



ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL
LITORAL



**Escuela de Postgrado en Administración
de Empresas (ESPAE)**

BUSINESS ENGLISH CENTER - BEC

**"CENTRO DE CAPACITACIÓN BILINGÜE CON APLICACIÓN A LOS
NEGOCIOS"**

PLAN DE NEGOCIOS

REALIZADO POR:

Econ. Wendy Carbo

Econ. Ericka León

Ing. Cecibel Rodríguez

Directora de Tesis:

Ing. Ana Jaramillo



DP-09405

MAE XXI
2007

AGRADECIMIENTOS Y DEDICATORIAS

Este trabajo lo dedico con mucho amor a mi familia, a mi sobrino Imanol y a mi esposo. GRACIAS DIOS POR TU INFINITO AMOR.

Cecy

La constancia, esfuerzo y dedicación puestos en la maestría no hubieran sido posibles sin el apoyo incondicional de mi esposo Rafael, mi hijo Rafaelito y mi familia. Gracias Dios por guiarme y siempre estar conmigo para no desfallecer.

Ericka

Gracias a Dios por guiarme en este camino. Inmensos agradecimientos a mi recordado papá, al apoyo y paciencia de mi mamá, hermano, hermana y toda mi familia.

Wendy

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO

1.	ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO.....	2
1.1.	IDEA DE NEGOCIO.....	2
1.2.	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	2
1.3.	MISIÓN.....	2
1.4.	VISIÓN.....	2
1.5.	VALORES FILOSÓFICO.....	2
1.6.	TENDENCIA DEL ENTORNO INTERNACIONAL.....	2
1.6.1.	ASPECTO ECONÓMICO.....	2
1.6.2.	ASPECTO TECNOLÓGICO.....	3
1.6.3.	ASPECTO SOCIOCULTURAL.....	3
1.6.4.	ASPECTO POLÍTICO.....	3
1.7.	TENDENCIA DEL ENTORNO NACIONAL.....	3
1.7.1.	ASPECTO SOCIOCULTURAL.....	3
1.7.2.	ASPECTO ECONÓMICO.....	4
1.8.	TENDENCIA DE LA INDUSTRIA.....	4
1.9.	ANÁLISIS DE MERCADO.....	5
1.9.1.	MERCADO.....	5
1.9.2.	OBJETIVO GENERAL.....	5
1.9.3.	OBJETIVOS DE MARKETING.....	5
1.9.4.	OBJETIVOS FINANCIEROS.....	5
1.9.5.	OBJETIVOS OPERACIONALES.....	6
1.9.6.	PRODUCTOS Y SERVICIOS.....	6
1.9.7.	COMPETENCIA.....	7
1.9.7.1.	COMPETENCIA DIRECTA- MATRIZ DE PONDERACION.....	7
1.9.7.2.	COMPETENCIA INDIRECTA.....	10
1.9.8.	ANÁLISIS FODA.....	12
1.9.9.	VENTAJA DIFERENCIAL DE NUESTRO PRODUCTO.....	12
1.9.10.	ANÁLISIS DE NUESTRO CLIENTE.....	13
1.9.11.	ESTUDIO DE MERCADO.....	14
1.9.12.	TAMANO DEL MERCADO DE CURSOS Y SEMINARIOS.....	14
1.9.13.	ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
1.9.14.	TAMAÑO DEL MERCADO.....	16
1.10.	PLAN DE MARKETING.....	18
1.10.1.	ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD.....	18
1.10.2.	ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN.....	19
1.10.3.	ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN.....	19
1.10.4.	ESTRATEGIA DE PRECIOS.....	20
1.10.5.	ESTRATEGIA DE PRODUCTOS.....	21

2.	ANÁLISIS TÉCNICO.....	22
2.1.	BASES TÉCNICAS.....	22
2.2.	PROGRAMAS DE CAPACITACION.....	22
2.3.	CONDICIONES DE CALIDAD.....	34
2.3.1.	ORGANIZACIÓN DE LOS CURSOS Y SEMINARIOS.....	34
2.3.2.	DOCENTE.....	34
2.3.3.	ADMINISTRATIVO Y COMERCIAL.....	34
2.3.4.	MEDICIÓN DE CALIDAD.....	34
2.3.5.	PROCESO DE VENTA DE PROGRAMA DE CAPACITACIÓN.....	35
2.3.6.	PROCESO DE ATENCIÓN AL CLIENTE.....	35
2.3.7.	PROCESO POST-VENTA.....	35
2.4.	UBICACIÓN GEOGRAFICA EXACTA DEL NEGOCIO.....	35
2.5.	FACILIDADES DE SERVICIOS.....	36
2.6.	CAFETERIA CON MÚSICA Y ATENCIÓN EN INGLÉS.....	36
2.7.	FACILIDADES DE TRANSPORTE.....	36
2.8.	EQUIPOS.....	36
2.9.	PERSONAL.....	37
3.	ANÁLISIS ADMINISTRATIVO.....	38
3.1.	GRUPO EMPRESARIAL.....	38
3.1.1.	MIEMBROS DEL GRUPO EMPRESARIAL, EXPERIENCIAS Y HABILIDADES.....	38
3.1.2.	NIVEL DE PARTICIPACIÓN EN LA GESTIÓN.....	38
3.1.3.	CONDICIONES SALARIALES.....	38
3.1.4.	POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES.....	39
3.2.	PERSONAL EJECUTIVO.....	39
3.3.	ORGANIZACIÓN.....	40
3.4.	EMPLEADOS.....	41
3.4.1.	JORNADA LABORAL.....	41
3.4.2.	NECESIDADES CUALITATIVAS Y CUANTITATIVAS.....	42
3.5.	CONTRATACIÓN Y SALARIOS.....	43
3.6.	ORGANIZACIONES DE APOYO.....	43
4.	ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL.....	44
4.1.	ASPECTOS LEGALES.....	44
4.1.1.	TIPO DE SOCIEDAD.....	44
4.1.2.	PROCEDIMIENTOS PARA LA CONFORMACIÓN DE LA SOCIEDAD.....	44
4.1.3.	IMPLICACIONES TRIBUTARIAS, COMERCIALES Y LABORALES ASOCIADAS AL TIPO DE SOCIEDAD.....	44
4.2.	ASPECTOS ÉTICOS Y MORALES.....	44

4.3.	ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA.....	45
4.4.	ANÁLISIS SOCIAL.....	45
5.	ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO.....	46
5.1.	INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS.....	47
5.2.	PRESUPUESTO DE VENTAS.....	48
5.3.	PRESUPUESTO DE COSTOS.....	50
5.4.	PRESUPUESTO DE REMUNERACIONE.....	50
5.5.	GASTOS POR BENEFICIOS SOCIALES.....	50
5.6.	GASTOS ADMINISTRATIVOS.....	51
5.7.	COBROS Y CUENTAS POR COBRAR.....	51
5.8.	PAGOS A PROVEEDORES.....	51
5.9.	PASIVOS ACUMULADOS.....	51
5.10.	PRESUPUESTO DE CAJA.....	52
5.11.	IMPUESTO A LA RENTA.....	52
5.12.	FINANCIAMIENTO.....	53
5.13.	CÁLCULO DEL WACC.....	53
5.14.	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADO.....	53
5.15.	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO.....	54
5.16.	VALOR ACTUAL NETO.....	54
5.17.	TASA INTERNA DE RETORNO.....	54
5.18.	PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO.....	54
5.19.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....	55
5.20.	ÍNDICES FINANCIEROS.....	55
6.	ANÁLISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES.....	56
6.1.	RIESGOS DE MERCADO.....	56
6.2.	RIESGOS TÉCNICOS.....	56
6.3.	RIESGOS ECONÓMICOS.....	56
6.4.	RIESGOS FINANCIEROS.....	56
7.	EVALUACION INTEGRAL.....	57
7.1.	EVALUACIÓN DE CONTADO.....	57
7.2.	EVALUACIÓN CON FINANCIAMIENTO.....	57
7.3.	ANÁLISIS DE ESTRUCTURA FINANCIERA.....	57

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. CUESTIONARIO DEL ESTUDIO DE MERCADO

Anexo 2. HORARIOS DE CURSOS

Anexo 3. HORARIO DE TRABAJO

ESCENARIO MODERADO

Anexo 5.1. PRESUPUESTO DE VENTAS POR TIPO

Anexo 5.2. PRESUPUESTO DE VENTAS

Anexo 5.3. PRESUPUESTO DE COSTOS DE OPERACIÓN

Anexo 5.4. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

Anexo 5.5. COSTOS FIJOS DE NÓMINA MENSUALES POR CARGO

Anexo 5.6. PRESUPUESTO DE REMUNERACIONES

Anexo 5.7. GASTOS POR BENEFICIOS SOCIALES

Anexo 5.8. PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

Anexo 5.9. PRESUPUESTO DE COBROS Y CUENTAS POR COBRAR

Anexo 5.10. PRESUPUESTO DE PAGO A PROVEEDORES

Anexo 5.11. PRESUPUESTO DE PASIVOS ACUMULADOS

Anexo 5.12. TABLAS DE AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMOS

Anexo 5.13. CÁLCULO DEL WACC

Anexo 5.14. ESTADO DE RESULTADOS

Anexo 5.15. PRESUPUESTO DE CAJA

Anexo 5.16. PRESUPUESTO DE INVERSIONES Y GASTOS ADMINISTRATIVOS

Anexo 5.17. BALANCE GENERAL

Anexo 5.18. ESTADO DE EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO

Anexo 5.19. FLUJO DE EFECTIVO

Anexo 5.20. ANÁLISIS FINANCIERO - RAZONES FINANCIERAS

Anexo 5.21. ANÁLISIS FINANCIERO - ANÁLISIS VERTICAL DEL BALANCE GENERAL

Anexo 5.22. ANÁLISIS FINANCIERO - ESTADO DE RESULTADOS

Anexo 5.23. PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO

Anexo 5.24. ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Anexo 5.25. GRÁFICOS DEL ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Anexo 5.26. CÁLCULO DEL IMPUESTO A LA RENTA

ESCENARIO OPTIMISTA

Anexo 5.27. BALANCE GENERAL

Anexo 5.28. ESTADO DE RESULTADOS

Anexo 5.29. PRESUPUESTO DE CAJA

Anexo 5.30. FLUJO DE EFECTIVO

ESCENARIO PESIMISTA

Anexo 5.31. BALANCE GENERAL

Anexo 5.32. ESTADO DE RESULTADOS

Anexo 5.33. PRESUPUESTO DE CAJA

Anexo 5.34. FLUJO DE EFECTIVO

RESUMEN EJECUTIVO

La Globalización exige a todas las personas a prepararse constantemente en muchas ramas del conocimiento. En el mundo actual, las personas ya no se relacionan solo dentro de su país, deben de estar en contacto, viajar y hacer negocios en otros países con personas de diferentes culturas, que hablan otros idiomas, siendo el inglés uno de los idiomas universales. Por lo tanto, es conveniente incursionar en tipo de negocios.

Las industrias manufactureras, empresas de telecomunicaciones, eléctricas y comerciales continuamente tienen relaciones con proveedores extranjeros de equipos, materias primas e insumos, por lo tanto la comunicación en inglés se hace vital para mantener buenas relaciones comerciales. Ciertas empresas extranjeras que proveen de equipos a las empresas nacionales capacitan al personal acerca del uso de los mismos en inglés y solo los que llegan a comunicarse efectivamente en inglés son los que más se destacan en estas empresas.

Hay organizaciones que ofrecen sus servicios para trabajar en el exterior, dirigidas a profesionales bilingües pero el problema es el tiempo que demanda este intercambio y es más complicado aún cuando se está al frente de un negocio. Por tal motivo, mientras más corto sea el curso o seminario y se aprenda, más acogida tendrá por parte de los profesionales y empresarios.

BEC es una empresa guayaquileña que tiene como función principal capacitar a gerentes, empresarios, jefaturas medias, profesionales y ejecutivos bilingües que ven la necesidad de prepararse continuamente para hacer negocios.

La estructura organizacional del BEC (Business English Center) estará conformada por un Consejo de Socios integrado por la Gerente Financiera, la Gerente Administrativa - Académica y la Gerente de Ventas y Mercadeo, además de las gerentes, el equipo de trabajo contará con una secretaria y 3 asesores comerciales.

En cuanto a los precios de los productos ofrecidos se determinaron \$500 para los cursos, \$400 dólares para los seminarios de fin de semana, \$450 dólares para los seminarios personalizados y \$800 dólares para los seminarios internacionales.

Las proyecciones de crecimiento de ventas para el segundo y tercer año son del 10%, se espera captar el 15 % del mercado en el primer año de operaciones y continuar en aumento.

La inversión en activos fijos, efectivo y gastos pre-operacionales es de \$ 41.948,47 dólares para empezar, por la naturaleza del servicio y la estructura del negocio durante el primer año (2007) se mantendrán gastos operacionales promedio de \$ 7001.33 dólares mensuales. Se estableció un porcentaje de crecimiento en ventas del 10% en base al desarrollo anual del sector empresarial para el segundo y tercer año, además durante el primer año la inversión mensual promedio en promoción y publicidad será de \$2.160 dólares que corresponde al 31% de los gastos operacionales mensuales; con respecto a la relación de los gastos antes mencionados sobre las ventas, éstos equivalen en promedio al 11.5%.

La tasa interna de retorno del proyecto es de 116.56% con un valor actual positivo, lo cual garantiza el retorno de inversión para los socios.

El punto de equilibrio calculado para el año 2007 corresponde a 177 personas inscriptas entre cursos y seminarios, con un promedio mensual de 15 por mes y a un volumen de ventas anual de \$ 225,000 dólares. El punto de equilibrio anual se alcanzará al 6to. mes de operación ya que durante los dos primeros meses no se llevará a cabo ninguna venta.

Los principales riesgos de este proyecto son: el surgimiento de alguna institución que tenga sede en otros países, reducción del número de clientes, cambios desfavorables en el sector, surgimiento de mejores productos, agresiva competencia, cambio en la posición relativa de mercado.

1. ANÁLISIS DE LA EMPRESA Y SU ENTORNO

1.1. IDEA DE NEGOCIO:

CENTRO DE CAPACITACIÓN BILINGÜE CON APLICACIÓN A LOS NEGOCIOS

NOMBRE: BEC (Business English Center)

1.2. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Es una empresa guayaquileña que tiene como función principal capacitar a gerentes, empresarios, jefaturas medias, profesionales y ejecutivos bilingües que ven la necesidad de prepararse continuamente para hacer negocios.

1.3. MISIÓN

Somos una empresa guayaquileña dedicada a la capacitación de gerentes, empresarios, jefaturas medias, profesionales y ejecutivos bilingües que ven la necesidad de prepararse continuamente para hacer negocios, con este excelente servicio de capacitación se persigue aportar a la superación y desarrollo profesional de nuestros clientes.

1.4. VISIÓN

El Centro de Capacitación con aplicación a los Negocios (BEC) en 4 años se expandirá dentro del territorio nacional a la ciudad de Quito. El éxito y desempeño del alumnado será nuestra mejor carta de presentación para continuar con nuestra capacitación.

1.5. VALORES FILOSÓFICOS

Puntualidad: Nuestro tiempo y el de nuestros clientes es muy valioso.

Compromiso: Nuestro interés es lograr que lo aprendido sea una herramienta de trabajo que le ayude al profesional o empresario a superarse y a entablar negocios.

Seriedad: Generar credibilidad nos abrirá las puertas para expandirnos a nivel nacional.

1.6. TENDENCIA DEL ENTORNO INTERNACIONAL

1.6.1. Aspecto Económico

La Globalización exige a todas las personas a prepararse constantemente en muchas ramas del conocimiento, así también en los idiomas. En el mundo actual, las personas ya no se relacionan solo dentro de su país, deben de estar en contacto, viajar y hacer negocios en otros países, con personas de diferentes culturas, que hablan otros idiomas. El inglés es uno de los idiomas universales preferidos en el mundo para entablar negocios, por lo tanto es conveniente incursionar en este tipo de actividad.

Para América Latina y el Caribe ha sido un buen año el 2006, en materia de crecimiento económico según un estudio de la CEPAL se espera que el Producto Interno Bruto de la región crezca un 5.3% en este periodo.

En el 2007 el mismo estudio de la CEPAL espera una desaceleración del crecimiento proyectando el PIB regional en 4.7% consideran que el contexto internacional continuará siendo positivo para la región, aunque menos favorable que en el 2006 debido a que se espera una desaceleración del crecimiento mundial ubicado en el 3%.

1.6.2. Aspecto Tecnológico

Los profesionales y personas interesadas en superarse intelectualmente pueden encontrar páginas en el Internet y diccionarios sobre el tema que requieran información. Pero es preferible tener el apoyo de profesores para relacionar los conocimientos adquiridos con la carrera profesional.

1.6.3. Aspecto Sociocultural

Hay organizaciones que ofrecen sus servicios para trabajar en el exterior, dirigidas a profesionales bilingües pero el problema es el tiempo que demanda este intercambio y es más complicado aún cuando se está al frente de un negocio. Por tal motivo, mientras más corto sea el curso o seminario y se aprenda tendrá más acogida por parte de los profesionales y empresarios.

1.6.4. Aspecto Político

Con el Tratado de Libre Comercio se pronostica que el intercambio comercial entre países aumente, por lo tanto se requerirá de personal bilingüe capacitado en distintas áreas, consideramos que estas personas deben estar preparadas para realizar su mejor gestión laboral en las empresas. Las industrias manufactureras, empresas de telecomunicaciones, eléctricas y comerciales continuamente tienen relaciones con proveedores extranjeros de equipos, materias primas e insumos, por lo tanto la comunicación en inglés se hace vital para mantener buenas relaciones comerciales. Ciertas empresas extranjeras que proveen de equipos a las empresas nacionales capacitan al personal en inglés y solo los que llegan a comunicarse efectivamente en este idioma son los que más se destacan.

1.7. TENDENCIA DEL ENTORNO NACIONAL

1.7.1. Aspecto Sociocultural

Tres millones de ecuatorianos han emigrado a raíz de la crisis bancaria del año 1999. La migración enriquece al país receptor, pues los emigrantes a más de llenar los puestos que los habitantes de un país receptor no desean, traen consigo el intercambio cultural y la población se rejuvenece, como en el caso de los europeos.

El país pierde masivamente su población, cierto es que en los primeros años, el envío de remesas es una transfusión que alienta la economía, estas tenderán a disminuir conforme el emigrante se acostumbra a la sociedad receptora.

Quienes emigran son los ciudadanos con mayor iniciativa y muchas veces con mayor preparación. En España, el 42% de los ecuatorianos en servicio doméstico tiene estudios universitarios, es decir es gente en la que el Ecuador realizó una mayor inversión.

En el Ecuador, la tasa de instrucción secundaria completa es de 22.6% y la tasa de instrucción superior completa es 18.1% (datos del año 2001, Contrato Social por la Educación).

Para la idea de negocio, puede ser una desventaja que el grupo objetivo es reducido o una ventaja ya que las personas que emigran en ciertos casos son muy preparadas y consideran que invertir en educación es la base de una vida digna y con oportunidades.

1.7.2. Aspecto Económico

Según estudio de la CEPAL las tasas de variación del PIB en Latinoamérica y el Ecuador se detallan a continuación:

PIB TOTAL (Tasas de variación)	2004	2005	2006*	2007**
América Latina	6.0	4.5	5.3	4.7
Ecuador	7.9	4.7	4.9	4.0

El empleo parece no estar considerado como una prioridad para el Estado, mientras el mayor grupo humano (los jóvenes entre 18 y 29 años) tenga una tasa de desempleo de 14.6% y subempleo de 50.1%, y mientras que al momento de contratar personas se considere viejos a aquellos que superan los 35 años (a pesar de su experiencia y preparación), entonces el principal producto de exportación del Ecuador seguirá siendo el recurso humano.

1.8. TENDENCIA DE LA INDUSTRIA

Durante estos últimos 25 años, en el sector de la enseñanza y perfeccionamiento del inglés la demanda sigue aumentando. Así mismo, se observa la escasa disponibilidad de tiempo en ejecutivos y profesionales en general. Por ello además de dar cursos durante la semana se tendrá la opción de tomar seminarios los fines de semana, además para las empresas se promocionarán los seminarios personalizados y para ejecutivos de alto nivel los seminarios internacionales que se caracterizarán por ser de alta efectividad y corta duración.

1.9. ANÁLISIS DE MERCADO

1.9.1. MERCADO

En la ciudad de Guayaquil viven alrededor de 2'247.209 habitantes, esta es la proyección calculada a partir de los datos reales del VI Censo del 25-Nov-2001.

Se debe hacer una segmentación por edades, ya que nos interesan los gerentes, empresarios, jefes departamentales, profesionales y ejecutivos con preparación bilingüe entre 26 y 35 años.

Como potenciales clientes se persigue contactar a personas que posean títulos en las áreas de: Comercio Exterior, Administración, Marketing y Finanzas que tengan preparación bilingüe.

1.9.2. OBJETIVO GENERAL

Ser una empresa de prestigio reconocida en capacitación a nivel empresarial por la calidad de los cursos y seminarios en inglés impartidos en áreas de negocios, a gerentes, empresarios, jefes departamentales, profesionales y ejecutivos por profesores con amplia experiencia laboral, estudios en el extranjero, masterados o postgrados.

1.9.3. OBJETIVOS DE MARKETING

- Lograr recordación de la marca (BEC) en 1 año a través de la implantación de la estrategia de comunicación y publicidad.
- Posicionar la marca BEC en la mente de los profesionales y ejecutivos en el segundo y tercer año, como los mejores en brindar capacitación bilingüe y una excelente relación de contactos para entablar negocios en un corto, mediano y largo plazo.
- Buscar la fidelización de clientes corporativos a través de la creación de seminarios personalizados para este tipo de clientes.
- Se estima llegar a tener el 15% de participación en el mercado, luego año a año se espera crecer en ventas en el 10%, este crecimiento debe estar ligado al del sector.

La fuerza de venta con la que se cuenta durante el primer año es de 3 asesores comerciales.

1.9.4. OBJETIVOS FINANCIEROS

Uno de los objetivos específicos financieros es sobrepasar el punto de equilibrio en los primeros 6 meses. La variable rentabilidad sobre el capital se estima durante los tres primeros años se estiman en:

INDICE FINANCIERO	AÑOS		
	2007	2008	2009
ROE	138.66%	93.29%	46.44%

1.9.5. OBJETIVOS OPERACIONALES

Estos objetivos corresponden en llegar a impartir desde el primer al tercer año de operación cursos, seminarios de fin de semana, seminarios personalizados y seminarios internacionales con la mejor calidad de profesores nacionales e internacionales.

1.9.6. PRODUCTOS Y SERVICIOS

BEC ofrecerá la posibilidad de reforzar el inglés en las áreas a su elección para obtener una excelente comunicación y seguridad en la manera de hacer negocios tanto de manera local como en el extranjero. A continuación un detalle del precio por curso o seminario y la cantidad de clientes considerada por los 3 primeros años.

	Precio	Alumnos al año					
		2007	2008	2009	2007	2008	2009
Cursos	\$ 500	5	6	6	200	264	288
Seminarios- Fin de Semana	\$ 400	10	12	12	100	132	144
Seminarios Personalizados	\$ 450	10	12	12	100	132	144
Seminarios Internacionales	\$ 800	2	2	2	50	50	50
Total					450	578	626

Los cursos de negocios ofrecidos serian los siguientes:

- Cursos de materias relacionadas con el mundo de los negocios:
- Marketing (Teoría, vocabulario, comunicación oral y escrita)
- Finanzas y Banca (Teoría, vocabulario, comunicación oral y escrita)
- Administración y Organización (Teoría, vocabulario, comunicación oral y escrita)
- Recursos Humanos (Teoría, vocabulario, comunicación oral y escrita)
- Comercio Exterior (Teoría, vocabulario, comunicación oral y escrita)
- Negociación (Habilidades para negociar)

Curso de comunicación oral y escrita que contribuirán a un mejor desempeño laboral:

- Presentaciones efectivas
- Reuniones efectivas
- Comunicación telefónica efectiva
- Habilidades de Comunicación
- Redacción Comercial Efectiva para ejecutivos y asistentes
- Entrevistas de trabajo exitosas

1.9.7. COMPETENCIA

1.9.7.1. COMPETENCIA DIRECTA- MATRIZ DE PONDERACION

ATRIBUTOS	%	IDE	%	SEMINARIUM	%	INDEG	%	MONTEPIEDRA	%
AÑOS EN EL MERCADO	0.15	2	0.3	2	0.3	2	0.3	2	0.3
PRESTIGIO	0.25	2	0.5	2	0.5	1.5	0.375	1	0.25
CALIDAD DE PROFESORES	0.3	2	0.6	3	0.9	1.5	0.450	1	0.30
TIEMPO DE DURACIÓN	0.1	3	0.3	4		2	0.2	2	0.2
CURSOS ESPECIALIZADOS EN INGLÉS	0.2	0	0	2	0.4	0	0	0	0
TOTAL	1		1.7		2.5		1.325		1.05

Método de Evaluación

Alto	4
Medio alto	3
Medio bajo	2
Bajo	1

Los atributos escogidos fueron años en el mercado, prestigio de la institución, calidad de los profesores, tiempo de duración y oferta de cursos especializados en inglés.

La ponderación fue escogida en base a fuentes secundarias, entre ellas, información de periódicos, revistas e Internet.

Uno de los atributos de mayor peso tomado en cuenta y que alcanzó mayor puntaje fue la calidad de los profesores, con este resultado fue posible concluir que la selección del personal que dicte los cursos y seminarios será una de las claves de éxito para el emprendimiento de este negocio.

Los atributos como años de mercado y prestigio de la institución obtuvieron un menor peso, pero es importante considerar que las instituciones que cumplan con estos atributos serán unos de nuestros fuertes rivales si desearan aplicar la misma forma de operación.

El atributo cursos especializados en inglés no es muy tomado en cuenta por las instituciones de educación, ya que es un segmento de mercado muy selecto, pero la realidad es que existe un nicho de mercado desatendido que demanda el servicio que este negocio desea proveer.

A continuación una breve explicación de las instituciones referidas como competencia directa:

IDE – Ecuador

Guayaquil: Tungurahua 513 y Av. 9 de Octubre

Quito: Nicolás López 518 y Marco Aguirre

Para la matriz se ha tomado en consideración los seminarios que se dictan en el IDE, éstos son dictados en Guayaquil- Ecuador.

Años en el mercado: IDE fue fundada en 1992, su sede está en Guayaquil.

Prestigio: Tiene un alto prestigio como Escuela de Negocios a nivel local – Ecuador.

Calidad de los profesores: Los profesores del IDE son personajes reconocidos en el ámbito empresarial local e internacional y solo el 13% de los docentes contratados poseen título a nivel de postgrado.

Tiempo de duración: Los seminarios tienen una duración de 16 horas (4 días de 4 horas).

Seminarios en inglés: No dan seminarios en inglés.

SEMINARIUM

Quito: Sede ubicada en la Av. 12 de Octubre n 24-593 y Francisco Salazar. Edificio Plaza 2000

Los seminarios son dictados en Ecuador (Guayaquil – Quito)

Años en el mercado: Seminarium fue fundado en 1984, pero en Ecuador está desde el 2002.

Prestigio: Tiene un alto prestigio como centro de capacitación a nivel gerencial.

Calidad de los profesores: Los expositores son personajes reconocidos en el ámbito empresarial internacional.

Tiempo de duración: Los seminarios tienen una duración de 2 días (8 horas cada día)

Seminarios en inglés: La mayoría de los seminarios son en inglés.

INDEG -

Para la matriz se ha tomado en consideración los seminarios que se dictan en el INDEG, éstos son dictados en Guayaquil- Ecuador.

Años en el mercado: Fundada en 1992, su sede está en Guayaquil.

Prestigio: El INDEG se dedica al perfeccionamiento a niveles gerenciales funcionales.

Calidad de los profesores: Los profesores del INDEG son personajes reconocidos en el ámbito empresarial local.

Tiempo de duración: Los seminarios tienen una duración de 8 horas los más cortos y de 16 h los más largos.

Seminarios en inglés: No dan seminarios especializados en inglés.

MONTEPIEDRA –

Guayaquil: Km. 6 1/2 vía a Daule (frente al Club Nacional)

Para la matriz se ha tomado en consideración los seminarios que se dictan en Montepiedra, éstos son dictados en Guayaquil- Ecuador.

Años en el mercado: Fundada en 1992, su sede está en Guayaquil.

Prestigio: La orientación de Montepiedra es el perfeccionamiento de los trabajadores de primera línea.

Calidad de los profesores: Los profesores de Montepiedra son personajes reconocidos en el ámbito empresarial local.

Tiempo de duración: Los seminarios tienen una duración de 30 horas.

Seminarios en inglés: No dan seminarios especializados en inglés.

1.9.7.2. COMPETENCIA INDIRECTA

PRODUCTO: CENTRO DE CAPACITACIÓN CON APLICACIÓN A LOS NEGOCIOS

Nuestro negocio cuenta con algunos competidores indirectos en los cursos y seminarios relacionados con comunicación oral y escrita en Guayaquil, éstos son academias de inglés y universidades. Las academias totalmente se dedican a la enseñanza del inglés básico, intermedio y avanzado. Algunas academias ofrecen como servicio adicional módulos de negocios, pero la mayoría se caracterizan por brindar conocimientos de carácter general, sin enfocarse en ninguna área en especial.

BEC se compromete en brindar un establecimiento que ofrezca a sus clientes un servicio especializado en el área de negocios que escojan dentro de las opciones del centro y tendrá como propósito hacer que los clientes aprendan de manera práctica para obtener resultados efectivos en corto tiempo.

Las academias de inglés reconocidas existentes en el mercado se detallan a continuación:

	Benedict School	Spirit Schools of Language	CEN	KOE
Tamaño	Grande	Grande	Grande	Mediana
Localización	Norte (Urdesa)	Norte (Urdenor)	Centro	Norte (Urdesa)
Cobertura	Local	Local	Local	Internacional

MAPPING DE PRODUCTO: INGLÉS DE NEGOCIOS

INSTITUCION	TIEMPO DEL PROGRAMA (AÑOS)	TAMAÑO	COBERTURA
Brookdale College	4	Mediano	Local
Blue Hill College	4	Mediano	Local
Ecomundo	3	Mediano	Local
Junior College del Ecuador	4	Mediano	Local
Escuela Superior Politécnica del Litoral – ICHE	4	Grande	Local
Universidad Casa Grande	4	Mediano	Local
Universidad Jefferson	4	Grande	Local
Universidad Particular de Especialidades Espíritu Santo UESS	4	Grande	Local
Universidad del Pacifico Escuela de Negocios	4	Grande	Local
Universidad Católica de Santiago de Guayaquil – Gestión Empresarial	4	Grande	Local
Universidad Particular Internacional SEK	4	Grande	Local
Universidad Tecnológica Empresarial de Guayaquil UTEG	4	Mediano	Local

Los establecimientos antes mencionados cuentan con un altísimo nivel de posicionamiento dentro del mercado de las universidades, además cuentan con gran experiencia y capacidad. La ventaja competitiva con respecto a las universidades es lo práctico de la enseñanza y el corto tiempo en que se puede finalizar los cursos con óptimos resultados.

