

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
ADMINISTRATIVAS**

CARRERA: INGENIERÍA FINANCIERA

**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD DE UN PROYECTO
PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE
ESTUDIOS DEL IDIOMA INGLÉS ENFOCADO AL
SECTOR DE CUMBAYÁ.**

**ELABORADO POR:
PAULINA ALEXANDRA OROZCO TORRES**

**DIRECTOR DE TESIS:
ECON. JAIME PEREZ C. MAE.**

QUITO, SEPTIEMBRE 2003

DEDICATORIA

A Dios por haberme concedido la vida, y con ésta la oportunidad de aprender, a Jesucristo, testimonio viviente de sus propias enseñanzas, que con amor predicó la humildad y el servicio al prójimo, caminos verdaderos a la grandeza, maestro de maestros que guía mis acciones.

A mi familia por ser el eje principal de mi vida, por el apoyo incondicional, y por todos los momentos que juntos hemos compartido.

A mi padre Henry Francisco Orozco Torres a quien admiro y respeto por su ejemplo de fortaleza, abnegación y rectitud, los mismos que has sembrado en mi, gracias por ser mi respaldo, mi amigo, excelente consejero y por encaminarme cuando me he sentido perdida.

A mi madre María Dolores Torres Torres mi mejor amiga, mi ejemplo de honestidad, franqueza, entrega a los demás, gracias por ser tan linda y por no haberme dejado sola nunca, por ayudarme en luchas difíciles, y estimularme a cumplir mis ideales.

A mi hermano Andrés Paúl Orozco Torres la luz y alegría de mi alma, mi apoyo en momentos difíciles, gracias por ser mi amigo y estar siempre junto a mi, y por el amor que siempre me lo haces sentir.

A Javier Alfredo Burbano Bedoya por ser mi compañero casi desde el inicio de mi carrera, gracias por tu amor, apoyo, paciencia, sacrificio, confianza, y por compartir tantos hermosos momentos juntos.

AGRADECIMIENTOS

Mi profundo agradecimiento a todas aquellas personas que hicieron posible la realización de este proyecto, de manera muy especial:

- ❖ Universidad Internacional SEK, ya que a lo largo de cinco años dentro de sus aulas pude vivir las mejores experiencias de mi vida y conocer personas muy especiales.
- ❖ Personal Docente de la Universidad Internacional SEK, y especialmente a mis maestros que con sabiduría han sabido impartir sus conocimientos.
- ❖ Doctor Eduardo Bustamante, por su ayuda y amistad.
- ❖ A mi Director de Tesis, Economista Jaime Pérez C., por sus enfoques siempre enriquecedores, su apoyo y amistad durante esta carrera y el desarrollo del presente proyecto.
- ❖ Fernando Yépez Salgado, por ser mi mejor amigo y demostrarlo día a día en estos cinco años. Gracias por tus consejos, apoyo incondicional, lealtad, y por unir fuerzas para luchar en esos momentos difíciles.
- ❖ A mis entrañables amigos: Mónica Barros, José Chávez y José Paúl Zapata, por su amistad, apoyo, y consejos que día a día compartimos juntos.

DECLARACIÓN

Yo, Paulina Alexandra Orozco Torres, portadora de la cédula de identidad No. 171506965-2 declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Paulina Orozco Torres', written over a horizontal line.

Paulina Orozco Torres

CI: 171506965-2

RESUMEN

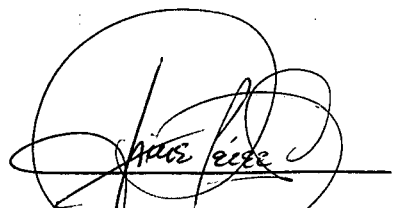
Los cambios tecnológicos, económicos y competitivos, a los cuales se enfrenta la sociedad actual, exigen una revisión permanente de sus prioridades sociales, culturales y económicas. En este contexto, el Ecuador enfrenta una encrucijada: elevar su productividad y competitividad, o rezagarse aún más en sus anhelos de progreso y desarrollo.

Ante esto, las empresas nacionales están emprendiendo tanto a nivel individual, como a través de sus cámaras y asociaciones, un plan de mejoramiento empresarial, tendiente alcanzar niveles competitivos de eficiencia y eficacia, a través del desarrollo de una cultura de mejoramiento continuo en sus recursos humanos. Esta mejora implica una actitud de captación permanente de conocimientos y habilidades para un mejor desempeño competitivo; y el desarrollo de la creatividad y el talento innovador, a fin de mejorar el valor agregado y el desempeño individual de sus recursos humanos, en beneficio de la continuidad en el tiempo y ampliación de cobertura de las organizaciones a las que pertenecen.

Tanto en los contextos empresarial como personal, el conocimiento de idiomas actualmente es una necesidad básica para estudio, consulta, investigación, requisitos de trabajo, intercambio de información, alianzas y búsqueda de oportunidades dentro y fuera del país. Particularmente el inglés va en camino de convertirse en lengua universal, ya sea por la hegemonía científica y económica de los Estados Unidos, como por su condición de liderazgo geopolítico.

El Centro de Estudios de Inglés, tema del presente trabajo, se enfoca dentro de los objetivos de mejora permanente de las personas a través de programas que respondan a sus necesidades, constituyéndose así en una alternativa para aquellos que deseen superarse y tener mayores ventajas y conocimientos.

El trabajo se desarrolla a partir de un análisis del entorno y un análisis del mercado los cuales documentan el estudio técnico, el que finalmente es sometido a un análisis de viabilidad financiera. El proyecto se considera viable, por lo cuál está listo para ser llevado a su ejecución.



Econ. Jaime Pérez C. MAE



Paulina Orozco Torres

ABSTRACT

The technological, economic and competitive changes, to which nowadays society is facing, request a permanent check-up of social, cultural and economic priorities. In this context, Ecuador faces a challenge: To rise its productivity and competitiveness or stay behind even more in its progress and development eagerness.

Facing this, national companies are starting as at individual level as through its chambers and associations, a successful plan, tending to reach efficiency and effectiveness, by developing a culture of continuous improvement in its human resources.

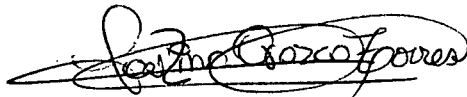
This improvement implies an attitude of permanent getting of knowledge and skills and the development of creativity and innovator talent, in order to improve the value added and the individual performance of its human resources, on behalf of the continuity in time and cover extension of the organizations to which belong.

As in enterprise's context as in the personnel's context, the knowledge of languages nowadays is a basic for studies, research, work requirements, information interchanging, alliances, seeking for opportunities in and out of the country. Particularly the English language is on its way to become a universal language, either for scientific or economic hegemony of the United States or for its condition of political leadership.

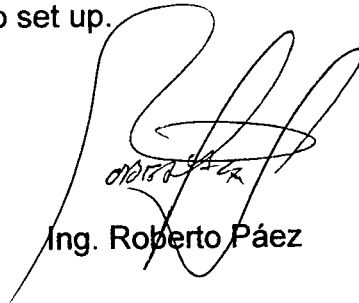
The English Studies Centre, theme of the present document, focuses into the objectives of people's permanent improvement through the programs that can fill their necessities, forming that way in an alternative for those who wish to become better and to have better advantages and knowledge.

The labor is developed starting from an analysis of the environment and market, which document the technical studies, finally it is put onto an analysis of financial viability.

The project is considered viable so as it is ready to set up.



Paulina Orozco



Ing. Roberto Páez

RESUMEN EJECUTIVO

1. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

En el sector de Cumbayá existen pocos centros de inglés, de los cuales unos están orientados a sectores socio económicos altos y otros a sectores populares, quedando la clase media sin una opción en la zona, lo que se traduce en mayores gastos de tiempo, transporte, riesgos de transporte, etc., para quienes desean estudiar esta lengua.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

Crear una alternativa de estudio de inglés para el segmento de clase media en el sector de Cumbayá.

1.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA.

- ¿ Existe demanda insatisfecha?
- ¿ Cuáles son las expectativas de los clientes potenciales, las características del mercado y las de la competencia en el valle de Cumbayá ?
- ¿ Cuáles son el tamaño y ubicación adecuadas para el Centro ?
- ¿ Sería factible llevar a cabo este proyecto ?

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. OBJETIVO GENERAL.

Realizar un estudio de factibilidad para el proyecto de creación de un centro de enseñanza de inglés para la clase media del sector de Cumbayá.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

1. Realizar una investigación de mercado que permita conocer las expectativas, disponibilidad de tiempo, y capacidad de pago de los clientes potenciales de la clase media del sector.
2. Conocer las características de los clientes, mercado y competencia del sector, en materia de enseñanza de inglés.
3. Diseñar las características, tamaño y localización del centro de enseñanza de inglés.
4. Realizar un estudio económico y financiero para decidir la factibilidad del proyecto.
5. En base a todo lo anterior formular las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El escenario en el que se desenvuelven las personas actualmente, se enmarca dentro del proceso de globalización, revolución tecnológica, velocidad del cambio, competencia agresiva, lo que exige que las personas sean más creativas, flexibles y capaces de adoptar nuevos conocimientos.

Así el Centro de Inglés es una alternativa para aquellas personas de clase media que desean tener mayores conocimientos y ventajas sobre los demás, aportando con un servicio que ayudará no solo al individuo, sino también a la sociedad aportando con elementos más competitivos y con mejor conocimiento del idioma el cual les abrirá oportunidades tanto dentro como fuera del país.

Tomando en cuenta además que en el sector de Cumbayá, no existe ningún centro de inglés especializado, y que la opción de la población del sector es realizar el curso en la ciudad de Quito, lo cual implica una serie de inconvenientes e incomodidades, se considera que este proyecto puede tener mercado y acogida en el mismo.

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Se determinó que del grupo objetivo, que existe un mercado potencial del 78.06%, es decir 4375 personas al año 2004 .

De éste mercado potencial, el Centro aspira a obtener una participación del 15.36%, 19.20%, 23.04%, 26.88%, 30.72% del 2004 al 2008 respectivamente.

4.2 ANÁLISIS DE LA OFERTA

El proyecto no tiene competencia directa puesto que actualmente no existe ningún centro de enseñanza del idioma inglés orientado a la clase media en ninguna de las cinco parroquias a las cuales va enfocada, el único lugar donde existen cursos de inglés es en la facultad de idiomas de la Universidad San Francisco de Quito, pero este no representa competencia directa puesto que son cursos orientados a otro segmento de mercado.

5. TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

5.1. TAMAÑO

El Centro contará con una capacidad total para 1680 alumnos por año que representa el 38.40% del mercado potencial al 2004 que es de 4375 personas, de los cuales el centro aspira a obtener una participación

dentro de la capacidad total en el primer año del 40%, y crecer anualmente en un 10%, hasta llegar al año 2008 al 80%.

5.2. LOCALIZACIÓN

Se determinó que el lugar idóneo es en la Parroquia de Tumbaco, en las calles Gonzalo de Vera e Interoceánica esquina.

6. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La administración del centro se encuentra conformada por la Dirección, la Coordinación Administrativa y Legal, la Coordinación Académica, la Coordinación Contable y Financiera, y la Coordinación de Relaciones Públicas y Comunicaciones.

El personal que se necesita para trabajar en las diferentes áreas es:

Dirección: Un director y una secretaria recepcionista

Coordinación Administrativa y Legal: Un coordinador y una secretaria bilingüe

Coordinación Académica: Un coordinador, un ayudante técnico, Siete profesores de inglés.

Coordinación Contable y Financiera: Un coordinador, un auxiliar de contabilidad y una secretaria contable

Coordinación de Marketing y RRPP: Un coordinador.

Además de las áreas anteriormente detalladas el Centro contará con un Bar cafetería:

Bar / cafetería: Un empleado

Servicios Generales: Un conserje

El Centro ofrecerá siete niveles: Básico I, Básico II, Intermedio I, Intermedio II, Avanzado I, Avanzado II y Académico. La duración de cada nivel será de 60 horas, las mismas que se distribuirán en un bimestre si es curso regular y un cuatrimestre si es curso solo sábados.

Los horarios se dividen según el tipo de curso:

Cursos Regulares: Serán de dos horas diarias de Lunes a Viernes las cuales se podrán escoger entre las siguientes opciones:

Por la mañana: De 7: 00 a 8:45, 9:00 a 11:00, 11:00 a 13:00

Por la tarde: De 15:00 a 17:00 y 17:00 a 19:00

Por la noche: De 19:00 a 21:00

Cursos Solo Sábados: Serán de cuatro horas el sábado de 8:00 a 12:00

7. REQUISITOS LEGALES.

Este proyecto impulsará la creación de una empresa familiar con característica de responsabilidad limitada conformada por tres socios interesados en instalar un centro de enseñanza de inglés en el sector de Cumbayá.

Los requisitos que debe cumplir la empresa para poder funcionar son los siguientes:

Registro único de contribuyentes (RUC)

Permiso de operación que otorga la Dirección Nacional del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración, Pesca y Competitividad.

Permiso sanitario otorgado por el Ministerio de Salud Pública a través de la Dirección General de Salud.

Permiso de funcionamiento que lo extiende el Ministerio de Salud Pública a través de la Dirección General de Salud y el Departamento de Control Sanitario de Pichincha.

Patente municipal

Número patronal que otorga el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).

8. INVERSIÓN TOTAL Y FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO.

8.1 INVERSION TOTAL

CONCEPTO	MONTO (\$)	PORCENTAJE
INVERSION FIJA	22238.89	57.30%
<i>Área administrativa</i>	<i>10681.93</i>	<i>48.03%</i>
1. Equipo	6568.93	61.50%
2. Muebles y Enseres	4113.00	38.50%
<i>Área operativa</i>	<i>11556.96</i>	<i>51.97%</i>
1. Equipo	3886.96	33.63%
2. Muebles y enseres	7670.00	66.37%
CARGOS DIFERIDOS	3901.00	10.05%
CAPITAL DE TRABAJO	12672.00	32.65%
TOTAL (USD)	38811.89	100 %

Elaboración: Autora

8.2 FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

SOCIOS	VALOR	% DE PARTICIPACION
Paulina Orozco	18811.89	48.46
Henry Orozco Torres	10000.00	25.77
María Dolores Torres	10000.00	25.77
TOTAL (USD)	38811.89	100

Elaboración: Autora

9. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO Y DECISIÓN DE INVERSIÓN.

9.1. EVALUACIÓN FINANCIERA

Para evaluar el presente proyecto se tomaron tres indicadores financieros el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo Real de Recuperación (PRR)

Valor Actual Neto (VAN)	USD 56841.43
Tasa Interna de Retorno (TIR)	57.20%
Período Real de Recuperación (PRR)	2 años y 140 días

9.2. DECISIÓN DE INVERSIÓN

De acuerdo a los resultados arrojados por los indicadores financieros anteriormente expuestos, el proyecto para instalar un Centro de Inglés en el sector de Cumbayá es viable y puede ser llevado a cabo en los próximos meses.

CONTENIDO

RESUMEN RESUMEN EJECUTIVO

CAPITULO 1: GENERALIDADES

1.1.	PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	1
1.1.1.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1.2.	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.1.3.	SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.2.	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.2.1.	OBJETIVO GENERAL	2
1.2.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	2
1.3.	JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.4.	ANÁLISIS DEL ENTORNO	3
1.4.1.	MACROAMBIENTE EXTERNO	3
1.4.1.1.	FACTORES DEMOGRÁFICOS	3
1.4.1.2.	DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA	4
1.4.1.3.	DEMOGRAFÍA DEL CONSUMIDOR	6
1.4.1.3.1.	GÉNERO	6
1.4.1.3.2.	EDAD	7
1.4.1.3.3.	EDUCACIÓN E INGRESO	7
1.4.1.4.	FACTORES ECONÓMICOS	7
1.4.1.5.	FACTORES SOCIALES Y CULTURALES	8
1.4.2.	MICROAMBIENTE EXTERNO	9
1.4.2.1.	EL MERCADO	9
1.4.2.2.	FACTORES TECNOLÓGICOS	10

CAPITULO 2: ESTUDIO DE MERCADO

2.1.	PLANEACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	11
2.1.1.	DETERMINACIÓN DEL MARCO MUESTRAL	11
2.1.2.	TÉCNICA DE MUESTREO	11
2.1.3.	DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA	12

2.2.	INVESTIGACIÓN DEL PERFIL DEL CONSUMIDOR	14
2.2.1.	DISEÑO DE LA ENCUESTA	14
2.2.1.1.	¿A QUIENES ESTA DIRIGIDA LA ENCUESTA?	14
2.2.1.2.	OBJETIVO DE LA ENCUESTA	15
2.2.1.3.	¿CÓMO HA SIDO DISEÑADA?	15
2.2.1.4.	FORMULARIO DE LA ENCUESTA	15
2.3.	TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS	17
2.3.1.	TABULACIÓN Y ANÁLISIS INDIVIDUAL POR PREGUNTAS	17
2.3.2.	ANÁLISIS INTEGRADO Y CORRELACION DE RESULTADOS	24
2.4.	ANÁLISIS DE LA DEMANDA PARA EL PROYECTO	25
2.4.1.	IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES	26
2.4.1.1.	FACTORES CULTURALES	26
2.4.1.1.1.	CULTURA	26
2.4.1.1.2.	CLASE SOCIAL	26
2.4.1.2.	FACTORES SOCIALES	27
2.4.1.2.1.	GRUPOS DE REFERENCIA	27
2.4.1.2.1.1.	Familia	27
2.4.1.2.1.2.	Función y status	27
2.4.1.3.	FACTORES PERSONALES	27
2.4.1.3.1.	EDAD Y ETAPA EN EL CICLO DE VIDA	27
2.4.1.3.2.	OCUPACIÓN Y CIRCUNSTANCIAS ECONÓMICAS	28
2.5.	CÁLCULO DE LA DEMANDA PROYECTADA	28
2.6.	ESTUDIO DE LA OFERTA	29
2.6.1.	IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES	29
2.6.1.1.	NÚMERO DE EMPRESAS Y GRADO DE DIFERENCIACIÓN	29
2.6.1.2.	BARRERAS PARA LA ENTRADA, LA MOVILIDAD Y LA SALIDA	30
2.6.1.3.	ESTRUCTURA DE COSTOS	30
2.6.1.4.	GRADO DE GLOBALIZACIÓN	31

2.7.	ANÁLISIS DE COMPETIDORES	31
2.7.1.	GRUPOS ESTRATÉGICOS	31
2.7.2.	CARACTERÍSTICAS	32
2.7.2.1.	PRIMERA CATEGORÍA	32
2.7.2.2.	SEGUNDA CATEGORÍA	33
2.7.2.3.	TERCERA CATEGORÍA	33
2.7.3.	ESTRATEGIAS	33
2.7.3.1.	PRIMERA CATEGORÍA	33
2.7.3.2.	SEGUNDA CATEGORÍA	34
2.7.3.3.	TERCERA CATEGORÍA	34
2.7.4.	OBJETIVOS	34
2.7.4.1.	PRIMERA CATEGORÍA	34
2.7.4.2.	SEGUNDA CATEGORÍA	34
2.7.4.3.	TERCERA CATEGORÍA	34
2.7.5.	FUERZAS Y DEBILIDADES	34
2.7.5.1.	PRIMERA CATEGORÍA	34
2.7.5.2.	SEGUNDA CATEGORÍA	35
2.7.5.3.	TERCERA CATEGORÍA	35
2.7.6.	PATRONES DE REACCIÓN	35
2.7.6.1.	PRIMERA CATEGORÍA	35
2.7.6.2.	SEGUNDA CATEGORÍA	35
2.7.6.3.	TERCERA CATEGORÍA	36
2.8.	ESTUDIO DE LA OFERTA QUE REPRESENTA COMPETENCIA DIRECTA	36
2.9.	PRECIOS DE LA COMPETENCIA	36
2.10.	VIABILIDAD COMERCIAL DEL PROYECTO	37

CAPITULO 3: ESTUDIO TÉCNICO Y ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y LEGAL

3.1.	LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	38
3.1.1.	MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	38

