organizaciones se produzca un ir y venir cotidiano de vecinos extranjeros.

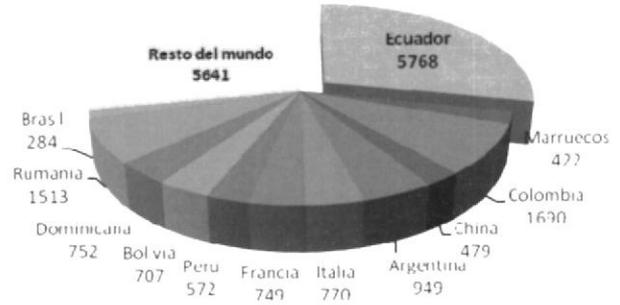
**Gráfico 4.11:** Ubicación Distrito Salamanca en Madrid



Fuente: Internet

**Gráfico 4.12**

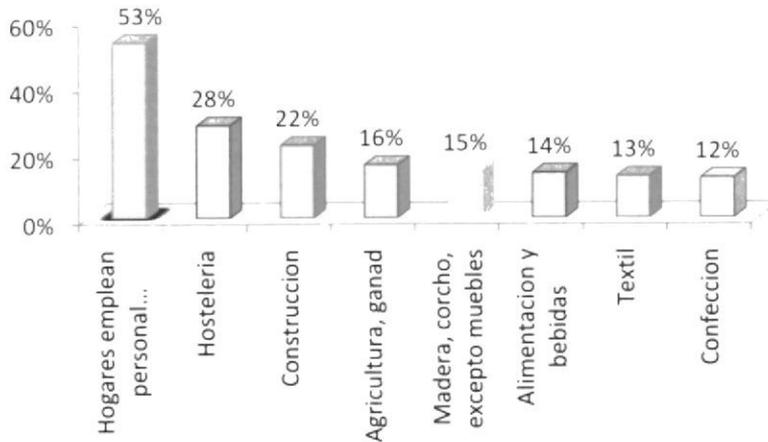
**Población extranjera en el Distrito Salamanca**



Fuente: INE, Instituto Nacional de Estadísticas de España

Debido a la condición de suntuosidad que existe en este distrito, muchos inmigrantes laboran en Salamanca en servicio doméstico, cuidando niños y ancianos, pero también residiendo; pero muchos también laborando en hosterías y en el comercio.

**Gráfico 4.13:** Áreas de labores de migrantes en España



Fuente: INE

Según el gráfico 4.13, el 53% de los inmigrantes en Madrid se dedican a labores domésticas, 28% en hostería y 22% en construcción, y es en el distrito de Salamanca en donde las dos primeras ramas se desarrollan más debido al nivel de vida, por lo tanto, tomando en cuenta que en Madrid la mayor población

extranjera es ecuatoriana se deduce que es en el distrito de Salamanca en donde existe el mayor número de fuerza laboral ecuatoriana.

#### **4.4.1.3 Distritos Escogidos**

Por las características antes mencionadas, los distritos escogidos en donde se va a dar la ubicación de las oficinas, basados en datos estadísticos del INE, son los siguientes:

- a) Distrito del Centro
- b) Distrito Carabanchel
- c) Distrito Salamanca

Estos tres distritos cumplen con los principales requisitos, para que IDEAS ECUADOR, cuente con afluencia de migrantes interesados en invertir en el país:

- a) Cercanía a lugares de trabajo.
- b) Cercanía a lugares de residencia.
- c) Presencia de sucursales de Caja Madrid.
- d) Cercanía a locales comerciales de procedencia ecuatoriana.
- e) Cercanía a zona de courriers.

Es decir, que los establecimientos estarán distribuidos equitativamente entre estos tres distritos de Madrid, lo que ayudará a que el servicio sea conocido más rápidamente por los inmigrantes ecuatorianos.

#### **4.4.2 Ecuador**

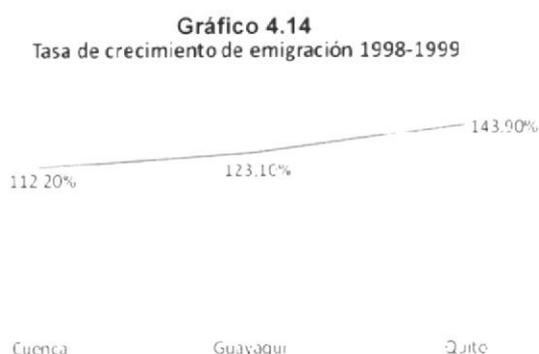
##### **4.4.2.1 Provincias con mayor número de emigrantes**

Las provincias del Ecuador que aportan con el mayor número de emigrantes son: Guayas (26%), Pichincha (21%) y Azuay (9%), como se lo mostró en el gráfico 4.1, entre estas tres provincias aportan al 56% de la población emigrante, es decir que del total de emigrantes ecuatorianos, aproximadamente 1.460.000

pertenecían a una de estas tres provincias, es por eso que se ha escogido a estas tres provincias como localidades para las oficinas de IDEAS ECUADOR que funcionarán en el país, basados principalmente en el número de familias de emigrantes que viven en estas provincias y quienes serán uno de los pilares fundamentales que intervendrán en el funcionamiento del proyecto.

Dentro de estas provincias, los cantones con mayor población emigrante en términos absolutos son: Guayaquil, Quito y Cuenca.

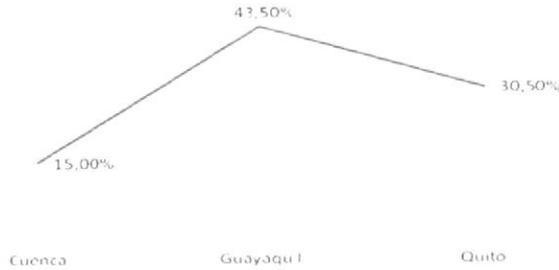
Las tasas de crecimiento de emigración de estas poblaciones del año 1998 a 1999, año en el cual se produjo la crisis financiera, fue de 112.20% en Cuenca, 123.10% en Guayaquil y 143.20% en Quito.



Fuente: INEC

Sin embargo para el siguiente año, las tasas de crecimiento descendieron considerablemente, especialmente en Cuenca; Guayaquil por lo contrario, a pesar de haber reducido la tasa de crecimiento de emigración, fue la que se mantuvo más alta, superando incluso a Quito, el cual en años anteriores presentó ratios de crecimiento más altos.

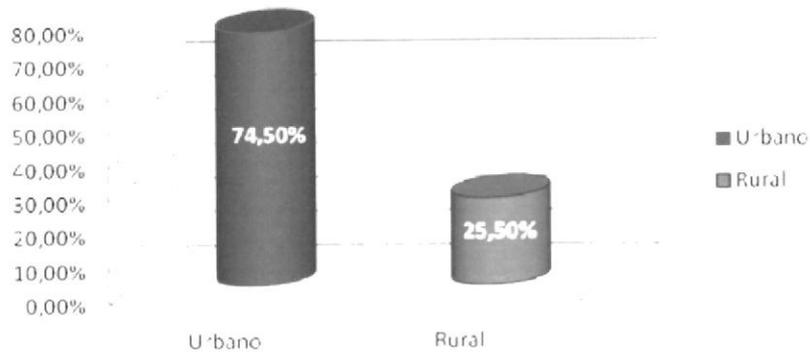
**Gráfico 4.15**  
Tasa de crecimiento de emigración 1999-2000



Fuente: INEC

Según datos del INEC, del total de la población emigrante, el 74.50%, tenía como área residencial las zonas urbanas de cada una de los cantones a los que pertenecían, por lo tanto se deduce que, tanto en Guayaquil, Quito y Cuenca, el área residencial de los emigrantes tiene un comportamiento similar al de nivel nacional, dado principalmente, por ser las principales ciudades que aportaron con la emigración.

**Gráfico 4.16**  
Área residencial del emigrante



Fuente: INEC

#### 4.4.2.2 Factores de localización del proyecto

Una vez que conocemos que Guayaquil, Quito y Cuenca, son las ciudades en donde se encontrarán las oficinas de IDEAS ECUADOR, y que será en la zona urbana de cada una de ellas, se elegirá en que sector de cada una de estas

ciudades sería más conveniente ubicar una oficina de IDEAS ECUADOR, tomando en cuenta que en estas oficinas, se desarrollarán los proyectos, que luego serán enviados a Madrid, para ser entregados al inversor; así mismo las oficinas de Ecuador servirán para dar capacitación a los familiares del emigrante que desee invertir y que requiera que se de capacitación a un familiar.

Para elegir entre los sectores, usaremos el método cualitativo por puntos, tomando en cuenta los siguientes factores y características primordiales:

- a) Costo de servicios básicos.
- b) Costo de alquiler.
- c) Cercanía a zona de courriers.
- d) Cercanía a locutorios.
- e) Mayor afluencia pública del segmento de mercado.
- f) Facilidad de llegada.

#### **4.4.2.3 Elección de plaza de funcionamiento**

##### **4.4.2.3.1 Guayaquil**

Las tres posibles plazas que se escogieron para realizar el estudio de localización fueron el Terminal Terrestre, el centro de la ciudad y la Cdla. Alborada.

El Terminal Terrestre, que actualmente tiene un concepto de centro comercial de descuento, es uno de los lugares en donde existe la mayor afluencia de personas especialmente de clase media, media baja y baja, quienes pertenecen al segmento de mercado a quienes está dirigido IDEAS ECUADOR.

Un aspecto muy importante, es que en éste lugar llegan personas no solo de Guayaquil sino de todo el país, por lo tanto se llegaría no solo al mercado de

Guayaquil sino del Ecuador entero; sin embargo también hay que tener en cuenta, que el Terminal Terrestre es un lugar de tránsito casi inmediato, muy pocas son las personas que antes o después de un viaje esperan en sus interiores.

Con respecto al centro de la ciudad, al igual que en muchas ciudades más, es el casco comercial, en donde se encuentran las matrices de las entidades financieras, courriers, restaurantes, locales comerciales, etc., por lo tanto existe una masiva afluencia de personas de toda clase social.

Por otro lado, la Ciudadela Alborada en los últimos años se ha convertido en punto de referencia muy importante para el comercio, aparte de ser una zona residencial de clase media, razón por la que exista un gran número de locutorios y courriers, además de sucursales de entidades financieras, etc.

Basados en estos antecedentes, se elegirá la plaza en donde funcionará la oficina de IDEAS ECUADOR en Guayaquil.

**Cuadro 4.1:** Elección plaza de funcionamiento en Guayaquil

FACTOR	PESO	TERMINAL TERRESTRE		CENTRO		CDLA. ALBORADA	
		CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION
Afluencia publica del segmento de mercado	25%	10	2,5	9	2,25	8	2
Facilidad de llegada	22%	10	2,2	10	2,2	7	1,54
Costos de servicios basicos	10%	5	0,5	3	0,3	8	0,8
Costo de alquiler	10%	2	0,2	3	0,3	8	0,8
Cercania a zona de courriers	15%	5	0,75	10	1,5	3	0,45
Cercania a zona de locutorios	18%	4	0,72	9	1,62	10	1,8
			<b>6,87</b>		<b>8,17</b>		<b>7,39</b>

Fuente: Elaborado por autores



Luego del método cualitativo por puntos, el Sector del Centro, fue elegido como el más idóneo para la localización de la oficina, ya que tiene la mejor puntuación en 4 de los 6 factores, teniendo en contra: costo de servicios básicos y costo de alquiler, ya que por ser una zona netamente comercial, estos costos son muy elevados; sin embargo para el éxito de IDEAS ECUADOR, consideramos más relevante la cercanía al segmento objetivo.

#### **4.4.2.3.2 Quito**

En Quito las tres posibles plazas que se escogieron para realizar el estudio de localización fueron, la Cdla. Jipijapa, Cdla. La Carolina y la Cdla. Colón.

La Cdla. Jipijapa es una zona residencial en donde predomina la clase media, los costos de alquiler son más bajos que en las otras zonas nombradas, pero no es tan comercial como las otras dos.

La Cdla. La Carolina, por el contrario es el casco financiero de Quito, alberga a la mayoría de las matrices de las instituciones financieras ecuatorianas y extranjeras, además de los principales centros comerciales de la capital, cuenta con una gran afluencia de personas de toda clase social, por esa misma razón los costos de alquiler en este sector son más elevados que en otras áreas de la ciudad.

Por otro lado, la Cdla. Colón es una zona residencial y comercial de clase media y media alta, en donde existen sucursales financieras y predominan los locutorios y courriers, el costo del alquiler es más bajo que la Cdla. Carolina pero en ciertas áreas más alto que la Cdla. Jipijapa.

En base a estos antecedentes, se procederá a elegir la ciudadela más indicada para que funcione una oficina de IDEAS ECUADOR en la capital.

**Cuadro 4.2:** Elección plaza de funcionamiento en Quito

FACTOR	PESO	CDLA. JIPUAPA		CDLA. LA CAROLINA		CDLA. COLON	
		CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION
Afluencia publica del segmento de mercado	25%	10	2,5	10	2,5	9	2,25
Facilidad de llegada	22%	8	1,76	10	2,2	8	1,76
Costos de servicios basicos	10%	10	1	6	0,6	8	0,8
Costo de alquiler	10%	10	1	5	0,5	9	0,9
Cercania a zona de couriers	15%	6	0,9	9	1,35	9	1,35
Cercania a zona de locutorios	18%	6	1,08	8	1,44	10	1,8
			<b>8,24</b>		<b>8,59</b>		<b>8,86</b>

**Fuente:** Elaborado por autores

Luego del método cualitativo por puntos, la Cdla. Colón, fue elegida como la más idónea para el funcionamiento de la oficina. A pesar de tener solo un factor con la mejor puntuación, el resto de factores están bien equilibrados, lo que provocó que en la puntuación final obtenga el mejor puntaje.

#### 4.4.2.3.3 Cuenca

En Cuenca las tres posibles plazas que se escogieron para realizar el estudio de localización fueron, el Centro Histórico, la ciudadela La Española y el Barrio las Orquídeas.

El Centro Histórico es el casco comercial y financiero de Cuenca, es un punto de encuentro seguro, ya que también se encuentra la capilla de la ciudad, y la mayoría de las sucursales financieras, por lo que es el lugar más concurrido en Cuenca.

La ciudadela La Española, también tiene gran afluencia debido a que en este sector se encuentra el aeropuerto y el terminal terrestre de la ciudad, y existe un número considerable de locutorios y courriers.

Por otro lado, el Barrio Las Orquídeas, es un sector en donde la mayoría de los hogares tiene 1 o 2 familiares fuera del país. Este barrio es de clase media baja y en donde existe una gran cantidad de locutorios en sus alrededores; sin embargo por ser un barrio lejano del centro de la ciudad, no existe mucha facilidad de llegada.

En base a estos antecedentes, se procederá a elegir la ciudadela más indicada para que funcione una oficina de IDEAS ECUADOR en Cuenca.

**Cuadro 4.3:** Elección plaza de funcionamiento en Cuenca

FACTOR	PESO	CENTRO HISTORICO		LA ESPANOLA		LAS ORQUIDEAS	
		CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION	CALIFICACION	PONDERACION
Afluencia publica del segmento de mercado	25%	10	2,5	6	1,5	10	2,5
Facilidad de llegada	22%	9	1,98	6	1,32	6	1,32
Costos de servicios basicos	10%	5	0,5	7	0,7	10	1
Costo de alquiler	10%	7	0,7	8	0,8	9	0,9
Cercania a zona de couriers	15%	8	1,2	6	0,9	6	0,9
Cercania a zona de locutorios	18%	8	1,44	7	1,26	9	1,62
			<b>8,32</b>		<b>6,48</b>		<b>8,24</b>

Fuente: Elaborado por autores

#### 4.4.3 Tamaño del Proyecto

Gracias a la alianza que se va a realizar con Caja Madrid, IDEAS ECUADOR podrá tener, varios establecimientos dentro de las sucursales de este banco. El número de establecimientos dependerá de la afluencia de público solicitando información, es decir depende de la demanda potencial más no de la demanda real, ya que esta última representan a los que deciden escoger a IDEAS ECUADOR para invertir en Ecuador.

Esta demanda potencial dependerá directamente de tres factores:

- 1) La estabilidad económica del inmigrante, es decir una vez que ya no tenga deudas en Ecuador, y que se ha asentado tanto económica como laboralmente, para lo cual hemos considerado que un período de estadía de 2 años o más en España, es necesario para conseguir este tipo de estabilidad. El 88,72% de los encuestados residían en Madrid por 2 años o más, y al ser una muestra representativa, se tomará este resultado como válido para todo el universo.
  
- 2) El deseo de invertir en Ecuador, es otro agente importante, ya que sólo los inmigrantes que se muestren interesados en invertir en Ecuador, se acercarán a las oficinas a pedir información. El 74,87% de los encuestados deseaban invertir en Ecuador en los próximos años, y al ser una muestra representativa, se tomará este resultado como válido para todo el universo.
  
- 3) Finalmente, la confianza que tengan los inmigrantes para invertir en su país, para lo cual hemos tomado al Índice de Confianza Empresarial (ICE), que en los actuales momentos es de 35% como referente para calcular el número de personas interesadas, y que irá aumentando año a año, para efectos del proyecto.

Para poder determinar el número de establecimientos de IDEAS ECUADOR que funcionarán en Madrid, se tomará en cuenta los siguientes factores:

- 1) En cada establecimiento se encontrará un Analista que será encargado de brindar información, tramitar créditos para las inversiones y dar capacitaciones para los migrantes que decidan invertir.
  
- 2) El Analista tendrá una jornada laboral de 8 horas, las cuales están repartidas de la siguiente manera:

- i. 1 hora para tramitar créditos de migrantes que optaron invertir por medio de IDEAS ECUADOR
- ii. 2 horas de capacitación para los migrantes que van invertir en Ecuador, y hayan elegido el servicio “Estudio Profundo de Inversión y Capacitación”
- iii. 6 horas para dar información a las personas interesadas a invertir en Ecuador por medio de IDEAS ECUADOR

Una vez conocido, todos los factores que determinarán el número de establecimientos en Madrid, se mostrarán los respectivos escenarios.