1.9.8. ANÁLISIS FODA

ANÁLISIS INTERNO

ANÁLISIS EXTERNO

DEBILIDADES La marca no se encuentra posicionada en la mente del cliente. Es un negocio nuevo que incursiona en el mercado.	c. OPORTUNIDADES Existe la necesidad por parte de los gerentes, jefes departamentales, profesionales y ejecutivos bilingües en capacitarse y prepararse para lograr destacarse en su empresa y aumentar sus ingresos debido a la gran cantidad de negocios que se efectúan con el exterior. La necesidad antes mencionada no ha sido aún atendida por ningún otro competidor en el mercado ecuatoriano.
FORTALEZAS Se ofrecen cursos y seminarios prácticos, participativos y de corto tiempo. Variedad de cursos reconocidos en el exterior y por el Ministerio de Educación. Alianzas estratégicas con universidades de extranjeras. BEC estará ubicada en el segmento de alto precio y alta calidad pero distinguiéndose por ofrecer resultados en corto tiempo y contenidos prácticos para implementar en su desempeño laboral. Ubicación estratégica en el norte de la ciudad cerca a empresas en las cuales existen profesionales interesados en el servicio. Los profesores a cargo de los cursos y seminarios serán personajes reconocidos en el medio nacional o internacional con una educación a nivel de masterados o postgrados y basta experiencia laboral.	AMENAZAS Universidades prestigiosas, ya reconocidas en el mercado por su excelencia en el nivel de enseñanza. Instituciones que incursionen en nuestro nicho de mercado.

1.9.9. VENTAJA DIFERENCIAL DE NUESTRO PRODUCTO

BEC ofrece un programa que es de corto tiempo y muy práctico en su enseñanza, algo muy importante para la decisión de nuestros potenciales clientes, ya que hoy en día carecen de tiempo para estudiar largos cursos ya que son profesionales que laboran con escaso tiempo para capacitarse, pero que conocen de la importancia de un continuo aprendizaje.

- **Factores Claves de éxito**

Capacitación efectiva de acuerdo a las necesidades del cliente.

Garantía en el éxito de la capacitación.

Servicio personalizado al 100%.

Profesores calificados y reconocidos local e internacionalmente.

- **Atributos**

Clases participativas, aplicación de conocimientos con talleres de expresión oral y escrita.

Programación y cronogramas de las clases, lecciones y evaluaciones.

Material de estudio conciso, vocabulario específico y situaciones prácticas de cada área.

- **Beneficios**

Adquirirá confianza y seguridad en los negocios.

Obtendrá conocimientos específicos en las áreas que elija tomar el cliente.

Establecerá una amplia red de contactos para posibles futuros negocios.

- **Valores**

Superación personal y profesional.

1.9.10. ANÁLISIS DE NUESTRO CLIENTE

Quiénes son?

Personas que son gerentes, empresarios, jefes departamentales, profesionales y ejecutivos con preparación bilingüe entre 26 y 35 años.

Qué piensan?

Saben que perfeccionar el inglés de negocios es muy importante para su trabajo y desempeño laboral.

Qué hacen?

Trabajan en empresas en donde se necesita manejar el inglés de negocios de manera eficaz.

1.9.11. ESTUDIO DE MERCADO

Se utilizarán dos fuentes de información.

- Para obtener el número y necesidades de los potenciales clientes para cursos y seminarios se realizó una encuesta.
- Para obtener el número de los potenciales clientes para los seminarios personalizados y seminarios internacionales se tomaron datos de fuentes secundarias, entre ellas, la lista del ranking de empresas en el Ecuador.

1.9.12. TAMANO DEL MERCADO DE CURSOS Y SEMINARIOS

Población TOTAL GUAYAQUIL *	2,247,209
Tasa de instrucción superior completa**	12%
Tasa de instrucción bilingüe	10.00%
Personas de nivel socio econ. MA y A	13.00%

Dato de Diciembre 2005. Proyección calculada a partir de los datos REALES del VI Censo del 25-Nov-2001.

** Datos del año 2001, Contrato Social por la Educación.

Población 3506. Mercado potencial

Grado de confianza (σ) al 95% valor (1,96)

Probabilidad a favor (P) = 63%**

Probabilidad en contra (q) = 37%**

Error de estimación 6% (0,06)

Muestra 232 encuestas

Muestra para poblaciones finitas

$$n = \frac{\sigma^2 N.P.q}{e^2 (N-1) + \sigma^2 P.q}$$

Pi ∞ < 500.000

**** A través de una prueba realizada a 30 personas, se calcularon estos valores de aceptación y rechazo a nuestro proyecto.**

1.9.13. ANÁLISIS DE LA INVESTIGACIÓN

- Conocer el perfil de conocimiento de inglés de los encuestados.

Determinamos que los encuestados se han capacitado en el idioma inglés en la Universidad y Cursos fuera de ellas, y en diferentes centros de estudio.

El conocimiento no viene desde la Escuela, sino desde la universidad.

- El interés en inscribirse en el centro de capacitación.

El 54% de nuestros encuestados estaría dispuesto a inscribirse.

- Conocer el método de aprendizaje que les gustaria.

El 83% afirmó que les gustaría prender de CD's y Videos.

- Materias en las cuales estarían interesados.

Las más solicitadas fueron: Finanzas, Marketing, Administración, Comunicación y Redacción Comercial.

- La ubicación geográfica del centro de estudios.

NORTE 55%, CENTRO 33%, SUR 12%

- Tiempo que destinarían a revisar fuera de clases el material de estudio.

½ hora 57% y 1 hora 40%

- El tiempo que destinaría a capacitarse en el centro de capacitación.

2 horas al día 59% y 1 hora diaria 37%

Dos días a la semana 61%

- El horario de asistencia al centro de estudio.

Los horarios de clases con mayor acogida son:

Entre los días lunes a jueves de 7:00 a.m. a 8:00 a.m., 18:00 p.m. a 20:00 p.m. y 20:00 p.m. a 21:00 p.m.

Estarían dispuesto a pagar. entre \$126 y \$150 mensuales.

1.9.14. TAMAÑO DEL MERCADO

Tomando en cuenta los resultados de la investigación de mercado, proyectamos que de la población de 3,506 personas el 50% aceptaría el proyecto.

De 1,753 personas, BEC se ha propuesto alcanzar el 15 % del tamaño Global del Mercado, que son 262.96 clientes al primer año y 380 Tamaño del Mercado de Ejecutivos de Nivel Medio.

Potenciales Clientes:

Categorías de Profesionales: De todas las carreras que tengan cargos desde niveles medios en las empresa.

Empresarios: Cámara de Comercio de Guayaquil
Cámara de la Pequeña Industria

Clientes Especiales: Grupos de empresas que deseen capacitar al personal.

• **POTENCIALES CLIENTES PARA LOS SEMINARIOS PERSONALIZADOS**

Se ha calculado el presupuesto de ventas en base a una fuente secundaria, como es la publicación del ranking anual de empresas en el Ecuador en el mes de Junio 2006 de la Revista Gestión.

- 76 empresas e instituciones financieras con oficinas en la ciudad de Guayaquil.
- 5 ejecutivos de nivel medio-alto por cada empresa
- 380 es el tamaño del mercado de ejecutivos de nivel medio – alto, de lo cual:
 - 100 potenciales clientes para seminarios personalizados en el primer año.
 - 132 potenciales clientes para seminarios personalizados en el segundo año.
 - 144 potenciales clientes para seminarios personalizados en el tercer año.

• **POTENCIALES CLIENTES PARA LOS SEMINARIOS INTERNACIONALES**

De acuerdo al listado de las mejores empresas año 2005 publicado por la Revista Gestión, se estima que se comercializarán 2 seminarios internacionales, en los meses de Mayo y Octubre que contarán con cupos para 25 ejecutivos.

A continuación un detalle de las mejores empresas del año 2005, entre ellas:

1. Otecel S.A.
2. Pronaca
3. Holcim Ecuador S.A.
4. Nestle del Ecuador
5. Distribuidora Rocafuerte Disensa
6. Petróleos y Servicios
7. Farcomed
8. La Fabril
9. Constructora Odebrecht
10. Compañía de Cervezas Nacionales
11. Proesa
12. ANDEC
13. Industrias Ales
14. Tiendas Industriales Asociadas
15. Agripac S.A.
16. Cartopel
17. Ideal Alambrec
18. Cartopel
19. Almacenes de Prati
20. Fadesa
21. Ingenio Valdez
22. Conservas Isabel Ecuatoriana
23. Equaquimica
24. Mabe Ecuador
25. Metrocar
26. El Universo
27. Casa Comercial TOSI
28. Electrocables
29. Pinturas Cóndor
30. CRIDESA

*Fuente: Revista Gestión, Junio 2006

1.10. PLAN DE MARKETING

1.10.1. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN Y PUBLICIDAD

Objetivo.- En la etapa de introducción, se trabaja en la recordación de la marca, comunicación de la nueva marca existente en el mercado. Se persigue alcanzar este objetivo a través del programa de medios:

Periódicos

Anuncio en El Universo, días Domingos, sección El Gran Guayaquil, tamaño de 3 Columnas x 20, B/N, precio unitario \$1400,00. También en La Revista, especial de Estudios Profesionales, anuncio full color 10 x 7, precio \$380,00.

Anuncio en el Suplemento de El Comercio, en El Financiero, los días Lunes, página preferencial, tamaño ¼ de página, precio unitario \$380,00.

Revista Vistazo, revista mensual, tamaño una página, full color, precio unitario \$3.100,00.

Revistas Especializadas

Anuncio en América Economía, revista mensual, tamaño una página, full color.

Anuncio en Gestión, revista mensual, tamaño una página, full color.

Objetivo.- En la etapa de crecimiento, se continuará trabajando en la recordación de la marca, pero también se comunicará los cursos y seminarios que ofrecemos. Se publicará los seminarios internacionales, resaltando la experiencia del expositor, el contenido y valores agregados de asistir a este tipo de seminario. Se persigue alcanzar este objetivo a través de los medios antes mencionados.

El estilo de publicidad que se utiliza: afectiva y cognoscitiva.

Políticas de Relaciones Públicas

Asistir a Ferias de Negocios, seminarios, exposiciones.

Realizar una red de contactos con gerentes medios y de alto nivel.

Acciones de comunicación

Publicidad de la empresa en dípticos entregados en colegios profesionales, empresas medianas, grandes y multinacionales.

Publicidad dirigida a gerentes medios y de alto nivel, empresarios y profesionales.

Mailing a personas de nuestro grupo objetivo, de 26 años a 35 años.

Acudir a eventos empresariales.

1.10.2. ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Objetivo.- Se utilizarán las siguientes estrategias para promover la asistencia a nuestros cursos y seminarios. Además se desea fidelizar a nuestros clientes, para que continúen registrándose en nuevos cursos y seminarios.

Marca Multisponsor: Realizar un convenio con la tarjeta Dinners. BEC tendrá en su oficina colocados habladores para hacer alusión de que puede cancelar sus consumos con la tarjeta Dinners. En cambio, Dinners colocará la publicidad de BEC en su revista de establecimientos afiliados, facilitándonos el acceso para darnos a conocer a través de su base de datos de clientes.

Recompra: Con el objetivo de fidelizar a nuestros clientes, se promociona el primer curso o seminario al precio normal. La promoción consiste en el segundo y tercer curso o seminario se realizará un porcentaje de descuento.

Descuentos por Grupos: En caso de grupos de personas o personal de empresas que se registran nuevamente en nuestros cursos se aplicará un descuento por ser clientes fieles a nuestro centro de capacitación.

Descuentos por Pronto Pago: Por realizar pagos previos con una semana de anticipación al inicio de los seminarios internacionales se realizará un descuento.

1.10.3. ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN

Objetivo.- Se tienen diferentes tiempos de comercialización de acuerdo al tipo producto.

En los cursos se espera un tiempo de comercialización de dos meses. Así mismo, en los seminarios se espera incurrir en el mismo tiempo de comercialización que los cursos. En cambio, en los seminarios Internacionales se espera un tiempo de comercialización de un mes, debido a su gran demanda debido a la calidad de los expositores que darán dichos seminarios.

Fuerza de Ventas

Se planificará alcanzar los niveles de ventas esperados por medio de un equipo propio de Ventas. Al inicio 3 Asesores Comerciales junto al Gerente de Mercadeo. Luego de los tres años de operación se evaluará cuantos asesores adicionales requerirá la compañía para su expansión.

Contrato: Por un año luego de pasar los 3 meses de prueba. Entrenamiento Mensual, estrategias de cómo hacer una venta efectiva. Remuneración: sueldo básico + comisiones.

Conceptos para motivar la venta

Participación en ruedas de negocios.

Seminarios adicionales.

Cubrimiento Geográfico inicial

Ciudad de Guayaquil al norte de la ciudad.

Presencia en Ferias de negocios organizadas por las cámaras.

Visitas a Empresas, lugares de trabajo de los potenciales clientes.

Mecanismos de ayuda para la venta

Brochure informativo

Video

Contrato

Carnet y tarjetas de presentación

Políticas de cobros

Se efectuarán cobros a través de:

Tarjetas de crédito: Visa, Mastercard, American Express en la oficina del Gerente Financiero.

Cheques y dinero en efectivo, depósitos o pagos en la oficina del Gerente Financiero.

Depósitos o transferencias a cuentas de la compañía.

1.10.4. ESTRATEGIA DE PRECIOS

Objetivo.- Se escoge dos tipos precios según los productos:

Para los cursos se escogió un precio neutro, es decir un precio por encima del promedio del mercado. El precio de los cursos será de \$ 500,00 dólares.

Para los seminarios se escogió un precio premium, es decir un precio muy por encima del mercado, este precio esta colocado en base a los valores adicionales que se ofrecen en el producto. El precio premium de los seminarios será de \$ 400,00 dólares y para los seminarios personalizados será de 450,00 dólares.

Para los seminarios internacionales se escogió un precio premium, este precio esta colocado en base a los valores adicionales que se ofrecen por el producto. Se asignará este precio premium de \$ 800,00 y \$ 1.000,00 dólares debido a la alta calidad de expositores, contenido del seminario y valores agregados por asistir al mismo.

1.10.5. ESTRATEGIA DE PRODUCTOS

Objetivo.- Se busca entregar un servicio de capacitación especializada en inglés y otorgar servicios como valores agregados incorporados en el producto.

Existe variedad de cursos y seminarios con temas y materias complementarias.

Cursos y Seminarios con temas personalizados para una empresa específica.

Cursos y seminarios in-house en las empresas.

Para los seminarios Internacionales se contactará a expertos internacionales quienes impartirán las clases.

Oportunidad de relacionarse con ejecutivos de su mismo nivel, entre gerentes medios, jefes departamentales de muchas empresas importantes con los cuales pueden en algún momento consolidarse algún tipo de negocio.

Adquirir experiencia tanto del profesor, como de todos los integrantes del curso o seminario, que poseen conocimientos del mercado en el cual se desenvuelven.

Políticas de Garantías

Términos de las garantías: Aprendizaje 100%.

Siempre y cuando: Asista al 100% de las clases y apruebe los tests de evaluación.

Políticas de Servicios y Atención a Clientes

Aplicación del marketing relacional.- Trato cordial y sincero por parte de todo el personal de la empresa.

Toda queja o reclamo deberá entregarse por escrito.

Se realizará una evaluación de los profesores a la mitad y al final del curso, éstas corresponderán a las calificaciones proporcionadas por los alumnos.

Evaluación de profesores al término de cada curso, por parte de la Coordinación Académica.

En el buzón de sugerencias se receptorán los comentarios para que sean analizados por parte de los directivos en una reunión.

2. ANÁLISIS TÉCNICO

2.1. BASES TÉCNICAS

El hablar y el lenguaje se hallan tan íntimamente relacionados con el pensamiento, el razonamiento y las actividades mentales superiores que distinguen al ser humano de las demás criaturas del mundo.

Cada persona percibe la información que recibe de una manera distinta, mejora el aprendizaje de un idioma extranjero a través de los planos perceptivos y además realiza la asimilación de lo percibido de un modo especial. Es importante que el alumno tenga en claro cómo recibe la información, para un mayor aprovechamiento de las clases y del tiempo que dedica al estudio, y también para formular al profesor las preguntas adecuadas para aclarar sus dudas por completo. Por tal motivo proponemos usar como herramienta principal, la Programación Neuro- Lingüística (PNL) en el método de enseñanza. Un par de principios claves de la PNL son tener un objetivo claro (¿adónde queremos llegar?) y saber qué resultado se quiere obtener. En el aprendizaje y mejoramiento de una lengua extranjera, es esencial definir la meta a alcanzar. ¿Qué propone conseguir el alumno? ¿Para qué necesita dominar el idioma que está estudiando, para mejorar en su trabajo, para viajar, o estudiar en el exterior?

2.2. PROGRAMAS DE CAPACITACION

Cursos, Seminarios, Seminarios Personalizados y Seminarios Internacionales.

Responden a una planificación bimensual con objetivos a corto, mediano y largo plazo, horarios varios.

SEMINARIOS:

PERSONALIZED BUSINESS ENGLISH

- Malla parcialmente personalizada focalizándose en el área de trabajo de los clientes que se registran en (Finanzas, Ventas, Marketing, etc.).
- Carpeta exclusiva con material didáctico seleccionado de distintos libros (70 % del dictado) y artículos, CDs o DVDs de fuentes auténticas especializadas (30% del dictado).
- Profesores graduados con experiencia en inglés de negocios.
- Supervisión y seguimiento académico mensual, trabajos, exposiciones y test.

JFJ (JUST FOR JOB) BUSINESS ENGLISH

- Diseño curricular totalmente a medida y constantemente adaptado a las necesidades específicas del cliente (preparación de presentaciones, redacción de informes, interpretación de contratos, negociaciones, etc.).
- Carpeta exclusiva con unidades temáticas solicitadas por el cliente y material didáctico auténtico de fuentes especializadas (Harvard Business Review, CDs, DVDs, etc.).
- Entrega de material personalizado para auto estudio en CD, DVD o CDRom. Profesores graduados, experimentados y altamente especializados en las distintas áreas de negocios.
- Supervisión y seguimiento académico semanal.

WORKSHOPS Y SEMINARIOS PERSONALIZADOS

Están dirigidos a aquellos grupos de personas que requieren de un programa intensivo de PERSONALIZED y/o JFJ BUSINESS ENGLISH, dictados en forma grupal y que sus contenidos y duración se adaptan a las necesidades de cada caso.

Responden a una planificación de fines de semana con objetivos a corto plazo, con horarios intensivos de 12 a 24 horas.

BUILD UP - Your Effective Communication Skills

Un programa que focaliza la capacitación en las habilidades de comunicación que marcan la diferencia en el desempeño de un ejecutivo en una empresa global: presentaciones, reuniones y negociaciones, redacción comercial e interacción social.

METODOLOGÍA

Se trabaja con Casos de Estudio. Los participantes leen un caso, lo analizan con el profesor y luego se desarrollan simulaciones de presentaciones, reuniones, redacción de informes, basadas en la situación del caso, con consignas preestablecidas y tomando el rol de los ejecutivos involucrados en el caso hasta la resolución de un determinado conflicto o el cierre de una negociación.

Módulo I:

Al completar este módulo los participantes estarán en condiciones de:

- Estructurar presentaciones efectivas poniendo énfasis en el correcto uso del lenguaje (estructuras y vocabulario) y las conexiones de un tema a otro.
- Participar activamente en reuniones complejas con más de una persona.

- Redactar textos medianamente complejos con especial énfasis en el lenguaje y la estructura del mensaje.
- Participar activamente en una reunión social.

Módulo II:

Al completar este módulo los participantes estarán en condiciones de:

- Realizar presentaciones efectivas con seguridad y soltura.
- Participar efectivamente en reuniones complejas con varias personas cara a cara o en conferencia telefónica.
- Redactar textos medianamente complejos con especial énfasis en el estilo y en los registros de formalidad.
- En reuniones sociales comprender y comenzar a manejar registros muy informales tales como chistes o anécdotas.

Módulo III:

Al completar este módulo los participantes estarán en condiciones de:

- Realizar presentaciones efectivas, incluyendo el manejo de la sesión de preguntas y respuestas (manejo de preguntas confusas, hostiles o malintencionadas)
- Liderar reuniones o sesiones de trabajo
- Participar activamente en negociaciones
- Redactar textos complejos, tales como informes específicos, con corrección y el estilo adecuado.
- Participar en todo tipo de situaciones sociales, independientemente del grado de formalidad.

1. Effective Presentations

Un seminario para desarrollar la capacidad de realizar presentaciones exitosas en Inglés.

Todos admiramos a aquellas personas capaces de dar una presentación bien organizada y convincente, sin ningún esfuerzo y con total naturalidad. Puede parecer natural pero, en realidad, lo que vemos es siempre el resultado de una capacidad que se ha desarrollado a través de la adquisición y la práctica de herramientas específicas, especialmente si la presentación es en inglés.

OBJETIVO: Lograr mayor seguridad, naturalidad y mejores resultados al realizar presentaciones en inglés.

Temas propuestos:

- cómo preparar y estructurar una presentación
- cómo transmitir el mensaje en forma amena, clara y efectiva
- expresiones que le permitirán pasar de un tema a otro, referirse a una visual, ejemplificar, resumir, concluir.
- técnicas para enfatizar parte de la información y obtener un máximo impacto
- la mejor manera de explotar los recursos visuales y corporales
- cómo comprender mejor las preguntas y responder con mayor confianza
- cómo manejar las preguntas y conducir la presentación exitosamente

METODOLOGIA:

La modalidad de trabajo es netamente participativa. *Los conceptos teóricos son ejemplificados a través de presentaciones reales grabadas en audio y video.* Luego, se realizan diversos ejercicios de oratoria y simulaciones de las distintas partes de una presentación aplicando el lenguaje de las presentaciones y las técnicas aprendidas.

Finalmente, cada participante realiza una breve presentación sobre un tema de su área o especialidad y ésta es filmada y analizada en conjunto con el instructor y los participantes a modo de evaluación de las habilidades desarrolladas.

DIRIGIDO A: Profesionales, Empresarios, Legisladores y Funcionarios que por su nivel, función o responsabilidad deben realizar presentaciones en inglés.

REQUISITOS: Los participantes deberán tener un nivel de inglés **Intermedio o superior.**

2. Effective Meetings

Un seminario para lograr la participación activamente en reuniones con varios angloparlantes.

En el contexto actual de negocios globales es muy común reunirse con profesionales de otras empresas, clientes actuales o potenciales, proveedores de distintas partes del mundo para intercambiar ideas, tomar decisiones, discutir contratos y disminuir controversias. En estos casos, el idioma inglés es usado como idioma universal, es decir, la lengua que todos manejan y permite la comunicación. Para participar activamente necesitamos estar familiarizados con ciertas modalidades y expresiones que son habituales en estas situaciones.

OBJETIVO: Adquirir y familiarizarse con la terminología que nos permite participar con mayor seguridad y mejores resultados en reuniones en inglés.

Se aprenderá:

- ❖ cómo establecer un buen informe con los participantes de la reunión
- ❖ expresiones para pasar de un tema a otro, interrumpir y manejar interrupciones
- ❖ cómo expresar distintos grados de acuerdo y desacuerdo
- ❖ maneras de sugerir y bloquear ideas
- ❖ a realizar preguntas para clarificar y completar la información
- ❖ a cerrar acuerdos y concluir

METODOLOGIA:

Se trata de un seminario teórico práctico. Los conceptos teóricos son ejemplificados a través de grabaciones en audio y video. Luego se realizan ejercicios de simulación aplicando el lenguaje y las técnicas aprendidas.

DIRIGIDO A: Profesionales, empresarios, que mantengan reuniones en inglés y necesiten desempeñarse con fluidez y disminuir el stress que afecta a quienes no pueden participar íntegramente por su falta de entrenamiento.

REQUISITOS: Los participantes deberán tener un nivel de inglés de **Intermedio o Superior**.

3. Effective Telephoning

Un workshop para hacer del teléfono nuestro aliado en la comunicación empresarial en inglés

En el mundo de los negocios actual el contacto telefónico con la casa matriz o subsidiarias del exterior, clientes o proveedores extranjeros es un acto cotidiano. De por sí, este canal de comunicación es uno de los más difíciles ya que nos niega toda la información que proviene del lenguaje gestual y muchas veces existen problemas técnicos que interfieren con la calidad del sonido. Pero cuando la comunicación es en inglés la dificultad es aún mayor, especialmente si tenemos en cuenta que los protocolos de comunicación varían de una cultura a la otra.

Este workshop ha sido diseñado para brindar las herramientas y la práctica para que usted reciba y realice llamadas telefónicas en inglés con confianza y seguridad, utilizando las expresiones claves y el protocolo adecuado.

OBJETIVO:

Adquirir herramientas y desarrollar estrategias que optimicen la utilización del teléfono para la comunicación empresarial en inglés.

Se aprenderá cómo:

- Abrir la comunicación
- Asegurarse que habla con la persona indicada
- Organizar el mensaje con claridad
- Clarificar y confirmar la información
- Tomar y dejar mensajes efectivamente
- Transferir una llamada
- Resolver situaciones problemáticas
- Cerrar la comunicación amablemente

METODOLOGIA:

La modalidad de trabajo es muy dinámica. Se utilizan medios audiovisuales para analizar el correcto uso de las estrategias y juegos de rol para adquirir soltura y prepararse para situaciones inesperadas.

DIRIGIDO A: Secretarias, asistentes y usuarios del teléfono en general.

REQUISITOS: con un nivel de inglés de **Intermedio o superior**.

4. Effective Business Writing

Un workshop para aprender a redactar textos claros y con el estilo apropiado

OBJETIVO:

Brindar herramientas teórica y ejercitación que le permitirá redactar e-mails, cartas, memos e informes con seguridad y con el vocabulario y las expresiones adecuadas.

Se aprenderá:

- Como vencer la parálisis inicial
- Diferentes estilos de redacción formal e informal
- Diferentes formatos de redacción cartas, e-mails, informes, visuales para presentaciones, etc.
- Organizar y conectar sus ideas
- Como corregir sus textos y evitar los errores típicos

- Comunicar buenas y malas noticias, expresar agradecimientos, realizar una queja, etc.

METODOLOGIA:

En cada una de las sesiones se desarrollaran en forma dinámica e interactiva aspectos teóricos y prácticos. Se analizan modelos de distintos textos y los participantes redactan y se envían textos entre si sobre situaciones preestablecidas. En el intercambio de correspondencia se analiza el estilo, las estructuras y vocabulario utilizado.

DIRIGIDO A: aquellas personas interesadas en cuidar y mejorar la imagen que dan a través de su correspondencia en inglés.

REQUISITOS: Los participantes deberían tener un nivel Intermedio o superior.

5. Negotiations Skills

Un Workshop que lo ayudará a lograr mejores resultados en negociaciones en inglés.

OBJETIVO:

Familiarizarse con la manera en que se llevan a cabo las negociaciones en inglés y con el lenguaje que le facilitará una participación más activa, confiada y efectiva.

Se aprenderá:

- A preparar el terreno para la negociación
- Cómo presentar los puntos de conflicto y acordar los procedimientos
- Técnicas para presentar información clave y expresar sus intereses
- A efectuar preguntas para obtener la información que necesita
- Diferentes maneras de presentar, evaluar y reaccionar a distintas alternativas
- Cómo presentar, reaccionar y reformular propuestas.
- Técnicas para cerrar la negociación y acordar un plan de acción

METODOLOGÍA:

Los conceptos teóricos se presentan a través de técnicas audiovisuales. La ejercitación se realiza en juegos de roles y simulaciones de negociaciones de conflictos.

DIRIGIDO A: aquellas personas que participan en reuniones en inglés donde se deba llegar a un acuerdo.

REQUISITOS: Los participantes deberán tener un nivel **Intermedio o superior**.

6. Key Communication Skills

Un workshop para desarrollar las competencias claves de comunicación en inglés.

En el contexto laboral actual la interacción con angloparlantes es cada vez más frecuente: ya sea en llamadas telefónicas, interactuando con visitas del exterior o a través de mensajes por e-mail.

Todos deseamos cumplir con estas nuevas responsabilidades con seguridad, confianza y brindando lo mejor de nosotros. Para muchos esto se ha convertido en un importante desafío. La oportunidad es crecer profesionalmente y hacer crecer el negocio.

Este workshop representa una ayuda valiosísima para aquellas personas que, habiendo estudiado inglés general durante varios años, desean actualizar sus conocimientos o adaptarlos a sus nuevas necesidades.

CONTENIDOS:

- **Socializing:** El protocolo básico para recibir y asistir a visitas del exterior, brindar información sobre colaboradores, instalaciones y actividades sociales.
- **Telephoning:** Técnicas y expresiones claves para comunicar y recibir mensajes telefónicos con seguridad y precisión.
- **Writing:** Un método práctico para redactar E-mails, cartas y memos claros y con el estilo adecuado.

DIRIGIDO A: participantes con un nivel de inglés Intermedio o superior

FORMATO: Se adapta a las expectativas y necesidades de la empresa.

7. English for Assistants

Un workshop para desarrollar las competencias en inglés de secretarias y asistentes

Las secretarias de hoy cumplen un rol fundamental en el desarrollo del negocio. En un mundo globalizado, ellas organizan agendas de viajes, coordinan reuniones internacionales, reciben visitas, redactan correspondencia, compilan material para presentaciones y manejan llamadas del y al exterior. Y todo esto en inglés.

El desafío es poder cumplir todas estas responsabilidades con seguridad, confianza y brindando lo mejor de sí. La oportunidad es crecer profesionalmente y hacer crecer el negocio.

OBJETIVO:

Brindar una ayuda valiosísima para aquellas secretarias o asistentes que, habiendo estudiado inglés general durante varios años, desean actualizar sus conocimientos o adaptarlos a sus nuevas necesidades.

Con contenidos similares a "Key Communication Skills", este Workshop ha sido desarrollado para atender específicamente los requerimientos de secretarias y asistentes y cuenta con material exclusivo de la función.

Módulo 1: Telephoning

- Incorporar códigos de cortesía telefónica
- Adquirir eficiencia en la transmisión y comprensión de mensajes
- Ejercitar las expresiones utilizadas para concretar, confirmar y cambiar citas, realizar reservas para viajes, etc.

Módulo 2: Socializing

- Recibir y atender adecuadamente a visitantes de habla inglesa
- Describir las instalaciones de la empresa
- Organizar visitas y reuniones
- Manejar los códigos de cortesía en almuerzos o cenas de negocios

Módulo 3: Writing

- Incorporar las herramientas lingüísticas necesarias para redactar textos comerciales
- Incorporar el estilo adecuado para cada situación

METODOLOGIA:

Las clases se dictan en grupos reducidos para lograr un máximo de interacción. Se utilizan cassettes, CD, CD ROM, videos y material gráfico para presentar los contenidos. La ejercitación está orientada a lograr que cada participante experimente situaciones reales propias de las funciones que desempeña.

Al finalizar el workshop los participantes habrán recibido las herramientas y la práctica necesarias para resolver en inglés las situaciones típicas de su función.

REQUISITOS: Los participantes deberán tener un nivel de inglés **Intermedio o superior**

8 · Successful Job Interviews

Un workshop para desarrollar las herramientas actitudinales y lingüísticas que le permitirán tener un desempeño exitoso en la entrevista laboral en inglés

Todos sabemos que una entrevista laboral es una oportunidad para mostrar nuestro potencial, conocer a la empresa y conseguir un trabajo que cumpla con nuestras expectativas. Sin embargo, es muy frecuente que, a pesar de estar altamente capacitados y estar confiados en nuestras aptitudes, haya dos elementos que nos puedan jugar en contra a la hora de comunicar fehacientemente quiénes somos y cómo podemos contribuir a la compañía:

- El proceso de la entrevista laboral en sí mismo.
- El hecho de que muchas veces esa entrevista es en inglés.

Aún cuando nuestro desempeño en el idioma inglés está dentro de los límites de "lo aceptable" sabemos que para poder mostrar en un 100 % cuánto valemos es necesario:

- Tener las palabras justas.
- Estar seguros de que lo que estamos diciendo está bien y causa una buena impresión.
- Conocer a fondo el mecanismo de la entrevista: a qué apunta cada pregunta, que se espera que digamos y preguntemos, cómo, con qué actitud.

