

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL



CENTRO DE EDUCACION CONTINUA

DIPLOMADO EN ADMINISTRACION EMPRESARIAL

X PROMOCION

PROYECTO

TEMA

**CENTRO DE EDUCACION PROFESIONAL E INTEGRAL
CEPI**

AUTORES

**JOHANNA VILLAVICENCIO
ANDREA VITERI**

**AÑO
2009**

CONTENIDO

1. *LA EMPRESA*.....
2. *EL SERVICIO*.....
3. *ANÁLISIS DE MERCADO*.....
4. *ESTRATEGIA Y SU IMPLEMENTACIÓN*....
5. *ADMINISTRACIÓN*.....
6. *PLAN FINANCIERO*.....
7. *RESUMEN EJECUTIVO*.....
8. *RESUMEN FINANCIERO*.....

1. LA EMPRESA

El trabajo se desarrolló pensando en un negocio que estuviera ubicado en la ciudad de Milagro, debido a la demanda de los habitantes de dicha ciudad de tener un centro que brinde capacitaciones de calidad y de acuerdo a sus necesidades.

Actualmente, existen muy pocos centros que proveen capacitación continua en ámbitos como Administración, Informática, Idiomas, Recursos Humanos y Ventas; abriendo la oportunidad de crear un centro que satisfaga estas necesidades.

Milagro, es una ciudad que está creciendo económicamente, lo que incide en la formación de nuevos microempresarios, y es allí donde se encuentra el mercado potencial.

La idea surgió por los mismos habitantes de la ciudad, que en búsqueda de su crecimiento personal y laboral, se han acercado al Colegio San Antonio, contactándose con el Vicerrector del Centro Educativo, para que les proporcione alguna información sobre lugares donde puedan ser capacitados.

Es así como el proyecto está encaminado a la formación y creación de una empresa que ayude a preparar y capacitar a las personas con deseos de superación personal y laboral; ayudando de esta manera al desarrollo de la comunidad, ofreciéndole cursos y/o seminarios con información y tecnología actualizada, teniendo como finalidad fomentar los valores como el respeto, igualdad y honestidad

RAZON SOCIAL: Centro de Educación Profesional e Integral

NOMBRE COMERCIAL: CEPI CIA. LTDA.



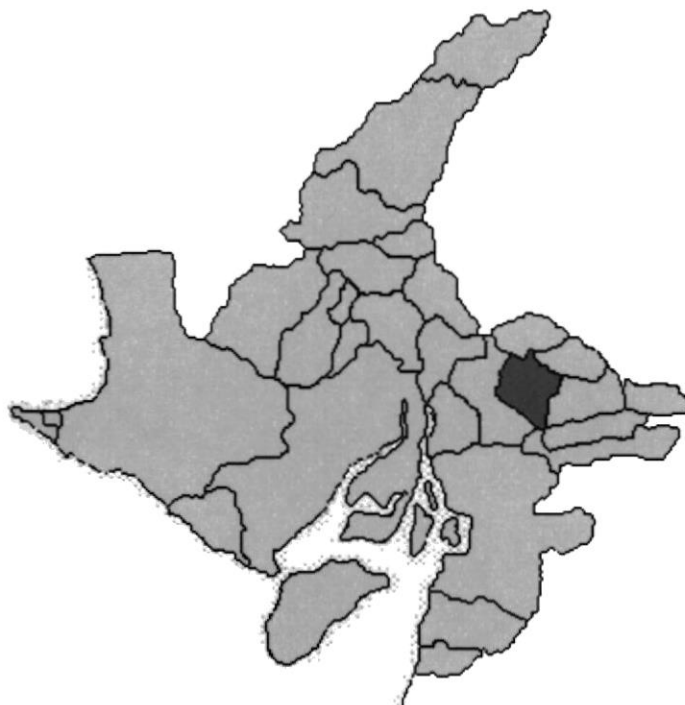
TIPO DE COMPAÑÍA: Por su forma legal de constitución será una Compañía Limitada.

PARTICIPANTES EN LA CONSTITUCION: 3 socios. Aportación al capital en proporciones iguales para cada uno de los socios.

DOMICILIO: Provincia del Guayas, Cantón Milagro

Debe ser un lugar donde la actividad comercial sea cuantioso, preferible que no estemos rodeados por empresas que ofrezcan el mismo servicio, sino más bien que tengamos cierta grado de monopolio, debe estar en una posición geográfica adecuada, donde el radio de acción sea importante y donde exista demanda (zona urbana); otro aspecto importante es que cuente con facilidades de acceso, una zona con buena visibilidad y comodidad.

Por todo esto decidimos ubicar el negocio donde exista cercanía a varios núcleos de la población, que cuente con los servicios municipales como pueden ser: suministro de agua, vigilancia, seguridad, etc. La ubicación está dada por la proximidad de los clientes y proveedores, existe la zona intermedia con predominio en lo residencial pero con tendencia hacia lo comercial y otros usos de suelo y es allí donde tentativamente ubicaremos el centro de capacitación.



INICIO DE OPERACIONES COMERCIALES: 01 de Enero del 2010.

TIPO DE APORTE: Dinero en efectivo

REPRESENTACION LEGAL: La Compañía contará con un Representante Legal, que será elegido por el Directorio, que está conformado por los socios de la Compañía, el mismo que se mantendrá en su cargo de Representante Legal por un período no mayor de cinco años, y que podrá ser reelegido para ese cargo, por mayoría del directorio, una vez que haya sido evaluado su desempeño durante ese período.

OBJETO SOCIAL

- ❖ La actividad comercial del negocio será la formación, capacitación, asesoría, entrenamiento, en temas administrativos, comerciales, técnicos, laborales, judiciales, tecnológicos.
- ❖ Se dedicará a la elaboración y comercialización de materiales didácticos, educativos, equipos tecnológicos, audiovisuales, electrónicos.

MISION

Somos una Organización dedicada a la capacitación y desarrollo del talento humano con el fin de fomentar el crecimiento personal y laboral de la comunidad, contando con personal altamente capacitado, con equipos y recursos tecnológicos actualizados.

VISION

Ser la primera alternativa en capacitación y desarrollo de la región, destacándonos en la calidad de profesionales y servicios con que cuenta la Organización.

OJETIVOS

- ❖ En el primer trimestre contar con una infraestructura adecuada para el desarrollo de los cursos y/o talleres.
- ❖ En el primer semestre ser reconocidos x la comunidad como un centro confiable y que cuenta con personal capacitado y de buenos valores.
- ❖ En el primer semestre haber realizado seis talleres en diferentes especializaciones.
- ❖ Monitorear trimestralmente a las personas capacitadas y colaborar con la implementación de los conocimientos y/o técnicas adquiridas en los talleres
- ❖ A los diez y ocho meses empezar a recuperar la inversión inicial.

2. EL SERVICIO

La empresa iniciará sus operaciones brindando los servicios de capacitación en seis tópicos que gozan de la preferencia de la población:

- Computación
- Servicio al Cliente
- Contabilidad
- Administración
- Mercadeo y Ventas
- Relaciones Humanas

En el Cantón Milagro, actualmente ofrecen un servicio similar, el Servicio Ecuatoriano de Capacitación Profesional (SECAP), cuyo valor por curso es relativamente bajo, también están las universidades, especialmente la Universidad Estatal de Milagro (UNEMI), que brinda la posibilidad de obtener un título de tercer o cuarto nivel, siendo un requisito, la aprobación de módulos de computación e inglés, a un costo más elevado que los que ofrece el SECAP.

En la ciudad de Milagro contamos con la Cámara de Comercio, que según las gestiones a realizar podríamos tener una alianza estratégica con ella y de esta manera conseguir capacitadores para los talleres.

PROPUESTA DE VALOR

A través del slogan de la Compañía queremos dar a conocer que no estamos sólo transmitiendo conocimientos, sino que fomentamos la conducta basada en principios y valores.

MENSAJE CENTRAL DE LA PROPUESTA DE VALOR

CEPI, Formación, disciplina, liderazgo para la comunidad



CARACTERISTICAS DEL SERVICIO

El Centro de Capacitación CEPI contará instructores con basta experiencia en las temáticas a tratar y que posean un título mínimo de cuarto nivel, siendo esta una ventaja competitiva en comparación con los otros centros de capacitación del mercado al cual queremos llegar.

Como segundo punto importante tenemos la metodología de enseñanza como factor decisorio de los clientes para acceder a los servicios. Esto lo tenemos como base al momento de la contratación de los instructores siendo un requisito que tengan un alto nivel de manejo de técnicas efectivas en el proceso de enseñanza-aprendizaje de jóvenes y adultos.

Otro aspecto importante a destacar del Centro es la facilidad de horarios que permitirán a los clientes elegir según se acomoden a sus actividades diarias.

Un punto importante a destacar que en el caso de microempresarios, no sólo ofreceríamos el servicio de capacitación, sino otorgar valor agregado como la asesoría y seguimiento de las aplicaciones de los conocimientos obtenidos. Este tema se manejaría de manera conjunta con personal de las empresas.

3. ANALISIS DEL MERCADO

ANALISIS DE PORTER

Factores Estratégicos			1	2	3	4	5		
AMENAZA DE INGRESO DE NUEVOS COMPETIDORES	Barreras de Ingreso								
	1 Tipo de Servicio	Estandar				X		Diferenciado	
	2 Requisitos de capital	Bajos			X			Altos	
	3 Costos por cambio de proveedor	Bajos			X			Altos	
	Desventajas en costos por:								
	4 Acceso a tecnología	Fácil		X				Restringido	
	5 Subsidios Gubernamentales	No existen				X		Existe	
	6 Curva de aprendizaje y experiencia	Fácil		X				Difícil	
	7 Grado de integración en el sector	Bajos			X			Altos	
	8 Innovaciones en Marketing	Lento				X		Rápida	
AMENAZAS DE INGRESO DE NUEVOS COMPETIDORES		Promedio	ALTA	0	4	9	12	0	BAJA
		3.125							

El ingreso de nuevos competidores es relativamente mediano debido a que el mercado da ciertas facilidades para que nuevos centros de capacitación se integren, ya que el 59% del mercado objetivo está ocupado por otros centros.

De acuerdo a la investigación preliminar hemos encontrado, que en la ciudad de Milagro, existen Fundaciones que brindan servicios de capacitación similares a los que queremos implementar. Así mismo, el SECAP cuenta con una oficina donde dictan talleres administrativos, pero en su mayoría, son cursos técnicos, lo cual representaría una amenaza debido a sus bajos precios.

Hemos detectado que una de las falencias con que cuentan las fundaciones, es no contar con una infraestructura adecuada para impartir los talleres, y además no gozan con la total confianza de la comunidad.

Factores Estratégicos		1	2	3	4	5		
AMENAZA DE SERVICIOS SUSTITUTOS	1 Disponibilidad y probabilidad de sustitutos	Alta		X			Baja	
	2 Relación precio / desempeño de sustituto	Alto	X				Bajo	
	3 Factores que motivan la sustitución	Muchos		X			Pocos	
	AMENAZAS DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	Promedio	ALTA	0	2	6	0	0
	2.67							

La amenaza de servicios sustitutos está en término medio, debido a que en el mercado existen pocos centros de estudios-asociaciones superiores que brinden un servicio similar a la población a costos bajos o subsidiados.

Como estrategia de la empresa utilizaremos la diferenciación en el servicio, contando con profesionales reconocidos en el medio y con experiencia en docencia, debido a que en la encuesta realizada arroja como factor predominante el nivel académico de los instructores, así como la implementación de técnicas efectivas para el proceso de enseñanza-aprendizaje, y esto nos ayudaría a contrarrestar la amenaza de nuevos servicios sustitutos.

Factores Estratégicos		1	2	3	4	5		
PODER DE NEGOCIACION DE CLIENTES	1 Concentración de clientes	Alta		X			Baja	
	2 Tipo de servicio	Estandar				X	Diferenciado	
	3 Utilidades del cliente	Bajas		X			Altas	
	4 Importancia de la calidad de servicio	Alta	X				Baja	
	5 Identificación del servicio	Baja			X		Alta	
	6 Disponibilidad de sustitutos	Existe		X			No existe	
	7 Necesidad de servicio para el cliente	Alta		X			Baja	
	PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES	Promedio	ALTA	0	4	9	4	5
	3.14							

El poder de negociación de los clientes tiende a ser media, debido a que existen pocos centros que brinden este servicio, que usen o cuenten con infraestructura adecuada y capital humano idóneo tanto para el aspecto técnico como el administrativo, permitiéndonos tomar esto como una oportunidad para captar la atención de los prospectos.

Factores Estratégicos		1	2	3	4	5		
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	1 Número de competidores	Muchos		X		Pocos		
	2 Existencia de un competidores importantes	No	X			Si		
	Barreras de salida:							
	3 Restricciones sociales/gobierno	Existen			X	No existen		
	4 Ciclo de vida del servicio	Decadente		X		Introductorio		
5 Grado de innovación	Poco	X			Mucho			
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	Promedio 2.80	ALTA	0	4	6	4	0	BAJA

La rivalidad entre competidores tiene tendencia a ser media, debido a que no existen competidores importantes que puedan ser una verdadera amenaza.

Factores Estratégicos		1	2	3	4	5		
PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES	1 Número de proveedores	Muchos		X		Pocos		
	2 Disponibilidad de otros proveedores	Muchos		X		Pocos		
	PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES	Promedio 2.00	ALTA	0	4	0	0	0

El poder de negociación de los proveedores es bajo, porque contamos con varios proveedores en el mercado, que nos pueden ofrecer el servicio o productos solicitados.

Atractibilidad del mercado

AMENAZAS DE INGRESO DE NUEVOS COMPETIDORES	3.125
AMENAZAS DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	2.67
PODER DE NEGOCIACIÓN DE CLIENTES	3.14
RIVALIDAD ENTRE COMPETIDORES	2.8
PODER DE NEGOCIACION DE LOS PROVEEDORES	2

PROMEDIO 2.747

Tomando en cuenta que los resultados de cada una de las fuerzas competitivas del sector del mercado nos indican que el ingreso de nuevos competidores es mediana, las amenazas de productos sustitutos es término medio, el poder de negociación del cliente tiende a tener un puntaje medio, la rivalidad entre competidoras es media y el poder de negociación de los proveedores es baja, esto indica que la atractividad del sector es un promedio de 2.747, por lo cual se lo considera mediana, es decir permite o nos brinda la oportunidad de ingresar en este mercado, teniendo como estrategia la diferenciación en el servicio.

TAMAÑO DEL MERCADO

El mercado objetivo está enfocado en la población urbana, económicamente activa ocupada, de sexo masculino ó femenino, de edad comprendida entre 15 a 64 años, estudiantes secundarios, profesionales, microempresarios.

Según datos obtenidos por el INEC, la población del cantón Milagro según el último censo del año 2001, representa el 4.2% del total de la provincia del Guayas; ha crecido en el último período intercensal 1990-2001, a un ritmo del 1.7% promedio anual. El 19.0% de su población reside en el área rural; se caracteriza por ser una población joven, ya que 39.5% son menores de 20 años.