**Cuadro 4.4:** Tamaño del Proyecto Primer Escenario

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>POBLACION EN MADRID</b>		149.612	144063	143480	145719	144421
<b>CALCULO DEMANDA POTENCIAL</b>						
PEA	76,60%	114.603	110.352	109.906	111.621	110.626
OCUPADOS	72,20%	82.743	79.674	79.352	80.590	79.872
INGRESOS MAS DE 2 AÑOS	88,72%	73.410	70.687	70.401	71.500	70.863
DESEO INVERTIR ECUADOR	74,87%	54.962	52.923	52.709	53.532	53.055
INDICADOR DE CREDIBILIDAD EMPRESARIAL (ICE)	35%	19.105	18.396	18.322	18.608	18.442
<b>PROYECCION DE CRECIMIENTO ANUAL ICE</b>	0,50%	35%	35,5%	36,0%	36,5%	37,0%
DEMANDA POTENCIAL ANUAL		19.237	18.788	18.975	19.539	19.630
DEMANDA POTENCIAL MENSUAL		1.603	1.566	1.581	1.628	1.636
DEMANDA POTENCIAL DIARIA		53	52	53	54	55
<b>NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS</b>		<b>9,00</b>	<b>9,00</b>	<b>9,00</b>	<b>10,00</b>	<b>10,00</b>

Fuente: Elaborado por autores

En el primer escenario, considerando un aumento de 0,5% anual en el ICE, al final de 5 años, se necesitarán 10 establecimientos de IDEAS ECUADOR en sucursales de Caja Madrid, para poder abastecer la demanda de información.

**Cuadro 4.5:** Tamaño del Proyecto Segundo Escenario

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>POBLACION EN MADRID</b>		149612	144063	143480	145719	144421
<b>CALCULO DEMANDA POTENCIAL</b>						
PEA	76,60%	114.603	110.352	109.906	111.621	110.626
OCUPADOS	72,20%	82.743	79.674	79.352	80.590	79.872
INGRESOS MAS DE 2 AÑOS	88,72%	73.410	70.687	70.401	71.500	70.863
DESEO INVERTIR ECUADOR	74,87%	54.962	52.923	52.709	53.532	53.055
INDICADOR DE CREDIBILIDAD EMPRESARIAL (ICE)	35%	19.105	18.396	18.322	18.608	18.442
<b>PROYECCION DE CRECIMIENTO ICE</b>						
	1,50%	35,0%	36,5%	38,0%	39,5%	41,0%
DEMANDA POTENCIAL ANUAL		19.237	19.317	20.030	21.145	21.753
DEMANDA POTENCIAL MENSUAL		1.603	1.610	1.669	1.762	1.813
DEMANDA POTENCIAL DIARIA		53	54	56	59	60
<b>NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS</b>		<b>9,00</b>	<b>9,00</b>	<b>10,00</b>	<b>10,00</b>	<b>11,00</b>

Cuadro 4.5: Elaborado por autores

En el segundo escenario, considerando un aumento de 1,5% anual en el ICE, al final de 5 años, se necesitarán 11 establecimientos de IDEAS ECUADOR en las sucursales de Caja Madrid, para poder abastecer la demanda de información.

**Cuadro 4.6:** Tamaño del Proyecto Tercer Escenario

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>POBLACIÓN</b>		149612	144063	143480	145719	144421
<b>CALCULO DEMANDA POTENCIAL</b>						
PEA	76,60%	114.603	110.352	109.906	111.621	110.626
OCUPADOS	72,20%	82.743	79.674	79.352	80.590	79.872
INGRESOS MAS DE 2 AÑOS	88,72%	73.410	70.687	70.401	71.500	70.863
DESEO INVERTIR ECUADOR	74,87%	54.962	52.923	52.709	53.532	53.055
INDICADOR DE CREDIBILIDAD EMPRESARIAL (ICE)	35%	19.105	18.396	18.322	18.608	18.442
<b>PROYECCIÓN DE CRECIMIENTO ICE</b>						
	2,50%	35%	38%	40%	43%	45%
DEMANDA POTENCIAL ANUAL		19.237	19.846	21.084	22.751	23.875
DEMANDA POTENCIAL MENSUAL		1.603	1.654	1.757	1.896	1.990
DEMANDA POTENCIAL DIARIA		53	55	59	63	66
<b>NÚMERO DE ESTABLECIMIENTOS</b>		<b>9,00</b>	<b>10,00</b>	<b>10,00</b>	<b>11,00</b>	<b>12,00</b>

Fuente: Elaborado por autores

En el tercer escenario, considerando un aumento de 2,5% anual en el ICE, al final de 5 años, se necesitarán 12 establecimientos de IDEAS ECUADOR en sucursales de Caja Madrid, para poder abastecer la demanda de información.

#### **4.3.4.1 Elección del escenario ganador**

Para elegir el escenario ganador, se tomará en cuenta la demanda real, ya que será la rentabilidad en cada escenario la que determinará el tamaño del proyecto idóneo.

Para calcular la demanda real, se tiene como objetivo una captación de demanda para el primer año de 1,5% en el primer escenario, con un aumento de 1% en cada uno de los otros dos escenarios; esto se da basado en el supuesto de que si el ICE aumenta un 1%, la demanda real crecerá en la misma proporción. Esta demanda real es del servicio "Estudio Profundo y Capacitación" y "Asesoramiento de Inversión", ya que el servicio "Asesoría de Negocios en marcha", es un producto posterior y cuya demanda potencial son las personas que invirtieron por medio de IDEAS ECUADOR cada año, es decir la demanda real de los dos primeros servicios.

En todos los escenarios existe un crecimiento de 0,5% de la demanda real, a partir del segundo año.

**Cuadro 4.7:** Cálculo Demanda Real Primer Escenario

<b>CALCULO DEMANDA REAL SERVICIO "ESTUDIO PROFUNDO Y CAPACITACIÓN" Y "ASESORAMIENTO DE INVERSIÓN"</b>	
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN MERCADO PRIMER AÑO	1,5%
OBJETIVO DE CRECIMIENTO ACEPTACIÓN ANUAL	0,5%

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
DEMANDA POTENCIAL ANUAL	19.237	18.788	18.975	19.539	19.630
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN DE MERCADO ANUAL	1,5%	2,0%	2,5%	3,0%	3,5%
DEMANDA REAL ANUAL	<b>289</b>	<b>376</b>	<b>475</b>	<b>587</b>	<b>688</b>
DEMANDA REAL MENSUAL	<b>25</b>	<b>32</b>	<b>40</b>	<b>49</b>	<b>58</b>

<b>CALCULO DEMANDA REAL SERVICIO "ASESORÍA DE NEGOCIOS EN MARCHA"</b>	
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN MERCADO PRIMER AÑO SERVICIO 3	25,0%
OBJETIVO DE CRECIMIENTO ACEPTACION ANUAL	0,5%

DEMANDA POTENCIAL SERVICIO 3	289	376	475	587	688
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN DE MERCADO ANUAL	25%	25,50%	26,00%	26,50%	27,00%
DEMANDA REAL ANUAL	<b>72</b>	<b>96</b>	<b>124</b>	<b>156</b>	<b>186</b>

Fuente: Elaborado por autores

**Cuadro 4.8:** Cálculo Demanda Real Segundo Escenario

<b>CALCULO DEMANDA REAL SERVICIO "ESTUDIO PROFUNDO Y CAPACITACIÓN" Y "ASESORAMIENTO DE INVERSIÓN"</b>	
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN MERCADO PRIMER AÑO	2,5%
OBJETIVO DE CRECIMIENTO ACEPTACIÓN ANUAL	0,5%

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
DEMANDA POTENCIAL ANUAL	19.237	19.317	20.030	21.145	21.753
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN DE MERCADO ANUAL	2,5%	3,0%	3,5%	4,0%	4,5%
DEMANDA REAL ANUAL	<b>481</b>	<b>580</b>	<b>702</b>	<b>846</b>	<b>979</b>
DEMANDA REAL MENSUAL	<b>40</b>	<b>48</b>	<b>59</b>	<b>71</b>	<b>82</b>

<b>CALCULO DEMANDA REAL SERVICIO "ASESORÍA DE NEGOCIOS EN MARCHA"</b>	
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN MERCADO PRIMER AÑO SERVICIO 3	25,0%
OBJETIVO DE CRECIMIENTO ACEPTACIÓN ANUAL	0,5%

DEMANDA POTENCIAL SERVICIO 3	481	580	702	846	979
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN DE MERCADO ANUAL	25%	25,50%	26,00%	26,50%	27,00%
DEMANDA REAL ANUAL	<b>120</b>	<b>148</b>	<b>183</b>	<b>224</b>	<b>264</b>

Fuente: Elaborado por autores

**Cuadro 4.9:** Cálculo Demanda Real Tercer Escenario

<b>CALCULO DEMANDA REAL SERVICIO "ESTUDIO PROFUNDO Y CAPACITACIÓN" Y "ASESORAMIENTO DE INVERSIÓN"</b>	
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN MERCADO PRIMER AÑO	3,5%
OBJETIVO DE CRECIMIENTO ACEPTACIÓN ANUAL	0,5%

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
DEMANDA POTENCIAL ANUAL	19.237	19.846	21.084	22.751	23.875
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN DE MERCADO ANUAL	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%	5,5%
DEMANDA REAL ANUAL	<b>674</b>	<b>794</b>	<b>949</b>	<b>1.138</b>	<b>1.314</b>
DEMANDA REAL MENSUAL	<b>56</b>	<b>66</b>	<b>79</b>	<b>95</b>	<b>110</b>

<b>CALCULO DEMANDA REAL SERVICIO "ASESORÍA DE NEGOCIOS EN MARCHA"</b>	
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN MERCADO PRIMER AÑO SERVICIO 3	25,0%
OBJETIVO DE CRECIMIENTO ACEPTACIÓN ANUAL	0,5%

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
DEMANDA POTENCIAL SERVICIO 3	674	794	949	1.138	1.314
OBJETIVO DE ACEPTACIÓN DE MERCADO ANUAL	25%	25,50%	26,00%	26,50%	27,00%
DEMANDA REAL ANUAL	<b>169</b>	<b>202</b>	<b>247</b>	<b>302</b>	<b>355</b>

Fuente: Elaborado por autores

Finalmente, el agente que determinará el número de establecimientos en Carabanchel-Madrid, es la rentabilidad que se obtendrá a cambio, ya que a mayor número de establecimientos en Madrid, mayor costo y mayor posibilidad de captar inversiones.

Por lo tanto una vez conocido el número de posibles establecimiento y demanda real en cada escenario, se evaluará cual es el mejor escenario para que IDEAS ECUADOR tenga rentabilidad

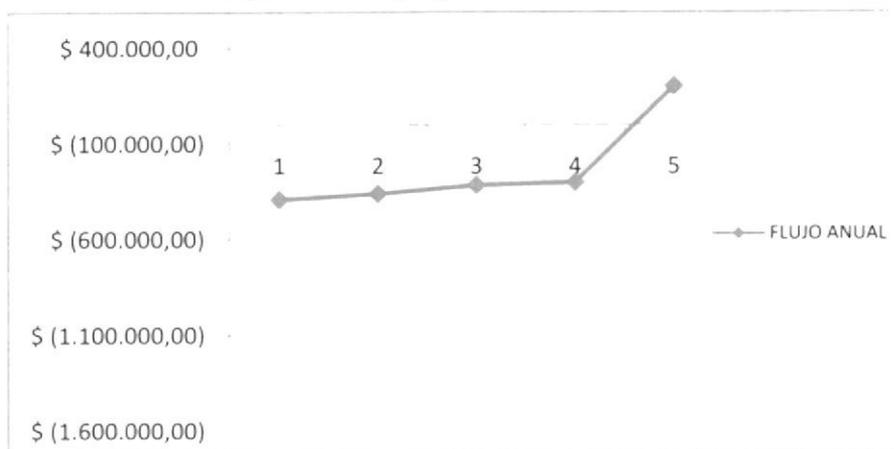
Cuadro 4.10: Cálculo Rentabilidad Primer Escenario

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO ANUAL
1	\$ 470.933,38	\$ 857.956,96	\$ (388.599,89)
2	\$ 613.219,25	\$ 944.564,54	\$ (357.815,08)
3	\$ 775.331,70	\$ 1.035.380,72	\$ (313.403,01)
4	\$ 958.953,88	\$ 1.147.422,00	\$ (299.087,32)
5	\$ 1.124.898,76	\$ 1.248.807,73	\$ 202.095,74

INVERSIÓN	\$ 88.071,60
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 423.861,19
PRÉSTAMO	\$ 61.650,12
TMAR	11,40%
TIR	0,00%
VAN	(1.248.157,05)

Fuente: Elaborado por autores

Gráfico 4.17: Flujos y VAN del Primer Escenario



Fuente: Elaborado por autores

En el primer escenario, la rentabilidad es negativa, debido a la poca demanda que tiene el proyecto, dado también a la poca confiabilidad en invertir en el Ecuador, (ICE), lo que provoca que la demanda potencial sea baja y la demanda real no sea la necesaria para que el proyecto sea rentable.

En este escenario los 4 primeros años representa perdidas, y al quinto año empieza a generar ganancias.

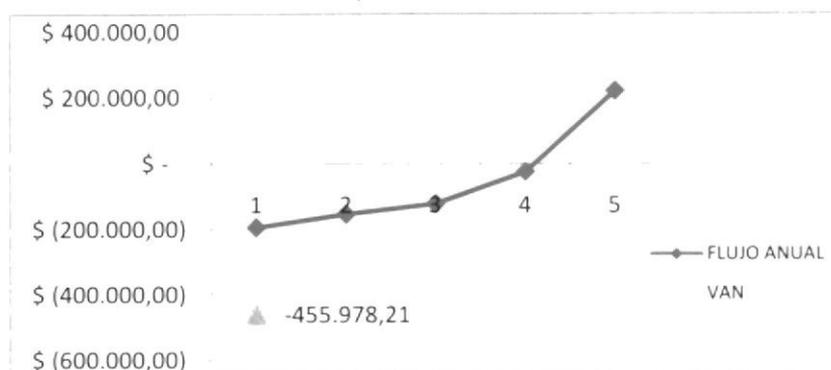
**Cuadro 4.11:** Cálculo Rentabilidad Segundo Escenario

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO ANUAL
1	\$ 783.802,62	\$ 980.565,09	\$ (192.877,39)
2	\$ 945.923,32	\$ 1.077.573,18	\$ (152.507,07)
3	\$ 1.145.858,64	\$ 1.214.169,76	\$ (121.505,90)
4	\$ 1.382.069,82	\$ 1.337.245,73	\$ (23.553,04)
5	\$ 1.600.691,70	\$ 1.494.249,75	\$ 222.311,53

INVERSIÓN	\$ 101.009,46
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 209.203,50
PRÉSTAMO	\$ 70.706,62
TMAR	11,62%
TIR	0,00%
VAN	(455.978,21)

Fuente: Elaborado por autor es

**Gráfico 4.18:** Flujos y VAN del Segundo Escenario



Fuente: Elaborado por autores

El segundo escenario, tampoco es el más favorable, en este escenario tanto el ICE, como el objetivo de captación de mercado aumentan 1% con respecto al primer escenario, pero sigue sin ser suficiente para la rentabilidad del proyecto.

**Cuadro 4.12:** Cálculo Rentabilidad Tercer Escenario

AÑO	INGRESOS	EGRESOS	FLUJO ANUAL
1	\$ 1.097.133,52	\$ 1.070.741,38	\$ 24.973,94
2	\$ 1.294.693,55	\$ 1.207.944,07	\$ 45.284,73
3	\$ 1.548.649,51	\$ 1.331.573,63	\$ 109.334,45
4	\$ 1.858.360,95	\$ 1.513.980,39	\$ 165.759,39
5	\$ 2.146.969,55	\$ 1.681.732,94	\$ 394.166,58

INVERSIÓN	-\$ 170.811,22
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 136.177,03
PRÉSTAMO	\$ 80.813,12
TMAR	11,86%
TIR	45,73%
VAN	\$ 297.426,57

Fuente: Elaborado por autores

**Gráfico 4.19:** Flujos y VAN del Tercer Escenario



Fuente: Elaborado por autores

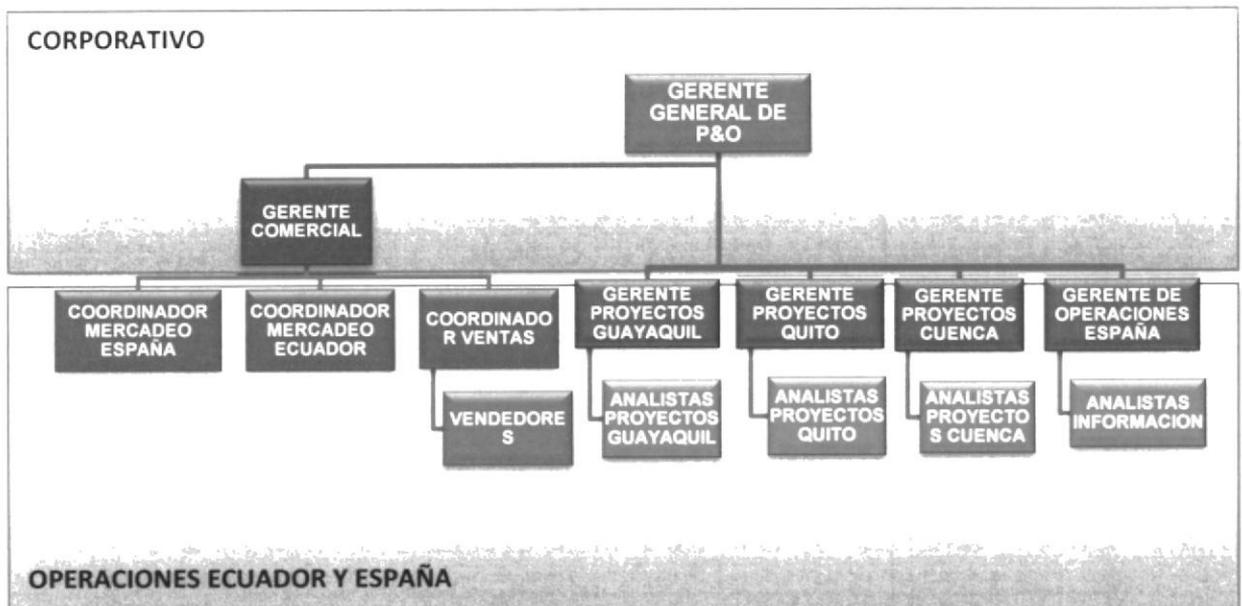
El tercer escenario, con una aceptación del mercado con respecto a la demanda potencial del 3,5%, y un crecimiento anual de 0,5%, se convierte en el escenario ganador, con una rentabilidad de 45.66%.

Cabe recalcar, que el objetivo de demanda real de este escenario con respecto al total de la población es de 0,58%, por lo que sigue implicando un escenario pesimista.

## CAPÍTULO V: ESTUDIO ORGANIZACIONAL

### 5.1 Esquema organizacional de IDEAS ECUADOR

Gráfico 5.1: Esquema Organizacional



Fuente: Elaborado por autores

IDEAS ECUADOR, organizacionalmente estará dividida en tres partes: Corporativa, Operaciones en Ecuador, y Operaciones en España

Los niveles corporativos, son aquellos cuyas decisiones repercutirán directamente a las Operaciones en Ecuador y España, mientras que las decisiones que se tomen en Ecuador, solo afectarán a sus respectivos subordinados, y exactamente lo mismo con las Operaciones que se lleven a cabo en España.