Asistiendo a este workshop usted logrará:

- Mostrar su potencial con seguridad
- Evitar que el idioma inglés sea una barrera que le impida "venderse" apropiadamente
- Decir lo que los entrevistadores quieren oír y de la manera en que quieren oírlo.
- Saber qué preguntar y cómo
- Explicar cómodamente su CV y dar más detalles
- Entrenarse en aquellas preguntas que seguramente le harán
- Saber llevar una conversación fluida
- Aprender a negociar salario, condiciones de trabajo y beneficios

METODOLOGÍA:

Cada una de las clases se concentra en desarrollar una capacidad determinada. Para lograrlo, se incorpora vocabulario, se ponen en práctica las expresiones nuevas mediante juegos de rol y actividades similares, se aprende o consolidan estructuras gramaticales necesarias para esa

situación y se escuchan o ven entrevistas laborales para analizarlas y extraer consejos y nuevas palabras.

REQUISITOS: Los participantes deberían tener un nivel **Intermedio o superior**.

9 · CURSOS DE ESPECIALIDAD : Incluye The Specific Vocabulary You Need

Cursos para incorporar las expresiones en inglés más usadas en el área de RRHH, MKTG, FINANZAS, COMERCIO EXTERIOR.

Parte I. Cada especialidad tiene su jerga o su vocabulario específico. Accediendo a internet o en librerías especializadas se pueden obtener glosarios de diversas especialidades que son ideales como material de consulta cuando estamos leyendo un artículo. Pero ¿qué pasa cuando la comunicación es cara a cara o en una conferencia telefónica y no hay tiempo para consultar los glosarios? ¿Cómo aprender todas las palabras claves y no morir de aburrimiento en el intento? Y aún cuando pudiésemos memorizarlas, ¿las recordaríamos en el momento justo?; y en tal caso, ¿sabríamos cómo usarlas correctamente?

OBJETIVOS:

- Manejar la jerga específica de un área determinada
- Abordar la lectura e interpretación de textos específicos con mayor seguridad
- Ganar confianza en la participación en reuniones o seminarios con especialistas extranjeros

METODOLOGIA:

Los participantes toman contacto con las palabras claves de un área específica en actividades que apelan a su canal de percepción predominante para generar una fuerte asociación - o anclaje - con sus experiencias propias. Hay mucho color y formas para los visuales, movimiento para los kinestésicos y sonidos para los auditivos.

Los participantes incorporan el vocabulario específico y lo usan sin darse cuenta en juegos, competencias, analizando noticias grabadas en audio o video e intercambiando experiencias con personas con las que comparten carreras, inquietudes y una vocación.

REQUISITOS: Los participantes deberían tener un nivel **Intermedio o superior**.

Parte 2. A la hora de defender una posición o expresar una idea compleja con un glosario o un diccionario podemos pasar vergüenza. Si logramos que estas expresiones fluyan espontáneamente y en el momento justo y logramos concentrarnos en el mensaje o la idea que queremos comunicar damos una imagen profesional y positiva de nosotros.

Este workshop le permitirá incorporar las expresiones en inglés más usadas en el área de Recursos Humanos, Mktg, Finanzas, Comercio Exterior y utilizarlas con seguridad y fluidez.

OBJETIVO:

Familiarizarse, comprender y lograr un uso espontáneo de expresiones claves en las materias de especialidad.

Ejms:

Para Recursos Humanos, se refieren expresiones tales como:

- el proceso de selección y la entrevista laboral
- estilos de conducción
- la capacitación y el desarrollo
- la motivación y el trabajo en equipo
- la remuneración y las condiciones de trabajo
- reorganizaciones
- fusiones y adquisiciones

Para Marketing, se refieren expresiones tales como:

- Análisis de Mercados
- Tipos de Clientes
- Segmentación
- Estrategia de Marketing
- Grupo Objetivo

METODOLOGIA:

La modalidad de trabajo es muy dinámica. Las expresiones se van aprendiendo a través de juegos y competencias y se recurre a técnicas de programación neuro-lingüística para memorizar la mayor cantidad de palabras y anclarlas a experiencias personales.

La participación es muy activa. Los recursos son variados: audio y videos. Se leerán autores prestigiosos y analizaremos sus textos.

REQUISITOS: Los participantes deberían tener un nivel **Intermedio o superior**.

CRONOGRAMA DE DESARROLLO

Horarios de Programación Académica. (**VER ANEXO HORARIOS**)

2.3. CONDICIONES DE CALIDAD

Organización de los Cursos y Seminarios, Personal Docente, Administrativo y Comercial.

2.3.1. Organización de los Cursos y Seminarios

- Puntualidad en los horarios y fechas establecidas
- Puntualidad en la entrega de material de estudio
- Puntualidad en la entrega de material docente

2.3.2. Docente

- Profesionales con masterado o postgrado reconocidos en el ámbito local o internacional por su vasta experiencia laboral y facilidad de comunicación.

2.3.3. Administrativo y Comercial

- Capacidad de búsqueda y análisis de información
- Excelente Manejo de las relaciones Humanas.
- Habilidades de Negociación
- Desarrollo y Formulación de Proyectos

2.3.4. Medición de Calidad

- Calidad de los profesores que dictarán las clases.
 - Control a través de encuestas personales con los participantes de los cursos.
 - Control a través de Buzón de Sugerencias ubicados en cada salón de clases.
- Calidad del personal administrativo y comercial
 - Análisis Trimestral de desempeño
 - Asignación del Empleado del Mes.

2.3.5. Proceso de Venta de Programa de Capacitación

Llama el potencial cliente.

1. Contesta la secretaria
2. Pasa la llamada a la gerente de mercadeo.
3. La gerente direcciona al potencial cliente con uno de sus asesores comerciales y es atendido personalmente en el centro de capacitación, si el potencial cliente no tiene tiempo se lo puede visitar en su domicilio o simplemente concretar una cita en el mismo lugar para el día siguiente o más tarde.
4. El asesor comercial realiza una explicación general del programa en donde se detalla la metodología y las formas de pago del curso o seminario.
5. Luego el asesor llama a su gerente para que otorgue alguna promoción o descuento si es necesario.
6. El cliente acepta y se inscribe pagando la inscripción en tesorería.
7. Finalmente, el cliente debe retirar la programación de clases en el departamento de la Gerencia Administrativa y Académica.

2.3.6. Proceso de Atención Al Cliente

1. Cuando llegue el cliente la señorita recepcionista, le indicará que tome asiento en recepción hasta que la clase comience.
2. Los estudiantes tendrán hasta 15 minutos en la primera hora para llegar tarde de lo contrario tendrán que ingresar en el receso después de concluida la primera hora.

2.3.7. Proceso Post-Venta

1. Llamar al cliente.
2. La gerente administrativa y académica consultará si se cumplieron las expectativas del curso o seminario escogido, luego elaborará un informe de los nuevos cursos y seminarios demandados por los clientes para tomar en consideración.

2.4. UBICACIÓN GEOGRAFICA EXACTA DEL NEGOCIO

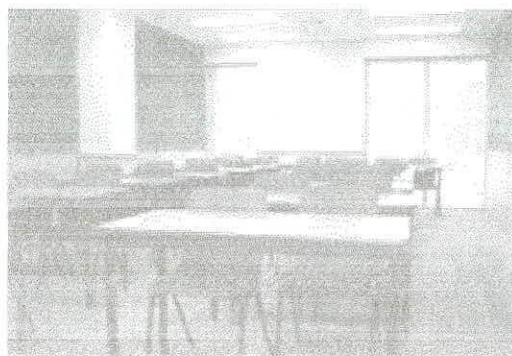
BEC estará ubicado en el C.C. Plaza Quil, ciudad de Guayaquil; Av. Plaza Dañín y Francisco de Orellana. Local X, junto al Centro Comercial San Marino y frente al centro comercial Policentro.

2.5. FACILIDADES DE SERVICIOS

El centro de capacitación será dotado de todos los servicios básicos como agua, energía eléctrica, teléfono, tendrá medidor independiente y 2 baños uno para damas y otro para caballeros, además tendrá una sola puerta de acceso.

BEC al inicio contará con 2 salones: 1 para clases, y otro para la organización de los coffee break: todos equipados con aire acondicionado y una capacidad máxima de 20 personas. Todos los salones estarán acondicionados de manera acogedora y apropiadamente iluminados.

SALÓN DE CLASES



2.6. CAFETERIA CON MÚSICA Y ATENCIÓN EN INGLÉS

La administración del Coffee Bar será responsabilidad de una empresa o persona que cumpla principalmente con el siguiente requisito de funcionamiento.

Que en inglés se realice las siguientes actividades:

- a. La atención a los clientes.
- b. El menú, y la señalización del coffee bar.

2.7. FACILIDADES DE TRANSPORTE

La ubicación del BEC es muy conveniente para las personas que posean vehículos como para las personas que se trasladan utilizando transporte público, ya que en el centro comercial PLAZA QUIL se provee de parqueadero gratis a los clientes y fuera de éste pasan diferentes líneas de buses y taxis.

2.8. EQUIPOS

Los equipos para acondicionar el centro de capacitación son 6 computadoras de escritorio para salones de clases y administración. También se requerirá de una línea telefónica para uso interno

con sus respectivas extensiones. Los equipos serán comprados no alquilados para uso del negocio.

2.9. PERSONAL

El personal académico requerido se detalla a continuación:

- Gerente Administrativa y Académica
- Profesores: Contratados por curso o seminarios, se encargaran de impartir las clases en el curso o seminario asignado.
- **Anotación:** los profesores son, por política y exigencia de la organización dentro del área, profesionales que hayan seguido un postgrado en el exterior o tengan alguna maestría dentro del país y posean excelente expresión oral y fluidez en inglés.

3. ANÁLISIS ADMINISTRATIVO

3.1. GRUPO EMPRESARIAL

3.1.1. Miembros del grupo Empresarial, experiencias y habilidades de cada uno.

Ericka León	Administradora del Instituto. Knowledge of English (KOE) Coordinación e Instrucción Académica
Cecibel Rodríguez	Jefatura de Área de Mercadeo
Wendy Carbo	Habilidades Contables; Especialidad Finanzas, Trabajo: en el Dpto. de Costos Compañía Amcor

3.1.2. Nivel de participación en la gestión

Nombre	Participación en la Gestión
Ericka León	Las opiniones, sugerencias y planes que propongan los ejecutivos, tendrán igual peso e importancia en la toma de decisiones y rumbo del negocio.
Cecibel Rodríguez	
Wendy Carbo	

3.1.3. Condiciones Salariales

AREA FINANCIERA Econ. Wendy Carbo	
GERENTE FINANCIERA	\$550
SECRETARIA	\$170
AREA ADMINISTRATIVA - ACADEMICA Econ. Ericka León	
GERENTE ADMINISTRATIVA Y ACADÉMICA	\$550
PROFESORES DE CURSOS (EN DIAS DE LA SEMANA)	\$40/hora
PROFESORES CURSOS PERSONALIZADOS (EN DIAS DE LA SEMANA)	\$35/hora
PROFESORES DE SEMINARIOS (EN FINES DE SEMANA)	\$45/hora
PROFESORES (EN SEMINARIOS TOP - INTERNACIONALES)	\$180/hora
AREA DE MERCADEO Y VENTAS Ing. Com. Cecibel Rodríguez	
GERENTE DE MERCADEO	\$550
ASESORA COMERCIAL (3)	\$170

3.1.4. Política de distribución de utilidades

Distribución de utilidades, después de los tres años de estar en funcionamiento.

3.2. PERSONAL EJECUTIVO

- ❖ **Personas que ocuparán los cargos básicos, incluyendo su experiencia y el aporte posible a la organización.**

Nombre	Cargo	Experiencia	Años de Experiencia
Ericka León	Gerente Administrativa-Académica	Coordinadora Académica de KOE Corporation. Jefe de Coordinación e Instrucción Académica	3 años
Cecibel Rodríguez	Gerente de Mercadeo y Ventas	DICOMPU S.A. COMPULASER	2 años
Wendy Carbo	Gerente Financiera	LINKOTEL AMCOR ECUADOR. ECUANET	3 años

RELACIÓN DE CARGOS

- Gerente Financiero: Es responsable del buen funcionamiento económico del negocio.
 - Gerente Administrativa y Académica: Trabaja directamente con los profesores y el personal. Está encargada de la logística y operaciones del centro de capacitación.
 - Gerente de Mercadeo: Encargada del desarrollo y ejecución del plan de Mercadeo.
 - Asesores Comerciales: Encargados de realizar la venta y hacer visitas a potenciales clientes.
-
- ❖ **Políticas de administración del personal: tipo de contratos, política salarial, prestaciones, bonificaciones, honorarios, aportes parafiscales, aportes a la seguridad social, etcétera.**

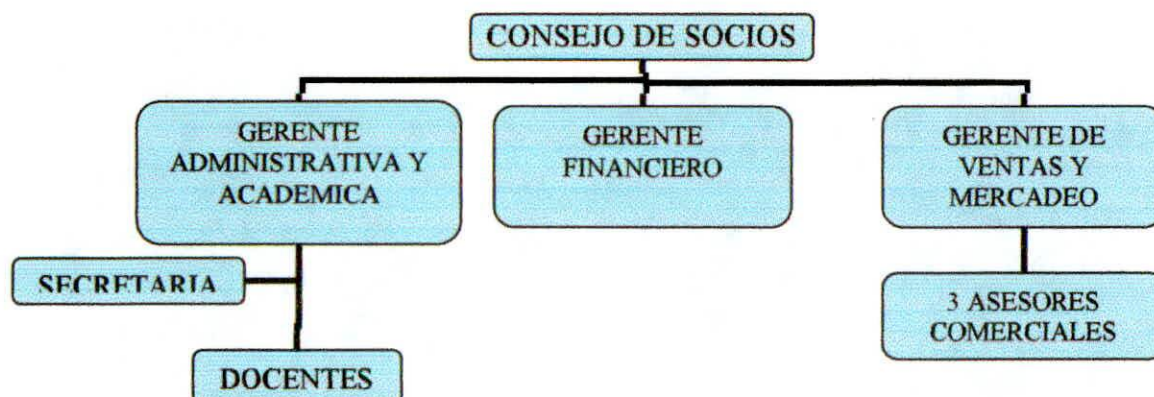
Tipo de Contrato: Se realizarán contratos renovables al año, luego de pasar el periodo de prueba correspondiente a 3 meses.

Política Salarial: Se cancelarán los sueldos mensualmente a los miembros incluidos en nómina, pero a los profesores que trabajen durante la semana y los fines de semana se los contratará por servicios prestados.

Bonificaciones: Se darán Bonificaciones por movilización a los profesores encargados de los grupos empresariales que deseen recibir las clases en las instalaciones de su empresa, siempre y cuando el número mínimo de personas interesadas sea de 10.

3.3. ORGANIZACIÓN

❖ Estructura básica (organigrama)



❖ Líneas de Autoridad

- Gerente Administrativa y Académica.
- Gerente Financiera
- Gerente de Mercadeo y Ventas

❖ Mecanismos de dirección y control

El control lo realizará cada una de las gerencias de la empresa por su cuenta y al final de cada mes se presentará un informe labores en el cual se detallará los objetivos alcanzados por cada departamento. La presentación será conducida a puerta cerrada por los socios de la empresa, que en este caso son los gerentes departamentales.

❖ Estilo de Dirección

- Orientativo: Para facilitar el desarrollo de la creatividad de todo el personal.
- Capacitativo: Importante para que todo el talento humano de la empresa se desarrolle, y alcancemos los índices máximo de eficacia.

❖ **Los comités de dirección que tendrá sus componentes y sus funciones**

Ericka León	Gerente Administrativa Académica	Componentes: 1 profesor en la mañana y 4 en la noche. 1 profesor los fines de semana, 1 profesor para los seminarios personalizados.	- Llevar de forma interactiva los cursos. - Reportar semanalmente el desempeño. - Llevar el acta de asistencia al día. - Pedir que las notas sean entregadas a la gerencia académica. - Trabaja directamente con los profesores y personal empleado. - Está encargada de la logística y operaciones - Capacitación.
Cecibel Rodríguez	Gerente de Mercadeo	3 personas encargadas de promocionar los cursos.	- Desarrollar promociones - Elaboración, ejecución y control el Plan de Marketing. - Analizar los paquetes de precios que se ofrecerán al mercado. - Mercadeo para la captación de clientes. - Encargada de la Publicidad de BTEC. - Encargada de capacitar al personal.
Wendy Carbo	Gerente Financiera	Por el momento no se contratará personal	- Llevar los estados financieros al día, así como el reporte semanal de ingresos y gastos, conciliaciones bancarias, y declaraciones de impuestos para SRI. - Encargada de la elaboración de la nómina del personal. Elaboración de cheques para pagos. - Encargada de asignar un presupuesto mensual para la compra de suministros académicos. - Encargada de ejecutar y controlar el cobro de las cuentas por pagar.

3.4. EMPLEADOS

3.4.1. JORNADA LABORAL

En la siguiente tabla se muestra la jornada para cada uno de los cargos:

- La jornada del gerente administrativo académico es de ocho horas, pero tendrá contrato de empleado de confianza (lo cual evitará pagar recargos por permanencias mayores), lo mismo sucede con el gerente de mercadeo y ventas.
- Los profesores que laboran en la noche de lunes a viernes, lo harán en el horario de 6:00 PM a 9:00 o de 8:00 a 9:00 PM, los sábados y domingos se dictarán seminarios, el sábado empezará desde las 9:00 AM hasta las 6:00 PM y el domingo desde las 9:00 hasta las 1:00 PM.
- Habrán un profesor de confianza en la mañana de 7 a 8 AM.

(ANEXO HORARIOS DE TRABAJO)

3.4.2. NECESIDADES CUALITATIVAS Y CUANTITATIVAS

- **Necesidades Cualitativas:**

Gerente Financiera (1): Con conocimientos en Finanzas, Tributación y Contabilidad, que permitan la correcta operación del departamento contable.

Gerente de Mercadeo (1): Con sólidos conocimientos en Marketing que conozca el manejo del mercado de idiomas extranjeros, además de que esté dispuesto a dirigir y capacitar a su grupo de ventas.

Asesores Comerciales (3): Encargados de visitar a potenciales clientes y realizar la venta.

Gerente Académica y Administrativa (1): encargada de la administración del centro de capacitación, con sólidos conocimientos en inglés, experiencia en manejo de personal y excelentes relaciones humanas.

Secretaria- recepcionista (1): Encargada de registrar a potenciales clientes en los cursos que se dictarán durante la semana o en los seminarios de fin de semana, además de cotizar y ejecutar las compras de los suministros. Trabaja coordinando las actividades de los tres departamentos.

Profesores: encargados de dirigir las clases.

- ❖ Excelentes docentes y calidad de enseñanza de los cursos dictados, debido a la experiencia laboral, conocimientos y reconocimiento local e internacional del profesorado.
 - ❖ Enfoque hacia el servicio al cliente.
 - ❖ Personal académico con pedagogía al enseñar y buenas relaciones humanas.
- **Anotación:** los profesores serían, por política y exigencia de la organización dentro del áreas que dicten, profesionales que hayan seguido un postgrado en el exterior o tengan alguna maestría dentro del país y posean excelente expresión oral y fluidez en inglés.

- **Necesidades cuantitativas:**

Profesores, 1 Secretaria, 1 Gerente Financiero, 1 Gerente del Área de Mercadeo y Ventas, 1 Gerente Administrativo y Académico, 3 Asesores Comerciales.

- **Mecanismos de selección, contratación y desarrollo**

Selección: Se reclutarán a través de publicaciones en el diario, publicaciones de empleo online.

Contratación: Se realizarán entrevistas a las personas seleccionadas, y las tres socias elegirán a las más aptas según las necesidades del negocio.

Desarrollo: Para todos los miembros de la empresa, tendremos capacitaciones de cursos de relaciones humanas, atención al cliente, etc. dictados por la gerencia administrativa académica.

3.5. CONTRATACIÓN Y SALARIOS

- Los profesores serán contratados por servicios profesionales.
- La señora de limpieza será contratada en empresas especializadas en estas labores.
- Lo que se busca con esta política de contratación es reducir al máximo los costos laborales.

3.6. ORGANIZACIONES DE APOYO

- **Su organización contable y sus mecanismos de control, con sus especificaciones**

La organización contable estará a cargo de la Gerencia Financiera. Los informes contables serán presentados a través de balances y estados de resultados trimestrales para así poder monitorear la rentabilidad del negocio.

Cada 6 meses se contratará por horas a un auditor externo para que asesore la gestión realizada por la Gerencia Financiera.

4. ANÁLISIS LEGAL Y SOCIAL

4.1. Aspectos Legales

4.1.1. Tipo de Sociedad

La empresa se constituirá según el régimen de sociedad anónima, y su objetivo será capacitar en inglés de negocios. Estará conformada por tres socios accionistas: Gerente Administrativa y Académica, Gerente Financiero, Gerente de Ventas y Mercadeo. El Capital Social que exige la Superintendencia de Compañía es el mínimo de US\$ 800.00, 25% del cual debe pagarse al momento de la incorporación, y lo restante dentro de dos años.

4.1.2. Procedimientos para la conformación de la sociedad

Dentro de los requisitos se encuentra:

1. Aprobación de denominación por la Superintendencia de Compañías
2. Aporte en la cuenta de integración de capital en un banco de la localidad
3. Elaboración de la Escritura Pública
4. Afiliación a la Cámara de Comercio
5. Ingreso de la escritura pública a la Superintendencia de Compañías
6. Aprobación de la escritura de constitución
7. Anotaciones marginales protocolizadas con el notario que dio fe de la escritura pública
8. Publicación en un diario para dar a conocer la creación de la nueva compañía
9. Inscripción del trámite de constitución en el Registro Mercantil
10. Pago de tasa de nombramiento de los representantes legales de la compañía
11. Inscripción de nombramientos en el Registro Mercantil
12. Obtención número de expedientes emitido por la Superintendencia de Compañías
13. Obtención del RUC

4.1.3. Implicaciones tributarias, comerciales y laborales asociadas al tipo de sociedad

Según la legislación ecuatoriana los impuestos son:

1. Impuestos ordinarios: que incluyen el Impuesto a la Renta, el Impuesto al Valor Agregado (IVA).
2. Impuestos excepcionales: Contribución a la Superintendencia de Compañías, y Distribución de Utilidades.

4.2. Aspectos Éticos y morales

El negocio se enmarca en los valores fundamentales de:

1. Honestidad: reflejado en el trabajo diario de los empleados y directivos, y una actitud de colaboración con nuestros clientes.

2. Responsabilidad: Seriedad en el cumplimiento de contratos y logística de los cursos y seminarios.
3. Confianza: Crear una sinergia con los clientes ampliando las coberturas de comunicación.
4. Profesionalismo: basados en el conocimiento y la experiencia de nuestro equipo de trabajo, brindaremos satisfacción en el servicio al cliente, en el desarrollo de cada curso y seminario.

4.3. Aspectos de Legislación Urbana

Trámites y permisos ante los organismos de gobierno

1. Certificado de seguridad emitido por el Cuerpo de Bomberos (compra de un extintor).
2. Permiso de funcionamiento o tasa de habilitación, emitida por el Municipio de Guayaquil.

4.4. Análisis Social

1. Aporte a la educación, a través del perfeccionamiento en el desempeño laboral de sus clientes, quienes estarán listos para trabajar o dirigir empresas multinacionales sin ninguna restricción de comunicación con el extranjero.
2. Nuevas plazas de trabajo.

5. ANÁLISIS FINANCIERO Y ECONÓMICO

Los presupuestos y estados financieros han sido elaborados para un periodo de vida útil de 3 años, empezando en el año 2007 y hasta el 2009.

Está basado en las condiciones de mercado del año 2006, para lo cual presentamos proyecciones en 3 diferentes escenarios: Optimista, Moderado y Pesimista.

En el escenario moderado, según el estudio de mercado realizado consideramos una base de 260 alumnos entre cursos y seminarios. Mantenemos un nivel de fidelización de 40 alumnos que regresan por nuevos servicios en el primer año. Adicionalmente nos hemos querido enfocar en las 10 mejores empresas de cada sector económico, ofreciendo seminarios personalizados e internacionales, como Finanzas para Marketeros, Marketing Relacional, Negociación para Equipos de Ventas, etc. Para los seminarios personalizados anualmente se van a obtener 100 alumnos por año. Y para los seminarios internacionales hemos sido muy conservados al tener 50 alumnos anuales en las 2 ocasiones que son dictados.

Cuadro 5.1.

Detalle	Mensual 2007	2007	2008	2009
Total Alumnos en Cursos	40	200	264	288
Total Alumnos en Seminarios	10	100	132	144
Total Alumnos en Seminarios Personalizados	10	100	132	144
Total Alumnos en Sem. Internac. (Meses 5 y 10)	25	50	50	50
Total Alumnos Anual		450	578	626

Elaborado por: Autoras

En el escenario optimista consideramos que nuestras ventas van a tener un incremento del 20%, debido a que nos hemos posicionado en un nicho de mercado de renombre y prestigio en Guayaquil, donde es valorada la capacitación continua e internacional de alta calidad. Así mismo se valora la creación de redes de contacto entre los ejecutivos de las mejores empresas que se reúnen en un seminario, quienes pueden generar nuevos negocios a futuro.

Cuadro 5.2.

Detalle	Mensual 2007	2007	2008	2009
Total Alumnos en Cursos	48	240	336	432
Total Alumnos en Seminarios	14	140	204	120
Total Alumnos en Seminarios Personalizados	14	140	204	120
Total Alumnos en Sem. Internac. (Meses 5 y 10)	30	60	60	60
Total Alumnos Anual		580	804	732

Elaborado por: Autoras

En el escenario pesimista consideramos que no hemos alcanzado a penetrar en el mercado según nuestros objetivos estratégicos. Así mismo las condiciones del entorno se han vuelto riesgosas debido a la incertidumbre política y jurídica del nuevo gobierno, por lo cual las empresas se han vuelto más conservadoras en sus inversiones y gastos. Para tal efecto, creemos que en algunos cursos apenas llegaran a alcanzar el punto de equilibrio. En Cursos disminuyó en un 25%, y en Seminarios y Seminarios Personalizados disminuyó en 20%. Los seminarios internacionales se mantendrán en 50 alumnos anuales en las 2 versiones que son planificadas.

Cuadro 5.3.

Detalle	Mensual 2007	2007	2008	2009
Total Alumnos en Cursos	32	160	216	240
Total Alumnos en Seminarios	8	80	108	120
Total Alumnos en Seminarios Personalizados	8	80	108	120
Total Alumnos en Sem. Internac. (Meses 5 y 10)	25	50	50	50
Total Alumnos Anual		370	482	530

Elaborado por: Autoras

5.1. Inversión en Activos Fijos

La inversión del proyecto en activos fijos es de US \$ 9.300,00, la cual comprende la compra muebles y enseres, equipos de oficina y equipos de cómputo, se detalla en el **anexo 5.4**.

Tasa de Depreciación y Amortización.

La depreciación y amortización constituyen gastos deducibles para determinar el valor a pagar de Impuesto a la Renta, como lo establece la Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 10 en el numeral 7. Además en el Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 21, se establecen los porcentajes máximos, los cuales se detallan a continuación:

- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles se aplica 10% anual.
- Equipos de cómputo y software se aplica 33% anual.

Las tasas detalladas, fueron incluidas en los cálculos de depreciación se encuentran en el **anexo 5.4**.

En cuanto a la amortización de gastos pre-operacionales, la Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 12, señala que el porcentaje de amortización a aplicar es del 20% anual. Los gastos pre-operacionales alcanzan un monto de US \$ 1.050,00.

5.2. Presupuesto de Ventas

El presupuesto de ventas se estableció bajo los siguientes parámetros que se detallan a continuación:

Cuadro 5.4.

Detalle	2007	2008	2009
Precio Cursos	\$500.00	\$515.00	\$531.00
Precio Seminarios	\$400.00	\$412.00	\$425.00
Precio Seminarios Personalizados	\$450.00	\$464.00	\$478.00
Precio Seminarios Internacionales	\$800.00	\$824.00	\$849.00
IPC anual	3%		

Elaborado por: Autoras

El presupuesto de Ventas que se detalla en el **anexo 5.2.** comprende tanto Cursos, Seminarios, Seminarios Personalizados y Seminarios Internacionales.

Objetivos de Marketing

a) Ventas

Durante el 2007, se obtendrán ventas mensuales promedio de US \$ 22.500,00 aproximadamente.

En el escenario moderado, la tasa de crecimiento es un 10% anual en el número de alumnos por Cursos, Seminarios y Seminarios Personalizados. Se mantiene sin tasa de crecimiento anual el número de alumnos por Seminarios Internacionales.

Los objetivos de retención de clientes son los siguientes:

Cuadro 5.5.

Detalle	Q Estudio de Mkt	Q que regresan por módulos adicionales de Cursos y Seminarios			Subtotal Cursos y Seminarios
	1 módulo	1 adicional	2 adicionales	3 adicionales	
Alumnos/Año	260	25	10	5	300
		(%) clientes fieles / total clientes			
	1 módulo	1 adicional	2 adicionales	3 adicionales	
% alumnos		10%	4%	2%	

Elaborado por: Autoras

Cuadro 5.6.

Detalle	Subtotal Cursos y Seminarios	Subtotal Seminarios Personalizados	Subtotal Seminarios Internacionales	TOTAL
Alumnos/Año	300	100	50	450

Elaborado por: Autoras

Los Cursos generan ingresos anuales de \$100.000,00 aproximadamente. Los Seminarios generan ingresos anuales de \$40.000,00 aproximadamente. Los Seminarios Personalizados para mandos medios-altos generan ingresos anuales de \$45.000,00 aproximadamente. Los dos Seminarios Internacionales anuales representaran ingresos de \$40.000,00 aproximadamente.

b) Publicidad

En el 2007, se invertirá en promedio mensualmente US \$ 2.160,00 en publicidad con el fin de reforzar la imagen corporativa y comercialización de cursos y seminarios. Para los siguientes años se invertirá en promedio mensualmente US \$ 1.830,00.

Cuadro 5.7.

Publicidad	Total 1er Año
Aplicada a la Imagen Corporativa	\$ 10,100.00
Aplicada a los Cursos	\$ 2,660.00
Aplicada a los Seminarios	\$ 4,560.00
Aplicada a los Seminarios Internacionales	\$ 8,600.00
TOTAL	\$ 25,920.00

Elaborado por: Autoras

Cuadro 5.8.

Publicidad	Total 2do Año	Total 3er Año
Aplicada a la Imagen Corporativa	\$ 8,800.00	\$ 8,800.00
Aplicada a los Cursos	\$ 2,280.00	\$ 2,280.00
Aplicada a los Seminarios **	\$ 2,280.00	\$ 2,280.00
Aplicada a los Seminarios Internacionales	\$ 8,600.00	\$ 8,600.00
TOTAL	\$ 21,960.00	\$21,960.00

Elaborado por: Autoras

Durante los tres años, las publicaciones en los medios de comunicación son efectuadas con un mes de anticipación previo al inicio de clases de cada uno de los diferentes productos que se brindan.

Los Gastos de Publicidad se reducen en los años 2008 y 2009, especialmente en el rubro de Seminarios se disminuye la frecuencia a la mitad de publicaciones.

5.3. Presupuesto de Costos

El presupuesto de costos incluye el costo de rubros tales como: remuneraciones del personal del área académica, papelería y folletería publicitaria libros, material didáctico, y alimentación (coffee breaks o almuerzos).

El costo total anual en el año 2007 es de US 97,140.00 y en el año 2008 es de US 111,011.00, el cual representa un aumento del 14,28%, como se aprecia en los **anexos 5.3. y 5.23**. Cabe indicar que la tasa del IPC es del 3% anual.

