



**UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERÍA EN MARKETING**

Tesis de Grado previa la
obtención del Título de
Ingeniera en Marketing

TEMA

**PLAN DE NEGOCIOS, PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DE ASESORÍA Y TRADING DE DIVISAS - FOREX EN LA CIUDAD DE
QUEVEDO, AÑO 2014**

AUTORA

ÁNGELA JULISSA LOOR LAINA

DIRECTOR DE TESIS

ING. CESAR MUÑOZ HEREDIA, MBA.

QUEVEDO – ECUADOR

2015

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS

La suscrita ANGELA JULISSA LOOR LAINA, declara que el trabajo aquí descrito es de su autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que se ha consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido por la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la normatividad institucional vigente.

ANGELA JULISSA LOOR LAINA

CERTIFICACIÓN

El suscrito Ing. César Muñoz Heredia, MBA., docente de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo, certifica que la Srta. Egresada ANGELA JULISSA LOOR LAINA, realizó el Proyecto de Investigación titulado **“PLAN DE NEGOCIOS, PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA Y TRADING DE DIVISAS - FOREX EN LA CIUDAD DE QUEVEDO, AÑO 2014”**, bajo mi dirección cumpliendo con las disposiciones reglamentarias establecidas para el efecto.

Ing. César Muñoz Heredia, MBA.

DIRECTOR DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN MARKETING

TEMA:

**PLAN DE NEGOCIOS, PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA
DE ASESORÍA Y TRADING DE DIVISAS – FOREX EN LA CIUDAD DE
QUEVEDO, AÑO 2014**

Proyecto de Investigación presentado al Honorable Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Empresariales como requisito previo a la obtención del título de: **Ingeniera en Marketing.**

APROBADO POR:

Lcdo. Bautista R. Pinto Cotto, MSc.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

Ing. Walther B. Purcachi Aguirre, MBA.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Rosa K. Murillo Limonez, MBA.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

QUEVEDO - ECUADOR
2015

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo de tesis quiero agradecerle a Dios por guiarme y bendecirme siempre, por haber cumplido mi sueño

.

A mis padres por darme sus consejos, sus palabras de aliento y todo el esfuerzo que hicieron para que yo sea una profesional de buenos valores y buenos principios.

A la UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO por haberme dado la oportunidad de estudiar y ser un profesional.

A mi director de tesis, Ing. César Muñoz Heredia, MBA., por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación ha logrado en mí que pueda terminar mis estudios con éxito.

DEDICATORIA

Esta tesis se la dedico a mi Dios quién supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

Para mis padres por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles, y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter, mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.

A mis hijas queridas Milenia, Andrea, Alejandra, Tatiana, que son mi motor para seguir, a mi hermana Lady Loor Laina y a mi tía Tesoro Laina.

(DUBLIN CORE) ESQUEMAS DE CODIFICACION

1.	Titulo / Title	M	“PLAN DE NEGOCIOS, PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA Y TRADING DE DIVISAS-FOREX EN LA CIUDAD DE QUEVEDO, AÑO 2014”
2.	Creador / Creator	M	Ángela Julissa Loor Laina; Universidad Técnica Estatal de Quevedo.
3.	Materia / Subject	M	Ciencias Empresariales; Ingeniería en Marketing
4.	Descripción / Description	M	La presente investigación se realizó en la ciudad de Quevedo, Provincia de Los Ríos, el objetivo principal fue realizar Plan de negocios para la creación de una empresa de asesoría y trading de divisas - Forex, año 2014. Es de suma importancia porque mediante este proyecto se dio a conocer la gran demanda que existe en la población de Quevedo por estudios financieros.
Q	Editor / Publisher	M	FCE; Carrera de Marketing; Ángela Julissa Loor Laina
6.	Colaborador / Contributor	O	Ninguno.
7.	Fecha / Date	M	2014
8.	Tipo / Type	M	Proyecto de Investigation
9.	Formato / Format	R	Doc MS Word 2007
10.	Identificador / Identifier	M	http://biblioteca.uteq.edu.ec
11.	Fuente / Source	O	Investigación Empresarial. Plan de negocios– UTEQ FCE Empresariales
12.	Lenguaje / Language		Español
13.	Relacion / Relation	O	Ninguno
14.	Cobertura / Coverage	O	Localización Ámbito Empresarial
15.	Derechos / Rights	M	Ninguno
16.	Audiencia / Audiencie	O	Proyecto de Investigación

INDICE GENERAL

PORTADA	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS	ii
CERTIFICACIÓN	iii
AGRADECIMIENTO	v
DEDICATORIA	vi
ÍNDICE GENERAL	viii
RESUMEN EJECUTIVO	xv
ABSTRACT	xvii
Capítulo I Marco Contextual	1
1.1 Introducción	2
1.2 Problematización	3
1.2.1 Planteamiento del Problema	3
1.2.1.1 Diagnóstico causa - efecto.....	3
1.2.1.2 Control del Pronóstico del Problema	4
1.2.2 Formulación del Problema	4
1.2.3 Sistematización del Problema	4
1.3 Justificación.....	5
1.4 Objetivos.....	5
1.4.1 Objetivo General.....	5
1.4.2 Objetivos Específicos.....	6
1.5 Hipótesis.....	6

1.5.1 Hipótesis General.....	6
1.5.2 Hipótesis Específicas.....	6
1.5.3 Variables.....	7
Capítulo II Marco Teórico	8
2.1 Fundamentación Teórica	9
2.1.1 Estudio de Mercado	9
2.1.1.1 Definición De Producto	9
2.1.1.2 Análisis de la Demanda	9
2.1.1.3 Análisis de la Oferta	10
2.1.1.4 Precio.....	10
2.1.1.5 Comercialización.....	10
2.1.1.6 Canales de Distribución.....	11
2.1.1.7 Muestreo.....	11
2.1.1.8 Tamaño de la Muestra	11
2.1.2 Estudio Técnico	11
2.1.2.1 Tamaño.....	12
2.1.2.2 Localización.....	12
2.1.2.3 Ingeniería del Proyecto	12
2.1.2.4 Tecnología.....	12
2.1.2.5 Infraestructura.....	13
2.1.3 Marketing Mix	13
2.1.3.1 Precio.....	13

2.1.3.2 Plaza.....	13
2.1.3.3 Promoción.....	13
2.1.3.4 Producto.....	14
2.1.4 Estudio Económico.....	14
2.1.4.1Financiamiento.....	14
2.1.4.2 Presupuesto	15
2.1.4.1 Inversión	15
2.1.4.2 Ingresos	15
2.1.4.2 Depreciación	15
2.1.5 Estudios Financieros	15
2.1.5.1 Construcciones de Flujos de Fondos Netos	16
2.1.5.2 Estado de Resultados	16
2.1.5.3 Indicadores de Rentabilidad	16
2.1.5.3.1 Van	16
2.1.5.3.2 Tir	16
2.1.5.3.3 Periodo de Recuperación de Inversión	17
2.1.5.3.4 Relación Beneficio y Costo	17
2.1.5.3.5 Análisis de Sensibilidad	17
2.1.5.3.6 Análisis de la Oferta	17
2.1.5.3.7 Análisis de la Demanda	17
2.1.5.3.8 Análisis Económico del Proyecto	18
2.1.5.3.9 Evaluación Financiera	18

2.2 Fundamentación Conceptual	19
2.2.1 Concepto de Mercado de Divisas	19
2.2.2 Características del Mercado de Divisas	20
2.3 Fundamentación Legal	22
2.3.1 Código de Comercio	22
2.3.2 Contenido de un Contrato	23
2.3.3 Específicos Generales	24
2.3.4 Derecho a Desarrollar la Actividad Económica	24
2.3.5 Clausulas Legales	24
2.3.6 Derechos de las Personas Usuarias y Consumidoras	24
2.3.7 Las Empresas según el Marco Jurídico	25
2.3.8 Requisitos para el Funcionamiento de una Microempresa Civil	25
2.3.8.1 Registro Único de Contribuyentes (Ruc)	25
2.3.8.2 Patente Municipal	26
2.3.8.3 Recomendación y Cuerpo de Bomberos	26
Capítulo III Metodología de la Investigación	27
3.1.1 Materiales y Equipos	28
3.2 Tipos de Investigación	28
3.2.1 Investigación Descriptiva	28
3.2.2 Investigación Explicativa	29
3.2.3 Técnicas de la Investigación	29
3.2.3.1 Fuentes Primarias	29

3.2.3.2 Fuentes Secundarias	29
3.3 Diseño de la Investigación	29
3.3.1 Método Analítico	30
3.3.2 Método Deductivo	30
3.3.3 Método Inductivo	30
3.4 Población y Muestra	30
3.4.1 Población	30
3.4.2 Muestra	31
Capítulo IV. Resultados Y Discusión	33
4.1 Resultados del Objetivo 1	33
4.1.2 Resultados del Objetivo 2	41
4.1.2.1 La Empresa y su Organización	42
4.1.2.2 Plan de Marketing.....	42
4.1.2.2.1 Análisis Foda	42
4.1.2.2.1.1 Fortalezas.....	42
4.1.2.2.1.2 Debilidades.....	42
4.1.2.2.1.3 Oportunidades.....	43
4.1.2.2.1.4. Amenazas.....	43
4.1.2.3 Situación Geográfica de la Empresa	43
4.1.2.3.1 Macro-Localización	43
4.1.2.3.2 Micro-Localización.....	43
4.1.2.4 Base Filosófica de la Empresa	44

4.1.2.4.1 Visión.....	44
4.1.2.4.2 Misión	44
4.1.2.4.3 Principios y Valores	44
4.1.2.4.3.1 Principio.....	44
4.1.2.4.3.2 Valores	44
4.1.2.5 Plan de Medios	45
4.1.2.5.1 Presupuesto de Campaña Publicitaria	45
4.1.2.6 Servicios a Ofrecer	46
4.1.2.7 Objetivos Estratégicos	47
4.1.2.8 La Organización	47
4.1.2.8.1 Estructura Orgánica	48
4.1.2.8.2 Descripción de Funciones	48
4.1.3 Resultado del Objetivo 3	50
4.2 Discusión	57
Capítulo V Conclusiones y Recomendaciones.....	59
5.1 Conclusiones	60
5.2 Recomendaciones.....	60
Capítulo VI Bibliografía y Linkografía.....	62
6.1 Bibliografía.....	63
6.2 Linkografía	65
Capítulo VII Anexos.....	65

INDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Conoce sobre Divisas	34
Cuadro 2. Medios de Información	35
Cuadro 3. Se ha capacitado sobre el mercado de divisas	36
Cuadro 4. Recibiría capacitación para ser operador en el	37
mercado internacional de divisas	
Cuadro 5. Modalidad de la capacitación	38
Cuadro 6. Horarios de asistencia	39
Cuadro 7. Asesoramiento de una empresa	40
Cuadro 8. Medios para recibir información	41
Cuadro 9 Total de inversión por publicidad.	46
Cuadro 10 Plan de medios	47
Cuadro 11 Estrategias y Tácticas.....	47
Cuadro 12 Activos Fijos.....	51
Cuadro 13 Activos Intangibles.....	52
Cuadro 14 Capital de y trabajo	53
Cuadro 15 Resumen de las inversiones	53
Cuadro 16 Ingresos y egresos.....	54
Cuadro 17 Depreciaciones y amortizaciones.....	54
Cuadro 18 Cronograma de inversiones	55

Cuadro 19 Estructura de financiamiento	55
Cuadro 20 Estado de resultados	56
Cuadro 21 Flujo de caja.....	57
Cuadro 22 VAN	57
Cuadro 23 TIR	58
Cuadro 24 Periodo de recuperación.....	58
Cuadro 25 Punto de equilibrio.....	59

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Conoce sobre Divisas	34
Gráfico 2. Medios de Información	35
Gráfico 3. Se ha capacitado sobre el mercado de divisas	36
Gráfico 4. Recibiría capacitación para ser operador en el.....	37
mercado internacional de divisas	
Gráfico 5. Modalidad de la capacitación.....	38
Gráfico 6. Horarios de asistencia.....	39
Gráfico 7. Asesoramiento de una empresa	40
Gráfico 8. Medios para recibir información	41

INDICE DE ANEXOS

Formato de encuesta	66
Proformas	68
Ventana de Negociaciones FXCM	70

RESUMEN EJECUTIVO

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

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

En nuestro país existe un limitado número de personas que acceden a este mercado, por lo que es importante establecer una empresa que permita capacitar y asesorar a las personas que estén interesadas en incursionar en este tipo de inversiones. Muchas personas están interesadas en realizar inversiones en el mercado Forex, pero no tienen los conocimientos necesarios, por lo que se requiere brindar capacitación para que sus inversiones sean canalizadas a través de este mercado financiero, sin que las personas tengan que entregar su dinero a terceras personas o intermediarios, es decir que cada persona realizará sus propias operaciones desde la comodidad de su casa u oficina o desde cualquier parte del mundo, con

simplemente tener una computadora una conexión a Internet y el conocimiento necesario que le permitirá realizar su inversiones en dicho mercado

La investigación tuvo como objetivo determinar la factibilidad para la creación de una empresa de capacitación y trading de divisas – forex, en el cantón Quevedo de la provincia de Los Ríos en el año 2014.