Años	Población Total	Población Urbana (81%)	Población Rural (19%)
		81.00%	19.00%
2001	140,497	113,803	26,695
2002	142,886	115,738	27,148
2003	145,315	117,705	27,610
2004	147,785	119,706	28,079
2005	150,298	121,741	28,557
2006	152,853	123,811	29,042
2007	155,451	125,915	29,536
2008	158,094	128,056	30,038
2009	160,781	130,233	30,548
2010	163,515	132,447	31,068
2011	166,294	134,699	31,596
2012	169,121	136,988	32,133
2013	171,997	139,317	32,679
2014	174,920	141,686	33,235
2015	177,894	144,094	33,800

Fuente: datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (Inec)

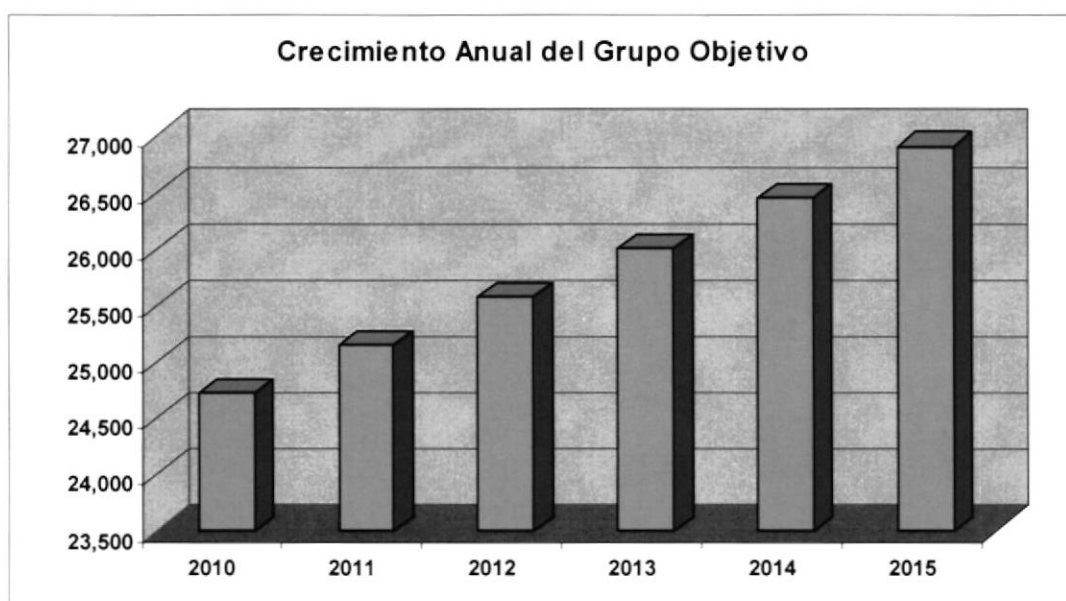
ANALISIS DE LA DEMANDA

Para proyectar la demanda del mercado, que se tendrá para este tipo de servicio, tomamos como referencia los resultados de la investigación del mercado en el que nos indica cuales son las preferencias actuales del Grupo Objetivo y que porcentaje está en la posibilidad de hacer uso del mismo.

Ver ANEXO 1 (Resultados Investigación de Mercado)

DEMANDA ANUAL SEGÚN PARTICIPACIÓN POR LINEA

Años	Población Total Milagro	Población Urbana	Nivel de Instrucción (secundario)	Actividad Económica (Comercio)	Grupo Objetivo
		81.00%	10.90%	7.77%	
2010	163,515	132,447	14,437	10,291	24,728
2011	166,294	134,699	14,682	10,466	25,148
2012	169,121	136,988	14,932	10,644	25,576
2013	171,997	139,317	15,186	10,825	26,011
2014	174,920	141,686	15,444	11,009	26,453
2015	177,894	144,094	15,706	11,196	26,902



DEMANDA ANUAL SEGUN PARTICIPACION POR LINEA						DEMANDA OBJETIVA SEGUN CAPACIDAD DE PAGO
29%	26%	12%	15%	8%	10%	
COMPUTACION	MERCADEO VTAS	CONTABILIDAD	ADMINISTRACION	SERVICIO AL CLIENTE	RELACIONES HUMANAS	
7,171	6,429	2,967	3,709	1,978	2,473	
7,293	6,539	3,018	3,772	2,012	2,515	
7,417	6,650	3,069	3,836	2,046	2,558	
7,543	6,763	3,121	3,902	2,081	2,601	
7,671	6,878	3,174	3,968	2,116	2,645	
7,802	6,995	3,228	4,035	2,152	2,690	
25%	31%	31%	31%	31%	25%	

FRACCION DEL MERCADO Y VENTAS

Para este análisis partimos del mercado objetivo aproximado, que corresponde a 7029 personas que son las personas que realmente están en la capacidad (pago) de acceder al servicio que ofrece el Centro de capacitación.

En el primer año de operaciones se llegará a cubrir aproximadamente el 14% de ese Mercado. A partir del segundo año las ventas se incrementarán en un 15%, debido a que los precios anualmente irán aumentando por la situación económica y política del país.

TEMATICAS CURSOS	<i>Personas Capacitadas por mes</i>					
	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
COMPUTACIÓN	22	24	36	24	48	48
TRABAJO EN EQUIPO	16	16	24	16	24	24
CONTABILIDAD	10	10	10	5	10	10
RECURSOS HUMANOS	18	18	27	18	18	18
ADMINISTRACIÓN	10	10	5	0	10	10
MERCADEO Y VENTAS	5	5	10	5	10	10
TOTAL	81	83	112	68	120	120

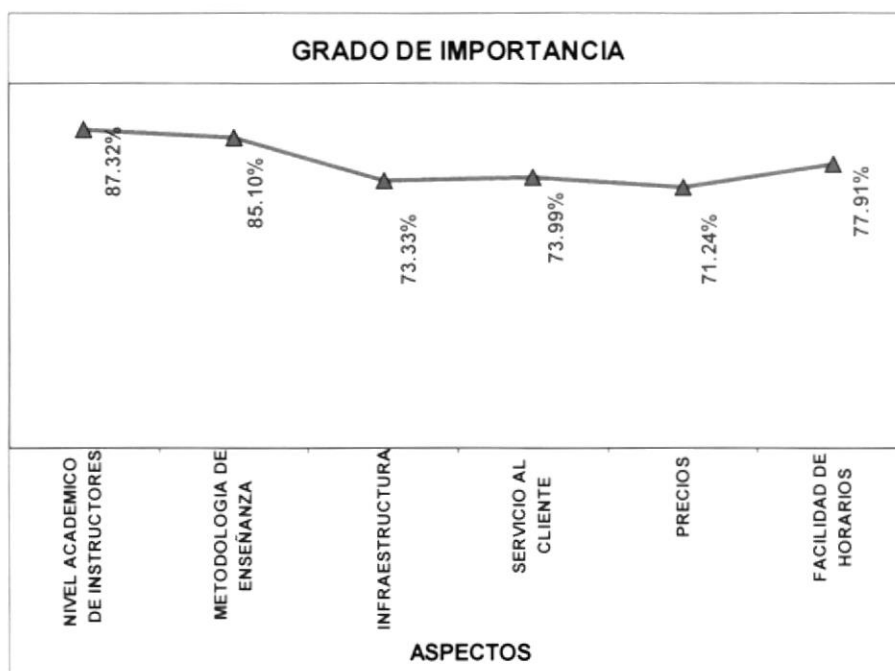
TEMATICAS CURSOS	<i>Personas Capacitadas por mes</i>				TOTAL AÑO 2010
	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
COMPUTACIÓN	48	36	36	24	346
TRABAJO EN EQUIPO	24	16	16	8	184
CONTABILIDAD	10	10	10	5	90
RECURSOS HUMANOS	18	18	18	9	180
ADMINISTRACIÓN	10	10	10	5	80
MERCADEO Y VENTAS	10	10	10	10	85
TOTAL	120	100	100	61	965

LOS CLIENTES

El servicio está dirigido a la población urbana de Milagro que posean las siguientes características:

- ❖ Población económicamente activa ocupada
- ❖ Sexo masculino ó femenino
- ❖ Edad comprendida entre 15 a 64 años
- ❖ Estudiantes secundarios, profesionales, microempresarios

La decisión de los clientes se basará en los siguientes aspectos:

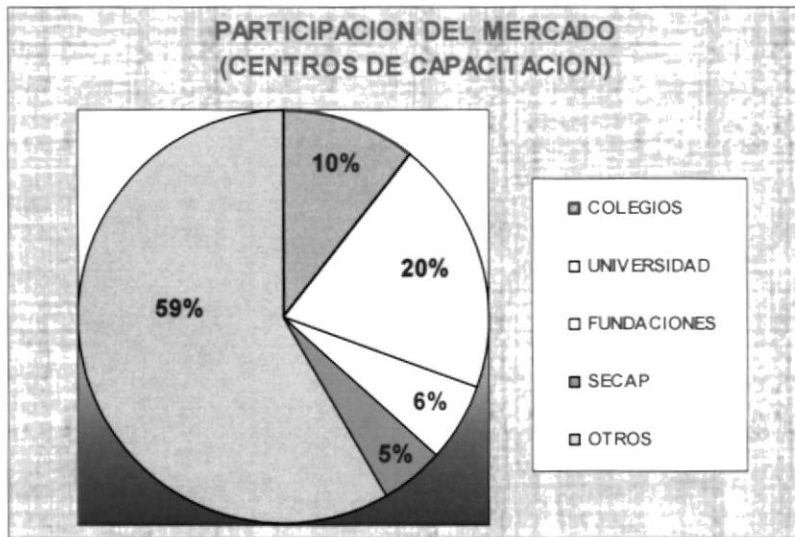


LOS COMPETIDORES

En la ciudad de Milagro se consideran competidores a Fundaciones que ofrecen servicios similares, pero que en su mayoría se enfocan en cursos técnicos artesanales, que permiten desarrollarse en oficios. Otro competidor es el SECAP, que actualmente ofrece cursos técnicos: mecánica, electricidad, etc, una de sus debilidades que no cuenta con actualizaciones tecnológicas e infraestructura adecuadas.

¿Quiénes son? ¿Dónde se localizan? ¿A quiénes sirven?

EMPRESA	PRODUCTOS	PRECIO	LOCALIZACIÓN
SECAP	Talleres técnicos y administrativos	Bajo (subsídios)	Milagro
UNEMI	Cursos de formación	Medio	Milagro
Centros privados	Cursos-Capacitación varios	Medio	Milagro



4. ESTRATEGIAS Y SU IMPLANTACION

ESTRATEGIA DE VENTAS

Los clientes potenciales serán los microempresarios, estudiantes universitarios que requieran de formación a nivel administrativo, y los estudiantes secundarios para los cuales estarán enfocados especialmente los cursos de computación.

El mayor esfuerzo de venta estará direccionado a aquellas personas que tienen su microempresa (pymes) y los cuales necesiten bases para poder dirigirla y gerenciarla, mediante procesos de Asesoría y Consultoría empresariales, asistencia técnica y entrenamiento sistemático. De acuerdo a las encuestas, los clientes que mayor capacitación reciben anualmente son los profesionales, además de los microempresarios.

Hemos obtenido una base de datos de empresas cuyo domicilio está ubicado en la ciudad de Milagro, además de que contamos con personas conocidas en el medio y que nos pueden referir a posibles clientes.

El Centro de Capacitación contará con profesionales altamente capacitados y con experiencia en los temas a tratar. Además en el proceso de aprendizaje se utilizarán técnicas modernas que garanticen la asimilación de los conocimientos, se implementará un sistema para monitorear el desarrollo y desempeño de los clientes (después de recibir la capacitación).

Para motivar a que las personas accedan al servicio contaremos con una moderna infraestructura que garantice la utilización de tecnología actual que facilitará y hará más dinámico el proceso de enseñanza; otro argumento a utilizar será el contenido de los cursos ya que se usarán conceptos vigentes aplicados a la cultura occidental, se usarán con frecuencia estudios de casos (reales) que se han implementado en el

mercado y que servirán para que los capacitantes tengan ideas claras de la aplicación de los conocimientos así como desarrollar procesos mentales como: análisis, discriminación, entre otros.

Originalmente cubriremos la zona urbana de Milagro ubicándonos en el sector comercial considerado un punto estratégico por la alta circulación de personas.

El proyecto están dirigidos a trabajar en conjunto con Fundaciones situadas en ciudades grandes y desarrolladas como Guayaquil, y junto con los contactos en Milagro crear alianzas estratégicas que nos permitan captar clientes y trabajar con el aval de una Fundación ya establecida, creando confianza en los futuros clientes.

También estaremos enfocados a colaborar con las empresas que actúan en el área de su competencia en el planeamiento y ejecución de cursos de capacitación profesional para los trabajadores; reentrenar personal calificado a fin de actualizar sus conocimientos, de acuerdo con las necesidades de trabajo que se presenten en las áreas de su competencia.

Otro punto importante a considerar es contar con el aval del Consejo Nacional de Formación y Capacitación (CNCF) que es un organismo Gubernamental que usa un porcentaje del impuesto pagado por el patrono para subsidiar capacitaciones, seminarios y talleres a sus colaboradores. Obtener este tipo de permiso nos facilitará la captación de nuevos clientes porque se manejarían precios económicos en los cursos a dictar.

ESTRATEGIA DE PRECIO

De acuerdo al análisis del mercado para poder incursionar en el mercado objetivo usaremos una política de precio de penetración, en la cual los cursos tendrán costos moderados y competitivos, de acuerdo a lo que los futuros clientes estarían dispuestos a pagar por capacitación, y esto nos permitirá entrar de forma más rápida en el mercado y de darnos a conocer ya que la competencia actualmente maneja en algunos casos precios económicos dependiendo de la capacitación (temática) a tratar.

Los cursos que se dictarán en el centro podrán ser cancelados de contado o tarjeta de crédito, dependiendo del criterio del cliente. Otra alternativa sería la otorgación de descuentos por pronto pago (dependiendo del curso y gastos administrativos).

En el caso que se realicen convenios con empresas y los colaboradores deseen capacitarse en el centro tendrían el beneficio de tomar los cursos y que el valor no cubierto por empresa sea descontado vía rol de pagos.

TÁCTICA DE VENTAS

La Compañía CEPI mantendrá una estructurada organizacional descentralizada, permitiendo de esta manera el desarrollo de tomas decisiones en cada una de los colaboradores, sin con esto perder la línea de autoridad que se ha definido.

Para atacar al mercado objetivo contaremos con un vendedor free lance para empezar, y sus actividades serán supervisadas por el Administrador.

Este vendedor será capacitado en técnicas y clínicas de ventas por el administrador, quien también apoyará de manera directa el proceso de ventas desde la prospección hasta el servicio post venta.

Al vendedor se le asignará una cuota mensual de ventas de cursos de capacitación, las mismas que serán monitoreadas periódicamente para verificar su cumplimiento y resolver problemas que puedan surgir en el proceso.

ESTRATEGIA PROMOCIONAL

Las promociones a usar serán el diseño de un tríptico donde muestre las instalaciones, perfil de instructores, las diferentes temáticas a tratar así como la misión, visión y objetivos de la empresa. Después de esto se usarán cadenas de emails a profesionales, estudiantes y microempresarios promocionando cursos especializados.

La idea básica de la promoción es vender la imagen de que el centro capacitará y perfeccionará al talento humano mediante procesos pedagógicos de calidad y usando tecnología actualizada.

Las promociones a aplicarse serían promociones por pronto pago y dependiendo del curso se podría manejar la promoción que se inscriba una persona y puedan asistir 2; así como promocionar los cursos de computación indicando que por cada 2 horas de clase al día, el cliente tiene opción de tener acceso a 30 minutos de Internet (las páginas serán 2 ó 3 más visitadas por jóvenes); estas serían inicialmente las promociones que podríamos implementar para la captación de clientes.

ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN

El programa de comunicación estará dirigido a una audiencia que cuente con tecnología (uso de email).

Daremos a conocer los servicios, a través de los Centros de educación secundarios, apoyándonos con material publicitario como catálogos y brochures que nos permitirán llegar a más número de personas. Este material contará con fotos reales de el establecimiento, así como los programas a realizar; estos medios se actualizarán conforme existan cambios significativos y tengamos la necesidad de diseñar nuevos cursos.

POLÍTICA DE SERVICIOS AL CLIENTE

La persona que estará a cargo de la comercialización de cursos ofrecerá una atención personalizada, otorgando toda la información necesaria en cuanto a objetivos de los cursos, precios, promociones, fechas, horarios, entre otros.

Se brindará servicio de información en las oficinas o se coordinará con la persona interesada en algún lugar externo.

Para medir la calidad del servicio al cliente que vamos a ofrecer se invertirá en una selección y entrenamiento al personal; se estandarizará el proceso de ejecución del servicio y se monitoreará la satisfacción del cliente a través de:

Encuestas a clientes
Sistema de quejas

El objetivo de la implementación de una clara política de servicio al cliente es crear una fuerte y estrecha relación con los clientes y así lograr una mayor confianza para poder brindar el servicio.