3.1.2. MICROLOCALIZACION DEL PROYECTO	38
3.1.2.1. FACTORES QUE DETERMINAN LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	39
3.2. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	41
3.3. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA	41
3.3.1. DIAGRAMA ORGÁNICO FUNCIONAL GENERAL	41
3.3.1.1. DIRECCIÓN	42
3.3.1.1.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ATRIBUCIONES	42
3.3.1.1.2. PERFIL DE CARGOS	43
3.3.1.1.3. MUEBLES Y ENSERES	44
3.3.1.1.4. EQUIPOS	44
3.3.1.2. COORDINACIÓN ADMINISTRATIVA Y LEGAL	44
3.3.1.2.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ATRIBUCIONES	44
3.3.1.2.2. PERFIL DE CARGOS	45
3.3.1.2.3. MUEBLES Y ENSERES	46
3.3.1.2.4. EQUIPOS	46
3.3.1.3. COORDINACIÓN ACADÉMICA	46
3.3.1.3.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ATRIBUCIONES	46
3.3.1.3.2. PERFIL DE CARGOS	47
3.3.1.3.3. MALLA CURRICULAR	48
3.3.1.3.4. OBJETIVOS POR NIVEL	48
3.3.1.3.5. HORARIOS	49
3.3.1.3.6. PROCESO DE MATRICULACIÓN	50
3.3.1.3.7. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA / APRENDIZAJE	50
3.3.1.3.8. SISTEMA DE EVALUACIÓN	50
3.3.1.3.9. PERFIL DE INSTRUCTORES	51
3.3.1.3.10. CONTRATACIÓN DE PROFESORES	52
3.3.1.3.11. MUEBLES Y ENSERES	52
3.3.1.3.12. EQUIPOS	53
3.3.1.4. COORDINACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA	53
3.3.1.4.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ATRIBUCIONES	53
3.3.1.4.2. PERFIL DE CARGOS	54

3.3.1.4.3. MUEBLES Y ENSERES	55
3.3.1.4.4. EQUIPOS	55
3.3.1.5. COORDINACIÓN DE MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS	56
3.3.1.5.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ATRIBUCIONES	56
3.3.1.5.2. PERFIL DE CARGOS	56
3.3.1.5.3. MUEBLES Y ENSERES	57
3.3.1.5.4. EQUIPOS	58
3.3.1.6. PLANTA Y EQUIPOS GENERALES	58
3.3.1.6.1. CARACTERÍSTICAS DE LA PLANTA	58
3.3.1.6.2. PERSONAL QUE SE NECESITA PARA TRABAJOS VARIOS	58
3.3.1.6.3. MUEBLES Y ENSERES GENERALES	58
3.3.1.6.4. EQUIPOS GENERALES	59
3.4. ASPECTOS JURÍDICOS	60
3.4.1. REQUISITOS PARA SER UNA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	60
3.4.2. CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA	61
3.4.3. REQUISITOS EXIGIDOS POR LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS	62
3.5. REQUISITOS LEGALES	62
3.5.1. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES	62
3.5.2. PERMISO DE OPERACIÓN	63
3.5.3. PERMISO SANITARIO	63
3.5.4. PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	64
3.5.5. PATENTE MUNICIPAL	64
3.5.6. NÚMERO PATRONAL	64
3.5.7. AUTORIZACIÓN DE FUNCIONAMIENTO DE CENTROS	65
3.6. VIABILIDAD TECNICA DEL PROYECTO	65

CAPITULO 4: ESTUDIO FINANCIERO	
4.1. INVERSIONES	66
4.1.1. INVERSIONES FIJAS	66
4.1.1.1. EQUIPO Y MAQUINARIA	66
4.1.1.1.1. AREA OPERATIVA	66
4.1.1.1.2. AREA ADMINISTRATIVA	67
4.1.1.2. MUEBLES Y ENSERES	68
4.1.1.2.1. AREA OPERATIVA	68
4.1.1.2.2. AREA ADMINISTRATIVA	69
4.1.2. INVERSIONES DIFERIDAS	69
4.1.2.1. ESTUDIOS DE PREINVERSIÓN	69
4.1.2.2. GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCION DE LA EMPRESA	70
4.1.2.3. MARCAS Y PATENTES	70
4.1.3. CAPITAL DE TRABAJO	70
4.1.4. RESUMEN DE INVERSIONES	71
4.2. FINANCIAMIENTO	72
4.3. PROYECCIONES FINANCIERAS	73
4.3.1. INGRESOS	73
4.3.1.1. CALCULO DE NÚMERO DE ESTUDIANTES	73
4.3.1.2. PRECIOS ESTIMADOS	73
4.3.1.3. INGRESOS PROYECTADOS	74
4.3.2. EGRESOS	74
4.3.2.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS	74
4.3.2.1.1. REMUNERACIONES ÁREA ADMINISTRATIVA	75
4.3.2.1.2. SUMINISTROS Y MATERIALES	75
4.3.2.1.3. DEPRECIACIÓN EQUIPO	76
4.3.2.1.4. DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	76
4.3.2.1.5. ARRIENDO LOCAL	76
4.3.2.1.6. SERVICIOS VARIOS	76
4.3.2.1.7. IMPREVISTOS	76

4.3.2.2. GASTOS OPERATIVOS	77
4.3.2.2.1. MANO DE OBRA DIRECTA	77
4.3.2.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA	78
4.3.2.2.3. DEPRECIACIONES EQUIPO	78
4.3.2.2.4. DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	78
4.3.2.2.5. IMPREVISTOS	79
4.3.3. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS: PROYECTADO	79
4.3.3.1. ANALISIS DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO	80
4.4. FLUJO DE CAJA LIBRE DEL PROYECTO	81
4.4.1. ANALISIS DEL FLUJO DE CAJA PROYECTADO	82
4.4.2. CÁLCULO DEL COSTO DE LOS RECURSOS PROPIOS	83
4.4.3. CALCULO DEL VALOR DE SALVAMENTO	83
4.5. EVALUACION FINANCIERA	84
4.5.1. INDICADORES FINANCIEROS	84
4.5.1.1. VALOR ACTUAL NETO (VAN)	84
4.5.1.2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	84
4.5.1.3. PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN (PPR)	85
4.6. VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO	85
CONCLUSIONES	86
RECOMENDACIONES	88
BIBLIOGRAFÍA	90

INDICE DE TABLAS

TABLA 2.1: Población por grupo de edad y sexo	12
TABLA 2.2: Representación de la población por edades en %	12
TABLA 2.3: Demanda total para el 2003	13
TABLA 2.4: Estratificación por clases sociales	13
TABLA 2.5: Demanda para el proyecto	25
TABLA 2.6: Demanda proyectada	29
TABLA 2.7: Análisis de la competencia	31
TABLA 2.8: Precios de la competencia	37
TABLA 3.1: Factores de localización	39
TABLA 3.2: Importancia relativa de los factores para localización del centro	40
TABLA 3.3: Matriz ponderada de factores relevantes para la localización del centro	41
TABLA 3.4: Malla curricular	48
TABLA 3.5: Objetivos por nivel	48

TABLA 3.6: Horarios de cursos regulares	49
TABLA 3.7: Sistema de evaluación	50
TABLA 4.1: Costo de equipos y maquinaria del área Operativa	67
TABLA 4.2: Costo de equipos y maquinaria del área administrativa	68
TABLA 4.3: Costo de muebles y enseres del área operativa	68
TABLA 4.4: Costo de muebles y enseres del área administrativa	69
TABLA 4.5: Gastos de organización y constitución del centro	70
TABLA 4.6: Cálculo del capital de trabajo	71
TABLA 4.7: Resumen de inversiones	72
TABLA 4.8: Resumen de financiamiento	72
TABLA 4.9: Cálculo del número de estudiantes	73
TABLA 4.10: Precio por nivel	74
TABLA 4.11: Ingresos proyectados	74

TABLA 4.12: Remuneraciones del área administrativa	75
TABLA 4.13: Resumen de gastos administrativos	77
TABLA 4.14: Mano de obra directa	77
TABLA 4.15: Mano de obra indirecta	78
TABLA 4.16: Resumen de gastos operativos	79
TABLA 4.17: Estado de pérdidas y ganancias Proyectado	80
TABLA 4.18: Flujo de caja	82
TABLA 4.19: Cálculo del costo de los recursos propios	83
TABLA 4.20: Cálculo del valor de salvamento	83
TABLA 4.21: Resumen de flujos de caja del proyecto	85

INDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1.1: A) Población. Censos: 1950-2001 B) Tasas de crecimiento. Censos: 1950-2001	5
GRÁFICO 1.2: Evolución de la población urbana y rural. Censos: 1950 - 1974	5
GRÁFICO 1.3: Evolución de la población urbana y rural. Censos: 1975 - 2001	6
GRÁFICO 1.4: Pirámide de población. Censo 2001	6
GRÁFICO 2.1: Pregunta 1	17
GRÁFICO 2.2: Pregunta 2	18
GRÁFICO 2.3: Pregunta 3	18
GRÁFICO 2.4: Pregunta 4	19
GRÁFICO 2.5: Pregunta 5	20
GRÁFICO 2.6: Pregunta 6	20
GRÁFICO 2.7: Pregunta 7	21
GRÁFICO 2.8: Pregunta 8	21
GRÁFICO 2.9: Pregunta 9	22

GRÁFICO 2.10: Pregunta 10	23
GRÁFICO 2.11: Pregunta 11	24
GRÁFICO 3.1: Organigrama estructural del Centro	41

INDICE DE ANEXOS

A. Certificado Provisional para inscribir una Compañía.	Anexo 1
B. Libro de Participaciones y Socios.	
C. Libro de Acciones y Accionistas.	
D. Talonario de Acciones.	
E. Certificado de aportación.	
A. Cédula de Inscripción Patronal.	Anexo 2
B. Planilla de Aportes.	
C. Aviso de entrada y Salida.	
D. Planilla de Fondo de Reserva.	
E. Solicitud de Fondos de Reserva.	
F. Aviso de Enfermedad.	
A. Requisitos para la creación de centros ocupacionales	Anexo 3
B. Ficha técnica	
Proforma de Carvajal S.A. para la compra de muebles de oficina.	Anexo 4
Plano de disposición de los muebles en la planta	Anexo 5
Proforma de ATU para la compra de muebles de oficina.	Anexo 6
Proforma de Office Store para la compra de muebles de oficina.	Anexo 7
Proforma de Cromi Mueble para la compra de muebles de oficina.	Anexo 8
Proforma de Pro Import para la compra de equipos y enseres.	Anexo 9
Proforma de Rickie Cia. Ltda. para la compra de equipos y enseres.	Anexo 10
Proforma de Binaria sistemas para la compra de equipo de oficina.	Anexo 11
Proforma de SYS Informáticos para la compra de computadores.	Anexo 12

Proforma de Comisariato del Computador para la compra equipos.

Anexo 13

Escalas Salariales

Anexo 14

CAPITULO 1

GENERALIDADES

1.1. PLANTEAMIENTO, FORMULACIÓN Y SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Actualmente las empresas tienen un papel fundamental en la sociedad, puesto que forman una parte esencial del aparato productivo y desempeñan también una importante y trascendente función social, entre los aspectos más relevantes está el de ser un elemento satisfactor de necesidades, dinamizador y distribuidor de riqueza y generador de trabajo para las personas.

Dentro de este último se puede mencionar que el escenario en el que se desenvuelven actualmente las personas está caracterizado por la globalización, revolución tecnológica, velocidad del cambio, y competencia agresiva, los que exigen de éstas mayor creatividad, innovación y flexibilidad.

Para desenvolverse adecuadamente en este ambiente dinámico, las personas requieren de un aprendizaje permanente, ya que tienen desafíos constantes. Se aprende con el objeto de dar valor agregado a lo que se sabe hacer bien, o se aprende a desaprender lo que no se debe hacer.

Enfocándose en la necesidad de mejora permanente y con el fin de contribuir en el proceso de aprendizaje de las personas, a través de programas que respondan a sus necesidades, surge el proyecto para instalar un Centro de Estudios de Inglés en el sector de Cumbayá.

En éste sector existen pocos centros, de los cuales unos están orientados a sectores socio económicos altos y otros a sectores populares, quedando la clase media sin una opción en la zona, lo que se traduce en

mayores gastos de tiempo, transporte, riesgos de transporte, etc., para quienes desean estudiar esta lengua.

1.1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Crear una alternativa de estudio de inglés para el segmento de clase media en el sector de Cumbayá.

1.1.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

¿ Existe demanda insatisfecha?

¿ Cuáles son las expectativas de los clientes potenciales, las características del mercado y las de la competencia en el sector de Cumbayá ?

¿ Cuáles son el tamaño y ubicación adecuadas para el Centro ?

¿ Sería factible llevar a cabo este proyecto ?

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para el proyecto de creación de un centro de enseñanza de inglés para la clase media del sector de Cumbayá.

1.2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Realizar una investigación de mercado que permita conocer las expectativas, disponibilidad de tiempo, y capacidad de pago de los clientes potenciales de la clase media del sector.
2. Conocer las características de los clientes, mercado y competencia del sector, en materia de enseñanza de inglés.
3. Diseñar las características, tamaño y localización del centro de enseñanza de inglés.

4. Realizar un estudio económico y financiero para decidir la factibilidad del proyecto.
5. En base a todo lo anterior formular las conclusiones y recomendaciones pertinentes.

1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El escenario en el que se desenvuelven las personas actualmente, se enmarca dentro del proceso de cambios constantes, lo que obliga a que las personas sean más creativas, flexibles y capaces de adoptar nuevos conocimientos. Estos retos y desafíos a enfrentar, dan como resultado mejores herramientas con las cuales los individuos pueden desenvolverse de una forma mas eficiente en el mundo en que vivimos.

Así el Centro de Inglés es una alternativa para aquellas personas de clase media que desean superarse y tener mayores ventajas y conocimientos que los demás aportando con un servicio que ayudará no solo al individuo en si, sino también a la sociedad ecuatoriana con ciudadanos más competitivos y con mejor conocimiento del idioma inglés el cual les abrirá puertas dentro y fuera del país.

Tomando en cuenta además que en el sector de Cumbayá, no existe ningún centro de inglés especializado, y que la opción de la población del sector es realizar el curso en la ciudad de Quito, lo cual implica una serie de inconvenientes e incomodidades, se considera que este proyecto puede tener mercado y acogida en el mismo.

1.4. ANÁLISIS DEL ENTORNO

1.4.1. MACROAMBIENTE EXTERNO

1.4.1.1. FACTORES DEMOGRÁFICOS¹

¹ www.inec.gov.ec, VICenso de Población, INEC, 2001.

Datos Nacionales:

Población (No. de habitantes):	12'156608
Tasa de Crecimiento Anual (%):	2.10
Tasa de Crecimiento Anual para el cantón Quito (%):	2.42
Tasa de Mortalidad Anual para el cantón Quito (%):	0.36
Composición de la población hombres./mujeres(%/%):	
49.5/50.5	
Composición de la población urbana /rural (%/%)	
61/39	
Tasa de analfabetismo de la población de 10 años y más (%)	8.4
Escolaridad media (No. de años aprobados) de la población de 10 años y más de edad:	7.1
PEA entre 15 y 39 años de edad (%):	60.7

1.4.1.2. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA²

Según los datos de la proyección realizada sobre el Censo del 2001 del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), la población total de Ecuador era de 12'156608 habitantes; esta cifra representa, de forma aproximada, el 11.5% de la población total del Grupo Andino. Las mismas estimaciones señalan una tasa de crecimiento anual del 2.1%. El país tiene una densidad de población de 43.8 habitantes por kilómetro cuadrado, una de las mayores de todo el continente.

Del total de la población, en 1950 el 71% residía en zonas rurales, frente al 29% que vivían en zonas urbanas. Como ocurre con el resto de los países del continente, Ecuador se encuentra inmerso en un proceso de despoblamiento de las zonas rurales en beneficio de las urbanas; así en el Censo del 2001 se observa que el 39% viven actualmente en zonas rurales frente al 61% que residen en zonas urbanas, y aún más, según estudios realizados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en el año 2010 más del 70% de la población residirá en las zonas urbanas.

² www.inec.gov.ec, VICenso de Población, INEC, 2001.

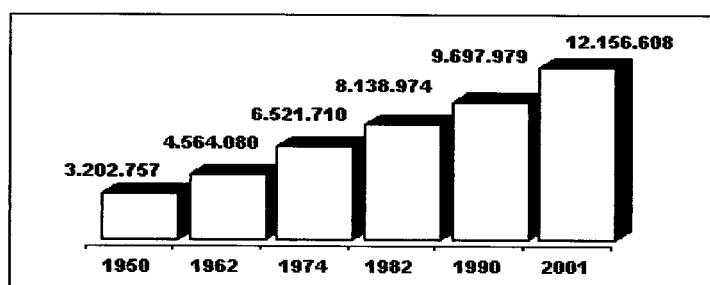
Las ciudades de Guayaquil y Quito son las que ocupan los primeros lugares en cuanto a número de habitantes, seguidas de Cuenca, Ambato, Portoviejo, Machala y Riobamba.

Estos datos revelan que el potencial de los centros de estudios está en las grandes ciudades, sin descuidar la presencia en ciudades de crecimiento demográfico acelerado.

Por último, se estima que más de un millón de ecuatorianos viven en el exterior, principalmente en los Estados Unidos³

A continuación se presentan gráficos del crecimiento de la población:

A)



B)

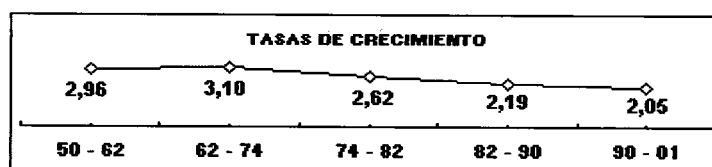


GRÁFICO 1.1: A) Población. Censos: 1950-2001

B) Tasas de crecimiento. Censos: 1950-2001

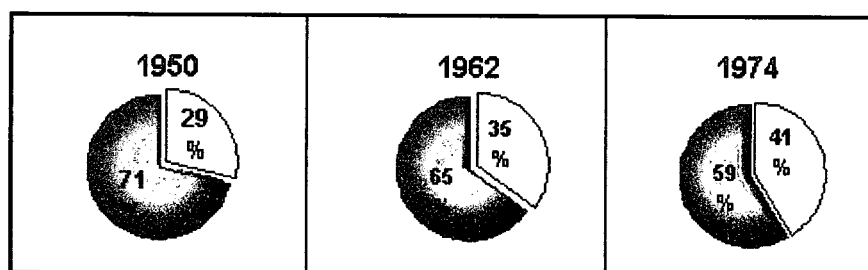


GRÁFICO 1.2: Evolución de la población urbana y rural. Censos: 1950-1974

³ www.cideiber.com/infopaises/Ecuador/Ecuador-02-01.html

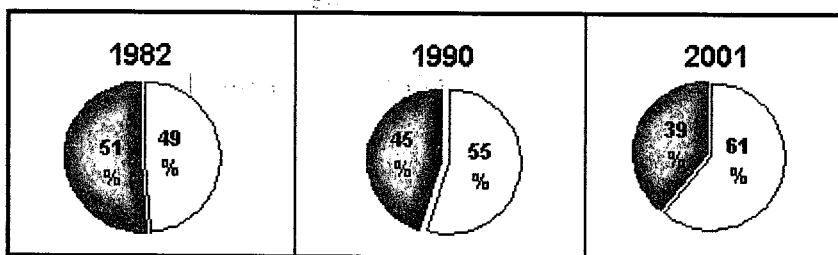


GRÁFICO 1.3: Evolución de la población urbana y rural. Censos: 1975 - 2001

1.4.1.3. DEMOGRAFÍA DEL CONSUMIDOR

1.4.1.3.1. GÉNERO

La población nacional 10 años o más, registra un índice de analfabetismo por género del 8.4%, siendo el 3.7% de hombres y el 4.7 de mujeres. Por zonas, en el área urbana se cuentan el 5.2% como analfabetos (2.3% de hombres y 2.9% de mujeres) y en el área rural el 13.7% (5.8% de hombres y 8% de mujeres).