Los métodos utilizados fueron la observación directa, está basada en la información a través de las verificaciones directas realizadas a los jóvenes y adultos emprendedores y encuestas, se utilizó como instrumento de verificación un cuestionario o formulario de encuesta, cuyos resultados sustentarán la factibilidad del proyecto.

Los resultados muestran en el diagnóstico situacional, permitió determinar la demanda y la oferta para la creación de una empresa de asesoría y trading de divisas – forex, en el cantón Quevedo, estableciéndose que no existe empresa alguna que oferte dicho servicio por lo tanto la demanda insatisfecha es alta.

La viabilidad técnica, económica, financiera permitió determinar la factibilidad de la creación de una empresa de capacitación y trading de divisas – forex, en el cantón Quevedo, además se planteó el nombre de la empresa llamada ECUATRADERS, con su respectivo logotipo, misión y visión.

La evaluación del proyecto, para establecer la factibilidad de la creación de una empresa de capacitación y trading de divisas – forex, en el cantón Quevedo determina que se necesita una inversión de \$ 17.281,9 para obtener un ingreso para el primer año de \$ 90.000,00, con un flujo de caja de \$34,151,64 y un TIR de 205%, garantizando que el proyecto es viable.

EXECUTIVE SUMMARY

In our country there are various types of investments, allowing them to natural and legal persons to invest your money in an effort to obtain profitability. The maximum average yields obtained in the Ecuadorian financial market in fixed term investments more than 360 days, according to information from the Central Bank of Ecuador, is 8.32% pa and investment in the capital market in bonds, according to information from the Quito Stock Exchange, the highest average yield is 12.11% annually for loan securitizations and this little variable.

In international financial markets, there are other alternatives which can get better returns, as in the case of the foreign exchange market, which has become some years ago (1995) in an important source of investment with a annual rate of return ranging from 10% to 100% annually. FOREX is the Electronic Foreign Exchange market, where daily worldwide currencies are traded at real prices.

In our country there is a limited number of people accessing this market, so it is important to establish a company to allow train and advise people who are interested in entering this type of investment. Many people are interested in investing in the Forex market, but do not have the necessary knowledge, so that is required to provide training for their investments are channeled through this financial market without people having to hand over their money to third persons or intermediaries, ie each person make its own operations from the comfort of your home or office or anywhere in the world, simply having a computer an internet connection and the necessary knowledge that will allow you to make your investment in this market

The research aimed to determine the feasibility of creating a training company and trading of currencies in the Quevedo canton in the province of Los Ríos in 2014.

The methods used were direct observation is based on information through direct verifications youth and adults entrepreneurs and surveys, was used as a verification tool a questionnaire or survey form, the results will support the project's feasibility.

The results shown in the situational analysis, allowed to determine the demand and supply for creating a business training and forex trading in the canton Quevedo, establishing that there is any firm that bid that service so unsatisfied demand is high .

The technical, economic, financial viability allowed to determine the feasibility of creating a training company and forex trading in the canton Quevedo also the name of the company called ECUATRADERS was raised, with its own logo, mission and vision.

The evaluation of the project to establish the feasibility of creating a training company and trading of currencies in the Quevedo canton determines that an investment of \$ 17,281.9 needed to earn an income for the first year of \$ 90,000.00, with a cash flow of \$ 34,151,64 and an IRR of 205%, ensuring that the project is viable.

CAPITULO I. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 INTRODUCCION

El presente trabajo se orientó a realizar un Plan de Negocios para determinar la viabilidad técnica, económica, financiera y organizacional para la creación de una empresa de asesoría y trading de divisas – forex, en la ciudad de Quevedo, Provincia de Los Ríos.

En razón de que existe la necesidad de mejorar las condiciones económicas de muchos ciudadanos, es una oportunidad la creación de una empresa de asesoramiento y trading de divisas – forex, en mercados extrabursátiles, que actualmente solo existen en las ciudades más grandes del Ecuador como son Guayaquil y Quito.

La creación de una empresa de asesoramiento y trading de divisas – forex, en base al estudio realizado mejorará significativamente en los ciudadanos el acceso a invertir con conocimientos impartidos, en los mercados financieros extrabursátiles, generando excelentes rentabilidades y a la vez una fuente de ingreso extra, para mejorar sus estilos de vida.

Para cumplir con nuestro propósito, esta tesis se compone de siete capítulos:

El primer capítulo se refiere al Marco Contextual, en el cual encontramos: introducción, problematización, justificación, objetivo general y específicos, hipótesis.

El segundo capítulo se refiere al Marco Teórico en donde constan la fundamentación teórica, fundamentación conceptual y fundamentación legal.

El tercer capítulo se refiere a la Metodología de la Investigación, que corresponde a los materiales, métodos y tipos de investigación.

El cuarto capítulo se refiere a los resultados y discusiones de los objetivos planteados.

El quinto capítulo se refiere a las conclusiones y recomendaciones finales.

El sexto capítulo se refiere a la bibliografía y linkografía.

El séptimo capítulo se refiere a los anexos.

De esta manera obtuvimos toda la información para estructurar el plan de negocios, dirigido a la empresa de asesoría y trading de divisas en el año 2015, que constituya en la ciudadanía una atractiva opción de inversión, para satisfacer sus necesidades económicas actuales.

El financiamiento de este proyecto está considerado realizarlo por medio de capital propio, aprovechando los resultados de vialidad de los estudios correspondientes realizados.

1.2 PROBLEMATIZACIÓN

1.2.1 Planteamiento del Problema

Muchas personas están interesadas en realizar inversiones en el mercado de divisas, pero no tienen los conocimientos necesarios, por el motivo que jamás se ha desarrollado la cultura financiera en nuestro país, debido a la falta de interés de los gobernantes, por lo que se requiere brindar asesoría para que sus inversiones sean canalizadas a través de este mercado financiero, sin que las personas tengan que entregar su dinero a terceras personas o intermediarios, es decir que cada persona realizará sus propias operaciones desde la comodidad de su casa u oficina o desde cualquier parte del mundo, con simplemente tener una computadora una conexión a Internet y el conocimiento necesario que le permitirá realizar su inversiones en dicho mercado.

1.2.1.1 Diagnóstico causa – efecto

En la actualidad existen entes de inversión a mediano y corto plazo dentro del reducido mercado financiero local. No obstante, aun quedan abiertas las posibilidades de la culturización y enseñanza a la población sobre los mercados extrabursátiles internacionales donde pueden invertir su dinero y de esa manera nos preguntamos: ¿Hay una escasa presencia de empresas relacionadas con las inversiones extrabursátiles? ¿Existe escases de

estrategias, tácticas y acciones para emprender este tipo de inversiones? ¿Existe ausencia de una buena campaña para cambiar la cultura de los inversionistas? Y por último ¿Hay una inadecuada percepción del negocio de inversiones? Estas y otras interrogantes son parte de un diagnóstico que se debe realizar para poder determinar cuáles son los caminos más adecuados para establecer metas y objetivos estratégicos que ayuden al desarrollo de una empresa de asesoría y trading en divisas – forex, en la ciudad de Quevedo.

1.2.1.2 Control del pronóstico del problema

Formación de una empresa de asesoría y trading de divisas

Captar la atención de los inversionistas dándoles varias opciones de inversión.

Establecer objetivos claros y dinámicos.

1.2.2 Formulación del Problema

¿Cómo el plan de negocio contribuirá en el desarrollo de una empresa de asesoría y trading de divisas – forex, identificando un mercado potencial y satisfacer las necesidades de los inversionistas, a partir del año 2014?

1.2.3 Sistematización del Problema

¿De qué manera el estudio de mercado permitirá determinar la demanda para la creación de una empresa de asesoría y trading de divisas – forex, en la ciudad de Quevedo, para el año 2014?

¿Cómo el estudio técnico contribuirá la viabilidad para la creación de la empresa de asesoría y trading de divisas – forex, su organización y propuesta estratégica?

¿De qué manera el estudio financiero determinará la rentabilidad de la empresa de asesoría y trading de divisas – forex, en la ciudad de Quevedo, para el año 2014?

1.3 JUSTIFICACIÓN

La investigación se basa en la necesidad de analizar un proyecto de factibilidad para la creación de una empresa en la ciudad de Quevedo en el año 2014, que ofrezca los servicios de asesoría y trading de divisas – forex, como una alternativa de educación financiera que permita a todas las personas e inversionistas en general, tener el conocimiento necesario para realizar operaciones en divisas, con el cual puedan diversificar sus capitales y tener una nueva fuente de ingresos que mejore su estilo de vida.

También es necesario puntualizar que debido al enfoque del proyecto, la metodología que se utilizará para su desarrollo será un análisis global de estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico, estudio financiero y estudio administrativo, con el fin de obtener la suficiente información para poder tomar las respectivas decisiones del alcance del proyecto, su posible puesta en marcha y el impacto que genere en la economía de los habitantes de la ciudad de Quevedo.

El análisis de la factibilidad de este proyecto va a tener como finalidad lograr una rentabilidad económica financiera a corto, mediano y largo plazo, para todos los inversionistas y por ende para la empresa, de tal modo que permita recuperar las inversiones del capital puesto por los participantes; por tal motivo la nueva empresa de asesoría y trading de divisas, tiene como direccionamiento emplear estrategias que permitan alcanzar los objetivos planteados.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad de la creación de una empresa de asesoría financiera especializada en el mercado de divisas – forex, para mejorar la situación socio económica de la ciudadanía del Cantón Quevedo.

1.4.2 Objetivos Específicos

- Realizar un Estudio de Mercado que permita determinar la existencia de la demanda, en capacitación y asesoría para operar en el mercado internacional de divisas – forex.
- Definir el estudio técnico que nos determinará cuál será el tamaño y requerimiento que debe tener la nueva empresa de asesoría y trading de divisas – forex.
- Efectuar la evaluación financiera que permita determinar la factibilidad del proyecto, en base a métodos que usen el valor del dinero en el tiempo.

1.5 HIPÓTESIS

1.5.1 Hipótesis General

- La creación de la empresa de asesoría y trading de divisas – forex, en la ciudad de Quevedo, es técnicamente factible y se obtendrán rentabilidades superiores al costo de las inversiones a realizarse.

1.5.2 Hipótesis Específicas

- El estudio de mercado determina la factibilidad de la creación de la empresa de asesoría y trading de divisas en la ciudad de Quevedo.
- El estudio técnico nos determinará cuál será el tamaño y requerimiento que debe tener la nueva empresa de asesoría y trading de divisas.
- El estudio económico y financiero determinará la creación de la nueva empresa de asesoría y trading de divisas.