PLANES DE CONTINGENCIA

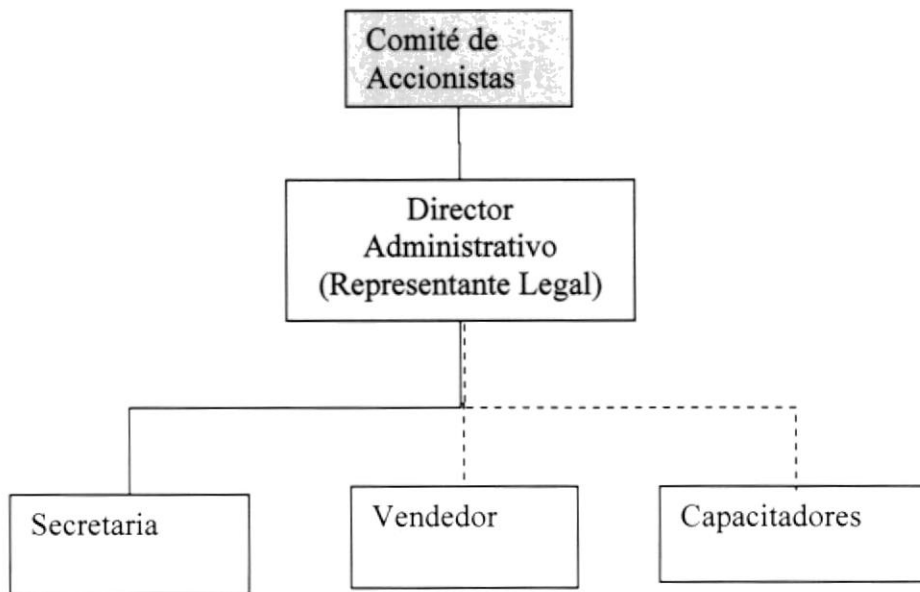
Como estrategia de la Compañía utilizaremos la diferenciación en el servicio, contando con profesionales reconocidos en el medio y con experiencia en docencia, adicional a esto contaremos con una infraestructura adecuada, con materiales y equipos tecnológicos actualizados.

En el caso de que se presente dificultades al momento de contratar los servicios del profesional con el perfil que requerimos, tendríamos que modificar las políticas de selección sin que se vea afectado la calidad de los capacitadores, o compensar la brecha existente entre el perfil de competencias del cargo vs el perfil de la persona con algún plus que pudiera dar valor agregado y verse reflejado en la calidad del servicio.

En caso de que la demanda de un curso no pueda ser cubierta debido al tamaño de la infraestructura podríamos alquilar un salón con todos los requerimientos establecidos para brindar un buen servicio.

5. LA ADMINISTRACIÓN

La Compañía CEPI mantendrá una estructura organizacional descentralizada, permitiendo de esta manera el desarrollo de tomas decisiones en cada uno de los colaboradores, sin con esto perder la línea de autoridad que se ha definido; por lo cual para su primer año de operaciones se contará con una estructura sencilla, que será revisada periódicamente, en tamaño y forma, según el giro que vaya tomando el negocio.



En este organigrama estructural se visualiza al Director Administrativo, secretaria y vendedor, quienes reportarán directamente al Director Administrativo. Contaremos con tres capacitadores quienes deberán emitir facturas cada vez que vayan a dictar un curso.

Las funciones de cada cargo y sus funciones se detallan a continuación:

COMITÉ

- Conformado por los tres accionistas.
- Toma decisiones para la implementación de los objetivos de la Organización. Elaborar y revisar presupuestos.
- Evaluar a los docentes
- Diseñar estrategias de mercadeo y publicidad.

DIRECTOR ADMINISTRATIVO

Funciones:

- Planear, organizar, dirigir y organizar las actividades realizadas por el personal a su cargo.
- Analizar las tendencias del mercado y presentarlas al Comité.
- Reclutar personal docente.
- Supervisar el correcto pago de los servicios básicos.
- Aprobar gastos realizados por caja chica y pagos a proveedores e instructores.

Perfil:

- Título en Administración de Empresas o carreras afines.
- Estudios en Gerencia Educativa preferiblemente.
- Experiencia dos años en cargos similares.
- Habilidad numérica indispensable.
- Proactivo, honesto, responsable y capacidad para trabajar en equipo.
- Disponibilidad para viajar.
- Residir en Milagro preferiblemente.

SECRETARIA**Funciones:**

- Responsable de la facturación.
- Atención a los clientes vía telefónica y personal.
- Pagadora de servicios básicos, proveedores y nómina.
- Manejo de caja chica.
- Control de gastos.
- Coordinación de la logística de los cursos y/o talleres.

Perfil:

- Bachiller contable o primeros años de carreras administrativas (Administración, Ingeniería Comercial o Carreras afines)
- Experiencia mínimo seis meses en cargos similares.
- Preactiva, Orientación al servicio, Dinámico(a).
- Residir en Milagro (indispensable).

VENDEDOR**Funciones:**

- Responsable de captar clientes.
- Realizar gestión de ventas
- Visitar a clientes según rutas asignadas.

Perfil:

- Bachiller
- Experiencia mínimo 1 año en ventas
- Responsable, dinámico, proactivo
- Residir en Milagro (de preferencia)

CAPACITADORES (PERSONAL DOCENTE)**Funciones:**

- Responsable de dictar cursos y/o talleres, de acuerdo a la especialización.
- Entregar notas al director administrativo en el tiempo convenido.
- Optimizar los recursos asignados.

Perfil:

- Título de Cuarto Nivel de Especialización.
- Experiencia Docente, mínimo cuatro años en carreras similares.
- Proactivo, honesto, responsable y capacidad de trabajar en equipo.

CULTURA CORPORATIVA

Se han definido las funciones a realizar por cada cargo y al momento de seleccionar el personal tomaremos en cuenta sus necesidades y objetivos a corto y mediano largo porque deseamos incorporar personal que tenga un crecimiento no solo profesional sino personal.

El objetivo es valorar la capacidad de los colaboradores. Este valor adicional es incentivado con un sistema de remuneración variable, el trabajador sabe que al cumplir adecuadamente el objetivo institucional y el de su puesto de trabajo, se va a ver retribuido con un variable o un bono, que es un complemento al sueldo fijo. Este sistema tiene el beneficio de garantizar la productividad y la competitividad a nivel empresarial e individual. Además genera un clima laboral en el que toda la organización está inmersa en el proyecto y se trabaja en equipo".

Al momento de la selección de personal se analizará el perfil de vida de las personas y se determinará si es posible alinear las necesidades y especialización individual del colaborador con las de la empresa. Se debe tener claro que quien quiere crecer y ganar más, debe lograrlo a través de su eficiencia y productividad

El liderazgo que se implantará será participativo donde se tomen en consideración el aporte de cada persona y multiplicando el poder de su equipo de trabajo; es decir, vamos a potenciar a los demás, multiplicando su propio poder e incrementando el poder de la gente. El proceso es lento, gradual e individual; vamos aprendiendo a hacerlo de forma diferente con cada uno de los colaboradores.

La clave está en aprender a confiar e impulsar el desarrollo del otro. El propósito es dejar en sus manos una creciente libertad de acción para que pueda provocar más momentos estelares. Para sobrevivir debemos asumir el riesgo.

Un factor muy importante a considerar es el desarrollo profesional , esto se inicia obteniendo los mejores niveles de desempeño, y es s la forma más segura de lograr promociones y reconocimiento en el trabajo.

La idea es desarrollar de un sentimiento de lealtad a la organización; los empleados jóvenes suelen recurrir a la experiencia y el consejo de personas de mayor edad, que no necesariamente tienen un nivel jerárquico superior. Este tipo de asociación informal depende en gran medida de factores puramente personales, por esto se analizará los rasgos de personalidad de cada colaborador.

Otro aspecto muy importante a considerar es la retroalimentación a los colaboradores indicándoles las fortalezas y debilidades y cómo mejorar el desempeño en sus labores.

A mediano plazo y según el desarrollo del negocio, se les brindará beneficios adicionales como: un seguro médico y de vida para el personal y extendible a los familiares (esposa/o e hijos); así también al personal administrativo se los apoyará con las capacitaciones que estén relacionadas a sus actividades laborales, subsidiando un porcentaje del costo de los cursos.

6. ANALISIS FINANCIERO

Para el inicio de las operaciones hemos considerado los sptes costos y gastos por cada curso (tópico de capacitación):

Análisis de inversión

Activo	Descripción	Cantidad	Costo unitario c/iva	Costo unitario s/iva	Valor Total	Amortización	Amortización Anual \$	Depreciación Anual %	Vida Útil Activo años	Depreciación Anual \$
Equipo de Oficina	Telefax	1	\$ 45.00	\$ 40.18	\$ 40.18			10%	10	\$ 4.02
Equipo de Oficina	Proyector	2	\$ 1,200.00	\$ 1,071.43	\$ 2,142.86			10%	10	\$ 214.28
Equipo de Oficina	Teléfono inalámbrico	1	\$ 50.00	\$ 44.64	\$ 44.64			10%	10	\$ 4.46
Equipo de Oficina	Archivador	1	\$ 120.00	\$ 107.14	\$ 107.14			10%	10	\$ 10.71
Equipo de Oficina	Pizarra	4	\$ 40.00	\$ 35.71	\$ 142.85			10%	10	\$ 14.28
Equipo de Oficina	Dispensador de agua	1	\$ 110.00	\$ 98.21	\$ 98.21			10%	10	\$ 9.82
Equipo de Oficina	Microondas	1	\$ 180.00	\$ 160.71	\$ 160.71			10%	10	\$ 16.07
Equipo de Oficina	Copiadora	1	\$ 400.00	\$ 357.14	\$ 357.14			10%	10	\$ 35.71
Equipos de Computación	Impresora	1	\$ 45.00	\$ 40.18	\$ 40.18			33.33%	3	\$ 13.38
Equipos de Computación	Computadora desktop	12	\$ 500.00	\$ 446.43	\$ 5,357.14			33.33%	3	\$ 1,785.71
Equipos de Computación	Computadora Portátil	1	\$ 1,300.00	\$ 1,160.71	\$ 1,160.71			33.33%	3	\$ 386.90
Máquinas y equipos	Aire acondicionado (split)	1	\$ 300.00	\$ 267.86	\$ 267.86			10%	10	\$ 26.79
Muebles y Enseres	Silla secretaria	1	\$ 25.00	\$ 22.32	\$ 22.32			10%	10	\$ 2.23
Muebles y Enseres	Silla ejecutiva	1	\$ 45.00	\$ 40.18	\$ 40.18			10%	10	\$ 4.02
Muebles y Enseres	Silla de espera	48	\$ 18.00	\$ 16.07	\$ 771.43			10%	10	\$ 77.14
Muebles y Enseres	Mueble tres puestos	1	\$ 80.00	\$ 71.43	\$ 71.43			10%	10	\$ 7.14
Muebles y Enseres	Escritorio grande	1	\$ 300.00	\$ 267.86	\$ 267.86			10%	10	\$ 26.79
Muebles y Enseres	Escritorio pequeño	1	\$ 220.00	\$ 196.43	\$ 196.43			10%	10	\$ 19.64
Muebles y Enseres	Mesa de centro	1	\$ 60.00	\$ 53.57	\$ 53.57			10%	10	\$ 5.36
Muebles y Enseres	Modular	1	\$ 60.00	\$ 53.57	\$ 53.57			10%	10	\$ 5.36
Equipo de Oficina	Software administrativo-comtal	1	\$ 2,500.00	\$ 2,232.14	\$ 2,232.14	20%	\$ 446.43		5	\$ 446.43
					\$ 13,628.67					

Análisis de Costos

ANALISIS DE COSTOS Y GASTOS MENSUALES CURSOS DE COMPUTACION

Descripción	Costos Directos Fabricación		Costos Indirectos Fabricación			Costo Total Fabricación		Gastos
	Materia Prima	Mano de Obra	Materiales	Mano de Obra	Otros gastos	Fijo	variable	
Alquiler de oficina								\$ 357.14
Sueldo de secretaria/recepcionista								\$ 377.16
Sueldo Administrador								\$ 1,040.30
Sueldo Vendedor								\$ 631.29
Servicio de Agua								\$ 8.93
Servicio de Luz Eléctrica								\$ 26.79
Servicio de Teléfono								\$ 26.79
Honorarios Profesionales (instructor)		\$ 614.57						\$ 614.57
Suministros de oficina								\$ 117.37
Materiales de Trabajo	71.43						\$ 71.43	
Publicidad								\$ 111.61
Amortización software administrativo-contable								\$ 37.20
Depreciación Equipo de oficina								\$ 25.78
Depreciación Equipo de computación								\$ 182.17
Depreciación Muebles y enseres								\$ 12.31
Depreciación maquinarias y equipos								\$ 2.23
Mantenimiento y Servicios Varios								\$ 44.64
Servicio de Internet					\$ 223.21	\$ 223.21		
Servicio de telefonía celular								\$ 22.32
Servicio de Cableado Estructurado					\$ 148.81	\$ 148.81		
Suministros de limpieza								\$ 26.79
Amortización Gastos Preoperacionales								\$ 11.90
Amortización Adecuación de oficina								\$ 4.46
Póliza de equipo Electrónico (pc)								\$ 145.09
	\$ 71.43	\$ 614.57	\$ -	\$ -	\$ 372.02	\$ 372.02	\$ 71.43	\$ 3,826.84

Costos Variables Totales	\$ 686.00
# participantes x curso	12
COSTO/CURSO/PARTICIPANTE (Costo Variable Unitario)	\$ 57.17

Margen % 35%

Precio unitario \$ 87.95
Margen de Contribución Unitario \$ 30.78

Punto de Equilibrio (unidades físicas)

Precio unitario	\$ 87.95
(Costo Variable Unitario)	\$ 57.17
Costos Fijos	\$ 349.90

X= 11

**ANÁLISIS DE COSTOS Y GASTOS MENSUALES
CURSO DE SERVICIO AL CLIENTE**

Descripción	Costos Directos Fabricación		Costos Indirectos Fabricación			Costo Total Fabricación		Gastos
	Materia Prima	Mano de Obra	Materiales	Mano de Obra	Otros gastos	Fijo	variable	
Alquiler de oficina								\$ 357.14
Sueldo de secretaria/recepcionista								\$ 377.16
Sueldo Administrador								\$ 1,040.30
Sueldo Vendedor								\$ 631.29
Servicio de Agua								\$ 8.93
Servicio de Luz Eléctrica								\$ 26.79
Servicio de Teléfono								\$ 26.79
Honorarios Profesionales (instructor)		\$ 921.86						\$ 921.86
Suministros de oficina								\$ 44.64
Materiales de Trabajo	71.43						\$ 71.43	
Publicidad								\$ 111.61
Amortización software administrativo-contable								\$ 37.20
Depreciación Equipo de oficina								\$ 25.78
Depreciación Equipo de computación								\$ 182.17
Depreciación Muebles y enseres								\$ 12.31
Depreciación maquinarias y equipos								\$ 2.23
Mantenimiento y Servicios Varios								\$ 44.64
Servicio de Internet					\$ 223.21	\$ 223.21		
Servicio de telefonía celular								\$ 22.32
Servicio de Cableado Estructurado					\$ 148.81	\$ 148.81		
Suministros de limpieza								\$ 26.79
Amortización Gastos Preoperacionales								\$ 11.90
Amortización Adecuación de oficina								\$ 4.46
Póliza de equipo Electrónico (pc)								\$ 145.09
	\$ 71.43	\$ 921.86	\$ -	\$ -	\$ 372.02	\$ 372.02	\$ 71.43	\$ 4,061.40

Costos Variables Totales	\$ 993.29
# participantes x curso	12
COSTO/CURSO/PARTICIPANTE (Costo Variable Unitario)	\$ 82.77

Margen % 35%

Precio unitario \$ 127.34
Margen de Contribución Unitario \$ 44.57

Punto de Equilibrio (unidades físicas)

Precio unitario	\$ 127.34
(Costo Variable Unitario)	\$ 82.77
Costos Fijos	\$ 369.45
X=	8