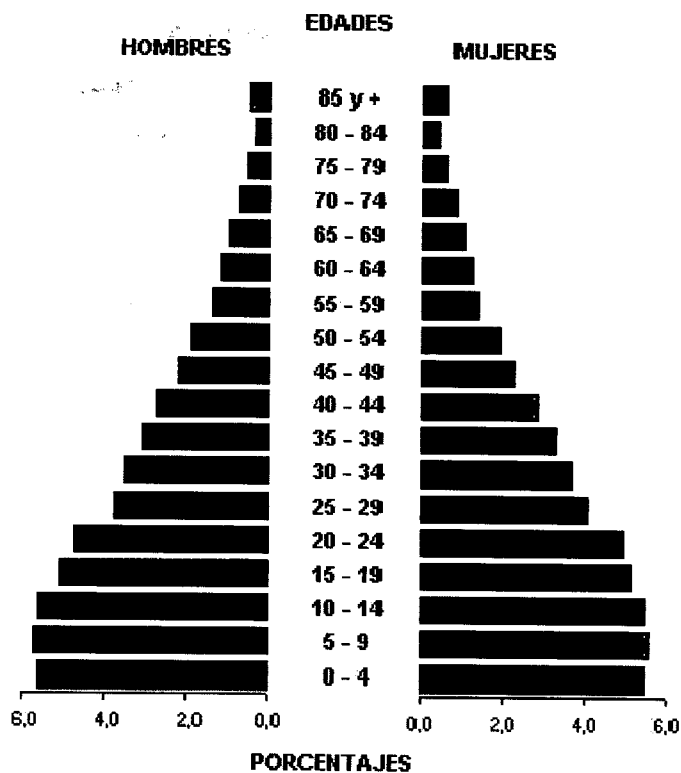


GRÁFICO 4: Pirámide de población. Censo 2001

1.4.1.3.2. EDAD

En cuanto a edad, la población entre 15 y 44 años representa el 47% de la población total y la de 0 a 14 años el 33%, es decir que el mercado de la capacitación productiva abarca al 80% de la población ecuatoriana.

1.4.1.3.3. EDUCACIÓN E INGRESO

La educación tiene un efecto muy importante en el ingreso. Si bien no se disponen de estadísticas al respecto, un diploma de educación media representa considerables ingresos adicionales a lo largo de la vida, respecto a quien no lo tiene, y un grado universitario representa más del doble de los ingresos adicionales respecto a alguien con diploma de educación media.⁴

El mercado de la enseñanza de idiomas se orienta a la población que sabe leer y escribir, por lo que los bajos índices de analfabetismo abren mayores potencialidades del mercado, independiente de género y de edad. Las provincias con mayor promedio de escolaridad son Galápagos, Pichincha, Guayas, El Oro, Azuay y Loja.

A mayor índice de escolaridad se abren posibilidades de capacitación más especializada:

1.4.1.4. FACTORES ECONÓMICOS⁵

Reserva Monetaria internacional (millones de USD):	1073.8
Tasa de Interés en operaciones de libre contratación (%):	18
Ingresos totales del Gobierno Central (millones de USD):	3873.5
Gastos totales del Gobierno Central (millones de USD):	3802.3
Balanza de Pagos Global (millones de USD):	-230.1
Inversión Extranjera (millones de USD):	1329.8
Producto Interno Bruto (millones de USD):	17981.0
Deuda Externa (millones de USD):	14410.8

⁴ Stanton-Etzel-Walker, Fundamentos de Marketing, Edición 11, México, Mc Graw Hill, 2001.

⁵ Boletín Anuario N° 24, Banco Central del Ecuador, 2002.

Índice de precios al consumidor	
Variación anual global (%):	37.7
Variación anual del sector educación (%):	70.5
Inflación (a septiembre 2002) (%)	10.7
Salario Mínimo Vital, valor nominal (USD):	121.3
Población urbana ocupada (No. habitantes):	3'376122
Población rural ocupada (No. habitantes):	1'905257

Luego de varios años de turbulencia, la economía ecuatoriana está pasando de un período de recesión a uno de recuperación, debido principalmente a la estabilización de los índices macro económicos, la estabilidad política y la imagen de confianza que se está proyectando a nivel internacional.

El severo control económico que exigen los organismos internacionales de crédito, así como el probable ingreso del Ecuador al ALCA en el año 2005, hacen prever que se realizarán todos los esfuerzos necesarios por mantener índices inflacionarios bajos, descenso en las tasas de interés, riguroso control en el gasto público e imposición de graves sanciones a la corrupción. La tasa de interés al momento es alta y no constituye un apoyo a las actividades económicas, ya que los gastos financieros son altos frente a utilidades bajas.

Lo anterior, sumado a la necesidad de elevar la productividad a nivel nacional, requieren de un aprendizaje intensivo y continuo por parte de cada uno de nosotros.

1.4.1.5. FACTORES SOCIALES Y CULTURALES

La tasa de natalidad nacional, corregida por nacimientos inscritos tardíamente (50% del total), se situó en 23.7‰ habitantes en 1995, dato que supone una disminución del 7.8% respecto del valor de 1990 (24.7%). Según la Encuesta Demográfica y de Salud Materno Infantil (Endeman '94), la tasa global de fecundidad de las mujeres descendió de 4.0 hijos en el período 1985-1990 a 3.6 hijos durante el siguiente quinquenio (4.6 hijos en las zonas rurales y 2.9 hijos en la zonas urbanas).

Este descenso se explica, en gran parte, por el aumento de los años de escolaridad en las mujeres y su creciente incorporación al mercado de trabajo, a la migración del campo a la ciudad y a los programas de planificación familiar.

La población indígena, en cambio, mantiene altas tasas de fecundidad, como se observa en provincias de la Sierra como Bolívar, con 5.12 hijos por mujer, y de la costa del Pacífico como Esmeraldas, con 4.66 hijos.

Por otra parte, la mejora de los servicios sanitarios ha permitido reducir la tasa de mortalidad infantil hasta los 35.9 fallecimientos por cada mil nacidos vivos en 1995, mientras que la cifra de 1990 alcanzó una tasa del 51.7%. La tasa bruta de mortalidad en 1995 fue de 5.7 fallecimientos por cada mil habitantes, siendo en 1990 del 8.1.

Como se observa, la calidad de vida de los ecuatorianos experimenta una mejora, lo que conlleva a una mejor planificación personal y familiar. Esto supone un mejor escogitamiento de productos y servicios, que a su vez involucra una mejor calidad en la oferta. También en este escenario se impone una mejora en la productividad y competitividad de las empresas.

1.4.2. MICROAMBIENTE EXTERNO

1.4.2.1. EL MERCADO

El mercado para la enseñanza es extenso y no ha sido debidamente satisfecho. La globalización, los adelantos tecnológicos y la desregulación gubernamental han creado un ambiente más competitivo, con nuevos actores y otros antiguos pero embarcados en un proceso de mejora continua para lograr mejores índices de productividad y competitividad. Esto ha ocasionado como primeros efectos, el que la gente considere al aprendizaje continuo como la única opción segura frente a un mundo dinámico y cambiante.

El mercado del inglés, en consecuencia abarca a personas en el rango de 15 años en adelante, hombres, mujeres, de todos los estratos socio económicos y en todas las ramas del conocimiento productivo.

El medio, sin embargo exige y requiere enseñanza de calidad con una empresa seria y con excelencia académica, a fin de que brinden seguridad, solvencia y real ventaja a los estudiantes.

1.4.2.2. FACTORES TECNOLÓGICOS

La tecnología ha revolucionado la industria de la educación al permitir nuevas formas de enseñanza, como la educación virtual, la educación semi-presencial y la educación a distancia. La educación presencial también se ha visto favorecida con la disponibilidad de nuevas herramientas pedagógicas como el computador, proyector, data show, pizarra virtual.

Adicionalmente, las tareas de consulta se ven fortalecidas al disponerse del Internet, que permite consultar en línea libros, textos y artículos de cualquier parte del mundo, así como acceder a grandes bibliotecas de diversos países.

También, la elaboración de trabajos en grupo, el intercambio de información y la entrega de tareas se ha facilitado con el correo electrónico.

La industria de la educación ha aprovechado esta coyuntura que le permite ampliar la cobertura y es frecuente ver instituciones que trascienden las fronteras locales y nacionales, en la oferta de sus servicios.

Grandes bases de datos, trabajos similares o complementarios están a disposición de la educación, para facilitar y profundizar las tareas de investigación. El tiempo de traducción de ediciones de libros, así como la difusión en todos los países también se ha acortado, reduciendo de esta manera el retraso de transferencia tecnológica.

Los continuos avances en tecnología electrónica, informática y de comunicaciones ofrecen un panorama de aún mayores e importantes cambios para la industria de la educación, por lo que las empresas que quieran adquirir o mantener ventajas comparativas, deberán mantenerse pendientes sobre lo más reciente que se disponga en el mercado en cada momento.

CAPITULO 2.

ESTUDIO DE MERCADO.

En el capítulo uno ya se identificó el problema, se determinó los objetivos tanto general como específicos los cuales sirven como base para realizar el estudio de mercado, el mismo que será abordado en este capítulo.

2.1. PLANEACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. DETERMINACIÓN DEL MARCO MUESTRAL

Las unidades de muestra han sido seleccionadas al azar de las personas encontradas a varias horas del día en las parroquias seleccionadas.

2.1.2. TÉCNICA DE MUESTREO

Se ha empleado la técnica de muestreo probabilístico exploratorio, seleccionando los elementos mediante un procedimiento aleatorio simple. La encuesta se ha diseñado para ser llenada por encuestadores (estudiantes previamente preparados), quienes seleccionan al azar las personas a las cuales van a entrevistar, las mismas que no serán escogidas nuevamente para evitar repetición de encuestas.

Se ha utilizado esta técnica de muestreo, aún cuando se pudo haber utilizado la técnica de muestreo no probabilístico, para que no solo intervengan la conveniencia y el juicio, sino que todos los elementos del marco muestral tengan la misma oportunidad de participar en la muestra, con el objeto de que esta a más de ser similar a la población en las características que son relevantes para nuestro interés, nos asegure su representatividad.

2.1.3. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Para comenzar se estimó la población total existente entre 15 y 34 años⁶ en el mercado, obteniendo lo siguiente:

En el primer cuadro los valores se encuentran de 10 a 19 y de 20 a 39 años pues así lo ha clasificado el INEC:

POBLACION POR GRUPO DE EDAD Y SEXO						
PARROQUIA	10 - 19 AÑOS			20 - 39 AÑOS		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Cumbayá	2103	2233	4336	3307	3630	6937
Pifo	1362	1302	2664	2021	2111	4132
Puembo	1156	1118	2274	1847	1851	3698
Tumbaco	3996	4004	8000	6121	6517	12638
Yaruqui	1477	1440	2917	2318	2358	4676
Total			20191			32081
TOTAL						52272

TABLA 2.1: Población por grupo de edad y sexo
Fuente: INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos)
Elaboración: Autora

En el segundo cuadro está el cálculo de la población de 15 a 34 años que es el mercado objetivo del estudio; éste cálculo está basado en los porcentajes de la representación por edades de la población de la provincia de Pichincha dados por el INEC según el Censo del 2001

REPRESENTACION DE LA POBLACION POR EDADES EN %				
Edad	Hombres	Mujeres	Total	Total en población
15 - 19 Años	5.20%	5.20%	10.40%	5436
20 - 24 Años	5.30%	5.40%	10.70%	5593
25 - 29 Años	4.20%	4.60%	8.80%	4600
30 - 34 Años	3.80%	4.10%	7.90%	4129
TOTAL			37.80%	19759

TABLA 2.2: Representación de la población por edades en %
Fuente: INEC
Elaboración: Autora

⁶ INEC, Cuadro de población total por parroquias por edad y sexo; Año 2001

El valor obtenido en el último cuadro representa la población de 15 a 34 años al año 2001, ahora con la tasa de crecimiento anual para el cantón Quito: 2.42 % y la tasa de mortalidad anual para el cantón Quito: 0.36%, se obtiene la población al año 2003: 20725, como lo demuestra el siguiente cuadro:

Tasa de crecimiento anual	2.42%
Tasa de mortalidad anual	0.36%
DEMANDA PARA 2001:	19759
DEMANDA PARA 2002:	20236
DEMANDA PARA 2003:	20725

TABLA 2.3: Demanda total para el 2003
Fuente: INEC
Elaboración: Autora

El mercado objetivo del proyecto es la clase media por lo tanto:

NIVEL ALTO	7.10%	1471
NIVEL MEDIO MEDIO	26.50%	5492
NIVEL MEDIO BAJO	44.30%	9181
BAJO	22.10%	4580
TOTAL	100.00%	20725

TABLA 2.4: Estratificación por clases sociales
Fuente: INEC
Elaboración: Autora

El dato de la población de 15 a 34 años al 2003 multiplicado por el porcentaje del nivel medio medio da como resultado la demanda total para la industria al año 2003 que es: 5492 personas.

Se ha utilizado la relación para población finita con N menor o igual a 100.000 unidades, con un nivel de confianza del 95 %, y con una dispersión P igual a 0.5:

$$n = \frac{4 P Q N}{e^2 (N - 1) + 4 P Q}$$

N : Tamaño de la población: 5492

Z : Nivel de confianza: 95%

P: 0.5

Q: 0.5

e : 5 %

n (tamaño de la muestra) : 373 encuestas.

Se ha considerado realizar una investigación de mercado del tipo exploratorio, ya que se desea obtener una estimación preliminar sobre la situación, y usarla para el proceso de toma de decisiones. Por esta razón el cálculo del tamaño de la muestra no requiere demasiada precisión y puede escogerse un intervalo de confianza que garantice la representatividad de las muestras seleccionadas, pero al mismo tiempo no implique costos económicos ni de tiempo demasiado elevados, por lo que se ha considerado adecuado un intervalo de confianza del 95%⁷.

2.2. INVESTIGACIÓN DEL PERFIL DEL CONSUMIDOR

2.2.1. DISEÑO DE LA ENCUESTA

A continuación se presenta los aspectos tomados en cuenta para el diseño de la encuesta:

2.2.1.1. ¿A QUIENES ESTA DIRIGIDA LA ENCUESTA?

Esta encuesta esta dirigida para personas comprendidas entre 15 y 34 años que vivan en las parroquias de Cumbayá, Tumbaco, Puembo, Pifo, y Yaruqui, que pertenezcan a la clase media media del sector.

⁷ Kinnear/Taylor. Investigación de mercados. Quinta Edición. Mc Graw-Hill. Colombia. 2000.
Jany, José Nicolás. Investigación Integral de Mercados. 2da. Edición. Mc Graw-Hill. Colombia, 2000.

2.2.1.2. OBJETIVO DE LA ENCUESTA

La encuesta tiene como objetivo el recopilar la información necesaria por medio de una serie de preguntas, para conocer la factibilidad de poner un centro de inglés en el sector de Cumbayá, saber que acogida tendría este Centro, obtener referencias y criterios acerca de nuestra competencia, de los precios que el mercado esta dispuesto a pagar y de los horarios.

2.2.1.3. ¿CÓMO HA SIDO DISEÑADA?

Tomando en cuenta este objetivo, en los cuestionarios, en la medida de lo posible únicamente se han incluido preguntas dicotómicas y con opciones fáciles de entender y evaluar.

2.2.1.4. FORMULARIO DE LA ENCUESTA

A continuación se detalla el formulario de la encuesta:

FORMULARIO DE ENCUESTA SOBRE CENTRO DE INGLÉS
 Esta encuesta persigue conocer la factibilidad de un centro de inglés en el
 valle de Cumbayá.

Zonificación:

Parroquia _____ **Barrio** _____
Edad _____

Desarrollo:

1. ¿Considera importante saber inglés? (Respuesta NO: fin de la encuesta)
 Si No

2. ¿Le interesaría estudiar inglés? (Respuesta NO: fin de la encuesta)
 Si No

3. ¿Actualmente sigue algún curso de inglés? (Respuesta NO: ir a preg. 7)
 Si No

4. ¿En qué centro estudia?
 Benedict Interclass WEI Berlitz EF
 Lincoln Fulbright Washington Harvard Otros
 Wall Street

5. ¿Cuáles son las ventajas de ese centro?
 Método de enseñanza Prestigio Prof. nativos
 Ayudas audiovisuales Ambiente Costo adecuado

6. ¿Cuáles son las desventajas de ese centro?
 Método de enseñanza Instalaciones Prof. nacionales
 Pocas ayudas audiov. Ambiente Costo alto

7. ¿Cómo considera su nivel de inglés?
 Básico Medio Avanzado

8. ¿De cuántas horas semanales dispondría para estudiar inglés?
 3 a 5 horas 6 a 8 horas 9 a 12 horas
 13 a 16 horas 17 a 20 horas Otro

9. ¿En que horario le gustaría estudiar?
 Por la mañana Por la tarde
 Por la noche Fines de semana

10. ¿Cuánto considera adecuado pagar por un nivel de inglés?
 40 a 59 dólares 60 a 79 dólares 80 a 99 dólares
 100 a 119 dólares 120 a 139 dólares Más de 140 dólar

11. Ordene según su importancia los factores de selección de un centro:
 Método de enseñanza Prestigio Prof. nativos
 Ayudas audiovisuales Ambiente Costo adecuado

2.3. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE DATOS

A continuación se presenta el resultado de la tabulación de los datos de las encuestas realizadas y el análisis de los mismos.

2.3.1. TABULACIÓN Y ANÁLISIS INDIVIDUAL POR PREGUNTAS

De las encuestas realizadas a los habitantes de las parroquias de Cumbayá, Tumbaco, Puembo, Pifo y Yaruqui, se ha tratado de extraer la mayor información posible, y los resultados obtenidos han sido los siguientes:

Pregunta 1: ¿Considera importante saber inglés?

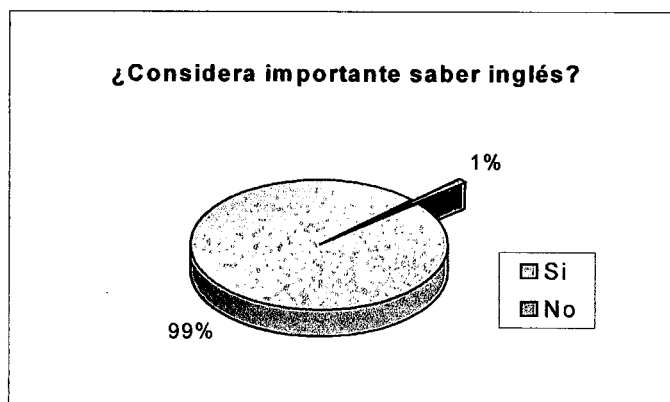


GRÁFICO 2.1: Pregunta 1
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

Esta pregunta se formuló con el objeto conocer el criterio que tienen las personas acerca del conocimiento del idioma.

Se observa que 99 de cada 100 personas consideran importante el conocimiento del inglés, por lo cual se ve como excepcional a aquellos que no lo consideran.

Para aquellos que contestaron no es el fin de la encuesta.

Pregunta 2: ¿Le interesaría estudiar inglés?

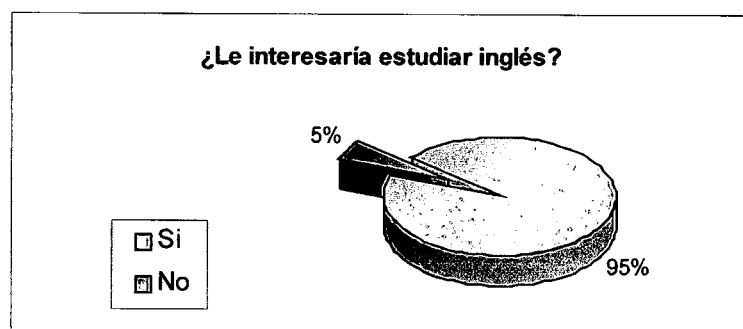


GRÁFICO 2.2: Pregunta 2
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

Esta pregunta tiene por objeto conocer el gusto e interés que tienen las personas acerca del estudio del inglés.

El 95% de aquellos que consideran importante saber inglés, están interesados en el estudio del mismo. Para el 5% que contestó negativamente es el fin de la encuesta.

Pregunta 3: ¿Actualmente sigue algún curso de inglés?

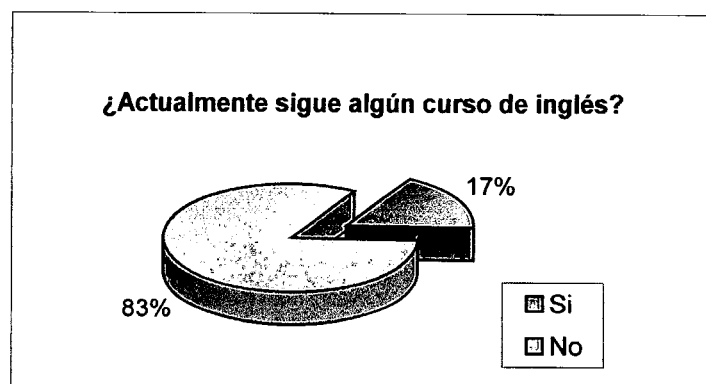


GRÁFICO 2.3: Pregunta 3
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

Esta pregunta tiene por objeto conocer el porcentaje de personas que se encuentran ya ubicadas en algún centro formal de estudio del idioma.