1.5.3 Variables

Variable Dependiente

Plan de negocios.

Variable Independiente

Creación de una empresa de asesoría y trading de divisas – forex.

CAPITULO II. MARCO TEÓRICO

2.1 FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA

2.1.1 Estudio de mercado.

Philip K y Armstrong G. (2008). El estudio de mercado se define como el proceso objetivo y sistemático en el que se genera la información para ayudar a la toma de decisiones de un proyecto determinado, el estudio de mercado no es intuitiva ni se recopila al azar.

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

Hay que realizar un estudio que permita definir la situación actual con y sin el proyecto, además de un estudio proyectado que concluya cual será el mercado particular que pueda tener la empresa, con la determinación de la estrategia comercial, que es importante para los nuevos productos, por lo tanto es necesario contar con un estudio acerca del inversionista, sus hábitos y motivaciones de invertir.

2.2.2 Análisis de la Demanda

Según William S, (2007). Es la cantidad del bien o servicio que el consumidor está interesado en adquirir en un lapso de tiempo determinado

A que a parte de la sociedad estará dirigido. En este aspecto hay que tener presente que el estudio del total de la población por la cual existe interés es demasiado grande, y que por lo tanto el estudio llevaría tiempo y su costo de realización sería demasiado alto, es por eso que se hace demasiado necesario recurrir a solo una parte de esa población llamada muestra, la cual debe ser representativa de tal forma, que nos permita sacar conclusiones acerca del comportamiento de la población de la cual se extrajo la muestra.

2.2.3 Análisis de la oferta

Oferta se define como la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer a diferentes precios y condiciones dadas, en un determinado momento

Hay artículos que solo se pueden producir bajo ciertas condiciones naturales: temperatura, lluvia, grado de humedad, etc. Por lo tanto la cantidad que se pueda producir, dependerá de que las condiciones naturales sean óptimas.

2.2.4 Precio

Para Philip K y Armstrong G. (2008). El precio es una evaluación efectuada sobre un producto y que traducida a unidades monetarias expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos de dicho producto, atendiendo su capacidad para satisfacer necesidades.

2.2.5 Comercialización

Serán cruciales para su desempeño las áreas de producción, costos, desarrollo de producto, ventas relaciones publicas, departamento de legales, logística, atención clientes, etc.

Para llevar a cabo la venta de sus productos, el empresario (productor) recurre a la selección de canales de distribución, los cuales son la ruta que sigue un producto de los centros de producción hasta el consumidor final, teniendo en consideración que entre mayor sea el numero de intermediarios que participen en esta etapa, el precio de las mercancías irá aumentando aplazar de un punto a otro.

2.2.6 Canales de distribución

Según William S, (2007). Es circuito del cual los fabricantes o productores ponen a disposición de los consumidores o usuario finales los productos para que los adquieran. Los intermediarios son los que realizan las funciones de distribución, son empresas de distribución situadas entre el productor y el usuario final; en la mayoría de los casos son organizaciones independientes del fabricante.

2.1.1.7 Muestreo

Roger K, (2009). El cálculo de probabilidades nos dice que en la mayoría de las situaciones, habrá algunas diferencias entre la muestra y la población. La diferencia se llama sesgo, y en alguna medida casi siempre están presentes en la muestra, simplemente por el carácter accidental del muestreo.

2.1.1.8 Tamaño de la muestra

En estadística, es el número de sujetos que componen la muestra de una población, necesarios para que los datos obtenidos sean representativos de la población.

2.1.2 Estudio Técnico

Lamb, Hair y McDaniel, (2006). Radica en estudiar y sugerir diferentes opciones de proyecto para elaborar el bien que se desea, comprobando la posibilidad técnica de cada una de las opciones. A partir del mismo se definirán los gastos de inversión necesarios.

2.3.1 Tamaño

Santesmases M, (2007), el tamaño de un proyecto se logra medir por su cabida de producción de servicios o bienes, explicado en palabras técnicas en relación con la unidad de tiempo de actividad normal de la empresa.

2.3.2 Localización

Santesmases M, (2007), la selección de la localización del proyecto se define en dos ámbitos: el de macro localización, donde se elige la región o zona; y el de micro localización, que determina el lugar específico donde se instalara el proyecto.

2.1.2.3 Ingeniería del proyecto

Santesmases M, (2007). Entiende la apariencia técnica y de infraestructura que aprueban la creación del producto o la prestación del servicio.

2.1.2.4 Tecnología

Lamb, Hair y McDaniel, (2006). Es determinar la clase de maquinaria o de equipos que serán indispensables para lograr la elaboración del producto o la prestación del servicio.

2.1.2.5 Infraestructura

Lamb, Hair y McDaniel, (2006). Todo procedimiento de creación o de asistencia de servicios se efectúa en una parte física y aquella parte debe satisfacer a los requerimientos de los procesos que allí se van a llevar a cabo.

2.1.3 Marketing Mix

2.1.3.1 Precio

Para **Santesmases M, Merino S, Sánchez H, (2009)**, El precio es la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio"

2.1.3.2 Plaza

Santesmases M, Merino S, Sánchez H, (2009). La distribución es una de las sub funciones del marketing, que se encarga de la organización de todos los elementos incluidos en la vía que une el fabricante con el usuario final.

2.1.3.3 Promoción

Para Santesmases M, Merino S, Sánchez H, (2009), “la promoción representa el cuarto elemento en la mezcla de marketing. El elemento promocional consta de herramientas de comunicación, entre ellas, la publicidad, las ventas personales la promoción de ventas, las relaciones públicas y el marketing directo. La combinación de una o más de éstas herramientas de comunicación recibe el nombre de mezcla promocional”

2.1.3.4 Producto

Para Santesmases M, Merino S, Sánchez H, (2009), Un producto puede ser un bien (una guitarra), un servicio (un examen médico), una idea (los pasos para dejar de fumar), una persona (un político) o un lugar (playas paradisíacas para vacacionar), y existe para: 1) propósitos de intercambio, 2) la satisfacción de necesidades o deseos y 3) para ayudar al logro de objetivos de una organización (lucrativa o no lucrativa)”.

2.1.4 Estudio Económico

En esta fase del proyecto se tiene como finalidad organizar la información de índole monetaria, además en esta etapa se elaboran los cuadros ordenados y los precedentes para la valoración del proyecto.

2.1.4.1 Financiamiento

Manuel M, (2009), es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

2.1.4.2 Presupuesto

Manuel M, (2009), estimación financiero anticipada, generalmente anual, de los egresos e ingresos necesarios para cumplir con las metas de los programas

2.1.4.1 Inversión

Manuel M, (2009). La Inversión se basa en la poner los recursos financieros para: la creación, renovación, ampliación de una empresa.

2.1.4.2 Ingresos

NIC - Normas Internacionales de Contabilidad. Son aquellos proporcionales que incrementan el capital neto de una empresa por tiempo de vida útil de la misma.

2.1.4.2 Depreciación

Según **Manuel M, (2009)**, la depreciación es la disminución del valor de propiedad de un activo fijo, producido por el paso del tiempo, desgaste por uso, el desuso, insuficiencia técnica, obsolescencia u otros factores de carácter operativo, tecnológico, tributario, etc.

2.1.5 Estudios Financieros

Manuel M, (2009). Es la inspección de la competencia que tiene una empresa para ser sostenible, factible y productiva en el tiempo.

2.1.5.1 Construcciones de flujos de fondos netos

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

2.1.5.2 Estado de resultados

Manuel M, (2009). Estado de pérdidas y ganancias: Es un informe que presenta en forma ordenada las cuentas de rentas, costos y gastos, preparado a fin de medir los resultados y la situación económica de una empresa o proyecto, por un período de tiempo determinado.

2.1.5.3 Indicadores de rentabilidad

2.1.5.3.1 VAN

Manuel M, (2009). El Van es un indicador que permite determinar si es conveniente o no la realización del proyecto, en el caso de que el VAN sea negativo, no se acepta el proyecto, en el caso de que es positivo, se acepta.

2.1.5.3.2 TIR

Para, **Manuel M, (2009)**, la TIR es la tasa de descuento (TD) de un proyecto de inversión que permite que el BNA sea igual a la inversión (VAN igual a 0). La TIR es la máxima TD que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el BNA sea menor que la inversión (VAN menor que 0).

2.1.5.3.3 Periodo de Recuperación de Inversión

Manuel M, (2009). El período de recuperación es el número de años que necesita una empresa para recuperar la inversión neta necesaria en un proyecto por medio de los flujos de caja que este genere.

2.1.5.3.4 Relación beneficio y costo

Manuel M, (2009). El Beneficio / Costo es otro indicador que permite determinar si el proyecto tiene mayores beneficios que costos, en cuyo caso se acepta el proyecto, caso contrario se niega, para ello si el Beneficio/costo es >1 se acepta el proyecto, si es menor o igual a 1 se niega el proyecto.

2.1.5.3.5 Análisis de Sensibilidad

Manuel M, (2009), es un término financiero, muy utilizado en las empresas para tomar decisiones de inversión, que consiste en calcular los nuevos flujos de caja y el VAN (en un proyecto, en un negocio, etc.), al cambiar una variable (la inversión inicial, la duración, los ingresos, la tasa de crecimiento de los ingresos, los costes, etc.) De este modo teniendo los nuevos flujos de caja y el nuevo VAN podremos calcular y mejorar nuestras estimaciones sobre el proyecto que vamos a comenzar en el caso de que esas variables cambiasen o existiesen errores de apreciación por nuestra parte en los datos iniciales.

2.1.5.3.6 Análisis de la oferta

Para determinar la oferta sobre la comercialización de servicios en un centro de asesoría y trading de divisas, se visitara cada uno de los locales que tienen este tipo de servicio, de quienes se obtendrá datos como: características de comercialización de productos, cantidad demandada, cantidad ofertada, canal de comercialización, los costos o precios.

2.1.5.3.7 Análisis de la demanda

De la misma manera se encuestara a los habitantes asentados en la localidad que requieren servicios de asesoría y trading de divisas para conocer los precios en que fluctúa dichos servicios, ya que el objetivo del presente proyecto es extenderse en las mismas dimensiones de precio que la competencia.

2.1.5.3.8 Análisis económico del proyecto

Para realizar el análisis económico del proyecto se realizará la proyección que se apoyará en la información primaria obtenida de la encuesta, de donde se obtendrá parámetros de oferta, demanda, comercialización y precios.

Los costos se proyectarán de los resultados obtenidos de la investigación de mercado e información secundaria.

Los ingresos serán tomados de la proyección de producción y el precio de venta se obtendrá de los ingresos que generarán las ventas de los cursos en la empresa de asesoría y trading de divisas.

2.1.5.3.9 Evaluación financiera

Para la evaluación financiera los flujos de fondos se clasificarán: en flujo de inversión, operacional neto.

Con la utilización de la fórmula del VAN (Valor Actual Neto), se podrá determinar la rentabilidad en función del financiamiento.

$$VAN = -I + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{E_N}{(1+i)^N} + VR$$

Donde:

VAN = Valor actual neto

FNE= Flujo neto de efectivo

I = Inversión

N = Numero de años

VR= Valor residual

La tasa interna de retorno (TIR) se utilizará para determinar la rentabilidad en función de porcentaje. La formula a emplear es la siguiente:

$$TIR = T_m + (T_M - T_m) \left\{ \frac{(VAN_m)}{(VAN_m - VAN_M)} \right\}$$

Donde:

TIR = Tasa interna de retorno

Tm = Tasa menor

TM = Tasa mayor o tasa superior

Vanm = Valor actual neto menor

VANM = Valor actual neto mayor

Para determinar la rentabilidad de la empresa se utilizará la relación beneficio/ costo mediante la siguiente fórmula:

$$R (B/C) = \frac{BN}{CT} \quad \text{Donde}$$

R (B/C) = Relación beneficio / costo

BN = Beneficio neto CT = Costo total

2.2 FUNDAMENTACIÓN CONCEPTUAL

2.2.1 Concepto de Mercado de Divisas

Como indica **André K, (1987)**, el mercado de divisas es el mercado financiero más grande del mundo, diariamente, trillones de dólares son negociados en diferentes monedas en todo el mundo. Siendo el FOREX la base para las transacciones internacionales de capitales, su liquidez y volumen son mucho mayores que cualquier otro mercado financiero. Se estima que el volumen promedio operado por la más grande Bolsa de Valores del mundo que es la Bolsa de New York, en un mes completo, es igual al volumen que se negocia diariamente en el mercado Forex.