IDEAS ECUADOR, se desarrollará como una empresa descentralizada, cada rama actuará y tomará decisiones independientemente, en todos sus niveles; sin embargo el flujo de información se dará en todos los niveles, y respetando jerarquías, es decir, los Analistas reportarán su gestión directamente a su respectivo Gerente de Proyecto, estos a su vez al Gerente General de Proyectos y Operaciones, y se usará el mismo modelo de comunicación para manejar la información desde Gerencia General hacia los Analistas.

## **5.2 Corporativo**

En el nivel Corporativo se encuentra la Gerencia General de Operaciones y Proyectos, y la Gerencia Comercial

La Gerencia General de Operaciones y Proyectos, será la responsable del funcionamiento de toda la empresa, todas las decisiones que afecten a la empresa, pueden ser tomadas libremente por los gerentes de mandos medios, sin embargo antes deben ser comunicados y consultados en Gerencia General de O&P.

En este nivel, se manejan indicadores de resultados, mas no de gestión, es decir el Gerente General de O&P, solo monitoreará el progreso de la empresa, mediante el cumplimiento de las metas de resultado que la empresa tenga, si es que existiere algún problema de gestión, lo manejan los mandos medios.

El Gerente Comercial, es el encargado de crear productos innovadores que llamen la atención de la demanda potencial, para que se convierta en una

demanda real, es decir el será el encargado del monitoreo de los servicios ofrecidos y hacer los cambios e innovaciones necesarias para seguir captando clientes.

### **5.3 Ecuador**

En Ecuador, se encontrarán las oficinas principales de IDEAS ECUADOR, ya que como se ha mencionado anteriormente, en Madrid funcionarán pequeños establecimientos dentro de sucursales de Caja Madrid, por lo tanto es en Ecuador, en donde los Analistas desarrollarán los proyectos.

Los Analistas de Proyectos, estarán distribuidos en igual proporción en cada una de las tres oficinas del país: Guayaquil, Quito y Cuenca

El trabajo de un Analista, implicará todo lo necesario para desarrollar un proyecto, incluyendo estudio de campo, según sea el caso.

Los Gerentes de Proyectos, serán los encargados de coordinar y distribuir los proyectos a los Analistas, además de realizar las gestiones que sean necesarias para que el equipo trabaje de la manera más eficiente.

En Ecuador también existirá un apoyo en la parte comercial, para implementar las decisiones tomadas en gerencia, responsabilidad que cae en el Coordinador de Mercadeo.

### **5.4 España**

En España, existirán 12 oficinas, al final de 5 años, dentro de los establecimientos de Caja Madrid, en cada una de ellas laborará un analista que brindará información a las personas interesadas, dará capacitación al inversionista

y gestionará los trámites de crédito de los futuros inversionistas con dicha Caja de Ahorro.

A diferencia de los Analistas de Proyectos de Ecuador, el número de Analistas/Información en España, está determinado por la demanda potencial, es decir por las personas que se acerquen a solicitar información de los servicios de IDEAS ECUADOR.

El Gerente de Operaciones de España, será el encargado de supervisar las labores de cada uno de los Analistas/Información en los establecimientos en los que estén distribuidos, y tomar las decisiones más idóneas para el correcto funcionamiento del servicio.

Al igual que en Ecuador en España existirá un apoyo en la parte comercial, para implementar las decisiones tomadas en gerencia, responsabilidad que cae en el Coordinador de Mercadeo

## **5.5 Balance de Personal**

Una vez explicado los cargos que existirán como parte esencial del funcionamiento de IDEAS ECUADOR, se detallarán el número de personas que estarán desarrollándose en cada función.

Dentro de IDEAS ECUADOR existen cargos que dependen directamente de la demanda potencial y demanda real, como se explicó anteriormente, pero así mismo existen cargos que tienen definido el número de participantes desde el inicio, así el Balance de Personal en este tipo de cargos es el siguiente:

**Cuadro 5.1:** Balance de Personal (Número de puestos fijos)

CARGO	NO. DE PUESTOS	MENSUAL	ANUAL
<b>CORPORATIVO</b>			
Gerente General	1	\$ 2.500,00	\$ 30.000,00
Gerente Comercial	1	\$ 1.550,00	\$ 18.600,00
<b>ECUADOR</b>			
Gerente Proyectos	3	\$ 1.250,00	\$ 45.000,00
Coordinador de Mercadeo	1	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00
<b>ESPAÑA</b>			
Gerente de Operaciones	1	\$ 1.450,00	\$ 17.400,00
Coordinador de Mercadeo	1	\$ 1.350,00	\$ 16.200,00
Coordinador de Ventas	1	\$ 1.350,00	\$ 16.200,00
Vendedores	4	\$ 350,00	\$ 16.800,00

**Fuente:** Elaborado por autores

El número de Analistas de Proyectos en Ecuador y Analistas que brindarán información en los establecimientos en España, es variable, debido a la demanda real y potencial respectivamente.

Para determinar el número de Analistas de Proyectos necesarios en Ecuador, se tomarán en cuenta los siguientes factores:

1. Demanda Real
2. Tiempo de desarrollo de un proyecto: cada Analista tendrá en promedio 20 días para desarrollar un proyecto.
3. Escenario Ganador

En el capítulo IV, el tercer escenario resultó el más rentable, por lo tanto se usará los datos de la demanda de este escenario para calcular el número de Analistas de Proyectos necesarios en Ecuador.

**Cuadro 5.2:** Analistas de proyectos necesarios

<b>CALCULO DEMANDA REAL SERVICIO "ESTUDIO PROFUNDO Y CAPACITACIÓN" Y "ASESORAMIENTO DE INVERSIÓN"</b>					
OBJETIVO DE ACEPTACION MERCADO PRIMER AÑO	3,5%				
OBJETIVO DE CRECIMIENTO ACEPTACION ANUAL	0,5%				
	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
DEMANDA POTENCIAL ANUAL	19.237	19.846	21.084	22.751	23.875
OBJETIVO DE ACEPTACION DE MERCADO ANUAL	3,5%	4,0%	4,5%	5,0%	5,5%
DEMANDA REAL ANUAL	674	794	949	1.138	1.314
DEMANDA REAL MENSUAL	56	66	79	95	110
<b>NUMERO DE ANALISTAS NECESARIOS</b>	<b>38</b>	<b>45</b>	<b>53</b>	<b>64</b>	<b>73</b>
<b>ANALISTAS GUAYAQUIL</b>	13	15	18	22	25
<b>ANALISTAS QUITO</b>	13	15	18	21	24
<b>ANALISTAS CUENCA</b>	12	15	17	21	24

**Fuente** Elaborado por autores

El cálculo para determinar el número de Analistas necesarios en Madrid, ya fue mostrado en el Capítulo IV, Cuadro 4.6

Una vez conocido el requerimiento de Analistas, se elabora el cuadro de salarios:

**Cuadro 5.3:** Balance de Personal (Número de puestos variable)

<b>CARGO</b>	<b>No. DE PUESTO</b>	<b>REMUNERACION</b>	
		<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
<b>ECUADOR</b>			
Analista de Proyectos	38	\$ 600,00	\$ 273.600,00
<b>ESPANA</b>			
Analista/Información	9	\$ 850,00	\$ 91.800,00

**Fuente:** Elaborado por autores



## **CAPÍTULO VI: ESTUDIO FINANCIERO**

### **6.1 Antecedentes**

Una vez realizado el estudio técnico, en donde se determinó la localización del proyecto, y el balance del personal, tanto en las oficinas de Madrid, como en las oficinas de Ecuador, es momento de demostrar si éste proyecto es viable después de analizar los ingresos y gastos proyectados.

Cabe recalcar que todos los ingresos, gastos y flujos serán medidos con la moneda que rige en el Ecuador, es decir Dólares de Norteamérica, ya que la empresa estará constituida en este país, y en Madrid-España solo existirán oficinas dentro de Caja Madrid, debido a la Alianza Estratégica, explicada anteriormente.

Así mismo, la depreciación se la hará en base al método de línea recta, para todos los activos fijos de la empresa, ya que es la técnica que se utiliza en la contabilidad que rige en el Ecuador.

Para un mejor análisis, se realizó tres flujos de efectivo, los mismos que dependían de los tres posibles escenarios que se mostraron en el Capítulo IV.

En estos tres escenarios existían gastos que eran fijos y otros que variaban según el escenario, es decir según la demanda, así mismo variaba la inversión, la depreciación, el capital de trabajo, la estructura de financiamiento, el CAPM, y por supuesto los ingresos.

En cada sección a analizar en el Capítulo VI, se mostrará lo que pertenece al escenario ganador, y los demás escenarios se mostrarán en los Anexos.

## 6.2 Ingresos

Los ingresos, dependen básicamente de los siguientes parámetros:

1. Demanda proyectada en cada uno de los tres servicios, la misma que se determinó a través de la encuesta.
2. Precio del servicio, el mismo que depende del tipo de servicio que el cliente escoja y de los 6 niveles de inversión que existen en los primeros servicios y del precio fijo que existe en el tercer servicio.
3. En los dos primeros servicios, se trabajó con la media de los rangos de inversión, para poder determinar el ingreso en cada nivel y de esta manera proyectar los ingresos.

A continuación se muestra los cuadros de precios, junto con la distribución de la demanda en cada uno de los servicios y niveles de inversión:

**Cuadro 6.1**

**TIPO DE SERVICIO:** ESTUDIO PROFUNDO INVERSIÓN Y CAPACITACIÓN  
**ACEPTACIÓN DEL MERCADO:** 93%

RANGOS INVERSIÓN		MEDIA	PRECIO	VALOR	% DEMANDA
< \$ 5000,00		\$ 2.500,00		\$ 525,00	11%
\$ 5.000,00	\$ 10.000,00	\$ 7.500,00	12,5%	\$ 937,50	25%
\$ 10.000,00	\$ 15.000,00	\$ 12.500,00	10,5%	\$ 1.312,50	21%
\$ 15.000,00	\$ 20.000,00	\$ 17.500,00	9,5%	\$ 1.662,50	16%
\$ 20.000,00	\$ 25.000,00	\$ 22.500,00	8,5%	\$ 1.912,50	7%
\$ 25.000,00	en adelante	\$ 50.000,00	6,5%	\$ 3.250,00	20%

Fuente: Elaborado por autores

**Cuadro 6.2**

**TIPO DE SERVICIO:** ASESORAMIENTO DE INVERSIÓN  
**ACEPTACIÓN DEL MERCADO:** 7%

RANGOS INVERSIÓN		MEDIA	PRECIO	VALOR	% DEMANDA
<5000		\$ 2.500,00		\$ 100,00	11%
\$ 5.000,00	\$ 10.000,00	\$ 7.500,00	8,0%	\$ 600,00	25%
\$ 10.000,00	\$ 15.000,00	\$ 12.500,00	6,0%	\$ 750,00	21%
\$ 15.000,00	\$ 20.000,00	\$ 17.500,00	5,0%	\$ 875,00	16%
\$ 20.000,00	\$ 25.000,00	\$ 22.500,00	4,0%	\$ 900,00	7%
\$ 25.000,00	en adelante	\$ 50.000,00	2,5%	\$ 1.250,00	20%

Fuente: Elaborado por autores

**Cuadro 6.3**

**TIPO DE SERVICIO:** ASESORÍA A NEGOCIOS EN MARCHA  
**ACEPTACIÓN DEL MERCADO:** 25% DE LA DEMANDA REAL DE LOS  
 DOS SERVICIOS ANTERIORES

NEGOCIO	PRECIO
Cualquier tipo de negocio	\$ 275,00

Fuente: Elaborado por autores

## **6.3 Gastos**

IDEAS ECUADOR, es una empresa de asesoría, en donde el factor más importante para su funcionamiento es el capital humano, por lo tanto el mayor coste está dado por los honorarios, los mismos que van acorde con el tipo de actividad que realizan.

En IDEAS ECUADOR, prevalece el intelecto a la mano de obra por tal razón este costo es el más elevado de la compañía.

Los gastos se resumen en Honorarios, Arrendamiento de establecimientos, Publicidad tanto en Ecuador como en España, entre los más importantes.

### **6.3.1 Gastos fijos**

Los gastos fijos son aquellos que sin importar el nivel de demanda, ingresos, etc., tendrán que ser asumidos por la empresa. En el caso de IDEAS ECUADOR, estos gastos son: Arrendamiento de Oficinas en Ecuador, Publicidad, Servicios Básicos, y ciertos Honorarios. El detalle de estos gastos los puede analizar en los anexos (A4, A5, A6 y A3)

### **6.3.2 Gastos variables**

Los honorarios de los Analistas de Proyectos y de los Analistas de Información, dependen directamente de la demanda real y potencial respectivamente.

El número de Analistas de Proyectos necesarios se calculó en el Capítulo V, tema 4.

El número de Analistas de Información necesarios se calculó en el Capítulo IV, Cuadro 4.7.

Una vez conocido el número de Analistas de Proyectos y Analistas de Información que laborarán en IDEAS ECUADOR, se muestra el cuadro de honorarios variables del escenario ganador. Para analizar detalladamente los honorarios variables de los otros escenarios revise los Anexos (A9 y A23)

**Cuadro 6.4:** Gasto de Honorarios Variable

HONORARIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ECUADOR</b>					
Analistas de Proyectos	\$ 273.600,00	\$ 328.500,00	\$ 392.200,00	\$ 480.000,00	\$ 554.800,00
<b>ESPANA</b>					
Analistas/Informacion	\$ 91.800,00	\$ 103.000,00	\$ 104.000,00	\$ 115.500,00	\$ 127.200,00
<b>TOTAL GASTOS HONORARIOS</b>	<b>\$ 537.600,00</b>	<b>\$ 625.700,00</b>	<b>\$ 712.400,00</b>	<b>\$ 833.700,00</b>	<b>\$ 942.200,00</b>

**Fuente:** Elaborado por autores

El rubro de arrendamiento de establecimientos para el funcionamiento de IDEAS ECUADOR, es el segundo más fuerte, especialmente en Madrid, debido a los 9 establecimientos que existirán en un principio dentro de las instalaciones de Caja Madrid, por los cuales se deberá pagar 1.000,00 €, con un aumento de 100,00€ anuales<sup>2</sup>.

Para conocer el gasto futuro en arrendamiento de los establecimientos de España, se estimó los futuros precios del dólar frente al euro, para lo cual se obtuvo un promedio de las cotizaciones de los últimos 4 años.

<sup>2</sup> Alianza con Caja Madrid.

**Cuadro 6.5:** Promedio de Cotizaciones \$/€

<b>AÑO</b>	<b>PROMEDIO COTIZACIÓN \$/€</b>	<b>VARIACIÓN</b>
PRIMER AÑO	1,272	-
SEGUNDO AÑO	1,216	-4,41%
TERCER AÑO	1,302	7,07%
CUARTO AÑO	1,461	12,27%
<b>PROMEDIO VARIACIÓN</b>		<b>4,98%</b>

**Fuente:** Elaborado por autores

Analizando el cuadro 6.5, se aprecia que el dólar se ha devaluado en promedio 4.98% frente al euro en los últimos 4 años, por lo tanto, para efectos de cálculo, anualmente se apreciará la actual cotización 1,5653 \$/€ hasta llegar a 1,9009 \$/€ en el quinto año.

Al final de los 5 años, existirán 12 establecimientos de IDEAS ECUADOR en las instalaciones de Caja Madrid, razón por la cual el gasto aumenta año a año. Para analizar detalladamente el gasto de arrendamiento de los otros escenarios revise los Anexos (A10 y A24)

**Cuadro 6.6:** Gasto de Arrendamiento Variable

<b>CIUDAD/PAIS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>T. MADRID</b>	\$ 169.052	\$ 216.901	\$ 248.394	\$ 310.732	\$ 383.222

**Fuente:** Elaborado por autores

Estos son los dos gastos variables más importantes, por el rubro que representan, los demás gastos variables del escenario ganador véase en los Anexos (A37)

Cabe recalcar, que para este proyecto, no se necesitará inversión en obra física, ya que los locales de las oficinas serán alquilados, y que por ser un

proyecto de servicios, no se trabaja ni con maquinaria, ni con inventario, etc., solo se considerará como activos a los equipos y muebles de oficina que sean necesarios.

#### 6.4 Inversión inicial

La inversión inicial, incluye todo el flujo de recursos orientados a la puesta en marcha del negocio, compra de equipos, muebles de oficina y adecuación de los locales alquilados en Ecuador, y las adecuaciones a los espacios concedidos a IDEAS ECUADOR por Caja Madrid gracias a la Alianza Estratégica. (Más detalle de la Inversión Inicial en los otros escenarios, en los Anexos A15 y A29)

Cuadro 6.7

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	
Inversión Muebles de Oficina	\$ 31.089,26
Inversión Adecuacion locales	\$ 5.000,00
Inversión Equipos de Oficina	\$ 76.358,05
Permisos Municipales	\$ 2.000,00
Gastos de constitución	\$ 1.000,00
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$ 115.447,31</b>

Fuente: Elaborado por autores

#### 6.5 Depreciación de activos fijos

Como se señaló anteriormente, IDEAS ECUADOR por ser una empresa de servicios, no cuenta con maquinarias, ni herramientas; los únicos activos fijos de la empresa son los equipos y muebles de oficina, a los cuales se les aplicará el método de depreciación en línea recta

Dado que el período de análisis es de 5 años, tanto los muebles como los equipos de oficina, tendrán un valor de desecho, como diferencia entre el valor de la compra con la depreciación acumulada.

Generalmente, este valor de desecho es utilizado solo contablemente, ya que la mayoría de los equipos se los puede vender a valor de mercado, en donde se puede obtener mayor rentabilidad; sin embargo para efectos del proyecto, se tomará un escenario pesimista, en donde los activos se los venderá igual a su valor de desecho, es decir, la utilidad por la venta de estos activos será de cero.

Caber recalcar que a lo largo de los 5 años, se tendrá que renovar 2 veces los equipos de computación, ya que su vida útil es de 3 años.

A continuación el cuadro de depreciación de activos del escenario ganador. (Los demás escenarios en los anexos A12 y A26)

**Cuadro 6.8:** Depreciación de Activos Fijos

ACTIVO	VALOR DE COMPRA	VIDA CONTABLE	DEP. ANUAL	AÑOS DEP.	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
Muebles y Enseres	\$ 32.029,26	10	\$ 3.202,93	5	\$ 16.014,63	\$ 16.014,63
Equipo de computación	\$ 58.020,00	3	\$ 19.340,00	3	\$ 58.020,00	\$ 0,00
Equipo de computación(A3)	\$ 71.220,00	3	\$ 23.740,00	2	\$ 47.480,00	\$ 23.740,00
Equipos	\$ 17.398,05	10	\$ 1.739,81	5	\$ 8.699,03	\$ 8.699,03
<b>DEPRECIACIÓN</b>			<b>\$ 48.022,73</b>	<b>VALOR DE DESECHO</b>	<b>\$ 48.453,66</b>	

Fuente: Elaborado por autores

## 6.6 Capital de trabajo

Para calcular el monto de dinero con que IDEAS ECUADOR debe contar para afrontar los costos y gastos relacionados con la operatividad del proyecto en el primer año de funcionamiento, se utilizó el método del déficit acumulado máximo.