CENTRO DE EDUCACION PROFESIONAL E INTEGRAL

ANALISIS DE COSTOS Y GASTOS MENSUALES CURSO DE CONTABILIDAD

Descripción	Costos Directos Fabricación		Costos Indirectos Fabricación			Costo Total Fabricación		Gastos
	Materia Prima	Mano de Obra	Materiales	Mano de Obra	Otros gastos	Fijo	variable	
Alquiler de oficina								\$ 357.14
Sueldo de secretaria/recepcionista								\$ 377.16
Sueldo Administrador								\$ 1,040.30
Sueldo Vendedor								\$ 631.29
Servicio de Agua								\$ 8.93
Servicio de Luz Eléctrica								\$ 26.79
Servicio de Teléfono								\$ 26.79
Honorarios Profesionales (instructor)		\$ 1,843.71						\$ 1,843.71
Suministros de oficina								\$ 44.64
Materiales de Trabajo	71.43						\$ 71.43	
Publicidad								\$ 111.61
Amortización software administrativo-contable								\$ 37.20
Depreciación Equipo de oficina								\$ 25.78
Depreciación Equipo de computación								\$ 182.17
Depreciación Muebles y enseres								\$ 12.31
Depreciación maquinarias y equipos								\$ 2.23
Mantenimiento y Servicios Vanos								\$ 44.64
Servicio de Internet					\$ 223.21	\$ 223.21		
Servicio de telefonía celular								\$ 22.32
Servicio de Cableado Estructurado					\$ 148.81	\$ 148.81		
Suministros de limpieza								\$ 26.79
Amortización Gastos Preoperacionales								\$ 11.90
Amortización Adecuación de oficina								\$ 4.46
Póliza de equipo Electrónico (pc)								\$ 145.09
	\$ 71.43	\$ 1,843.71	\$ -	\$ -	\$ 372.02	\$ 372.02	\$ 71.43	\$ 4,983.26

Costos Variables Totales	\$ 1,915.14
# participantes x curso	12
COSTO/CURSO/PARTICIPANTE (Costo Variable Unitario)	\$ 159.60

Margen % 35%

Precio unitario **\$ 245.53**

Margen de Contribución Unitario **\$ 85.94**

Punto de Equilibrio (unidades físicas)

Precio unitario	\$ 245.53
(Costo Variable Unitario)	\$ 159.60
Costos Fijos	\$ 446.27

X= 5

**ANÁLISIS DE COSTOS Y GASTOS MENSUALES
CURSO DE RELACIONES HUMANAS**

Descripción	Costos Directos Fabricación		Costos Indirectos Fabricación			Costo Total Fabricación		Gastos
	Materia Prima	Mano de Obra	Materiales	Mano de Obra	Otros gastos	Fijo	variable	
Alquiler de oficina								\$ 357.14
Sueldo de secretaria/recepcionista								\$ 377.16
Sueldo Administrador								\$ 1,040.30
Sueldo Vendedor								\$ 631.29
Servicio de Agua								\$ 8.93
Servicio de Luz Eléctrica								\$ 26.79
Servicio de Teléfono								\$ 26.79
Honorarios Profesionales (instructor)		\$ 768.21						\$ 768.21
Suministros de oficina								\$ 44.64
Materiales de Trabajo	71.43						\$ 71.43	
Publicidad								\$ 111.61
Amortización software administrativo-contable								\$ 37.20
Depreciación Equipo de oficina								\$ 25.78
Depreciación Equipo de computación								\$ 182.17
Depreciación Muebles y enseres								\$ 12.31
Depreciación maquinarias y equipos								\$ 2.23
Mantenimiento y Servicios Varios								\$ 44.64
Servicio de Internet					\$ 223.21	\$ 223.21		
Servicio de telefonía celular								\$ 22.32
Servicio de Cableado Estructurado					\$ 148.81	\$ 148.81		
Suministros de limpieza								\$ 26.79
Amortización Gastos Preoperacionales								\$ 11.90
Amortización Adecuación de oficina								\$ 4.46
Póliza de equipo Electrónico (pc)								\$ 145.09
	\$ 71.43	\$ 768.21	\$ -	\$ -	\$ 372.02	\$ 372.02	\$ 71.43	\$ 3,907.76

Costos Variables Totales	\$ 839.64
# participantes x curso	12
COSTO/CURSO/PARTICIPANTE	\$ 69.97
(Costo Variable Unitario)	

Margen % 35%

Precio unitario \$ 107.65
Margen de Contribución Unitario \$ 37.68

Punto de Equilibrio (unidades físicas)

Precio unitario	\$ 107.65
(Costo Variable Unitario)	\$ 69.97
Costos Fijos	\$ 356.65

X= 9

**ANÁLISIS DE COSTOS Y GASTOS MENSUALES
CURSO DE ADMINISTRACION**

Descripción	Costos Directos Fabricación		Costos Indirectos Fabricación			Costo Total Fabricación		Gastos
	Materia Prima	Mano de Obra	Materiales	Mano de Obra	Otros gastos	Fijo	variable	
Aquiler de oficina								\$ 357.14
Sueldo de secretaria/recepcionista								\$ 377.16
Sueldo Administrador								\$ 1,040.30
Sueldo Vendedor								\$ 631.29
Servicio de Agua								\$ 8.93
Servicio de Luz Electrica								\$ 26.79
Servicio de Teléfono								\$ 26.79
Honorarios Profesionales (instructor)		\$ 1,912.00						\$ 1,912.00
Suministros de oficina								\$ 44.64
Materiales de Trabajo	71.43						\$ 71.43	
Publicidad								\$ 111.61
Amortización software administrativo-contable								\$ 37.20
Depreciación Equipo de oficina								\$ 25.78
Depreciación Equipo de computación								\$ 182.17
Depreciación Muebles y enseres								\$ 12.31
Depreciación maquinarias y equipos								\$ 2.23
Mantenimiento y Servicios Varios								\$ 44.64
Servicio de Internet					\$ 223.21	\$ 223.21		
Servicio de telefonía celular								\$ 22.32
Servicio de Cableado Estructurado					\$ 148.81	\$ 148.81		
Suministros de limpieza								\$ 26.79
Amortización Gastos Preoperacionales								\$ 11.90
Amortización Adecuación de oficina								\$ 4.46
Póliza de equipo Electrónico (pc)								\$ 145.09
	\$ 71.43	\$ 1,912.00	\$ -	\$ -	\$ 372.02	\$ 372.02	\$ 71.43	\$ 5,051.54

Costos Variables Totales	\$ 1,983.43
# participantes x curso	12
COSTO/CURSO/PARTICIPANTE (Costo Variable Unitario)	\$ 165.29

Margen % 35%

Precio unitario \$ 254.29
Margen de Contribución Unitario \$ 89.00

Punto de Equilibrio (unidades físicas)

Precio unitario	\$ 254.29
(Costo Variable Unitario)	\$ 165.29
Costos Fijos	\$ 451.96

X= 5

**ANÁLISIS DE COSTOS Y GASTOS MENSUALES
CURSO DE MERCADEO Y VENTAS**

Descripción	Costos Directos Fabricación		Costos Indirectos Fabricación			Costo Total Fabricación		Gastos
	Materia Prima	Mano de Obra	Materiales	Mano de Obra	Otros gastos	Fijo	variable	
Alquiler de oficina								\$ 357.14
Sueldo de secretaria/recepcionista								\$ 377.16
Sueldo Administrador								\$ 1,040.30
Sueldo Vendedor								\$ 631.29
Servicio de Agua								\$ 8.93
Servicio de Luz Eléctrica								\$ 26.79
Servicio de Teléfono								\$ 26.79
Honorarios Profesionales (instructor)		\$ 2,151.00						\$ 2,151.00
Suministros de oficina								\$ 44.64
Materiales de Trabajo	71.43						\$ 71.43	
Publicidad								\$ 111.61
Amortización software administrativo-contable								\$ 37.20
Depreciación Equipo de oficina								\$ 25.78
Depreciación Equipo de computación								\$ 182.17
Depreciación Muebles y enseres								\$ 12.31
Depreciación maquinarias y equipos								\$ 2.23
Mantenimiento y Servicios Vanos								\$ 44.64
Servicio de Internet					\$ 223.21	\$ 223.21		
Servicio de telefonía celular								\$ 22.32
Servicio de Cableado Estructurado					\$ 148.81	\$ 148.81		
Suministros de limpieza								\$ 26.79
Amortización Gastos Preoperacionales								\$ 11.90
Amortización Adecuación de oficina								\$ 4.46
Póliza de equipo Electrónico (pc)								\$ 145.09
	\$ 71.43	\$ 2,151.00	\$ -	\$ -	\$ 372.02	\$ 372.02	\$ 71.43	\$ 5,290.64

Costos Variables Totales	\$ 2,222.43
# participantes x curso	12
COSTO/CURSO/PARTICIPANTE (Costo Variable Unitario)	\$ 185.20

Margen % 35%

Precio unitario \$ 284.93

Margen de Contribución Unitario **\$ 99.72**

Punto de Equilibrio (unidades físicas)

Precio unitario	\$ 284.93
(Costo Variable Unitario)	\$ 185.20
Costos Fijos	\$ 471.88

X= 5

Ver ANEXO 2 (Punto de equilibrio por Línea)

Cédulas presupuestarias

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE	TOTAL
a) Prima puesto de ventas													
Ventas	\$ -	\$ -	\$ 12,332.82	\$ 12,183.72	\$ 15,704.88	\$ 8,778.21	\$ 17,032.88	\$ 17,032.88	\$ 17,032.88	\$ 14,083.74	\$ 14,083.74	\$ 9,448.03	\$ 130,887.42
Costo (75%)	\$ -	\$ -	\$ 9,249.61	\$ 9,137.78	\$ 11,778.66	\$ 6,583.55	\$ 12,774.66	\$ 12,774.66	\$ 12,774.66	\$ 10,562.80	\$ 10,562.80	\$ 7,086.02	\$ 98,165.49
Costo (80%)	\$ -	\$ -	\$ 11,786.26	\$ 11,883.28	\$ 14,978.04	\$ 8,301.20	\$ 16,200.73	\$ 16,200.73	\$ 16,200.73	\$ 14,238.30	\$ 14,238.30	\$ 9,074.35	\$ 132,902.86
b) Cédulas de cobranza													
Ventas al contado del mes	\$ -	\$ -	\$ 11,778.88	\$ 11,883.28	\$ 14,978.04	\$ 8,301.20	\$ 16,200.73	\$ 16,200.73	\$ 16,200.73	\$ 14,238.30	\$ 14,238.30	\$ 9,074.35	\$ 132,902.86
Ventas a crédito del mes anterior	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00
Total cobros	\$ -	\$ -	\$ 11,778.88	\$ 11,883.28	\$ 14,978.04	\$ 8,301.20	\$ 16,200.73	\$ 16,200.73	\$ 16,200.73	\$ 14,238.30	\$ 14,238.30	\$ 9,074.35	\$ 132,902.86
c) Cédulas de compra													
Materiales de trabajo del mes (10%)	\$ -	\$ -	\$ 1,233.28	\$ 1,233.28	\$ 1,570.48	\$ 873.82	\$ 1,703.20	\$ 1,703.20	\$ 1,703.20	\$ 1,433.87	\$ 1,433.87	\$ 944.07	\$ 13,988.74
Préstamos al contado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total	\$ -	\$ -	\$ 1,233.28	\$ 1,233.28	\$ 1,570.48	\$ 873.82	\$ 1,703.20	\$ 1,703.20	\$ 1,703.20	\$ 1,433.87	\$ 1,433.87	\$ 944.07	\$ 13,988.74
(-) Inventario inicial	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
A compra	\$ -	\$ -	\$ 1,233.28	\$ 1,233.28	\$ 1,570.48	\$ 873.82	\$ 1,703.20	\$ 1,703.20	\$ 1,703.20	\$ 1,433.87	\$ 1,433.87	\$ 944.07	\$ 13,988.74
d) Cédulas por pago de las compras													
10% de las compras de cobros	\$ -	\$ -	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00
10% de las compras del mes anterior	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total pago por las compras	\$ -	\$ -	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00	\$ 0,000.00
e) Cédulas de sueldo/comisión/honorarios													
Sueldos fijos	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 17,421.92
Comisiones (1.5% de las ventas)	\$ -	\$ -	\$ 184.88	\$ 187.83	\$ 236.57	\$ 131.07	\$ 265.04	\$ 265.04	\$ 265.04	\$ 224.83	\$ 224.83	\$ 141.70	\$ 2,088.48
Honorarios profesionales	\$ -	\$ -	\$ 5,000.71	\$ 4,994.91	\$ 5,007.54	\$ 3,000.71	\$ 7,500.76	\$ 7,500.76	\$ 7,500.76	\$ 6,334.68	\$ 6,334.68	\$ 4,155.28	\$ 81,091.92
Total	\$ 1,461.83	\$ 1,461.83	\$ 7,647.32	\$ 7,649.65	\$ 7,715.94	\$ 4,592.61	\$ 11,267.63	\$ 11,267.63	\$ 11,267.63	\$ 9,521.34	\$ 9,521.34	\$ 5,752.81	\$ 100,592.32
f) Cédulas de pago por sueldo/comisión/honorarios													
Importe del mes	\$ 725.91	\$ 725.91	\$ 3,773.77	\$ 3,774.82	\$ 3,857.97	\$ 2,296.30	\$ 5,633.81	\$ 5,633.81	\$ 5,633.81	\$ 4,760.67	\$ 4,760.67	\$ 2,876.40	\$ 40,300.88
Saldo del mes anterior	\$ -	\$ -	\$ 725.91	\$ 3,773.77	\$ 3,312.16	\$ 3,857.97	\$ 2,296.30	\$ 5,633.81	\$ 5,633.81	\$ 4,760.67	\$ 4,760.67	\$ 2,876.40	\$ 37,144.08
Total pagos	\$ 725.91	\$ 725.91	\$ 4,500.68	\$ 7,548.59	\$ 7,169.13	\$ 7,154.34	\$ 7,930.11	\$ 11,267.62	\$ 11,267.62	\$ 9,521.34	\$ 9,521.34	\$ 5,752.80	\$ 77,444.96

Ver ANEXO 3 (Proyecciones de venta 1er año, sueldos y salarios, honorarios)
Flujo de Efectivo



Flujo de Efectivo

FECHA PERIODO DE EJERCICIO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DIEMBRE	TOTAL
Subtotales	\$ -	\$ 33,984.27	\$ 30,677.62	\$ 36,880.61	\$ 38,083.32	\$ 46,415.66	\$ 48,817.37	\$ 59,661.00	\$ 58,731.31	\$ 63,811.02	\$ 67,373.74	\$ 71,028.76	\$ 648,296.47
(+) Otros por las ventas	\$ -	\$ -	\$ 11,785.18	\$ 12,483.92	\$ 15,545.07	\$ 9,036.54	\$ 16,646.64	\$ 17,032.66	\$ 17,032.66	\$ 15,032.44	\$ 14,988.74	\$ 9,223.80	\$ 138,426.06
(-) Ingresos de capital	\$ -	\$ 33,984.27	\$ 42,883.00	\$ 48,330.44	\$ 54,688.33	\$ 54,632.31	\$ 63,494.01	\$ 70,714.41	\$ 75,784.11	\$ 78,933.47	\$ 82,392.47	\$ 83,602.91	\$ 665,720.02
Actividades de Operación	\$ -	\$ -	\$ 1,233.28	\$ 1,250.87	\$ 1,570.48	\$ 873.62	\$ 1,703.29	\$ 1,703.29	\$ 1,703.29	\$ 1,488.67	\$ 1,488.67	\$ 944.67	\$ 13,988.74
Compra Material de trabajo	\$ 725.91	\$ 1,461.63	\$ 4,487.66	\$ 7,083.92	\$ 6,688.62	\$ 5,638.69	\$ 7,133.80	\$ 9,304.65	\$ 9,304.65	\$ 9,088.64	\$ 8,812.51	\$ 7,563.15	\$ 77,486.05
Gastos varios (servicios telefónicos, Internet, Local y suministro de limpieza)	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 362.68	\$ 4,232.14
Alquiler Local	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 367.14	\$ 4,285.71
Total Actividades de Operación (Supramin)	\$ -1,456.73	\$ 31,402.62	\$ 36,153.01	\$ 38,346.62	\$ 46,678.46	\$ 47,079.67	\$ 53,914.10	\$ 58,988.81	\$ 64,073.52	\$ 67,636.24	\$ 71,341.26	\$ 71,594.92	\$ 681,982.66
Subtotales	\$ -1,456.73	\$ 31,402.62	\$ 36,153.01	\$ 38,346.62	\$ 46,678.46	\$ 47,079.67	\$ 53,914.10	\$ 58,988.81	\$ 64,073.52	\$ 67,636.24	\$ 71,341.26	\$ 71,594.92	\$ 681,982.66
Subtraste (utilidad) de efectivo	\$ -1,456.73	\$ 31,402.62	\$ 36,153.01	\$ 38,346.62	\$ 46,678.46	\$ 47,079.67	\$ 53,914.10	\$ 58,988.81	\$ 64,073.52	\$ 67,636.24	\$ 71,341.26	\$ 71,594.92	\$ 681,982.66
Actividades de Inversión	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos preparatorios (activos fijos)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos preparatorios (permisos de funcionamiento y autorizaciones)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Actividades de Inversión	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Actividades de Financiamiento	\$ 36,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 36,000.00
Pago de principal	\$ 555.00	\$ 555.00	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 3,160.00
Total Actividades de Financiamiento	\$ 36,000.00	\$ 555.00	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 38,150.00
Saldo de Efectivo	\$ 33,684.27	\$ 30,877.62	\$ 35,680.61	\$ 38,083.32	\$ 46,415.66	\$ 48,817.37	\$ 53,691.00	\$ 63,731.31	\$ 63,811.02	\$ 67,373.74	\$ 71,078.76	\$ 71,322.42	\$ 133,102.02