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

En las operaciones internacionales y en concreto, en las ventas internacionales, comprador y vendedor residen en países diferentes con diferentes monedas, por tanto, deben llegar a un acuerdo respecto a la moneda en la que realizarán los correspondientes pagos y cobros.

Esta moneda puede ser la local de uno de los dos países o una tercera moneda extranjera, pero en cualquier de los dos casos debe ser aceptable por ambas partes.

Una divisa es toda moneda extranjera diferente de la local, ya este materializada en billetes, documentos de pago o saldo bancario. Para un exportador peruano, la moneda local es el nuevo sol y divisas son el resto de monedas como el dólar, y en japonés, el euro, etc.

2.2.2 Características del Mercado de Divisas

En lo expuesto por **John M, (2000)**, una característica importante de las divisas es su plena convertibilidad, es decir, la posibilidad de ser intercambiadas por otras divisas sin limitaciones respecto a origen, cantidad o plazo. Por ejemplo, cuando se dio la entrada del euro en 1999, en España existía 21 divisas plenamente convertibles respecto a la peseta, cuya cotización oficial se establecía diariamente por el Banco de España.

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

BASE LEGAL

Compañías de responsabilidad limitada

Requisitos:

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

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

2.3.1 Código de Comercio

Artículo 1171.- No pueden dictarse otras providencias precautorias que las establecidas en este código, y que exclusivamente consistirán en el arraigo de la persona en el caso del frac. I DEL ART. 1168, y en el secuestro de bienes en los casos de las fracs. II y III del mismo artículo.

Artículo 1175.- En el caso del artículo anterior, la providencia se reducirá a prevenir al demandado que no se ausente del lugar del juicio sin dejar representante legítimo, suficientemente instruido y expensado, para responder a las resultas del juicio.

Desde luego, la procedencia de dicha medida se basa en el hecho de tener temor (el demandante) de que el deudor se ausente u oculte, o bien, se tenga el temor de que el deudor dilapide, oculte u enajene sus bienes.

Dado que es bastante común que cuando un juez decreta el arraigo civil en contra de un deudor, este la incumpla, la ley penal establece sanciones para este caso, de tal forma que de un juicio de carácter civil.

El deudor puede afrontar un genuino malestar derivado del hecho de cometer ahora un ilícito de desobedecer un mandato de autoridad, y así tenemos que el código de penal federal establece:

Código Penal Federal

Titulo Sexto

Delitos Contra la Autoridad

2.3.2 Contenido de un contrato

A pesar de los múltiples formatos de contrato pre elaborados que se consiguen en el mercado teniendo en cuenta las leyes y normas de cada país creemos de utilidad y en beneficio de nuestros amables lectores indicar los contenidos mínimos en un contrato, que con ciertos niveles de flexibilidad y dependiendo de casos específicos, pueden ser utilizados guía para el proceso de ejecución de cualquier proyecto.

2.3.3 Específicos generales

Aquí especifica el objeto del contrato y se hace una breve síntesis de las principales características del proyecto, tomadas de los términos de referencia o de la base de licitación.

No resulta redundante y si de notable utilidad tratar de definir o describir algunos términos que deben tener un significado muy específico en el contexto, tales como: contratista, propietario, sede de la empresa, sitio de la obra, unidad de proceso, instalaciones auxiliares, fecha de inscripción de trabajo, vigencia del contrato.

2.3.4 Derecho a desarrollar la actividad económica

Según el Art. 15 de Capítulo tercero de la ley del trabajo dice que toda persona tiene derecho desarrollar actividades económicas en forma individual o colectivo, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social ambiental.

2.3.5 Clausulas legales

Todo contrato debe definirla como se procederá en términos de arbitraje para atender circunstancias anómalas o no prevista, como fuerza mayor, terminación unilateral del contrato temporal de obras etc.

2.3.6 Derechos de las personas usuarias y consumidoras

El Art. 55 del capítulo tercero de la ley de trabajo de las personas usuarias y consumidoras dice que podrán construir asociaciones que promueven la información y educación sobre sus derechos y las representan y defiendan antes las autoridades judiciales o administrativas.

2.3.7 Las empresas según el marco jurídico

Empresas mercantiles son aquellas que se constituyen para realizar actos de comercio y que previamente deben cumplir con solemnidades que exige el código de comercio y la ley de compañías, como son: escritura pública de constitución de la compañía; aprobación en la Superintendencia de Compañías; depósito de un monto de dinero en una cuenta bancaria; inscripción en el Registro Mercantil; afiliación a unas de las cámaras; obtener RUC y patente municipal.

2.3.8 Requisitos para el funcionamiento de una microempresa civil

2.3.8.1 Registro Único de Contribuyentes (RUC)

Es un instrumento que tienen por función registrar e identificar a los contribuyentes con fines positivos y como objetivos proporcionar información a la administración tributaria.

Están obligados a inscribirse todas las personas naturales y jurídicas, nacionales y extranjeras. Que inicien o realicen actividades económicas en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos que generan u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

El plazo para inscribirse es de TREINTA DIAS contados a partir de la constitución en el Ecuador.

Los requisitos para inscribir una microempresa son la cédula de identidad papeleta de votación y llenar formulario.

Para las empresa se requiere la escritura de constitución de la compañía copia de la cedula y papel de votación del representante legal y llenar formulario.

La actualización de los datos de inscripción procede siempre y cuando haya: 1) cambiado de actividad económica; 2) cambio de domicilio; 3) cesado su actividad; y 4) aumentado o disminución el capital.

2.3.8.2 Patente Municipal

Es un comprobante de pago emitido por la Administración zonal correspondiente por la cancelación anual de impuestos de patente municipales se grave a toda persona natural o jurídica que ejerza una actividad comercial o industrial.

- Patente personas naturales
- Patente jurídica

2.3.8.3 Recomendación y cuerpo de Bomberos

Con el pago de una parte de la patente (10%) se cubre el servicio que da el cuerpo de bomberos a todos los locales que desarrollan actividades económicas, mediante el cual recomiendan la instalación de equipos contra incendios o las seguridades que debe tener para evitar los mismos.

El cumplimiento de estas recomendaciones le da derecho al dueño del negocio a reclamar el seguro contra incendios, que es cancelado con todos los pagos de las planillas de energía eléctrica.

CAPITULO III. METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION

3.1 MATERIALES Y MÉTODOS

3.1.1 Materiales y equipos

Equipos y materiales que se utilizaron en la investigación:

- Pen Drive
- 500 copias
- Lápiz
- Borrador
- Resmas de hojas A 4
- Computadora
- Scanner
- Impresora
- Calculadoras
- Cámara fotográfica

3.2 TIPOS DE INVESTIGACIÓN

Los tipos de investigación que se emplearon son: descriptiva y explicativa.

3.2.1 Investigación Descriptiva

Se aplicó con el propósito de desarrollar y describir como incide la falta de una estrategia publicitaria para el incremento de ventas en la empresa de asesoría y trading de divisas, evaluando las características del fenómeno en mención, es decir se encargó de describir y medir con la mayor precisión posible el mismo, tomando en cuenta espacio, tiempo, también tuvo como técnicas de recolección de información primaria la utilización de la encuesta y la observación de campo.

3.2.2 Investigación Explicativa

Se trata de explicar la organización estructurada del marketing estratégico para incrementar las ventas de la empresa de asesoría y trading de divisas.

El objetivo es explicar la implementación de un marketing estratégico para incrementar las ventas, llegar al conocimiento de las causas, es el fin último de la investigación. Se pretende llegar a generaciones extensibles mas allá de los sujetos analizados; utilizan básicamente metodología cuantitativa, a esta investigación se la conoce como investigación ex post-facto, estudios, comparativos casuales, diferentes, selectivos, explicativos o casuales.

3.2.3 Técnicas de la Investigación

3.2.3.1 Fuentes Primarias

Dentro de las primarias se utilizó cuestionarios para obtener el criterio de la población e inferir en conclusiones generales.

3.2.3.2 Fuentes Secundarias

Se recurrió a textos, folletos, revistas e internet que sustentaron el trabajo de investigación, lo cual indica en el marco teórico.

3.3 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Para el desarrollo del trabajo de investigación se aplicaron los siguientes métodos:

3.3.1 Método Analítico

Permitió realizar en el presente trabajo el análisis del plan de factibilidad aplicando como instrumento encuestas con preguntas pre- estructuradas para

determinar la oferta y demanda de dichos productos en el mercado local, además se realizó el análisis y estudio para la inversión, costos variables que intervienen directamente en el proceso de producción para cumplir con los objetivos de la presente investigación.

3.3.2 Método Deductivo

Con este método se utilizó el razonamiento en el presente trabajo para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones, cuya aplicación sea de carácter general.

3.3.3 Método Inductivo

A través de este método se realizó un estudio general del proceso funcional, productivo y administrativo de la empresa de asesoría y trading de divisas, la información obtenida por medio de la observación y las encuestas sirvieron para la elaboración del proyecto y establecer conclusiones al final del proceso investigativo.

3.4 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.4.1 Población

La Población Económicamente Activa (PEA) de Los Ríos, está conformada por 292 772 personas, de las cuales 25,87% son mujeres. Con respecto a su especialización económica, concentra la mayor parte de la población en el sector primario de la economía, especialmente en lo referente a “la agricultura” con un 42,11%. Dentro del sector terciario se destaca el “comercio al por mayor y menor”, que es el 15,17% de su población económicamente activa.

En base al PEA, el cantón Quevedo representa el 23,39%, que corresponde a 68489 habitantes.

3.4.2 Muestra

Esta técnica permitió generalizar los resultados hacia toda la población a partir de una muestra representativa de la población, para el efecto se aplicaron: la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 P Q N}{E^2(N-1) + P Q Z^2}$$

Donde:

Z: es el nivel de confianza; (1,96)

P: es la variabilidad positiva; (0.50)

q: es la variabilidad negativa; (0.50)

N: es el tamaño de la población; (68489 habitantes)

E: es la precisión o el error.(5%)

$$N = \frac{(1,96)^2 (0,5) (0,5) (68489)}{(0,05)^2 68488 + (0,5) (0,5) (1,96)^2}$$

$$N = \frac{(3.84) (0,25) (68489) = 65749.44}{(171,22) + (0.9604) = 172,18} = 382$$

El tamaño de la muestra es de 382 encuestas

CAPITULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1 RESULTADOS

4.1.1 RESULTADOS DEL OBJETIVO 1

Pregunta 1. ¿Conoce usted sobre el Mercado de Divisas– forex?