Cuadro 5.9.

Costos	2007	2008	2009
Cursos (\$)	37,000.00	47,091.60	80,458.66
Seminarios (\$)	8,600.00	10,753.20	11,203.10
Seminarios Personalizados (\$)	15,780.00	19,850.16	20,802.13
Seminarios Internacionales (\$)	5,340.00	5,500.20	5,665.21
GASTOS VARIABLES (\$)	30,420.00	27,815.84	28,468.20
TOTAL COSTOS Y GASTOS VARIABLES (\$)	97,140.00	111,011.00	146,597.29

Elaborado por: Autoras

5.4. Presupuesto de Remuneraciones

El proyecto estima la contratación 7 empleados fijos repartidos en tres áreas: Administración- Financiera, Marketing y Académica, los cuales gozarán de los beneficios sociales de ley tales como: aportes al seguro social, décimo tercer sueldo y décimo cuarto. Debe considerarse que los sueldos del personal en general son parte de los gastos no operacionales.

Además se estima la contratación 7 profesores, que sean altamente capacitados en la materia que dictará, perteneciente al área Académica.

Las remuneraciones de las áreas administrativa y de ventas crecen a una tasa del 3% a fin de mantener bajos los gastos operativos (ver **anexos 5.5. y 5.6.**). Los valores de remuneraciones de los profesores, ya fueron incluidos en el presupuesto de costos de operación.

5.5. Gastos por Beneficios Sociales

Este presupuesto refleja los gastos anuales en los cuales incurrirá la empresa por concepto de beneficios sociales – décimo tercer y cuarto sueldo – a los trabajadores de acuerdo a las leyes vigentes, detallado en los **anexos 5.7. y 5.11.**

5.6. Gastos Administrativos

Dentro de los gastos de administración se han considerado rubros como: servicios básicos, alquiler, suministros, entre los principales. Se estableció un valor fijo de gastos administrativos que empieza en el año 2007 por US \$ 1.630,25 y como gastos variables las comisiones por ventas. Se definió el crecimiento de estos rubros en 3% anual ya que se pretende cuidar que no se produzcan excesos por concepto de éste. Los gastos se encuentran en el **anexo 5.8**.

5.7. Cobros y Cuentas por Cobrar

Del total de las ventas generadas en los tres tipos de Seminarios, el 100% corresponden a ventas al contado, si los alumnos desean financiarse poseemos convenios con tarjetas de créditos: como Mastercard, Dinners.

Las ventas generadas en los Cursos, el 50% corresponden a ventas al contado y el 50% corresponden a ventas a crédito a 30 días por medio del plan de financiamiento propio o a través de tarjetas de créditos. El resultado es el efectivo recibido por los clientes año a año. **Anexo 5.9**.

5.8. Pagos a Proveedores

Los pagos a proveedores están en función con los costos de operación presupuestados para cada año. Se espera plazos de créditos a proveedores de acuerdo al siguiente cuadro:

Pagos al Contado: Se paga dentro del mismo mes, las remuneraciones del personal del área académica.

Pagos a Crédito: Se paga a un mes, los ítems de libros, material didáctico y alimentación (coffee breaks o almuerzos). Para los créditos a 60 días se cancela la papelería y folletería publicitaria.

En el **Anexo 5.10**, se aprecia los desembolsos anuales que se realizan por concepto de pago a proveedores y el saldo de cuentas por pagar.

5.9. Pasivos Acumulados

Los pasivos acumulados son los gastos devengados pendientes de pago, y para determinar sus saldos anuales, se prepararon los **Anexos 5.11**.

Los rubros incluidos en los pasivos acumulados son: décimo tercer sueldo, décimo cuarto sueldo, participación de los trabajadores de las utilidades, e Impuesto a la Renta.

Los citados anexos consideran la base legal vigente, para la determinación de las fechas de pago de cada uno de estos rubros:

- Décimo tercer sueldo: se paga en diciembre de cada año.
- Décimo cuarto sueldo: se paga en abril de cada año.
- Participación laboral: se paga hasta el 15 de abril del año siguiente en que se produjeron las utilidades.
- Impuesto a la Renta: para el caso de las sociedades, el pago de este impuesto debe realizarse durante el mes de abril del ejercicio impositivo siguiente a aquel en el que se produjo.

Los anexos detallados previamente alimentan con sus datos a los Balances de Situación, Estados de Resultados y Presupuestos de Caja.

5.10. Presupuesto de Caja

El presupuesto de caja (**anexo 5.15.**) resume todas las entradas y salidas de efectivo, y además el efectivo requerido para la operación de acuerdo a la política de días.

Las entradas de efectivo son los pagos de clientes recaudados tanto de contado como los valores recibidos a crédito, con los planes de financiamiento de las tarjetas de crédito.

Es importante resaltar que se tiene un colchón de efectivo de US \$8.000,00 mensuales aproximadamente. Dicho análisis se puede observar también en los cobros al contado en el **anexo 5.9.**

Las salidas de efectivo son los pagos realizados a los proveedores, los desembolsos de capital e intereses, de gastos operacionales descontando las amortizaciones y depreciaciones y pago de beneficios sociales. Se descontó de las salidas de efectivo, el valor correspondiente de las provisiones o ahorros de beneficios sociales a fin de eliminarlos.

5.11. Impuesto a la Renta

De conformidad con la Ley de Régimen Tributario Interno (LRTI), las sociedades constituidas en el Ecuador que obtengan ingresos gravables, están sujetas a la tarifa impositiva del 25% de Impuesto a la Renta sobre su base imponible.

Por otra parte, el Código del Trabajo determina que el empleador o empresa reconocerá en beneficio de sus trabajadores el 15% de las utilidades líquidas.

- Con el propósito de aplicar las normas tributarias en las proyecciones financieras, se introdujo en el Estado de Resultados los cálculos de:

- Participación a trabajadores
- Impuesto a la renta

5.12. Financiamiento

La inversión del proyecto tiene tres componentes: La compra de activos fijos, el efectivo inicial necesario para cubrir los gastos operativos de la empresa y los gastos pre-operacionales. El monto de la inversión es de US \$ 41.948,47.

La composición del financiamiento contempla un 75% de participación de capital accionario. Además esta compuesto por la obtención de un préstamo por parte de un banco local, corresponde al 25% del total de la inversión. El préstamo tiene las siguientes condiciones:

Cuadro 5.10. Condiciones del préstamo

Concepto	Préstamo
Monto (US \$)	US \$ 10.350,00
Plazo (años)	4
Tasa anual (%)	14,00%
Tasa mensual (%)	1,098%

Elaborado por: Autoras

El anexo 5.12. muestra las tablas de amortización del préstamo, estableciendo además los saldos a pagar a largo plazo por concepto de gastos financieros.

5.13. Cálculo del WACC

Para calcular la tasa de descuento del proyecto se consideró la siguiente fórmula:

$$WACC = Wd_1 (Kd_1) + We (Ke)$$

Wd_1 : Proporción de la deuda con respecto al financiamiento total (25%)

Kd_1 : Tasa de préstamo de la deuda (14%)

We : Proporción del capital con respecto a la inversión total (75%)

Ke : Tasa del costo de capital (30%).

Al obtener los datos para el cálculo del WACC, su resultado es 26,05%, como consta en el anexo 5.13.

5.14. Estados Financieros Proyectado

Con base a los presupuestos anteriormente descritos, se prepararon los siguientes estados financieros proyectados a 3 años.

- Balance General (**anexo 5.17.**)
- Estado de Resultados (**anexo 5.14.**)
- Estado de Evolución del Patrimonio (**anexo 5.18.**)
- Estado de Flujo de Efectivo (**anexo 5.19.**)
- Análisis Vertical del Balance General (**anexo 5.21.**)
- Análisis Vertical del Estado de Resultados (**anexo 5.22.**)

5.15. Estado de Resultados Proyectado

El Estado de Resultados consta en el **anexo 5.14.** en el cual se aprecia la utilidad o pérdida que se genera en cada uno de los años proyectados.

La proyección realizada, muestra que durante los 3 años del proyecto éste arroja utilidades netas después de impuestos positivas. Las utilidades que se producen desde el año 2007 al 2009 son crecientes con respecto a los ingresos operativos como se aprecia en el siguiente cuadro:

Cuadro 5.11. Evolución del UNDI con respecto a los Ingresos Operativos

Año	Ingresos Operativos (\$)	UNDI (\$)	UNDI/Ventas	Pérdida o Ganancia
1	225,000.00	43,814.66	19.47%	Ganancia
2	292,792.00	70,353.10	24.03%	Ganancia
3	325,410.00	67,689.61	20.80%	Ganancia

Elaborado por: Autoras

5.16. Valor Actual Neto

El VAN calculado de acuerdo a la tasa de descuento da como resultado US \$70,820,07. El cálculo del Pay Back resultó de 1 año 1 mes.

5.17. Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de retorno del proyecto (TIR) es 116.56%, la cual es superior a la tasa de descuento del proyecto que se ubicó en 26.05% por lo tanto el proyecto supera la rentabilidad mínima esperada.

5.18. Punto de Equilibrio Financiero

El análisis del punto de equilibrio anual durante la vida útil del proyecto da como resultado que se cubren los costos fijos y variables. La producción excede el punto de equilibrio, originando ganancias; como se aprecia en el **anexo 5.23.**

Cuadro 5.12.

Detalle	2007	2008	2009
Punto de Equilibrio (Unidades)	177	200	222
Punto de Equilibrio (USD)	\$88,533	\$102,901	\$118,066

Elaborado por: Autoras

5.19. Análisis de Sensibilidad

En este análisis se prepararon varias simulaciones de aumento y disminución en las unidades vendidas, enfocándose en los tres escenarios que ya se presentaron sus sustentaciones: a) Moderado, b) Optimista y c) Pesimista.

En cada situación se formularon varios cambios en el número de unidades de los diferentes productos que brindamos, por lo que se puede observar el **anexo 5.19**, o el siguiente resumen:

Cuadro 5.13.

Escenario	VAN	TIR
Optimista	151.356,14	210.05%
Moderado	70.820,07	116.56%
Pesimista	26.706,56	62.22%

Elaborado por: Autoras

Cuando varían las unidades vendidas, en todas las simulaciones se observan que las rentabilidades se mantuvieron por encima de la tasa de descuento y el VAN tuvo un valor positivo. Cabe recalcar que el aumento de la producción de unidades en un 20% es el escenario optimista es el más rentable si todas las demás variables se mantienen constantes. El VAN y el TIR serán sensibles ante cambios en la cantidad de alumnos que se registran en nuestros cursos y diferentes tipos de seminarios.

El escenario moderado es el cual consideramos el más viable, ya que para este proyecto el mercado es competitivo y se pide prestigio. Pocos sobreviven en el mercado, se compete en diferenciación y enfoque. No se compete en este mercado por costos o precios bajos. Por lo general, las instituciones exitosas son las extranjeras; y si son ecuatorianas son universidades de gran renombre e instituciones de prestigio.

5.20. Índices Financieros

Se obtuvieron los índices financieros mas representativos de acuerdo a las razones de liquidez, rentabilidad, crecimiento, actividad y de apalancamiento como se muestra en el **anexo 5.20**. El índice ROA, rentabilidad sobre los activos 64,32%, es mayor al WACC (26,05%), confirmando que es rentable el proyecto.

Cuadro 5.13.

Detalle	2007	2008	2009
Liquidez	3.06	3.63	4.90
ROA	64.32%	58.40%	42.42%
Margen Neto	19.47%	24.03%	20.80%
Margen Bruto	70.35%	71.59%	63.70%
Crecimiento de Ventas		30%	11%
Rotación Activos Totales	1.95	1.45	1.22
Pasivo/Patrimonio	0.53	0.38	0.25

Elaborado por: Autoras

6. ANALISIS DE RIESGOS E INTANGIBLES

6.1. Riesgos de Mercado

- Surgimiento de instituciones que tengan sede en otros países.
- Reducción de Clientes porque apuestan
- Cambios desfavorables en el sector
- Surgimiento de mejores productos
- Reducción del número de clientes
- Surgimiento de competencia agresiva
- Cambio de la posición relativa en el mercado

6.2. Riesgos Técnicos

- Que el espacio físico no sea suficiente
- Problemas con los horarios de clases
- Problemas con la asistencia de los profesores
- Desarrollo oportuno de los seminarios
- Logística de los cursos se vea afectada por imprevistos

6.3. Riesgos Económicos

- Reducción de precio de los cursos, porque hay más competencia
- Incremento en los honorarios de los Docentes
- Crecimiento del valor de los servicios básicos
- Incremento en costos de materiales de estudio
- Incremento en los costos laborales

6.4. Riesgos Financieros

- Demoras en los aportes de los socios
- Demoras en los desembolsos de las entidades crediticias
- Incremento en el costo del capital
- Flujos que no soporten pagos del préstamo

7. EVALUACION INTEGRAL

El consejo de socios ha acordado que el 100% de las utilidades se mantendrán como reserva para futuras capitalizaciones de la empresa después de los primeros cuatro años de operación.

El costo promedio de utilidad de los recursos propios de los accionistas es del 4 %anual.

7.1. Evaluación de Contado

El valor actual neto del proyecto tomando en consideración que el costo del dinero es de 26.05% es igual a 70.820,07. Esto indica que el proyecto es rentable. El cual se detalla en el anexo 4.19 de la Evaluación Financiera.

La tasa interna de retorno descontada de los flujos de caja del proyecto para el año 2007 corresponde a 116.56%, esto refuerza el resultado obtenido en el VAN.

7.2. Evaluación con Financiamiento

Existe un medio nivel de apalancamiento financiero ya que se ha realizado un préstamo bancario por \$ 10,350 dólares, es decir la realización del negocio está constituida por un aporte de los socios de \$ 31,598.47 dólares y el préstamo bancario, haciendo un total para la constitución del negocio de \$ 41,948.47.

7.3. Análisis de Estructura Financiera

El índice de liquidez se ubica en 3.06 veces para el año 2007, 3.63 veces para el 2008 y 4.90 veces para el 2009 lo que implica que se pueden pagar los pasivos sin ningún inconveniente durante los 3 primeros años. La utilidad sobre ventas está para el año 2007 en 19.47%, en 24.03% para el 2008 y 20.80% para el 2009, estos resultados confirman que habrá ganancias en los 3 primeros años.

La utilidad sobre patrimonio se ubica entre 138.66% para el año 2007, 93.29% para el 2008 y 46.44% para el 2009, con éstos datos se puede llegar a la conclusión que por cada dólar invertido en el negocio se recupera \$1.38 dólares para el 2007, 93 centavos para el 2008 y 46 centavos para el 2009.

En resumen como se observa en el análisis del proyecto se obtiene una tasa interna de retorno de 62.21% en el escenario pesimista, 116.56% en el escenario moderado y 210.05% en un escenario optimista; la inversión realizada por los socios se recupera en un 1 año y 1 mes, lo que indica que el negocio es rentable, factible y viable.

El análisis del punto de equilibrio para el año 2007 indica que con un promedio mensual de 15 entre cursos y seminarios, el negocio se mantiene en marcha sin acumular pérdidas.

ANEXOS

Buenos días/tardes. Mi nombre es....., estamos realizando una investigación de mercado y nos gustaría conocer su opinión.

!!!Gracias!!!

Datos Generales:

Sexo:.....

Edad:.....

1. ¿Domina usted, el idioma inglés? Marque con una X.

Si _____ o No _____

(En caso de haber contestado afirmativo la pregunta anterior continúe con la pregunta 2, caso contrario termine la encuesta)

2. ¿En dónde ha estudiado este idioma? Escoja una o varias alternativas, nómbrelas y durante cuantos años estudió.

	NOMBRE	ANOS
ESCUELA		
COLEGIO		
UNIVERSIDAD		
OTROS		

3. ¿Si existiera un centro en el cual usted pudiera seguir capacitándose más técnicamente en el idioma inglés para aplicarlo en su carrera profesional usted se inscribiría?

SI _____ NO _____ Y POR QUÉ? _____

(En caso de haber contestado afirmativo la pregunta anterior continúe con la pregunta 4, caso contrario termine la encuesta)

4. ¿Cómo le gustaría aprender el inglés técnico y de negocios? Elija solo una alternativa.

FORMAS DE APRENDIZAJE	
Con CD'S y Videos	
Preparando temas y exponiéndolos	
Juegos	
Clases Presenciales	
Guiados por un Tutor	

5. ¿Qué materias le gustaría recibir? Marque con una X.

Finanzas y Banca	
Marketing	
Economía y entorno	
Administración y Organización	
Recursos Humanos	
Dirección de proyectos	
Telecomunicaciones e Internet	
Comercio Exterior	
Redacción Comercial	
Comunicación oral	
Otras (menciónelas)	

6. ¿Cuánto tiempo diariamente destinaría fuera del centro, a revisar el material de estudio? Marque con una X.

1 hora 1 1/2 hora 2 horas 2 1/2 hora Mas _____

7. ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que este localizado el centro de estudios?

Norte _____ Centro _____ Sur _____

8. ¿Cuántas horas presenciales diarias estaría dispuesto a recibir en el centro de estudios? Marque con una X.

1 hora 2 horas 3 horas 4 horas Mas _____

9. ¿Cuántas veces por semana estaría dispuesto en asistir al centro de estudio? Marque con una X.

1 2 3 4 5 6

11. ¿De acuerdo a las horas y veces por semana que usted eligió en la pregunta 8 y 9, En qué horario le convendría que se dicten las clases? Marque con una X.

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES	SABADO
7:00						
8:00						
9:00						
12:00						
13:00						
17:00						
18:00						
19:00						
20:00						
21:00						

10. ¿Cuánto está dispuesta a pagar mensualmente por un año de estudio? Marque con una X.

\$ 100 - \$125	
\$ 126 - \$150	
\$150 - \$175	
\$176 - \$200	
\$201 - \$225	

**Anexo 2. Horario de cursos y seminarios
BEC (Business English Center)**

CLASS 1	MONDAY			TUESDAY			WEDNESDAY			THURSDAY			FRIDAY			SATURDAY			SUNDAY		
	MOD	Cant	SALA	MOD	Cant	SALA	MOD	Cant	SALA	MOD	Cant	SALA	MOD	Cant	SALA	MOD	Cant	SALA	MOD	Cant	SALA
		Usua			Usua			USUA			USUA			USUA			USUA			USUA	
7		0		M1A	0		M1A	0		M1A	0		M1A	0			0			0	
8		0			0			0			0			0			0			0	
9		0			0			0			0			0		SEM1	0		SEM1	0	
10		0			0			0			0			0		SEM1	0		SEM1	0	
11		0			0			0			0			0		SEM1	0		SEM1	0	
12		0			0			0			0			0		SEM1	0		SEM1	0	
1		0			0			0			0			0			0			0	
2		0			0			0			0			0		SEM1	0			0	
3		0			0			0			0			0		SEM1	0			0	
4		0			0			0			0			0		SEM1	0			0	
5		0			0			0			0			0		SEM1	0			0	
6	M1b	0		M1c	0		M1c	0		M1b	0		M1b	0			0			0	
7	M1b	0		M1c	0		M1c	0		M1b	0		M1b	0			0			0	
8	M1d	0		M1d	0		M1d	0		M1d	0		M1b	0			0			0	

Anexo 3. Horario de Trabajo

[illegible]

ESCENARIO MODERADO

PRESUPUESTO MODULO

		Año 2007		Año 2008		Año 2009	
Ingresos							
Precio del Curso		Precio Unit	\$ 500.00		Precio Unit	\$ 515.00	Precio Unit \$ 531.00

Costos Fijos	\$ 1,300.00				\$ 1,339.00				\$ 1,379.17			
Profesor (periodo de 2 meses)	Dólares	Cant	Total		Dólares	Cant	Total		Dólares	Cant	Total	
Honorarios Profesionales	\$ 40.00	30	\$ 1,200.00	1	\$ 41.20	30	\$ 1,236.00	1	\$ 42.44	30	\$ 1,273.08	1
Publicidad (folletería, papelería, eventos)	\$ 100.00	1	\$ 100.00	1	\$ 103.00	1	\$ 103.00	1	\$ 106.09	1	\$ 106.09	1

Costos Variables	\$ 65.00				\$ 66.95				\$ 68.97			
Material Didáctico	\$ 55.00				\$ 56.65				\$ 58.35			
fotocopias	\$ 0.04	100 p	\$ 4.00	1	\$ 4.12	100 p	\$ 4.12	1	\$ 4.24	100 p	\$ 4.24	1
cd's	\$ 1.00	1u	\$ 1.00	1	\$ 1.03	1u	\$ 1.03	1	\$ 1.06	1u	\$ 1.06	1
carpetas	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	1	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	1	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	1
libro	\$ 45.00	1u	\$ 45.00	1	\$ 46.35	1u	\$ 46.35	1	\$ 47.74	1u	\$ 47.74	1
Comisiones vta módulo	2.00%				2.00%				2.00%			

contribución unitaria	\$ 435.00
costos fijos	\$ 1,300.00
Punto de equilibrio	2.99

contribución unitaria	\$ 448.05
costos fijos	\$ 1,339.00
Punto de equilibrio	2.99

contribución unitaria	\$ 462.03
costos fijos	\$ 1,379.17
Punto de equilibrio	2.99

Tasa Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa Crecimiento IPC anual (%)	3.00%

PRESUPUESTO MODULO

	Año 2007	Año 2008	Año 2009
Ingresos			
Precio del Curso	\$ 5,000.00	\$ 5,665.00	\$ 3,186.00
Número de Alumnos	10	11	6

Costos Fijos	\$ 1,300.00				\$ 1,339.00				\$ 1,379.17			
Profesor (periodo de 2 meses)	Dólares	Cant	Total		Dólares	Cant	Total		Dólares	Cant	Total	
Honorarios Profesionales	\$ 40.00	30	\$ 1,200.00	1	\$ 41.20	30	\$ 1,236.00	1	\$ 42.44	30	\$ 1,273.08	1
Publicidad (folletería, papelería, eventos)	\$ 100.00	1	\$ 100.00	1	\$ 103.00	1	\$ 103.00	1	\$ 106.09	1	\$ 106.09	1

Costos Variables	\$ 650.00				\$ 736.45				\$ 413.82			
Material Didáctico	\$ 550.00				\$ 623.15				\$ 350.10			
fotocopias	\$ 0.04	100 p	\$ 4.00	10	\$ 0.04	100 p	\$ 4.12	11	\$ 0.04	100 p	\$ 4.24	6
cd's	\$ 1.00	1u	\$ 1.00	10	\$ 1.03	1u	\$ 1.03	11	\$ 1.06	1u	\$ 1.06	6
carpetas	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	10	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	11	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	6
libro	\$ 45.00	1u	\$ 45.00	10	\$ 46.35	1u	\$ 46.35	11	\$ 47.74	1u	\$ 47.74	6
Comisiones vta módulo	2.00%				2.00%				2.00%			

contribución unitaria	\$ 4,350.00
costos fijos	\$ 1,300.00

contribución unitaria	\$ 4,928.55
costos fijos	\$ 1,339.00

contribución unitaria	\$ 2,772.18
costos fijos	\$ 1,379.17

Tasa Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa Crecimiento IPC anual (%)	3.00%

PRESUPUESTO MODULO

Ingresos	Año 2007				Año 2008				Año 2009			
Precio del Curso				\$ 20,000.00				\$ 22,660.00				\$ 25,488.00
Número de Alumnos Subtotal				10				11				6
Horarios/Salón de Clases				4				4				4
Salones de Clases				1				1				2
Número de Alumnos Total				40				44				48

Costos Fijos	\$ 5,200.00				\$ 5,356.00				\$ 10,609.00						
Profesor (periodo de 2 meses)	Dólares	Cant	Total		\$ 4,800.00	Dólares	Cant	Total		\$ 4,944.00	Dólares	Cant	Total		\$ 10,184.64
Honorarios Profesionales	\$ 40.00	120	\$ 4,800.00	1	\$ 4,800.00	\$ 41.20	120	\$ 4,944.00	1	\$ 4,944.00	\$ 42.44	120	\$ 5,092.32	2	\$ 10,184.64
Publicidad (folletería, papelería, eventos)	\$ 100.00	4	\$ 400.00	1	\$ 400.00	\$ 103.00	4	\$ 412.00	1	\$ 412.00	\$ 106.09	4	\$ 424.36	1	\$ 424.36

Costos Variables				\$ 2,600.00				\$ 2,945.80				\$ 3,310.54			
Material Didáctico				\$ 2,200.00				\$ 2,492.60				\$ 2,800.78			
fotocopias	\$ 0.04	100 p	\$ 4.00	40	\$ 160.00	\$ 0.04	100 p	\$ 4.12	44	\$ 181.28	\$ 0.04	100 p	\$ 4.24	48	\$ 203.69
cd's	\$ 1.00	1u	\$ 1.00	40	\$ 40.00	\$ 1.03	1u	\$ 1.03	44	\$ 45.32	\$ 1.06	1u	\$ 1.06	48	\$ 50.92
carpetas	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	40	\$ 200.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	44	\$ 226.60	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	48	\$ 254.62
libro	\$ 45.00	1u	\$ 45.00	40	\$ 1,800.00	\$ 46.35	1u	\$ 46.35	44	\$ 2,039.40	\$ 47.74	1u	\$ 47.74	48	\$ 2,291.54
Comisiones vta módulo				\$ 400.00				\$ 463.20				\$ 509.76			

contribución unitaria	\$ 17,400.00
costos fijos	\$ 6,200.00

contribución unitaria	\$ 19,714.20
costos fijos	\$ 5,356.00

contribución unitaria	\$ 22,177.46
costos fijos	\$ 10,609.00

Tasa Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa Crecimiento IPC anual (%)	3.00%

PRESUPUESTO MODULO

Ingresos	Año 2007		Año 2008		Año 2009	
Precio del Seminario		\$ 400.00		\$ 412.00		\$ 425.00

Costos Fijos					\$ 1,298.00					\$ 1,336.94					\$ 1,377.05
Profesor	Dólares	Cant	Total		\$ 1,080.00	Dólares	Cant	Total		\$ 1,112.40	Dólares	Cant	Total		\$ 1,145.77
Honorarios Profesionales	\$ 45.00	24	\$ 1,080.00	1	\$ 1,080.00	\$ 46.35	24	\$ 1,112.40	1	\$ 1,112.40	\$ 47.74	24	\$ 1,145.77	1	\$ 1,145.77
Alimentacion Profesores					\$ 18.00					\$ 18.64					\$ 19.10
Break	\$ 2.00	4u	\$ 8.00	1	\$ 8.00	\$ 2.06	4u	\$ 8.24	1	\$ 8.24	\$ 2.12	4u	\$ 8.49	1	\$ 8.49
Almuerzo	\$ 5.00	2u	\$ 10.00	1	\$ 10.00	\$ 5.15	2u	\$ 10.30	1	\$ 10.30	\$ 5.30	2u	\$ 10.61	1	\$ 10.61
Publicidad (folleteria, papeleria, eventos)	\$ 200.00	1	\$ 200.00	1	\$ 200.00	\$ 206.00	1	\$ 206.00	1	\$ 206.00	\$ 212.18	1	\$ 212.18	1	\$ 212.18

Costos Variables					\$ 36.00					\$ 37.08					\$ 38.21
Alimentación Alumnos					\$ 18.00					\$ 18.64					\$ 19.10
Breaks	\$ 2.00	4u	\$ 8.00	1	\$ 8.00	\$ 2.06	4u	\$ 8.24	1	\$ 8.24	\$ 2.12	4u	\$ 8.49	1	\$ 8.49
Almuerzo	\$ 5.00	2u	\$ 10.00	1	\$ 10.00	\$ 5.15	2u	\$ 10.30	1	\$ 10.30	\$ 5.30	2u	\$ 10.61	1	\$ 10.61
Material Didáctico					\$ 19.00					\$ 19.30					\$ 19.61
fotocopias	\$ 0.040	100 p	\$ 4.00	1	\$ 4.00	\$ 0.04	100 p	\$ 4.12	1	\$ 4.12	\$ 0.04	100 p	\$ 4.24	1	\$ 4.24
cd's	\$ 1.00	1u	\$ 1.00	1	\$ 1.00	\$ 1.03	1u	\$ 1.03	1	\$ 1.03	\$ 1.06	1u	\$ 1.06	1	\$ 1.06
carpetas	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	1	\$ 5.15	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	1	\$ 5.30
Comisiones vta módulo					\$ 8.00	2.00%				\$ 8.24	2.00%				\$ 8.50

contribución unitaria	\$ 364.00
costos fijos	\$ 1,298.00
Punto de equilibrio	3.57

contribución unitaria	\$ 374.92
costos fijos	\$ 1,336.94
Punto de equilibrio	3.57

contribución unitaria	\$ 386.79
costos fijos	\$ 1,377.05
Punto de equilibrio	3.56

Tasa Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa Crecimiento IPC anual (%)	3.00%

PRESUPUESTO MODULO

Ingresos				Año 2008				Año 2009			
Precio del Seminario		Total	\$ 4,000.00				\$ 4,532.00				\$ 5,100.00
Número de Alumnos			10				11				12

Costos Fijos				\$ 1,298.00				\$ 1,336.94				\$ 1,377.05			
Profesor				\$ 1,080.00	Dólares	Cant	Total	\$ 1,112.40	Dólares	Cant	Total	\$ 1,145.77			
Honorarios Profesionales	\$ 45.00	24	\$ 1,080.00	1	\$ 1,080.00	\$ 46.35	24	\$ 1,112.40	1	\$ 1,112.40	\$ 47.74	24	\$ 1,145.77	1	\$ 1,145.77
Alimentación Profesores				\$ 18.00				\$ 18.54				\$ 19.10			
Break	\$ 2.00	4u	\$ 8.00	1	\$ 8.00	\$ 2.06	4u	\$ 8.24	1	\$ 8.24	\$ 2.12	4u	\$ 8.49	1	\$ 8.49
Almuerzo	\$ 5.00	2u	\$ 10.00	1	\$ 10.00	\$ 5.15	2u	\$ 10.30	1	\$ 10.30	\$ 5.30	2u	\$ 10.61	1	\$ 10.61
Publicidad (folleteria, papeleria, eventos)	\$ 200.00	1	\$ 200.00	1	\$ 200.00	\$ 206.00	1	\$ 206.00	1	\$ 206.00	\$ 212.18	1	\$ 212.18	1	\$ 212.18

Costos Variables				\$ 360.00				\$ 407.88				\$ 458.46			
Alimentación Alumnos				\$ 180.00				\$ 203.94				\$ 229.15			
Breaks	\$ 2.00	4u	\$ 8.00	10	\$ 80.00	\$ 2.06	4u	\$ 8.24	11	\$ 90.64	\$ 2.12	4u	\$ 8.49	12	\$ 101.85
Almuerzo	\$ 5.00	2u	\$ 10.00	10	\$ 100.00	\$ 5.15	2u	\$ 10.30	11	\$ 113.30	\$ 5.30	2u	\$ 10.61	12	\$ 127.31
Material Didáctico				\$ 100.00				\$ 113.30				\$ 127.31			
fotocopias	\$ 0.040	100 p	\$ 4.00	10	\$ 40.00	\$ 0.04	100 p	\$ 4.12	11	\$ 45.32	\$ 0.04	100 p	\$ 4.24	12	\$ 50.92
cd's	\$ 1.00	1u	\$ 1.00	10	\$ 10.00	\$ 1.03	1u	\$ 1.03	11	\$ 11.33	\$ 1.06	1u	\$ 1.06	12	\$ 12.73
carpetas	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	10	\$ 50.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	11	\$ 56.65	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	12	\$ 63.65
Comisiones vta módulo	2.00%				\$ 80.00	2.00%				\$ 90.64	2.00%				\$ 102.00

contribución unitaria	\$ 3,640.00
costos fijos	\$ 1,298.00

contribución unitaria	\$ 4,124.12
costos fijos	\$ 1,336.94

contribución unitaria	\$ 4,641.54
costos fijos	\$ 1,377.05

Tasa Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa Crecimiento IPC anual (%)	3.00%