Estado de Resultados

DESCRIPCIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
Ventas	\$ -	\$ -	\$ 12,330.82	\$ 12,037.72	\$ 15,704.08	\$ 8,738.21	\$ 17,032.68	\$ 17,032.68	\$ 17,032.68	\$ 14,988.74	\$ 14,988.74	\$ 9,446.69	\$ 138,987.42
(-) Cobros de ventas (10% de las ventas)	\$ -	\$ -	\$ 1,233.28	\$ 1,203.87	\$ 1,570.41	\$ 873.82	\$ 1,703.29	\$ 1,703.29	\$ 1,703.29	\$ 1,488.67	\$ 1,488.67	\$ 944.67	\$ 13,988.74
(*) Gastos de venta	\$ -	\$ -	\$ 11,097.54	\$ 11,267.22	\$ 14,133.67	\$ 7,864.39	\$ 15,329.39	\$ 15,329.39	\$ 15,329.39	\$ 13,499.07	\$ 13,499.07	\$ 8,502.02	\$ 125,998.68
Gastos operativos													
Sueldos y comisiones	\$ 1,461.88	\$ 1,461.88	\$ 1,638.82	\$ 1,638.46	\$ 1,687.40	\$ 1,492.90	\$ 1,707.77	\$ 1,707.77	\$ 1,707.77	\$ 1,696.66	\$ 1,696.66	\$ 1,581.53	\$ 18,600.32
Honorarios Profesionales	\$ -	\$ -	\$ 5,608.71	\$ 4,984.86	\$ 5,037.94	\$ 3,380.14	\$ 7,986.79	\$ 7,986.79	\$ 7,986.79	\$ 7,156.86	\$ 7,156.86	\$ 4,720.25	\$ 61,081.69
Renta (alquileres)	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 357.14	\$ 4,285.71
Gastos - material de trabajo (5% de las ventas)	\$ -	\$ -	\$ 618.64	\$ 605.44	\$ 765.24	\$ 436.91	\$ 883.14	\$ 883.14	\$ 883.14	\$ 748.44	\$ 748.44	\$ 472.33	\$ 6,984.69
Gastos varios (servicios básicos, Internet, celular y otros)	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 300.00	\$ 4,200.14
Rapidez	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 117.37	\$ 1,408.33
Rubricado	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 111.61	\$ 1,338.22
Seguro	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 145.09	\$ 1,741.09
Comisión Tujatech (10%)	\$ -	\$ -	\$ 123.33	\$ 125.09	\$ 157.05	\$ 87.38	\$ 170.63	\$ 170.63	\$ 170.63	\$ 148.89	\$ 148.89	\$ 94.47	\$ 1,388.89
Depreciación	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 222.49	\$ 2,669.88
Amortización	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 37.20	\$ 448.44
Total Gastos operativos	\$ 2,786.41	\$ 2,786.41	\$ 9,627.01	\$ 8,784.41	\$ 9,000.81	\$ 6,830.81	\$ 11,671.81	\$ 11,671.81	\$ 11,671.81	\$ 11,056.41	\$ 11,056.41	\$ 8,224.11	\$ 103,188.61
Utilidad Operativa	\$ -2,786.41	\$ -2,786.41	\$ 1,422.45	\$ 2,593.43	\$ 5,133.49	\$ 1,087.40	\$ 3,694.69	\$ 3,694.69	\$ 3,694.69	\$ 2,434.45	\$ 2,434.45	\$ 2,773.87	\$ 21,788.81
(-) Gastos financieros	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 282.50	\$ 3,400.00
(*) Gastos de impuestos	\$ -3,057.80	\$ -3,057.80	\$ 1,208.88	\$ 2,276.88	\$ 4,871.01	\$ 7,708.11	\$ 3,422.11	\$ 3,422.11	\$ 3,422.11	\$ 2,171.88	\$ 2,171.88	\$ 1,539.11	\$ 17,588.88
(-) 15% de impuestos	\$ -489.69	\$ -489.69	\$ 181.43	\$ 341.54	\$ 730.66	\$ 1,165.66	\$ 513.33	\$ 513.33	\$ 513.33	\$ 357.79	\$ 357.79	\$ 231.11	\$ 2,666.67
Utilidad antes de impuestos	\$ -2,930.22	\$ -2,930.22	\$ 1,039.47	\$ 1,955.33	\$ 4,140.43	\$ 685.33	\$ 2,908.66	\$ 2,908.66	\$ 2,908.66	\$ 1,884.15	\$ 1,884.15	\$ 1,307.11	\$ 14,988.14
(-) 25% de impuestos	\$ -698.00	\$ -698.00	\$ 257.12	\$ 488.65	\$ 1,035.11	\$ 1,713.33	\$ 727.11	\$ 727.11	\$ 727.11	\$ 471.54	\$ 471.54	\$ 327.11	\$ 3,788.12
Utilidad Neta	\$ -1,934.41	\$ -1,934.41	\$ 713.13	\$ 1,466.68	\$ 3,105.32	\$ 472.00	\$ 2,181.55	\$ 2,181.55	\$ 2,181.55	\$ 1,392.61	\$ 1,392.61	\$ 980.00	\$ 11,200.02

Balance General al primer año

BALANCE GENERAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICEMBRE
Activos												
Efectivo	\$ 33,564.27	\$ 30,877.62	\$ 36,880.51	\$ 30,063.32	\$ 45,415.96	\$ 46,817.37	\$ 53,661.60	\$ 58,731.31	\$ 63,811.02	\$ 67,373.74	\$ 71,078.76	\$ 71,322.42
Cuentas x cobrar a clientes	\$ -	\$ -	\$ 616.64	\$ 625.44	\$ 795.24	\$ 406.91	\$ 863.14	\$ 863.14	\$ 863.14	\$ 749.44	\$ 749.44	\$ 472.33
Inventario	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Seguro pagado por adelantado	\$ 1,595.98	\$ 1,450.89	\$ 1,305.80	\$ 1,160.71	\$ 1,015.63	\$ 870.54	\$ 725.45	\$ 590.36	\$ 435.27	\$ 290.18	\$ 145.09	\$ -
Otros Activos	\$ 1,371.03	\$ 1,865.15	\$ 1,203.15	\$ 592.89	\$ 706.72	\$ 363.22	\$ 767.82	\$ 767.83	\$ 767.83	\$ 674.49	\$ 674.49	\$ 425.10
Activos filiales												
Equipo de Oficina	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75
Equipos de Computación	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04
Muebles y equipos	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86
Muebles y Enseres	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79
Gastos preoperacionales (permisos de funcionamiento y adquisiciones)	\$ -37.20	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Depreciación acumulada	\$ -222.49	\$ -444.98	\$ -667.46	\$ -890.95	\$ -1,112.44	\$ -1,334.93	\$ -1,557.41	\$ -1,779.90	\$ -2,002.39	\$ -2,224.88	\$ -2,447.36	\$ -2,669.85
Total activos	\$ 47,668.02	\$ 46,135.11	\$ 49,745.07	\$ 51,938.84	\$ 58,207.64	\$ 68,679.64	\$ 65,837.03	\$ 70,549.17	\$ 75,261.30	\$ 78,259.39	\$ 81,596.84	\$ 80,946.43
Pasivo y capital												
Pasivo circulante												
Cuentas x pagar (material de trabajo)	\$ -	\$ -	\$ 616.64	\$ 625.44	\$ 795.24	\$ 406.91	\$ 863.14	\$ 863.14	\$ 863.14	\$ 749.44	\$ 749.44	\$ 472.33
Salarios y comisiones x pagar	\$ 725.91	\$ 725.91	\$ 3,771.77	\$ 3,312.16	\$ 3,367.47	\$ 2,481.52	\$ 4,662.28	\$ 4,662.28	\$ 4,662.28	\$ 4,406.26	\$ 4,406.26	\$ 3,156.89
Intereses por pagar	\$ 525.00	\$ 525.00	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50
Utilidades a trabajadores x pagar	\$ -458.69	\$ -917.37	\$ -736.88	\$ -394.34	\$ 336.33	\$ 451.97	\$ 965.30	\$ 1,478.63	\$ 1,991.96	\$ 2,317.75	\$ 2,643.54	\$ 2,646.85
Impuesto a la renta x pagar	\$ -649.80	\$ -1,299.61	\$ -1,042.49	\$ -568.64	\$ 476.46	\$ 640.30	\$ 1,367.51	\$ 2,094.73	\$ 2,821.94	\$ 3,283.48	\$ 3,745.02	\$ 3,748.29
Otros Pasivos	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00
Deudas bancarias	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00	\$ 36,000.00
Total Pasivo circulante	\$ 34,617.42	\$ 34,033.94	\$ 37,572.64	\$ 36,614.77	\$ 41,778.14	\$ 41,693.64	\$ 46,734.60	\$ 49,264.99	\$ 51,795.48	\$ 53,403.96	\$ 55,361.79	\$ 54,701.68
Patrimonio de accionistas	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
Utilidades retenidas	\$ -1,949.41	\$ -3,898.82	\$ -3,127.47	\$ -1,675.93	\$ 1,429.36	\$ 1,920.89	\$ 4,102.53	\$ 6,284.18	\$ 8,465.82	\$ 9,860.44	\$ 11,235.06	\$ 11,244.86
Utilidad del Ejercicio	\$ 47,668.01	\$ 46,135.11	\$ 49,745.07	\$ 51,938.84	\$ 58,207.64	\$ 68,679.63	\$ 65,837.03	\$ 70,549.17	\$ 75,261.30	\$ 78,259.40	\$ 81,596.86	\$ 80,946.44
Total pasivo y capital	\$ 47,668.01	\$ 46,135.11	\$ 49,745.07	\$ 51,938.84	\$ 58,207.64	\$ 68,679.63	\$ 65,837.03	\$ 70,549.17	\$ 75,261.30	\$ 78,259.40	\$ 81,596.86	\$ 80,946.44

Flujo de Efectivo Proyectado

	ANO 2010	ANO 2011	ANO 2012	ANO 2013	ANO 2014
PRESUPUESTO DE FLUJO DE EFECTIVO					
Saldo anterior	\$ -	\$ 71,322.42	\$ 110,457.67	\$ 162,506.32	\$ 226,159.01
(+) Cobros por las ventas	\$ 139,425.08	\$ 160,882.03	\$ 185,014.33	\$ 212,766.48	\$ 244,681.46
(=) Efectivo disponible	\$ 139,425.08	\$ 232,204.45	\$ 295,472.01	\$ 375,272.81	\$ 470,840.47
Actividades de Operación:					
Compra Material de trabajo	\$ 13,989.74	\$ 7,694.36	\$ 8,463.79	\$ 9,310.17	\$ 10,241.19
Sueldos/comisiones/honorarios	\$ 77,445.06	\$ 88,662.15	\$ 97,528.36	\$ 107,281.20	\$ 118,009.32
Gastos varios (servicios básicos, internet, celular y suministro de limpieza)	\$ 4,232.14	\$ 11,131.85	\$ 12,245.04	\$ 13,469.54	\$ 14,816.50
Arriendo Local	\$ 4,285.71	\$ 4,714.29	\$ 5,185.71	\$ 5,704.29	\$ 6,274.71
Participación Trabajadores	\$ -	\$ 2,645.85	\$ 3,948.74	\$ 5,523.56	\$ 7,418.75
Impuesto a la Renta	\$ -	\$ 3,748.29	\$ 5,594.04	\$ 7,825.04	\$ 10,509.90
Total Actividades de operación (Superavit)	\$ 39,472.42	\$ 113,607.67	\$ 162,506.32	\$ 226,159.01	\$ 303,570.10
Saldo mínimo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sobrante (faltante) de efectivo	\$ 39,472.42	\$ 113,607.67	\$ 162,506.32	\$ 226,159.01	\$ 303,570.10
Actividades de Financiamiento					
Préstamo	\$ 35,000.00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de principal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses	\$ 3,150.00	\$ 3,150.00	\$ -	\$ -	\$ -
Total Actividades de Financiamiento	\$ 38,150.00	\$ 3,150.00	\$ -	\$ -	\$ -
Saldo de Efectivo	\$ 71,322.42	\$ 110,457.67	\$ 162,506.32	\$ 226,159.01	\$ 303,570.10

Ver ANEXO 4 (Proyecciones de venta)

Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
Ventas	\$ 139,897.42	\$ 160,882.03	\$ 185,014.33	\$ 212,766.48	\$ 244,681.46
(-)Costo de las ventas (10% de las ventas)	\$ 13,989.74	\$ 16,088.20	\$ 18,501.43	\$ 21,276.65	\$ 24,468.15
(=)Utilidad bruta	\$ 125,907.68	\$ 144,793.83	\$ 166,512.90	\$ 191,489.84	\$ 220,213.31
Gastos operativos:					
Sueldos y comisiones	\$ 19,520.38	\$ 21,472.42	\$ 23,619.66	\$ 25,981.62	\$ 28,579.79
Honorarios Profesionales	\$ 61,081.57	\$ 67,189.73	\$ 73,908.70	\$ 81,299.57	\$ 89,429.53
Renta (Arriendo local)	\$ 4,285.71	\$ 4,714.29	\$ 5,185.71	\$ 5,704.29	\$ 6,274.71
Gastos - material de trabajo (5% de las ventas)	\$ 6,994.87	\$ 7,694.36	\$ 8,463.79	\$ 9,310.17	\$ 10,241.19
Gastos varios (servicios básicos, internet, celular y suministro de limpieza)	\$ 4,232.14	\$ 4,655.36	\$ 5,120.89	\$ 5,632.98	\$ 6,196.28
Papelería	\$ 1,408.39	\$ 1,549.23	\$ 1,704.16	\$ 1,874.57	\$ 2,062.03
Publicidad	\$ 1,339.29	\$ 1,473.21	\$ 1,620.54	\$ 1,782.59	\$ 1,960.85
Seguro	\$ 1,741.07	\$ 1,915.18	\$ 2,106.70	\$ 2,317.37	\$ 2,549.10
Comisión Tarjeta de crédito (2%)	\$ 1,398.97	\$ 1,538.87	\$ 1,692.76	\$ 1,862.03	\$ 2,048.24
Depreciación	\$ 2,669.85	\$ 2,669.88	\$ 2,669.88	\$ 2,669.88	\$ 2,669.88
Amortización	\$ 446.43	\$ 446.40	\$ 446.40	\$ 446.40	\$ 446.40
Total Gastos operativos	\$ 105,118.68	\$ 115,318.92	\$ 126,539.19	\$ 138,881.48	\$ 152,458.00
Utilidad/Perdida Operativa	\$ 20,788.99	\$ 29,474.90	\$ 39,973.71	\$ 52,608.36	\$ 67,755.31
(-)Gastos por intereses	\$ 3,150.00	\$ 3,150.00	\$ 3,150.00	\$ 3,150.00	\$ 3,150.00
(=)Utilidad/Perdida antes reparto trabajadores(impue	\$ 17,638.99	\$ 26,324.90	\$ 36,823.71	\$ 49,458.36	\$ 64,605.31
(-)15% trabajadores	\$ 2,645.85	\$ 3,948.74	\$ 5,523.56	\$ 7,418.75	\$ 9,690.80
Utilidad/Perdida antes de impuestos	\$ 14,993.14	\$ 22,376.17	\$ 31,300.16	\$ 42,039.60	\$ 54,914.52
(-)25% Impuesto a la Renta	\$ 3,748.29	\$ 5,594.04	\$ 7,825.04	\$ 10,509.90	\$ 13,728.63
Utilidad Neta	\$ 11,244.86	\$ 16,782.13	\$ 23,475.12	\$ 31,529.70	\$ 41,185.89