Para que el cálculo del capital de trabajo sea más real, se estableció que en los primeros seis meses se contará con un 5% mensual de la demanda total del año, del séptimo al décimo mes el 10% mensual y los dos últimos meses el 15% mensual de la demanda anual.

Y de esta misma manera, se distribuyó el gasto de Honorarios de los Analistas de Proyectos, los mismos que dependen de la demanda real en cada mes.

En base a los ingresos y egresos calculados en cada mes, se aplicó el método antes mencionado, en donde se escoge el mayor déficit entre los ingresos y egresos mensuales, como lo indica la siguiente tabla, en donde se muestra los ingresos y egresos resumidos. Véase el cálculo completo del capital de trabajo del escenario ganador en el Anexo A39.

**Cuadro 6.9: Capital de Trabajo**

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
INGRESOS	\$ 55.017,26	\$ 55.017,26	\$ 55.017,26	\$ 55.017,26	\$ 55.017,26	\$ 55.017,26
EGRESOS	\$ 77.713,44	\$ 77.713,44	\$ 77.713,44	\$ 77.713,44	\$ 77.713,44	\$ 77.713,44
SALDO MENSUAL	-\$ 22.696,17	-\$ 22.696,17	-\$ 22.696,17	-\$ 22.696,17	-\$ 22.696,17	-\$ 22.696,17
SALDO ACUMULADO	-\$ 22.696,17	-\$ 45.392,34	-\$ 68.088,51	-\$ 90.784,68	-\$ 113.480,86	-\$ 136.177,03

	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
INGRESOS	\$ 109.759,53	\$ 109.759,53	\$ 109.759,53	\$ 109.759,53	\$ 164.776,79	\$ 164.776,79
EGRESOS	\$ 91.513,44	\$ 91.513,44	\$ 91.513,44	\$ 91.513,44	\$ 104.713,44	\$ 104.713,44
SALDO MENSUAL	\$ 18.246,09	\$ 18.246,09	\$ 18.246,09	\$ 18.246,09	\$ 60.063,36	\$ 60.063,36
SALDO ACUMULADO	-\$ 117.930,93	-\$ 99.684,84	-\$ 81.438,75	-\$ 63.192,65	-\$ 3.129,30	\$ 56.934,06

Fuente: Elaborado por autores

En el sexto mes, se registra el mayor déficit de dinero, \$136177 que es la cantidad que se necesita en efectivo para el funcionamiento del proyecto en el primer año, como se puede apreciar en la tabla anterior y en el siguiente gráfico.

Gráfico 6.1



Fuente: Elaborado por autores

## 6.7 Estructura de financiamiento

Para la realización de este proyecto los accionistas aportarán con el 30% del capital y se pedirá un préstamo al Banco del Pacífico, a una tasa de interés de 12,13%, se escogió el Banco del Pacífico, porque es la institución financiera que ofrece los créditos a la menor tasa. (En el anexo A45 se detallan las tasas de interés de tres instituciones financieras)

Este préstamo se utilizará para cubrir la inversión inicial, (Cuadro 6.7), mas no el capital de trabajo, ya que el banco no financia el efectivo necesario para la operatividad del proyecto en el primer año.

Cuadro 6.10

FINANCIAMIENTO		
TOTAL INVERSIÓN	100%	\$ 115.447,31
PRÉSTAMO	70%	\$ 80.813,12
CAPITAL PROPIO	30%	\$ 34.634,19

Fuente: Elaborado por autores

En base al monto del préstamo, la tasa de interés y el tiempo de pago que será de 5 años con pagos anuales, la amortización de la deuda del escenario ganador es la siguiente:

**Cuadro 6.11:** Amortización de la deuda

NO. PERIODOS	SALDO	INTERES	CUOTA	AMORTIZACIÓN	AMORTIZACIÓN ACUMULADA
0	\$ 80.813,12				
1	\$ 68.125,16	\$ 9.802,63	\$ 22.490,59	\$ 12.687,96	\$ 12.687,96
2	\$ 53.898,15	\$ 8.263,58	\$ 22.490,59	\$ 14.227,01	\$ 26.914,96
3	\$ 37.945,41	\$ 6.537,85	\$ 22.490,59	\$ 15.952,74	\$ 42.867,71
4	\$ 20.057,60	\$ 4.602,78	\$ 22.490,59	\$ 17.887,81	\$ 60.755,52
5	\$ (0,00)	\$ 2.432,99	\$ 22.490,59	\$ 20.057,60	\$ 80.813,12

Fuente: Elaborado por autores

## 6.8 Proyección de ingresos

Los ingresos dependerán de la demanda proyectada y de los precios estimados, los mismos que permanecerán congelados en los 5 años de análisis.

Se estima que la demanda real<sup>3</sup> sea el 3% de la demanda potencial en el primero año y con un crecimiento estimado de 0,5% anualmente, es decir al final de los 5 años, se estima que la demanda real sea de 5,5% sobre la demanda potencial. Cabe recalcar, que sobre el total de la PEA ecuatoriana en Madrid, la captación que tendría IDEAS ECUADOR sería de 0,59% en el primer año y al final del quinto año de 1,19%, es decir que el escenario de análisis es pesimista.

<sup>3</sup> Véase Capítulo 4.3.4.1 para más información sobre cálculo de la demanda real.

## 6.9 Criterios de evaluación del proyecto

Previo al cálculo de la tasa Interna de Retorno (TIR) y el valor actual neto (VAN), es necesario calcular la TMAR con la cual se descontará el flujo.

Para ello se utilizará la fórmula del CAPM:

$$r_e = r_f + \beta(r_m - r_f)$$

Donde:

$r_e$  : Rentabilidad exigida del capital propio

$r_f$  : Tasa libre de riesgo

$r_m$  : Tasa de rentabilidad del mercado

Dado a que IDEAS ECUADOR se desarrollará en el Ecuador, y que el CAPM es aplicable a mercados perfectos como Estados Unidos, es necesario agregar, el riesgo país del Ecuador, y corregir el  $\beta$  del mercado, ya que para obtener referencias del riesgo de mercado de empresas de asesoría se escogieron a dos compañías estadounidenses similares a IDEAS ECUADOR, y el riesgo de mercado que recoge este  $\beta$  no es análogo al riesgo de mercado que estas mismas empresas tendrían si operarán en el Ecuador.

Corrigiendo el  $\beta$  se obtiene el siguiente resultado: 1,25. (Véase cálculo en Anexo A39).

El riesgo país de Ecuador, a la fecha de la elaboración del proyecto es 591 puntos, es decir de 5,91%

La tasa libre de riesgo, está representada por los T-BONDS, al ser considerados los papeles más seguros para invertir, y cuya rentabilidad es de 4,44%.

La rentabilidad de mercado de las empresas de asesoría estadounidenses, en promedio es de 10,82%

Reemplazando los datos:

$$r_f = 4,44\%$$

$$r_m = 10,82\%$$

$$\beta = 1,25$$

$$r_{f \text{ Ecua.}} = 5,91\%$$

Se obtiene:

$$r_c = 4,44\% + 1,25(10,82\% - 4,44\%) + 5,91\%$$

$$r_c = \underline{\underline{18,31\%}}$$

Finalmente, la rentabilidad exigida por parte del inversionista viene dada por:

$$r_k = r_d(1-t)(L) + (1-L)r_e$$

Donde:

$r_d$  : Tasa de interés de la deuda

t: Tasa de impuestos

L: Nivel de endeudamiento

$r_e$  : Rentabilidad exigida del capital propio

Reemplazando los datos:

$$r_d = 12,13\%$$

$$t = 0,25$$

$$L = 0,30$$

$$r_e = 18,31\%$$

Se obtendrá:

$$r_k = 12,13\%(1 - 25\%)(30\%) + 18,31\%(70\%)$$

$$r_k = 11,86\%$$

Con la tasa de descuento calculada, se procede a calcular la tasa de retorno ofrecida por el proyecto (TIR).

Considerando los flujos de efectivo durante los 5 años de vida del proyecto, se obtuvieron los siguientes resultados:

Flujo de Caja con Financiamiento:

<b>TMAR</b>	11,9%
<b>TIR</b>	45,7%
<b>VAN</b>	297.426,57

Flujo de Caja Puro:

<b>TMAR</b>	11,86%
<b>TIR</b>	37,74%
<b>VAN</b>	\$ 289.133,44

Tanto la Tasa Interna de Retorno como, el Valor Actual Neto, son mayores en el flujo de caja con financiamiento, y por lo tanto, se escoge esta opción como la más rentable para llevar a cabo el funcionamiento de IDEAS ECUADOR.

## 6.10 Payback

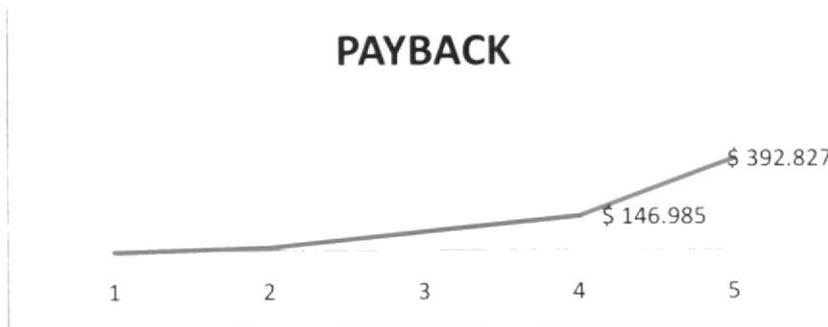
El desembolso inicial de la inversión se recuperará entre el cuarto y quinto año de operaciones, como se muestra en el siguiente cuadro y gráfico.

Cuadro 6.12: PayBack

AÑOS	SALDO INVERSIÓN	FLUJO DE CAJA	RENTABILIDAD EXIGIDA	RECUPERACIÓN DE INVERSIÓN
1	\$ 251.624	\$ 24.974	\$ 29.846	-\$ 4.872
2	\$ 256.496	\$ 45.539	\$ 30.424	\$ 15.115
3	\$ 241.381	\$ 109.588	\$ 28.631	\$ 80.958
<b>4</b>	<b>\$ 160.424</b>	<b>\$ 166.013</b>	<b>\$ 19.028</b>	<b>\$ 146.985</b>
5	\$ 13.438	\$ 394.421	\$ 1.594	\$ 392.827

Fuente: Elaborado por autores

Gráfico 6.2



Fuente: Elaborado por autores

La inversión se esperaba recuperar en el transcurso de los 5 años, por lo tanto se concluye que el proyecto es menos riesgoso de lo esperado, ya que se puede recuperar la inversión en menos tiempo de lo estimado.

### 6.11 Análisis de sensibilidad

Finalmente se conocerá cual es la probabilidad de que IDEAS ECUADOR tenga éxito, ya que muchas veces se puede sobre optimizar el escenario, lo cual no es un error del inversor, ya que no se puede predecir los ingresos o pérdidas futuras, en un mercado tan cambiante; si los ingresos y egresos del futuro fueran exactamente igual a lo planificado, pues no existirá riesgo, lo cual es imposible.

Por esa razón se usará el Método Montecarlo a través del programa Crystall Ball, en donde se generarán 10000 escenarios aleatorios, los mismos que darán 10000 resultados diferentes, lo que crea una distribución de probabilidad del resultado final.

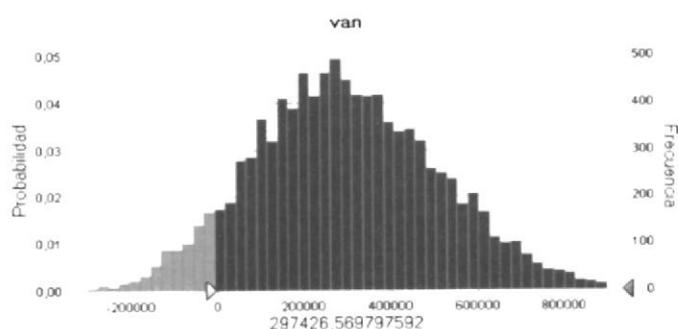
Debido a la forma del proyecto, se definieron 17 variables de entrada:

- Demanda de los 3 servicios que ofrece IDEAS ECUADOR.
- La tasa de interés (TMAR)
- Los precios en cada uno de los niveles de inversión, de cada uno de los servicios.

Se quiere saber cuál es la probabilidad de que el VAN sea mayor a cero, es decir que la TIR sea igual a la TMAR, los dos criterios indispensables para considerar a un proyecto viable y rentable.

El análisis se realizó con un nivel de confianza del 95%, para considerar a un proyecto como viable, el nivel de certeza debe ser mayor o igual al 50% y como se puede apreciar en el gráfico, el nivel de certeza de que el VAN de IDEAS ECUADOR sea mayor a cero es 92,02%, por lo que se concluye que el proyecto es bastante viable y rentable.

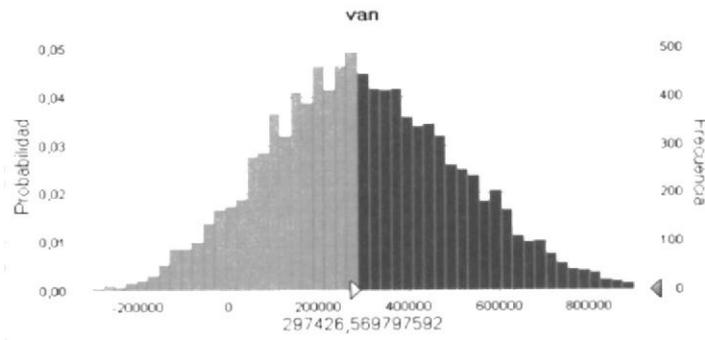
**Gráfico 6.3:** Análisis de Sensibilidad, VAN mayor a cero



**Fuente:** Elaborado por autores.

También se analizó la probabilidad de que el VAN de IDEAS ECUADOR sea mayor al esperado, es decir mayor a \$297426, y el resultado fue un nivel de certeza de 47,99%, es decir que son pocas las posibilidades de que el VAN de Ideas Ecuador supere lo esperado; sin embargo no es determinante para concluir que el proyecto no es viable, ya que basta con obtener un VAN hasta \$297426, para obtener una Tasa Interna de Retorno de 45,73% mayor a la TMAR de 11,86%

**Gráfico 6.4:** Análisis de sensibilidad, Probabilidad de VAN mayor a lo esperado



**Fuente:** Elaborado por autores

Las variables de entrada se pueden utilizar más detalladamente en el Anexo A44.

## CONCLUSIONES

- De acuerdo a la investigación de mercados tenemos que los hábitos de consumo de los migrantes siguen siendo muy parecidos a los que solían tener cuando residían en Ecuador, el 45.10% de los migrantes prefieren descansar en el hogar en sus tiempos libres, lo que demuestra que los valores sentimentales de familia se encuentran muy acentuados todavía.
- Definitivamente existe la intención de invertir. El 50.80% y el 24.10% indica que que estarían dispuestos y muy dispuestos a invertir, respectivamente, en una actividad empresarial.
- Como plan de mercadeo tenemos una fuerte inversión en publicidad, que bordea los \$ 156.560 para el primer año, ya que como empresa nueva debemos de buscar que nos identifiquen como marca. El concepto principal de campaña será su retorno al país. Por último durante la campaña de lanzamiento se ofrecerán promociones atractivas de tal manera que los consumidores se vean incentivados a probar la asesoría. Como fortaleza de IDEAS ECUADOR se debe poner mucho énfasis en el hecho de ser los primeros en ofrecer este servicio.
- Se concluye que los mejores sectores para la localización de establecimientos en Madrid son: Distrito Centro, Distrito Carabanchel y Distrito Salamanca, los mismos que concentran el 19,02% de la población inmigrante ecuatoriana en Madrid.  
En estos tres sectores deben estar distribuidas equitativamente las 12 oficinas que al final de 5 años deben existir en Madrid.
- En Ecuador, los sectores más adecuados para que se ubiquen las oficinas son:
  - Guayaquil: Sector Centro
  - Quito: Cdla. Colon

- Cuenca: Sector Centro

Ya que concentran al 56% de la población ecuatoriana emigrante.

- Se concluye que el proyecto si es viable, siempre y cuando se capte el 3,5% de la demanda potencial, y para lograr esta captación se debe realizar la alianza estratégica con Caja Madrid, que brinda seguridad, que es una de las debilidades más fuertes del proyecto, ya que los migrantes no confían en el Ecuador.
- El proyecto tiene un 92.02% de factibilidad para que se cumpla el VAN de \$297426, después de 5 años para obtener una rentabilidad de 45.73% mayor a la TMAR 11.86%

### **RECOMENDACIONES**

- Crear más servicios conforme se vea un crecimiento favorable en las ventas, de tal manera que IDEAS ECUADOR se posicione como una empresa innovadora.
- Ser muy agresivos en la campaña de marketing para así poder crear una buena expectativa del servicio.
- El recurso humano es el factor más importante para la asesoría. Los profesionales de IDEAS ECUADOR deben ser los mejores en su rama, para de esta manera ofrecer el mejor servicio posible.
- Realizar más alianzas estratégicas con entidades de prestigio que estén relacionadas con el giro del negocio, tanto en Madrid como en otras ciudades o países donde se podría extender el negocio.

- Se recomienda que después de 5 años, se expanda el mercado a la ciudad de Barcelona y Murcia, en donde también existe un número importante de ecuatorianos, y luego a otros países como Estados Unidos e Italia que concentran una gran cantidad de ecuatorianos.