PRESUPUESTO MODULO

Ingresos	Año 2007			Año 2008			Año 2009		
Precio del Seminario			\$ 450.00			\$ 464.00			\$ 478.00

Costos Fijos					\$ 760.00						\$ 782.80						\$ 806.28
Profesor	Dólares	Cant	Total		\$ 560.00	Dólares	Cant	Total		\$ 576.80	Dólares	Cant	Total		\$ 594.10		
Honorarios Profesionales	\$ 35.00	16	\$ 560.00	1	\$ 560.00	\$ 36.05	16	\$ 576.80	1	\$ 576.80	\$ 37.13	16	\$ 594.10	1	\$ 594.10		
Publicidad (folletería, papelería, eventos)	\$ 200.00	1	\$ 200.00	1	\$ 200.00	\$ 206.00	1	\$ 206.00	1	\$ 206.00	\$ 212.18	1	\$ 212.18	1	\$ 212.18		

Costos Variables				\$ 19.00				\$ 19.58				\$ 20.17			
Material Didáctico				\$ 10.00				\$ 10.30				\$ 10.61			
fotocopias	\$ 0.040	100 p	\$ 4.00	1	\$ 4.00	\$ 0.04	100 p	\$ 4.12	1	\$ 4.12	\$ 0.04	100 p	\$ 4.24	1	\$ 4.24
cd's	\$ 1.00	1u	\$ 1.00	1	\$ 1.00	\$ 1.03	1u	\$ 1.03	1	\$ 1.03	\$ 1.06	1u	\$ 1.06	1	\$ 1.06
carpetas	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	1	\$ 5.15	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	1	\$ 5.30
Comisiones vta módulo	2.00%				\$ 9.00	2.00%				\$ 9.28	2.00%				\$ 9.56

contribución unitaria	\$ 431.00
costos fijos	\$ 760.00
Punto de equilibrio	1.76

contribución unitaria	\$ 444.42
costos fijos	\$ 782.80
Punto de equilibrio	1.76

contribución unitaria	\$ 457.83
costos fijos	\$ 806.28
Punto de equilibrio	1.76

Tasa Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa Crecimiento IPC anual (%)	3.00%

PRESUPUESTO MODULO

Ingresos				Año 2008				Año 2009			
Precio del Seminario		Total	\$ 4,500.00			\$ 5,104.00				\$ 5,736.00	
Número de Alumnos			10			11				12	

Costos Fijos				\$ 760.00				\$ 782.80				\$ 806.28			
Profesor				\$ 560.00	Dólares	Cant	Total	\$ 576.80	Dólares	Cant	Total	\$ 594.10			
Honorarios Profesionales	\$ 35.00	16	\$ 560.00	1	\$ 560.00	\$ 36.05	16	\$ 576.80	1	\$ 576.80	\$ 37.13	16	\$ 594.10	1	\$ 594.10
Publicidad (folletería, papelería, eventos)	\$ 200.00	1	\$ 200.00	1	\$ 200.00	\$ 206.00	1	\$ 206.00	1	\$ 206.00	\$ 212.18	1	\$ 212.18	1	\$ 212.18

Costos Variables				\$ 190.00				\$ 215.38				\$ 242.03			
Material Didáctico				\$ 100.00				\$ 113.30				\$ 127.31			
fotocopias	\$ 0.040	100 p	\$ 4.00	10	\$ 40.00	\$ 0.04	100 p	\$ 4.12	11	\$ 45.32	\$ 0.04	100 p	\$ 4.24	12	\$ 50.92
cd's	\$ 1.00	1u	\$ 1.00	10	\$ 10.00	\$ 1.03	1u	\$ 1.03	11	\$ 11.33	\$ 1.06	1u	\$ 1.06	12	\$ 12.73
carpetas	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	10	\$ 50.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	11	\$ 56.65	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	12	\$ 63.65
Comisiones vta módulo	2.00%				\$ 90.00	2.00%			\$ 102.08	2.00%					\$ 114.72

contribución unitaria	\$ 4,310.00
costos fijos	\$ 760.00

contribución unitaria	\$ 4,888.62
costos fijos	\$ 782.80

contribución unitaria	\$ 5,493.97
costos fijos	\$ 806.28

Tasa Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa Crecimiento IPC anual (%)	3.00%

PRESUPUESTO MODULO

Ingresos	Año 2007		Año 2008		Año 2009	
Precio del Seminario		\$ 800.00		\$ 824.00		\$ 849.00

Costos Fijos					\$ 1,670.00					\$ 1,720.10					\$ 1,771.70				
Profesor	Dólares	Cant	Total		\$ 1,440.00	Dólares	Cant	Total		\$ 1,483.20	Dólares	Cant	Total		\$ 1,527.70				
Honorarios Profesionales	\$ 180.00	8	\$ 1,440.00	1	\$ 1,440.00	\$ 185.40	8	\$ 1,483.20	1	\$ 1,483.20	\$ 190.96	8	\$ 1,527.70	1	\$ 1,527.70				
Alimentacion Profesores					\$ 30.00					\$ 30.90					\$ 31.83				
Break	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	1	\$ 5.15	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	1	\$ 5.30				
Almuerzo	\$ 25.00	1u	\$ 25.00	1	\$ 25.00	\$ 25.75	1u	\$ 25.75	1	\$ 25.75	\$ 26.52	1u	\$ 26.52	1	\$ 26.52				
Publicidad (folleteria, papeleria, eventos)	\$ 200.00	1	\$ 200.00	1	\$ 200.00	\$ 206.00	1	\$ 206.00	1	\$ 206.00	\$ 212.18	1	\$ 212.18	1	\$ 212.18				

Costos Variables					\$ 56.00					\$ 57.68					\$ 59.42
Alimentación Alumnos					\$ 30.00					\$ 30.90					\$ 31.83
Breaks	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	1	\$ 5.15	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	1	\$ 5.30
Almuerzo	\$ 25.00	1u	\$ 25.00	1	\$ 25.00	\$ 25.75	1u	\$ 25.75	1	\$ 25.75	\$ 26.52	1u	\$ 26.52	1	\$ 26.52
Material Didáctico					\$ 10.00					\$ 10.30					\$ 10.61
fotocopias	\$ 0.040	100 p	\$ 4.00	1	\$ 4.00	\$ 0.04	100 p	\$ 4.12	1	\$ 4.12	\$ 0.04	100 p	\$ 4.24	1	\$ 4.24
cd's	\$ 1.00	1u	\$ 1.00	1	\$ 1.00	\$ 1.03	1u	\$ 1.03	1	\$ 1.03	\$ 1.06	1u	\$ 1.06	1	\$ 1.06
carpetas	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	1	\$ 5.15	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	1	\$ 5.30
Comisiones vta módulo					\$ 16.00	2.00%				\$ 16.48	2.00%				\$ 16.98

contribución unitaria	\$ 744.00
costos fijos	\$ 1,670.00
Punto de equilibrio	2.24

contribución unitaria	\$ 766.32
costos fijos	\$ 1,720.10
Punto de equilibrio	2.24

contribución unitaria	\$ 789.58
costos fijos	\$ 1,771.70
Punto de equilibrio	2.24

Tasa Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa Crecimiento IPC anual (%)	3.00%

PRESUPUESTO MODULO

Ingresos				Año 2008				Año 2009			
Precio del Seminario		Total	\$ 20,000.00			\$ 20,600.00				\$ 21,225.00	
Número de Alumnos			25			25				25	

Costos Fijos				\$ 1,670.00				\$ 1,720.10				\$ 1,771.70			
Profesor				\$ 1,440.00				\$ 1,483.20				\$ 1,527.70			
Honorarios Profesionales	\$ 180.00	8	\$ 1,440.00	1	\$ 1,440.00	\$ 185.40	8	\$ 1,483.20	1	\$ 1,483.20	\$ 190.96	8	\$ 1,527.70	1	\$ 1,527.70
Alimentacion Profesores					\$ 30.00					\$ 30.90					\$ 31.83
Break	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	1	\$ 5.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	1	\$ 5.15	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	1	\$ 5.30
Almuerzo	\$ 25.00	1u	\$ 25.00	1	\$ 25.00	\$ 25.75	1u	\$ 25.75	1	\$ 25.75	\$ 26.52	1u	\$ 26.52	1	\$ 26.52
Publicidad (folleteria, papeleria, eventos)	\$ 200.00	1	\$ 200.00	1	\$ 200.00	\$ 206.00	1	\$ 206.00	1	\$ 206.00	\$ 212.18	1	\$ 212.18	1	\$ 212.18

Costos Variables				\$ 1,400.00				\$ 1,442.00				\$ 1,485.40			
Alimentación Alumnos				\$ 750.00				\$ 772.50				\$ 795.68			
Breaks	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	25	\$ 125.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	25	\$ 128.75	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	25	\$ 132.61
Almuerzo	\$ 25.00	1u	\$ 25.00	25	\$ 625.00	\$ 25.75	1u	\$ 25.75	25	\$ 643.75	\$ 26.52	1u	\$ 26.52	25	\$ 663.06
Material Didáctico					\$ 250.00					\$ 257.50					\$ 265.23
fotocopias	\$ 0.040	100 p	\$ 4.00	25	\$ 100.00	\$ 0.04	100 p	\$ 4.12	25	\$ 103.00	\$ 0.04	100 p	\$ 4.24	25	\$ 106.09
cd's	\$ 1.00	1u	\$ 1.00	25	\$ 25.00	\$ 1.03	1u	\$ 1.03	25	\$ 25.75	\$ 1.06	1u	\$ 1.06	25	\$ 26.52
carpetas	\$ 5.00	1u	\$ 5.00	25	\$ 125.00	\$ 5.15	1u	\$ 5.15	25	\$ 128.75	\$ 5.30	1u	\$ 5.30	25	\$ 132.61
Comisiones vta módulo	2.00%				\$ 400.00	2.00%				\$ 412.00	2.00%				\$ 424.60

contribución unitaria	\$ 18,600.00
costos fijos	\$ 1,670.00

contribución unitaria	\$ 19,158.00
costos fijos	\$ 1,720.10

contribución unitaria	\$ 19,739.60
costos fijos	\$ 1,771.70

Tasa Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa Crecimiento IPC anual (%)	3.00%

PRESUPUESTO DE VENTAS

DETALLE	Ref.	2007								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
Total alumnos registrados		0	0	60	20	85	20	60	20	60
Alumnos registrados en Cursos				40	0	40	0	40	0	40
Alumnos registrados en Seminarios				10	10	10	10	10	10	10
Personalizados				10	10	10	10	10	10	10
Alumnos registrados en Seminarios Internacionales				0	0	25	0	0	0	0
Precio Unitario (por Cursos)	Unit C			500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
Precio Unitario (por Seminarios)	Unit S			400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
Precio Unitario (por Seminarios Personalizados)	Unit S P			450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00
Precio Unitario (por Seminarios Internacionales)	Unit S I			0.00	0.00	800.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INGRESOS TOTAL	Anexo 5.14.	0.00	0.00	28,500.00	8,500.00	48,500.00	8,500.00	28,500.00	8,500.00	28,500.00

	Q Estudio de Mkt	Q que regresan por módulos adicionales de Cursos y Seminarios			SUBTOTAL	(%) clientes fieles / total clientes		
	1 modulo	1 adicional	2 adicionales	3 adicionales		1 adicional	2 adicionales	3 adicionales
alumnos/año	260	25	10	5	300	10%	4%	2%

	2007	2008	2009
Precio Cursos (\$)	\$ 500.00	\$ 515.00	\$ 531.00
Precio Seminarios (\$)	\$ 400.00	\$ 412.00	\$ 425.00
Precio Seminarios Personalizados (\$)	\$ 450.00	\$ 464.00	\$ 478.00
Precio Seminarios Internacionales (\$)	\$ 800.00	\$ 824.00	\$ 849.00
Tasa de Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%		
Tasa de Crecimiento IPC anual (%)	3.00%		
Perioricidad	5		
Perioricidad	10		
Perioricidad	10		
Perioricidad	2		
Total Alumnos en Cursos	40	200	264
Total Alumnos en Seminarios	10	100	132
Total Alumnos en Seminarios Personalizados	10	100	132
Total Alumnos en Sem Intrnac Meses 5 y 10	25	50	50
Total Alumnos Anual	450	450	578
Tasa de Crecimiento de Alumnos (%)	10%		
Capacidad Instalada Anual (Máx. alumnos)			

Alumnos		
	2007 - 2008	2008 - 2009
Cursos	24	24
Cursos	6	8
Seminarios	6	6
Variación Total	128	48

Requerimientos de salones de clases			
	2007	2008	2009
Cursos	1	1	2
Seminarios	1	1	1

PRESUPUESTO DE VENTAS

DETALLE	Ref.				2007	2008	2009
		10	11	12			
Total alumnos registrados		45	60	20	450	678	626
Alumnos registrados en Cursos		0	40	0	200	264	288
Alumnos registrados en Seminarios		10	10	10	100	132	144
Alumnos registrados en Seminarios Personalizados		10	10	10	100	132	144
Alumnos registrados en Seminarios Internacionales		25	0	0	50	50	50
Precio Unitario (por Cursos)	Unit C	500.00	500.00	500.00	500.00	515.00	531.00
Precio Unitario (por Seminarios)	Unit S	400.00	400.00	400.00	400.00	412.00	425.00
Precio Unitario (por Seminarios Personalizados)	Unit S P	450.00	450.00	450.00	450.00	464.00	478.00
Precio Unitario (por Seminarios Internacionales)	Unit S I	800.00	0.00	0.00	800.00	824.00	849.00
INGRESOS TOTAL	Anexo 5.14.	28,500.00	28,500.00	8,500.00	225,000.00	292,792.00	325,410.00
					225,000.00	292,792.00	325,410.00
					0.00	0.00	0.00

SUBTOTAL SEM PERS	SUBTOTAL SEM INT	TOTAL
100	50	450

0

*Comprob Vtas

Precio Cursos (\$)	
Precio Seminarios (\$)	
Precio Seminarios Personalizados (\$)	
Precio Seminarios Internacionales (\$)	
Tasa de Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa de Crecimiento IPC anual (%)	3.00%
Perioricidad	5
Perioricidad	10
Perioricidad	10
Perioricidad	2
Total Alumnos en Cursos	40
Total Alumnos en Seminarios	10
Total Alumnos en Seminarios Personalizados	10
Total Alumnos en Sem Intnac Meses 5 y 10	25
Total Alumnos Anual	450
Tasa de Crecimiento de Alumnos (%)	10%
Capacidad Instalada Anual (Máx. alumnos)	

Anexo 5.3.
PRESUPUESTO DE COSTOS DE
OPERACIÓN

DETALLE		2007												2007	2008	2009
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3
Costo Fijo Cursos																
Profesor				2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	24,000.00	29,664.00	61,107.84
Publicidad (folletería, papelería)				200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,000.00	2,472.00	2,546.16
Costo Variable Cursos																
Material Didáctico				2,200.00		2,200.00		2,200.00		2,200.00		2,200.00		11,000.00	14,955.60	16,804.66
Costo Fijo Seminarios																
Profesor				1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	10,800.00	13,348.80	13,749.26
Alimentación Profesores				18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00	180.00	222.48	229.15
Publicidad (folletería, papelería)				200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,000.00	2,472.00	2,546.16
Costo Variable Seminarios																
Alimentación Alumnos				180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	1,800.00	2,447.28	2,749.85
Material Didáctico				100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,000.00	1,359.60	1,527.70
Costo Fijo Seminarios Personaliz.																
Profesor				560.00	560.00	560.00	560.00	560.00	560.00	560.00	560.00	560.00	560.00	5,600.00	6,921.60	7,129.25
Publicidad (folletería, papelería)				200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	2,000.00	2,472.00	2,546.16
Costo Variable Seminarios Pers.																
Material Didáctico				100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	1,000.00	1,359.60	1,527.70
Costo Fijo Seminarios Internac.																
Profesor				-	-	1,440.00	-	-	-	-	1,440.00	-	-	2,880.00	2,966.40	3,055.39
Alimentación Profesores				-	-	30.00	-	-	-	-	30.00	-	-	60.00	61.80	63.65
Publicidad (folletería, papelería)				-	-	200.00	-	-	-	-	200.00	-	-	400.00	412.00	424.36
Costo Variable Seminarios Intern.																
Alimentación Alumnos				-	-	750.00	-	-	-	-	750.00	-	-	1,500.00	1,545.00	1,591.35
Material Didáctico				-	-	250.00	-	-	-	-	250.00	-	-	500.00	515.00	530.45
Costo de Ventas Cursos	Anexo 5.14.	-	-	4,800.00	2,600.00	4,800.00	2,600.00	4,800.00	2,600.00	4,800.00	2,600.00	4,800.00	2,600.00	37,000.00	47,091.60	80,458.66
Unidades				40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	200	264	288
Costo de venta Unitario (por Registro)		#DIV/0!	#DIV/0!	120.00	65.00	120.00	65.00	120.00	65.00	120.00	65.00	120.00	65.00	185.00	178.38	279.37
Costo de Ventas Seminarios	Detalle	-	-	860.00	860.00	860.00	860.00	860.00	860.00	860.00	860.00	860.00	860.00	8,600.00	10,753.20	11,203.10
Unidades				10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100	132	144
Costo de venta Unitario (por Registro)		#DIV/0!	#DIV/0!	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00	86.00	81.46	77.80
Costo de Ventas Seminarios Pers.	Anexo 5.14.	-	-	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	15,780.00	19,850.16	20,802.13
Unidades				10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	100	132	144
Costo de venta Unitario (por Registro)		#DIV/0!	#DIV/0!	157.80	157.80	157.80	157.80	157.80	157.80	157.80	157.80	157.80	157.80	157.80	150.38	144.46
Costo de Ventas Seminarios Inter.	Anexo 5.14.	-	-	-	-	2,670.00	-	-	-	-	2,670.00	-	-	5,340.00	5,500.20	5,665.21
Unidades				-	-	25	-	-	-	-	25	-	-	50	50	50
Costo de venta Unitario (por Registro)		#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	106.80	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	106.80	#DIV/0!	#DIV/0!	106.80	110.00	113.30
Costo de Ventas Total		-	-	7,238.00	5,038.00	9,908.00	5,038.00	7,238.00	5,038.00	7,238.00	7,708.00	7,238.00	5,038.00	66,720.00	83,195.16	118,129.09

Tasa de Crecimiento IPC mensual (%)	0.25%
Tasa de Crecimiento IPC anual (%)	3.00%

Anexo 5.4.
INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

RUBRO	Ref	VALOR TOTAL	% INVERSIÓN	TASA DE DEPREC ANUAL	Deprec. Mensual	INVERSIÓN
						0
MUEBLES Y ENSERES	5.17.	2,240.00	24.09%	10%	18.67	2,240.00
EQUIPOS DE OFICINA	5.17.	1,960.00	21.08%	10%	16.33	1,960.00
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	5.17.	5,100.00	54.84%	33%	141.65	5,100.00
TOTAL ACTIVOS FIJOS		9,300.00	100.00%		176.65	9,300.00

RUBRO	Ref
MUEBLES Y ENSERES	5.17.
EQUIPOS DE OFICINA	5.17.
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	5.17.
TOTAL ACTIVOS FIJOS	

Anexo 5.4.

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

RUBRO	SALDOS ANUALES DE COSTO									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MUEBLES Y ENSERES	2,240.00	2,240.00	2,240.00	-	-	-	-	-	-	-
EQUIPOS DE OFICINA	1,960.00	1,960.00	1,960.00	-	-	-	-	-	-	-
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	5,100.00	5,100.00	5,100.00	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS FIJOS	9,300.00	9,300.00	9,300.00	0	0	0	0	0	0	0

[illegible]

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

RUBRO	GASTO DEPRECIACION ANUAL									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
MUEBLES Y ENSERES	224.00	224.00	224.00	-	-	-	-	-	-	-
EQUIPOS DE OFICINA	196.00	196.00	196.00	-	-	-	-	-	-	-
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	1,699.83	1,699.83	1,699.83							
TOTAL ACTIVOS FIJOS	2,119.83	2,120	2,120	0.00	0	0	0	0	0	0

[illegible]

Anexo 5.5.

COSTOS FIJOS DE NÓMINA MENSUALES POR CARGO

1 Año 2007

#	Cargo	Area	GASTOS MENSUALES				BENEFICIOS SOCIALES MENSUALES			TOTAL
			Sueldo	Aporte patronal 9,35%	Aporte patronal 12,15%	SUBTOTAL Anexo 7	Décimo tercero	Décimo cuarto	SUBTOTAL Anexo 8	
1	GERENTE MARKETING	Ventas	550.00	51.43	66.83	668.25	45.83	11.50	57.33	725.58
1	GERENTE FINANCIERO	Administración	550.00	51.43	66.83	668.25	45.83	11.50	57.33	725.58
1	DIRECTOR ACADEMICO	Académico	550.00	51.43	66.83	668.25	45.83	11.50	57.33	725.58
3	ASESORA COMERCIAL	Ventas	170.00	15.90	20.66	206.55	14.17	11.50	25.67	232.22
1	SECRETARIA	Administración	170.00	15.90	20.66	206.55	14.17	11.50	25.67	232.22
4	PROFESORES DE CURSOS	Académico	600.00			600.00			0.00	600.00
1	PROFESORES DE SEMINARIOS	Académico	1,080.00			1,080.00			0.00	1,080.00
1	PROFESORES DE SEMINARIOS PERS.	Académico	560.00			560.00			0.00	560.00
1	PROFESORES DE SEMINARIOS INTERN	Académico	1,440.00			1,440.00			0.00	1,440.00
14			3,670.00			4,097.85				4,321.18

2 Año 2008

#	Cargo	Area	GASTOS MENSUALES				BENEFICIOS SOCIALES MENSUALES			TOTAL
			Sueldo	Aporte patronal 9,35%	Aporte patronal 12,15%	SUBTOTAL Anexo 7	Décimo tercero	Décimo cuarto	SUBTOTAL Anexo 8	
1	GERENTE MARKETING	Ventas	584.01	54.60	70.96	709.57	48.67	11.50	60.17	769.74
1	GERENTE FINANCIERO	Administración	584.01	54.60	70.96	709.57	48.67	11.50	60.17	769.74
1	DIRECTOR ACADEMICO	Académico	584.01	54.60	70.96	709.57	48.67	11.50	60.17	769.74
3	ASESORA COMERCIAL	Ventas	180.51	16.88	21.93	219.32	15.04	11.50	26.54	245.87
1	SECRETARIA	Administración	180.51	16.88	21.93	219.32	15.04	11.50	26.54	245.87
4	PROFESORES DE CURSOS	Académico	618.00			618.00			0.00	618.00
1	PROFESORES DE SEMINARIOS	Académico	1,112.40			1,112.40			0.00	1,112.40
1	PROFESORES DE SEMINARIOS PERS.	Académico	576.80			576.80			0.00	576.80
1	PROFESORES DE SEMINARIOS INTERN	Académico	1,483.20			1,483.20			0.00	1,483.20
12			3,843.45			4,297.76				4,531.35

3 Año 2009

#	Cargo	Area	GASTOS MENSUALES				BENEFICIOS SOCIALES MENSUALES			TOTAL
			Sueldo	Aporte patronal 9,35%	Aporte patronal 12,15%	SUBTOTAL Anexo 7	Décimo tercero	Décimo cuarto	SUBTOTAL Anexo 8	
1	GERENTE MARKETING	Ventas	601.80	56.27	73.12	731.18	50.15	11.50	61.65	792.83
1	GERENTE FINANCIERO	Administración	601.80	56.27	73.12	731.18	50.15	11.50	61.65	792.83
1	DIRECTOR ACADEMICO	Académico	601.80	56.27	73.12	731.18	50.15	11.50	61.65	792.83
3	ASESORA COMERCIAL	Ventas	186.01	17.39	22.60	226.00	15.50	11.50	27.00	253.00
1	SECRETARIA	Administración	186.01	17.39	22.60	226.00	15.50	11.50	27.00	253.00
8	PROFESORES DE CURSOS	Académico	636.54			636.54			0.00	636.54
1	PROFESORES DE SEMINARIOS	Académico	1,145.77			1,145.77			0.00	1,145.77
1	PROFESORES DE SEMINARIOS PERS.	Académico	594.10			594.10			0.00	594.10
1	PROFESORES DE SEMINARIOS INTERN.	Académico	1,527.70			1,527.70			0.00	1,527.70
16			3,959.72			4,427.86				4,666.81

Anexo 5.6.
PRESUPUESTO
DE REMUNERACIONES

Cargo	Ref.	2007	2008	2009	Q c/ año			2007						
		Costo unitario	Costo unitario	Costo unitario	1	2	3	1	2	3	4	5	6	7
VALOR FIJO								826.20	826.20	826.20	2,830.95	2,830.95	2,830.95	2,830.95
Administración								826.20	826.20	826.20	2,162.70	2,162.70	2,162.70	2,162.70
GERENTE MARKETING	4.4.	668.25	709.57	731.18	1	1	1	0.00	0.00	0.00	668.25	668.25	668.25	668.25
GERENTE FINANCIERO	4.4.	668.25	709.57	731.18	1	1	1	0.00	0.00	0.00	668.25	668.25	668.25	668.25
ASESORA COMERCIAL	4.4.	206.55	219.32	226.00	3	3	3	619.65	619.65	619.65	619.65	619.65	619.65	619.65
SECRETARIA	4.4.	206.55	219.32	226.00	1	1	1	206.55	206.55	206.55	206.55	206.55	206.55	206.55
Académico								0.00	0.00	0.00	668.25	668.25	668.25	668.25
DIRECTOR ADMINISTRAT Y ACADEMICO	4.4.	668.25	709.57	731.18	1	1	1	0.00	0.00	0.00	668.25	668.25	668.25	668.25
								0.00	0.00	4,040.00	4,040.00	5,480.00	4,040.00	4,040.00
PROFESORES DE CURSOS	4.4.	600.00	618.00	636.54	4	4	8	0.00	0.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
PROFESORES DE SEMINARIOS	4.4.	1,080.00	1,112.40	1,145.77	1	1	1	0.00	0.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00
PROFESORES DE SEMINARIOS PERS.	4.4.	560.00	576.80	594.10	1	1	1	0.00	0.00	560.00	560.00	560.00	560.00	560.00
PROFESORES DE SEMINARIOS INTERN.	4.4.	1,440.00	1,483.20	1,527.70	1	1	1	0.00	0.00	0.00	0.00	1,440.00	0.00	0.00
TOTAL NOMINA								826.20	826.20	4,866.20	6,870.95	8,310.95	6,870.95	6,870.95

Anexo 5.6.
PRESUPUESTO
DE REMUNERACIONES

Cargo						2007	2008	2009
	8	9	10	11	12			
VALOR FIJO	2,830.95	2,830.95	2,830.95	2,830.95	2,830.95	27,957.15	36,072.07	37,170.63
Administración	2,162.70	2,162.70	2,162.70	2,162.70	2,162.70	21,942.90	27,557.21	28,396.45
GERENTE MARKETING	668.25	668.25	668.25	668.25	668.25	6,014.25	8,514.87	8,774.18
GERENTE FINANCIERO	668.25	668.25	668.25	668.25	668.25	6,014.25	8,514.87	8,774.18
ASESORA COMERCIAL	619.65	619.65	619.65	619.65	619.65	7,435.80	7,895.60	8,136.06
SECRETARIA	206.55	206.55	206.55	206.55	206.55	2,478.60	2,631.87	2,712.02
Académico	668.25	668.25	668.25	668.25	668.25	6,014.25	8,514.87	8,774.18
DIRECTOR ADMINISTRAT Y ACADEMICO	668.25	668.25	668.25	668.25	668.25	6,014.25	8,514.87	8,774.18
	4,040.00	4,040.00	5,480.00	4,040.00	4,040.00	43,280.00	52,900.80	85,041.74
PROFESORES DE CURSOS	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00	24,000.00	29,664.00	61,107.84
PROFESORES DE SEMINARIOS	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	1,080.00	10,800.00	13,348.80	13,749.26
PROFESORES DE SEMINARIOS PERS.	560.00	560.00	560.00	560.00	560.00	5,600.00	6,921.60	7,129.25
PROFESORES DE SEMINARIOS INTERN.	0.00	0.00	1,440.00	0.00	0.00	2,880.00	2,966.40	3,055.39
TOTAL NOMINA	6,870.95	6,870.95	8,310.95	6,870.95	6,870.95	71,237.15	88,972.87	122,212.38

Anexo 5.7.
GASTOS POR BENEFICIOS
SOCIALES

Cargo	Ref.	2007	2008	2009	Q c/ año			2007							
		Costo unitario	Costo unitario	Costo unitario	1	2	3	1	2	3	4	5	6	7	8
Administración															
GERENTE MARKETING	4.4.	57.33	60.17	61.65	1	1	1	102.67	102.67	102.67	217.33	217.33	217.33	217.33	217.33
GERENTE FINANCIERO	4.4.	57.33	60.17	61.65	1	1	1	0.00	0.00	0.00	57.33	57.33	57.33	57.33	57.33
ASESORA COMERCIAL	4.4.	25.67	26.54	27.00	3	3	3	77.00	77.00	77.00	77.00	77.00	77.00	77.00	77.00
SECRETARIA	4.4.	25.67	26.54	27.00	1	1	1	25.67	25.67	25.67	25.67	25.67	25.67	25.67	25.67
Académico															
DIRECTOR ADMINISTRAT Y ACADEMICO	4.4.	57.33	60.17	61.65	1	1	1	0.00	0.00	0.00	57.33	57.33	57.33	57.33	57.33
PROFESORES DE CURSOS	4.4.	0.00	0.00	0.00	4	4	8	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PROFESORES DE SEMINARIOS	4.4.	0.00	0.00	0.00	1	1	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PROFESORES DE SEMINARIOS PERS.	4.4.	0.00	0.00	0.00	1	1	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PROFESORES DE SEMINARIOS INTERN.	4.4.	0.00	0.00	0.00	1	1	1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL GASTO POR 10 MO. TERCERO					7	7	7	102.67	102.67	102.67	274.67	274.67	274.67	274.67	274.67
TOTAL GASTO POR 10 MO. CUARTO	4.4.	11.50	11.50	11.50	7	7	7	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50
TOTAL BENEFICIOS SOCIALES								183.17	183.17	183.17	355.17	355.17	355.17	355.17	355.17

Anexo 5.7.
GASTOS POR BENEFICIOS
SOCIALES

Cargo					2007	2008	2009
	9	10	11	12			
Administración	217.33	217.33	217.33	217.33	2,264.00	2,718.07	2,775.63
GERENTE MARKETING	57.33	57.33	57.33	57.33	516.00	722.01	739.80
GERENTE FINANCIERO	57.33	57.33	57.33	57.33	516.00	722.01	739.80
ASESORA COMERCIAL	77.00	77.00	77.00	77.00	924.00	955.54	972.03
SECRETARIA	25.67	25.67	25.67	25.67	308.00	318.51	324.01
Académico	57.33	57.33	57.33	57.33	516.00	722.01	739.80
DIRECTOR ADMINISTRAT Y ACADEMICO	57.33	57.33	57.33	57.33	516.00	722.01	739.80
PROFESORES DE CURSOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PROFESORES DE SEMINARIOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PROFESORES DE SEMINARIOS PERS.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
PROFESORES DE SEMINARIOS INTERN.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL GASTO POR 10 MO. TERCERO	274.67	274.67	274.67	274.67	2,780.00	3,440.08	3,515.43
TOTAL GASTO POR 10 MO. CUARTO	80.50	80.50	80.50	80.50	966.00	966.00	966.00
TOTAL BENEFICIOS SOCIALES	355.17	355.17	355.17	355.17	3,746.00	4,406.08	4,481.43