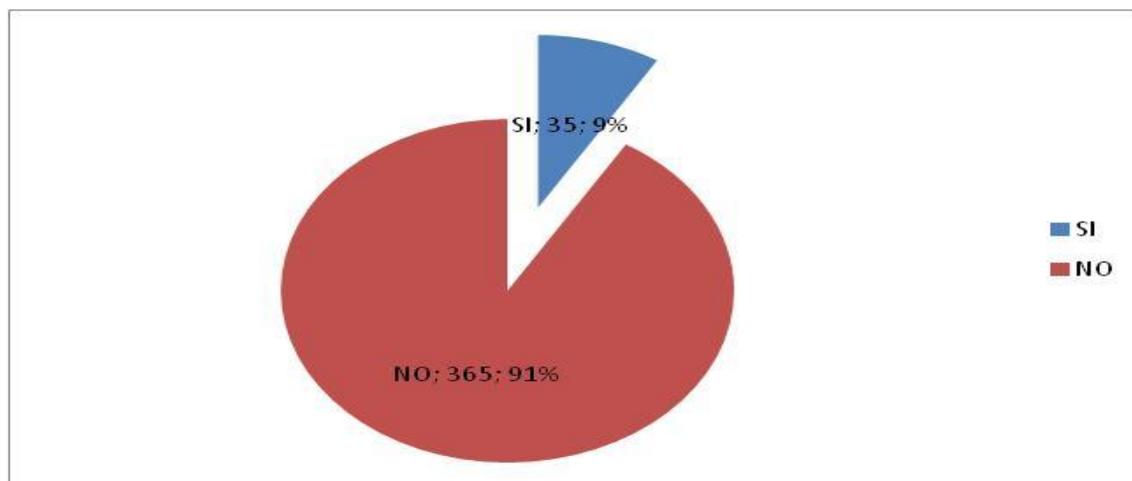
Cuadro 1. Conoce sobre Divisas – forex

Variables	Cantidades	Porcentajes
SI	30	8%
NO	352	92%
TOTAL	382	100%

Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Gráfico 1. Conoce sobre Divisas



Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Análisis:

De acuerdo a la encuesta, el 92% de personas manifestaron que no conocen sobre las divisas; mientras el 8%, si conocen de estos servicios.

Pregunta 2. ¿A través de qué medio de información conoció sobre el mercado de divisas – forex.?

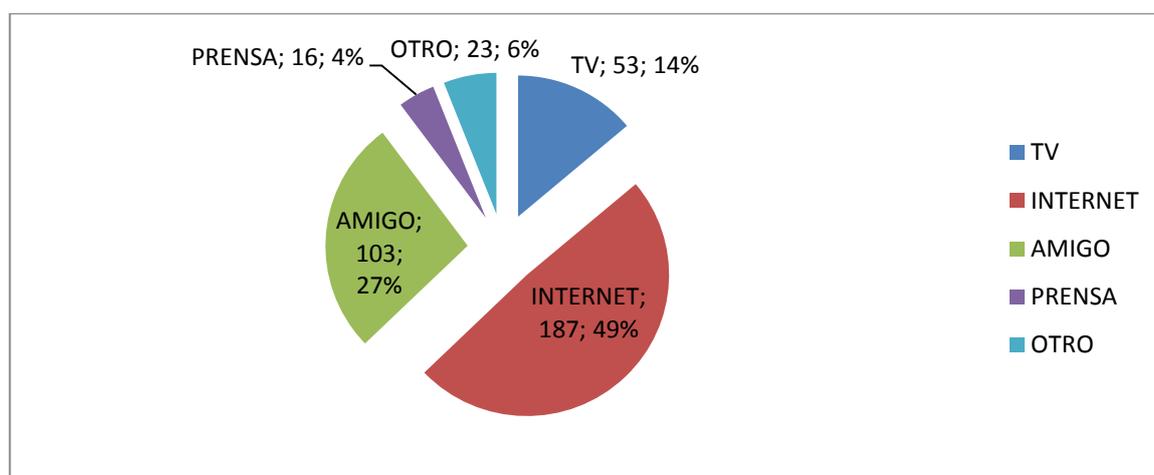
Cuadro 2. Medios de Información

VARIABLES	CANTIDADES	PORCENTAJES
TV	53	14%
INTERNET	187	49%
AMIGO	103	27%
PRENSA	16	4%
OTRO	23	6%
TOTAL	382	100%

Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Gráfico 2. Medios de Información



Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Análisis:

De acuerdo a la encuesta, el 49% de entrevistados que si conocen sobre las divisas, manifestaron que el internet es el medio publicitario por el cual se enteraron, mientras que el 27% manifestó que se enteró de estos servicios por medio de recomendaciones de amigos, el 14% por tv, el 4% se enteró por medio de la prensa y el 6% se enteró por otros medios.

Pregunta 3. ¿Ha recibido usted capacitación sobre el mercado de divisas – forex?

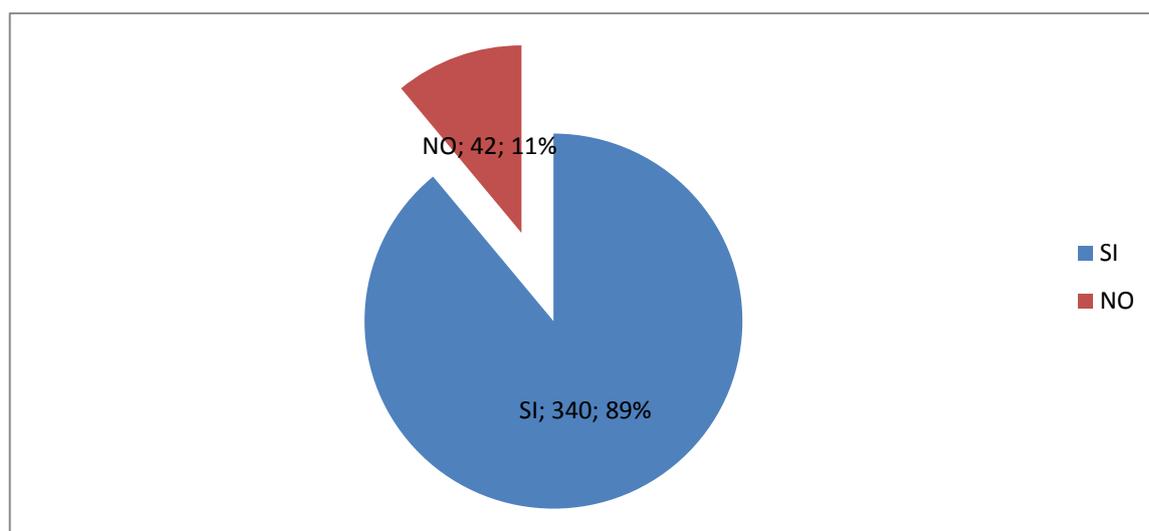
Cuadro 3. Se ha capacitado sobre el mercado de divisas – forex

Variables	Cantidades	Porcentajes
SI	27	7%
NO	355	93%
TOTAL	382	100%

Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Gráfico 3. Se ha capacitado sobre el mercado de divisas – forex



Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Análisis:

De acuerdo a la encuesta, el 93% de los encuestados manifestaron que no han recibido capacitación sobre el mercado de divisas – forex; mientras que el 7% restante si han recibido esta capacitación.

Pregunta 4. ¿Estaría usted interesado en recibir capacitación para ser operador en el mercado internacional de divisas – forex? en un curso de 16 horas?

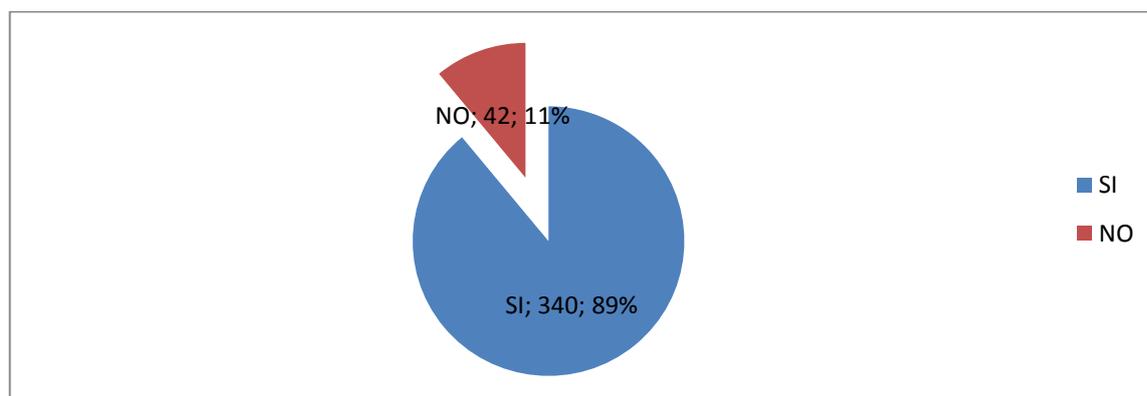
Cuadro 4. Recibiría capacitación para ser operador en el mercado internacional de divisas – forex

Variables	Cantidades	Porcentajes
SI	344	90%
NO	38	10%
TOTAL	382	100%

Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Gráfico 4. Recibiría capacitación para ser operador en el mercado internacional de divisas – forex



Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Análisis:

De acuerdo a la encuesta, el 90% de personas encuestados manifestaron que si están interesados en recibir una capacitación para ser operador en el mercado internacional de divisas – forex, lo que representa gran acogida por parte de los que serían clientes potenciales, mientras un 10% no tienen el interés.

Pregunta 5. ¿En qué modalidad le gustaría recibir la capacitación?

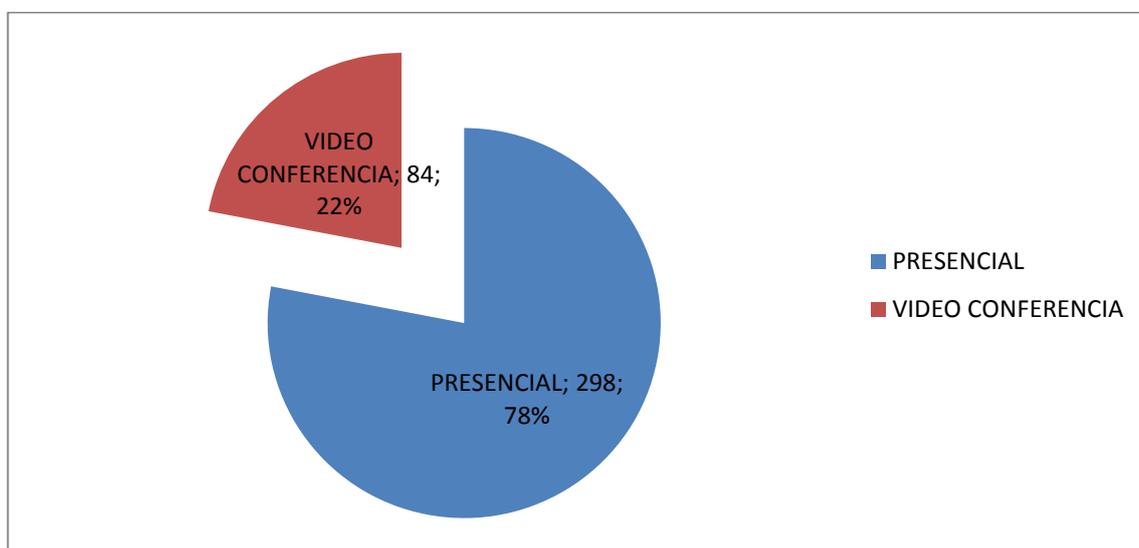
Cuadro 5. Modalidad de la capacitación

Variables	Cantidades	Porcentajes
PRESENCIAL	298	78%
VIDEO CONFERENCIA	84	22%
TOTAL	382	100%

Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Gráfico 5. Modalidad de la capacitación



Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Análisis:

De acuerdo a la encuesta, La mayoría de encuestados manifestaron que les gustaría recibir la capacitación de divisas en la modalidad presencial, ya que el 78% coincidió con esta respuesta; mientras que el 22% restante expreso que le gustaría capacitarse por medio de video conferencias.

Pregunta 6. ¿En qué horarios le gustaría asistir?