## BIBLIOGRAFÍA

[1][www.ine.es](http://www.ine.es)

[2]<http://www.munimadrid.es/UnidadesDescentralizadas/UDCEstadistica/Publicaciones/AnuEstadistico/Distritos/>

[3][www.esmadrid.com/backend/emprende/descargable](http://www.esmadrid.com/backend/emprende/descargable)

[4][www.inec.gov.ec](http://www.inec.gov.ec)

[5][www.bce.fin.ec](http://www.bce.fin.ec)

[6][www.bvq.com](http://www.bvq.com)

[7][www.mundobvg.com](http://www.mundobvg.com)

[8]Análisis Semanal Editor: Walter Spurrier

# ANEXOS

ACTIVOS FIJOS EN TODOS LOS ESCENARIOS

A1. MUEBLES DE OFICINA

MUEBLES DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Escritorio de Gerente y Silla de Gerente	1	\$ 880,00	\$ 880,00
Escritorio y sillas de Gerentes mandos medios	8	\$ 550,00	\$ 4.400,00
Archivadores Gerentes	9	\$ 70,00	\$ 2.800,00
Sillas de Espera	40	\$ 160,00	\$ 1.440,00
Pupitres	52	\$ 52,00	\$ 3.120,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 12.640,00</b>

A2. EQUIPOS DE OFICINA

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Pantallas de Proyeccion	4	\$ 150,00	\$ 600,00
Pizarras para tiza liquida	4	\$ 85,00	\$ 340,00
Infocus	4	\$ 840,00	\$ 3.360,00
Impresoras Multifuncion	3	\$ 550,00	\$ 3.300,00
Computadoras Gerentes/Coordinadores	9	\$ 750,00	\$ 6.750,00
Aires Acondicionados	15	\$ 935,87	\$ 14.038,05
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 28.388,05</b>

## GASTOS FIJOS EN TODOS LOS ESCENARIOS

### A3. HONORARIOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>HONORARIOS CORPORATIVO</b>					
Gerente General O&P	\$ 30.000,00	\$ 36.000,00	\$ 42.000,00	\$ 48.000,00	\$ 54.000,00
Gerente Comercial	\$ 18.600,00	\$ 21.600,00	\$ 24.600,00	\$ 27.600,00	\$ 30.600,00
<b>ECUADOR</b>					
Gerente Proyectos	\$ 45.000,00	\$ 52.200,00	\$ 59.400,00	\$ 66.600,00	\$ 73.800,00
Coordinador de Mercadeo	\$ 12.000,00	\$ 13.800,00	\$ 15.600,00	\$ 17.400,00	\$ 19.200,00
<b>ESPANA</b>					
Gerente de Operaciones	\$ 17.400,00	\$ 17.600,00	\$ 17.800,00	\$ 18.000,00	\$ 18.200,00
Coordinador de Mercadeo	\$ 16.200,00	\$ 18.000,00	\$ 19.800,00	\$ 21.600,00	\$ 23.400,00
Coordinador de Ventas	\$ 16.200,00	\$ 18.000,00	\$ 19.800,00	\$ 21.600,00	\$ 23.400,00
Vendedores	\$ 16.800,00	\$ 17.000,00	\$ 17.200,00	\$ 17.400,00	\$ 17.600,00
<b>TOTAL GASTOS HONORARIOS</b>	<b>\$ 172.200,00</b>	<b>\$ 194.200,00</b>	<b>\$ 216.200,00</b>	<b>\$ 238.200,00</b>	<b>\$ 260.200,00</b>

### A4. ARRENDAMIENTO ECUADOR

CIUDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GUAYAQUIL	\$ 30.000,00	\$ 31.200,00	\$ 32.400,00	\$ 33.600,00	\$ 34.800,00
QUITO	\$ 20.400,00	\$ 21.600,00	\$ 22.800,00	\$ 24.000,00	\$ 25.200,00
CUENCA	\$ 12.000,00	\$ 13.200,00	\$ 14.400,00	\$ 15.600,00	\$ 16.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 62.400,00</b>	<b>\$ 66.000,00</b>	<b>\$ 69.600,00</b>	<b>\$ 73.200,00</b>	<b>\$ 76.800,00</b>

## A5. PUBLICIDAD

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ECUADOR Y ESPAÑA</b>					
LOGO	\$ 1.800,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
BOLETIN	\$ 200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
PAGINA WEB	\$ 2.250,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
DIPTICOS, TRIPTICOS, BANNERS	\$ 5.280,00	\$ 5.544,00	\$ 5.821,20	\$ 6.112,26	\$ 6.417,87
SOBRES, HOJAS MEMBRETADAS	\$ 1.050,00	\$ 1.102,50	\$ 1.157,53	\$ 1.215,51	\$ 1.276,28
AFICHES	\$ 960,00	\$ 1.008,00	\$ 1.058,40	\$ 1.111,32	\$ 1.166,89
<b>ESPAÑA</b>					
PUBLICIDAD MSN	\$ 30.000,00	\$ 31.500,00	\$ 33.075,00	\$ 34.728,75	\$ 36.465,19
MAILING MASIVO	\$ 300,00	\$ 315,00	\$ 330,75	\$ 347,29	\$ 364,65
<b>ECUADOR</b>					
PAUTA DIARIO EL MERCURIO	\$ 33.600,00	\$ 35.280,00	\$ 37.044,00	\$ 38.896,20	\$ 40.841,01
PAUTA DIARIO EL UNIVERSO	\$ 34.200,00	\$ 35.910,00	\$ 37.705,50	\$ 39.590,78	\$ 41.570,31
PAUTA DIARIO EL COMERCIO	\$ 35.400,00	\$ 37.170,00	\$ 39.028,50	\$ 40.979,93	\$ 43.028,92
PAUTA CON RADIO CUENCA	\$ 3.120,00	\$ 3.276,00	\$ 3.439,80	\$ 3.611,79	\$ 3.792,38
PAUTA CON RADIO GUAYAQUIL	\$ 4.200,00	\$ 4.410,00	\$ 4.630,50	\$ 4.862,03	\$ 5.105,13
PAUTA CON RADIO QUITO	\$ 4.200,00	\$ 4.410,00	\$ 4.630,50	\$ 4.862,03	\$ 5.105,13
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 156.560,00</b>	<b>\$ 159.925,50</b>	<b>\$ 167.921,78</b>	<b>\$ 176.317,86</b>	<b>\$ 185.133,76</b>

## A6. SERVICIOS BASICOS

PAIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ECUADOR	\$ 18.000,00	\$ 21.000,00	\$ 21.018,78	\$ 21.018,78	\$ 21.018,78
ESPAÑA	\$ 12.000,00	\$ 15.000,00	\$ 18.000,00	\$ 21.000,00	\$ 24.000,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 36.000,00</b>	<b>\$ 39.018,78</b>	<b>\$ 42.018,78</b>	<b>\$ 45.018,78</b>

## PRIMER ESCENARIO

### ACTIVOS

#### A7. MUEBLES DE OFICINA

MUEBLES DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Cubiculos Analistas Ecuador	7	\$ 640,00	\$ 4.480,00
Archivadores Analistas Ecuador	27	\$ 55,00	\$ 1.485,00
Escritorios Analistas España	10	\$ 391,33	\$ 3.913,25
Archivadores Analistas España	10	\$ 93,92	\$ 939,18
Sillas Analistas España	10	\$ 62,61	\$ 626,12
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 11.443,55</b>

#### A8. EQUIPOS DE OFICINA

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computadoras Analistas Ecuador	27	\$ 750,00	\$ 20.250,00
Computadoras Analistas España	9	\$ 750,00	\$ 6.750,00
Impresoras Analistas España	10	\$ 60,00	\$ 600,00
<b>TOTAL</b>	<b>46</b>	<b>\$ 1.560,00</b>	<b>\$ 27.600,00</b>



**GASTOS**

**A.9 HONORARIOS**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>HONORARIOS</b>					
<b>ECUADOR</b>					
Analistas de Proyectos	\$ 122.400,00	\$ 160.600,00	\$ 199.800,00	\$ 247.500,00	\$ 296.400,00
<b>ESPANA</b>					
Analistas/Informacion	\$ 91.800,00	\$ 92.700,00	\$ 93.600,00	\$ 105.000,00	\$ 106.000,00
<b>TOTAL GASTOS HONORARIOS</b>	<b>\$ 214.200,00</b>	<b>\$ 253.300,00</b>	<b>\$ 293.400,00</b>	<b>\$ 352.500,00</b>	<b>\$ 402.400,00</b>

**A.10 ARRENDAMIENTO**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>GASTOS ARRENDAMIENTO</b>					
Espana	\$ 169.052,40	\$ 195.211,08	\$ 223.554,53	\$ 282.483,79	\$ 319.351,28
<b>TOTAL GASTOS DE ARRENDAMIENTO</b>	<b>\$ 169.052,40</b>	<b>\$ 195.211,08</b>	<b>\$ 223.554,53</b>	<b>\$ 282.483,79</b>	<b>\$ 319.351,28</b>

**A.11 GASTOS VARIOS**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>GASTOS VARIOS</b>					
Viaticos	\$ 36.463,42	\$ 47.440,30	\$ 59.931,23	\$ 74.062,38	\$ 86.805,65
Improvistos	\$ 1.500,00	\$ 1.800,00	\$ 1.950,94	\$ 2.100,94	\$ 2.250,94
<b>TOTAL GASTOS VARIOS</b>	<b>\$ 37.963,42</b>	<b>\$ 49.240,30</b>	<b>\$ 61.882,16</b>	<b>\$ 76.163,32</b>	<b>\$ 89.056,59</b>

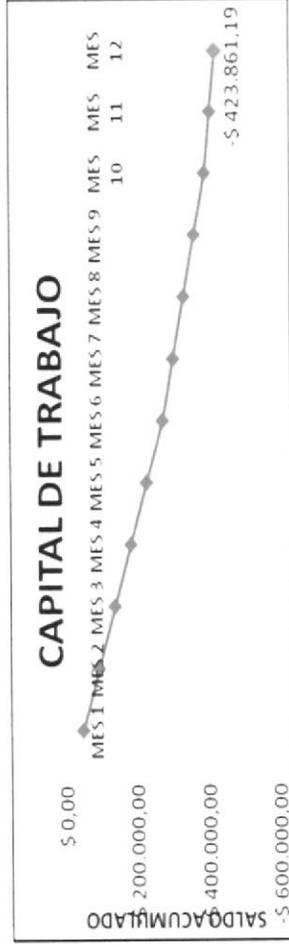
**A.12 DEPRECIACION**

ACTIVO	VALOR DE COMPRA	VIDA CONTABLE	DEPRECIACION ANUAL	ANOS DEP.	DEP. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
Muebles y Enseres	\$ 25.023,55	10	\$ 2.502,36	5	\$ 12.511,78	\$ 12.511,78
Equipo de computación	\$ 37.650,00	3	\$ 12.550,00	3	\$ 37.650,00	\$ 0,00
Equipo de computación(A3)	\$ 47.400,00	3	\$ 15.800,00	2	\$ 31.600,00	\$ 15.800,00
Equipos	\$ 17.398,05	10	\$ 1.739,81	5	\$ 8.699,03	\$ 8.699,03
<b>DEPRECIACIÓN</b>			<b>\$ 32.592,16</b>	<b>VALOR DE DESECHO</b>	<b>\$ 37.011</b>	

## A.13 CAPITAL DE TRABAJO

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
<b>INGRESOS</b>												
Ingreso Servicio "Asesoría y capacitación"	\$ 21.825,31	\$ 21.825,31	\$ 21.825,31	\$ 21.825,31	\$ 21.825,31	\$ 21.825,31	\$ 43.650,62	\$ 43.650,62	\$ 43.650,62	\$ 43.650,62	\$ 65.475,93	\$ 65.475,93
Ingreso Servicio "Asesoría de Proyecto de Inversión"	\$ 727,92	\$ 727,92	\$ 727,92	\$ 727,92	\$ 727,92	\$ 727,92	\$ 1.455,84	\$ 1.455,84	\$ 1.455,84	\$ 1.455,84	\$ 2.183,76	\$ 2.183,76
Ingreso Servicio "Asesoría en la planificación estratégica"	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 2.200,00	\$ 3.025,00	\$ 3.025,00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 23.653,23</b>	<b>\$ 47.306,46</b>	<b>\$ 47.306,46</b>	<b>\$ 47.306,46</b>	<b>\$ 47.306,46</b>	<b>\$ 70.684,69</b>	<b>\$ 70.684,69</b>					
<b>EGRESOS</b>												
<b>HONORARIOS</b>												
<b>CORPORATIVO</b>												
Gerente General IP&O	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Gerente Comercial	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00	\$ 1.550,00
<b>ECUADOR</b>												
Gerente Proyectos	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00	\$ 3.750,00
Analistas de Proyectos	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 9.000,00	\$ 17.400,00	\$ 17.400,00	\$ 17.400,00	\$ 17.400,00	\$ 26.400,00	\$ 26.400,00
Coordinador de Mercado	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
<b>ESPAÑA</b>												
Gerente de Operaciones	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00	\$ 1.450,00
Analistas/Información	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00	\$ 7.650,00
Coordinador de Mercado	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
Coordinador de Ventas	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00	\$ 1.350,00
Vendedores	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
<b>PUBLICIDAD</b>												
Ecuador y España	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67	\$ 13.046,67
<b>GASTOS VARIOS</b>	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62	\$ 3.163,62
<b>ARRENDAMIENTO</b>												
Ecuador	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00	\$ 5.200,00
España	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70	\$ 14.087,70
<b>GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>												
Ecuador	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
España	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 68.997,98</b>	<b>\$ 77.397,98</b>	<b>\$ 77.397,98</b>	<b>\$ 77.397,98</b>	<b>\$ 77.397,98</b>	<b>\$ 86.397,98</b>	<b>\$ 86.397,98</b>					
<b>INGRESOS</b>	\$ 23.653,23	\$ 23.653,23	\$ 23.653,23	\$ 23.653,23	\$ 23.653,23	\$ 23.653,23	\$ 47.306,46	\$ 47.306,46	\$ 47.306,46	\$ 47.306,46	\$ 70.684,69	\$ 70.684,69
<b>EGRESOS</b>	\$ 68.997,98	\$ 68.997,98	\$ 68.997,98	\$ 68.997,98	\$ 68.997,98	\$ 68.997,98	\$ 77.397,98	\$ 77.397,98	\$ 77.397,98	\$ 77.397,98	\$ 86.397,98	\$ 86.397,98

A.14



A.15

<b>INVERSION INICIAL</b>	
Inversion Muebles de Oficina	\$ 24,083,55
Inversion Adecuacion locales	\$ 5,000,00
Inversion Equipos de Oficina	\$ 55,988,05
Permisos Municipales	\$ 2,000,00
Gastos de constitucion	\$ 1,000,00
	<b>\$ 88,071,60</b>

### A.16 AMORTIZACION

NO. PERIODOS	SALDO	INTERES	CUOTA	AMORTIZACION	AMORTIZACION ACUMULADA
0	\$ 61.650,12				
1	\$ 51.970,82	\$ 7.478,16	\$ 17.157,46	\$ 9.679,30	\$ 9.679,30
2	\$ 41.117,43	\$ 6.304,06	\$ 17.157,46	\$ 10.853,39	\$ 20.532,69
3	\$ 28.947,52	\$ 4.987,54	\$ 17.157,46	\$ 12.169,91	\$ 32.702,60
4	\$ 15.301,40	\$ 3.511,33	\$ 17.157,46	\$ 13.646,12	\$ 46.348,72
5	\$ (0,00)	\$ 1.856,06	\$ 17.157,46	\$ 15.301,40	\$ 61.650,12

### A.17

#### BALANCE GENERAL

ACTIVOS	PASIVOS	12,16%
<b>Corrientes</b>	Préstamo Bancario	\$ 61.650,12
Efectivo		
\$ 423.861,19		
<b>Fijos</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
Equipos de Oficina	Capital Propio	\$ 445.282,67
Muebles de Oficina		
\$ 55.988,05		
\$ 24.083,55		
<b>Diferidos</b>		
Constitucion Empresa		
\$ 1.000,00		
Permisos Municipales		
\$ 2.000,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>TOTAL P+P</b>	<b>\$ 506.932,79</b>
<b>\$ 506.932,79</b>		

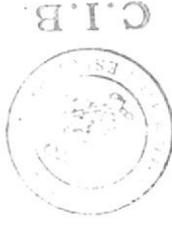
A.18

**CORRECCION DEL BETA**

EMPRESAS NORTEAMERICANAS	BETA	CAPITALIZACION (M)	ACTIVOS	PONDERACION	DEUDA	L	T(imp)	BETA DESAPALANCADO	RENDIMIENTO
Heidnck&Struggle	0.53	493.47	\$ 615.884	56.64%	\$ 307.084	49.78%	40.00%	0.85	6%
CRA International	1.49	377.82	\$ 453.921	43.36%	\$ 202.839	44.69%	40.00%	1.00	16%

BETA DESAPALANCADO PROMEDIO	0.914
-----------------------------	-------

BETA APALANCADO	1.009
-----------------	-------



A.19 CALCULO DE TASAS DE DESCUENTO

Re = Rf + β (Rm - Rf) +Rpais	
Rf	4,44%
Rpais	5,91%
Beta	1,009
Rm	10,82%
<b>Re</b>	<b>16,78%</b>

CCPP= L(rd) (1-Tc) + (1-L) re	
L	70%
1-L	30%
Rd	12,13%
T	25%
1-T	75%
<b>CCPP</b>	<b>11,40%</b>