Anexo 5.8.
PRESUPUESTO DE GASTOS DE
VENTAS Y ADMINISTRATIVOS

Cargo	Ref.	2007									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
VALOR VARIABLE		0.00	0.00	370.00	370.00	770.00	370.00	370.00	370.00	370.00	770.00
Comisiones por ventas de Cursos	5.1.	0.00	0.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
Comisiones por ventas de Seminarios	5.1.	0.00	0.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Comisiones por ventas de Seminarios Personalizados	5.1.	0.00	0.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00
Comisiones por ventas de Seminarios Internacionales	5.1.	0.00	0.00	0.00	0.00	400.00	0.00	0.00	0.00	0.00	400.00
VALOR FIJO		1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25
Gastos administrativos y ventas	5.14.	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS		1,630.25	1,630.25	2,000.25	2,000.25	2,400.25	2,000.25	2,000.25	2,000.25	2,000.25	2,400.25

Inflación (π) =

3.00%

Anexo 5.8.
PRESUPUESTO DE GASTOS DE
VENTAS Y ADMINISTRATIVOS

Cargo	11	12	2007	2008	2009
			1	2	3
VALOR VARIABLE	370.00	370.00	4,500.00	5,855.84	6,508.20
Comisiones por ventas de Cursos	200.00	200.00	2,000.00	2,719.20	3,058.56
Comisiones por ventas de Seminarios	80.00	80.00	800.00	1,087.68	1,224.00
Comisiones por ventas de Seminarios Personalizados	90.00	90.00	900.00	1,224.96	1,376.64
Comisiones por ventas de Seminarios Internacionales	0.00	0.00	800.00	824.00	849.00
VALOR FIJO	1,630.25	1,630.25	19,563.00	20,772.71	21,405.33
Gastos administrativos y ventas	1,630.25	1,630.25	19,563.00	20,772.71	21,405.33
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	2,000.25	2,000.25	24,063.00	26,628.55	27,913.53

Inflación (π) =

Anexo 5.9.
PRESUPUESTO DE COBROS
Y CUENTAS POR COBRAR

Detalle	Ref.	2007												2007	2008	2009
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12			
Ventas		0.00	0.00	28,500.00	8,500.00	48,500.00	8,500.00	28,500.00	8,500.00	28,500.00	28,500.00	28,500.00	8,500.00	225,000.00	292,792.00	325,410.00
Ventas de contado		0.00	0.00	18,500.00	8,500.00	38,500.00	8,500.00	18,500.00	8,500.00	18,500.00	28,500.00	18,500.00	8,500.00	175,000.00	224,812.00	248,946.00
Ventas de crédito		0.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	50,000.00	67,980.00	76,464.00
Saldo inicial cuentas por cobrar		0.00	0.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	67,980.00	76,464.00
(+) Créditos		0.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	50,000.00	67,980.00	76,464.00
Créditos 30 días		0.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	50,000.00	67,980.00	76,464.00
(-) Cobros de cuentas		0.00	0.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	50,000.00	67,980.00	76,464.00
Cobros de cuentas a 30 días		0.00	0.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	50,000.00	67,980.00	76,464.00
(=) Saldo final cuentas por cobrar		0.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
EFFECTIVO RECIBIDO DE CLIENTES		0.00	0.00	18,500.00	18,500.00	38,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	18,500.00	38,500.00	18,500.00	18,500.00	225,000.00	292,792.00	325,410.00

Anexo 5.10.
PRESUPUESTO DE PAGO
A PROVEEDORES

Detalle	Ref.	2007										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Saldo inicial cuentas por pagar		0.00	0.00	0.00	3,198.00	1,598.00	5,028.00	1,798.00	3,798.00	1,598.00	3,798.00	2,828.00
(+) Créditos Proveedores	Anexo 5.3.	0.00	0.00	7,238.00	5,038.00	9,908.00	5,038.00	7,238.00	5,038.00	7,238.00	7,708.00	7,238.00
(+) Contado	0 días	0.00	0.00	4,040.00	4,040.00	5,480.00	4,040.00	4,040.00	4,040.00	4,040.00	5,480.00	4,040.00
(+) Créditos	30 días	0.00	0.00	2,598.00	398.00	3,628.00	398.00	2,598.00	398.00	2,598.00	1,428.00	2,598.00
(+) Créditos	60 días	0.00	0.00	600.00	600.00	800.00	600.00	600.00	600.00	600.00	800.00	600.00
(-) Pagos de Contado	0 días	0.00	0.00	4,040.00	4,040.00	5,480.00	4,040.00	4,040.00	4,040.00	4,040.00	5,480.00	4,040.00
(-) Pagos	30 días		0.00	0.00	2,598.00	398.00	3,628.00	398.00	2,598.00	398.00	2,598.00	1,428.00
(-) Pagos	60 días			0.00	0.00	600.00	600.00	800.00	600.00	600.00	600.00	600.00
(=) Saldo final cuentas por pagar		0.00	0.00	3,198.00	1,598.00	5,028.00	1,798.00	3,798.00	1,598.00	3,798.00	2,828.00	3,998.00

Anexo 5.10.
PRESUPUESTO DE PAGO
A PROVEEDORES

Detalle		2007	2008	2009	2010
	12				
Saldo inicial cuentas por pagar	3,998.00	0.00	1,598.00	3,283.08	5,059.03
(+) Créditos Proveedores	5,038.00	66,720.00	83,195.16	118,129.09	0.00
(+) Contado	4,040.00	43,280.00	52,900.80	85,041.74	0.00
(+) Créditos	398.00	17,040.00	22,466.36	25,024.51	0.00
(+) Créditos	600.00	6,400.00	7,828.00	8,062.84	0.00
(-) Pagos de Contado	4,040.00	43,280.00	52,900.80	85,041.74	0.00
(-) Pagos	2,598.00	16,642.00	22,017.28	24,521.64	2,085.38
(-) Pagos	800.00	5,200.00	6,592.00	6,789.76	1,343.81
(=) Saldo final cuentas por pagar	1,598.00	1,598.00	3,283.08	5,059.03	1,629.84

Anexo 5.11.
PRESUPUESTO DE PASIVOS
ACUMULADOS

Cargo		2007										
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
GASTO POR DECIMO TERCERO	Anexo 5.7.	102.67	102.67	102.67	274.67	274.67	274.67	274.67	274.67	274.67	274.67	274.67
PAGO												
SALDO DÉCIMO TERCERO (PASIVO)		102.67	205.33	308.00	582.67	857.33	1,132.00	1,406.67	1,681.33	1,956.00	2,230.67	2,505.33
GASTO POR DECIMO CUARTO	Anexo 5.7.	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50	80.50
PAGO					241.50							
SALDO DÉCIMO CUARTO (PASIVO)		80.50	161.00	241.50	80.50	161.00	241.50	322.00	402.50	483.00	563.50	644.00
GASTO POR PARTICIPACIÓN LABORAL	Anexo 5.26.											
PAGO												
SALDO X PAGAR PARTICIP LABORAL		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
GASTO POR IMPUESTO A LA RENTA	Anexo 5.26.											
PAGO												
SALDO X PAGAR IMPTO A LA RENTA		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL GASTOS		183.17	183.17	183.17	355.17	355.17	355.17	355.17	355.17	355.17	355.17	355.17
TOTAL PAGOS		0.00	0.00	0.00	241.50	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL SALDOS PASIVOS ACUMULADOS		183.17	366.33	549.50	663.17	1,018.33	1,373.50	1,728.67	2,083.83	2,439.00	2,794.17	3,149.33

Anexo 5.11.
PRESUPUESTO DE PASIVOS
ACUMULADOS

Cargo			2007	2008	2009	2010
		12				
GASTO POR DECIMO TERCERO	Anexo 5.7.	274.67	2,780.00	3,440.08	3,515.43	0.00
PAGO		2,505.33	2,505.33	3,428.07	3,509.15	292.95
SALDO DÉCIMO TERCERO (PASIVO)		274.67	274.67	286.67	292.95	0.00
				-	-	-
GASTO POR DECIMO CUARTO	Anexo 5.7.	80.50	966.00	966.00	966.00	0.00
PAGO			241.50	1,368.50	966.00	322.00
SALDO DÉCIMO CUARTO (PASIVO)		724.50	724.50	322.00	322.00	0.00
GASTO POR PARTICIPACIÓN LABORAL	Anexo 5.26.	10,953.67	10,953.67	17,588.28	16,922.40	0.00
PAGO				10,953.67	17,588.28	16,922.40
SALDO X PAGAR PARTICIP LABORAL		10,953.67	10,953.67	17,588.28	16,922.40	0.00
GASTO POR IMPUESTO A LA RENTA	Anexo 5.26.	18,256.11	18,256.11	29,313.79	28,204.00	0.00
PAGO				18,256.11	29,313.79	28,204.00
SALDO X PAGAR IMPTO A LA RENTA		18,256.11	18,256.11	29,313.79	28,204.00	0.00
TOTAL GASTOS		29,564.94	32,955.78	51,308.15	49,607.83	0.00
TOTAL PAGOS		2,505.33	2,746.83	34,006.35	51,377.22	45,741.36
TOTAL SALDOS PASIVOS ACUMULADOS		30,208.94	30,208.94	47,510.74	45,741.36	0.00

Anexo 5.12.
TABLA DE AMORTIZACIÓN
FINANCIAMIENTO CON
BANCO PRIVADO

MONTO =	10,350.00
PLAZO AÑO =	4
PLAZO MESES =	48
TASA ANUAL =	14.00%
TASA MENSUAL =	1.098%

Detalle		2007								
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
AMORTIZACION										
CAPITAL		164.93	166.74	168.57	170.42	172.29	174.19	176.10	178.03	179.99
INTERESES		113.63	111.82	109.99	108.14	106.27	104.38	102.46	100.53	98.58
PAGO TOTAL		278.56	278.56	278.56	278.56	278.56	278.56	278.56	278.56	278.56
SALDO PRESTAMO	10,350.00	10,185.07	10,018.33	9,849.75	9,679.33	9,507.04	9,332.85	9,156.75	8,978.72	8,798.73
Saldo corriente		3,342.75	3,064.19	2,785.62	2,507.06	2,228.50	1,949.94	1,671.37	1,392.81	1,114.25
Saldo a largo plazo		6,842.32	6,954.14	7,064.13	7,172.27	7,278.54	7,382.91	7,485.38	7,585.91	7,684.48

Anexo 5.12.

**TABLA DE AMORTIZACIÓN
FINANCIAMIENTO CON
BANCO PRIVADO**

MONTO =	10,350.00
PLAZO AÑO =	4
PLAZO MESES =	48
TASA ANUAL =	14.00%
TASA MENSUAL =	1.098%

Detalle					2007	2008	2009	2010
		10	11	12	1	2	3	4
AMORTIZACION CAPITAL		181.96	183.96	185.98	2,103.17	2,397.61	2,733.28	3,115.94
INTERESES		96.60	94.60	92.58	1,239.58	945.14	609.47	226.81
PAGO TOTAL		278.56	278.56	278.56	3,342.75	3,342.75	3,342.75	3,342.75
SALDO PRESTAMO	10,350.00	8,616.77	8,432.81	8,246.83	8,246.83	5,849.22	3,115.94	0.00
					227			
Saldo corriente		835.69	557.12	278.56	3,342.75	3,342.75	3,342.75	3,342.75
Saldo a largo plazo		7,781.08	7,875.69	7,968.27	4,904.08	2,506.47	0.00	-3,342.75

Anexo 5.13.
CÁLCULO DEL WACC

RUBRO	INVERSIÓN INICIAL REQUERIDA
EFFECTIVO	31,598.47
ACTIVOS FIJOS	9,300.00
GASTOS PREOPERACIONALES	1,050.00
TOTAL FINANCIAMIENTO	41,948.47

Anexo 5.15.

Anexo 5.4.

Anexo 5.17.

Aporte de capital obligatorio según Ley de Compañías	800.00
---	---------------

CONDICION FINANCIAMIENTO	TASA (%)	Monto	%
DEUDA LARGO PLAZO	14%	10,350.00	25%
CAPITAL		31,598.47	75%
TOTAL		41,948.47	100%

WACC = $Wd_1 (Kd_1) + We (Ke)$
--

CALCULO WACC	26.05%
$Wd_1 =$	25%
Kd_1 (tasa de financiamiento) =	14.00%
$We =$	75%
$Ke = TLR + \beta (RM - TLR) + \text{Riesgo País} =$	30.00%

Anexo 5.14.

ESTADO DE RESULTADOS

[illegible]

Anexo 5.14.

ESTADO DE RESULTADOS

Detalle					2007	2008	2009
	9	10	11	12			
Ingresos por Operación	28,500.00	28,500.00	28,500.00	8,500.00	225,000.00	292,792.00	325,410.00
Costos de Operación	7,238.00	7,708.00	7,238.00	5,038.00	66,720.00	83,195.16	118,129.09
Utilidad bruta	21,262.00	20,792.00	21,262.00	3,462.00	158,280.00	209,596.84	207,280.91
	75%	73%	75%	41%	70%	72%	64%
Gastos Variables	6,450.00	1,530.00	750.00	1,130.00	30,420.00	27,815.84	28,468.20
Administrativos	370.00	770.00	370.00	370.00	4,500.00	5,855.84	6,508.20
Publicidad	6,080.00	760.00	380.00	760.00	25,920.00	21,960.00	21,960.00
Gastos Fijos	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	53,595.98	63,580.69	65,387.22
Remuneraciones	2,830.95	2,830.95	2,830.95	2,830.95	27,957.15	36,072.07	37,170.63
Beneficios sociales	355.17	355.17	355.17	355.17	3,746.00	4,406.08	4,481.43
Administrativos	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	19,563.00	20,772.71	21,405.33
Depreciación	176.65	176.65	176.65	176.65	2,119.83	2,119.83	2,119.83
Amortizaciones	17.50	17.50	17.50	17.50	210.00	210.00	210.00
Total gastos operacionales	11,460.52	6,540.52	5,760.52	6,140.52	84,015.98	91,396.53	93,855.42
UAI / EBIT	9,801.48	14,251.48	15,501.48	-2,678.52	74,264.02	118,200.31	113,425.49
	34.39%	50.01%	54.39%	-31.51%	33.01%	40.37%	34.86%
Gasto por intereses de financiamiento	98.58	96.60	94.60	92.58	1,239.58	945.14	609.47
Gasto por intereses de financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UAI - EBT	9,702.90	14,154.88	15,406.88	-2,771.10	73,024.44	117,255.17	112,816.02
	34.05%	49.67%	54.06%	-32.60%	32.46%	40.05%	34.67%
15% Participación Laboral				10,953.67	10,953.67	17,588.28	16,922.40
Impuesto a la Renta				18,256.11	18,256.11	29,313.79	28,204.00
UNDI	9,702.90	14,154.88	15,406.88	-31,980.88	43,814.66	70,353.10	67,689.61
Resultado acumulado	36,530.88	46,233.78	60,388.66	75,795.54	0.00	43,814.66	114,167.77
					19.47%	24.03%	20.80%
Reserva legal					4,381.47	7,035.31	6,768.96
Dividendos a distribuir - Política de Div					0.00	0.00	0.00
Reinversión de utilidades					39,433.20	63,317.79	60,920.65

Anexo 5.15.

PRESUPUESTO DE CAJA

Detalle	Ref.	2007						
		1	2	3	4	5	6	7
(+) Entradas de efectivo		0.00	0.00	18,500.00	18,500.00	38,500.00	18,500.00	18,500.00
Cobros recibidos de clientes	Anexo 5.9.	0.00	0.00	18,500.00	18,500.00	38,500.00	18,500.00	18,500.00
(-) Salidas de efectivo		-7,995.01	-4,895.01	-7,525.01	-18,449.26	-12,367.76	-14,137.76	-12,127.76
Pagos realizados a proveedores	Anexo 5.10.	0.00	0.00	-4,040.00	-6,638.00	-6,478.00	-8,268.00	-5,238.00
Gastos operacionales (Sin deprec. ni amortiz.)	Anexo 5.14.	-7,899.62	-4,799.62	-3,389.62	-11,646.37	-5,966.37	-5,946.37	-6,966.37
Beneficios sociales (para eliminar provisiones)	Anexo 5.7.	183.17	183.17	183.17	355.17	355.17	355.17	355.17
Pago de pasivos acumulados (incluye pago beneficios sociales)	Anexo 5.11.	0.00	0.00	0.00	-241.50	0.00	0.00	0.00
Inversión incremental	Anexo 5.4.							
Pago de dividendos	Anexo 5.14.							
Pago de capital préstamo a largo plazo	Anexo 5.12.	-164.93	-166.74	-168.57	-170.42	-172.29	-174.19	-176.10
Pago de intereses préstamo a largo plazo	Anexo 5.12.	-113.63	-111.82	-109.99	-108.14	-106.27	-104.38	-102.46
Movimiento neto de efectivo		-7,995.01	-4,895.01	10,974.99	50.74	26,132.24	4,362.24	6,372.24
saldo inicial		31,598.47	23,603.45	18,708.44	29,683.43	29,734.17	55,866.40	60,228.64
Saldo final		23,603.45	18,708.44	29,683.43	29,734.17	55,866.40	60,228.64	66,600.88
Saldos de efectivo requeridos (política ds)	120	31,598.47	19,198.47	13,558.47	46,585.47	23,865.47	23,785.47	27,865.47
Gastos variables	Anexo 5.14.	5,260.00	2,160.00	750.00	6,830.00	1,150.00	1,130.00	2,150.00
Gastos fijos	Anexo 5.14.	2,833.77	2,833.77	2,833.77	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52
Gasto por depreciación	Anexo 5.14.	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65
Gasto por amortización	Anexo 5.14.	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50
Dinero requerido para operación		7,899.62	4,799.62	3,389.62	11,646.37	5,966.37	5,946.37	6,966.37

Anexo 5.15.

PRESUPUESTO DE CAJA

Detalle						2007	2008	2009
	8	9	10	11	12			
(+) Entradas de efectivo	18,500.00	18,500.00	38,500.00	18,500.00	18,500.00	225,000.00	292,792.00	325,410.00
Cobros recibidos de clientes	18,500.00	18,500.00	38,500.00	18,500.00	18,500.00	225,000.00	292,792.00	325,410.00
(-) Salidas de efectivo	-13,107.76	-16,227.76	-14,947.76	-11,557.76	-15,813.10	-149,151.73	-203,519.80	-258,117.28
Pagos realizados a proveedores	-7,238.00	-5,038.00	-8,678.00	-6,068.00	-7,438.00	-65,122.00	-81,510.08	-116,353.15
Gastos operacionales (Sin deprec. ni amortiz.)	-5,946.37	-11,266.37	-6,346.37	-5,566.37	-5,946.37	-81,686.15	-89,066.70	-91,525.59
Beneficios sociales (para eliminar provisiones)	355.17	355.17	355.17	355.17	355.17	3,746.00	4,406.08	4,481.43
Pago de pasivos acumulados (incluye pago beneficios sociales)	0.00	0.00	0.00	0.00	-2,505.33	-2,746.83	-34,006.35	-51,377.22
Inversión incremental					0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de dividendos							0.00	0.00
Pago de capital préstamo a largo plazo	-178.03	-179.99	-181.96	-183.96	-185.98	-2,103.17	-2,397.61	-2,733.28
Pago de intereses préstamo a largo plazo	-100.53	-98.58	-96.60	-94.60	-92.58	-1,239.58	-945.14	-609.47
Movimiento neto de efectivo	5,392.24	2,272.24	23,552.24	6,942.24	2,686.90	75,848.27	89,272.20	67,292.72
saldo inicial	66,600.88	71,993.12	74,265.35	97,817.59	104,759.83	31,598.47	107,446.73	196,718.93
Saldo final	71,993.12	74,265.35	97,817.59	104,759.83	107,446.73	107,446.73	196,718.93	264,011.66
Saldos de efectivo requeridos (políticas)	23,785.47	45,065.47	25,385.47	22,265.47	23,785.47	23,785.47	29,688.90	30,508.53
Gastos variables	1,130.00	6,450.00	1,530.00	750.00	1,130.00	30,420.00	27,815.84	28,468.20
Gastos fijos	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	53,595.98	63,580.69	65,387.22
Gasto por depreciación	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-2,119.83	-2,119.83	-2,119.83
Gasto por amortización	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-210.00	-210.00	-210.00
Dinero requerido para operación	5,946.37	11,266.37	6,346.37	5,566.37	5,946.37	81,686.15	89,066.70	91,525.59

Anexo 5.15.

PRESUPUESTO DE CAJA

Detalle	2010
(+) Entradas de efectivo	0.00
Cobros recibidos de clientes	0.00
(-) Salidas de efectivo	-52,513.29
Pagos realizados a proveedores	-3,429.18
Gastos operacionales (Sin deprec. ni amortiz.)	0.00
Beneficios sociales (para eliminar provisiones)	0.00
Pago de pasivos acumulados (incluye pago beneficios sociales)	-45,741.36
Inversión incremental	0.00
Pago de dividendos	0.00
Pago de capital préstamo a largo plazo	-3,115.94
Pago de intereses préstamo a largo plazo	-226.81
Movimiento neto de efectivo	-52,513.29
saldo inicial	264,011.66
Saldo final	211,498.37
Saldos de efectivo requeridos (política ds)	0.00
Gastos variables	0.00
Gastos fijos	210.00
Gasto por depreciación	0.00
Gasto por amortización	-210.00
Dinero requerido para operación	0.00

Anexo 5.16.
PRESUPUESTO DE INVERSIONES Y GASTOS ADMINISTRATIVOS

INVERSION EN ACTIVOS FIJOS						
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Total	Valor	Momento de ejecución	Periodo de acción tributaria
Inversiones previas al 1er. Año de Operación						
Inversiones Depreciables						
EQUIPO DE COMPUTO						
Software de Contabilidad	1	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	-1	
Laptops para gerencias	3	\$ 1,000.00	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	-1	
Impresora	1	\$ 100.00	\$ 100.00	\$ 100.00	-1	
EQUIPO DE OFICINA						
Teléfono	4	\$ 15.00	\$ 60.00	\$ 60.00	-1	
Fax multifunción	1	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	-1	
Central Telefónica *	1	\$ 400.00	\$ 400.00	\$ 400.00	-1	
MUEBLES Y ENSERES						
Counter	1	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	-1	
Sillas	12	\$ 15.00	\$ 180.00	\$ 180.00	-1	
Escritorios para salones	2	\$ 150.00	\$ 300.00	\$ 300.00	-1	
Pizarras	2	\$ 120.00	\$ 240.00	\$ 240.00	-1	
TOTAL			\$ 5,980.00			
Inversiones amortizables						
Inversiones agotables						
Inversiones diferibles y depreciables						
EQUIPO DE COMPUTO						
Computadora para los salones	2	\$ 500.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	-1	
Computadora para la administración	1	\$ 500.00	\$ 500.00	\$ 500.00	-1	
EQUIPO DE OFICINA						
Data show	2	\$ 600.00	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00	-1	
MUEBLES Y ENSERES						
Mesas	6	\$ 70.00	\$ 420.00	\$ 420.00	-1	
Escritorios para administración	4	\$ 200.00	\$ 800.00	\$ 800.00	-1	
TOTAL			\$ 3,920.00			
EQUIPO DE COMPUTO			\$ 5,100.00			
EQUIPO DE OFICINA			\$ 1,960.00			
MUEBLES Y ENSERES			\$ 2,240.00			
TOTAL			\$ 9,300.00			
Inversiones previas al 2do. Año de Operación						
Sillas	0	\$ 15.00	\$ -	\$ -	Final Año 1	
Mesas	0	\$ 70.00	\$ -	\$ -	Final Año 1	
TOTAL			\$ -			
Inversiones previas al 3er. Año de Operación						
Sillas	2	\$ 15.00	\$ 30.00	\$ 30.00	Final Año 2	
Mesas	1	\$ 70.00	\$ 70.00	\$ 70.00	Final Año 2	
TOTAL			\$ 100.00			

GASTOS PREOPERATIVOS						
Detalle	Cantidad	Valor unitario	Total	Valor	Momento de ejecución	Periodo de acción tributaria
Constitución de la compañía	1	\$ 350.00	\$ 350.00		-1	
Permiso del Cuerpo de Bomberos	1	\$ 35.00	\$ 35.00		-1	

Adecuación	1	\$ 500.00	\$ 500.00	-1
Permisos Municipal de Funcionamiento	1	\$ 15.00	\$ 15.00	-1
Instalación Central Telefónica	1	\$ 100.00	\$ 100.00	-1
Afiliación a la Cámara de Comercio	1	\$ 50.00	\$ 50.00	-1
TOTAL			\$ 1,050.00	

GASTOS ADMINISTRATIVOS FIJOS

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Total
Alquiler de oficina	1	\$ 1,200.00	\$ 1,200.00
Teléfono y Fax	2	\$ 100.00	\$ 200.00
Agua	1	\$ 50.00	\$ 50.00
Papelaría Administración			\$ 10.25
Internet para PYMES y Cuentas de Correo *	1	\$ 70.00	\$ 70.00
Energía Eléctrica			\$ 100.00
TOTAL			\$ 1,630.25

* Prorrateada: 50% Admin, 50% Acad.

Precio de compra de un local en Plaza Quil \$ 35,000.00

Detalle	Cant Mensual	Valor unitario	Total
Anuncio en El Universo, días Domingos, sección El Gran Quayaquil, tamaño de 3 Columnas x 20, B/N.	1	1400.00	\$ 1,400.00
Anuncio en El Universo, días Domingos, sección El Gran Quayaquil, tamaño de 3 Columnas x 10, B/N.	1	800.00	\$ 800.00
Anuncio en La Revista, especial de Estudios Profesionales, anuncio full color 10 x 7.	1	400.00	\$ 400.00
Anuncio en el Suplemento de El Comercio, en El Financiero, los días Lunes, página preferencial, tamaño 1/4 de página.	1	380.00	\$ 380.00
Revista Vistazo, revista mensual, tamaño una página, full color.	1	3100.00	\$ 3,100.00
Anuncio en América Economía, revista mensual, tamaño una página, full color.	1	600.00	\$ 600.00
Anuncio en Gerson, revista mensual, tamaño una página, full color.	1	600.00	\$ 600.00

Frecuencia de Inicio y Cantidad de Anuncios	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Primer Año
Imagen Corporativa (trimestral)	2	1		2			1		1				7
Fecha de Inicio de Cursos			1		1		1		1		1		5
Fecha de Inicio de Seminarios y Seminarios Personalizados			1	1		1	1	1	1		1	1	10
Fecha de Inicio de Seminarios Internacionales					3					3			6

Frecuencia de Inicio	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total 2do Año	Total 3er Año
Imagen Corporativa		1		1		1		2		1		1	7	7
Fecha de Inicio de Cursos	1		1		1		1		1		1		6	6
Fecha de Inicio de Seminarios y Seminarios Personalizados	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12	12
Fecha de Inicio de Seminarios Internacionales					3					3			6	6

Frecuencia de Publicidad	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Primer Año
Aplicada a la Imagen Corporativa	4500.00	1400.00		1400.00			1400.00		1400.00				\$ 10,100.00
Aplicada a los Cursos *	380.00	380.00		380.00		380.00		380.00		380.00		380.00	\$ 2,660.00
Aplicada a los Seminarios y Seminarios Personalizados *	380.00	380.00	380.00	380.00	380.00	380.00	380.00	380.00	380.00		380.00	380.00	\$ 4,560.00
Aplicada a los Seminarios Internacionales *				4300.00					4300.00				\$ 8,600.00
	5260.00	2160.00	380.00	6460.00	380.00	760.00	1780.00	760.00	6080.00	760.00	380.00	760.00	\$ 25,920.00

* Publicados un mes antes del inicio de las clases

Frecuencia de Publicidad	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total 2do Año	Total 3er Año
Aplicada a la Imagen Corporativa		1400.00		1400.00		1400.00		1800.00		1400.00		1400.00	\$ 8,800.00	\$ 8,800.00
Aplicada a los Cursos			380.00	380.00		380.00		380.00		380.00		380.00	\$ 2,280.00	\$ 2,280.00
Aplicada a los Seminarios y Seminarios Personalizados **	380.00		380.00		380.00		380.00		380.00		380.00		\$ 2,280.00	\$ 2,280.00
Aplicada a los Seminarios Internacionales				4300.00					4300.00				\$ 8,600.00	\$ 8,600.00
	380.00	1780.00	380.00	6080.00	380.00	1780.00	380.00	2160.00	4680.00	1780.00	380.00	1780.00	\$ 21,960.00	\$ 21,960.00

**Se reduce la frecuencia a la mitad de los anuncios

de seminarios

SUMINISTROS (GASTOS INICIALES)

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Total
ACADEMICO			\$ 2.00
Borradores	2	\$ 1.00	\$ 2.00
ADMINISTRACION			\$ 16.00
Perforadora	4	\$ 2.00	\$ 6.00
Grapadora	4	\$ 2.00	\$ 6.00
Saca grapas	4	\$ 1.50	\$ 4.00
TOTAL			\$ 18.00

SUMINISTROS (GASTOS MENSUALES)

Detalle	Cantidad	Valor unitario	Total
ACADEMICO			\$ 15.00
Marcadores	10	\$ 0.50	\$ 5.00
Resma de papel	2	\$ 5.00	\$ 10.00
ADMINISTRACION			\$ 10.25
Papel de Fax	2	\$ 2.00	\$ 4.00
Resma de papel	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Plumas	5	\$ 0.25	\$ 1.25
TOTAL			\$ 25.25

Anexo 5.17.
BALANCE GENERAL

Detalle	Ref.	Saldo inicial	2007							
			1	2	3	4	5	6	7	8
CAJA - BANCOS	Anexo 5.15.	31,598.47	23,603.45	18,708.44	29,683.43	29,734.17	55,866.40	60,228.64	66,600.88	71,993.12
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	Anexo 5.9.		0.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		31,598.47	23,603.45	18,708.44	39,683.43	29,734.17	65,866.40	60,228.64	76,600.88	71,993.12
MUEBLES Y ENSERES	Anexo 5.4.	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00
EQUIPOS DE OFICINA	Anexo 5.4.	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	Anexo 5.4.	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00
(Menos) DEPRECIACION ACUMULADA	Anexo 5.4.		-176.65	-353.31	-529.96	-706.61	-883.26	-1,059.92	-1,236.57	-1,413.22
TOTAL ACTIVO FIJO	Anexo 5.4.	9,300.00	9,123.35	8,946.70	8,770.04	8,593.39	8,416.74	8,240.09	8,063.43	7,886.78
GASTOS PREOPERACIONALES	Anexo 5.13.	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
(Menos) Amortización acumulada			-17.50	-35.00	-52.50	-70.00	-87.50	-105.00	-122.50	-140.00
TOTAL OTROS ACTIVOS		1,050.00	1,032.50	1,015.00	997.50	980.00	962.50	945.00	927.50	910.00
TOTAL DE ACTIVOS		41,948.47	33,759.30	28,670.14	49,450.97	39,307.56	75,245.64	69,413.73	85,591.81	80,789.90
OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO	Anexo 5.12.		3,342.75	3,064.19	2,785.62	2,507.06	2,228.50	1,949.94	1,671.37	1,392.81
PROVEEDORES	Anexo 5.10.		0.00	0.00	3,198.00	1,598.00	5,028.00	1,798.00	3,798.00	1,598.00
DIVIDENDOS POR PAGAR										
PASIVOS ACUMULADOS	Anexo 5.11.		183.17	366.33	549.50	663.17	1,018.33	1,373.50	1,728.67	2,083.83
TOTAL PASIVO CORRIENTE			3,525.92	3,430.52	6,533.12	4,768.23	8,274.83	5,121.44	7,198.04	5,074.65
OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	Anexo 5.12.	10,350.00	6,842.32	6,954.14	7,064.13	7,172.27	7,278.54	7,382.91	7,485.38	7,585.91
TOTAL PASIVO		10,350.00	10,368.24	10,384.66	13,597.25	11,940.50	15,553.37	12,504.35	14,683.42	12,660.55
CAPITAL SOCIAL	Anexo 5.18.	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47
APORTES FUTURAS CAPITALIZ	Anexo 5.18.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RESULTADO ACUMULADOS	Anexo 5.18.		0.00	-8,207.40	-13,312.99	4,255.25	-4,231.41	28,093.81	25,310.91	39,309.93
UNDI	Anexo 5.14.		-8,207.40	-5,105.59	17,568.24	-8,486.66	32,325.21	-2,782.90	13,999.02	-2,779.05
TOTAL PATRIMONIO	Anexo 5.18.	31,598.47	23,391.07	18,285.48	35,853.72	27,367.06	59,692.27	56,909.38	70,908.39	68,129.34
Comprobación Balance - Evolución Patrimonio										
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		41,948.47	33,759.30	28,670.14	49,450.97	39,307.56	75,245.64	69,413.73	85,591.81	80,789.90
Comprobación Balance Cuadrado										
CAPITAL DE TRABAJO (sin caja)			-183.17	-366.33	6,252.50	-2,261.17	3,953.67	-3,171.50	4,473.33	-3,681.83
CAPITAL DE TRABAJO			23,420.29	18,342.11	35,935.93	27,473.00	59,820.07	57,057.14	71,074.21	68,311.28