BALANCE GENERAL	AÑO 2010	AÑO 2011	AÑO 2012	AÑO 2013	AÑO 2014
Activos					
Efectivo	\$ 71,322.42	\$ 110,457.67	\$ 162,506.32	\$ 226,159.01	\$ 303,570.10
Cuentas x cobrar a clientes	\$ 472.33	\$ 472.33	\$ 472.33	\$ 472.33	\$ 472.33
Inventario	\$ -				
Seguro pagado por adelantado	\$ -				
Otros Activos	\$ 425.10	\$ 425.10	0	0	0
Activos fijos					
Equipo de Oficina	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75	\$ 3,093.75
Equipos de Computación	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04	\$ 6,558.04
Maquinarias y equipos	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86	\$ 267.86
Muebles y Enseres	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79	\$ 1,476.79
Gastos preoperacionales (permisos de funcionamiento y adecuaciones)	\$ -				
Depreciación acumulada	\$ -2,669.85	\$ -2,669.85	\$ -2,669.85	\$ -2,669.85	\$ -2,669.85
Total activos	\$ 80,946.43	\$ 120,081.69	\$ 171,705.24	\$ 235,357.93	\$ 312,769.01
Pasivo y capital					
Pasivo circulante					
Cuentas x pagar (material de trabajo)	\$ 472.33	\$ 472.33	\$ 472.33	\$ 472.33	\$ 472.33
Salarios y comisiones x pagar	\$ 3,156.89	\$ 3,156.89	\$ 3,156.89	\$ 3,156.89	\$ 3,156.89
Intereses por pagar	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50	\$ 262.50
Utilidades a trabajadores x pagar	\$ 2,645.85	\$ 3,948.74	\$ 5,523.56	\$ 7,418.75	\$ 9,690.80
Impuesto a la renta x pagar	\$ 3,748.29	\$ 5,594.04	\$ 7,825.04	\$ 10,509.90	\$ 13,728.63
Otros Pasivos	\$ 9,415.72	\$ 28,620.20	\$ 52,962.81	\$ 80,505.74	\$ 111,240.17
Deuda bancaria	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00	\$ 35,000.00
Total Pasivo circulante	\$ 54,701.58	\$ 77,054.70	\$ 105,203.13	\$ 137,326.12	\$ 173,551.32
Patrimonio de accionistas	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00	\$ 15,000.00
Utilidades retenidas	\$ 11,244.86	\$ 11,244.86	\$ 28,026.98	\$ 51,502.10	\$ 83,031.81
Utilidad del Ejercicio	\$ -	\$ 16,782.13	\$ 23,475.12	\$ 31,529.70	\$ 41,185.89
Total pasivo y capital	\$ 80,946.44	\$ 120,081.69	\$ 171,705.23	\$ 235,357.92	\$ 312,769.01

INDICE DE RENTABILIDAD

ANUSO DE AFILIACIÓN 2010-2011

$\frac{\text{Ingreso} = \text{Utilidad Neta}}{\text{Préstado Inversión}} = \frac{R200}{R201}$	$\frac{11,2483}{\$ 8,09444} = 138\%$	$\frac{R202}{R203}$	$\frac{29,4512}{\$ 17,7052} = 166\%$	$\frac{R204}{R205}$	$\frac{41,833}{\$ 32,801} = 127\%$
$\frac{\text{Ingreso} = \text{Utilidad Neta}}{\text{Préstado Inversión}} =$	138%	$\frac{R206}{R207}$	$\frac{31,5370}{\$ 23,5792} = 134\%$	$\frac{R208}{R209}$	136%
$\frac{\text{Ingreso} = \text{Utilidad Neta}}{\text{Préstado Inversión}} =$	138%	$\frac{R210}{R211}$	$\frac{15,7213}{\$ 12,0816} = 130\%$	$\frac{R212}{R213}$	136%
$\frac{\text{Ingreso} = \text{Utilidad Neta}}{\text{Préstado Inversión}} =$	138%	$\frac{R214}{R215}$	$\frac{29,4512}{\$ 17,7052} = 166\%$	$\frac{R216}{R217}$	137%

Concepto	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Ingreso x Vtas		139,897.42	160,882.03	185,014.33	212,766.48	244,681.46
Venta Activo		-	-	-	-	-
Costos de Fab. Variables		76,479.71	84,827.16	94,114.29	104,450.79	115,959.70
Costos de Fab. Fijos		28,702.50	31,467.83	34,493.95	37,804.59	41,425.47
Gastos de Adm. y Venta		7,312.50	8,043.75	8,848.13	9,732.94	10,706.23
Comisiones venta		2,098.46	2,413.23	2,775.22	3,191.50	3,670.22
Interes -Comisiones créditos CP		1,398.97	1,538.87	1,692.76	1,862.03	2,048.24
Depreciacion		2,669.85	2,669.88	2,669.88	2,669.88	2,669.88
Amortizacion Intang		446.43	446.40	446.40	446.40	446.40
Flujo antes de Impuestos		20,788.99	29,474.90	39,973.71	52,608.36	67,755.31
Impuestos		7,536.01	10,684.65	14,490.47	19,070.53	24,561.30
Flujo despues de Impuesto		13,252.98	18,790.25	25,483.24	33,537.83	43,194.01
Depreciacion		2,669.85	2,669.88	2,669.88	2,669.88	2,669.88
Amortizacion Intang		446.43	446.40	446.40	446.40	446.40
Valor Libro						4,605.21
Inversion Inicial	- 11,396.43					
Inversion de Reemplazo				- 6,558.04		
Inversion de Ampliacion						
Inversion Cap. Trabajo	- 38,603.57					
Recuperacion Cap.Trabajo						38,603.57
Valor de Salvamento(Desecho)						
Flujo Efectivo Neto	(50,000.00)	16,369.26	21,906.53	22,041.49	36,654.11	89,519.07

Tasa Interna de Retorno 46% anual
VAN \$71,857.74
COSTO OPORT. DEL CAPITAL 12.00% anual

Concepto	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Ingreso x Vtas		139,897.42	160,882.03	185,014.33	212,766.48	244,681.46
Venta Activo		-	-	-	-	-
Costos de Fab. Variables		76,479.71	84,827.16	94,114.29	104,450.79	115,959.70
Costos de Fab. Fijos		28,702.50	31,467.83	34,493.95	37,804.59	41,425.47
Comisiones venta		2,098.46	2,413.23	2,775.22	3,191.50	3,670.22
Gastos de Adm. y Venta		7,312.50	8,043.75	8,848.13	9,732.94	10,706.23
Interes y comisiones Prestamo		4,548.97	4,688.87	4,842.76	5,012.03	5,198.24
Depreciacion		2,669.85	2,669.88	2,669.88	2,669.88	2,669.88
Amortizacion Intang		446.43	446.40	446.40	446.40	446.40
Flujo antes de Impuestos		17,638.99	26,324.90	36,823.71	49,458.36	64,605.31
Impuestos		6,394.14	9,542.78	13,348.60	17,928.65	23,419.43
Flujo despues de Impuesto		11,244.86	16,782.13	23,475.12	31,529.70	41,185.89
Depreciacion		2,669.85	2,669.88	2,669.88	2,669.88	2,669.88
Amortizacion Intang		446.43	446.40	446.40	446.40	446.40
Valor Libro						4,605.21
Inversion Inicial	- 11,396.43					
Inversion de Reemplazo				- 6,558.04		
Inversion de Ampliacion						
Inversion Cap. Trabajo	- 38,603.57					
Prestamo	35,000.00					
Recuperacion Cap.Trabajo						38,603.57
Amortizacion Deuda					-	35,000.00
Valor de Salvamento(Desecho)						
Flujo Efectivo Neto	(15,000.00)	14,361.14	19,898.41	20,033.36	34,645.98	43,300.53

Tasa Interna de Retorno 119% anual
 VAN \$87,430.01
 CDPP 7.62% anual

Determinación del Costo de Capital Promedio Ponderado

Rubro	Monto	%	Tasa	Escudo Fiscal	Tasa Ajus	TP
Capital	15,000.00	30%	12.00%		12.00%	3.60%
Deuda	35,000.00	70%	9.00%	3.26%	5.74%	4.02%
Total	50,000.00	100%				7.62%

Se ha realizado un análisis conservador en el cual se proyecta una disminución en las ventas en un 20%



Concepto	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Ingreso x Vtas	139,897.42	111,918.57	89,534.85	71,627.88	57,302.31	
Venta Activo	-	-	-	-	-	
Costos de Fab. Variables	76,479.71	67,861.73	75,291.43	83,560.63	92,767.76	
Costos de Fab. Fijos	28,702.50	31,467.83	34,493.95	37,804.59	41,425.47	
Comisiones venta	2,098.46	1,930.58	2,220.17	2,553.20	2,936.18	
Gastos de Adm. y Venta	7,312.50	8,043.75	8,848.13	9,732.94	10,706.23	
Interes y comisiones Prestamo	4,548.97	4,688.87	4,842.76	5,012.03	5,198.24	
Depreciacion	2,669.85	2,669.88	2,669.88	2,669.88	2,669.88	
Amortizacion Intang	446.43	446.40	446.40	446.40	446.40	
Flujo antes de Impuestos	17,638.99	- 5,190.48	- 39,277.87	- 70,151.79	- 98,847.85	
Impuestos	6,394.14	- 1,881.55	- 14,238.23	- 25,430.02	- 35,832.35	
Flujo despues de Impuesto	11,244.86	- 3,308.93	- 25,039.64	- 44,721.76	- 63,015.51	
Depreciacion	2,669.85	2,669.88	2,669.88	2,669.88	2,669.88	
Amortizacion Intang	446.43	446.40	446.40	446.40	446.40	
Valor Libro						4,605.21
Inversion Inicial	- 11,396.43					
Inversion de Reemplazo			- 6,558.04			
Inversion de Ampliacion						
Inversion Cap. Trabajo	- 38,603.57					
Prestamo	35,000.00					
Recuperacion Cap.Trabajo						38,603.57
Amortizacion Deuda						- 35,000.00
Valor de Salvamento(Desecho)						
Flujo Efectivo Neto	-15,000.00	14,361.14	- 192.65	- 28,481.39	- 41,605.48	- 60,900.86

Tasa Interna de Retorno -28.93% anual
 VAN (\$97,885.97)
 CDPP 7.62% anual

Ver ANEXO 5 (Análisis de sensibilidad) Disminución en ventas 20%

7. RESUMEN EJECUTIVO

ANÁLISIS DE LAS RAZONES FINANCIERAS

Resumen de los valores de las razones calculados para la compañía CEPI S.A. correspondiente a los períodos 2010 a 2014, comparados con las razones promedio de la industria durante el 2010, razones como:

- 1) Liquidez, 2) la actividad, 3) la deuda y 4) la rentabilidad.

LIQUIDEZ

La liquidez general de la empresa exhibe una tendencia bastante baja en relación con el promedio de industria, ya que en ella encontramos que no tiene capacidad de pagar obligaciones corrientes, ni capacidad para endeudarse.

ACTIVIDAD

El inventario de CEPI CIA LTDA parece estar en buenas condiciones. Su administración de inventarios mejoró y, en el 2011, no se pudo comparar con el promedio de la industria ya que no existe ese índice. La empresa a pesar de que su rotación de cuentas por cobrar está bien por debajo del promedio contra la cual se analiza, se encuentra relativamente bien con sus cuentas por cobrar. Los procedimientos de pago se deben examinar para tener la seguridad de que la posición de crédito de la empresa no esté deteriorada. Es necesario dedicar atención a la administración de las cuentas por cobrar y por pagar.

DEUDA

El endeudamiento de CEPI CIA LTDA se ha mantenido casi igual pagando los intereses de la deuda en el primer año y pagando el capital en el año 2012.

RENTABILIDAD

La rentabilidad de CEPI CIA LTDA respecto a las ventas se mantiene constante a través de los años,

8. RESUMEN FINANCIERO

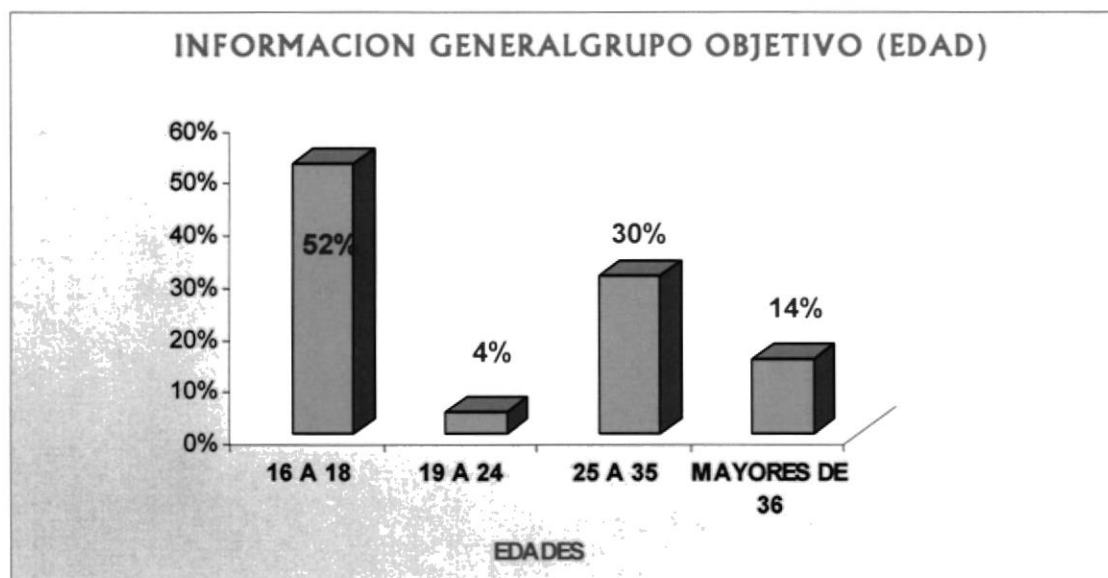
En nuestro Plan Financiero que se detalla en los cuadros de los Anexos Adjuntos, se ha incluido los supuestos y estimaciones mas aproximadas a la realidad y al campo que abarcan los Centros de Formación y Estudios de calidad, información que se requiere para las proyecciones efectuadas para cinco (5) años, incluyendo el primer año de operaciones. Se ha detallado en forma resumida , con la posibilidad de generar los principales Estados Económicos Financieros , como el Estado de Resultados , Balance General y Estado de Flujos de Efectivo, , y por consiguiente asumiendo y acumulando , estos supuestos de efectivización y ejecución, (Cobros y Desembolsos) , se pudieron consolidar en los Flujos del Efectivo de los cinco períodos.