De cada 100 personas 17 están siguiendo algún curso de inglés, mientras que los 83 restantes están interesadas en estudiar inglés pero actualmente no están siguiendo ningún curso.

Pregunta 4: ¿En qué centro estudia?

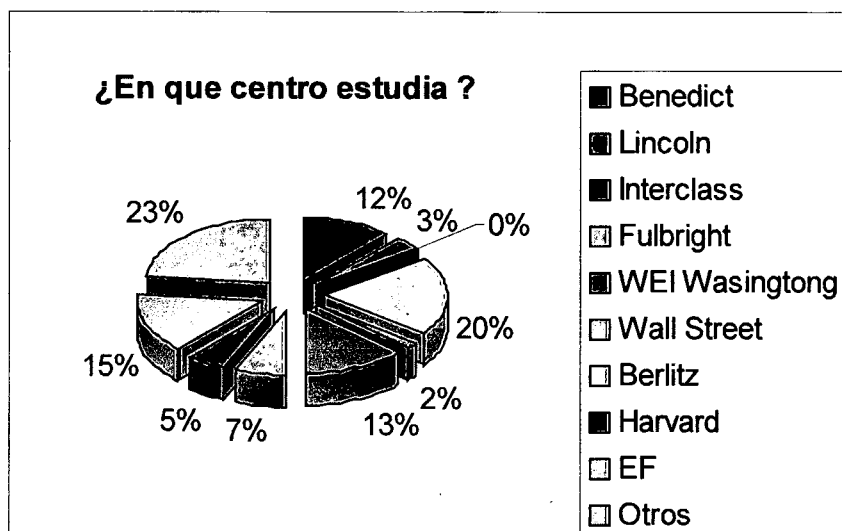


GRÁFICO 2.4: Pregunta 4
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

Esta pregunta tiene por objeto conocer a la competencia y como se encuentra posicionada en el mercado. Cabe recalcar que ésta no es competencia directa puesto que se ha dado una serie de opciones en las cuales constan los centros más conocidos, la mayoría ubicados en la ciudad de Quito. La Comisión Fulbright encabeza con el 20% a los centros de primera categoría seguido por EF con 15%, Wall Street con 13%, Berlitz con 7%, WEI Washington con 2%; Benedict encabeza con 12% de los centros de segunda categoría, seguido por Lincoln con 3%, Interclass con 0%; Harvard Institute con 5% perteneciente a la tercera categoría y Otros con 23%, dentro de los cuales básicamente se encuentran los centros de estudios de las universidades como San Francisco de Quito, ESPE y Politécnica Nacional.

Se observa también que en el sector de Cumbayá, de las personas que estudian un 57% lo hacen en centros de primera categoría, un 15% en centros de segunda categoría, un 5% en centros de tercera categoría y un 23% en otros.

Pregunta 5: ¿Cuáles son las ventajas de ese centro?

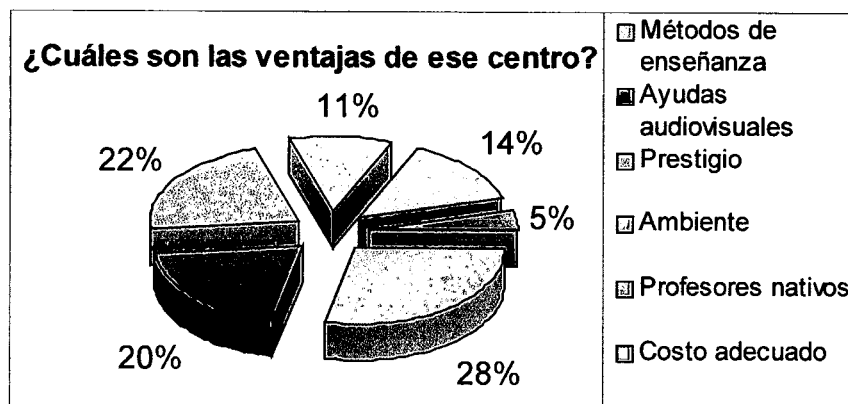


GRÁFICO 2.5: Pregunta 5
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

Esta pregunta tiene por objetivo conocer que factores son considerados como ventaja para los clientes que se encuentran estudiando en algún centro. Como resultado se obtuvo que las ventajas de la competencia son: el método de enseñanza con 28%, seguido por el prestigio con 22%, ayudas audiovisuales con 20%, profesores nativos con 14%, ambiente con 11% y finalmente el costo adecuado con 5%.

Pregunta 6: ¿Cuáles son las desventajas de ese centro?

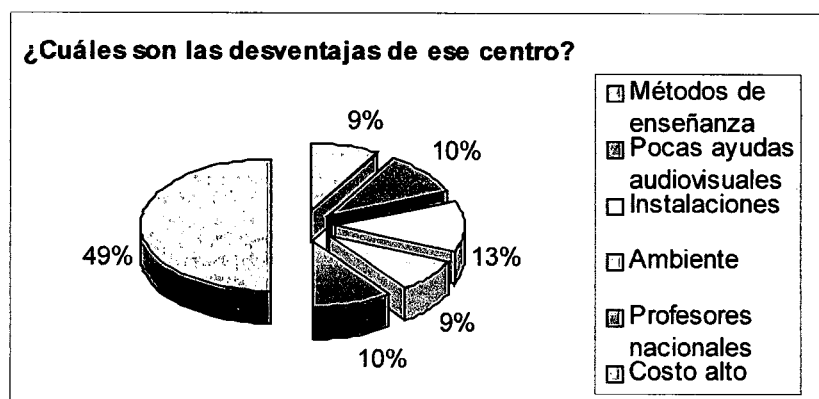


GRÁFICO 2.6: Pregunta 6
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

Esta pregunta tiene por objetivo conocer que factores son considerados como desventaja por los clientes que se encuentran estudiando en algún centro.

Como resultado se obtuvo que el 49% de los encuestados consideran que el costo del curso es alto, convirtiéndose en la mayor desventaja, seguida por las instalaciones con un 13%, pocas ayudas audiovisuales y profesores nacionales con 10% cada una, y finalmente el método de enseñanza y ambiente con 9% cada una.

Pregunta 7: ¿Cómo considera su nivel de inglés?

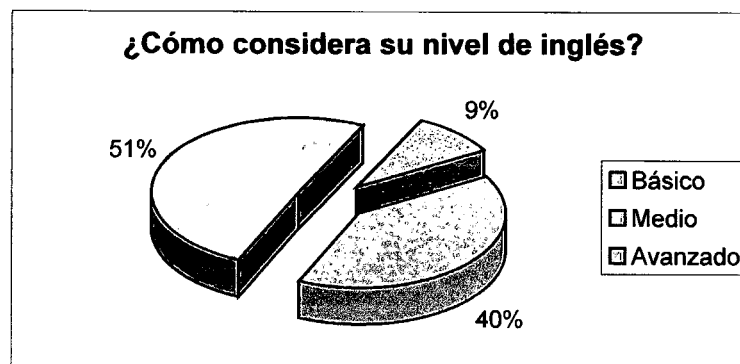


GRÁFICO 2.7: Pregunta 7
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

Esta pregunta tiene por objeto conocer en que nivel en el que se auto ubican las personas, los resultados fueron que el 40% considera que su nivel es básico, el 51% considera que su nivel es medio y 9% considera que su nivel es avanzado; es decir, que el 91% considera que no domina el idioma.

Pregunta 8: ¿De cuantas horas semanales dispondría para estudiar inglés?

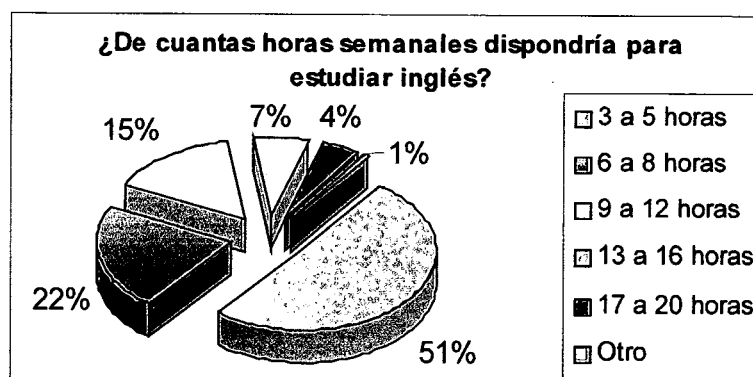


GRÁFICO 2.8: Pregunta 8
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

Esta pregunta tiene por objeto conocer la disponibilidad de tiempo que tienen para el estudio del idioma. Así el 51% es decir más de la mitad de la población considera de 3 a 5 horas a la semana, es decir a promedio de una hora diaria; 22% de 6 a 8 horas, a un promedio de una y media horas diarias; 15% de 9 a 12 horas, es decir a un promedio de 2 horas diarias; y las menos comunes son 7% de 13 a 16 horas, 4% de 17 a 20 horas y 1% otra cantidad.

Pregunta 9: ¿En que horario le gustaría estudiar?

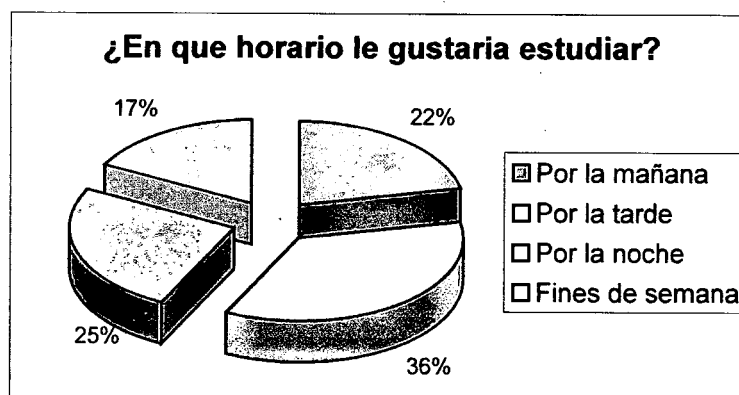


GRÁFICO 2.9: Pregunta 9
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

Esta pregunta tiene por objetivo conocer la preferencia en los horarios para estudiar inglés, y los resultados fueron 36% por la tarde, que en su mayoría se encuentran personas de 15 a 24 años, por lo general estudiantes; 25% por la noche que aquí se ubican personas de 25 a 34 años, por lo general personas que trabajan, 22% por la mañana en donde se encuentran las personas que desean estudiar antes de entrar a trabajar o que estudian por la tarde o noche; finalmente un 17% los fines de semana en donde se ubican las personas que trabajan y/o estudian en su mayoría pasados los 24 años.

Pregunta 10: ¿Cuánto considera adecuado pagar por un nivel de inglés?

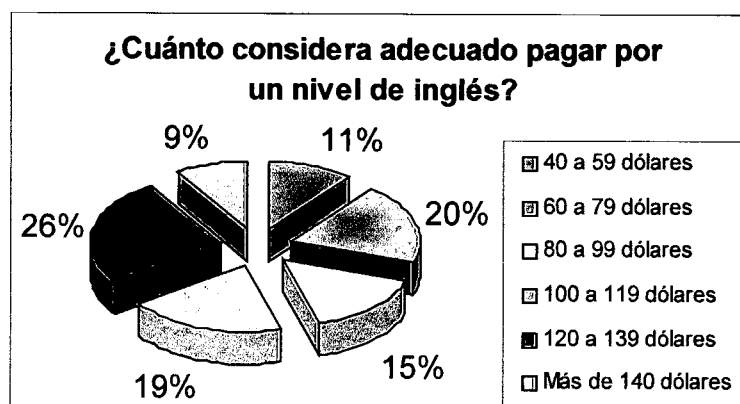


GRÁFICO 2.10: Pregunta 10
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

Esta pregunta tiene por objetivo conocer el precio que las personas consideran adecuado pagar por un curso de inglés.

El 11% considera adecuado de 40 a 59 dólares, el 20% de 60 a 79 dólares, el 15% entre 80 a 99 dólares, el 19% entre 100 a 119 dólares, el 26% considera pagar entre 120 a 139 dólares, y el 9% mas de 140 dólares. Se observa que no existe una tendencia definida, las población está muy repartida en criterio de precios, aunque más de la cuarta parte considera pagar entre 120 y 139 dólares, lo cual refleja que las personas están dispuestas a pagar los diferentes precios pero no lo hacen porque no has un centro que justifique el valor a pagar.

Pregunta 11: Ordene según su importancia los factores de selección de un centro

Esta pregunta tiene por objetivo conocer que importancia se da a los siguientes factores.

El 21% considera que lo más importante es el método de enseñanza, el 20% los profesores nativos, 17% el prestigio, 16% las ayudas audiovisuales, 14% el ambiente y 12% el costo.

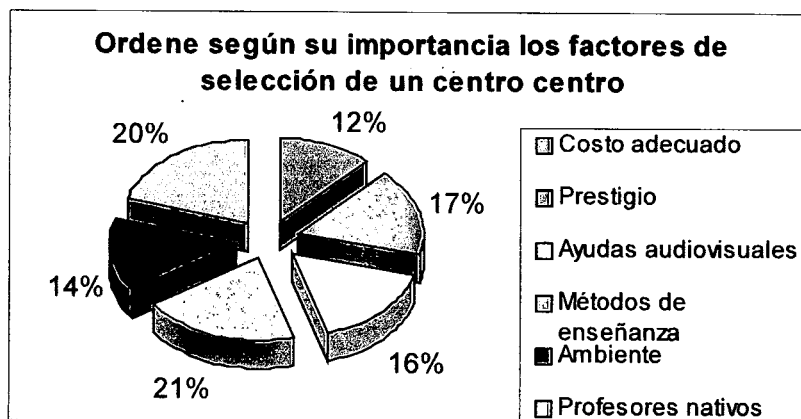


GRÁFICO 2.11: Pregunta 11
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

2.3.2. ANÁLISIS INTEGRADO Y CORRELACION DE RESULTADOS

En la cuarta pregunta se observó que el 57% de las personas que estudian lo hacen en centros de primera categoría, considerando como principal desventaja el costo.

Los resultados obtenidos muestran que la población en su gran mayoría considera importante el conocimiento del idioma, y estarían interesados en estudiar inglés, tomando en cuenta que la mayoría de las personas se auto ubican en nivel básico y hasta medio en el dominio del idioma y un porcentaje muy bajo actualmente sigue algún curso de inglés. Este grupo ha dado información acerca de la competencia, obteniendo como resultado que los cursos de primera categoría son los más demandados por las personas que viven en el valle de Cumbayá, aun cuando las mismas consideran como principal desventaja el costo.

Las personas dan importancia en el siguiente orden a los factores: en primer lugar el método de enseñanza, con clases participativas, enseñanza práctica o concreta, clases interesantes, clases "full english", método didáctico, clases divertidas; seguido de profesores nativos, experiencia de los instructores; seguido de un centro con seriedad, prestigio; seguido de ayudas audio visuales, textos de buen nivel y divertidos; seguido del buen ambiente y amistades, es decir, cordialidad, buen trato, cortesía, posibilidad de establecer relaciones amenas y

agradables; y el último factor el costo, pues prefieren sacrificar su bolsillo a hacerlo con los puntos anteriormente señalados.

Las personas de 15 a 24 años por lo general disponen de dos horas diarias para estudiar inglés, prefieren horarios ya sea por la mañana o por la tarde, dependiendo del horario del colegio o universidad en la que estudien.

Las personas de 24 a 34 años por lo general disponen de una hora u hora y media diaria para estudiar inglés, en horarios marginales ya sea por la mañana de 7 a 9, por la tarde de 5 a 7 o por la noche, o sino en los fines de semana.

En lo referente al precio que están dispuestos a pagar por un nivel de inglés existen criterios muy repartidos, pues como se vio en la pregunta seis aún cuando las personas consideran que el costo esta alto aceptan pagar siempre que este sea considerado como un buen servicio.

2.4. ANÁLISIS DE LA DEMANDA PARA EL PROYECTO

Partiendo del universo de 5492 personas se obtuvo que la muestra tomada debe ser de 373 personas para ser encuestadas. De este universo se tomó en cuenta un 99% que considera importante saber inglés, de éste el 95% que estaría interesado en estudiar, y de esto se resta el 17% que ya está estudiando, obteniendo como resultado una demanda para el proyecto de 4287 personas, que representan el 78.06% de la demanda total, situación que se refleja en el cuadro siguiente:

	Población total	Poseen atributo	Población para el proyecto
	5492		
Considera importante saber inglés		99%	5437
Le interesaría estudiar inglés		95%	5165
Actualmente sigue algún curso de inglés		83%	4287
DEMANDA PARA EL PROYECTO			4287

TABLA 2.5: Demanda para el proyecto
Fuente: Encuesta
Elaboración: Autora

2.4.1. IDENTIFICACIÓN DE CLIENTES

A continuación se presenta la identificación de los clientes para el proyecto.

2.4.1.1. FACTORES CULTURALES⁸

2.4.1.1.1. CULTURA

El cliente que estudia en un centro de enseñanza de inglés evidencia valores como: logro y éxito, actividad, eficiencia y sentido práctico, progreso, comodidad material, individualismo, libertad, comodidad externa, humanitarismo y espíritu de juventud.

2.4.1.1.2. CLASE SOCIAL⁹

Clase media alta: No poseen status familiar ni riqueza extraordinaria. Les preocupa principalmente su carrera. Han alcanzado posiciones como profesionales, gente de negocios independiente y gerentes corporativos. Creen en la educación y quieren que sus hijos adquieran habilidades profesionales o administrativas. Gustan de manejar ideas y tienen un sentido cívico elevado. Están orientados al hogar y son el mercado de calidad para casas, ropa, muebles y aparatos, educación.

Clase media: Trabajadores de oficina y técnicos con remuneración promedio. Consumen productos populares para seguir las tendencias. La clase media cree gastar el dinero en experiencias que “valen la pena” para sus hijos y dirigirlos hacia una educación universitaria.

⁸ Kotler, Philip. Dirección de Marketing, La edición del milenio. Prentice Hall. Naucalpán de Juárez, México. 2.001

⁹ Kotler, Philip. Dirección de Marketing, La edición del milenio. Prentice Hall. Naucalpán de Juárez, México. 2.001

2.4.1.2. FACTORES SOCIALES

2.4.1.2.1. GRUPOS DE REFERENCIA

2.4.1.2.1.1. Familia: Se distinguen dos tipos de familia:

Familia de opinión: Padres y hermanos de los estudiantes, que ejercen orientación en religión, política y economía, y un sentido de ambición personal, autoestima y amor. Esta influencia es importante en los estudiantes de entre 15 y 24 años y en algunos hijos crecidos que viven con sus padres.

Familia de procreación: Cónyuge e hijos. Ejercen mayor influencia en los grupos de estudiantes sobre los 25 años.

2.4.1.2.1.2. Función y status: Los clientes que detentan funciones son preferentemente los profesionales y su influencia indirecta es importante sobre los grupos donde ellos laboran o interactúan.

2.4.1.3. FACTORES PERSONALES

2.4.1.3.1. EDAD Y ETAPA EN EL CICLO DE VIDA¹⁰

Solteros, jóvenes que viven con sus padres: Alta dependencia económica y psicológica de sus padres. Expresan sus preferencias pero generalmente quienes deciden son sus padres.

Solteros, jóvenes que no viven con sus padres: Pocas cargas financieras. Orientados hacia la recreación. Algunos se esfuerzan en adquirir conocimientos y educación superior y/o complementaria.

¹⁰ Kotler, Philip. Dirección de Marketing, La edición del milenio. Prentice Hall. Naucalpán de Juárez, México. 2.001

Parejas recién casadas, jóvenes sin hijos: Representan la más alta tasa de compra en productos duraderos.

Nido lleno I, hijos menores de 6 años de edad: Compras caseras al máximo. Bajos activos líquidos. Interesados en productos nuevos y productos anunciados.

Nido lleno II, hijos sobre los 6 años de edad: Mejor posición financiera. Menor influencia de la publicidad. Compra de paquetes más grandes, ofertas de unidades múltiples.

2.4.1.3.2. OCUPACIÓN Y CIRCUNSTANCIAS ECONÓMICAS

Estudiantes: Las familias generalmente disponen de recursos para solventar un curso sobre los \$100, adicional a su educación formal. La educación formal la realizan en una sola jornada (matutina o vespertina) en el caso de estudiantes secundarios o en jornadas que les dejan horas libres para la educación complementaria en el caso de los universitarios. La mayoría de ellos asisten a los cursos de idiomas.

Empleados: Existen los que asisten exclusivamente a cursos auspiciados por las empresas donde laboran, pero también hay varios que toman cursos por iniciativa propia para mejorar su desempeño u oportunidades.