## A.20 FLUJO DE CAJA

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso Servicio "Estudio Profundo+Capacitación"		\$ 436 506.23	\$ 567 911.22	\$ 717 441.03	\$ 886 606.08	\$ 1 039 156.70
Ingreso Servicio "Asesoramiento de Inversión"		\$ 14 558.40	\$ 18 941.04	\$ 23 928.17	\$ 29 570.18	\$ 34 658.07
Ingreso Servicio "Asesoría de Negocios en Marcha"		\$ 19 868.75	\$ 26 367.00	\$ 33 962.50	\$ 42 777.63	\$ 51 084.00
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 470.933,38</b>	<b>\$ 613.219,25</b>	<b>\$ 775.331,70</b>	<b>\$ 958.953,88</b>	<b>\$ 1.124.898,76</b>
<b>GASTOS</b>						
<b>HONORARIOS</b>						
<b>CORPORATIVO</b>						
Gerente General		\$ 30 000.00	\$ 36 000.00	\$ 42 000.00	\$ 48 000.00	\$ 54 000.00
Gerente Comercial		\$ 18 600.00	\$ 21 600.00	\$ 24 600.00	\$ 27 600.00	\$ 30 600.00
<b>ECUADOR</b>						
Gerente Proyectos		\$ 45 000.00	\$ 52 200.00	\$ 59 400.00	\$ 66 600.00	\$ 73 800.00
Coordinador de Mercadeo		\$ 12 000.00	\$ 13 800.00	\$ 15 600.00	\$ 17 400.00	\$ 19 200.00
Analistas de Proyectos		\$ 122 400.00	\$ 160 600.00	\$ 199 800.00	\$ 247 500.00	\$ 296 400.00
<b>ESPAÑA</b>						
Gerente de Operaciones		\$ 17 400.00	\$ 17 600.00	\$ 17 800.00	\$ 18 000.00	\$ 18 200.00
Analistas/Información		\$ 91 800.00	\$ 92 700.00	\$ 93 600.00	\$ 105 000.00	\$ 106 000.00
Coordinador de Mercadeo		\$ 16 200.00	\$ 18 000.00	\$ 19 800.00	\$ 21 600.00	\$ 23 400.00
Coordinador de Ventas		\$ 16 200.00	\$ 18 000.00	\$ 19 800.00	\$ 21 600.00	\$ 23 400.00
Vendedores		\$ 16 800.00	\$ 17 000.00	\$ 17 200.00	\$ 17 400.00	\$ 17 600.00
<b>TOTAL GASTOS HONORARIOS</b>		<b>\$ 386.400,00</b>	<b>\$ 447.500,00</b>	<b>\$ 509.600,00</b>	<b>\$ 590.700,00</b>	<b>\$ 662.600,00</b>
<b>GASTOS PUBLICIDAD</b>						
Ecuador y España		\$ 156 560.00	\$ 159 925.50	\$ 167 921.78	\$ 176 317.86	\$ 185 133.76
<b>TOTAL GASTO PUBLICIDAD</b>		<b>\$ 156.560,00</b>	<b>\$ 159.925,50</b>	<b>\$ 167.921,78</b>	<b>\$ 176.317,86</b>	<b>\$ 185.133,76</b>
<b>GASTOS ARRENDAMIENTO</b>						
Ecuador		\$ 62 400.00	\$ 66 000.00	\$ 69 600.00	\$ 73 200.00	\$ 76 800.00
España		\$ 169 052.40	\$ 195 211.08	\$ 223 554.53	\$ 282 483.79	\$ 319 351.28
<b>TOTAL GASTOS DE ARRENDAMIENTO</b>		<b>\$ 231.452,40</b>	<b>\$ 261.211,08</b>	<b>\$ 293.154,53</b>	<b>\$ 355.683,79</b>	<b>\$ 396.151,28</b>
<b>GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>						
Ecuador		\$ 18 000.00	\$ 21 000.00	\$ 21 018.78	\$ 21 018.78	\$ 21 018.78
España		\$ 12 000.00	\$ 15 000.00	\$ 18 000.00	\$ 21 000.00	\$ 24 000.00
<b>TOTAL GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>		<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 36.000,00</b>	<b>\$ 39.018,78</b>	<b>\$ 42.018,78</b>	<b>\$ 45.018,78</b>
<b>GASTOS VARIOS</b>						
Viaticos		\$ 36 463.42	\$ 47 440.30	\$ 59 931.23	\$ 74 062.38	\$ 86 805.65
Improvistos		\$ 1 500.00	\$ 1 800.00	\$ 1 950.94	\$ 2 100.94	\$ 2 250.94
<b>TOTAL GASTOS VARIOS</b>		<b>\$ 37.963,42</b>	<b>\$ 49.240,30</b>	<b>\$ 61.882,16</b>	<b>\$ 76.163,32</b>	<b>\$ 89.056,59</b>
Intereses		\$ 7 478.16	\$ 6 304.06	\$ 4 987.54	\$ 3 511.33	\$ 1 856.06
Depreciación Equipos de Computacion		\$ 12 550.00	\$ 12 550.00	\$ 12 550.00	\$ 15 800.00	\$ 15 800.00
Depreciación Otros Equipos		\$ 1 739.81	\$ 1 739.81	\$ 1 739.81	\$ 1 739.81	\$ 1 739.81
Depreciacion Muebles de Oficina		\$ 2 502.36	\$ 2 502.36	\$ 2 502.36	\$ 2 502.36	\$ 2 502.36
Utilidad Venta Equipo Computacion						\$ 0.00
Utilidad Venta Muebles de Oficina						\$ 0.00
Utilidad Venta Otros Equipos						\$ 0.00
<b>Utilidad Operacional</b>		<b>-\$ 395.712,76</b>	<b>-\$ 363.753,85</b>	<b>-\$ 318.025,26</b>	<b>-\$ 305.483,36</b>	<b>-\$ 274.959,86</b>
Impuestos (15%) Trabajadores						
<b>Utilidad antes/impuestos</b>		<b>-\$ 395.712,76</b>	<b>-\$ 363.753,85</b>	<b>-\$ 318.025,26</b>	<b>-\$ 305.483,36</b>	<b>-\$ 274.959,86</b>
Impuestos (25%)						
<b>Utilidad después/ impuestos</b>		<b>-\$ 395.712,76</b>	<b>-\$ 363.753,85</b>	<b>-\$ 318.025,26</b>	<b>-\$ 305.483,36</b>	<b>-\$ 274.959,86</b>

Depreciación Equipos de Computacion		\$ 12.550,00	\$ 12.550,00	\$ 12.550,00	\$ 15.800,00	\$ 15.800,00
Depreciación Otros Equipos		\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81
Depreciacion Muebles de Oficina		\$ 2.502,36	\$ 2.502,36	\$ 2.502,36	\$ 2.502,36	\$ 2.502,36
Valor en Libros Equipos de Computacion						\$ 23.740,00
Valor en Libros Otros Equipos						\$ 8.699,03
Valor en Libros Muebles de Oficina						\$ 16.014,63
Préstamo	\$ 61.650,12					
Amortización		\$ 9.679,30	\$ 10.853,39	\$ 12.169,91	\$ 13.646,12	\$ 15.301,40
Inversion Muebles de Oficina	\$ 24.083,55					
Inversion Adecuacion locales	\$ 5.000,00					
Inversion Equipos de Oficina	\$ 55.988,05					
Gastos de Constitucion	\$ 3.000,00					
Capital de Trabajo	\$ 423.861,19					\$ 423.861,19
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 450.282,67</b>	<b>-\$ 388.599,89</b>	<b>-\$ 357.815,08</b>	<b>-\$ 313.403,01</b>	<b>-\$ 299.087,32</b>	<b>\$ 202.095,74</b>
<b>TMAR</b>	<b>11,4%</b>					
<b>TIR</b>	<b>0%</b>					
<b>VAN</b>	<b>-\$ 1.248.157,05</b>					

SEGUNDO ESCENARIO

ACTIVOS

A.21 MUEBLES DE OFICINA

MUEBLES DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Cubiculos Analistas Ecuador	\$ 10,00	\$ 640,00	\$ 6.400,00
Archivadores Analistas Ecuador	\$ 39,00	\$ 55,00	\$ 2.145,00
Escritorios Analistas España	\$ 11,00	\$ 391,33	\$ 4.304,58
Archivadores Analistas España	\$ 11,00	\$ 93,92	\$ 1.033,10
Sillas Analistas España	\$ 11,00	\$ 62,61	\$ 688,73
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 14.571,41</b>

A.22 EQUIPOS DE OFICINA

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computadoras Analistas Ecuador	39	\$ 750,00	\$ 29.250,00
Computadoras Analistas España	10	\$ 750,00	\$ 7.500,00
Impresoras Analistas España	11	\$ 60,00	\$ 660,00
<b>TOTAL</b>	<b>60</b>	<b>\$ 1.560,00</b>	<b>\$ 37.410,00</b>

**GASTOS**

**A.23 HONORARIOS**

HONORARIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>ECUADOR</b>					
Analistas de Proyectos	\$ 194.400,00	\$ 240.900,00	\$ 288.600,00	\$ 352.500,00	\$ 418.000,00
<b>ESPANA</b>					
Analistas/Informacion	\$ 91.800,00	\$ 92.700,00	\$ 104.000,00	\$ 105.000,00	\$ 116.600,00
<b>TOTAL GASTOS HONORARIOS</b>	<b>\$ 479.400,00</b>	<b>\$ 549.050,00</b>	<b>\$ 634.600,00</b>	<b>\$ 721.800,00</b>	<b>\$ 825.600,00</b>

**A.24 ARRENDAMIENTO**

GASTOS ARRENDAMIENTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Espana	\$ 169.052,40	\$ 195.211,08	\$ 248.393,93	\$ 282.483,79	\$ 351.286,41
<b>TOTAL GASTOS DE ARRENDAMIENTO</b>	<b>\$ 169.052,40</b>	<b>\$ 195.211,08</b>	<b>\$ 248.393,93</b>	<b>\$ 282.483,79</b>	<b>\$ 351.286,41</b>

**A.25 GASTOS VARIOS**

GASTOS VARIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Viaticos	\$ 60.688,25	\$ 73.179,18	\$ 88.572,04	\$ 106.740,67	\$ 123.521,41
Imprevistos	\$ 1.500,00	\$ 1.800,00	\$ 1.950,94	\$ 2.100,94	\$ 2.250,94
<b>TOTAL GASTOS VARIOS</b>	<b>\$ 62.188,25</b>	<b>\$ 74.979,18</b>	<b>\$ 90.522,98</b>	<b>\$ 108.841,61</b>	<b>\$ 125.772,35</b>

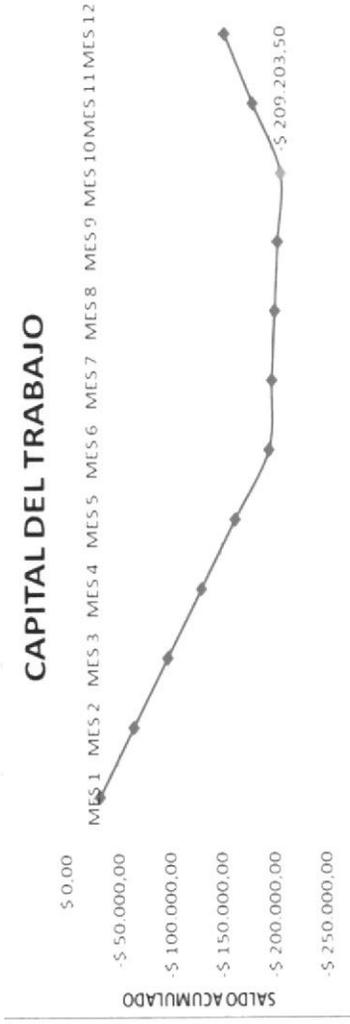
**A.26 DEPRECIACION DE ACTIVOS**

<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR DE COMPRA</b>	<b>VIDA CONTABLE</b>	<b>DEP. ANUAL</b>	<b>AÑOS DEP.</b>	<b>DEP. ACUMULADA</b>	<b>VALOR EN LIBROS</b>
Muebles y Enseres	\$ 28.151,41	10	\$ 2.815,14	5	\$ 14.075,70	\$ 14.075,70
Equipo de computación	\$ 40.710,00	3	\$ 13.570,00	3	\$ 40.710,00	\$ 0,00
Equipo de computación(A3)	\$ 50.160,00	3	\$ 16.720,00	2	\$ 33.440,00	\$ 16.720,00
Equipos	\$ 17.398,05	10	\$ 1.739,81	5	\$ 8.699,03	\$ 8.699,03
<b>DEPRECIACIÓN</b>			<b>\$ 34.845</b>	<b>VALOR DE DESECHO</b>		<b>\$ 39.495</b>

## A.27 CAPITAL DE TRABAJO

INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Ingreso Servicio "Asesoría y Capacitación"	\$ 36 325.17	\$ 36 325.17	\$ 36 325.17	\$ 36 325.17	\$ 36 325.17	\$ 36 325.17	\$ 72 650.34	\$ 72 650.34	\$ 72 650.34	\$ 72 650.34	\$ 108 975.52	\$ 108 975.52
Ingreso Servicio "Asesoría de Proyecto de Inversión"	\$ 1 211.52	\$ 1 211.52	\$ 1 211.52	\$ 1 211.52	\$ 1 211.52	\$ 1 211.52	\$ 2 423.04	\$ 2 423.04	\$ 2 423.04	\$ 2 423.04	\$ 3 634.56	\$ 3 634.56
Ingreso Servicio "Asesoría en la planificación estratégica"	\$ 1 925.00	\$ 1 925.00	\$ 1 925.00	\$ 1 925.00	\$ 1 925.00	\$ 1 925.00	\$ 3 850.00	\$ 3 850.00	\$ 3 850.00	\$ 3 850.00	\$ 5 225.00	\$ 5 225.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 78 648.39</b>	<b>\$ 78 648.39</b>	<b>\$ 78 648.39</b>	<b>\$ 78 648.39</b>	<b>\$ 117 835.08</b>	<b>\$ 117 835.08</b>
<b>EGRESOS</b>	<b>MES 1</b>	<b>MES 2</b>	<b>MES 3</b>	<b>MES 4</b>	<b>MES 5</b>	<b>MES 6</b>	<b>MES 7</b>	<b>MES 8</b>	<b>MES 9</b>	<b>MES 10</b>	<b>MES 11</b>	<b>MES 12</b>
<b>HONORARIOS</b>												
<b>CORPORATIVO</b>												
Gerente General P&O	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00
Gerente Comercial	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00
<b>ECUADOR</b>												
Gerente Proyectos	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00
Analistas de Proyectos	\$ 10 200.00	\$ 10 200.00	\$ 10 200.00	\$ 10 200.00	\$ 10 200.00	\$ 10 200.00	\$ 19 800.00	\$ 19 800.00	\$ 19 800.00	\$ 19 800.00	\$ 29 400.00	\$ 29 400.00
Coordinador de Mercado	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00
<b>ESPAÑA</b>												
Gerente de Operaciones	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00
Analistas/Información	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00
Coordinador de Mercado	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00
Coordinador de Ventas	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00
Vendedores	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00
<b>PUBLICIDAD</b>												
Ecuador y España	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67
<b>GASTOS VARIOS</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>	<b>\$ 5 182.35</b>
<b>ARRENDAMIENTO</b>												
Ecuador	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00
España	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70
<b>GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>												
Ecuador	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00
España	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00
	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 818 116.72</b>	<b>\$ 818 116.72</b>	<b>\$ 818 116.72</b>	<b>\$ 818 116.72</b>	<b>\$ 914 116.72</b>	<b>\$ 914 116.72</b>
<b>INGRESOS</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 39 461.69</b>	<b>\$ 78 648.39</b>	<b>\$ 78 648.39</b>	<b>\$ 78 648.39</b>	<b>\$ 78 648.39</b>	<b>\$ 117 835.08</b>	<b>\$ 117 835.08</b>
<b>EGRESOS</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 722 216.72</b>	<b>\$ 818 116.72</b>	<b>\$ 818 116.72</b>	<b>\$ 818 116.72</b>	<b>\$ 818 116.72</b>	<b>\$ 914 116.72</b>	<b>\$ 914 116.72</b>
<b>SALDO MENSUAL</b>	<b>-\$ 32 755.03</b>	<b>-\$ 32 755.03</b>	<b>-\$ 32 755.03</b>	<b>-\$ 32 755.03</b>	<b>-\$ 32 755.03</b>	<b>-\$ 32 755.03</b>	<b>-\$ 3 168.33</b>	<b>-\$ 3 168.33</b>	<b>-\$ 3 168.33</b>	<b>-\$ 3 168.33</b>	<b>\$ 26 418.36</b>	<b>\$ 26 418.36</b>
<b>SALDO ACUMULADO</b>	<b>-\$ 32 755.03</b>	<b>-\$ 65 510.06</b>	<b>-\$ 98 265.08</b>	<b>-\$ 131 020.11</b>	<b>-\$ 163 775.14</b>	<b>-\$ 196 530.17</b>	<b>-\$ 199 698.50</b>	<b>-\$ 202 866.83</b>	<b>-\$ 206 015.17</b>	<b>-\$ 209 203.50</b>	<b>-\$ 182 785.14</b>	<b>-\$ 156 366.78</b>

A.28



A.29

INVERSION INICIAL	
Inversion Muebles de Oficina	\$ 27.211,41
Inversion Adecuacion locales	\$ 5.000,00
Inversion Equipos de Oficina	\$ 65.798,05
Permisos Municipales	\$ 2.000,00
Gastos de constitucion	\$ 1.000,00
	<b>\$ 101.009,46</b>

**A.30 AMORTIZACION**

NO. PERIODOS	SALDO	INTERES	CUOTA	AMORTIZACION	AMORTIZACION ACUMULADA
0	\$ 70.706,62				
1	\$ 59.605,42	\$ 8.576,71	\$ 19.677,91	\$ 11.101,20	\$ 11.101,20
2	\$ 47.157,64	\$ 7.230,14	\$ 19.677,91	\$ 12.447,78	\$ 23.548,97
3	\$ 33.199,95	\$ 5.720,22	\$ 19.677,91	\$ 13.957,69	\$ 37.506,67
4	\$ 17.549,20	\$ 4.027,15	\$ 19.677,91	\$ 15.650,76	\$ 53.157,42
5	\$ -	\$ 2.128,72	\$ 19.677,91	\$ 17.549,20	\$ 70.706,62

**A.31**

**BALANCE GENERAL**

<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>		<b>23,17%</b>
<b>Corrientes</b>		Prestamo Bancario	\$	70.706,62
Efectivo	\$ 209.203,50			
<b>Fijos</b>		<b>PATRIMONIO</b>		
Equipos de Oficina	\$ 65.798,05	Capital Propio	\$	234.506,34
Muebles de Oficina	\$ 27.211,41			
<b>Diferidos</b>				
Constitucion Empresa	\$ 1.000,00			
Permisos Municipales	\$ 2.000,00			
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 305.212,96</b>	<b>TOTAL P+P</b>	<b>\$</b>	<b>305.212,96</b>

A.32

**CORRECCION DEL BETA**

EMPRESAS NORTEAMERICANAS	BETA	CAPITALIZACION (M)	ACTIVOS	PONDERACION	DEUDA	L	T (m p)	BETA DESAP.	RENDIMIENTO
Heidrick & Struggle	0,53	\$ 493,47	\$ 616.884,00	56,64%	\$ 307.084,00	49,78%	40,00%	0,85	6%
CRA International	1,49	\$ 377,82	\$ 453.921,00	43,36%	\$ 202.839,00	44,69%	40,00%	1,00	16%

BETA DESAPALANCADO PROMEDIO 0,914

BETA APALANCADO 1,121

**A.33 CALCULO DE TASAS DE DESCUENTO**

$Re = Rf + \beta (Rm - Rf) + Rpais$	
Rf	4,44%
Rpais	5,91%
Beta	1,121
Rm	10,82%
<b>Re</b>	<b>17,50%</b>

$CCPP = L(rd) (1-Tc) + (1-L) re$	
L	70%
1-L	30%
Rd	12,13%
Tc	25%
1-Tc	75%
<b>CCPP</b>	<b>11,62%</b>