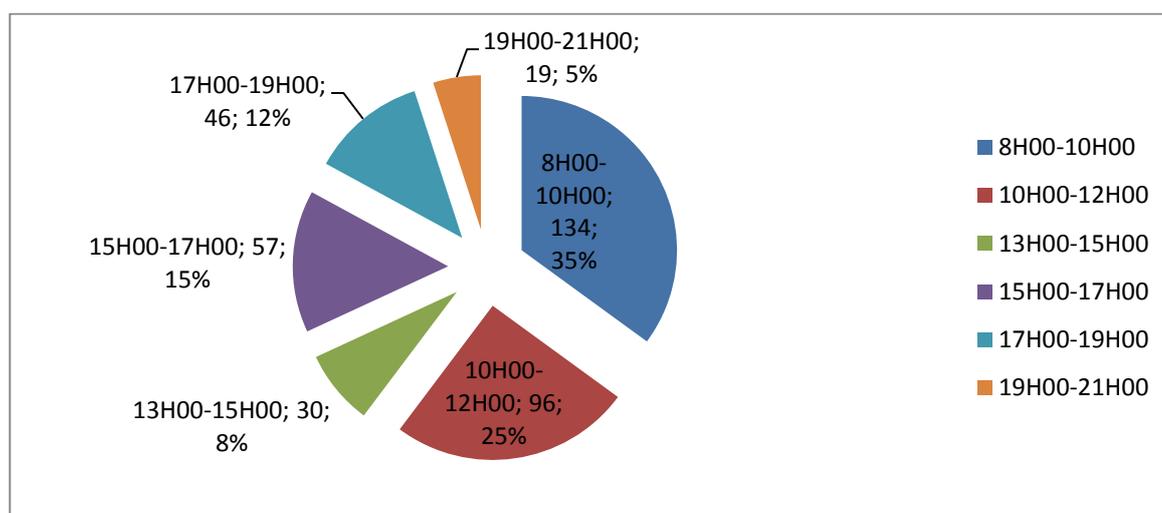
Cuadro 6. Horarios de asistencia

Variables	Cantidades	Porcentajes
8H00-10H00	134	35%
10H00-12H00	96	25%
13H00-15H00	30	8%
15H00-17H00	57	15%
17H00-19H00	46	12%
19H00-21H00	19	5%
TOTAL	382	100%

Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Gráfico 6. Horarios de asistencia



Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Análisis:

De acuerdo a la encuesta, el horario de preferencia para los interesados es recibir la capacitación de divisas de 08h00 a 10h00, siendo esto que el 35% coincidió con esta respuesta; el siguiente horario, con el 25% es de 10h00 a 12h00.

Pregunta 7. ¿Le interesaría que una empresa le pueda asesorar en inversiones de divisas y así poder diversificar su dinero?

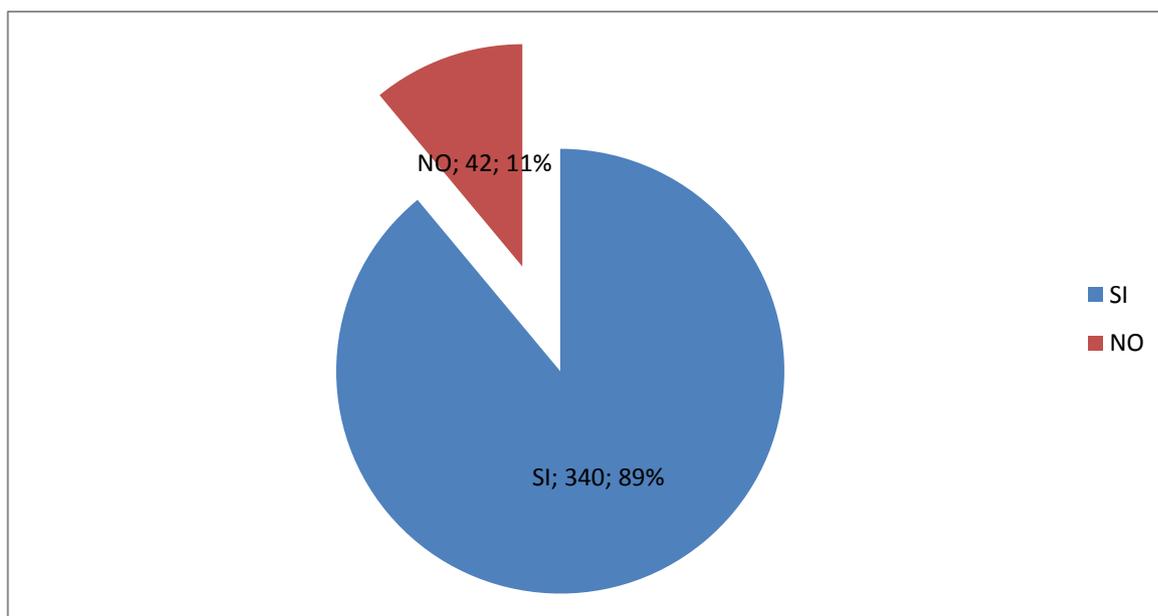
Cuadro 7. Asesoramiento de una empresa

VARIABLES	CANTIDADES	PORCENTAJES
SI	340	89%
NO	42	11%
TOTAL	382	100%

Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Gráfico 7. Asesoramiento de una empresa



Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Análisis:

De acuerdo a la encuesta, La mayoría de personas encuestadas, con el 89%, manifestaron que si les interesaría que una empresa le pueda asesorar en inversiones de divisas y así poder diversificar su dinero, en tanto un 11% no tiene el interés.

Pregunta 8. ¿Por qué medio le interesaría recibir más información sobre la capacitación y asesoría?

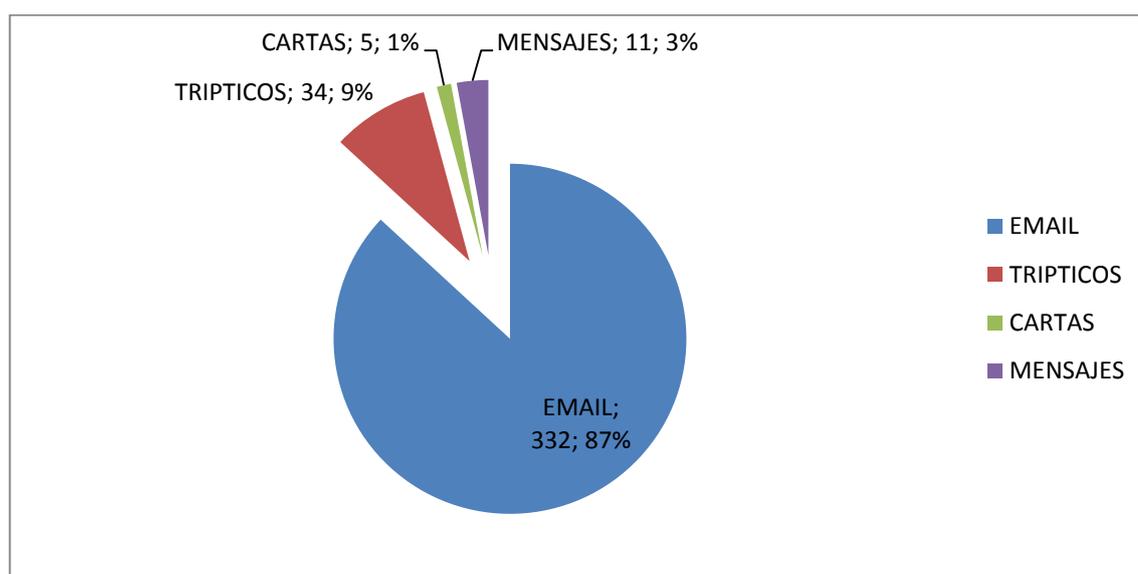
Cuadro 8. Medios para recibir información

Variables	Cantidades	Porcentajes
EMAIL	332	87%
TRIPTICOS	34	9%
CARTAS	5	1%
MENSAJES	11	3%
TOTAL	382	100%

Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Gráfico 8. Medios para recibir información



Fuente: Habitantes de Quevedo

Elaborado: Autora

Análisis:

De acuerdo a la encuesta, La mayoría de personas encuestadas, con el 87%, manifestaron que si les interesaría recibir información por medio de mail y un 9% por trípticos teniendo un porcentaje menor de 3% vía mensajes a celular y el mínimo de 1% en cartas.

Conclusiones de la investigación de mercado

El dato importante y relevante es el que un 90% si están interesados en recibir capacitación y de estos un 78% les interesaría recibir presencialmente, Los horarios más preferidos son: de 8:00 a 10:00 AM, y de 10:00 a 12:00 PM habiendo otros porcentajes que requieren en otros horarios lo que nos puede permitir tener alumnos en distintos horarios. El 89% de los encuestados les gustaría que una empresa les puedan asesorar en inversiones en el mercado internacional de divisas. La mayoría de las personas interesadas esto es un 87% manifestaron que si les gustaría recibir información sobre capacitación y asesoría por medio de e-mail.

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

4.1.2 RESULTADOS DEL OBJETIVO 2

4.1.2.1 La empresa y su organización

Nombre o Razón Social: logotipo, slogan

El nombre de la empresa es el siguiente: ECUATRADERS. Su slogan: Educándote Financieramente y cuyo logotipo está a continuación.



4.1.2.2 Plan de Marketing

4.1.2.2.1 Análisis FODA

4.1.2.2.1.1 Fortalezas

Fidelidad de los clientes, serias posibilidades atracción de nuevos segmentos.

Productos y servicios atractivos, innovadores y rentables.

Precio muy competitivo.

Equipo de profesionales cualificado, comprometido y fiel, etc.

4.1.2.2.1.2 Debilidades

Ubicación del punto de venta con escasa visibilidad comercial.

Escaso esfuerzo publicitario.

Capacidades de gestión deficientes.

Falta de experiencia comercial.

Reservas insuficientes.

Localización accesible y cómoda para los clientes.

4.1.2.2.1.3 Oportunidades

Previsiones oficiales favorables en cuanto a crecimiento de la economía.

Apertura de nuevas empresas, la creación de empleo.

Descontento generalizado del consumidor con las compañías de la competencia.

Mercados vírgenes susceptibles de explotación

4.1.2.4 Base Filosófica de la Empresa

4.1.2.4.1 Visión

La empresa ECUATRADERS logrará en pocos años posicionarse como la mejor opción en capacitación y asesoría en el mercado internacional de divisas y otros instrumentos financieros brindando un servicio profesional y de calidad.

4.1.2.4.2 Misión

Ofrecer un servicio profesional de asesoría y capacitación financiera para el público en general, para que se conviertan en verdaderas inversiones en los mercados internacionales de divisas y más instrumentos financieros.

4.1.2.4.3 Principios y Valores

4.1.2.4.3.1 Principio

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

4.1.2.4.3.2 Valores

Como empresa de capacitación nuestros valores éticos nos permiten orientar de la mejor manera a las personas interesadas dando un servicio de responsabilidad ya que somos una empresa con decisión y profesionalismo que hará que nuestros valores sean parte de nuestra razón de ser.

4.1.2.5 Plan de medios

4.1.2.5.1 Presupuesto de Campaña Publicitaria

Clientes: "Ecuatraders"

Medios: Letrero, Trípticos en papel couche, Cartas de presentación, Email masivo, Mensajes.

Cuadro 9 Total de inversión por publicidad.

PUBLICIDAD IMPRESA			
Medio	Cantidad	Valor Unitario	Inversión
Letrero (una sola vez)	1	350	350
Cartas de presentación	100	1	100
Tripticos en papel couche full color	1000	0,2	200
Total			650

PUBLICIDAD ELECTRONICA			
Medio	Cantidad	Valor Unitario	Inversión
Email masivo	100000	0,000599	59,90
Mensaje masivo	2000	0,049	98,00
Total			157,9

Elaborado: Autora

Cuadro 10 Plan de medios

PLAN DE MEDIOS		
	Trimestral	Anual
Publicidad Impresa	300	1200
Publicidad Electronica	157,9	631,6
Total	457,9	1831,6

Elaborado: Autora

4.1.2.6 Servicios a Ofrecer

- El servicio a ofrecer es la capacitación y asesoría en inversiones en el mercado internacional de divisas y otros instrumentos financieros.