2.5. CÁLCULO DE LA DEMANDA PROYECTADA

Para obtener la demanda proyectada se tomo en cuenta la tasa de crecimiento anual que es 2.42%, y la tasa de mortalidad anual que es 0.36% partiendo de la demanda en el año 2003 que es de 4287 personas, calculada en el apartado 2.4.

A continuación se presenta el cuadro con los valores de la demanda proyectada desde el 2004 hasta el 2008:

DEMANDA PROYECTADA	
Tasa de crecimiento	2,42%
Tasa de mortalidad	0,36%
AÑOS	DEMANDA
2004	4375
2005	4465
2006	4556
2007	4650
2008	4745

TABLA 2.6: Demanda proyectada
Fuente: INEC
Elaboración: Autora

2.6. ESTUDIO DE LA OFERTA

A continuación se presenta el desarrollo del estudio de la oferta para el proyecto.

2.6.1. IDENTIFICACIÓN DE COMPETIDORES

“Los competidores son empresas que satisfacen la misma necesidad de los consumidores.” ¹¹

2.6.1.1. NÚMERO DE EMPRESAS Y GRADO DE DIFERENCIACIÓN

La industria de la enseñanza de inglés es muy amplia y abarca a todos los niveles tanto económicos, sociales, educacionales, etc. Las ofertas para enseñanza de inglés son muy diferenciadas, tanto en la calidad y métodos de enseñanza, instructores, infraestructura, precios, etc. También existe amplia diferenciación en la publicidad a la que cada uno recurre.

¹¹ Kotler, Philip. Dirección de marketing, La edición del milenio. Prentice Hall. Naucalpán de Juárez, México. 2001.

2.6.1.2. BARRERAS PARA LA ENTRADA, LA MOVILIDAD Y LA SALIDA

Los competidores de esta industria difieren enormemente en cuanto a que tan fácil es ingresar, moverse y salir del negocio. Para los competidores de primera, las barreras de entrada son altas, debido al requerimiento de mucho capital (infraestructura física, muebles y equipos de última generación, ayudas audiovisuales), personal docente especializado y experimentado (profesores nativos de experiencia) y elevado presupuesto en publicidad y comunicaciones. Las barreras para la movilidad son altas para cambiarse a segmentos más atractivos. Las barreras de salida son altas también debido al bajo valor de salvamento de los activos, depreciación y obsolescencia rápidas de los equipos, garantías en contratos de arrendamiento y pago de patentes y permisos de funcionamiento por adelantado, etc.

Para los competidores de tercera, las barreras de entrada, movilidad y salida son menores, pero estos segmentos son poco atractivos por la baja utilidad que representan.

2.6.1.3. ESTRUCTURA DE COSTOS

Para los competidores de primera, los costos fijos corresponden a pagos de arriendos, patentes y permisos de funcionamiento, sueldos y salarios. Los costos semifijos corresponden a los pagos de agua, luz, teléfonos, parte de la publicidad (trípticos, carpetas, catálogos) y los costos variables corresponden a material didáctico, publicidad por evento, refrigerios, etc. Los competidores de tercera tienen proporcionalmente todos estos costos menores respecto a las otras categorías, pero mantienen la proporción dentro de la estructura.

Como se observa, la carga de los costos fijos es alta y constituye también una barrera de entrada a nuevos competidores.

2.6.1.4. GRADO DE GLOBALIZACIÓN

Algunos centros son locales y ofrecen cursos con instructores nacionales y entregan certificados avalizados por el Ministerio de Educación, en tanto que otros, son subsidiarios o franquiciarios de centros internacionales, algunas veces con instructores internacionales y otras con instructores nacionales pero especializados, y entregan certificados avalizados por empresas u organismos internacionales. Estos últimos están aumentando aceleradamente debido al efecto de la globalización.

2.7. ANÁLISIS DE COMPETIDORES

2.7.1. GRUPOS ESTRATÉGICOS

A continuación se presenta un cuadro en el cual están clasificados por categorías los centros de inglés:

INSTITUTO	DIRECCIÓN	ALUMNOS POR AULA
PRIMERA CATEGORÍA		
BERLITZ	6 de Diciembre 33-22 y Bosmediano	6 a 8
Comisión FULBRIGHT del Ecuador	Almagro 961	6 a 10
EF Learning Language	Catalina Aldáz 363 y Av. Portugal	4 a 8
WALL STREET Institute	Orellana 923 y 6 de Diciembre	1 a 8
	Suc. Villalengua	1 a 8
	Suc. Juan Marquez	1 a 8
	Suc. Los Chillos	1 a 8
Universidad San Francisco de Quito	Diego de Robles y Via Interoceánica	6 a 10
WEI WASHINGTON	Brasil N39-120	4 a 8

SEGUNDA CATEGORÍA		
BENEDICT School of Language	9 de Octubre N27-09 Y Orellana.	8 a 15
	Suc. Orellana	8 a 15
	Suc. La Prensa	8 a 15
	Suc. San Rafael	8 a 15
	Suc. Villa Flora	8 a 15
INTERCLASS	Berlín E3-41 y Eloy Alfaro	5 a 8
LINCONL College	Amazonas N41-111 e Isla Floreana	6 a 10
South American Language Center	Amazonas N26-59 y Santa María	6 a 10

TERCERA CATEGORÍA		
CENDES	Veintimilla E6-49 y Reina Victoria	8 a 12
CEÑDIA	Carrión 566	6 a 12
HARVARD Institute of Tecnology	10 de Agosto y Riofrio	10 a 15
	Suc. Colón 485	10 a 15
PRALI	18 de Septiem. E8-43 y 6 de Diciem.	12 a 15
DISCOVERY INSTITUTE	Juan Gonzalez e Ignacio San María	8 a 15
QUALITY English Learning School	Bélgica 143 y Eloy Alfaro	8 a 12

TABLA 2.7: Análisis de la competencia
Elaboración: Autora

2.7.2. CARACTERÍSTICAS

2.7.2.1. PRIMERA CATEGORÍA

Profesores nativos y pocos nacionales.

Facilidades de enseñanza “one to one”, flexibilidad de horarios o posibilidad de recuperación de clases.

Laboratorio y acceso a internet para utilizar los servicios de lecturas o chat con los profesores u otros estudiantes.

Énfasis en la satisfacción al cliente, visitas por la ciudad con los profesores o talleres de cocina o fiestas u alguna actividad grupal “full English”.

Cafeterías y espacios sociales para estimular la conversación.

Facilidades de préstamo de libros de literatura inglesa o videos o textos complementarios.

Cursos organizados por instituciones internacionales y que se ofrecen en el país mediante franquicias.

Número de estudiantes es de 4 a 10 por curso que asisten 2 horas diarias de 4 a 5 clases por semana durante dos meses que dura cada nivel.

Método de enseñanza de asociación total o conversacional.

Garantía de aprendizaje.

Instalaciones de lujo y con facilidades pedagógicas como TV, DVD, proyectores, reproducción de documentos, etc.

Parqueadero propio.

2.7.2.2. SEGUNDA CATEGORÍA

Profesores nacionales y pocos nativos.

Poca flexibilidad de horarios o posibilidad de recuperación de clases.

Pocos cuentan con cafeterías y espacios sociales para estimular la conversación.

Pocas facilidades de préstamo de libros

Cursos organizados por instituciones nacionales

Número de estudiantes es de 8 a 12 por curso que asisten 2 horas diarias de 4 a 5 clases por semana durante dos meses que dura cada nivel.

Método de enseñanza conversacional, y algunos gramatical.

Instalaciones medianamente confortables y con pocas ayudas pedagógicas.

Pocos tienen parqueadero propio, o es muy limitado.

2.7.2.3. TERCERA CATEGORÍA

Profesores nacionales.

Cursos organizados por instituciones nacionales.

Número de estudiantes es de 10 a 15 por curso que asisten 2 horas diarias de 4 a 5 clases por semana durante dos meses que dura cada nivel.

Método de enseñanza gramatical.

Instalaciones inadecuadas y sin ayudas pedagógicas.

No disponen de parqueadero propio.

2.7.3. ESTRATEGIAS

2.7.3.1 PRIMERA CATEGORÍA

Las estrategias usadas por los centros de primera categoría son: lograr la satisfacción del cliente, ser sinónimo de status y exclusividad, brindar servicios suplementarios, crear un ambiente recreativo y socializador y orientarse a segmentos socioeconómicos altos.

2.7.3.2. SEGUNDA CATEGORÍA

Brindar servicios aceptables a precios razonables.
Orientarse a segmentos socioeconómicos medios.

2.7.3.3. TERCERA CATEGORÍA

Bajo costo
Orientarse a segmentos socioeconómicos medios y medios bajos.

2.7.4. OBJETIVOS

2.7.4.1. PRIMERA CATEGORÍA

Utilidades a mediano plazo
Posicionamiento de calidad y exclusividad.

2.7.4.2. SEGUNDA CATEGORÍA

Utilidades a mediano plazo
Posicionamiento de cursos prácticos a precios convenientes.

2.7.4.3. TERCERA CATEGORÍA

Utilidades a corto plazo
Posicionamiento de cursos económicos.

2.7.5. FUERZAS Y DEBILIDADES

2.7.5.1. PRIMERA CATEGORÍA

Disponibilidad de capital
Asesoría y logística internacional
Imagen corporativa internacional

Estrategia publicitaria efectiva
Profesores y programas nativos.

2.7.5.2. SEGUNDA CATEGORÍA:

Oferta a precios cómodos, orientados a segmentos de clase media
Inversión y rentabilidad moderadas
Profesores y programas nacionales.
Poco soporte publicitario

2.7.5.3. TERCERA CATEGORÍA

Oferta a precios económicos, orientados a segmentos populares
Baja inversión y rentabilidad
Infraestructura y programas deficientes
Alta rotación de alumnos y profesores.

2.7.6. PATRONES DE REACCIÓN

2.7.6.1. PRIMERA CATEGORÍA:

Competidores selectivos: Reaccionan sólo ante cierto tipo de ataques.
Podrían responder a recortes de precios, pero no a incrementos en los gastos en publicidad.

2.7.6.2. SEGUNDA CATEGORÍA

Competidores rezagados: No reaccionan con rapidez ni fuerza ante las acciones de los rivales, bien por que consideran que sus clientes son leales, o por que están en etapa de ordeño del negocio, o por que no se percatan de los movimientos del rival, o por que carecen de los fondos necesarios para reaccionar.

2.7.6.3. TERCERA CATEGORÍA

Competidores rezagados: No reaccionan con rapidez ni fuerza ante las acciones de los rivales, por que no se percatan de los movimientos del rival y por que carecen de los fondos necesarios para reaccionar.

La industria de la enseñanza de inglés se caracteriza por la existencia de múltiples factores de diferenciación como precio, calidad, servicio, comodidad, etc., los cuales podrían hacer que cada competidor posea cierta ventaja y tenga un atractivo diferenciado para algunos clientes. Cuanto más numerosos sean los factores que podrían conferir una ventaja, más competidores podrían coexistir. Todos los competidores tienen su segmento competitivo, definido por la preferencia por las combinaciones de factores que ofrecen.

2.8. ESTUDIO DE LA OFERTA QUE REPRESENTA COMPETENCIA DIRECTA

El Centro proyectado no tiene competencia directa puesto que actualmente en ninguna de las cinco parroquias estudiadas existe algún centro de enseñanza del idioma inglés orientado a la clase media a la cual está enfocado el presente proyecto, el único lugar donde existen cursos de inglés es en la facultad de idiomas de la Universidad San Francisco de Quito, pero este no representa competencia directa puesto que son cursos orientados a otro segmento de mercado.

2.9. PRECIOS DE LA COMPETENCIA

A continuación se presenta una tabla con los precios que actualmente se cobra por el servicio de enseñanza de inglés:

INSTITUTO	ALUMNOS POR AULA	COSTO POR HORA
PRIMERA CATEGORÍA		
BERLITZ	6 a 8	4,50
Comisión FULBRIGHT del Ecuador	6 a 10	3,80
EF Learning Language	4 a 8	4,20
WALL STREET Institute	1 a 8	7,30
Universidad San Francisco de Quito	6 a 10	7,00
WEI WASHINGTON	4 a 8	5,30
SEGUNDA CATEGORÍA		
BENEDICT School of Language	8 a 15	2,00
INTERCLASS	5 a 8	1,20
LINCOLN College	6 a 10	2,60
SOUTH AMERICAN Language Center	6 a 10	3,20
TERCERA CATEGORÍA		
CENDES	8 a 12	1,40
CEÑIDA	6 a 12	0,50
HARVARD Institute of Technology	10 a 15	0,75
PRALI	12 a 15	0,45
DISCOVERY INSTITUTE	8 a 15	1,45
QUALITY English Learning School	8 a 12	1,00

TABLA 2.8: Precios de la competencia

Elaboración: Autora

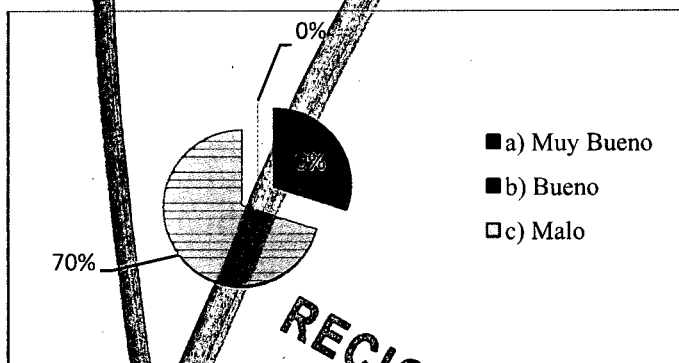
Como se observa los precios en la segunda categoría fluctúan entre 1.20 y 3.20 dólares, por lo que el Centro decide cobrar 2.50 dólares por hora de enseñanza.

2.10. VIABILIDAD COMERCIAL DEL PROYECTO

Después del estudio realizado para el presente capítulo se observa que en el sector de Cumbayá (Parroquias de Cumbayá, Tumbaco, Pifo, Yaruquí y Puembo), existe demanda insatisfecha en la clase media, como lo demuestra el resultado de la encuesta realizada, y que no existen competidores directos para el Centro, por lo cual se concluye que comercialmente el proyecto es viable.

4.- ¿El espacio físico designado para desarrollar el trabajo de la unidad de bienes y suministros es:

- | | |
|--------------|----|
| a) Muy Bueno | 2 |
| b) Bueno | 49 |
| c) Malo | |



Fuente: Datos de Investigación

Análisis: La Unidad de Bienes y Suministros y sus Delegaciones provinciales de la Fiscalía General sí bien desarrollan sus actividades en edificios propios, pero éstos no cuentan con espacios específicos que permitan el almacenamiento parcial o definitivo de los bienes, de conformidad con las normas, teniendo que utilizar las oficinas administrativas como espacio para Almacenamiento. Ratificando esto es el 70% de los encuestados quienes manifiestan que la Unidad de Bienes y Suministros no poseen el espacio físico adecuado para desarrollar sus actividades y que presten las garantías de seguridad necesarias, por lo que constituye una **Debilidad Alta**.

DIRECCIÓN

1.- ¿Cómo considera la actitud de sus superiores frente a situaciones complejas y toma de decisiones urgentes?

CAPITULO 3.

ESTUDIO TÉCNICO Y ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA Y LEGAL

En el capítulo dos se identificó la oferta y la demanda para el proyecto, lo cual sirve como base para realizar el estudio técnico, en el que se abordarán la macrolocalización, la microlocalización, el tamaño y la organización administrativa y aspectos jurídicos del proyecto.

3.1. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

En la localización del proyecto se tomará en cuenta dos aspectos: la macrolocalización y la microlocalización.

3.1.1. MACROLOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

El Centro se instalará en la parroquia de Cumbayá, el Cantón Quito, Provincia de Pichincha, la cual esta limitada al norte con la Provincia de Imbabura, al este con la Provincia de Imbabura y Napo, al sur con la Provincia de Cotopaxi, Los Ríos y Guayas y al este con Manabí y Esmeraldas.

3.1.2. MICROLOCALIZACION DEL PROYECTO

En la microlocalización se analizará los factores que determinan la localización del proyecto, y se escogerá en base a una matriz ponderada de los factores relevantes el lugar idóneo para la microlocalización del Centro.

3.1.2.1. FACTORES QUE DETERMINAN LA LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Infraestructura de las instalaciones: Este factor analiza la disponibilidad en el sector de servicios básicos como agua potable, alcantarillado, electricidad, telecomunicaciones, disponibilidad de parqueadero; que el local sea amplio y pueda adecuarse a las necesidades del centro.

Infraestructura del sector: Este factor analiza la ubicación del Centro en un sector comercial al cual le rodeen locales comerciales, establecimientos de salud, establecimientos educativos públicos y privados, y servicios adicionales. También que en el sector existan centros comerciales, supermercados, farmacias, bancos, centros de comidas, que las condiciones socio económicas que prevalezcan sean buenas, con el objeto que influyan positivamente al desarrollo de esta actividad.

Accesibilidad: Este factor analiza la factibilidad de acceso, que el servicio de transporte pase muy cerca de éste, y que se encuentre cerca de las principales carreteras.

Costo total: Este factor analiza los costos de los servicios, el arrendamiento, impuestos y propender a que estos sean mínimos.

Proveedores: Cantidad y calidad de recursos humanos que pueden ayudar al desarrollo del Centro.

A continuación se presenta el cuadro con los factores de localización analizados y su importancia relativa en porcentaje:

FACTOR DE LOCALIZACION	PESO O IMPORTANCIA RELATIVA %
Infraestructura de las instalaciones	25%
Infraestructura del sector	25%
Accesibilidad	10%
Costo total	30%
Proveedores	10%
TOTAL	100%

TABLA 3.1: Factores de localización
Elaboración: Autora

Existen dos sitios escogidos previamente seleccionados para realizar el análisis de la matriz ponderada de los factores relevantes para la localización del proyecto y estos son en Cumbayá y Tumbaco, puesto que estos dos son los puntos de mayor afluencia de personas puesto que la principal carretera pasa a lo largo de estas parroquias y es el paso obligatorio para llegar a Quito, tanto para transporte público como privado y además son las parroquias con mayor población. A continuación se presenta el cuadro de asignación de la importancia relativa de cada factor de localización en cada sitio identificado, en el mismo se ha calificado desde 5 excelente, 4 muy bueno, 3 bueno, 2 regular, y 1 malo.

FACTOR DE LOCALIZACIÓN	PUNTAJE ASIGNADO EN CADA SITIO SELECCIONADO	
	CUMBAYÁ	TUMBACO
Infraestructura de las instalaciones	5	5
Infraestructura del sector	5	4
Accesibilidad	5	5
Costo total	2	4
Proveedores	4	4
PUNTAJE TOTAL	21	22

TABLA 3.2: Importancia relativa de los factores para localización del centro
Elaboración: Autora

A continuación se presenta el cuadro con el valor ponderado de cada factor de localización, tomando en consideración el peso relativo asignado a cada factor y el puntaje asignado:

FACTORES DE LOCALIZACIÓN APLICABLES	PESO DEL FACTOR	PUNTAJE	PUNTAJE PONDERADO	TOTAL
		CUMBAYÁ		
Infraestructura de las instalaciones	25%	5	1,25	
Infraestructura del sector	25%	5	1,25	
Accesibilidad	10%	5	0,5	
Costo total	30%	2	0,6	
Proveedores	10%	4	0,4	
PUNTAJE TOTAL	100%	21		4

		TUMBACO		
Infraestructura de las instalaciones	25%	5	1,25	
Infraestructura del sector	25%	4	1	
Accesibilidad	10%	5	0,5	
Costo total	30%	4	1,2	
Proveedores	10%	4	0,4	
PUNTAJE TOTAL	100%	22		4,35

TABLA 3.3: Matriz ponderada de factores relevantes para la localización del centro
Elaboración: Autora

De esta manera se ha determinado que el lugar idóneo sea en la Parroquia de Tumbaco, en las calles Gonzalo de Vera e Interoceánica esquina.

3.2. DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

El Centro contará con capacidad total para 1680 alumnos por año que representa el 38.40% del mercado potencial al 2004 que es de 4375 personas según resultados obtenidos en el apartado 2.5. De este 38.40% el centro aspira a obtener una participación en el primer año del 40%, y crecer anualmente en un 10%, hasta llegar al año 2008 al 80%.

3.3. ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA

En la organización administrativa se estudiará el diagrama orgánico funcional general del Centro y dentro de las diferentes áreas que se encuentran dentro del mismo se describirá las funciones y atribuciones, perfil de cargos, los muebles y enseres, y equipos que necesita cada área.