Anexo 5.17.
BALANCE GENERAL

Detalle					2007	2008	2009
	9	10	11	12			
CAJA - BANCOS	74,265.35	97,817.59	104,759.83	107,446.73	107,446.73	196,718.93	264,011.66
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	10,000.00	0.00	10,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	84,265.35	97,817.59	114,759.83	107,446.73	107,446.73	196,718.93	264,011.66
MUEBLES Y ENSERES	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00
EQUIPOS DE OFICINA	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00
(Menos) DEPRECIACION ACUMULADA	-1,589.87	-1,766.53	-1,943.18	-2,119.83	-2,119.83	-4,239.66	-6,359.49
TOTAL ACTIVO FIJO	7,710.13	7,533.48	7,356.82	7,180.17	7,180.17	5,060.34	2,940.51
GASTOS PREOPERACIONALES	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
(Menos) Amortización acumulada	-157.50	-175.00	-192.50	-210.00	-210.00	-420.00	-630.00
TOTAL OTROS ACTIVOS	892.50	875.00	857.50	840.00	840.00	630.00	420.00
TOTAL DE ACTIVOS	92,867.98	106,226.07	122,974.15	115,466.90	115,466.90	202,409.27	267,372.17
OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO	1,114.25	835.69	557.12	278.56	3,342.75	3,342.75	3,115.94
PROVEEDORES	3,798.00	2,828.00	3,998.00	1,598.00	1,598.00	3,283.08	5,059.03
DIVIDENDOS POR PAGAR							
PASIVOS ACUMULADOS	2,439.00	2,794.17	3,149.33	30,208.94	30,208.94	47,510.74	45,741.36
TOTAL PASIVO CORRIENTE	7,351.25	6,457.85	7,704.46	32,085.51	35,149.69	54,136.57	53,916.32
OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	7,684.48	7,781.08	7,875.69	7,968.27	4,904.08	2,506.47	0.00
TOTAL PASIVO	15,035.73	14,238.94	15,580.14	40,053.77	40,053.77	56,643.04	53,916.32
CAPITAL SOCIAL	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47
APORTES FUTURAS CAPITALIZ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RESULTADO ACUMULADOS	36,530.88	46,233.78	60,388.66	75,795.54	0.00	43,814.66	114,167.77
UNDI	9,702.90	14,154.88	15,406.88	-31,980.88	43,814.66	70,353.10	67,689.61
TOTAL PATRIMONIO	77,832.25	91,987.13	107,394.01	75,413.13	75,413.13	145,766.23	213,455.84
Comprobación Balance - Evolución Patrimonio					-	-	-
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	92,867.98	106,226.07	122,974.15	115,466.90	115,466.90	202,409.27	267,372.17
Comprobación Balance Cuadrado	-	-	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO (sin caja)	3,763.00	-5,622.17	2,852.67	-31,806.94	-31,806.94	-50,793.82	-50,800.39
CAPITAL DE TRABAJO	78,028.35	92,195.43	107,612.50	75,639.79	75,639.79	145,925.11	213,211.27

Anexo 5.18.
ESTADO DE EVOLUCIÓN DEL PATRIMONIO

DETALLE	CAPITAL SOCIAL	APORTES FUTURAS CAPITALIZ	RESERVA LEGAL	RESULTADO ACUMULADOS	UTILIDAD DEL EJERCICIO	TOTAL
Aporte inicial de capital	31,598.47					31,598.47
Apropiación reserva legal			4,381.47	-4,381.47		0.00
Aporte para futura capitalización		0.00				0.00
Distribución de dividendos				0.00		
UNDI					43,814.66	43,814.66
Saldos al 31-12-2007	31,598.47	0.00	4,381.47	-4,381.47	43,814.66	75,413.13
Transferencia a utilidades retenidas				43,814.66	-43,814.66	0.00
Apropiación reserva legal			7,035.31	-7,035.31		0.00
Capitalización de aportes futura capit.	0.00	0.00				0.00
Distribución de dividendos				0.00		0.00
UNDI					70,353.10	70,353.10
Saldos al 31-12-2008	31,598.47	0.00	11,416.78	32,397.89	70,353.10	145,766.23
Transferencia a utilidades retenidas				70,353.10	-70,353.10	0.00
Apropiación reserva legal			6,768.96	-6,768.96		0.00
Capitalización de aportes futura capit.	0.00	0.00				0.00
Distribución de dividendos				0.00		0.00
UNDI					67,689.61	67,689.61
Saldos al 31-12-2009	31,598.47	0.00	18,185.74	95,982.03	67,689.61	213,455.84

Anexo 5.19.

FLUJO DE EFECTIVO

Detalle	Ref	Inversión inicial	2007	2008	2009
UNDI	Anexo 5.14.		43,814.66	70,353.10	67,689.61
			-	-	-
Depreciaciones	Anexo 5.14.		2,119.83	2,119.83	2,119.83
Amortizaciones	Anexo 5.14.		210.00	210.00	210.00
Inversión en activos fijos	Anexo 5.4.	-9,300.00	0.00	0.00	0.00
Inversión en gastos preoperacionales		-1,050.00			
Saldo inicial de efectivo	Anexo 5.15.	-31,598.47			
Pago de capital préstamo a largo plazo	Anexo 5.12.		-2,103.17	-2,397.61	-2,733.28
Valor de rescate (perpetuidad del último flujo)					
Flujo de efectivo neto		-41,948.47	44,041.32	70,285.32	67,286.16
Inversión a Valor Presente	- 41,948.47	-41,948.47	-	-	-
Flujo neto a Valor Presente	112,768.54	-	34,938.93	44,234.70	33,594.91
VALOR ACTUAL NETO	70,820.07				
Tasa de descuento	26.05%	Anexo 5.13.			
TIR Anual	116.56%				
TIR Mensual	9.71%				
PAY BACK EN MESES	13				
PAY BACK EN AÑOS	1.12				

Anexo 5.20.
ANÁLISIS FINANCIERO
RAZONES FINANCIERAS

INDICE	FORMULA	2007							
		1	2	3	4	5	6	7	8
LIQUIDEZ									
CIRCULANTE =	ACTIVO CIRCULANTE / PASIVO CIRCULANTE	6.69	5.45	6.07	6.24	7.96	11.76	10.64	14.19
APALANCAMIENTO									
SOLVENCIA =	PASIVO TOTAL / ACTIVO TOTAL	30.71%	36.22%	27.50%	30.38%	20.67%	18.01%	17.16%	15.67%
	PASIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE	32.81%	32.86%	43.03%	37.79%	49.22%	39.57%	46.47%	40.07%
	ACTIVO TOTAL / CAPITAL CONTABLE	107%	91%	156%	124%	238%	220%	271%	256%
COBERTURA DE INTERESES =	UAI / INTERESES DEVENGADOS								
	(UAI + DEPRECIACION) / INTERESES DEVENGADOS								
PALANCA OPERATIVA =	UTILIDAD BRUTA / UAI	0.00	0.00	1.20	-0.41	1.19	-1.29	1.51	-1.29
PALANCA FINANCIERA DEL ESTADO OPERATIVO =	UAI / UAI	0.99	0.98	1.01	0.99	1.00	0.96	1.01	0.96
PALANCA COMPUESTA =	UTILIDAD BRUTA / UAI	0.00	0.00	1.21	-0.41	1.19	-1.24	1.52	-1.25
ACTIVIDAD									
ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR =	VENTA NETA / CUENTAS POR COBRAR PROMEDIO	#DIV/0!	#DIV/0!	68.40	20.40	116.40	20.40	68.40	20.40
DIAS DE CUENTAS POR COBRAR =	360 / ROTACION DE CxC	#DIV/0!	#DIV/0!	5.26	17.65	3.09	17.65	5.26	17.65
ROTACION ACTIVO FIJO =	VENTA NETA / ACTIVO FIJO	0.00	0.00	38.61	11.75	68.43	12.25	41.95	12.79
ROTACION ACTIVO TOTAL =	VENTA NETA / ACTIVO TOTAL	0.00	0.00	6.92	2.59	7.73	1.47	4.00	1.26
RENTABILIDAD									
MARGEN NETO =	UNDI / VENTA NETA	#DIV/0!	#DIV/0!	61.64%	-99.84%	66.65%	-32.74%	49.12%	-32.69%
MARGEN BRUTO =	UTILIDAD BRUTA / VENTA NETA	#DIV/0!	#DIV/0!	74.60%	40.73%	79.57%	40.73%	74.60%	40.73%
ROA =	UAI / ACTIVOS TOTALES	-23.97%	-17.42%	35.75%	-21.32%	43.10%	-3.86%	16.48%	-3.32%
RENTABILIDAD ACTIVO TOTAL (ROI) =	UNDI / ACTIVOS TOTALES	-24.31%	-17.81%	35.53%	-21.59%	42.96%	-4.01%	16.36%	-3.44%
RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL CONTABLE (ROE) =	UNDI / CAPITAL CONTABLE								
TASA CRECIMIENTO AUTOSOSTENIBLE (g) =	UTILIDAD RETENIDA / CAPITAL CONTABLE								
CRECIMIENTO									
VENTAS =	VALOR FINAL / VALOR INICIAL								
UNDI =	VALOR FINAL / VALOR INICIAL								
APALANCAMIENTO OPERATIVO									
APALANCAMIENTO FINANCIERO	Cambio porcentual en UAI / Cambio porcentual en ventas								
	UAI / (UAI - INTERESES)								

Anexo 5.20.
ANÁLISIS FINANCIERO
RAZONES FINANCIERAS

INDICE		9	10	11	12	2007	2008	2009
LIQUIDEZ								
	CIRCULANTE =	11.46	15.15	14.90	3.35	3.06	3.63	4.90
APALANCAMIENTO								
	SOLVENCIA =	16.19%	13.40%	12.67%	34.69%	34.69%	27.98%	20.17%
		47.58%	45.06%	49.31%	126.76%	126.76%	179.26%	170.63%
		294%	336%	389%	365%	365%	641%	846%
	COBERTURA DE INTERESES =							
	PALANCA OPERATIVA =	2.17	1.46	1.37	-1.29	2.13	1.77	1.83
	PALANCA FINANCIERA DEL ESTADO OPERATIVO =	1.01	1.01	1.01	0.97	1.02	1.01	1.01
	PALANCA COMPUESTA =	2.19	1.47	1.38	-1.25	2.17	1.79	1.84
ACTIVIDAD								
	ROTACION DE CUENTAS POR COBRAR =	68.40	68.40	68.40	20.40		#DIV/0!	#DIV/0!
	DIAS DE CUENTAS POR COBRAR =	5.26	5.26	5.26	17.65		#DIV/0!	#DIV/0!
	ROTACION ACTIVO FIJO =	43.85	44.87	45.94	14.03	31.34	57.86	110.66
	ROTACION ACTIVO TOTAL =	3.68	3.22	2.78	0.88	1.95	1.45	1.22
RENTABILIDAD								
	MARGEN NETO =	34.05%	49.67%	54.06%	-376.25%	19.47%	24.03%	20.80%
	MARGEN BRUTO =	74.60%	72.95%	74.60%	40.73%	70.35%	71.59%	63.70%
	ROA =	10.55%	13.42%	12.61%	-2.32%	64.32%	58.40%	42.42%
	RENTABILIDAD ACTIVO TOTAL (ROI) =	10.45%	13.33%	12.53%	-27.70%	37.95%	34.76%	25.32%
	RENTABILIDAD SOBRE CAPITAL CONTABLE (ROE) =					138.66%	93.29%	46.44%
	TASA CRECIMIENTO AUTOSOSTENIBLE (g) =					124.79%	83.96%	41.79%
CRECIMIENTO								
	VENTAS =						30%	11%
	UNDI =						61%	-4%
APALANCAMIENTO OPERATIVO							1.96	-0.36
APALANCAMIENTO FINANCIERO						1.02	1.01	1.01

Anexo 5.21.
ANÁLISIS FINANCIERO - ANÁLISIS
VERTICAL BALANCE GENERAL

Detalle	Ref.	2007											
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
CAJA - BANCOS		69.92%	65.25%	60.03%	75.64%	74.25%	86.77%	77.81%	89.11%	79.97%	92.08%	85.19%	93.05%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR		0.00%	0.00%	20.22%	0.00%	13.29%	0.00%	11.68%	0.00%	10.77%	0.00%	8.13%	0.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	Anexo 5.17.	69.92%	65.25%	80.25%	75.64%	87.54%	86.77%	89.50%	89.11%	90.74%	92.08%	93.32%	93.05%
MUEBLES Y ENSERES		6.64%	7.81%	4.53%	5.70%	2.98%	3.23%	2.62%	2.77%	2.41%	2.11%	1.82%	1.94%
EQUIPOS DE OFICINA		5.81%	6.84%	3.96%	4.99%	2.60%	2.82%	2.29%	2.43%	2.11%	1.85%	1.59%	1.70%
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO		15.11%	17.79%	10.31%	12.97%	6.78%	7.35%	5.96%	6.31%	5.49%	4.80%	4.15%	4.42%
(Menos) DEPRECIACIÓN ACUMULADA		-0.52%	-1.23%	-1.07%	-1.80%	-1.17%	-1.53%	-1.44%	-1.75%	-1.71%	-1.66%	-1.58%	-1.84%
TOTAL ACTIVO FIJO	Anexo 5.17.	27.02%	31.21%	17.73%	21.86%	11.19%	11.87%	9.42%	9.76%	8.30%	7.09%	5.98%	6.22%
GASTOS PREOPERACIONALES		3.11%	3.66%	2.12%	2.67%	1.40%	1.51%	1.23%	1.30%	1.13%	0.99%	0.85%	0.91%
(Menos) Amortización acumulada		-0.05%	-0.12%	-0.11%	-0.18%	-0.12%	-0.15%	-0.14%	-0.17%	-0.17%	-0.16%	-0.16%	-0.18%
TOTAL OTROS ACTIVOS	Anexo 5.17.	3.06%	3.54%	2.02%	2.49%	1.28%	1.36%	1.08%	1.13%	0.96%	0.82%	0.70%	0.73%
TOTAL DE ACTIVOS		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO		9.90%	10.69%	5.63%	6.38%	2.96%	2.81%	1.95%	1.72%	1.20%	0.79%	0.45%	0.24%
PROVEEDORES		0.00%	0.00%	6.47%	4.07%	6.68%	2.59%	4.44%	1.98%	4.09%	2.66%	3.25%	1.38%
DIVIDENDOS POR PAGAR		0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
PASIVOS ACUMULADOS		0.54%	1.28%	1.11%	1.69%	1.35%	1.98%	2.02%	2.58%	2.63%	2.63%	2.56%	26.16%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	Anexo 5.17.	10.44%	11.97%	13.21%	12.13%	11.00%	7.38%	8.41%	6.28%	7.92%	6.08%	6.27%	27.79%
OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO		20.27%	24.26%	14.29%	18.25%	9.67%	10.64%	8.75%	9.39%	8.27%	7.33%	6.40%	6.90%
TOTAL PASIVO	Anexo 5.17.	30.71%	36.22%	27.50%	30.38%	20.67%	18.01%	17.16%	15.67%	16.19%	13.40%	12.67%	34.69%
CAPITAL SOCIAL		93.60%	110.21%	63.90%	80.39%	41.99%	45.52%	36.92%	39.11%	34.03%	29.75%	25.70%	27.37%
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIÓN		0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
RESULTADO ACUMULADOS		0.00%	-28.63%	-26.92%	10.83%	-5.62%	40.47%	29.57%	48.66%	39.34%	43.52%	49.11%	65.64%
UNDI		-24.31%	-17.81%	35.53%	-21.59%	42.96%	-4.01%	16.36%	-3.44%	10.45%	13.33%	12.53%	-27.70%
TOTAL PATRIMONIO	Anexo 5.17.	69.29%	63.78%	72.50%	69.62%	79.33%	81.99%	82.84%	84.33%	83.81%	86.60%	87.33%	65.31%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
CAPITAL DE TRABAJO (sin caja)		-0.54%	-1.28%	12.64%	-5.75%	5.25%	-4.57%	5.23%	-4.56%	4.05%	-5.29%	2.32%	-27.55%
CAPITAL DE TRABAJO		69.37%	63.98%	72.67%	69.89%	79.50%	82.20%	83.04%	84.55%	84.02%	86.79%	87.51%	65.51%

Anexo 5.21.
ANÁLISIS FINANCIERO - ANÁLISIS
VERTICAL BALANCE GENERAL

Detalle	2007	2008	2009
CAJA - BANCOS	93.05%	97.19%	98.74%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	0.00%	0.00%	0.00%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	93.05%	97.19%	98.74%
MUEBLES Y ENSERES	1.94%	1.11%	0.84%
EQUIPOS DE OFICINA	1.70%	0.97%	0.73%
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	4.42%	2.52%	1.91%
(Menos) DEPRECIACION ACUMULADA	-1.84%	-2.09%	-2.38%
TOTAL ACTIVO FIJO	6.22%	2.50%	1.10%
GASTOS PREOPERACIONALES	0.91%	0.52%	0.39%
(Menos) Amortización acumulada	-0.18%	-0.21%	-0.24%
TOTAL OTROS ACTIVOS	0.73%	0.31%	0.16%
TOTAL DE ACTIVOS	100.00%	100.00%	100.00%
OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO	2.89%	1.65%	1.17%
PROVEEDORES	1.38%	1.62%	1.89%
DIVIDENDOS POR PAGAR	0.00%	0.00%	0.00%
PASIVOS ACUMULADOS	26.16%	23.47%	17.11%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	30.44%	26.75%	20.17%
OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	4.25%	1.24%	0.00%
TOTAL PASIVO	34.69%	27.98%	20.17%
CAPITAL SOCIAL	27.37%	15.61%	11.82%
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIÓN	0.00%	0.00%	0.00%
RESULTADO ACUMULADOS	0.00%	21.65%	42.70%
UNDI	37.95%	34.76%	25.32%
TOTAL PATRIMONIO	65.31%	72.02%	79.83%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	100.00%	100.00%	100.00%
CAPITAL DE TRABAJO (sin caja)	-27.55%	-25.09%	-19.00%
CAPITAL DE TRABAJO	65.51%	72.09%	79.74%

Anexo 5.22.

ANÁLISIS FINANCIERO

ESTADO DE RESULTADOS

[illegible]

Anexo 5.22.
ANÁLISIS FINANCIERO
ESTADO DE RESULTADOS

Detalle	2007	2008	2009
Ingresos de Operación	100%	100%	100%
Costos de Operación	30%	28%	36%
Utilidad bruta	70%	72%	64%
Gastos Variables	2%	2%	2%
Administrativos	2%	2%	2%
Gastos Fijos	24%	22%	20%
Remuneraciones	12%	12%	11%
Beneficios sociales	2%	2%	1%
Administrativos y de venta	9%	7%	7%
Depreciación	1%	1%	1%
Amortizaciones	0%	0%	0%
Total gastos operacionales	26%	24%	22%
EBIT	45%	48%	42%
Intereses por financiamiento	1%	0%	0%
Intereses por financiamiento	0%	0%	0%
UAI/ EBT	44%	48%	41%
15% Participación Laboral	5%	6%	5%
Impuesto a la Renta	8%	10%	9%
UNDI	31%	32%	28%
Reserva legal	2%	2%	2%
Dividendos a distribuir	0%	0%	0%
Reinversión de utilidades	18%	22%	19%

Anexo 5.23.

PUNTO DE EQUILIBRIO FINANCIERO

DETALLE	Ref.	2007							
		1	2	3	4	5	6	7	8
PRECIO PROMEDIO		0.00	0.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00
PRECIO PROMEDIO		0.00	0.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
PRECIO PROMEDIO		0.00	0.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00
PRECIO PROMEDIO		0.00	0.00	0.00	0.00	800.00	0.00	0.00	0.00
INGRESOS TOTALES		0.00	0.00	20,000.00	0.00	20,000.00	0.00	20,000.00	0.00
INGRESOS TOTALES		0.00	0.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
INGRESOS TOTALES		0.00	0.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00
INGRESOS TOTALES		0.00	0.00	0.00	0.00	20,000.00	0.00	0.00	0.00
INGRESOS TOTALES GLOBALES		0.00	0.00	28,500.00	8,500.00	48,500.00	8,500.00	28,500.00	8,500.00
PRECIO PONDERADO		#DIV/0!	#DIV/0!	478.07	426.47	610.82	426.47	478.07	426.47
COSTO DE VENTAS	Anexo 5.3.	0.00	0.00	4,800.00	2,600.00	4,800.00	2,600.00	4,800.00	2,600.00
COSTO DE VENTAS	Anexo 5.3.	0.00	0.00	860.00	860.00	860.00	860.00	860.00	860.00
COSTO DE VENTAS	Anexo 5.3.	0.00	0.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00
COSTO DE VENTAS	Anexo 5.3.	0.00	0.00	0.00	0.00	2,670.00	0.00	0.00	0.00
GASTOS VARIABLES	Anexo 5.14.	5,260.00	2,160.00	750.00	6,830.00	1,150.00	1,130.00	2,150.00	1,130.00
TOTAL COSTOS Y GASTOS VARIABLES		5,260.00	2,160.00	7,988.00	11,868.00	11,058.00	6,168.00	9,388.00	6,168.00
SERVICIOS ENTREGADOS POR VENTAS (UNID.)		0	0	60	60	60	60	60	60
GASTOS FIJOS TOTALES	Anexo 5.14.	2,833.77	2,833.77	2,833.77	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52
INTERESES	Anexo 5.14.	113.63	111.82	109.99	108.14	106.27	104.38	102.46	100.53
COSTO VARIABLE UNITARIO		#DIV/0!	#DIV/0!	133.13	197.80	184.30	102.80	156.47	102.80
PUNTO DE EQUILIBRIO (UNIDADES)		#DIV/0!	#DIV/0!	9	22	12	16	16	16
PUNTO DE EQUILIBRIO (USD)		#DIV/0!	#DIV/0!	\$4,080	\$9,546	\$7,328	\$6,739	\$7,601	\$6,734

Anexo 5.23.

PUNTO DE EQUILIBRIO FINAN

DETALLE					2007	2008	2009
	9	10	11	12			
PRECIO PROMEDIO	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	515.00	531.00
PRECIO PROMEDIO	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	412.00	425.00
PRECIO PROMEDIO	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00	464.00	478.00
PRECIO PROMEDIO	0.00	800.00	0.00	0.00	800.00	824.00	849.00
INGRESOS TOTALES	20,000.00	0.00	20,000.00	0.00	100,000.00	135,960.00	152,928.00
INGRESOS TOTALES	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	40,000.00	54,384.00	61,200.00
INGRESOS TOTALES	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	45,000.00	61,248.00	68,832.00
INGRESOS TOTALES	0.00	20,000.00	0.00	0.00	40,000.00	41,200.00	42,450.00
INGRESOS TOTALES GLOBALES	28,500.00	28,500.00	28,500.00	8,500.00	225,000.00	292,792.00	325,410.00
PRECIO PONDERADO	478.07	688.60	478.07	426.47	525.56	528.68	541.34
COSTO DE VENTAS	4,800.00	2,600.00	4,800.00	2,600.00	37,000.00	47,091.60	80,458.66
COSTO DE VENTAS	860.00	860.00	860.00	860.00	8,600.00	10,753.20	11,203.10
COSTO DE VENTAS	1,578.00	1,578.00	1,578.00	1,578.00	15,780.00	19,850.16	20,802.13
COSTO DE VENTAS	0.00	2,670.00	0.00	0.00	5,340.00	5,500.20	5,665.21
GASTOS VARIABLES	6,450.00	1,530.00	750.00	1,130.00	30,420.00	27,815.84	28,468.20
TOTAL COSTOS Y GASTOS VARIABLES	13,688.00	9,238.00	7,988.00	6,168.00	97,140.00	111,011.00	146,597.29
SERVICIOS ENTREGADOS POR VENTAS (UNID.)	60	60	60	60	450	578	626
GASTOS FIJOS TOTALES	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	53,595.98	63,580.69	65,387.22
INTERESES	98.58	96.60	94.60	92.58	1,239.58	945.14	609.47
COSTO VARIABLE UNITARIO	228.13	153.97	133.13	102.80	215.87	192.06	234.18
PUNTO DE EQUILIBRIO (UNIDADES)	20	10	15	16	177	200	222
PUNTO DE EQUILIBRIO (USD)	\$9,772	\$6,578	\$7,076	\$6,724	\$88,533	\$102,901	\$118,066

Anexo 5.24. ANALISIS DE SENSIBILIDAD

DETALLE	CAMBIO	UNDI (Anexo 13)			Anexo 18		
		2007	2008	2009	VAN	T.Desccto.	TIR
SITUACION ORIGINAL	0%	46,553.08	74,750.17	70,297.03	77,061.69	26.05%	124.12%
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	20%						
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	15%						
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	10%						
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	5%						
REDUCCIÓN EN UNIDADES VENDIDAS	-5%						

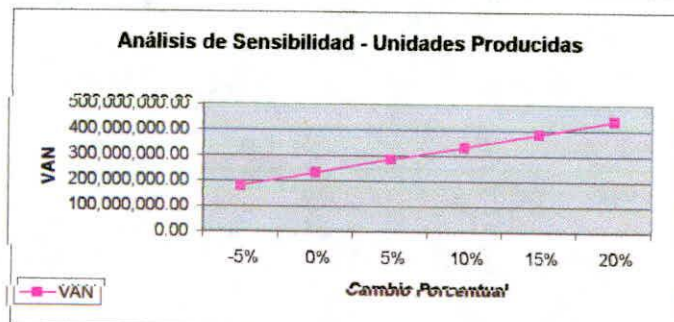
Anexo 5.24.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

DETALLE	PAY BACK
SITUACION ORIGINAL	13
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	
REDUCCIÓN EN UNIDADES VENDIDAS	

Anexo 5.25.
GRAFICOS DEL ANALISIS DE SENSIBILIDAD

DETALLE	CAMBIO	VAN	TIR	PAY BACK
REDUCCIÓN EN UNIDADES VENDIDAS	-5%	179,339,307.63	12.67%	175
SITUACION ORIGINAL	0%	232,019,256.97	13.25%	162
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	5%	284,579,017.64	13.80%	151
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	10%	331,959,265.62	14.28%	142
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	15%	385,052,227.59	14.81%	134
AUMENTO EN UNIDADES VENDIDAS	20%	438,001,540.57	15.32%	126



Anexo 5.26.
CÁLCULO DE IMPUESTO A LA RENTA

DESCRIPCION	Ref.	2007	2008	2009
Resultado antes de impuestos	Anexo 5.14.	73,024.44	117,255.17	112,816.02
Base de cálculo para participación a trabajadores		73,024.44	117,255.17	112,816.02
15% participación trabajadores		10,953.67	17,588.28	16,922.40
Base Imponible para Impuesto a la Renta		62,070.77	99,666.90	95,893.61
25% Impuesto a la Renta		18,256.11	29,313.79	28,204.00
UNDI		43,814.66	70,353.10	67,689.61

ESCENARIO OPTIMISTA

Anexo 5.27.
BALANCE GENERAL

Detalle	Ref.	Saldo inicial	2007							
			1	2	3	4	5	6	7	8
CAJA - BANCOS	Anexo 5.29.	31,598.47	23,603.45	18,708.44	34,975.43	39,726.17	74,918.40	83,780.64	95,292.88	105,385.12
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	Anexo 5.9.		0.00	0.00	12,000.00	0.00	12,000.00	0.00	12,000.00	0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		31,598.47	23,603.45	18,708.44	46,975.43	39,726.17	86,918.40	83,780.64	107,292.88	105,385.12
MUEBLES Y ENSERES	Anexo 5.4.	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00
EQUIPOS DE OFICINA	Anexo 5.4.	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	Anexo 5.4.	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00
(Menos) DEPRECIACION ACUMULADA	Anexo 5.4.		-176.65	-353.31	-529.96	-706.61	-883.26	-1,059.92	-1,236.57	-1,413.22
TOTAL ACTIVO FIJO	Anexo 5.4.	9,300.00	9,123.35	8,946.70	8,770.04	8,593.39	8,416.74	8,240.09	8,063.43	7,886.78
GASTOS PREOPERACIONALES	Anexo 4.13.	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
(Menos) Amortización acumulada			-17.50	-35.00	-52.50	-70.00	-87.50	-105.00	-122.50	-140.00
TOTAL OTROS ACTIVOS		1,050.00	1,032.50	1,015.00	997.50	980.00	962.50	945.00	927.50	910.00
TOTAL DE ACTIVOS		41,948.47	33,759.30	28,670.14	56,742.97	49,299.56	96,297.64	92,965.73	116,283.81	114,181.90
OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO	Anexo 5.12.		3,342.75	3,064.19	2,785.62	2,507.06	2,228.50	1,949.94	1,671.37	1,392.81
PROVEEDORES	Anexo 5.10.		0.00	0.00	3,790.00	1,750.00	5,820.00	1,950.00	4,390.00	1,750.00
DIVIDENDOS POR PAGAR										
PASIVOS ACUMULADOS	Anexo 5.11.		183.17	366.33	549.50	663.17	1,018.33	1,373.50	1,728.67	2,083.83
TOTAL PASIVO CORRIENTE			3,525.92	3,430.52	7,125.12	4,920.23	9,066.83	5,273.44	7,790.04	5,226.65
OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	Anexo 5.12.	10,350.00	6,842.32	6,954.14	7,064.13	7,172.27	7,278.54	7,382.91	7,485.38	7,585.91
TOTAL PASIVO		10,350.00	10,368.24	10,384.66	14,189.25	12,092.50	16,345.37	12,656.35	15,275.42	12,812.55
CAPITAL SOCIAL	Anexo 5.18.	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47
APORTES FUTURAS CAPITALIZ	Anexo 5.18.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RESULTADO ACUMULADOS	Anexo 5.18.		0.00	-8,207.40	-13,312.99	10,955.25	5,608.59	48,353.81	48,710.91	69,409.93
UNDI	Anexo 5.28		-8,207.40	-5,105.59	24,268.24	-5,346.66	42,745.21	357.10	20,699.02	360.95
TOTAL PATRIMONIO	Anexo 5.18.	31,598.47	23,391.07	18,285.48	42,553.72	37,207.06	79,952.27	80,309.38	101,008.39	101,369.34
Comprobación Balance - Evolución Patrimonio										
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		41,948.47	33,759.30	28,670.14	56,742.97	49,299.56	96,297.64	92,965.73	116,283.81	114,181.90
Comprobación Balance Cuadrado										
CAPITAL DE TRABAJO (sin caja)			-183.17	-366.33	7,660.50	-2,413.17	5,161.67	-3,323.50	5,881.33	-3,833.83
CAPITAL DE TRABAJO			23,420.29	18,342.11	42,635.93	37,313.00	80,080.07	80,457.14	101,174.21	101,551.28