Finalmente sobre la base de estos dos (2) Estados Financieros, se obtuvo el Balance General Consolidado, donde se fueron acumulando todas y cada una de las cifras que se originaron con las transacciones consideradas, aplicando normas y los supuestos antes mencionados para la Elaboración de todas las Proyecciones realizadas en el Proyecto del Centro de Estudios Profesional Integral - CEPI –

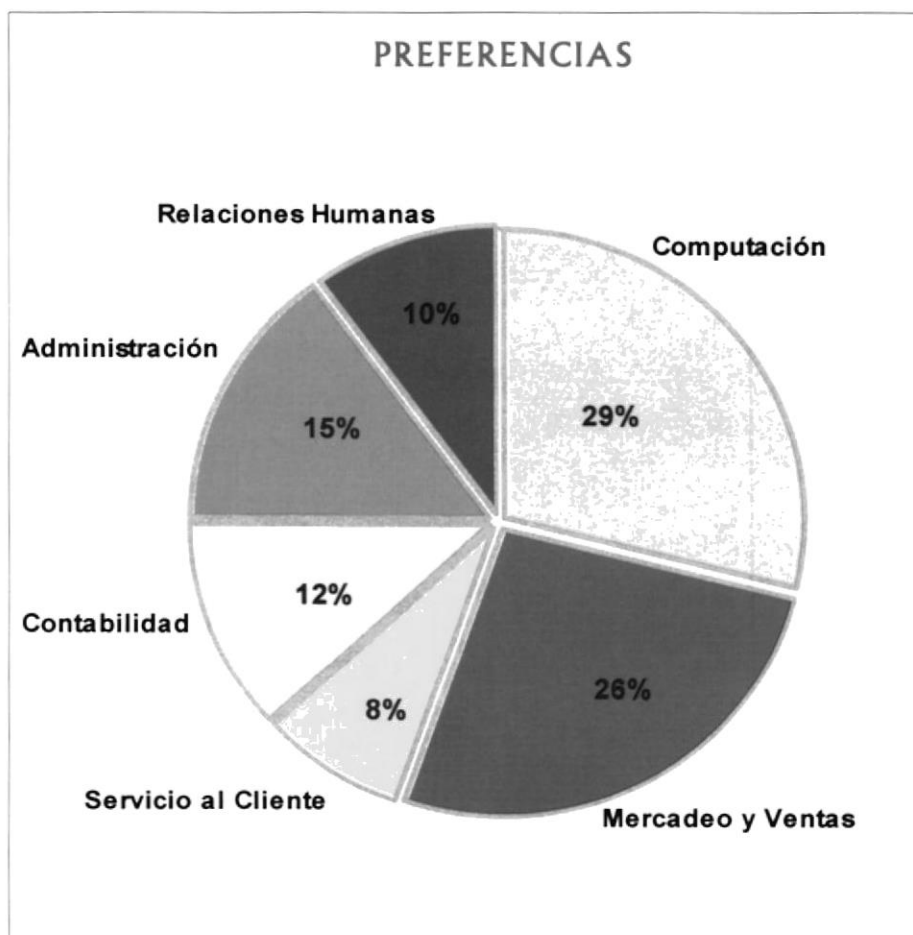
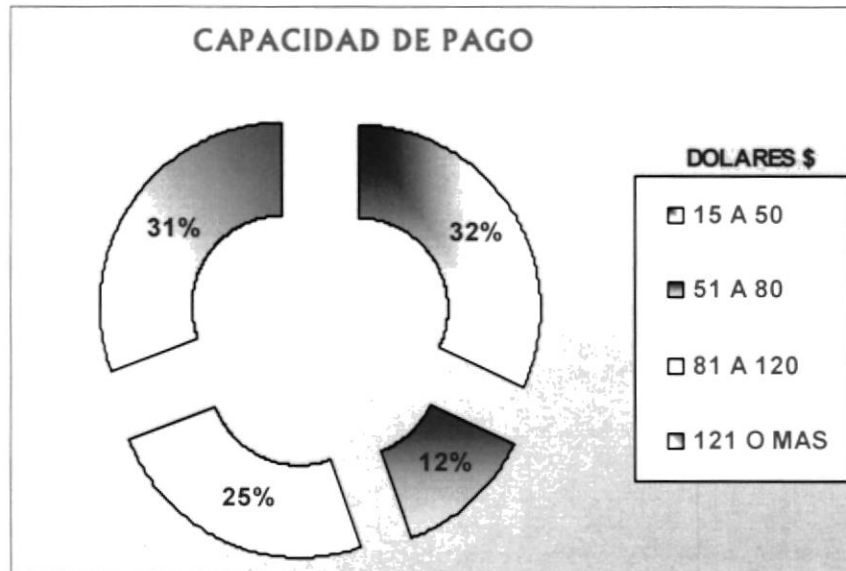
ANEXOS

ANEXO 1 RESULTADOS DE INVESTIGACION DE MERCADO

<p>FÓRMULA: $n = Z^2 (p \cdot q) / e^2$</p> <p>FACTOR CORRECIÓN $f = ((N - n) / (N - 1))^{1/2}$</p>	<p>n = Tamaño de la muestra Z = error estandar asociado p = 50 q = 50 e = error deseado (%) N = Tamaño Universo (Mercado Objetivo)</p>																									
<p>ENTRADA DATOS</p> <p>e= <input type="text" value="8"/></p> <p>N= <input type="text" value="23908"/></p>	<p>RESULTADOS</p> <table border="1" data-bbox="994 672 1316 847"> <thead> <tr> <th colspan="2"></th> <th colspan="3">NIVEL DE CONFIANZA</th> </tr> <tr> <th colspan="2"></th> <th>90%</th> <th>95%</th> <th>99%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>n (Tamaño de la Muestra)=</td> <td></td> <td>105</td> <td>150</td> <td>260</td> </tr> <tr> <td>f (Factor de corrección)=</td> <td></td> <td>1.00</td> <td>1.00</td> <td>0.99</td> </tr> <tr> <td>n (Muestra Ajustada)=</td> <td></td> <td>105</td> <td>150</td> <td>259</td> </tr> </tbody> </table>			NIVEL DE CONFIANZA					90%	95%	99%	n (Tamaño de la Muestra)=		105	150	260	f (Factor de corrección)=		1.00	1.00	0.99	n (Muestra Ajustada)=		105	150	259
		NIVEL DE CONFIANZA																								
		90%	95%	99%																						
n (Tamaño de la Muestra)=		105	150	260																						
f (Factor de corrección)=		1.00	1.00	0.99																						
n (Muestra Ajustada)=		105	150	259																						



Edades	Personas	Porcentaje
16 A 18	79	52%
19 A 24	6	4%
25 A 35	46	30%
MAYORES DE 36	22	14%
	153	100%



PUNTO DE EQUILIBRIO
ANALISIS POR CATEGORIAS MENSUAL
TEMAS DE CAPACITACION

CATEGORIA	% PARTICIPACION	PRECIO UNITARIO	COSTO VARIABLE UNITARIO (CVU)	MARGEN DE CONTRIBUCION UNITARIO (MCU)	MARGEN DE CONTRIBUCION PONDERADO (MCP)	PUNTO EQUILIBRIO EN UNIDADES X LINEA (P.E.U.L.)	VENTAS TOTALES	COSTO VARIABLE TOTAL (CVT)	CONTRIBUCION MARGINAL (CM)
COMPUTACIÓN	25.00%	\$ 87.95	\$ 57.17	\$ 30.78	\$ 7.70	15	\$ 1,319.24	\$ 857.51	\$ 461.73
SERVICIO AL CLIENTE	15.00%	\$ 127.34	\$ 82.77	\$ 44.57	\$ 6.69	9	\$ 1,146.11	\$ 744.97	\$ 401.14
CONTABILIDAD	15.00%	\$ 245.53	\$ 159.60	\$ 85.94	\$ 12.89	9	\$ 2,209.80	\$ 1,436.37	\$ 773.43
RECURSOS HUMANOS	20.00%	\$ 107.65	\$ 69.97	\$ 37.68	\$ 7.54	12	\$ 1,291.77	\$ 839.65	\$ 452.12
ADMINISTRACIÓN	15.00%	\$ 254.29	\$ 165.29	\$ 89.00	\$ 13.35	9	\$ 2,288.59	\$ 1,487.58	\$ 801.01
MERCADEO Y VENTAS	10.00%	\$ 284.93	\$ 185.20	\$ 99.72	\$ 9.97	6	\$ 1,709.58	\$ 1,111.22	\$ 598.35
	100.00%	\$ 184.61			\$ 58.13	60	\$ 9,965.09	\$ 6,477.31	\$ 3,487.78

COSTO FIJOS TOTALES	\$ 3,487.78
MARGEN CONTRIBUCION PONDERADO DE LA MEZCLA (MCPP)	\$ 58.13
Punto Equilibrio Total	60



ANEXO 3 PROYECCIONES VENTAS

2010	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO	
	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES
COMERCIO	0	0 \$	0	0 \$	2	11 \$ 1,084.89	1	1 \$ 2,100.77	0	0 \$	1	1 \$ 3,185.71
INDUSTRIAS	0	0 \$	0	0 \$	2	6 \$ 2,087.28	1	1 \$ 2,087.28	0	0 \$	1	1 \$ 3,082.21
CONSTRUCCION	0	0 \$	0	0 \$	2	5 \$ 2,455.31	1	1 \$ 2,455.31	1	1 \$ 2,455.31	1	1 \$ 2,277.81
REPUBLICANAS	0	0 \$	0	0 \$	2	5 \$ 1,887.06	1	1 \$ 1,887.06	0	0 \$	1	1 \$ 1,887.06
ADMISION	0	0 \$	0	0 \$	2	5 \$ 2,062.81	1	1 \$ 2,062.81	1	1 \$ 1,271.41	1	1 \$
ARTISTICO	0	0 \$	0	0 \$	1	1 \$ 1,424.61	1	1 \$ 1,424.61	2	2 \$ 2,849.22	1	1 \$ 1,424.61
					11	11 \$ 12,332.95	11	11 \$ 12,332.95				11 \$ 12,332.95

2011	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		TOTAL	
	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES	# CLICHS PERSONA	VENTAS MES
COMERCIO	0	0 \$	4	12 \$ 4,209.41	4	12 \$ 4,209.41	3	12 \$ 3,788.47	3	12 \$ 3,788.47	2	12 \$ 2,100.77	2	30 \$ 48,012.84
INDUSTRIAS	0	0 \$	3	9 \$ 3,062.71	3	9 \$ 3,062.71	2	6 \$ 2,019.24	2	6 \$ 2,019.24	1	6 \$ 1,019.62	1	6 \$ 1,019.62
CONSTRUCCION	0	0 \$	2	5 \$ 2,455.31	2	5 \$ 2,455.31	2	5 \$ 2,455.31	2	5 \$ 2,455.31	1	5 \$ 1,227.81	1	5 \$ 1,227.81
REPUBLICANAS	0	0 \$	2	5 \$ 1,887.06	2	5 \$ 1,887.06	2	5 \$ 1,887.06	2	5 \$ 1,887.06	1	5 \$ 1,887.06	1	5 \$ 1,887.06
ADMISION	0	0 \$	2	5 \$ 2,062.81	2	5 \$ 2,062.81	2	5 \$ 2,062.81	2	5 \$ 2,062.81	2	5 \$ 1,271.41	1	5 \$
ARTISTICO	0	0 \$	2	5 \$ 1,424.61	2	5 \$ 1,424.61	2	5 \$ 1,424.61	2	5 \$ 1,424.61	2	5 \$ 2,849.22	1	5 \$ 1,424.61
					11	11 \$ 12,332.95	11	11 \$ 12,332.95	11	11 \$ 12,332.95	11	11 \$ 12,332.95	11	11 \$ 12,332.95

INGRESO MENSUAL TRABAJADOR										
Cargo	Area	# personas	Sueldo	Bono	Comisiones	Movilización	Alimentación	Ingreso Bruto	Aporte Personal IESS	Ingreso Mensual Neto
Secretaria	Administrativa	1	\$ 218.00	\$ 25.00			\$ 30.00	\$ 273.00	\$ 25.53	\$ 247.47
Administrador	Administrativa-Comercial	1	\$ 400.00	\$ 100.00	\$ -	\$ 30.00	\$ 40.00	\$ 570.00	\$ 53.30	\$ 516.71
Vendedor	Comercial	1	\$ 218.00		\$ -	\$ 30.00	\$ 30.00	\$ 278.00	\$ 25.99	\$ 252.01

GASTO MENSUAL EMPLEADOR										
Cargo	Area	A.Patronal	IECE	SECAP	Vacaciones	Uniforme	XIII	XIV	Gasto Mensual	
Secretaria	Administrativa	\$ 30.44	\$ 1.37	\$ 1.37	\$ 11.38	\$ -	\$ 22.75	\$ 18.17	\$ 358.46	
Administrador	Administrativa-Comercial	\$ 63.56	\$ 2.85	\$ 2.85	\$ 23.75	\$ -	\$ 47.50	\$ 18.17	\$ 728.67	
Vendedor	Comercial	\$ 31.00	\$ 1.39	\$ 1.39	\$ 11.58	\$ -	\$ 23.17	\$ 18.17	\$ 364.69	
										\$ 1,451.83

HONORARIOS

										MARZO	
TEMATICAS CURSO	# total horas curso	# dias curso	# horas dia	costo hora pago instructor	pago o/iva mensual instructor	pago s/iva mensual instructor	IVA	RETENCION A LA FUENTE	RETENCION IVA	VALOR PAGO MENSUAL HONORARIOS INSTRUCTOR	
							12%	8%	70%		
COMPUTACIÓN	12	6	2	\$ 15,00	\$ 360,00	\$ 321,43	\$ 38,57	\$ 25,71	\$ 27,00	\$ 307,29	
SERVICIO AL CLIENTES	8	4	2	\$ 45,00	\$ 720,00	\$ 642,86	\$ 77,14	\$ 51,43	\$ 54,00	\$ 614,57	
CONTABILIDAD	24	8	3	\$ 30,00	\$ 1,440,00	\$ 1,285,71	\$ 154,29	\$ 102,86	\$ 108,00	\$ 1,229,14	
RELACIONES HUMANOS	15	5	3	\$ 30,00	\$ 900,00	\$ 803,57	\$ 96,43	\$ 64,29	\$ 67,50	\$ 768,21	
ADMINISTRACIÓN	32	16	2	\$ 35,00	\$ 2,240,00	\$ 2,000,00	\$ 240,00	\$ 160,00	\$ 168,00	\$ 1,912,00	
MERCADEO Y VENTAS	36	18	2	\$ 35,00	\$ 1,260,00	\$ 1,125,00	\$ 135,00	\$ 90,00	\$ 94,50	\$ 1,075,50	
										\$ 5.906,71	

										ABRIL	
TEMATICAS CURSO	# total horas curso	# dias curso	# horas dia	costo hora pago instructor	pago o/iva mensual instructor	pago s/iva mensual instructor	IVA	RETENCION A LA FUENTE	RETENCION IVA	VALOR PAGO MENSUAL HONORARIOS INSTRUCTOR	
							12%	8%	70%		
COMPUTACIÓN	12	6	2	\$ 15,00	\$ 360,00	\$ 321,43	\$ 38,57	\$ 25,71	\$ 27,00	\$ 307,29	
SERVICIO AL CLIENTES	8	4	2	\$ 45,00	\$ 720,00	\$ 642,86	\$ 77,14	\$ 51,43	\$ 54,00	\$ 614,57	
CONTABILIDAD	24	8	3	\$ 30,00	\$ 1,440,00	\$ 1,285,71	\$ 154,29	\$ 102,86	\$ 108,00	\$ 1,229,14	
RELACIONES HUMANOS	15	5	3	\$ 30,00	\$ 900,00	\$ 803,57	\$ 96,43	\$ 64,29	\$ 67,50	\$ 768,21	
ADMINISTRACIÓN	32	16	2	\$ 35,00	\$ 2,240,00	\$ 2,000,00	\$ 240,00	\$ 160,00	\$ 168,00	\$ 1,912,00	
MERCADEO Y VENTAS	36	18	2	\$ 35,00	\$ 1,260,00	\$ 1,125,00	\$ 135,00	\$ 90,00	\$ 94,50	\$ 1,075,50	
										\$ 4.984,86	

										MAYO	
TEMATICAS CURSO	# total horas curso	# dias curso	# horas dia	costo hora pago instructor	pago o/iva mensual instructor	pago s/iva mensual instructor	IVA	RETENCION A LA FUENTE	RETENCION IVA	VALOR PAGO MENSUAL HONORARIOS INSTRUCTOR	
							12%	8%	70%		
COMPUTACIÓN	12	6	2	\$ 15,00	\$ 540,00	\$ 482,14	\$ 57,86	\$ 38,57	\$ 40,50	\$ 460,93	
SERVICIO AL CLIENTES	8	4	2	\$ 45,00	\$ 1,080,00	\$ 964,29	\$ 115,71	\$ 77,14	\$ 81,00	\$ 921,86	
CONTABILIDAD	24	8	3	\$ 30,00	\$ 1,440,00	\$ 1,285,71	\$ 154,29	\$ 102,86	\$ 108,00	\$ 1,229,14	
RELACIONES HUMANOS	15	5	3	\$ 30,00	\$ 1,350,00	\$ 1,205,36	\$ 144,64	\$ 96,43	\$ 101,25	\$ 1,152,32	
ADMINISTRACIÓN	32	16	2	\$ 35,00	\$ 1,120,00	\$ 1,000,00	\$ 120,00	\$ 80,00	\$ 84,00	\$ 956,00	
MERCADEO Y VENTAS	36	18	2	\$ 35,00	\$ 960,00	\$ 821,43	\$ 138,57	\$ 25,71	\$ 27,00	\$ 907,29	
										\$ 5.027,54	