3.3.1. DIAGRAMA ORGÁNICO FUNCIONAL GENERAL

La administración del Centro se encuentra conformada por la Dirección, la Coordinación Administrativa y Legal, la Coordinación Académica, la Coordinación Contable y Financiera, y la Coordinación de Relaciones

Públicas y Comunicaciones. A continuación se presenta el organigrama estructural de la empresa:

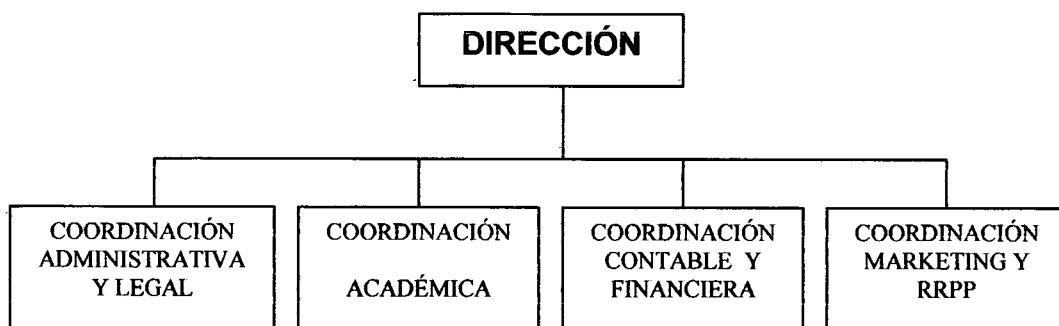


GRÁFICO 3.1: Organigrama estructural de I Centro

3.3.1.1. DIRECCIÓN

La Dirección es la máxima instancia a nivel directivo del Centro, y tiene la representación legal del mismo, en donde se establece la arquitectura organizacional que inspira la gestión del Centro.

3.3.1.1.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ATRIBUCIONES

- Cumplir y hacer cumplir las leyes, reglamentos y normas que rijan al Centro.
- Monitorear el cumplimiento de los objetivos y fiscalizar las actividades cumplidas.
- Diseñar anualmente la estructura organizacional del Centro, así como dirigir, ejecutar y controlar las políticas, estrategias y directrices institucionales.
- Evaluar los resultados institucionales en forma periódica y tomar las medidas correctivas y reajustes que se estimen necesarios para el cumplimiento de los objetivos del centro y la prestación de servicios de calidad.
- Velar por la correcta operatividad del Centro y precautelar la recaudación e inversión de sus recursos.
- Aprobar la proforma presupuestaria anual y sus reformas.
- Controlar y evaluar la ejecución presupuestaria anual.

- Suscribir contratos civiles, mercantiles, administrativos, según el caso, con personas naturales o jurídicas para la marcha administrativa del Centro y para la gestión de procesos operativos.
- Autorizar gastos, conforme a los principios de ejecución presupuestaria.
- Fijar y publicar en cada periodo de matriculación los valores de inscripción y de matrícula.
- Elaborar instructivos internos dentro de parámetros de calidad y competitividad.

3.3.1.1.2. PERFIL DE CARGOS

El centro requiere:

Un director, el cual debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título académico de tercer nivel en administración de empresas, gerencia, finanzas, economía, o en cualquier especialidad y acreditar conocimientos, en administración de empresas, gerencia, finanzas, economía por lo menos a nivel de especialización o diplomado.
- Tener experiencia de al menos tres años en las áreas señaladas en el literal anterior o en dirección de programas de educación.
- Dominio de inglés y herramientas informáticas.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

Una secretaria recepcionista la que debe cumplir con lo siguiente:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título de secretaria bilingüe.
- Tener experiencia de al menos cinco años en el cargo de secretaria ejecutiva bilingüe.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

3.3.1.1.3. MUEBLES Y ENSERES

2 Escritorios

6 Sillas

1 Archivador

2 Basureros

3.3.1.1.4. EQUIPOS

2 Computadores

1 Multiusos (Fax, teléfono, Copiadora, Scanner, Impresora)

3.3.1.2. COORDINACIÓN ADMINISTRATIVA Y LEGAL

La Coordinación Administrativa y Legal tiene por objetivo administrar los recursos materiales y humanos, hacer la planificación, ejecución y evaluación estratégica del Centro y responsabilizarse por todo aspecto jurídico legal que este necesite.

3.3.1.2.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ATRIBUCIONES

- Cumplir y hacer cumplir las leyes, reglamentos y normas que rijan al Centro.
- Encargarse de los procesos de planificación y evaluación estratégica del Centro.
- Establecer políticas tendientes a optimizar la utilización de los recursos del Centro.
- Realizar la evaluar de desempeño periódica al personal que trabaja en el Centro.
- Responsabilizarse de la selección y contratación de personal.
- Administrar los recursos humanos del área a su cargo y mantener un archivo de todo el personal del Centro.
- Asesorar a todas las áreas del Centro en asuntos legales.

- Emitir dictámenes especializados sobre asuntos presentados a su consideración.
- Responsabilizarse de los trámites judiciales y extrajudiciales que tenga el Centro.
- Patrocinar todos los juicios en el que el Centro sea sujeto activo o pasivo.

3.3.1.2.2. PERFIL DE CARGOS

Un coordinador del área Administrativa y Legal, el cual debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título académico de tercer nivel en administración de empresas, o gerencia de empresas.
- Tener experiencia de al menos cinco años en las cargos similares.
- Dominio de inglés y herramientas informáticas.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

Un Abogado que será contratado eventualmente y cuyo sueldo variará de acuerdo a las horas de trabajo requeridas por el Centro; éste deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título de abogado debidamente registrado en alguno de los colegios profesionales del país.
- Tener experiencia de al menos cinco años en el ejercicio profesional.
- Dominio de inglés y herramientas informáticas.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

Una secretaria que cumplirá sus funciones tanto en el área Administrativa y Legal como en el área Académica; la cual debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título de secretaria bilingüe.
- Tener experiencia de al menos cinco años en el cargo de secretaria ejecutiva bilingüe, y haber trabajado en cargos similares.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

3.3.1.2.3. MUEBLES Y ENSERES

2 Escritorios

6 Sillas

1 Archivador

2 Basureros

3.3.1.2.4. EQUIPOS

2 Computadores

1 Multiusos

3.3.1.3. COORDINACIÓN ACADÉMICA

La Coordinación Académica tiene por objetivo servir de vínculo entre los estudiantes y el Centro, realizar la planificación, ejecución y evaluación académica de los cursos, gestionar los recursos pedagógicos y tecnológicos para conseguir la excelencia académica, y encargarse de todos los detalles para el inicio de los cursos.

3.3.1.3.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ATRIBUCIONES

- Cumplir y hacer cumplir las leyes, reglamentos y normas que rijan al Centro.
- Programar y ejecutar los cursos, según el número de estudiantes matriculados y sus necesidades.
- Velar por la excelencia académica de los cursos.

- Realizar periódicamente evaluaciones a los estudiantes acerca de los cursos y profesores.
- Atender todas aquellas necesidades y quejas de los estudiantes.
- Facilitar el proceso de enseñanza – aprendizaje a través de la edición de impresos, producción de videos, películas, programas de audio y de video, discos de audio y de video, programas de computación, etc.
- Actualizar el pensum académico de los cursos.
- Contratación de profesores.
- Elaborar las pruebas de ubicación para los estudiantes en los diferentes niveles.
- Organizar los horarios de clases.
- Mantener un archivo actualizado de profesores de inglés de la más alta calificación científica, pedagógica y calidad humana, que demuestren coherencia con los objetivos del centro.
- Realizar las pruebas de ubicación a los estudiantes e informar los resultados a los mismos.

3.3.1.3.2. PERFIL DE CARGOS

Un coordinador del área Académica, el cual debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título académico de tercer nivel en pedagogía, especializado en enseñanza de idiomas, o carreras afines.
- Tener experiencia de al menos tres años en las cargos similares.
- Dominio de inglés y herramientas informáticas.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

Un Ayudante técnico, el que debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título de licenciado en idiomas.

- Tener experiencia de al menos cinco años en el ejercicio profesional.
- Dominio de inglés y herramientas informáticas.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

Una secretaria que cumplirá sus funciones tanto en el área Académica como en el área Administrativa y Legal; la que debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título de secretaria bilingüe.
- Tener experiencia de al menos cinco años en el cargo de secretaria ejecutiva bilingüe.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

3.3.1.3.3. MALLA CURRICULAR

BASICO	INTERMEDIO	AVANZADO	ACADEMICO
Básico I	Intermedio I	Avanzado I	Académico
Básico II	Intermedio II	Avanzado II	

TABLA 3.4: Malla curricular
Elaboración: Autora

La duración de cada nivel es de 60 horas, las mismas que se distribuirán en un bimestre.

3.3.1.3.4. OBJETIVOS POR NIVEL

NIVEL	OBJETIVO
BASICO	
Básico I	Reconocer estructuras gramaticales básicas, números alfabeto, saludos.
Básico II	Identificar la estructura de una oración, los verbos.

INTERMEDIO	
Intermedio I	Aumentar el vocabulario, énfasis en el inglés oral, adjetivos.
Intermedio II	Comprensión de lectura y conversación de complejidad intermedia, conjugación, tiempos.
AVANZADO	
Avanzado I	Comprender la idea general del texto sin traducir palabras o de una conversación.
Avanzado II	Comprensión total de lectura y conversación.
ACADEMICO	
Académico	Práctica oral y escrita del idioma.

TABLA 3.5 Objetivos por nivel
Elaboración: Autora

3.3.1.3.5. HORARIOS

Los horarios se podrán escoger según las preferencias y disponibilidades de tiempo; las opciones serán las siguientes:

Cursos Regulares

De Lunes a Viernes

Horarios por la mañana:	Horarios por la tarde	Horarios por la noche
7: 00 a 8:45	15:00 a 17:00	19:00 a 21:00
9:00 a 11:00	17:00 a 19:00	
11:00 a 13:00		

TABLA 3.6: Horarios de cursos regulares
Elaboración: Autora

Cursos Solo Sábados

Sábado 4 horas:

8:00 a 12:00

3.3.1.3.6. PROCESO DE MATRICULACIÓN

Para que un estudiante pueda matricularse en el Centro debe cumplir los siguientes requisitos:

Para alumnos nuevos:

Copia de la cédula de identidad

2 Fotos tamaño carne

Rendir el examen voluntario de ubicación

Pagar el valor de la matrícula del periodo a seguir

Llenar el formulario de datos personales realizado por el Centro

Para alumnos antiguos

Pagar el valor de la matrícula para ese periodo

Llenar el formulario de datos personales realizado por el Centro

3.3.1.3.7. METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA / APRENDIZAJE

La metodología a ser usada en todos los cursos y niveles incluirá:

1. Uso de textos específicos relacionados con cada nivel
2. Análisis de material escrito y audiovisual relacionado con la nivel
3. Trabajo y Discusión Grupal. Énfasis en el inglés hablado
4. Guías de trabajos prácticos
5. Proyección de películas y canciones en inglés

3.3.1.3.8. SISTEMA DE EVALUACIÓN

El Centro evaluará a los estudiantes de la siguiente manera.

ITEM	PORCENTAJE
Deberes	10%
Prueba oral y escrita intermedia	25%
Prueba oral y escrita final	25%
Interview	25%
Exposiciones y trabajos grupales	15%

TABLA 3.7: Sistema de evaluación
Elaboración: Autora

Ningún estudiante podrá aprobar el nivel si no tiene un promedio de asistencia mínimo de 80%

Para aprobar el nivel se requiere una nota global mínima de 70%

3.3.1.3.9. PERFIL DE INSTRUCTORES

La selección de profesores excelentes es un factor muy importante para el Centro, pues de ellos depende el éxito del curso, por lo cual para escogerlos se considerará los siguientes factores:

Conocimientos.- Los conocimientos de instrucción formal (escuela, colegio, universidad), y los de especialización (cursos de capacitación, entrenamientos, pasantías, etc.), la experiencia laboral y la experiencia como profesor de inglés. Además de conocer la temática que enseña, y los métodos, técnicas, procedimientos y recursos necesarios para el aprendizaje, a fin de que elabore las estrategias didácticas más adecuadas a cada proceso de enseñanza.

Personalidad.- Se tomará en cuenta la seguridad en si mismo pues ésta actitud lo transmite a los estudiantes, autoestima, capacidad de dominio de un grupo de personas, tolerancia, flexibilidad, sociabilidad, una verdadera vocación por enseñar y a la vez la facultad de motivar a los alumnos.

Inteligencia.- La inteligencia, definida como la capacidad para resolver problemas nuevos. No basta conocer muy bien una disciplina, es indispensable poseer una inteligencia verbal normal o superior para poder transmitirla adecuadamente.

Presentación física.- Factor importante, puesto que la identificación con el profesor favorece altamente el aprendizaje mientras que la resistencia lo dificulta. No existe justificación alguna para una presentación descuidada, el profesor deberá tener una presentación impecable.

Además de los factores antes mencionados los profesores deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Los profesores pueden ser nativos o nacionales con conocimientos comprobados.
- Tener título académico de tercer nivel en Licenciado en Lenguas Modernas, Licenciado en Inglés, Licenciado en Educación Lenguas Modernas, o tener título de tercer nivel en cualquier especialidad y acreditar conocimientos en Enseñanza de Idiomas, Especialista en Traducción, Especialista en Educación Personalizada.
- Tener experiencia de al menos cinco años en el cargo a desempeñar.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

3.3.1.3.10. CONTRATACIÓN DE PROFESORES

El Centro contratará siete profesores a tiempo completo cada uno de ellos se encargará de un nivel.

3.3.1.3.11. MUEBLES Y ENSERES

1 Escritorio

3 Sillas

1 Archivador

1 Basurero

3.3.1.3.12. EQUIPOS

1 Computador

1 Teléfono

3.3.1.4. COORDINACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA

La Coordinación Contable y Financiera tiene como objetivo la planificación, manejo y responsabilidad de los recursos financieros del Centro.

3.3.1.4.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ATRIBUCIONES

- Cumplir y hacer cumplir las leyes, reglamentos y normas que rijan al Centro.
- Elaborar hasta el 30 de Noviembre de cada año la proforma presupuestaria.
- Mantener estados financieros actualizados, de acuerdo a los principios contables generalmente aceptados.
- Responsabilizarse por el control financiero interno.
- Responsabilizarse por el control, la calificación y registro oportuno de las transacciones de ingresos y egresos monetarios y no monetarios, de los archivos contables, de la conciliación de cuentas, y de la liquidación de obligaciones tributarias.
- Responsabilizarse por determinar, recaudar, controlar y registrar todos los valores que ingresan al centro.
- Elaborar y presentar al director los informes financieros que este solicite.
- Cumplir y hacer cumplir la legislación tributaria y las normas que rigen la contabilidad.

- Responsabilizarse por la integridad, control y registro de los bienes que posee el Centro, para lo cual debe mantener un inventario actualizado de los activos fijos.
- Reportar al director las necesidades de adquisición o reposición de bienes y elaborar y suscribir bajo su responsabilidad, las actas de entrega – recepción de los bienes que se adquieran.
- Coordinar con el director todo lo relativo a personal, suministros, inventarios y arriendos.
- Presentar anualmente a la Superintendencia de Compañías y al Servicio de Rentas Internas los estados financieros auditados de todas las operaciones realizadas durante el año.

3.3.1.4.2. PERFIL DE CARGOS.

Un coordinador del área Contable y Financiera, el cual debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título académico de tercer nivel en Finanzas.
- Tener experiencia de al menos tres años en el cargo a desempeñar.
- Dominio de inglés y herramientas informáticas.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

Un Auxiliar de Contabilidad el mismo que debe cumplir los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Ser bachiller en contabilidad, o estar estudiando Finanzas, Auditoría, Ingeniería comercial o carreras afines.
- Tener experiencia de al menos cinco años en el cargo a desempeñar.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

Un Contador que será contratado eventualmente y cuyo sueldo variará de acuerdo a las horas de trabajo requeridas por el Centro; este deberá cumplir los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener el título de Contador Público Autorizado (CPA)
- Tener experiencia de al menos cinco años en el cargo a desempeñar.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

Una secretaria que cumplirá sus funciones tanto en el área Contable y Financiera como en el área de Marketing y Relaciones Públicas; la misma que debe cumplir los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título de secretaria bilingüe.
- Tener experiencia de al menos cinco años en el cargo de secretaria bilingüe y tener conocimientos de contabilidad y de inglés.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

3.3.1.4.3. MUEBLES Y ENSERES

2 Escritorios

6 Sillas

1 Archivador

2 Basureros

3.3.1.4.4. EQUIPOS

2 Computadores

1 Multiusos

3.3.1.5. COORDINACIÓN DE MARKETING Y RELACIONES PÚBLICAS

La Coordinación de Marketing y Relaciones Públicas tiene como objetivo funciones de mercadotecnia, ventas a clientes corporativos, imagen corporativa y la excelente atención al cliente.

3.3.1.5.1. DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES Y ATRIBUCIONES

- Cumplir y hacer cumplir las leyes, reglamentos y normas que rijan al Centro.
- Realizar periódicamente sondeos de mercado, y realizar el respectivo informe
- Tener actualizada la base de datos de los estudiantes.
- Responsabilizarse por las campañas publicitarias tanto en el periódico como en la radio.
- Diseñar y repartir artículos promocionales: dípticos, trípticos, adhesivos, tampografías, que contengan publicidad del Centro.
- Diseñar la señalización y rotulación del Centro (Pendones publicitarios, rótulos), y todo lo referente a la publicidad del Centro.
- Realizar el formulario de datos personales para los estudiantes.
- Medir y realizar informes de el efecto producido por la publicidad.
- Asesorar a todas las áreas del Centro en asuntos de publicidad y comunicación.
- Emitir documentos especializados sobre asuntos presentados a su consideración.

3.3.1.5.2. PERFIL DE CARGOS

Un coordinador del área de Marketing y Relaciones Públicas, el cual debe cumplir los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título académico de tercer nivel en Marketing, Relaciones públicas o carreras afines.

- Tener experiencia de al menos tres años en el cargo a desempeñar.
- Dominio de inglés y herramientas informáticas y paquetes utilitarios de mercadotecnia
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

Un diseñador gráfico, que será contratado eventualmente y el sueldo del mismo será variable de acuerdo a las horas de trabajo requeridas por el Centro; el mismo que debe cumplir los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título académico diseñador gráfico, publicidad o carreras afines.
- Tener experiencia de al menos cinco años en el cargo a desempeñar.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

Una secretaria que cumplirá sus funciones tanto en el área Contable y Financiera como en el área de Marketing y Relaciones Públicas; la misma que debe cumplir los siguientes requisitos:

- Estar en ejercicio de los derechos civiles y políticos.
- Tener título de secretaria bilingüe.
- Tener experiencia de al menos cinco años en el cargo de secretaria bilingüe.
- No haber tenido en contra sentencia ejecutoriada en la que hubiere sido condenado a pena de reclusión.

3.3.1.5.3. MUEBLES Y ENSERES

1 Escritorio

3 Sillas

1 Archivador

1 Basurero

3.3.1.5.4. EQUIPOS

1 Computador

1 Teléfono

3.3.1.6. PLANTA Y EQUIPOS GENERALES

Además de las diferentes áreas que trabajan en el Centro, éste necesita equipar las aulas, laboratorio y bar – cafetería, los cuáles serán los lugares en donde se desarrolle la interacción de los estudiantes.

3.3.1.6.1. CARACTERÍSTICAS DE LA PLANTA

El Centro al inicio de sus actividades dispondrá de:

- 4 Aulas equipadas: Cada una de ellas tendrá capacidad para 10 estudiantes, con capacidad para expandirse hasta 15 si es el caso. Además el centro contará con espacio para equipar nuevas aulas en caso de existir mayor demanda.
- 1 Laboratorio: El cual estará equipado con recursos de audiovisuales y materiales para que realicen las prácticas los estudiantes.
- 1 Bar – Cafetería: El mismo que venderá café, cola, snacks, sandwiches, chocolates, helados, etc.

3.3.1.6.2. PERSONAL QUE SE NECESITA PARA TRABAJOS VARIOS

1 Persona que atienda el Bar.

1 Conserje el mismo que se encarga de ayudar en tareas puntuales al personal del centro y es el responsable de la limpieza del centro.