Cuadro 11 Estrategias y Tácticas

ESTRATEGIAS	TÁCTICAS
Competitividad	Posicionarse como número uno en el mercado en capacitación y asesoría en inversiones en el mercado internacional de divisas entregando servicios innovadores de forma profesional y eficiente.
Crecimiento	Desarrollar extensiones a nivel nacional, Parte del crecimiento implica tener un servicio de calidad ya que la misma ciudadanía es quién al sentirse satisfecha podrá recomendar a otros conocidos.
Competencia	Ofrecer servicio de capacitación y asesoría a precios acorde al mercado el cual nos permite tener ventaja sobre la competencia.
Operativa	Realizar el lanzamiento de este proyecto para que no existan errores, y así, desde el inicio ser parte de una nueva alternativa de capacitación en el mercado internacional de divisas
Promoción	Enviar información por medio del email masivos, ya que esta alternativa se ha convertido en un medio de

	comunicación directa con cada persona interesada
Producto Servicio	La Capacitación se lo hará de manera presencial y tendremos varios horarios, se nos hace más accesible para poder capacitar a la mayor cantidad de personas.

Elaborado: Autora

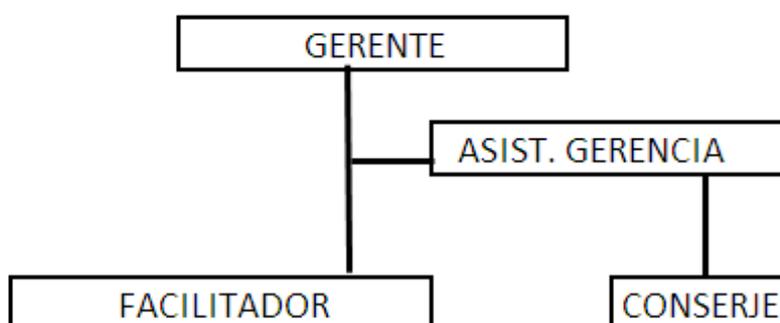
4.1.2.7 Objetivos Estratégicos

- Valorizar de forma estratégica el servicio
- Se tienen que investigar las necesidades y deseos de los alumnos para buscar soluciones innovadoras que la competencia no pueda brindar de inmediato.
- Dar a conocer la empresa de capacitación y asesoramiento en inversiones en el mercado internacional de divisas.
- Posicionar a la empresa ECUATRADERS
- Establecer el precio del servicio de acuerdo a la investigación de mercado.
- Establecer el tipo de publicidad de acuerdo a la investigación de mercado en este caso vía correo electrónico.

4.1.2.8 La Organización

Se suele representar mediante un esquema impreso y se incluye en los manuales de organización, descripciones de puestos y otros documentos formales.

4.1.2.8.1 Estructura Orgánica



Elaborado: Autora

4.1.2.8.2 Descripción de Funciones

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

Gerente.-

Se encargará de la planificación, organización, dirección, y control de la empresa, además de tomar decisiones para la empresa también será el encargado de impartir los conocimientos y asesoría en el mercado internacional de divisas Forex. Sueldo mensual USD 1000.

Asistente de Gerencia.-

Será la encargada de dar información a los interesados y de recibir las inscripciones, pagos en efectivo, cheques o tarjetas de crédito, facturación, contabilidad y declaración de impuestos. Sueldo mensual USD 400.

Facilitador.-

Será el responsable de asistir al gerente facilitador en una colaboración directa de la enseñanza del mercado internacional de divisas Forex. Sueldo mensual USD. 750

Conserje.-

Será el responsable de realizar los depósitos bancarios así como también realizar la limpieza de las oficinas y aulas. Sueldo mensual USD 354

Perfiles profesionales**Gerente:**

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

Asistente de Gerencia:

El (a) asistente de gerencia tendrá un título mínimo de bachiller en el área contable, con estudios universitarios en carreras como: contabilidad, marketing y auditoría.

Facilitador:

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

Conserje:

El conserje tendrá un título de bachiller en cualquier especialidad.

4.1.3 RESULTADOS DEL OBJETIVO 3

El estudio financiero permite proyectar a nuestra empresa; es importante destacar que esta parte de simular, proyectar, es manejar un escenario optimista de la empresa.

Cuadro 12 Activos Fijos

DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR \$
Modulos divisorios	150,00	3	450,00
Mesas de Pc	70,00	10	700,00
Mobiliario recepción	300,00	1	300,00
Pizarra acrílica	250,00	1	250,00
Infocus	1200,00	1	1200,00
Pantalla para infocus	120,00	1	120,00
Laptos	650,00	10	6500,00
Conmutador	200,00	1	200,00
Total			9720,00

Elaborado: Autora

Activos Intangibles

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

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

Los activos intangibles o diferidos deben considerar primero la constitución de la empresa y los permisos legales como patentes y afiliación a la Cámara de Comercio, misma que se ha cotizado en un valor de \$1350 con el trámite completo, el software correspondiente a la plataforma de operaciones que tiene un costo de \$600, y los rubros de un web sites, garantías de alquiler, publicidad con un costo total de \$ 2457,90

Cuadro 13 Activos Intangibles

DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR \$
Constitucion de la empresa y permisos de funcionamiento	1350	1	1350
Web sites	850	1	850
Garantía alquiler	400	2	800
Software	600	1	600
Publicidad	807,9	1	807,9
Total			4407,9

Elaborado: Autora

Capital de Trabajo

También se considera un valor mensual para cubrir los servicios básicos, arriendo y sueldos del personal:

Cuadro 14 Capital de y trabajo

DESCRIPCION	COSTO UNITARIO	CANTIDAD	VALOR \$
Sueldo Gerente	1000,00	1	1000,00
Sueldo Asist. De gere	400,00	1	400,00
Sueldo Facilitador	750,00	1	750,00
Sueldo Conserje	354,00	1	354,00
Alquiler oficina	400,00	1	400,00
Servicios básicos	200,00	1	200,00
Materiales de oficina	50,00	1	50,00
Total			3154

Elaborado: Autora

En total el requerimiento de capital de trabajo es de \$ 3.154

Cuadro 15 Resumen de las inversiones

DESCRIPCION	Valor	Porcentaje
Activos Fijos	9720,0	56,24
Activos Intangibles	4407,9	25,51
Capital de trabajo	3154,0	18,25
Total	17281,9	100,00

Elaborado: Autora

El total de las inversiones a realizar en el proyecto alcanza la cantidad de \$ 17.281,9 que se distribuye de la siguiente manera en activos fijos tangibles, \$ 9.720 (56.24%) en activos fijos intangibles \$ 4.407,90 (25.50%) y capital de operaciones \$3.154, (18.25%), estas son las inversiones necesarias para iniciar la empresa de asesoría y trading de divisas.

Cuadro 16 Ingresos y egresos

CONCEPTO	INGESOS ANUALES				
	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Realización de cursos mensuales	90.000,00	94.500,00	99.225,00	104.186,25	109.395,56
CONCEPTO	EGRESOS ANUALES				
	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Capital de trabajo	39.679,60	39.679,60	39.679,60	39.679,60	39.679,60

Elaborado: Autora

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

Cuadro 17 Depreciaciones y amortizaciones

DESCRIPCION	Valor inicial	Vida util	Depreciación Anual	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5	Valor de rescate
Mobiliarios	1700	10	0	170	170	170	170	170	850
Equipos	1520	5	0	304	304	304	304	304	0
Computadoras	6500	3	0	2167	2167	2167			0
Activo Intangible	4407,9	5	0	882	882	882	881,58	881,58	0
Total	14127,9			3522	3522	3522	1355,6	1355,6	850,0

Elaborado: Autora

Cronograma de Inversiones

Todo proyecto tiene que presentar un calendario de ejecución indicando los desembolsos y las fechas en que se harán en el año preoperacional. En la tabla siguiente se muestra que toda la inversión se invertirá a partir de marzo del 2014, donde se comprará los activos fijos, se realizará la constitución de la empresa y la campaña inicial de publicidad.

Cuadro 18 Cronograma de inversiones

DESCRIPCION	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Activos fijos	9720					
Activos intangibles	4407,9					
Capital de operaciones	3154					
Total	17281,9					

Elaborado: Autora

Estructura de Financiamiento

El proyecto se financiará con aporte de los socios. No se recurrirá a financiamiento de instituciones financieras.

Tenemos la tabla de aportaciones de los socios de la compañía de consultoría financiera.

Cuadro 19 Estructura de financiamiento

ACCIONISTAS	VALOR DE LA APORTACION	PORCENTAJE
Edinson Corozo	13000	75%
Angela Loor	4281,9	25%
TOTAL	17281,9	100%

Elaborado: Autora

ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Estado de Resultados

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

Cuadro 20 Estado de resultados

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	90.000,00	94.500,00	99.225,00	104.186,25	109.395,56
Egresos	39.679,60	39.679,60	39.679,60	39.679,60	39.679,60
Utilidad Bruta	50.320,40	54.820,40	59.545,40	64.506,65	69.715,96
Participación a trabajadores (15%)	7.548,06	8.223,06	8.931,81	9.676,00	10.457,39
Utilidad despues de Impuestos	42.772,34	46.597,34	50.613,59	54.830,65	59.258,57
Impuesto a la Renta	9.837,64	10.717,39	11.641,13	12.611,05	13.629,47
Utilidad Neta	32.934,70	35.879,95	38.972,46	42.219,60	45.629,10

Elaborado: Autora

Flujo Neto de Fondos

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

Cuadro 21 Flujo de caja

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	90.000,00	94.500,00	99.225,00	104.186,25	109.395,56
Egresos	39.679,60	39.679,60	39.679,60	39.679,60	39.679,60
Utilidad Bruta	50.320,40	54.820,40	59.545,40	64.506,65	69.715,96
(-)Depreciación y Amortización	3.522,25	3.522,25	3.522,25	1.355,58	1.355,58
Utilidad antes de Impuestos	46.798,15	51.298,15	56.023,15	63.151,07	68.360,38
Participación a trabajadores (15%)	7.019,72	7.694,72	8.403,47	9.472,66	10.254,06
Utilidad despues de Impuestos	39.778,43	43.603,43	47.619,68	53.678,41	58.106,32
Impuesto a la Renta	9.149,04	10.028,79	10.952,53	12.346,03	13.364,45
(+)Depreciación y Amortización	3.522,25	3.522,25	3.522,25	1.355,58	1.355,58
Valor de rescate					850,00
Utilidad Neta	34.151,64	37.096,89	40.189,40	42.687,96	46.947,45

Elaborado: Autora

EVALUACIÓN FINANCIERA

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

Valor Actual Neto (VAN)

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

Cuadro 22 VAN

VAN	-17281,9	34.151,64	37.096,89	40.189,40	42.687,96	46.947,45
		$(1+0,10)^1$	$(1+0,10)^2$	$(1+0,10)^3$	$(1+0,10)^4$	$(1+0,10)^5$
		34.151,64	37.096,89	40.189,40	42.687,96	46.947,45
		1,10	1,21	1,33	1,46	1,61
		31.046,94	30.658,59	30.194,89	29.158,44	29.141,81
VAN	132918,77					

Elaborado: Autora

Tasa Interna de Retorno (TIR)

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

Cuadro 23 TIR

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Flujo de caja	-17281,9	34.151,64	37.096,89	40.189,40	42.687,96	46.947,45
TIR	205%					

Elaborado: Autora

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

Período de Recuperación

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

Cuadro 24 Periodo de recuperación

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Inversión Inicial	17281,9					
Flujo de Caja		34.151,64	37.096,89	40.189,40	42.687,96	46.947,45

Periodo de Recuperación = 6 meses

Elaborado: Autora

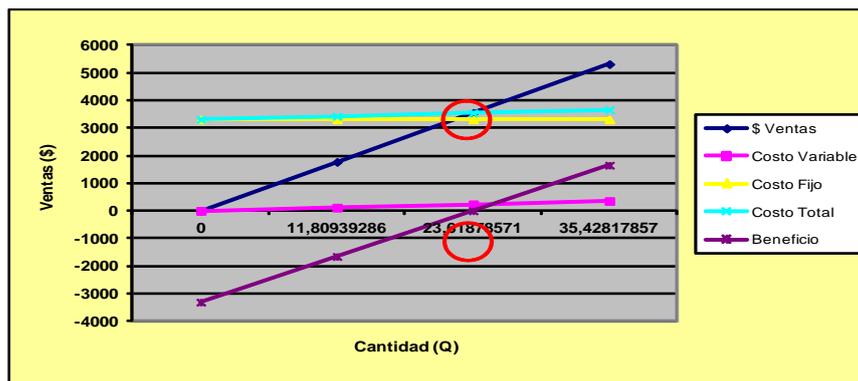
Cuadro 25 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es aquel punto donde los Ingresos totales se igualan a los Costes totales.
Vendiendo por encima de dicho punto se obtienen beneficios y vendiendo por debajo se obtienen pérdidas.