## A 34 FLUJO DE CAJA

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso Servicio "Estudio Profundo+Capacitación"		\$ 726 503.45	\$ 876 033.26	\$ 1 060 302.33	\$ 1 277 800.24	\$ 1 478 683.73
Ingreso Servicio "Asesoramiento de Inversión"		\$ 24 230.42	\$ 29 217.56	\$ 35 363.32	\$ 42 617.33	\$ 49 317.22
Ingreso Servicio "Asesoría de Negocios en Marcha"		\$ 33 068.75	\$ 40 672.50	\$ 50 193.00	\$ 61 652.25	\$ 72 690.75
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 783.802,62</b>	<b>\$ 945.923,32</b>	<b>\$ 1.145.858,64</b>	<b>\$ 1.382.069,82</b>	<b>\$ 1.600.691,70</b>
<b>GASTOS</b>						
<b>HONORARIOS</b>						
<b>CORPORATIVO</b>						
Gerente General		\$ 30 000.00	\$ 36 000.00	\$ 42 000.00	\$ 48 000.00	\$ 54 000.00
Gerente Comercial		\$ 18 600.00	\$ 21 600.00	\$ 24 600.00	\$ 27 600.00	\$ 30 600.00
<b>ECUADOR</b>						
Gerente Proyectos		\$ 45 000.00	\$ 52 200.00	\$ 59 400.00	\$ 66 600.00	\$ 73 800.00
Coordinador de Mercadeo		\$ 12 000.00	\$ 13 800.00	\$ 15 600.00	\$ 17 400.00	\$ 19 200.00
Analistas de Proyectos		\$ 194 400.00	\$ 240 900.00	\$ 288 600.00	\$ 352 500.00	\$ 418 000.00
<b>ESPAÑA</b>						
Gerente de Operaciones		\$ 17 400.00	\$ 17 600.00	\$ 17 800.00	\$ 18 000.00	\$ 18 200.00
Analistas/Información		\$ 91 800.00	\$ 92 700.00	\$ 104 000.00	\$ 105 000.00	\$ 116 600.00
Coordinador de Mercadeo		\$ 16 200.00	\$ 18 000.00	\$ 19 800.00	\$ 21 600.00	\$ 23 400.00
Coordinador de Ventas		\$ 16 200.00	\$ 18 000.00	\$ 19 800.00	\$ 21 600.00	\$ 23 400.00
Vendedores		\$ 37 800.00	\$ 38 250.00	\$ 43 000.00	\$ 43 500.00	\$ 48 400.00
<b>TOTAL GASTOS HONORARIOS</b>		<b>\$ 479.400,00</b>	<b>\$ 549.050,00</b>	<b>\$ 634.600,00</b>	<b>\$ 721.800,00</b>	<b>\$ 825.600,00</b>
<b>GASTOS PUBLICIDAD</b>						
Ecuador y España		\$ 156 560.00	\$ 159 925.50	\$ 167 921.78	\$ 176 317.86	\$ 185 133.76
<b>TOTAL GASTO PUBLICIDAD</b>		<b>\$ 156.560,00</b>	<b>\$ 159.925,50</b>	<b>\$ 167.921,78</b>	<b>\$ 176.317,86</b>	<b>\$ 185.133,76</b>
<b>GASTOS ARRENDAMIENTO</b>						
Ecuador		\$ 62 400.00	\$ 66 000.00	\$ 69 600.00	\$ 73 200.00	\$ 76 800.00
España		\$ 169 052.40	\$ 195 211.08	\$ 248 393.93	\$ 282 483.79	\$ 351 286.41
<b>TOTAL GASTOS DE ARRENDAMIENTO</b>		<b>\$ 231.452,40</b>	<b>\$ 261.211,08</b>	<b>\$ 317.993,93</b>	<b>\$ 355.683,79</b>	<b>\$ 428.086,41</b>
<b>GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>						
Ecuador		\$ 18 000.00	\$ 21 000.00	\$ 21 018.78	\$ 21 018.78	\$ 21 018.78
España		\$ 12 000.00	\$ 15 000.00	\$ 18 000.00	\$ 21 000.00	\$ 24 000.00
<b>TOTAL GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>		<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 36.000,00</b>	<b>\$ 39.018,78</b>	<b>\$ 42.018,78</b>	<b>\$ 45.018,78</b>
<b>GASTOS VARIOS</b>						
Viaticos		\$ 60 688.25	\$ 73 179.18	\$ 88 572.04	\$ 106 740.67	\$ 123 521.41
Imprevistos		\$ 1 500.00	\$ 1 800.00	\$ 1 950.94	\$ 2 100.94	\$ 2 250.94
<b>TOTAL GASTOS VARIOS</b>		<b>\$ 62.188,25</b>	<b>\$ 74.979,18</b>	<b>\$ 90.522,98</b>	<b>\$ 108.841,61</b>	<b>\$ 125.772,35</b>
Interés		\$ 7 478.16	\$ 6 304.06	\$ 4 987.54	\$ 3 511.33	\$ 1 856.06
Depreciación Equipos de Computación		\$ 13 570.00	\$ 13 570.00	\$ 13 570.00	\$ 16 720.00	\$ 16 720.00
Depreciación Otros Equipos		\$ 1 739.81	\$ 1 739.81	\$ 1 739.81	\$ 1 739.81	\$ 1 739.81
Depreciación Muebles de Oficina		\$ 2 815.14	\$ 2 815.14	\$ 2 815.14	\$ 2 815.14	\$ 2 815.14
Utilidad Venta Equipo Computación						\$ 0.00
Utilidad Venta Muebles de Oficina						\$ 0.00
Utilidad Venta Otros Equipos						\$ 0.00
<b>Utilidad Operacional</b>		<b>-\$ 199.901,14</b>	<b>-\$ 157.871,45</b>	<b>-\$ 125.360,37</b>	<b>-\$ 46.277,56</b>	<b>-\$ 29.799,66</b>
Impuestos (15%) Trabajadores						
<b>Utilidad antes/Impuestos</b>		<b>-\$ 199.901,14</b>	<b>-\$ 157.871,45</b>	<b>-\$ 125.360,37</b>	<b>-\$ 46.277,56</b>	<b>-\$ 29.799,66</b>
Impuestos (25%)						
<b>Utilidad después de impuestos</b>		<b>-\$ 199.901,14</b>	<b>-\$ 157.871,45</b>	<b>-\$ 125.360,37</b>	<b>-\$ 46.277,56</b>	<b>-\$ 29.799,66</b>

Depreciación Equipos de Computación		\$ 13.570,00	\$ 13.570,00	\$ 13.570,00	\$ 16.720,00	\$ 16.720,00
Depreciación Otros Equipos		\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81
Depreciación Muebles de Oficina		\$ 2.815,14	\$ 2.502,36	\$ 2.502,36	\$ 2.502,36	\$ 2.502,36
Valor en Libros Equipos de Computación						\$ 16.720,00
Valor en Libros Otros Equipos						\$ 8.699,03
Valor en Libros Muebles de Oficina						\$ 14.075,70
Préstamo	\$ 70.706,62					
Amortización		\$ 11.101,20	\$ 12.447,78	\$ 13.957,69	\$ 15.650,76	\$ 17.549,20
Inversión Muebles de Oficina	\$ 27.211,41					
Inversión Adecuación locales	\$ 5.000,00					
Inversión Equipos de Oficina	\$ 65.798,05					
Gastos de Constitución	\$ 3.000,00					
Capital de Trabajo	\$ 209.203,50					\$ 209.203,50
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 239.506,34</b>	<b>-\$ 192.877,39</b>	<b>-\$ 152.507,07</b>	<b>-\$ 121.505,90</b>	<b>-\$ 39.966,16</b>	<b>\$ 222.311,53</b>
<b>TMAR</b>	<b>11,6%</b>					
<b>TIR</b>	<b>0%</b>					
<b>VAN</b>	<b>-\$ 465.452,14</b>					

TERCER ESCENARIO

A.35 MUEBLES DE OFICINA

MUEBLES DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Cubiculos Analistas Ecuador	14	\$ 640,00	\$ 8.960,00
Archivadores Analistas Ecuador	53	\$ 55,00	\$ 2.915,00
Escritorios Analistas España	12	\$ 391,33	\$ 4.695,90
Archivadores Analistas España	12	\$ 93,92	\$ 1.127,02
Sillas Analistas España	12	\$ 62,61	\$ 751,34
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 18.449,26</b>

A.36 EQUIPOS DE OFICINA

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computadoras Analistas Ecuador	53	\$ 750,00	\$ 39.750,00
Computadoras Analistas España	10	\$ 750,00	\$ 7.500,00
Impresoras Analistas España	12	\$ 60,00	\$ 720,00
<b>TOTAL</b>	<b>75</b>	<b>\$ 1.560,00</b>	<b>\$ 47.970,00</b>

TERCER ESCENARIO

A.35 MUEBLES DE OFICINA

MUEBLES DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Cubiculos Analistas Ecuador	14	\$ 640,00	\$ 8.960,00
Archivadores Analistas Ecuador	53	\$ 55,00	\$ 2.915,00
Escritorios Analistas España	12	\$ 391,33	\$ 4.695,90
Archivadores Analistas España	12	\$ 93,92	\$ 1.127,02
Sillas Analistas España	12	\$ 62,61	\$ 751,34
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 18.449,26</b>

A.36 EQUIPOS DE OFICINA

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computadoras Analistas Ecuador	53	\$ 750,00	\$ 39.750,00
Computadoras Analistas España	10	\$ 750,00	\$ 7.500,00
Impresoras Analistas España	12	\$ 60,00	\$ 720,00
<b>TOTAL</b>	<b>75</b>	<b>\$ 1.560,00</b>	<b>\$ 47.970,00</b>

### A.37 GASTOS VARIOS

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS VARIOS					
Viaticos	\$ 84.948,83	\$ 100.160,99	\$ 119.706,78	\$ 143.525,81	\$ 165.676,32
Improvistos	\$ 1.500,00	\$ 1.800,00	\$ 1.950,94	\$ 2.100,94	\$ 2.250,94
<b>TOTAL GASTOS VARIOS</b>	<b>\$ 86.448,83</b>	<b>\$ 101.960,99</b>	<b>\$ 121.657,72</b>	<b>\$ 145.626,75</b>	<b>\$ 167.927,26</b>

### A.38 DEPRECIACION DE ACTIVOS

ACTIVO	VALOR DE COMPRA	VIDA CONTABLE	DEP. ANUAL	AÑOS DEP.	DEP. ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
Muebles y Enseres	\$ 32.029,26	10	\$ 3.202,93	5	\$ 16.014,63	\$ 16.014,63
Equipo de computación	\$ 58.020,00	3	\$ 19.340,00	3	\$ 58.020,00	\$ 0,00
Equipo de computación(A3)	\$ 71.220,00	3	\$ 23.740,00	2	\$ 47.480,00	\$ 23.740,00
Equipos	\$ 17.398,05	10	\$ 1.739,81	5	\$ 8.699,03	\$ 8.699,03
<b>DEPRECIACIÓN</b>			<b>\$ 48.023</b>	<b>VALOR DE DESECHO</b>	<b>\$ 48.454</b>	

# A.39 CAPITAL DEL TRABAJO



INGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Ingreso Servicio "Asesoría y Capacitación"	\$ 50 846.43	\$ 50 846.43	\$ 50 846.43	\$ 50 846.43	\$ 50 846.43	\$ 50 846.43	\$ 101 692.86	\$ 101 692.86	\$ 101 692.86	\$ 101 692.86	\$ 152 539.29	\$ 152 539.29
Ingreso Servicio "Asesoría de Proyecto de Inversión"	\$ 1 695.84	\$ 1 695.84	\$ 1 695.84	\$ 1 695.84	\$ 1 695.84	\$ 1 695.84	\$ 3 391.67	\$ 3 391.67	\$ 3 391.67	\$ 3 391.67	\$ 5 087.51	\$ 5 087.51
Ingreso Servicio "Asesoría en la planificación estratégica"	\$ 2 475.00	\$ 2 475.00	\$ 2 475.00	\$ 2 475.00	\$ 2 475.00	\$ 2 475.00	\$ 4 675.00	\$ 4 675.00	\$ 4 675.00	\$ 4 675.00	\$ 7 150.00	\$ 7 150.00
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 55,017.26</b>	<b>\$ 109,759.53</b>	<b>\$ 109,759.53</b>	<b>\$ 109,759.53</b>	<b>\$ 109,759.53</b>	<b>\$ 164,776.79</b>	<b>\$ 164,776.79</b>					

EGRESOS	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
<b>HONORARIOS</b>												
<b>CORPORATIVO</b>												
Gerente General P&O	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00	\$ 2 500.00
Gerente Comercial	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00	\$ 1 550.00
<b>ECUADOR</b>												
Gerente Proyectos	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00	\$ 3 750.00
Analistas de Proyectos	\$ 13 800.00	\$ 13 800.00	\$ 13 800.00	\$ 13 800.00	\$ 13 800.00	\$ 13 800.00	\$ 27 600.00	\$ 27 600.00	\$ 27 600.00	\$ 27 600.00	\$ 40 800.00	\$ 40 800.00
Coordinador de Mercado	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00
<b>ESPAÑA</b>												
Gerente de Operaciones	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00	\$ 1 450.00
Analistas/Información	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00	\$ 7 650.00
Coordinador de Mercado	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00
Coordinador de Ventas	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00	\$ 1 350.00
Vendedores	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00	\$ 1 400.00
<b>PUBLICIDAD</b>												
Ecuador y España	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67	\$ 13 046.67
Ecuador	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07	\$ 7 079.07
<b>GASTOS VARIOS</b>												
<b>ARRENDAMIENTO</b>												
Ecuador	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00	\$ 5 200.00
España	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70	\$ 14 087.70
<b>GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>												
Ecuador	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00	\$ 1 500.00
España	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00	\$ 1 000.00
	\$ 77 713.44	\$ 77 713.44	\$ 77 713.44	\$ 77 713.44	\$ 77 713.44	\$ 77 713.44	\$ 91 513.44	\$ 91 513.44	\$ 91 513.44	\$ 91 513.44	\$ 104 713.44	\$ 104 713.44

<b>INGRESOS</b>	\$ 55 017.26	\$ 55 017.26	\$ 55 017.26	\$ 55 017.26	\$ 55 017.26	\$ 55 017.26	\$ 109 759.53	\$ 109 759.53	\$ 109 759.53	\$ 109 759.53	\$ 164 776.79	\$ 164 776.79
<b>EGRESOS</b>	\$ 77 713.44	\$ 77 713.44	\$ 77 713.44	\$ 77 713.44	\$ 77 713.44	\$ 77 713.44	\$ 91 513.44	\$ 91 513.44	\$ 91 513.44	\$ 91 513.44	\$ 104 713.44	\$ 104 713.44
<b>SALDO MENSUAL</b>	<b>-\$ 22 696.17</b>	<b>-\$ 22 696.17</b>	<b>\$ 18 246.09</b>	<b>\$ 18 246.09</b>	<b>\$ 18 246.09</b>	<b>\$ 18 246.09</b>	<b>\$ 60 063.36</b>	<b>\$ 60 063.36</b>				
<b>SALDO ACUMULADO</b>	<b>-\$ 22 696.17</b>	<b>-\$ 45 392.34</b>	<b>-\$ 68 088.51</b>	<b>-\$ 90 784.68</b>	<b>-\$ 113 480.86</b>	<b>-\$ 136 177.03</b>	<b>-\$ 117 930.93</b>	<b>\$ 99 684.84</b>	<b>\$ 81 438.75</b>	<b>\$ 63 192.65</b>	<b>-\$ 3 129.30</b>	<b>\$ 56 934.06</b>

A.40

<b>BALANCE GENERAL</b>			
<b>ACTIVOS</b>		<b>PASIVOS</b>	<b>32,77%</b>
<b>Corrientes</b>		Prestamo Bancario	\$ 80.813,12
Efectivo	\$ 136.177,03		
<b>Fijos</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Equipos de Oficina	\$ 76.358,05	Capital Propio	\$ 165.811,22
Muebles de Oficina	\$ 31.089,26		
<b>Diferidos</b>			
Constitucion Empres	\$ 1.000,00		
Permisos Municipale	\$ 2.000,00		
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>\$ 246.624,34</b>	<b>TOTAL P+P</b>	<b>\$ 246.624,34</b>

A.41

EMPRESAS DE ASESORIA ESTADOUNIDENSES	BETA	CAPITALIZACION (M)	ACTIVOS	PONDERACION	DEUDA	L	T(imp)	BETA DESAPALANCADO	RENDIMIENTO
Heidrick & Struggle	0,53	\$ 493,47	\$ 616.884,00	56,64%	\$ 307.084,00	49,78%	40,00%	0,85	6%
CRA International	1,49	\$ 377,82	\$ 453.921,00	43,36%	\$ 202.839,00	44,69%	40,00%	1,00	16%