3.3.1.6.3. MUEBLES Y ENSERES GENERALES

- Aulas:

4 Escritorios

- 40 Pupitres
- 44 Sillas
- 4 Pizarrones de tiza líquida
- Bar – Cafetería:
 - 5 Mesas
 - 15 Sillas
 - 1 Barra de madera
- Laboratorio:
 - 1 Escritorio
 - 11 Sillas
 - 10 Pupitres

3.3.1.6.4. EQUIPOS GENERALES

- Laboratorio:
 - 1 Pizarrón de tiza líquida
 - 1 Televisor
 - 1 Reproductor de DVD y CD
 - 1 Computador
 - 1 Proyector
- Bar – Cafetería:
 - 1 Cafetera
 - 1 Refrigeradora
 - 1 Microondas
 - 1 Cocina con 2 tanques de gas
 - 2 Sartenes
 - 1 Juego de ollas y
 - 1 Sanduchera
- Limpieza
 - 1 Aspiradora

3.4. ASPECTOS JURÍDICOS

En los aspectos jurídicos se desarrollará todos los requisitos para que la empresa quede legalmente constituida y registrada.

3.4.1. REQUISITOS PARA SER UNA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

El Centro necesita cumplir con los siguientes requisitos para constituirse como compañía de responsabilidad limitada:

1. **Nombre:** Éste consiste en la razón social que deberá ser aprobada por la Secretaría General de la Superintendencia de Compañías.
2. **Solicitud de aprobación:** Para la cual se debe presentar tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía y se adjuntará la solicitud, suscrita por un abogado, en la que se pide la aprobación del contrato constitutivo.
3. **Número mínimo y máximo de socios:** Para que se la considere de Responsabilidad Limitada, la compañía se constituirá con tres socios como mínimo o quince como máximo.
Este proyecto impulsará la creación de una empresa familiar con característica de responsabilidad limitada conformada por tres socios interesados en instalar un centro de enseñanza de inglés en el sector de Cumbayá.
4. **Capital mínimo:** La compañía debe constituirse con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América, el mismo que será suscrito íntegramente o se lo cancelará al menos en el 50% del valor nominal al momento de la constitución de la compañía.

3.4.2. CONSTITUCIÓN DE UNA COMPAÑÍA

Para que el Centro se pueda constituir es necesario seguir los siguientes trámites:

1. **Razón social:** Esta consiste en seleccionar tres alternativas para enviarlas a la Superintendencia de Compañías con el fin de verificar en la respectiva base de datos la no existencia de un nombre similar.

2. **Elaborar los estatutos de la empresa:** Los cuales requieren de la asesoría de un abogado, especificando el nombre de la empresa, el objeto, la duración, la actividad, el capital, etc.
El primer borrador de los estatutos debe ser enviado para su revisión a la Superintendencia de Compañías.

3. **Levantamiento de escritura pública:** Aprobados los estatutos de la empresa se procederá al levantamiento de escritura pública, para el efecto se requiere tener abierta la cuenta de integración de Capital como Compañía de Responsabilidad Limitada.

4. **Solicitar el extracto:** En la Superintendencia de Compañías se solicitará el extracto para realizar la publicación por la prensa.
Cuando se ha cumplido todos los requisitos que la Ley exige, se emite la respectiva resolución de constitución de la compañía de responsabilidad limitada.

5. **Patente:** Se procederá a efectuar el pago de la patente en el Municipio de Quito.

6. **Registro Mercantil:** Se realizará la inscripción de la constitución de la compañía y el nombramiento del Director en el Registro Mercantil.

7. **SRI:** Se sacará el RUC de la compañía en la Superintendencia de Compañías o en el Servicio de Rentas internas.

3.4.3. REQUISITOS EXIGIDOS POR LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

El Centro se encuentra sujeto al control de la Superintendencia de Compañías y requiere tener los siguientes documentos para ser registrado en la misma:

1. Original y copia de la escritura pública de constitución o domicilio inscrito en el Registro Mercantil.
2. Original y copia del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil.
3. Copia de la cédula de identidad y copia del certificado de votación del último proceso electoral del representante legal.
4. Original de la hoja de datos generales del Registro de Sociedades.
5. Original del documento que identifique el domicilio principal en el que se desarrolla la actividad de la sociedad, puede ser una planilla de: servicio eléctrico, teléfono, agua o contrato de arrendamiento.

3.5. REQUISITOS LEGALES

Para que una empresa pueda funcionar con normalidad y conforme lo establecido en la Ley, necesita contar con los siguientes requisitos legales:

3.5.1. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) representa un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que sean sujetos de obligaciones tributarias, por lo tanto es obligación del Centro sacar el RUC. Este se lo debe sacar en el Servicio de Rentas Internas.

3.5.2. PERMISO DE OPERACIÓN

Para que el Centro pueda iniciar sus operaciones necesita previamente obtener el permiso que otorga la Dirección Nacional del Ministerio de Industrias, Comercio, Integración, Pesca y Competitividad. Para la obtención del mismo se requiere presentar lo siguiente:

1. Copia certificada de la escritura de Constitución, aumento de capital o reforma de estatutos.
2. Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en la oficina del Registro Mercantil.
3. Copia del Registro Único de Contribuyentes
4. Fotocopia de cédula de identidad.
5. Certificado del Instituto Ecuatoriano del Propiedad Intelectual (ÍEPPÍ), de no encontrarse registrada anteriormente la razón social.
6. Copia del Certificado de votación.
7. Fotocopia del título de propiedad o contrato de arrendamiento; registrado en un juzgado del Inquilinato.
8. Lista de Precios del producto a comercializar (original y copia).

3.5.3. PERMISO SANITARIO

El Centro para su funcionamiento necesitará sacar el permiso sanitario en el Ministerio de Salud Pública a través de la Dirección General de Salud. Este permiso es extendido después de que los que tanto los propietarios como los empleados de la empresa se hagan un análisis en un centro de salud y demuestren estar en buenas condiciones y no adolecer de ninguna enfermedad infecto - contagiosa.

3.5.4. PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

El Centro para su funcionamiento necesita sacar el permiso de funcionamiento el mismo que lo extiende el Ministerio de Salud Pública a través de la Dirección General de Salud y el Departamento de Control Sanitario de Pichincha. Este permiso es extendido después de que los inspectores del Ministerio califiquen y aprueben las condiciones higiénicas las instalaciones, y que se posea en las mismas ayudas de botiquines y extintores para casos de emergencia.

3.5.5 PATENTE MUNICIPAL

De acuerdo a la Ley de Régimen Municipal el Centro para su funcionamiento tiene la obligación de obtener la patente.

La patente se obtendrá dentro de los treinta días siguientes al final del mes en que se inicia la actividad de la compañía y posteriormente en el mes de enero de cada año. La cuantía estará en función de la naturaleza, valores y ubicación del negocio.

Cabe indicar que durante el primer año de operación, el Municipio otorga la exoneración del pago de impuestos. A partir del segundo año se debe cancelar un impuesto del 1,5 por mil sobre Balances.

3.5.6. NÚMERO PATRONAL

Para que el Centro pueda contratar personal debe previamente obtener el número patronal. A continuación se detallan los requisitos que el patrono necesita para obtener el número patronal en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS):

Contrato de trabajo inscrito en la Inspección de Trabajo.

Cédula de identidad del representante de la compañía.

RUC de la Compañía.

Posteriormente a la obtención del número patronal se procede a la inscripción de cada uno de los trabajadores.

3.5.7. AUTORIZACIÓN DE FUNCIONAMIENTO DE CENTROS

El Centro para ser reconocido por el Ministerios de Educación necesita obtener la autorización de funcionamiento de centros, la misma que es extendida por la Dirección Nacional de Educación Popular Permanente. Para obtenerla se debe entregar llena la ficha técnica con los requisitos detallados en la misma, el detalle de la malla curricular y el pensum académico, para que en un plazo de 15 días un supervisor apruebe y de visto bueno, para que con el mismo el Ministerio avalice al Centro

3.6. VIABILIDAD TECNICA DEL PROYECTO

Después del estudio realizado para el presente capítulo se observa que en la parroquia de Tumbaco es el lugar adecuado para instalar el Centro, además el Centro no tiene ningún obstáculo legal ni jurídico por lo cual se concluye que legal y técnicamente el proyecto es viable.

CAPITULO 4

ESTUDIO FINANCIERO

En el capítulo tres se identificó el diagrama orgánico funcional general del Centro y las diferentes áreas que se encuentran dentro del mismo, la descripción de funciones y atribuciones, perfil de cargos; los muebles y enseres, y equipos que necesita cada área, lo cual sirve como base para realizar el estudio financiero, en el que se analizará la inversión, costos y gastos, proyecciones financieras, evaluación del proyecto y decisión de inversión; los mismos que serán analizados en el presente capítulo.

4.1. INVERSIONES

Dentro de las inversiones se analizarán la inversión fija, los cargos diferidos y el capital de trabajo, los mismos que sumados darán el valor total de la inversión necesaria para poner en marcha el Centro.

4.1.1. INVERSIONES FIJAS

Dentro de las inversiones fijas se analizará la inversión en activos fijos, tanto del área administrativa como de área operativa del Centro.

4.1.1.1. EQUIPO Y MAQUINARIA

Para fines de análisis de inversiones y gastos se dividió en dos áreas operativa y administrativa.

4.1.1.1.1. AREA OPERATIVA

El equipo y maquinaria del área operativa se refiere a todo lo que se necesita para uso y atención directa de los alumnos del Centro.

El valor de la maquinaria y equipo incluye transporte, instalación e IVA. Como se observa en el siguiente cuadro el valor total de equipo y maquinaria para el área operativa es de 3886.96 dólares.

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computadora	1	565.18	565.18
Proyector	1	1470	1470
Televisor (29 pulgadas)	1	486	486
Reproductor DVD/CD	1	140	140
Microondas	1	128	128
Aspiradora Electrolux	1	162	162
Cafetera	1	53	53
Sartenes	2	9.69	19.38
Refrigeradora (15 pies)	1	524	524
Cocina	1	176	176
Tanque de gas	2	24	48
Sanduchera	1	41.7	41.7
Juego de ollas	1	73.7	73.7
TOTAL (USD)			3886.96

TABLA 4.1: Costo de equipos y maquinaria del área operativa

Elaboración: Autora

Fuente: Cotizaciones de empresas

4.1.1.1.2. AREA ADMINISTRATIVA

El equipo y maquinaria del área administrativa se refiere a todo que se necesita para uso directo de los empleados del Centro.

El valor de la maquinaria y equipo incluye transporte, instalación e IVA.

Como se observa en el siguiente cuadro el valor total de equipo y maquinaria para el área administrativa es de 6568.93 dólares.

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	PRECIO TOTAL
Computadoras	10	565.18	5651.8
Multifunción	3	191.96	575.88
Teléfono	7	48.75	341.25
TOTAL (USD)			6568.93

TABLA 4.2: Costo de equipos y maquinaria del área administrativa.

Elaboración: Autora

Fuente: Cotizaciones de empresas

4.1.1.2. MUEBLES Y ENSERES

Aquí se detalla el total de muebles y enseres que necesita tanto el área operativa como el área administrativa con sus respectivos costos.

4.1.1.2.1. AREA OPERATIVA

Los muebles y enseres del área operativa se refiere al total que se necesita para uso y atención directa de los alumnos del Centro.

El valor de la muebles y enseres incluye transporte, instalación e IVA.

Como se observa en el siguiente cuadro el valor total de muebles y enseres para el área operativa es de 7670 dólares.

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	PRECIO TOTAL
Pizarrones de tiza líquida	5	90	450
Mesas, escritorios	50	48	2400
Sillas plásticas	50	48	2400
Sillas plásticas	15	48	720
Mesas redondas	5	90	450
Barra de madera	1	550	550
Escritorios para aulas	5	140	700
TOTAL (USD)			7670

TABLA 4.3: Costo de muebles y enseres del área operativa

Elaboración: Autora

Fuente: Cotizaciones de empresas

4.1.1.2.2. AREA ADMINISTRATIVA

Los muebles y enseres del área administrativa se refiere al total que se necesita para uso directo de los empleados del Centro.

El valor de la muebles y enseres incluye transporte, instalación e IVA.

Como se observa en el siguiente cuadro el valor total de muebles y enseres para el área administrativa es de 4113 dólares.

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	PRECIO TOTAL
Escritorios modulares	7	210	1470
Counter	1	420	420
Sillas secretarias	8	65	520
Sillas tipo graffiti	14	32	448
Archivadores metálicos	5	120	600
Basureros metálicos	13	35	455
Papeleras metálicas	8	25	200
TOTAL (USD)			4113

TABLA 4.4: Costo de muebles y enseres del área administrativa.

Elaboración: Autora

Fuente: Cotizaciones de empresas

4.1.2. INVERSIONES DIFERIDAS

Corresponde básicamente a gastos de constitución de la compañía y cubrir los costos de elaboración del proyecto de factibilidad, gastos de constitución y organización y gastos en marcas y patentes.

4.1.2.1. ESTUDIOS DE PREINVERSION

Por la realización de los estudios de preinversión el Centro pagará el valor de 2000 dólares.

4.1.2.2. GASTOS DE ORGANIZACIÓN Y CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Para la constitución de cualquier empresa se necesita de un capital mínimo, que se coloca en cualquier banco en una cuenta de integración de capital, requisito primordial para su conformación legal. Junto con esto se deben pagar la patente municipal, el registro mercantil, publicación en la prensa y los honorarios del abogado; además dentro de estos gastos estarán los costos por diseño de logotipo y papelería, y letrero, como lo muestra en el siguiente cuadro:

CONCEPTO	VALOR (USD)
Constitución (Cuenta de integración de Capital)	400
Patente Municipal (1.5 por mil)	0.6
Registro Mercantil	40
Publicación por la prensa	60.4
Honorarios de abogados	200
Diseño de logotipo y papelería	300
Letrero	600
TOTAL (USD)	1601

TABLA 4.5: Gastos de organización y constitución del centro

Elaboración: Autora

Fuente: Dr. Oswaldo Ramírez.

4.1.2.3. MARCAS Y PATENTES

Hace referencia a los gastos por tasas oficiales en el país, publicaciones y emisión de títulos (\$ 100), más honorarios del abogado (\$ 200).

4.1.3. CAPITAL DE TRABAJO

Se ha estimado en USD 12672 que se obtuvo de la suma de los sueldos administrativos y operativos del primer año, dividido para seis semestres

puesto que el Centro considera necesario contar con el dinero necesario para pagar el sueldo de sus empleados del primer semestre.

DETALLE	SALARIO ANUAL	SALARIO BIMESTRAL
Área Administrativa	43104	7184
Profesores	29400	4900
Bar- Cafetería	1764	294
Conserje	1764	294
TOTAL BIMESTRE		12672

TABLA 4.6: Cálculo del capital de trabajo
Elaboración: Autora

4.1.4. RESUMEN DE INVERSIONES

La inversión mayor corresponde a la inversión fija (57.30%) y en la que el área operativa representa el 51.97% dentro de esta los muebles y enseres representan el 66.37% y los equipos el 33.63%; y el área administrativa que representa el 48.03% en la que los equipos representan el 61.50% y los muebles y enseres el 38.50%.

Las inversiones se realizarán en los 30 días del primer año del proyecto.

Las proporciones de las inversiones con relación al total que requiere este proyecto se presentan a continuación:

1) Activos fijos	57.30 %
2) Cargos Diferidos	10.05 %
3) Capital de trabajo	32.65 %

A continuación se presenta el cuadro con los valores y porcentajes explicados anteriormente:

CONCEPTO	MONTO (\$)	PORCENTAJE
INVERSION FIJA	22238.89	57.30%
<i>Área administrativa</i>	<i>10681.93</i>	<i>48.03%</i>
1. Equipo	6568.93	61.50%
2. Muebles y Enseres	4113.00	38.50%
<i>Área operativa</i>	<i>11556.96</i>	<i>51.97%</i>
1. Equipo	3886.96	33.63%
2. Muebles y enseres	7670.00	66.37%
CARGOS DIFERIDOS	3901.00	10.05%
CAPITAL DE TRABAJO	12672.00	32.65%
TOTAL (USD)	38811.89	100 %

TABLA 4.7: Resumen de inversiones

Elaboración: Autora

4.2. FINANCIAMIENTO

La inversión total que se requiere para que el centro pueda funcionar es de USD 38811.89.

Este valor será financiado con recursos propios puesto que los tres socios que conformaran la empresa cuentan con el dinero necesario para cubrir su participación; la cual esta distribuida en el siguiente cuadro:

SOCIOS	VALOR	% DE PARTICIPACION
Paulina Orozco	18811.89	48.46
Henry Orozco Torres	10000.00	25.77
María Dolores Torres	10000.00	25.77
TOTAL (USD)	38811.89	100

TABLA 4.8: Resumen de financiamiento

Elaboración: Autora

4.3. PROYECCIONES FINANCIERAS

Dentro de las proyecciones financieras se estudiará los ingresos y egresos y el estado de pérdidas y ganancias proyectado.

4.3.1. INGRESOS

Dentro de la estimación de ingresos se calcula primero el número de estudiantes que atenderá el Centro y el precio que pagará cada uno por el servicio, obteniendo como resultado del producto el valor de los ingresos estimados para cada año.

4.3.1.1. CALCULO DE NÚMERO DE ESTUDIANTES

Basándose en la participación del mercado que el centro aspira cubrir de 1680 alumnos por año, en base a la demanda existente el Centro se pone como meta para el primer año atender al 40% de su capacidad total, incrementándose este porcentaje de año a año en un 10% hasta llegar a cubrir en el quinto año el 80% de su capacidad total, se obtiene el número de estudiantes que atenderá el Centro.

DETALLE	AÑOS				
	2004	2005	2006	2007	2008
Capacidad instalada	1680	1680	1680	1680	1680
% de utilización de la capacidad	0.4	0.5	0.6	0.7	0.8
Número de estudiantes	672	840	1008	1176	1344

TABLA 4.9: Cálculo del número de estudiantes
Elaboración: Autora

4.3.1.2. PRECIOS ESTIMADOS

Se calculan multiplicando el precio por hora por el número de horas.

Precio por hora (USD)	2.5
Número de horas	60
TOTAL NIVEL (USD)	150

TABLA 4.10: Precio por nivel

Elaboración: Autora

4.3.1.3. INGRESOS PROYECTADOS

Los ingresos proyectados se obtienen multiplicando el número de estudiantes estimados para cada año por el precio. A continuación se presenta un cuadro que presenta estos valores:

INGRESOS TOTALES	AÑOS				
	2003	2004	2005	2006	2007
Numero de alumnos	672	840	1008	1176	1344
Precio por alumno	150	150	150	150	150
TOTAL (USD)	100800	126000	151200	176400	201600

TABLA 4.11: Ingresos proyectados

Elaboración: Autora

4.3.2. EGRESOS

Dentro de la estimación de egresos se calculan todos los gastos administrativos y operativos que tiene el Centro

4.3.2.1. GASTOS ADMINISTRATIVOS

Dentro de los gastos administrativos se realizará el cálculo del valor de remuneraciones, suministro de materiales, equipos de oficina, muebles y enseres, las depreciaciones, arriendo del local y servicios varios.

4.3.2.1.1. REMUNERACIONES ÁREA ADMINISTRATIVA

A continuación se presenta un cuadro que detalla los cargos y los salarios:

CARGO	CANTIDAD	SALARIO MENSUAL	SALARIO ANUAL
Dirección			
Director	1	800	9600
Secretaria recepcionista	1	151	1812
Coordinación administrativa y legal			
Coordinador	1	500	6000
Secretaria bilingüe	1	164	1968
Coordinación Académica			
Coordinador	1	500	6000
Ayudante técnico	1	160	1920
Coordinación contable y financiera			
Coordinador	1	500	6000
Auxiliar de contabilidad	1	160	1920
Secretaria contable	1	157	1884
Coordinación de marketing y RRPP			
Coordinador	1	500	6000
TOTAL (USD)			43104

TABLA 4.12: Remuneraciones del área administrativa
Elaboración: Autora

4.3.2.1.2. SUMINISTROS Y MATERIALES

Este rubro se refiere a artículos que son necesarios en el área administrativa como papelería, materiales o suministros de oficina; entre otros. El valor de este rubro se ha estimado en USD 350 mensuales; USD 4200 al año.

4.3.2.1.3. DEPRECIACIÓN EQUIPO

El valor total en equipo de oficina es 6568.93 dólares, el mismo que se encuentra detallado en el apartado 4.1.1.1.2. La depreciación se calculó por el método de depreciación lineal, es decir dividiendo el valor del equipo para cinco años de este rubro es de USD 1313.79 por año.