Datos iniciales			
Precio Venta	150	< Completar	
Coste Unitario	10	< Completar	
Gastos Fijos Mes	3.307	< Completar	
Pto. Equilibrio	24	Q de Equilibrio	
\$ Ventas Equilibrio	3.543	\$ de Equilibrio	

Datos para el gráfico				
Q Ventas	0	12	24	35
\$ Ventas	0	1.771	3.543	5.314
Costo Variable	0	118	236	354
Costo Fijo	3.307	3.307	3.307	3.307
Costo Total	3.307	3.425	3.543	3.661
Beneficio	-3.307	-1.653	0	1.653

Para alcanzar el punto de equilibrio debes vender 24 unidades mes



Elaborado: Autora

4.2 DISCUSIÓN

De acuerdo con las encuestas realizadas a los habitantes de la Ciudad de Quevedo provincia de los Ríos pudimos observar, lo siguiente.

La mayoría de los encuestados desconocen que es el mercado internacional de divisas – forex y cuáles son los servicios que prestan y ofertan.

Los resultados indican que un alto porcentaje de la ciudadanía necesita tener acceso a información necesaria al momento de invertir en este mercado, para así obtener los resultados favorables.

En base a los resultados finales se procede a realizar la ingeniería del proyecto, que consiste en el estudio técnico especializado de varios factores, entre ellos: la ingeniería civil, la infraestructura física y la ambientación del local donde funcionará la Empresa de asesoría y trading de divisas – forex, con la finalidad de ofrecer un agradable ambiente de trabajo a todos sus

colaboradores y un mejor servicio a todos sus clientes mediante la adopción de tecnología de punta.

CAPITULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

El proyecto de Creación de una empresa de asesoría y trading de divisas – forex, en la ciudad de Quevedo, es viable, ya que existe una gran demanda interesada en la población económicamente activa.

Sus resultados financieros son positivos y contribuirían a satisfacer una necesidad de servicio en capacitación y asesoría en este tipo de inversiones en mercados internacionales.

El mercado internacional de divisas da la oportunidad para que la población económicamente activa pueda acceder a este tipo de inversiones y servir como una fuente a apoyo económica.

La evaluación Financiera del proyecto da como resultado un proyecto rentable con un periodo de recuperación relativamente corto y una perspectiva de crecimiento notable.

5.2 Recomendaciones

El mejoramiento continuo e innovación de los servicios debe ser la principal estrategia para mantenerse como líder del mercado, buscando siempre satisfacer de mejor manera a nuestros clientes.

Es muy importante preparar a más personas para que sean contratadas por la empresa para impartir este tipo de conocimientos cuando la demanda se incremente y se tenga que abrir nuevos cursos en diferentes localidades.

Se recomienda utilizar la publicidad obtenida en la investigación de mercado, es decir información por medio de correo electrónico como medio de comunicación, para dar a conocer a la empresa de consultoría financiera

Finalmente, se hace imprescindible recurrir a inversiones en la apertura de otras filiales a nivel nacional para que la población económicamente activa de otras localidades también tengan acceso a este tipo de capacitación y asesoría en los mercados bursátiles internacionales de divisas.

CAPITULO VI. BIBLIOGRAFÍA Y LINKOGRAFÍA

6.1 Bibliografía

Philip Kotler y Gray Armstrong, Fundamentos de Marketing, 8va. Edición; Junio 2008. Disponible en

<http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/05/75-libros-gratis-sobre-marketing.html>

William Stanton, Fundamentos de Marketing, 14va. Edición Marzo 2007. Disponible en <http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/05/75-libros-gratis-sobre-marketing.html>

Roger Kerin Marketing, 9na. Edición Marzo 2009. Disponible en <http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/05/75-libros-gratis-sobre-marketing.html>

Lamb, Hair y McDaniel Marketing, 8va. Edición 2006. Disponible en <http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/05/75-libros-gratis-sobre-marketing.html>

Santesmases Mestre, Conceptos y Estrategias, 5ta. Edición 2007. Disponible en <http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/05/75-libros-gratis-sobre-marketing.html>

Santesmases Mestre, Merino Sanz, Sánchez Herrera, Fundamentos de Marketing, 1ra. Edición 2009. Disponible en <http://www.negociosyemprendimiento.org/2012/05/75-libros-gratis-sobre-marketing.html>

Manuel Ernesto Melián Rodríguez, Estudio de factibilidad Económico Financiera en proyecto de inversión Junio 2009 Disponible en. <http://espanol.free-ebooks.net/ebook/Estudio-de-factibilidad-Economico-Financiera-en-proyecto-de-inversion#ixzz3PIFjAQws>

André Kostolany, Estrategia bursátil (grande) Junio 1987. Disponible en <http://www.earnforex.com/es/libros-forex/#beginner>

John Murphy, Análisis técnico de los mercados financieros 2000. Disponible en <http://www.earnforex.com/es/libros-forex/#beginner>

Martin Pring, Análisis técnico explicado (grande) 2009. Disponible en <http://www.earnforex.com/es/libros-forex/#beginner>

6.2 Linkografía

Libros de Forex (s.f.). Consultado el 15 de Julio, 2014, de <http://www.earnforex.com/es/libros-forex/#beginner>

Creación de Empresa (s.f.) Consultado Agosto 5, 2014 de <https://es.scribd.com/doc/58134278/creacion-de-empresas>

CAPITULO VII. ANEXOS

7.1 APLICACIÓN DE LA ENCUESTA

Pregunta 1. ¿Conoce usted sobre el Mercado de Divisas – forex?

SI

NO

Pregunta 2. A través de qué medio de información conoció sobre el mercado de divisas – forex.

TV

INTERNET

AMIGO

PRENSA

OTRO

Pregunta 3. ¿Ha recibido usted capacitación sobre el mercado de divisas – forex?

SI

NO

Pregunta 4. ¿Estaría usted interesado en recibir capacitación para ser operador en el mercado internacional de divisas? en un curso de 16 horas?

SI

NO

Pregunta 5. ¿En qué modalidad le gustaría recibir la capacitación?

PRESENCIAL

VIDEO CONFERENCIA

Pregunta 6. ¿En qué horarios le gustaría asistir?

8H00-10H00

10H00-12H00

13H00-15H00

15H00-17H00

17H00-19H00

19H00-21H00

Pregunta 7. ¿Le interesaría que una empresa le pueda asesorar en inversiones de divisas y así poder diversificar su dinero?

SI

NO

Pregunta 8. ¿Por qué medio le interesaría recibir más información sobre la capacitación y asesoría?

EMAIL

TRIPTICOS

CARTAS

MENSAJES



Quevedo, septiembre del 2014

PROFORMA #. 2386

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNIT.	TOTAL
3	Módulos divisorios	150	450
10	Mesas de PC	70	700
1	Mobiliario de recepción	300	300
1	Pizarra acrílica	250	250
		TOTAL	1700
		DESCUENTO	0%

Proforma válida por 30 días, precios varían sin previo aviso, precios incluyen I.V.A.

Industrias Master Indumaster S.A

Dirección: Av. 7 De Octubre 100 Y Primera - Avenida 7 De Octubre

Ubicación: Ecuador, LOS RIOS, Quevedo

Teléfono: 05-2761742



Quevedo, septiembre del 2014

PROFORMA #. 345

CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNIT.	TOTAL
1	Infocus	1200	1200
1	Pantalla / infocus	120	120
10	Laptos	650	6500
1	Conmutador	200	200
		TOTAL	8020

Precios incluyen I.V.A.

*Dirección: C.C. Victoria Ventura Plaza - Av. 7 De Octubre e/ 13va y 14va
Teléfono: 05-2755210 - 2755211*

Ventana de Negociaciones FXCM

FXCM Trading Station

System View Trading Charts Help

Sell Buy Entry Trading Mode Symbols Report Research Apply Now Chat

Advanced Dealing Rates (11) x Simple Dealing Rates (11) x

EUR/USD 12:43:55 L: 1.47997 2.3 H: 1.49370 K: 0.00 1.00 K: 0.01 1.48 56 1.48 58 Sell 10 Buy	USD/JPY 12:44:11 L: 88.671 2.6 H: 89.148 K: 0.00 0.12 K: 0.00 88 95 89 97 Sell 10 Buy	GBP/USD 12:44:07 L: 1.64594 3.2 H: 1.66779 K: 0.01 1.00 K: 0.07 1.64 89 1.64 92 Sell 10 Buy
USD/CHF 12:43:50 L: 0.90992 0.0 H: 0.92252 K: 0.00 0.98 K: 0.03 1.01 81 1.01 84 Sell 10 Buy	AUD/USD 12:44:06 L: 0.90992 2.7 H: 0.92171 K: 0.00 1.23 K: 0.55 0.91 40 0.91 43 Sell 10 Buy	USD/CAD 12:44:09 L: 1.06123 2.7 H: 1.07343 K: 0.01 0.93 K: 0.04 1.07 14 1.07 18 Sell 10 Buy
EUR/JPY 12:44:00 L: 131.782 3.1 H: 132.970 K: 0.00 1.12 K: 0.00 132 16 132 19 Sell 10 Buy	GBP/JPY 12:44:11 L: 146.443 3.2 H: 148.446 K: 0.00 0.12 K: 0.00 146 68 146 73 Sell 10 Buy	GBP/CHF 12:44:08 L: 1.67796 5.2 H: 1.69056 K: 0.01 0.36 K: 0.11 1.67 89 1.67 95 Sell 10 Buy

Accounts (1) x

Account	Balance	Equity	Day P/L	Usd Mr	Usbl Mr	Usbl M
00286869	100,095,425.09	100,095,495.69	26.34	320.00	100,095,175.69	11
Total	100,095,425.09	100,095,495.69	26.34	320.00	100,095,175.69	11

Orders (1,2000) x

OrderID	Account	T	Status	Symbol	Amt (K)	Sell	Buy	Time
Entry Orders (1)								
OCO USD/JPY (1)								
52370373	00286869	SE	Waiting	USD/JPY	10		97.535	10/27/2009 20:28

Open Positions (3) x Closed Positions (30) x Summary (70.60) x

Ticket	Account	Symbol	Amt (K)	S/B	Open	Close	P/L	Gross P/L	Roll	Time
19256169	00286869	EUR/USD	10	S	1.49319	1.48583	73.6	73.60	0.00	11/19/2009 19:38
19256071	00286869	EUR/USD	10	B	1.49247	1.48560	-68.7	-68.70	0.00	11/19/2009 19:17
19256063	00286869	EUR/USD	10	S	1.49240	1.48583	65.7	65.70	0.00	11/19/2009 19:17
Total			30				70.6	70.60	0.00	

Messages x

Time	From	Text

Actions x

Actions	Sent Time	Completed Time
Refresh 286869 Orders	11/20/2009 12:43	11/20/2009 12:43
Login Processes	11/20/2009 12:43	11/20/2009 12:43
Refresh Quotes	11/20/2009 12:43	11/20/2009 12:43
Refresh Pinned Positions	11/20/2009 12:43	11/20/2009 12:43

Connected Trading is Open Demo:MiniDemo devki Server Server time 12:44 (UTC-05:00)