										JUNIO	
TEMATICAS CURSO	# total horas curso	# dias curso	# horas dia	costo hora pago instructor	pago o/iva mensual instructor	pago s/iva mensual instructor	IVA	RETENCION A LA FUENTE	RETENCION IVA	VALOR PAGO MENSUAL HONORARIOS INSTRUCTOR	
							12%	8%	70%		
COMPUTACIÓN	12	6	2	\$ 15,00	\$ 360,00	\$ 321,43	\$ 38,57	\$ 25,71	\$ 27,00	\$ 307,29	
SERVICIO AL CLIENTES	8	4	2	\$ 45,00	\$ 720,00	\$ 642,86	\$ 77,14	\$ 51,43	\$ 54,00	\$ 614,57	
CONTABILIDAD	24	8	3	\$ 30,00	\$ 720,00	\$ 642,86	\$ 77,14	\$ 51,43	\$ 54,00	\$ 614,57	
RELACIONES HUMANOS	15	5	3	\$ 30,00	\$ 900,00	\$ 803,57	\$ 96,43	\$ 64,29	\$ 67,50	\$ 768,21	
ADMINISTRACIÓN	32	16	2	\$ 35,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
MERCADEO Y VENTAS	36	18	2	\$ 35,00	\$ 1,260,00	\$ 1,125,00	\$ 135,00	\$ 90,00	\$ 94,50	\$ 1,075,50	
										\$ 3.380,14	

										JULIO	
TEMATICAS CURSO	# total horas curso	# dias curso	# horas dia	costo hora pago instructor	pago o/iva mensual instructor	pago s/iva mensual instructor	IVA	RETENCION A LA FUENTE	RETENCION IVA	VALOR PAGO MENSUAL HONORARIOS INSTRUCTOR	
							12%	8%	70%		
COMPUTACIÓN	12	6	2	\$ 15,00	\$ 720,00	\$ 642,86	\$ 77,14	\$ 51,43	\$ 54,00	\$ 614,57	
SERVICIO AL CLIENTES	8	4	2	\$ 45,00	\$ 1,080,00	\$ 964,29	\$ 115,71	\$ 77,14	\$ 81,00	\$ 921,86	
CONTABILIDAD	24	8	3	\$ 30,00	\$ 1,440,00	\$ 1,285,71	\$ 154,29	\$ 102,86	\$ 108,00	\$ 1,229,14	
RELACIONES HUMANOS	15	5	3	\$ 30,00	\$ 900,00	\$ 803,57	\$ 96,43	\$ 64,29	\$ 67,50	\$ 768,21	
ADMINISTRACIÓN	32	16	2	\$ 35,00	\$ 2,240,00	\$ 2,000,00	\$ 240,00	\$ 160,00	\$ 168,00	\$ 1,912,00	
MERCADEO Y VENTAS	36	18	2	\$ 35,00	\$ 2,520,00	\$ 2,250,00	\$ 270,00	\$ 180,00	\$ 189,00	\$ 2.151,00	
										\$ 7.596,79	

										AGOSTO		
TEMATICAS CURSO	# total horas curso	# dias curso	# horas dia	costo hora pago instructor	pago c/iva mensual instructor	pago s/iva mensual instructor	IVA	RETENCION A LA FUENTE	RETENCION IVA	VALOR PAGO MENSUAL HONORARIOS INSTRUCTOR		
							12%	8%	70%			
COMPUTACION	12	6	2	\$ 15.00	\$ 720.00	\$ 642.86	\$ 77.14	\$ 51.43	\$ 54.00	\$ 614.57		
SERVICIO AL CLIENTES	8	4	2	\$ 45.00	\$ 1,080.00	\$ 964.29	\$ 115.71	\$ 77.14	\$ 81.00	\$ 921.86		
CONTABILIDAD	24	8	3	\$ 30.00	\$ 1,440.00	\$ 1,285.71	\$ 154.29	\$ 102.86	\$ 108.00	\$ 1,229.14		
RELACIONES HUMANOS	15	5	3	\$ 30.00	\$ 900.00	\$ 803.57	\$ 96.43	\$ 64.29	\$ 67.50	\$ 768.21		
ADMINISTRACION	32	16	2	\$ 35.00	\$ 2,240.00	\$ 2,000.00	\$ 240.00	\$ 160.00	\$ 168.00	\$ 1,912.00		
MERCADEO Y VENTAS	36	18	2	\$ 35.00	\$ 2,520.00	\$ 2,250.00	\$ 270.00	\$ 180.00	\$ 189.00	\$ 2,151.00		
										\$ 7,596.79		

										SEPTIEMBRE		
TEMATICAS CURSO	# total horas curso	# dias curso	# horas dia	costo hora pago instructor	pago c/iva mensual instructor	pago s/iva mensual instructor	IVA	RETENCION A LA FUENTE	RETENCION IVA	VALOR PAGO MENSUAL HONORARIOS INSTRUCTOR		
							12%	8%	70%			
COMPUTACION	12	6	2	\$ 15.00	\$ 720.00	\$ 642.86	\$ 77.14	\$ 51.43	\$ 54.00	\$ 614.57		
SERVICIO AL CLIENTES	8	4	2	\$ 45.00	\$ 1,080.00	\$ 964.29	\$ 115.71	\$ 77.14	\$ 81.00	\$ 921.86		
CONTABILIDAD	24	8	3	\$ 30.00	\$ 1,440.00	\$ 1,285.71	\$ 154.29	\$ 102.86	\$ 108.00	\$ 1,229.14		
RELACIONES HUMANOS	15	5	3	\$ 30.00	\$ 900.00	\$ 803.57	\$ 96.43	\$ 64.29	\$ 67.50	\$ 768.21		
ADMINISTRACION	32	16	2	\$ 35.00	\$ 2,240.00	\$ 2,000.00	\$ 240.00	\$ 160.00	\$ 168.00	\$ 1,912.00		
MERCADEO Y VENTAS	36	18	2	\$ 35.00	\$ 2,520.00	\$ 2,250.00	\$ 270.00	\$ 180.00	\$ 189.00	\$ 2,151.00		
										\$ 7,596.79		

										OCTUBRE		
TEMATICAS CURSO	# total horas curso	# dias curso	# horas dia	costo hora pago instructor	pago c/iva mensual instructor	pago s/iva mensual instructor	IVA	RETENCION A LA FUENTE	RETENCION IVA	VALOR PAGO MENSUAL HONORARIOS INSTRUCTOR		
							12%	8%	70%			
COMPUTACION	12	6	2	\$ 15.00	\$ 540.00	\$ 482.14	\$ 57.86	\$ 38.57	\$ 40.50	\$ 460.93		
SERVICIO AL CLIENTES	8	4	2	\$ 45.00	\$ 720.00	\$ 642.86	\$ 77.14	\$ 51.43	\$ 54.00	\$ 614.57		
CONTABILIDAD	24	8	3	\$ 30.00	\$ 1,440.00	\$ 1,285.71	\$ 154.29	\$ 102.86	\$ 108.00	\$ 1,229.14		
RELACIONES HUMANOS	15	5	3	\$ 30.00	\$ 900.00	\$ 803.57	\$ 96.43	\$ 64.29	\$ 67.50	\$ 768.21		
ADMINISTRACION	32	16	2	\$ 35.00	\$ 2,240.00	\$ 2,000.00	\$ 240.00	\$ 160.00	\$ 168.00	\$ 1,912.00		
MERCADEO Y VENTAS	36	18	2	\$ 35.00	\$ 2,520.00	\$ 2,250.00	\$ 270.00	\$ 180.00	\$ 189.00	\$ 2,151.00		
										\$ 7,135.86		

										NOVIEMBRE		
TEMATICAS CURSO	# total horas curso	# dias curso	# horas dia	costo hora pago instructor	pago c/iva mensual instructor	pago s/iva mensual instructor	IVA	RETENCION A LA FUENTE	RETENCION IVA	VALOR PAGO MENSUAL HONORARIOS INSTRUCTOR		
							12%	8%	70%			
COMPUTACION	12	6	2	\$ 15.00	\$ 540.00	\$ 482.14	\$ 57.86	\$ 38.57	\$ 40.50	\$ 460.93		
SERVICIO AL CLIENTES	8	4	2	\$ 45.00	\$ 720.00	\$ 642.86	\$ 77.14	\$ 51.43	\$ 54.00	\$ 614.57		
CONTABILIDAD	24	8	3	\$ 30.00	\$ 1,440.00	\$ 1,285.71	\$ 154.29	\$ 102.86	\$ 108.00	\$ 1,229.14		
RELACIONES HUMANOS	15	5	3	\$ 30.00	\$ 900.00	\$ 803.57	\$ 96.43	\$ 64.29	\$ 67.50	\$ 768.21		
ADMINISTRACION	32	16	2	\$ 35.00	\$ 2,240.00	\$ 2,000.00	\$ 240.00	\$ 160.00	\$ 168.00	\$ 1,912.00		
MERCADEO Y VENTAS	36	18	2	\$ 35.00	\$ 2,520.00	\$ 2,250.00	\$ 270.00	\$ 180.00	\$ 189.00	\$ 2,151.00		
										\$ 7,135.86		

										DICIEMBRE		
TEMATICAS CURSO	# total horas curso	# dias curso	# horas dia	costo hora pago instructor	pago c/iva mensual instructor	pago s/iva mensual instructor	IVA	RETENCION A LA FUENTE	RETENCION IVA	VALOR PAGO MENSUAL HONORARIOS INSTRUCTOR		
							12%	8%	70%			
COMPUTACION	12	6	2	\$ 15.00	\$ 360.00	\$ 321.43	\$ 38.57	\$ 25.71	\$ 27.00	\$ 307.29		
SERVICIO AL CLIENTES	8	4	2	\$ 45.00	\$ 360.00	\$ 321.43	\$ 38.57	\$ 25.71	\$ 27.00	\$ 307.29		
CONTABILIDAD	24	8	3	\$ 30.00	\$ 720.00	\$ 642.86	\$ 77.14	\$ 51.43	\$ 54.00	\$ 614.57		
RELACIONES HUMANOS	15	5	3	\$ 30.00	\$ 450.00	\$ 401.79	\$ 48.21	\$ 32.14	\$ 33.75	\$ 384.11		
ADMINISTRACION	32	16	2	\$ 35.00	\$ 1,120.00	\$ 1,000.00	\$ 120.00	\$ 80.00	\$ 84.00	\$ 956.00		
MERCADEO Y VENTAS	36	18	2	\$ 35.00	\$ 2,520.00	\$ 2,250.00	\$ 270.00	\$ 180.00	\$ 189.00	\$ 2,151.00		
										\$ 4,720.25		

ANEXO 4
PROYECCIONES DE VENTAS

CALCULO DE PROYECCIONES				
Temáticas curso	Total personas curso	Valor Unitario	total Ingresos	Según Libros
Computacion	346	\$ 87.95	\$ 30,430.70	\$ 30,430.26
Servicio al Cliente	184	\$ 127.34	\$ 23,430.56	\$ 23,431.36
Contabilidad	90	\$ 245.53	\$ 22,097.70	\$ 22,097.80
Relaciones Humanas	180	\$ 107.65	\$ 19,377.00	\$ 19,376.37
Administracion	80	\$ 254.29	\$ 20,343.20	\$ 20,342.86
Mercadeo y Ventas	85	\$ 284.93	\$ 24,219.05	\$ 24,218.77
	965	\$ 1,107.69	\$ 139,898.21	\$ 139,897.42
Año 2011 Incremento 15%				
Computacion	346	\$ 87.95	\$ 30,430.70	
Servicio al Cliente	184	\$ 127.34	\$ 23,430.56	
Contabilidad	90	\$ 245.53	\$ 22,097.70	
Relaciones Humanas	180	\$ 107.65	\$ 19,377.00	
Administracion	80	\$ 254.29	\$ 20,343.20	
Mercadeo y Ventas	85	\$ 284.93	\$ 24,219.05	
	965	\$ 1,107.69	\$ 139,898.21	\$ 160,882.03
Año 2012 Incremento 15%				
Computacion	346	\$ 87.95	\$ 30,430.70	
Servicio al Cliente	184	\$ 127.34	\$ 23,430.56	
Contabilidad	90	\$ 245.53	\$ 22,097.70	
Relaciones Humanas	180	\$ 107.65	\$ 19,377.00	
Administracion	80	\$ 254.29	\$ 20,343.20	
Mercadeo y Ventas	85	\$ 284.93	\$ 24,219.05	
	965	\$ 1,107.69	\$ 139,898.21	\$ 185,014.10
Año 2013 Incremento 15%				
Computacion	346	\$ 87.95	\$ 30,430.70	
Servicio al Cliente	184	\$ 127.34	\$ 23,430.56	
Contabilidad	90	\$ 245.53	\$ 22,097.70	
Relaciones Humanas	180	\$ 107.65	\$ 19,377.00	
Administracion	80	\$ 254.29	\$ 20,343.20	
Mercadeo y Ventas	85	\$ 284.93	\$ 24,219.05	
	965	\$ 1,107.69	\$ 139,898.21	\$ 212,762.40
Año 2014 Incremento 15%				
Computacion	346	\$ 87.95	\$ 30,430.70	
Servicio al Cliente	184	\$ 127.34	\$ 23,430.56	
Contabilidad	90	\$ 245.53	\$ 22,097.70	
Relaciones Humanas	180	\$ 107.65	\$ 19,377.00	
Administracion	80	\$ 254.29	\$ 20,343.20	
Mercadeo y Ventas	85	\$ 284.93	\$ 24,219.05	
	965	\$ 1,107.69	\$ 139,898.21	\$ 244,679.40

ANEXO 5
ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

CÁLCULO DE PROYECCIONES

Temáticas curso	Total personas curso	Valor Unitario	total Ingresos
Computacion	346 \$	87.95 \$	30,430.70
Servicio al Cliente	184 \$	127.34 \$	23,430.56
Contabilidad	90 \$	245.53 \$	22,097.70
Relaciones Humanas	180 \$	107.65 \$	19,377.00
Administracion	80 \$	254.29 \$	20,343.20
Mercadeo y Ventas	85 \$	284.93 \$	24,219.05
	965 \$	1,107.69 \$	139,898.21

**Disminución vtas
20%**

Año 2011	Total personas curso	Valor Unitario	total Ingresos
Computacion	277 \$	87.95 \$	24,344.56
Servicio al Cliente	147 \$	127.34 \$	18,744.45
Contabilidad	72 \$	245.53 \$	17,678.16
Relaciones Humanas	144 \$	107.65 \$	15,501.60
Administracion	64 \$	254.29 \$	16,274.56
Mercadeo y Ventas	68 \$	284.93 \$	19,375.24
	772 \$	1,107.69 \$	111,918.57

Año 2012	Total personas curso	Valor Unitario	total Ingresos
Computacion	221 \$	87.95 \$	19,475.65
Servicio al Cliente	118 \$	127.34 \$	14,995.56
Contabilidad	58 \$	245.53 \$	14,142.53
Relaciones Humanas	115 \$	107.65 \$	12,401.28
Administracion	51 \$	254.29 \$	13,019.65
Mercadeo y Ventas	54 \$	284.93 \$	15,500.19
	618 \$	1,107.69 \$	89,534.85

Año 2013	Total personas curso	Valor Unitario	total Ingresos
Computacion	177 \$	87.95 \$	15,580.52
Servicio al Cliente	94 \$	127.34 \$	11,996.45
Contabilidad	46 \$	245.53 \$	11,314.02
Relaciones Humanas	92 \$	107.65 \$	9,921.02
Administracion	41 \$	254.29 \$	10,415.72
Mercadeo y Ventas	44 \$	284.93 \$	12,400.15
	494 \$	1,107.69 \$	71,627.88

Año 2014	Total personas curso	Valor Unitario	total Ingresos
Computacion	142 \$	87.95 \$	12,464.41
Servicio al Cliente	75 \$	127.34 \$	9,597.16
Contabilidad	37 \$	245.53 \$	9,051.22
Relaciones Humanas	74 \$	107.65 \$	7,936.82
Administracion	33 \$	254.29 \$	8,332.57
Mercadeo y Ventas	35 \$	284.93 \$	9,920.12
	395 \$	1,107.69 \$	57,302.31