Anexo 5.27.
BALANCE GENERAL

Detalle					2007	2008	2009
	9	10	11	12			
CAJA - BANCOS	112,797.35	144,969.59	156,851.83	164,238.73	164,238.73	330,005.05	411,808.25
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	12,000.00	0.00	12,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	124,797.35	144,969.59	168,851.83	164,238.73	164,238.73	330,005.05	411,808.25
MUEBLES Y ENSERES	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00
EQUIPOS DE OFICINA	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00
(Menos) DEPRECIACION ACUMULADA	-1,589.87	-1,766.53	-1,943.18	-2,119.83	-2,119.83	-4,239.66	-6,359.49
TOTAL ACTIVO FIJO	7,710.13	7,533.48	7,356.82	7,180.17	7,180.17	5,060.34	2,940.51
GASTOS PREOPERACIONALES	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
(Menos) Amortización acumulada	-157.50	-175.00	-192.50	-210.00	-210.00	-420.00	-630.00
TOTAL OTROS ACTIVOS	892.50	875.00	857.50	840.00	840.00	630.00	420.00
TOTAL DE ACTIVOS	133,399.98	153,378.07	177,066.15	172,258.90	172,258.90	335,695.39	415,168.76
OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO	1,114.25	835.69	557.12	278.56	3,342.75	3,342.75	3,115.94
PROVEEDORES	4,390.00	3,180.00	4,590.00	1,750.00	1,750.00	3,669.92	5,365.24
DIVIDENDOS POR PAGAR							
PASIVOS ACUMULADOS	2,439.00	2,794.17	3,149.33	52,864.94	52,864.94	87,076.85	67,404.24
TOTAL PASIVO CORRIENTE	7,943.25	6,809.85	8,296.46	54,893.51	57,957.69	94,089.52	75,885.42
OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	7,684.48	7,781.08	7,875.69	7,968.27	4,904.08	2,506.47	0.00
TOTAL PASIVO	15,627.73	14,590.94	16,172.14	62,861.77	62,861.77	96,595.99	75,885.42
CAPITAL SOCIAL	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47
APORTES FUTURAS CAPITALIZ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RESULTADO ACUMULADOS	69,770.88	86,173.78	107,188.66	129,295.54	0.00	77,798.66	207,500.94
UNDI	16,402.90	21,014.88	22,106.88	-51,496.88	77,798.66	129,702.27	100,183.94
TOTAL PATRIMONIO	117,772.25	138,787.13	160,894.01	109,397.13	109,397.13	239,099.40	339,283.34
Comprobación Balance - Evolución Patrimonio					-	-	-
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	133,399.98	153,378.07	177,066.15	172,258.90	172,258.90	335,695.39	415,168.76
Comprobación Balance Cuadrado	-	-	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO (sin caja)	5,171.00	-5,974.17	4,260.67	-54,614.94	-54,614.94	-90,746.77	-72,769.48
CAPITAL DE TRABAJO	117,968.35	138,995.43	161,112.50	109,623.79	109,623.79	239,258.28	339,038.77

Anexo 5.28

ESTADO DE RESULTADOS

[illegible]

Anexo 5.28

ESTADO DE RESULTADOS

Detalle					2007	2008	2009
	9	10	11	12			
Ingresos por Operación	35,900.00	35,900.00	35,900.00	11,900.00	287,000.00	401,184.00	388,692.00
Costos de Operación	7,830.00	8,060.00	7,830.00	5,190.00	70,840.00	90,504.04	125,988.24
Utilidad bruta	28,070.00	27,840.00	28,070.00	6,710.00	216,160.00	310,679.96	262,703.76
	78%	78%	78%	56%	75%	77%	68%
Gastos Variables	6,558.00	1,718.00	858.00	1,238.00	31,660.00	29,983.68	29,733.84
Administrativos	478.00	958.00	478.00	478.00	5,740.00	8,023.68	7,773.84
Publicidad	6,080.00	760.00	380.00	760.00	25,920.00	21,960.00	21,960.00
Gastos Fijos	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	53,595.98	63,580.69	65,387.22
Remuneraciones	2,830.95	2,830.95	2,830.95	2,830.95	27,957.15	36,072.07	37,170.63
Beneficios sociales	355.17	355.17	355.17	355.17	3,746.00	4,406.08	4,481.43
Administrativos	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	19,563.00	20,772.71	21,405.33
Depreciación	176.65	176.65	176.65	176.65	2,119.83	2,119.83	2,119.83
Amortizaciones	17.50	17.50	17.50	17.50	210.00	210.00	210.00
Total gastos operacionales	11,568.52	6,728.52	5,868.52	6,248.52	85,255.98	93,564.37	95,121.06
UAI / EBIT	16,501.48	21,111.48	22,201.48	461.48	130,904.02	217,115.59	167,582.70
	45.97%	58.81%	61.84%	3.88%	45.61%	54.12%	43.11%
Gasto por intereses de financiamiento	98.58	96.60	94.60	92.58	1,239.58	945.14	609.47
Gasto por intereses de financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UAI - EBT	16,402.90	21,014.88	22,106.88	368.90	129,664.44	216,170.45	166,973.23
	45.69%	58.54%	61.58%	3.10%	45.18%	53.88%	42.96%
15% Participación Laboral				19,449.67	19,449.67	32,425.57	25,045.98
Impuesto a la Renta				32,416.11	32,416.11	54,042.61	41,743.31
UNDI	16,402.90	21,014.88	22,106.88	-51,496.88	77,798.66	129,702.27	100,183.94
Resultado acumulado	69,770.88	86,173.78	107,188.66	129,295.54	0.00	77,798.66	207,500.94
					27.11%	32.33%	25.77%
Reserva legal					7,779.87	12,970.23	10,018.39
Dividendos a distribuir - Política de Div					0.00	0.00	0.00
Reinversión de utilidades					70,018.80	116,732.04	90,165.54

Anexo 5.29.

PRESUPUESTO DE CAJA

Detalle	Ref.	2007						
		1	2	3	4	5	6	7
(+) Entradas de efectivo		0.00	0.00	23,900.00	23,900.00	47,900.00	23,900.00	23,900.00
Cobros recibidos de clientes	Anexo 5.9.	0.00	0.00	23,900.00	23,900.00	47,900.00	23,900.00	23,900.00
(-) Salidas de efectivo		-7,995.01	-4,895.01	-7,633.01	-19,149.26	-12,707.76	-15,037.76	-12,387.76
Pagos realizados a proveedores	Anexo 5.10.	0.00	0.00	-4,040.00	-7,230.00	-6,630.00	-9,060.00	-5,390.00
Gastos operacionales (Sin deprec. ni amortiz.)	Anexo 5.28	-7,899.62	-4,799.62	-3,497.62	-11,754.37	-6,154.37	-6,054.37	-7,074.37
Beneficios sociales (para eliminar provisiones)	Anexo 5.7.	183.17	183.17	183.17	355.17	355.17	355.17	355.17
Pago de pasivos acumulados (incluye pago beneficios sociales)	Anexo 5.11.	0.00	0.00	0.00	-241.50	0.00	0.00	0.00
Inversión incremental	Anexo 5.4.							
Pago de dividendos	Anexo 5.28							
Pago de capital préstamo a largo plazo	Anexo 5.12.	-164.93	-166.74	-168.57	-170.42	-172.29	-174.19	-176.10
Pago de intereses préstamo a largo plazo	Anexo 5.12.	-113.63	-111.82	-109.99	-108.14	-106.27	-104.38	-102.46
Movimiento neto de efectivo		-7,995.01	-4,895.01	16,266.99	4,750.74	35,192.24	8,862.24	11,512.24
saldo inicial		31,598.47	23,603.45	18,708.44	34,975.43	39,726.17	74,918.40	83,780.64
Saldo final		23,603.45	18,708.44	34,975.43	39,726.17	74,918.40	83,780.64	95,292.88
Saldos de efectivo requeridos (política ds)	120	31,598.47	19,198.47	13,990.47	47,017.47	24,617.47	24,217.47	28,297.47
Gastos variables	Anexo 5.28	5,260.00	2,160.00	858.00	6,938.00	1,338.00	1,238.00	2,258.00
Gastos fijos	Anexo 5.28	2,833.77	2,833.77	2,833.77	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52
Gasto por depreciación	Anexo 5.28	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65
Gasto por amortización	Anexo 5.28	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50
Dinero requerido para operación		7,899.62	4,799.62	3,497.62	11,754.37	6,154.37	6,054.37	7,074.37

Anexo 5.29.

PRESUPUESTO DE CAJA

Detalle						2007	2008	2009
	8	9	10	11	12			
(+) Entradas de efectivo	23,900.00	23,900.00	47,900.00	23,900.00	23,900.00	287,000.00	401,184.00	388,692.00
Cobros recibidos de clientes	23,900.00	23,900.00	47,900.00	23,900.00	23,900.00	287,000.00	401,184.00	388,692.00
(-) Salidas de efectivo	-13,807.76	-16,487.76	-15,727.76	-12,017.76	-16,513.10	-154,359.73	-235,417.68	-306,888.80
Pagos realizados a proveedores	-7,830.00	-5,190.00	-9,270.00	-6,420.00	-8,030.00	-69,090.00	-88,584.12	-124,292.92
Gastos operacionales (Sin deprec. ni amortiz.)	-6,054.37	-11,374.37	-6,534.37	-5,674.37	-6,054.37	-82,926.15	-91,234.54	-92,791.23
Beneficios sociales (para eliminar provisiones)	355.17	355.17	355.17	355.17	355.17	3,746.00	4,406.08	4,481.43
Pago de pasivos acumulados (incluye pago beneficios sociales)	0.00	0.00	0.00	0.00	-2,505.33	-2,746.83	-56,662.35	-90,943.33
Inversión incremental					0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de dividendos							0.00	0.00
Pago de capital préstamo a largo plazo	-178.03	-179.99	-181.96	-183.96	-185.98	-2,103.17	-2,397.61	-2,733.28
Pago de intereses préstamo a largo plazo	-100.53	-98.58	-96.60	-94.60	-92.58	-1,239.58	-945.14	-609.47
Movimiento neto de efectivo	10,092.24	7,412.24	32,172.24	11,882.24	7,386.90	132,640.27	165,766.32	81,803.20
saldo inicial	95,292.88	105,385.12	112,797.35	144,969.59	156,851.83	31,598.47	164,238.73	330,005.05
Saldo final	105,385.12	112,797.35	144,969.59	156,851.83	164,238.73	164,238.73	330,005.05	411,808.25
Saldos de efectivo requeridos (política ds)	24,217.47	45,497.47	26,137.47	22,697.47	24,217.47	24,217.47	30,411.51	30,930.41
Gastos variables	1,238.00	6,558.00	1,718.00	858.00	1,238.00	31,660.00	29,983.68	29,733.84
Gastos fijos	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	53,595.98	63,580.69	65,387.22
Gasto por depreciación	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-2,119.83	-2,119.83	-2,119.83
Gasto por amortización	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-210.00	-210.00	-210.00
Dinero requerido para operación	6,054.37	11,374.37	6,534.37	5,674.37	6,054.37	82,926.15	91,234.54	92,791.23

Anexo 5.29.

PRESUPUESTO DE CAJA

Detalle	2010
(+) Entradas de efectivo	0.00
Cobros recibidos de clientes	0.00
(-) Salidas de efectivo	-74,831.10
Pagos realizados a proveedores	-4,084.11
Gastos operacionales (Sin deprec. ni amortiz.)	0.00
Beneficios sociales (para eliminar provisiones)	0.00
Pago de pasivos acumulados (incluye pago beneficios sociales)	-67,404.24
Inversión incremental	0.00
Pago de dividendos	0.00
Pago de capital préstamo a largo plazo	-3,115.94
Pago de intereses préstamo a largo plazo	-226.81
Movimiento neto de efectivo	-74,831.10
saldo inicial	411,808.25
Saldo final	336,977.15
Saldos de efectivo requeridos (política ds)	0.00
Gastos variables	0.00
Gastos fijos	210.00
Gasto por depreciación	0.00
Gasto por amortización	-210.00
Dinero requerido para operación	0.00

Anexo 5.30

FLUJO DE EFECTIVO

Detalle	Ref	Inversión inicial	2007	2008	2009
UNDI	Anexo 5.28		77,798.66	129,702.27	100,183.94
			-	-	-
Depreciaciones	Anexo 5.28		2,119.83	2,119.83	2,119.83
Amortizaciones	Anexo 5.28		210.00	210.00	210.00
Inversión en activos fijos	Anexo 5.4.	-9,300.00	0.00	0.00	0.00
Inversión en gastos preoperacionales		-1,050.00			
Saldo inicial de efectivo	Anexo 5.29.	-31,598.47			
Pago de capital préstamo a largo plazo	Anexo 5.12.		-2,103.17	-2,397.61	-2,733.28
Valor de rescate (perpetuidad del último flujo)					
Flujo de efectivo neto		-41,948.47	78,025.32	129,634.49	99,780.49
Inversión a Valor Presente	- 41,948.47	-41,948.47	-	-	-
Flujo neto a Valor Presente	193,304.61	-	61,899.17	81,586.63	49,818.81
VALOR ACTUAL NETO	151,356.14				
Tasa de descuento	26.05%	Anexo 5.13.			
TIR Anual	210.30%				
TIR Mensual	17.52%				
PAY BACK EN MESES	8				
PAY BACK EN AÑOS	0.65				

ESCENARIO PESIMISTA

Anexo 5.31

BALANCE GENERAL

Detalle	Ref.	Saldo inicial	2007							
			1	2	3	4	5	6	7	8
CAJA - BANCOS	Anexo 5.33.	31,598.47	23,603.45	18,708.44	26,057.43	22,998.17	45,580.40	46,832.64	49,654.88	51,937.12
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	Anexo 5.9.		0.00	0.00	8,000.00	0.00	8,000.00	0.00	8,000.00	0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		31,598.47	23,603.45	18,708.44	34,057.43	22,998.17	53,580.40	46,832.64	57,654.88	51,937.12
MUEBLES Y ENSERES	Anexo 5.4.	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00
EQUIPOS DE OFICINA	Anexo 5.4.	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	Anexo 5.4.	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00
(Menos) DEPRECIACION ACUMULADA	Anexo 5.4.		-176.65	-353.31	-529.96	-706.61	-883.26	-1,059.92	-1,236.57	-1,413.22
TOTAL ACTIVO FIJO	Anexo 5.4.	9,300.00	9,123.35	8,946.70	8,770.04	8,593.39	8,416.74	8,240.09	8,063.43	7,886.78
GASTOS PREOPERACIONALES	Anexo 4.13.	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
(Menos) Amortización acumulada			-17.50	-35.00	-52.50	-70.00	-87.50	-105.00	-122.50	-140.00
TOTAL OTROS ACTIVOS		1,050.00	1,032.50	1,015.00	997.50	980.00	962.50	945.00	927.50	910.00
TOTAL DE ACTIVOS		41,948.47	33,759.30	28,670.14	43,824.97	32,571.56	62,959.64	56,017.73	66,645.81	60,733.90
OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO	Anexo 5.12.		3,342.75	3,064.19	2,785.62	2,507.06	2,228.50	1,949.94	1,671.37	1,392.81
PROVEEDORES	Anexo 5.10.		0.00	0.00	2,682.00	1,522.00	4,512.00	1,722.00	3,282.00	1,522.00
DIVIDENDOS POR PAGAR										
PASIVOS ACUMULADOS	Anexo 5.11.		183.17	366.33	549.50	663.17	1,018.33	1,373.50	1,728.67	2,083.83
TOTAL PASIVO CORRIENTE			3,525.92	3,430.52	6,017.12	4,692.23	7,758.83	5,045.44	6,682.04	4,998.65
OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	Anexo 5.12.	10,350.00	6,842.32	6,954.14	7,064.13	7,172.27	7,278.54	7,382.91	7,485.38	7,585.91
TOTAL PASIVO		10,350.00	10,368.24	10,384.66	13,081.25	11,864.50	15,037.37	12,428.35	14,167.42	12,584.55
CAPITAL SOCIAL	Anexo 5.18.	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47
APORTES FUTURAS CAPITALIZ	Anexo 5.18.	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RESULTADO ACUMULADOS	Anexo 5.18.		0.00	-8,207.40	-13,312.99	-854.75	-10,891.41	16,323.81	11,990.91	20,879.93
UNDI	Anexo 5.32.		-8,207.40	-5,105.59	12,458.24	-10,036.66	27,215.21	-4,332.90	8,889.02	-4,329.05
TOTAL PATRIMONIO	Anexo 5.18.	31,598.47	23,391.07	18,285.48	30,743.72	20,707.06	47,922.27	43,589.38	52,478.39	48,149.34
Comprobación Balance - Evolución Patrimonio										
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		41,948.47	33,759.30	28,670.14	43,824.97	32,571.56	62,959.64	56,017.73	66,645.81	60,733.90
Comprobación Balance Cuadrado										
CAPITAL DE TRABAJO (sin caja)			-183.17	-366.33	4,768.50	-2,185.17	2,469.67	-3,095.50	2,989.33	-3,605.83
CAPITAL DE TRABAJO			23,420.29	18,342.11	30,825.93	20,813.00	48,050.07	43,737.14	52,644.21	48,331.28

Anexo 5.31
BALANCE GENERAL

Detalle					2007	2008	2009
	9	10	11	12			
CAJA - BANCOS	50,659.35	71,101.59	74,493.83	74,070.73	74,070.73	135,414.09	176,645.93
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	8,000.00	0.00	8,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	58,659.35	71,101.59	82,493.83	74,070.73	74,070.73	135,414.09	176,645.93
MUEBLES Y ENSERES	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00	2,240.00
EQUIPOS DE OFICINA	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00	1,960.00
SOFTWARE Y EQ. DE COMPUTO	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00	5,100.00
(Menos) DEPRECIACIÓN ACUMULADA	-1,589.87	-1,766.53	-1,943.18	-2,119.83	-2,119.83	-4,239.66	-6,359.49
TOTAL ACTIVO FIJO	7,710.13	7,533.48	7,356.82	7,180.17	7,180.17	5,060.34	2,940.51
GASTOS PREOPERACIONALES	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00	1,050.00
(Menos) Amortización acumulada	-157.50	-175.00	-192.50	-210.00	-210.00	-420.00	-630.00
TOTAL OTROS ACTIVOS	892.50	875.00	857.50	840.00	840.00	630.00	420.00
TOTAL DE ACTIVOS	67,261.98	79,510.07	90,708.15	82,090.90	82,090.90	141,104.43	180,006.44
OBLIGACIONES FINANCIERAS CORTO PLAZO	1,114.25	835.69	557.12	278.56	3,342.75	3,342.75	3,115.94
PROVEEDORES	3,282.00	2,752.00	3,482.00	1,522.00	1,522.00	3,128.80	4,824.12
DIVIDENDOS POR PAGAR							
PASIVOS ACUMULADOS	2,439.00	2,794.17	3,149.33	16,888.94	16,888.94	31,042.52	28,761.97
TOTAL PASIVO CORRIENTE	6,835.25	6,381.85	7,188.46	18,689.51	21,753.69	37,514.07	36,702.02
OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO PLAZO	7,684.48	7,781.08	7,875.69	7,968.27	4,904.08	2,506.47	0.00
TOTAL PASIVO	14,519.73	14,162.94	15,064.14	26,657.77	26,657.77	40,020.54	36,702.02
CAPITAL SOCIAL	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47	31,598.47
APORTES FUTURAS CAPITALIZ	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
RESULTADO ACUMULADOS	16,550.88	21,143.78	33,748.66	44,045.54	0.00	23,834.66	69,485.43
UNDI	4,592.90	12,604.88	10,296.88	-20,210.88	23,834.66	45,650.77	42,220.52
TOTAL PATRIMONIO	52,742.25	65,347.13	75,644.01	55,433.13	55,433.13	101,083.90	143,304.42
Comprobación Balance - Evolución Patrimonio					-	-	-
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	67,261.98	79,510.07	90,708.15	82,090.90	82,090.90	141,104.43	180,006.44
Comprobación Balance Cuadrado	-	-	-	-	-	-	-
CAPITAL DE TRABAJO (sin caja)	2,279.00	-5,546.17	1,368.67	-18,410.94	-18,410.94	-34,171.32	-33,586.08
CAPITAL DE TRABAJO	52,938.35	65,555.43	75,862.50	55,659.79	55,659.79	101,242.78	143,059.85

Anexo 5.32.

ESTADO DE RESULTADOS

[illegible]

Anexo 5.32.

ESTADO DE RESULTADOS

Detalle					2007	2008	2009
	9	10	11	12			
Ingresos por Operación	22,800.00	26,800.00	22,800.00	6,800.00	188,000.00	247,048.00	278,250.00
Costos de Operación	6,722.00	7,632.00	6,722.00	4,962.00	63,760.00	79,536.60	114,360.78
Utilidad bruta	16,078.00	19,168.00	16,078.00	1,838.00	124,240.00	167,511.40	163,889.22
	71%	72%	71%	27%	66%	68%	59%
Gastos Variables	6,376.00	1,456.00	676.00	1,056.00	29,680.00	26,900.96	27,525.00
Administrativos	296.00	696.00	296.00	296.00	3,760.00	4,940.96	5,565.00
Publicidad	6,080.00	760.00	380.00	760.00	25,920.00	21,960.00	21,960.00
Gastos Fijos	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	53,595.98	63,580.69	65,387.22
Remuneraciones	2,830.95	2,830.95	2,830.95	2,830.95	27,957.15	36,072.07	37,170.63
Beneficios sociales	355.17	355.17	355.17	355.17	3,746.00	4,406.08	4,481.43
Administrativos	1,630.25	1,630.25	1,630.25	1,630.25	19,563.00	20,772.71	21,405.33
Depreciación	176.65	176.65	176.65	176.65	2,119.83	2,119.83	2,119.83
Amortizaciones	17.50	17.50	17.50	17.50	210.00	210.00	210.00
Total gastos operacionales	11,386.52	6,466.52	5,686.52	6,066.52	83,275.98	90,481.65	92,912.22
UAI / EBIT	4,691.48	12,701.48	10,391.48	-4,228.52	40,964.02	77,029.75	70,977.00
	20.58%	47.39%	45.58%	-62.18%	21.79%	31.18%	25.51%
Gasto por intereses de financiamiento	98.58	96.60	94.60	92.58	1,239.58	945.14	609.47
Gasto por intereses de financiamiento	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
UAI - EBT	4,592.90	12,604.88	10,296.88	-4,321.10	39,724.44	76,084.61	70,367.53
	20.14%	47.03%	45.16%	-63.55%	21.13%	30.80%	25.29%
15% Participación Laboral				5,958.67	5,958.67	11,412.69	10,555.13
Impuesto a la Renta				9,931.11	9,931.11	19,021.15	17,591.88
UNDI	4,592.90	12,604.88	10,296.88	-20,210.88	23,834.66	45,650.77	42,220.52
Resultado acumulado	16,550.88	21,143.78	33,748.66	44,045.54	0.00	23,834.66	69,485.43
Reserva legal					12.68%	18.48%	15.17%
Dividendos a distribuir - Política de Div					2,383.47	4,565.08	4,222.05
Reinversión de utilidades					0.00	0.00	0.00
					21,451.20	41,085.69	37,998.47

Anexo 5.33.

PRESUPUESTO DE CAJA

Detalle	Ref.	2007						
		1	2	3	4	5	6	7
(+) Entradas de efectivo		0.00	0.00	14,800.00	14,800.00	34,800.00	14,800.00	14,800.00
Cobros recibidos de clientes	Anexo 5.9.	0.00	0.00	14,800.00	14,800.00	34,800.00	14,800.00	14,800.00
(-) Salidas de efectivo		-7,995.01	-4,895.01	-7,451.01	-17,859.26	-12,217.76	-13,547.76	-11,977.76
Pagos realizados a proveedores	Anexo 5.10.	0.00	0.00	-4,040.00	-6,122.00	-6,402.00	-7,752.00	-5,162.00
Gastos operacionales (Sin deprec. ni amortiz.)	Anexo 5.32.	-7,899.62	-4,799.62	-3,315.62	-11,572.37	-5,892.37	-5,872.37	-6,892.37
Beneficios sociales (para eliminar provisiones)	Anexo 5.7.	183.17	183.17	183.17	355.17	355.17	355.17	355.17
Pago de pasivos acumulados (incluye pago beneficios sociales)	Anexo 5.11.	0.00	0.00	0.00	-241.50	0.00	0.00	0.00
Inversión incremental	Anexo 5.4.							
Pago de dividendos	Anexo 5.32.							
Pago de capital préstamo a largo plazo	Anexo 5.12.	-164.93	-166.74	-168.57	-170.42	-172.29	-174.19	-176.10
Pago de intereses préstamo a largo plazo	Anexo 5.12.	-113.63	-111.82	-109.99	-108.14	-106.27	-104.38	-102.46
Movimiento neto de efectivo		-7,995.01	-4,895.01	7,348.99	-3,059.26	22,582.24	1,252.24	2,822.24
saldo inicial		31,598.47	23,603.45	18,708.44	26,057.43	22,998.17	45,580.40	46,832.64
Saldo final		23,603.45	18,708.44	26,057.43	22,998.17	45,580.40	46,832.64	49,654.88
Saldos de efectivo requeridos (política ds)	120	31,598.47	19,198.47	13,262.47	46,289.47	23,569.47	23,489.47	27,569.47
Gastos variables	Anexo 5.32.	5,260.00	2,160.00	676.00	6,756.00	1,076.00	1,056.00	2,076.00
Gastos fijos	Anexo 5.32.	2,833.77	2,833.77	2,833.77	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52
Gasto por depreciación	Anexo 5.32.	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65
Gasto por amortización	Anexo 5.32.	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50
Dinero requerido para operación		7,899.62	4,799.62	3,315.62	11,572.37	5,892.37	5,872.37	6,892.37

Anexo 5.33.

PRESUPUESTO DE CAJA

Detalle						2007	2008	2009
	8	9	10	11	12			
(+) Entradas de efectivo	14,800.00	14,800.00	34,800.00	14,800.00	14,800.00	188,000.00	247,048.00	278,250.00
Cobros recibidos de clientes	14,800.00	14,800.00	34,800.00	14,800.00	14,800.00	188,000.00	247,048.00	278,250.00
(-) Salidas de efectivo	-12,517.76	-16,077.76	-14,357.76	-11,407.76	-15,223.10	-145,527.73	-185,704.64	-237,018.16
Pagos realizados a proveedores	-6,722.00	-4,962.00	-8,162.00	-5,992.00	-6,922.00	-62,238.00	-77,929.80	-112,665.46
Gastos operacionales (Sin deprec. ni amortiz.)	-5,872.37	-11,192.37	-6,272.37	-5,492.37	-5,872.37	-80,946.15	-88,151.82	-90,582.39
Beneficios sociales (para eliminar provisiones)	355.17	355.17	355.17	355.17	355.17	3,746.00	4,406.08	4,481.43
Pago de pasivos acumulados (incluye pago beneficios sociales)	0.00	0.00	0.00	0.00	-2,505.33	-2,746.83	-20,686.35	-34,908.99
Inversión incremental					0.00	0.00	0.00	0.00
Pago de dividendos							0.00	0.00
Pago de capital préstamo a largo plazo	-178.03	-179.99	-181.96	-183.96	-185.98	-2,103.17	-2,397.61	-2,733.28
Pago de intereses préstamo a largo plazo	-100.53	-98.58	-96.60	-94.60	-92.58	-1,239.58	-945.14	-609.47
Movimiento neto de efectivo	2,282.24	-1,277.76	20,442.24	3,392.24	-423.10	42,472.27	61,343.36	41,231.84
saldo inicial	49,654.88	51,937.12	50,659.35	71,101.59	74,493.83	31,598.47	74,070.73	135,414.09
Saldo final	51,937.12	50,659.35	71,101.59	74,493.83	74,070.73	74,070.73	135,414.09	176,645.93
Saldos de efectivo requeridos (política ds)	23,489.47	44,769.47	25,089.47	21,969.47	23,489.47	23,489.47	29,383.94	30,194.13
Gastos variables	1,056.00	6,376.00	1,456.00	676.00	1,056.00	29,680.00	26,900.96	27,525.00
Gastos fijos	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	5,010.52	53,595.98	63,580.69	65,387.22
Gasto por depreciación	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-176.65	-2,119.83	-2,119.83	-2,119.83
Gasto por amortización	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-17.50	-210.00	-210.00	-210.00
Dinero requerido para operación	5,872.37	11,192.37	6,272.37	5,492.37	5,872.37	80,946.15	88,151.82	90,582.39

Anexo 5.33.

PRESUPUESTO DE CAJA

Detalle	2010
(+) Entradas de efectivo	0.00
Cobros recibidos de clientes	0.00
(-) Salidas de efectivo	-35,219.87
Pagos realizados a proveedores	-3,115.16
Gastos operacionales (Sin deprec. ni amortiz.)	0.00
Beneficios sociales (para eliminar provisiones)	0.00
Pago de pasivos acumulados (incluye pago beneficios sociales)	-28,761.97
Inversión incremental	0.00
Pago de dividendos	0.00
Pago de capital préstamo a largo plazo	-3,115.94
Pago de intereses préstamo a largo plazo	-226.81
Movimiento neto de efectivo	-35,219.87
saldo inicial	176,645.93
Saldo final	141,426.06
Saldos de efectivo requeridos (política ds)	0.00
Gastos variables	0.00
Gastos fijos	210.00
Gasto por depreciación	0.00
Gasto por amortización	-210.00
Dinero requerido para operación	0.00

Anexo 5.34

FLUJO DE EFECTIVO

Detalle	Ref	Inversión inicial	2007	2008	2009
UNDI	Anexo 5.32.		23,834.66	45,650.77	42,220.52
			-	-	-
Depreciaciones	Anexo 5.32.		2,119.83	2,119.83	2,119.83
Amortizaciones	Anexo 5.32.		210.00	210.00	210.00
Inversión en activos fijos	Anexo 5.4.	-9,300.00	0.00	0.00	0.00
Inversión en gastos preoperacionales		-1,050.00			
Saldo inicial de efectivo	Anexo 5.33.	-31,598.47			
Pago de capital préstamo a largo plazo	Anexo 5.12.		-2,103.17	-2,397.61	-2,733.28
Valor de rescate (perpetuidad del último flujo)					
Flujo de efectivo neto		-41,948.47	24,061.32	45,582.98	41,817.07
Inversión a Valor Presente	- 41,948.47	-41,948.47	-	-	-
Flujo neto a Valor Presente	68,655.02	-	19,088.37	28,688.06	20,878.60
VALOR ACTUAL NETO	26,706.56				
Tasa de descuento	26.05%	Anexo 5.13.			
TIR Anual	62.22%				
TIR Mensual	5.19%				
PAY BACK EN MESES	22				
PAY BACK EN AÑOS	1.83				