BETA DESAPALANCADO PROMEDIO	0,91
BETA APALANCADO	1,25

## A.42 FLUJO DE CAJA SIN DEUDA

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso Servicio "Estudio Profundo+Capacitación"		\$ 1.016.928,58	\$ 1.199.034,42	\$ 1.433.018,54	\$ 1.718.157,82	\$ 1.983.323,17
Ingreso Servicio "Asesoramiento de Inversión"		\$ 33.916,71	\$ 39.990,33	\$ 47.794,19	\$ 57.304,19	\$ 66.148,01
Ingreso Servicio "Asesoría de Negocios en Marcha"		\$ 46.288,23	\$ 55.668,81	\$ 67.836,78	\$ 82.898,95	\$ 97.498,37
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 1.097.133,52</b>	<b>\$ 1.294.693,55</b>	<b>\$ 1.548.649,51</b>	<b>\$ 1.858.360,95</b>	<b>\$ 2.146.969,55</b>
<b>GASTOS</b>						
<b>HONORARIOS</b>						
<b>CORPORATIVO</b>						
Gerente General		\$ 30.000,00	\$ 36.000,00	\$ 42.000,00	\$ 48.000,00	\$ 54.000,00
Gerente Comercial		\$ 18.600,00	\$ 21.600,00	\$ 24.600,00	\$ 27.600,00	\$ 30.600,00
<b>ECUADOR</b>						
Gerente Proyectos		\$ 45.000,00	\$ 52.200,00	\$ 59.400,00	\$ 66.600,00	\$ 73.800,00
Coordinador de Mercadeo		\$ 12.000,00	\$ 13.800,00	\$ 15.600,00	\$ 17.400,00	\$ 19.200,00
Analistas de Proyectos		\$ 273.600,00	\$ 328.500,00	\$ 392.200,00	\$ 480.000,00	\$ 554.800,00
<b>ESPAÑA</b>						
Gerente de Operaciones		\$ 17.400,00	\$ 17.600,00	\$ 17.800,00	\$ 18.000,00	\$ 18.200,00
Analistas/Información		\$ 91.800,00	\$ 103.000,00	\$ 104.000,00	\$ 115.500,00	\$ 127.200,00
Coordinador de Mercadeo		\$ 16.200,00	\$ 18.000,00	\$ 19.800,00	\$ 21.600,00	\$ 23.400,00
Coordinador de Ventas		\$ 16.200,00	\$ 18.000,00	\$ 19.800,00	\$ 21.600,00	\$ 23.400,00
Vendedores		\$ 16.800,00	\$ 17.000,00	\$ 17.200,00	\$ 17.400,00	\$ 17.600,00
<b>TOTAL GASTOS HONORARIOS</b>		<b>\$ 537.600,00</b>	<b>\$ 625.700,00</b>	<b>\$ 712.400,00</b>	<b>\$ 833.700,00</b>	<b>\$ 942.200,00</b>
<b>GASTOS PUBLICIDAD</b>						
Ecuador y España		\$ 156.560,00	\$ 159.925,50	\$ 167.921,78	\$ 176.317,86	\$ 185.133,76
<b>TOTAL GASTO PUBLICIDAD</b>		<b>\$ 156.560,00</b>	<b>\$ 159.925,50</b>	<b>\$ 167.921,78</b>	<b>\$ 176.317,86</b>	<b>\$ 185.133,76</b>
<b>GASTOS ARRENDAMIENTO</b>						
Ecuador		\$ 62.400,00	\$ 66.000,00	\$ 69.600,00	\$ 73.200,00	\$ 76.800,00
España		\$ 169.052,40	\$ 216.901,20	\$ 248.393,93	\$ 310.732,17	\$ 383.221,53
<b>TOTAL GASTOS DE ARRENDAMIENTO</b>		<b>\$ 231.452,40</b>	<b>\$ 282.901,20</b>	<b>\$ 317.993,93</b>	<b>\$ 383.932,17</b>	<b>\$ 460.021,53</b>
<b>GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>						
Ecuador		\$ 18.000,00	\$ 21.000,00	\$ 21.018,78	\$ 21.018,78	\$ 21.018,78
España		\$ 12.000,00	\$ 15.000,00	\$ 18.000,00	\$ 21.000,00	\$ 24.000,00
<b>TOTAL GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>		<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 36.000,00</b>	<b>\$ 39.018,78</b>	<b>\$ 42.018,78</b>	<b>\$ 45.018,78</b>
<b>GASTOS VARIOS</b>						
		\$ 86.448,83	\$ 101.960,99	\$ 121.657,72	\$ 145.626,75	\$ 167.927,26
Depreciación Equipos de Computación		\$ 19.340,00	\$ 19.340,00	\$ 19.340,00	\$ 23.740,00	\$ 23.740,00
Depreciación Otros Equipos		\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81
Depreciación Muebles de Oficina		\$ 3.202,93	\$ 3.202,93	\$ 3.202,93	\$ 3.202,93	\$ 3.202,93
Utilidad Venta Equipo Computación						\$ 0,00
Utilidad Venta Muebles de Oficina						\$ 0,00
Utilidad Venta Otros Equipos						\$ 0,00
<b>Utilidad Operacional</b>		<b>\$ 30.789,56</b>	<b>\$ 63.923,13</b>	<b>\$ 165.374,57</b>	<b>\$ 248.082,66</b>	<b>\$ 317.985,49</b>
Impuestos (15%) Trabajadores		\$ 4.618,43	\$ 9.588,47	\$ 24.806,19	\$ 37.212,40	\$ 47.697,82
<b>Utilidad antes/Impuestos</b>		<b>\$ 26.171,13</b>	<b>\$ 54.334,66</b>	<b>\$ 140.568,39</b>	<b>\$ 210.870,26</b>	<b>\$ 270.287,67</b>
Impuestos (25%)		\$ 6.542,78	\$ 13.583,66	\$ 35.142,10	\$ 52.717,57	\$ 67.571,92
<b>Utilidad después/ Impuestos</b>		<b>\$ 19.628,34</b>	<b>\$ 40.750,99</b>	<b>\$ 105.426,29</b>	<b>\$ 158.152,70</b>	<b>\$ 202.715,75</b>

Depreciación Equipos de Computacion		\$ 19.340,00	\$ 19.340,00	\$ 19.340,00	\$ 23.740,00	\$ 23.740,00
Depreciación Otros Equipos		\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81
Depreciación Muebles de Oficina		\$ 3.202,93	\$ 3.202,93	\$ 3.202,93	\$ 3.202,93	\$ 3.202,93
Valor en Libros Equipos de Computacion						\$ 23.740,00
Valor en Libros Otros Equipos						\$ 8.699,03
Valor en Libros Muebles de Oficina						\$ 16.014,63
Inversion Muebles de Oficina	\$ 31.089,26					
Inversion Adecuacion locales	\$ 5.000,00					
Inversion Equipos de Oficina	\$ 76.358,05					
Gastos de Constitucion	\$ 3.000,00					
Capital de Trabajo	\$ 136.177,03					\$ 136.177,03
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-\$ 251.624,34</b>	<b>\$ 43.911,08</b>	<b>\$ 65.033,73</b>	<b>\$ 129.709,02</b>	<b>\$ 186.835,43</b>	<b>\$ 416.029,16</b>
<b>TMAR</b>	<b>11,86%</b>					
<b>TIR</b>	<b>37,74%</b>					
<b>VAN</b>	<b>\$ 289.133,44</b>					

### A 43. FLUJO DE CAJA CON DEUDA

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingreso Servicio "Estudio Profundo+Capacitación"		\$ 1 016 928,58	\$ 1 199 034,42	\$ 1 433 018,54	\$ 1 718 157,82	\$ 1 983 323,17
Ingreso Servicio "Asesoramiento de Inversión"		\$ 33 916,71	\$ 39 990,33	\$ 47 794,19	\$ 57 304,19	\$ 66 148,01
Ingreso Servicio "Asesoría de Negocios en Marcha"		\$ 46 288,23	\$ 55 668,81	\$ 67 836,78	\$ 82 898,95	\$ 97 498,37
<b>TOTAL INGRESO</b>		<b>\$ 1.097.133,52</b>	<b>\$ 1.294.693,55</b>	<b>\$ 1.548.649,51</b>	<b>\$ 1.858.360,95</b>	<b>\$ 2.146.969,55</b>
<b>GASTOS</b>						
<b>HONORARIOS</b>						
<b>CORPORATIVO</b>						
Gerente General		\$ 30 000,00	\$ 36 000,00	\$ 42 000,00	\$ 48 000,00	\$ 54 000,00
Gerente Comercial		\$ 18 600,00	\$ 21 600,00	\$ 24 600,00	\$ 27 600,00	\$ 30 600,00
<b>ECUADOR</b>						
Gerente Proyectos		\$ 45 000,00	\$ 52 200,00	\$ 59 400,00	\$ 66 600,00	\$ 73 800,00
Coordinador de Mercadeo		\$ 12 000,00	\$ 13 800,00	\$ 15 600,00	\$ 17 400,00	\$ 19 200,00
Analistas de Proyectos		\$ 273 600,00	\$ 328 500,00	\$ 392 200,00	\$ 480 000,00	\$ 554 800,00
<b>ESPAÑA</b>						
Gerente de Operaciones		\$ 17 400,00	\$ 17 600,00	\$ 17 800,00	\$ 18 000,00	\$ 18 200,00
Analistas/Información		\$ 91 800,00	\$ 103 000,00	\$ 104 000,00	\$ 115 500,00	\$ 127 200,00
Coordinador de Mercadeo		\$ 16 200,00	\$ 18 000,00	\$ 19 800,00	\$ 21 600,00	\$ 23 400,00
Coordinador de Ventas		\$ 16 200,00	\$ 18 000,00	\$ 19 800,00	\$ 21 600,00	\$ 23 400,00
Vendedores		\$ 16 800,00	\$ 17 000,00	\$ 17 200,00	\$ 17 400,00	\$ 17 600,00
<b>TOTAL GASTOS HONORARIOS</b>		<b>\$ 537.600,00</b>	<b>\$ 625.700,00</b>	<b>\$ 712.400,00</b>	<b>\$ 833.700,00</b>	<b>\$ 942.200,00</b>
<b>GASTOS PUBLICIDAD</b>						
Ecuador y España		\$ 156 560,00	\$ 159 925,50	\$ 167 921,78	\$ 176 317,86	\$ 185 133,76
<b>TOTAL GASTO PUBLICIDAD</b>		<b>\$ 156.560,00</b>	<b>\$ 159.925,50</b>	<b>\$ 167.921,78</b>	<b>\$ 176.317,86</b>	<b>\$ 185.133,76</b>
<b>GASTOS ARRENDAMIENTO</b>						
Ecuador		\$ 62 400,00	\$ 66 000,00	\$ 69 600,00	\$ 73 200,00	\$ 76 800,00
España		\$ 169 052,40	\$ 216 901,20	\$ 248 393,93	\$ 310 732,17	\$ 383 221,53
<b>TOTAL GASTOS DE ARRENDAMIENTO</b>		<b>\$ 231.452,40</b>	<b>\$ 282.901,20</b>	<b>\$ 317.993,93</b>	<b>\$ 383.932,17</b>	<b>\$ 460.021,53</b>
<b>GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>						
Ecuador		\$ 18 000,00	\$ 21 000,00	\$ 21 018,78	\$ 21 018,78	\$ 21 018,78
España		\$ 12 000,00	\$ 15 000,00	\$ 18 000,00	\$ 21 000,00	\$ 24 000,00
<b>TOTAL GASTOS SERVICIOS BASICOS</b>		<b>\$ 30.000,00</b>	<b>\$ 36.000,00</b>	<b>\$ 39.018,78</b>	<b>\$ 42.018,78</b>	<b>\$ 45.018,78</b>
<b>GASTOS VARIOS</b>		<b>\$ 86.448,83</b>	<b>\$ 101.960,99</b>	<b>\$ 121.657,72</b>	<b>\$ 145.626,75</b>	<b>\$ 167.927,26</b>
Intereses		\$ 9 802,63	\$ 8 263,58	\$ 6 537,85	\$ 4 602,78	\$ 2 432,99
Depreciación Equipos de Computación		\$ 19 340,00	\$ 19 340,00	\$ 19 340,00	\$ 23 740,00	\$ 23 740,00
Depreciación Otros Equipos		\$ 1 739,81	\$ 1 739,81	\$ 1 739,81	\$ 1 739,81	\$ 1 739,81
Depreciación Muebles de Oficina		\$ 3 202,93	\$ 3 202,93	\$ 3 202,93	\$ 3 202,93	\$ 3 202,93
Utilidad Venta Equipo Computación						\$ 0,00
Utilidad Venta Muebles de Oficina						\$ 0,00
Utilidad Venta Otros Equipos						\$ 0,00
<b>Utilidad Operacional</b>		<b>\$ 20.986,93</b>	<b>\$ 55.659,55</b>	<b>\$ 158.836,73</b>	<b>\$ 243.479,88</b>	<b>\$ 315.552,50</b>
Impuestos (15%) Trabajadores		\$ 3 148,04	\$ 8 348,93	\$ 23 825,51	\$ 36 521,98	\$ 47 332,88
<b>Utilidad antes/Impuestos</b>		<b>\$ 17.838,89</b>	<b>\$ 47.310,61</b>	<b>\$ 135.011,22</b>	<b>\$ 206.957,90</b>	<b>\$ 268.219,63</b>
Impuestos (25%)		\$ 4 459,72	\$ 11 827,65	\$ 33 752,80	\$ 51 739,47	\$ 67 054,91
<b>Utilidad después/ Impuestos</b>		<b>\$ 13.379,17</b>	<b>\$ 35.482,96</b>	<b>\$ 101.258,41</b>	<b>\$ 155.218,42</b>	<b>\$ 201.164,72</b>

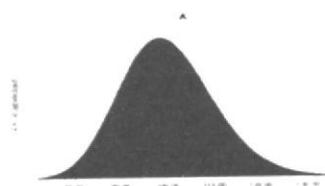
		\$ 19.340,00	\$ 19.340,00	\$ 19.340,00	\$ 23.740,00	\$ 23.740,00
Depreciación Equipos de Computacion		\$ 19.340,00	\$ 19.340,00	\$ 19.340,00	\$ 23.740,00	\$ 23.740,00
Depreciación Otros Equipos		\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81	\$ 1.739,81
Depreciacion Muebles de Oficina		\$ 3.202,93	\$ 3.202,93	\$ 3.202,93	\$ 3.202,93	\$ 3.202,93
Valor en Libros Equipos de Computacion						\$ 23.740,00
Valor en Libros Otros Equipos						\$ 8.699,03
Valor en Libros Muebles de Oficina						\$ 16.014,63
Prestamo	\$ 80.813,12					
Amortizacion		\$ 12.687,96	\$ 14.227,01	\$ 15.952,74	\$ 17.887,81	\$ 20.057,60
Inversion Muebles de Oficina	\$ 31.089,26					
Inversion Adecuacion locales	\$ 5.000,00					
Inversion Equipos de Oficina	\$ 76.358,05					
Gastos de Constitucion	\$ 3.000,00					
Capital de Trabajo	\$ 136.177,03					\$ 136.177,03
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$ 170.811,22</b>	<b>\$ 24.973,94</b>	<b>\$ 45.538,69</b>	<b>\$ 109.588,40</b>	<b>\$ 166.013,35</b>	<b>\$ 394.420,53</b>
TMAR	11,86%					
TIR	45,73%					
VAN	\$ 297.426,57					

## A 43.SUPUESTOS

### Supuesto: PRECIO 1

Celda: B12

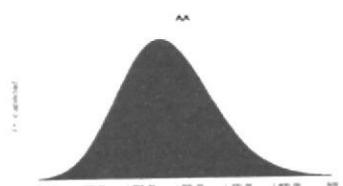
Lognormal distribución con parámetros:  
Media 100,00  
Desv. Est. 10,00



### Supuesto: PRECIO 2

Celda: B8

Lognormal distribución con parámetros:  
Media 1.912,50  
Desv. Est. 191,25



### Supuesto: PRECIO 3

Celda: B9

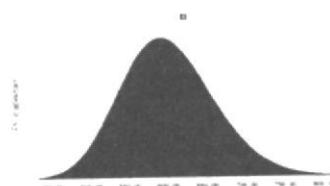
Lognormal distribución con parámetros:  
Media 3.250,00  
Desv. Est. 325,00



### Supuesto: PRECIO 4

Celda: B13

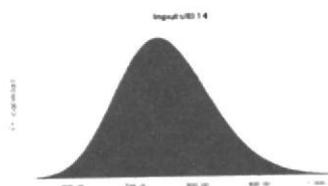
Lognormal distribución con parámetros:  
Media 600,00  
Desv. Est. 60,00



### Supuesto: PRECIO 5

Celda: B14

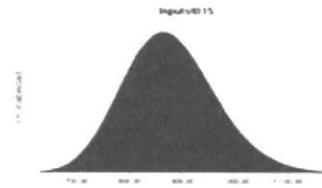
Lognormal distribución con parámetros:  
Media 750,00  
Desv. Est. 75,00



**Supuesto: PRECIO 6**

**Celda: B15**

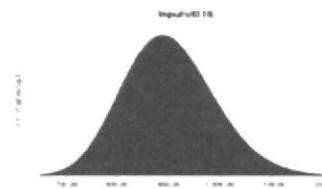
Lognormal distribución con parámetros:  
Media 875,00  
Desv. Est. 87,50



**Supuesto: PRECIO 7**

**Celda: B16**

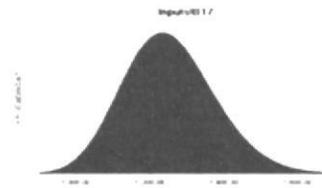
Lognormal distribución con parámetros:  
Media 900,00  
Desv. Est. 90,00



**Supuesto: PRECIO 8**

**Celda: B17**

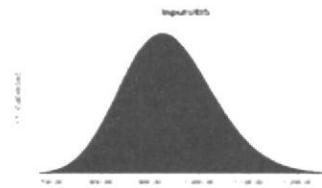
Lognormal distribución con parámetros:  
Media 1.250,00  
Desv. Est. 125,00



**Supuesto: PRECIO 9**

**Celda: B5**

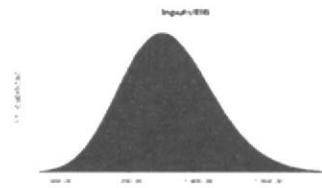
Lognormal distribución con parámetros:  
Media 937,50  
Desv. Est. 93,75



**Supuesto: PRECIO 10**

**Celda: B6**

Lognormal distribución con parámetros:  
Media 1.312,50  
Desv. Est. 131,25



**Supuesto: PRECIO 11**

**Celda: B7**

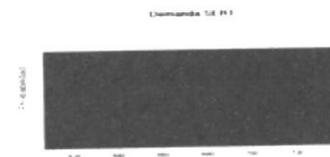
Lognormal distribución con parámetros:  
Media 1,662,50  
Desv. Est. 166,25



**Supuesto: Demanda SER1**

**Celda: B1**

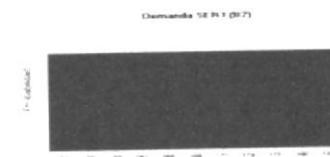
Uniforme distribución con parámetros:  
Mínimo 606  
Máximo 741



**Supuesto: Demanda SER2**

**Celda: B2**

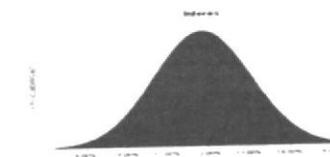
Uniforme distribución con parámetros:  
Mínimo 151  
Máximo 185



**Supuesto: Interes**

**Celda: B3**

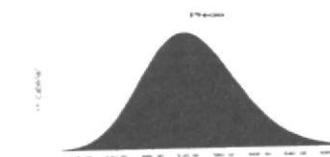
Normal distribución con parámetros:  
Media 11,86%  
Desv. Est. 1,19%



**Supuesto: PRECIO 12**

**Celda: B4**

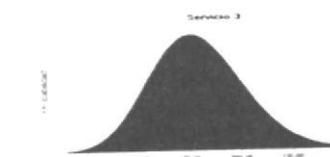
Lognormal distribución con parámetros:  
Media 525,00  
Desv. Est. 52,50



**Supuesto: PRECIO 13**

**Celda: B19**

Lognormal distribución con parámetros:  
Media 275,00  
Desv. Est. 27,50



## A 44. COMPARACIÓN TASAS DE INTERÉS

### BANCO DEL PACÍFICO

TIPO DE CRÉDITO	COMERCIAL PYMES			
TIPO DE SUJETO	EMPRESA (Mediana Empresa)		PEQUEÑA EMPRESA	
Tasa Máxima Variable	Nominal	Efectiva	Nominal	Efectiva
	** 5,000%	12,13% (*)	11,5000%	* 2,13% (*)

### BANCO DE GUAYAQUIL

DESCRIPCION	COMERCIAL PYME
<b>TASAS DE INTERES</b>	<b>13.08%</b>
Tasa efectiva	PASIVA EFECTIVA REF. 91-
Reajuste	120 DIAS + 10%

### BANCO BOLIVARIANO

#### Tasas Activas

Plazo	Tasa Efectiva Anual (TEA) por segmento <sup>1</sup>			
	Corporativo	Empresarial	Pyme - Persona Empresa - Premium	Sucursales
Menor a 31 días	9,92%			
31 a 60 días	9,88%	13,45%	13,45%	13,45%
61 a 90 días	9,84%	13,37%	13,37%	13,37%
91 a 120 días	9,80%	13,30%	13,30%	13,30%
121 a 180 días	9,73%	13,16%	13,16%	13,16%
181 a 360 días	9,73%	13,24%	13,24%	13,24%
361 a 720 días	9,92%	13,24%	13,24%	13,24%
721 en adelante	9,92%			