4.3.2.1.4. DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES

El valor total en muebles y enseres es 4113 dólares el mismo que se encuentra detallado en el apartado 4.1.1.2.2. La depreciación se calculó dividiendo el costo total de los muebles y enseres para los cinco años de vida útil. Este valor asciende a USD 962,6 por año.

4.3.2.1.5. ARRIENDO LOCAL

Se estimó en USD 800 el valor del canon mensual de arrendamiento, dando un total de USD 9600 anuales.

4.3.2.1.6. SERVICIOS VARIOS

Este rubro incluye lo que es el consumo anual de agua, energía eléctrica y teléfono; el valor de este asciende a USD 4200 por año.

4.3.2.1.7. IMPREVISTOS

Este rubro tiene por finalidad cubrir cualquier imprevisto; el valor de este se estima en 1% del total de la suma de los seis últimos gastos administrativos, es decir, USD 632 por año.

A continuación se presenta un cuadro que resume todos los gastos administrativos:

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Remuneraciones	43104	43104	43104	43104	43104
Suministros y materiales	4200	4200	4200	4200	4200
Luz, agua, teléfonos	4200	4200	4200	4200	4200
Depreciación equipo	1314	1314	1314	1314	1314
Depreciación muebles y enseres	822.6	822.6	822.6	822.6	822.6
Arriendos de local	9600	9600	9600	9600	9600
Imprevistos	632	632	632	632	632
TOTAL (USD)	63873	63873	63873	63873	63873

TABLA 4.13: Resumen de gastos administrativos

Elaboración: Autora

Fuente: Cotizaciones de empresas

4.3.2.2. GASTOS OPERATIVOS

Dentro de los gastos operativos se realizará el cálculo del valor por pago de mano de obra directa, mano de obra indirecta, equipo de oficina, muebles y enseres y las respectivas depreciaciones, e imprevistos:

4.3.2.2.1. MANO DE OBRA DIRECTA

El Centro requiere de 7 profesores, uno para cada nivel los mismos que trabajaran a tiempo completo.

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Profesores de Inglés	7	7	7	7	7
Salario mensual	350	350	350	350	350
Total	2450	2450	2450	2450	2450
Salario anual (USD)	29400	29400	29400	29400	29400

TABLA 4.14: Mano de obra directa

Elaboración: Autora

Fuente: Ministerio de Trabajo del Ecuador

4.3.2.2.2. MANO DE OBRA INDIRECTA

Se refiere al pago de las remuneraciones de la persona encargada de la atención del bar y al conserje.

CARGO	CANTIDAD	SALARIO MENSUAL	SALARIO ANUAL
<i>Bar / Cafetería</i>			
Empleado	1	147.00	1764.00
<i>Servicios generales</i>			
Conserje	1	147.00	1764.00
TOTAL (USD)			3528.00

TABLA 4.15: Mano de obra indirecta

Elaboración: Autora

Fuente: Ministerio de Trabajo del Ecuador

4.3.2.2.3. DEPRECIACIONES DE EQUIPO

El valor total en equipos de oficina es 3886.96 dólares el mismo que se encuentra detallado en el apartado 4.1.1.1.1. La depreciación se calculó por el método de depreciación lineal, es decir dividiendo el valor del equipo para cinco años, el valor de este rubro por año es de USD 777.39.

4.3.2.2.4. DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

El valor total en muebles y enseres es 7670 dólares el mismo que se encuentra detallado en el apartado 4.1.1.2.1. El valor por concepto de depreciación de este rubro es de USD 1534 por año, se calculo dividiendo el costo total de los muebles y enseres para los cinco años de vida útil.

4.3.2.2.5. IMPREVISTOS

El monto de este rubro es de USD 160.65 anuales. Valor que representa el 1% de la suma total de los demás gastos de operación.

A continuación se presenta un cuadro que resume todos los gastos operativos:

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Mano de obra directa	29400.00	29400.00	29400.00	29400.00	29400.00
Mano de obra indirecta	3528.00	3528.00	3528.00	3528.00	3528.00
Depreciaciones equipo	777.39	777.39	777.39	777.39	777.39
Depreciación mueb. y ens.	1534.00	1534.00	1534.00	1534.00	1534.00
Imprevistos (1%)	352.39	352.39	352.39	352.39	352.39
TOTAL	35591.79	35591.79	35591.79	35591.79	35591.79

TABLA 4.16: Resumen de gastos operativos

Elaboración: Autora

4.3.3. ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

Para la realización del Estado de Pérdidas y Ganancias del proyecto se tomaron los valores de los presupuestos de ingresos, egresos y depreciaciones. Todos estos rubros se detallan a continuación en el siguiente Estado de Perdidas y Ganancias Proyectado:

INGRESOS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ventas	100800	126000	151200	176400	201600
(Costo de ventas):	35239	35239	35239	35239	35239
Mano de obra directa	29400	29400	29400	29400	29400
Mano de obra indirecta	3528	3528	3528	3528	3528
Depreciación equipo operativo	777	777	777	777	777
Depreciación muebles y enseres operativ.	1534	1534	1534	1534	1534
UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	65561	90761	115961	141161	166361
(Gastos de administración)	61104	61104	61104	61104	61104
(Depreciación equipo administrativo)	1314	1314	1314	1314	1314
(Depreciación muebles y enseres admin.)	823	823	823	823	823
UTILIDAD EN OPERACIÓN	2320	27520	52720	77920	103120
Gatos financieros	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMP. Y PART. LAB.	2320	27520	52720	77920	103120
15% trabajadores	348	4.128	7.908	11.688	15.468
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	1972	23392	44812	66232	87652
Impuesto a la renta (25%)	493	5848	11203	16558	21913
UTILIDAD PERDIDA NETA	1479	17544	33609	49674	65739

TABLA 4.17: Estado de perdidas y ganancias proyectado

Elaboración: Autora

4.3.3.1. ANALISIS DEL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO

Después de haber obtenido el Estado de Perdidas y Ganancias proyectado para los cinco años iniciales del proyecto, se determinó que las utilidades netas en el primer año ascienden a USD 1479, USD 17544, USD 33609, USD 49674, y USD 65739, respectivamente.

Debido a que los ingresos estimados para el proyecto, obtenidos por concepto del número de alumnos que se matricularán por año, son superiores al total de egresos del mismo incluyendo el pago de impuestos establecidos por la ley como el 25% de impuesto a la renta obligatoria para toda persona natural y jurídica; y el 15% para los trabajadores, se observa que el proyecto presenta utilidades netas desde el primer año, las cuales van incrementando debido a la meta del Centro de ir ampliando

su participación mercado. Éstas utilidades netas con el tiempo irán robusteciendo al patrimonio y liquidez de la empresa.

4.4. FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

Para la realización del flujo de caja del proyecto, se debe aclarar que el cálculo de la participación laboral e impuesto a la renta se la realiza a partir de la utilidad en operación.

El flujo de caja para los años de operación del proyecto es igual a:

$$FNC = UO (1-t) + D - VCT - IRE$$

Donde:

UO: Utilidad operativa

"t": Tasa anual equivalente de participación laboral e impuesto a la renta.

D: Depreciaciones

VCT: Variaciones del capital de trabajo.

IRE: Inversiones de reposición.

Mientras que para el último año se incorporan los valores residuales de los activos fijos y del capital de trabajo.

La tasa de descuento a utilizarse para actualizar los flujos de caja es solamente el costo de oportunidad de los recursos propios (k_e).

En este caso se obtiene un VALOR ACTUAL NETO PURO O BÁSICO que será el único que se calcule puesto que es un proyecto financiado con recursos propios.

A continuación se presenta el flujo de caja no apalancado, donde se determinarán los flujos de caja que al ser descontados permitirán obtener el VAN BASICO:

DÉTAILLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD EN OPERACION		2320	27520	52720	77920	103120
(15% trabajadores)		348.03	4128.03	7908.03	11688.03	15468.03
(Impuesto a la renta 25%)		493.05	5848.05	11203.05	16558.05	21913.05
Depreciaciones		4447.78	4447.78	4447.78	4447.78	4447.78
INVERSIONES						
Equipo administrativo	-6568.93					
Muebles y enseres administ.	-4113.00					
Equipo operativo	-3886.96					
Muebles y enseres operativo	-7670.00					
Cargos diferidos	-3901.00					
Capital de trabajo	-12672.00					
VALOR DE SALVAMENTO						
Equipo administrativo						492.67
Muebles y enseres administ.						308.48
Equipo operativo						291.52
Muebles y enseres operativo						575.25
FCP	-38811.89	5926.92	21991.92	38056.92	54121.92	71854.84
VAN (\$)	56841.43					
TIR	57.20%					

TABLA 4.18: Flujo de caja

Elaboración: Autora

4.4.1. ANALISIS DEL FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Tomando como base la utilidad en operación, el cálculo de los gastos de administración, las inversiones y el valor de salvamento, se realizó el flujo de caja detallado anteriormente, utilizando el costo de los recursos propios (K_e) para actualizar los flujos de caja.

Los saldos netos obtenidos son positivos, lo que permitirá a la compañía cumplir oportunamente con sus obligaciones e ir robusteciendo su independencia financiera, operando en condiciones normales, inclusive con la opción de realizar inversiones con los fondos excedentes, incrementando la rentabilidad del proyecto y justificando su promoción e instalación.

4.4.2. CÁLCULO DEL COSTO DE LOS RECURSOS PROPIOS

El costo de los recursos propios (ke), representa la rentabilidad mínima exigida por los inversionistas, en este caso es 20.54% anual, como se demuestra a continuación:

DETALLE	VALOR (%)
Rentabilidad bonos del tesoro de los Estados Unidos	3.43
(-) Inflación de los Estados Unidos	- 2.20
(+) Riesgo País (Ecuador)	11.71
(+) Inflación (Ecuador)	7.60
COSTO DE LOS RECURSOS PROPIOS (ke)	20.54

TABLA 4.19: Cálculo del costo de los recursos propios

Elaboración: Autora

Fuente: Banco Central del Ecuador y www.federalreserve.gov/

4.4.3. CALCULO DEL VALOR DE SALVAMENTO

Para el calculo del valor de salvamento de los activos fijos se estimó el 10% para maquinaria y equipo y el 10% muebles y enseres.

Detalle	Equipo administrativo	Muebles y enseres administrativos
Valor de salvamento	657	411
Valor en libros	0	0
Utilidad (Perdida)	657	411
Impuestos (25%)	164	103
Valor neto de salvamento	493	308

Detalle	Equipo operativo	Muebles y enseres operativo
Valor de salvamento	389	767
Valor en libros	0	0
Utilidad (Perdida)	389	767
Impuestos (25%)	97	192
Valor neto de salvamento	292	575

TABLA 4.20: Cálculo del valor de salvamento

Elaboración: Autora

4.5. EVALUACION FINANCIERA

A continuación se presentan el cálculo y la interpretación de los principales indicadores de evaluación financiera considerados para evaluar el proyecto en estudio:

4.5.1. INDICADORES FINANCIEROS

Se tomarán tres indicadores financieros el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Periodo Real de Recuperación (PRR), con los cuales se evaluará este proyecto.

4.5.1.1. VALOR ACTUAL NETO (VAN)

“El Valor Actual Neto (VAN) se define como la diferencia o resta entre el valor actual de los flujos de caja generados a lo largo de la duración del proyecto y la inversión requerida”¹²

Después de realizarse la evaluación financiera por medio del Estado de Perdidas y Ganancias y el Flujo de Caja del Proyecto se obtuvo el VAN = USD 56841.43

4.5.1.2. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

“La Tasa Interna de Retorno (TIR) se define como la tasa de descuento que hace que el valor actual neto del proyecto sea cero es decir que el valor presente de los flujos de caja sea igual a la inversión total”.¹³

La Tasa Interna de Retorno calculada es de 57.20%, superior al costo de los recursos propios (k_e) por lo cual se aconseja poner en marcha el presente proyecto.

¹² Econ. Sáenz Rodrigo, Manual de Formulación y Evaluación de proyectos, Quito-Ecuador, Junio 2002.

¹³ Econ. Sáenz Rodrigo, Manual de Formulación y Evaluación de proyectos, Quito-Ecuador, Junio 2002.

4.5.1.3. PERIODO REAL DE RECUPERACIÓN (PRR)

“El Periodo Real de Recuperación es el tiempo que tarda exactamente el proyecto en recuperar la inversión total, en función de los flujos de caja actualizados que genera el proyecto durante su duración o vida útil”¹⁴

Para el cálculo de este índice se toman en cuenta los flujos de caja del proyecto obtenidos anteriormente.

AÑO	FLUJO DE CAJA	SUMATORIA DE LOS FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO (USD)
1	5927	5927
2	21992	27919
3	38057	65976
4	54122	120098
5	71855	191953

TABLA 36: RESUMEN DE FLUJOS DE CAJA DEL PROYECTO

Elaboración: Autora

El periodo real de recuperación (PRR); es decir el tiempo que tardará este proyecto en recuperar la inversión total es de 2.39 años o lo que sería equivalente a 2 años y 140 días.

4.6. VIABILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO

Después del estudio realizado para el presente capítulo se observa que el proyecto que el proyecto tiene flujos de caja positivos desde el primer año y un VAN de 56841.43 lo que nos demuestra el valor final de los flujos actualizados menos la inversión, además la TIR es 57.20% superior al Ke que es 20.54%, lo cual justifica la viabilidad financiera del proyecto. Además el PRR es de 2 años y 140 días, es decir una recuperación rápida de la inversión total.

¹⁴ Econ. Sáenz Rodrigo, Manual de Formulación y Evaluación de proyectos, Quito-Ecuador, Junio 2002.

CONCLUSIONES

- Entorno demográfico:

La población ecuatoriana ofrece grandes oportunidades para los centros de enseñanza de inglés, tanto por la elevada población (de 0-44 años) en edad de aprender (80%), por la concentración de la población en las áreas urbanas (61%), por el elevado número de personas que día a día emigran a países desarrollados entre ellos a Estados Unidos que tiene como lengua oficial el inglés, la misma que va en camino de convertirse en lengua universal.

- Sobre las oportunidades que ofrece el entorno

El Ecuador, si bien es un país hoy pobre y subdesarrollado, no está en peores condiciones que otros que en algún momento de su historia vivieron situaciones dramáticas, y que sin embargo, merced a la capacidad de aprendizaje y esfuerzo de su gente y al liderazgo y visión de sus dirigentes, han logrado condiciones de vida dignas y hasta de encomio. El momento histórico impone la mejora continua como vía de arribar a mejores estándares de productividad y competitividad, variables que marcan efectos y diferencias radicales en los pueblos del siglo XXI. Los centros de enseñanza formal han iniciado una competencia por captar mercado, pero ésta pronto se transformará en una competencia de excelencia académica, la cual elevará el nivel del medio. Del mismo modo, los centros de enseñanza complementaria (entre ellos los de idiomas) también entrarán en competencia de calidad y excelencia por captar al mercado que se avizora cada vez mayor.

- Sobre la investigación del mercado:

De acuerdo al estudio de mercado realizado, se concluye que en la actualidad en el Sector de Cumbayá existe demanda insatisfecha para la enseñanza de inglés en la clase media, puesto que los resultados demuestran que las personas tienen gran interés por ampliar sus conocimientos y además no existe un Centro que ayude a solucionar su necesidad de aprendizaje, por lo que el establecimiento del Centro propuesto sería una opción de estudio para este segmento, por estar cercano a su lugar de residencia.

- Sobre la proyección social:

El proyecto, como toda empresa legalmente constituida, también cumple con una finalidad social, esto es generar ocupación para 19 personas en forma directa, lo cual se traduce en mejora de las condiciones de vida y bienestar para 19 familias ecuatorianas.

- En general:

Los resultados de los estudios de mercado, técnico y financiero demuestran la viabilidad del proyecto, cuya inversión podrá ser recuperada en un periodo no mayor a tres años. Sin embargo, los resultados se circunscriben a las condiciones actuales, por lo que en la medida que el proyecto sea postergado en el tiempo, habrá que realizar ajustes a los análisis según las circunstancias imperantes en ese momento.

RECOMENDACIONES

- **Sobre el análisis del entorno:**

El análisis del entorno deberá ser una actividad permanente del Centro porque el entorno cambia día a día, por lo tanto se recomienda que la Coordinación de Marketing y Relaciones Públicas mantenga permanentemente actualizada la información sobre los factores tecnológicos, económicos, sociales, políticos, jurídicos, etc., a fin de que puedan facilitar la toma adecuada de decisiones en el momento en que la Dirección lo requiera.

- **Sobre la investigación de mercado:**

La investigación de mercados deberá ser una actividad permanente del Centro porque las condiciones del mercado cambian día a día debido a la oferta de servicios cada vez mas completos y novedosos, mayores facilidades pedagógicas, informativas y comunicacionales, por lo tanto se recomienda que la Coordinación de Marketing y Relaciones Públicas realice permanentemente estudios de mercado tendientes a conocer las necesidades y expectativas de los clientes actuales y potenciales del Centro

- **Sobre el perfil del cliente y la competencia:**

Esta también deberá ser una actividad permanente del Centro especialmente porque la competencia va desarrollando nuevas ventajas competitivas y añade a sus servicios ventajas comparativas, lo cual exige mantenerse actualizado sobre lo que se ofrece al mercado en cada momento.

El Centro debe fijarse como meta la satisfacción total de sus clientes en todos los servicios que ofrece, como una forma de orientarse hacia la calidad total. Para ello, debe utilizar la información obtenida de los estudios de mercado.

- Sobre el análisis técnico:

La estructura del Centro deberá orientarse a la conformación de equipos multidisciplinarios de trabajo, en los cuales los coordinadores sean sus verdaderos líderes, desarrollando la creatividad e innovación para mejora de los servicios que ofrece el Centro, lo cual se traduce en ventajas comparativas y competitivas que le permitan desarrollarse con éxito.

- Sobre el análisis financiero:

La Coordinación Contable y Financiera deberá mantener un permanente monitoreo de los indicadores financieros y en lo posible conseguir información del sector educativo, a fin de disponer de resultados confiables tanto del análisis vertical como del análisis horizontal y con las metas fijadas por la gerencia.

- En general:

Por todo lo antes expuesto y analizado, se recomienda poner en marcha el presente proyecto en los términos y condiciones ya citados, y afinar los datos y análisis de acuerdo a la información y resultados que sobre la marcha se vayan obteniendo.

BIBLIOGRAFÍA

1. Banco Central del Ecuador. Boletín informativo, 2003.
2. Banco Central del Ecuador, Memoria Anual y Estadísticas, 2002 .
3. Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), Plan nacional de desarrollo, Quito, 1998, Tomo IV.
4. Constitución Política del Ecuador, 2003
5. Superintendencia de Compañías – Intendencia financiera, Desarrollo societario en cifras periodo 1964 –.2001
6. Anuario estadístico XXVI Provincia de Pichincha, 2000
7. Superintendencia de Compañías, Ley de Compañías; 2003.
8. Registro Oficial, Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos, Escala salarial, Febrero 2003.
9. Servicio de Rentas Internas, Boletín informativo, 2002
10. Microeconomía, Roger Leroy Miller / Roger E. Meiners, Tercera edición.
11. Manual de formulación y elaboración de proyectos, Econ. Rodrigo Sáenz Flores, Junio 2000. Versión resumida
12. Principios de administración financiera. Lawrence J. Gitman. Octava edición. México, 2000

13. Mercadotecnia de servicios. Christopher H. Lovelock. Tercera edición. 1997
14. Métodos estadísticos aplicados. N. M. Downie, R. W. Heath. Séptima edición, 1983
15. Investigación integral de mercados. José Nicolás Jany. Segunda edición, 2000
16. Investigación de mercados. Kinnear / Taylor. Quinta edición, 2000
17. Instituto Nacional de Estadística y Censo
18. Fundamentos de Administración financiera. Van Horne, J. Madrid: Dossat, 1979
19. Naciones Unidas. Manual de Formulación y Evaluación de Proyectos. ONU. 1958.
20. Métodos estadísticos aplicados. N.M. Downie, R.W. Heath. Madrid – España, Ediciones Castillo, 1983
21. Contabilidad. Guajardo, Woltz, Arlen. Mc Graw Hill. Mexico, 1988.
22. Administración de Recursos Humanos, Idalberto Chiavenato. Mc Graw Hill. Quinta edición. Colombia, 2000.

Páginas Web

- www.bce.gov.ec
- www.superban.gov.ec
- www.supercias.gov.ec.com

ANEXOS

CERTIFICADO PROVISIONAL

.....
Denominación de la compañía

..... - Ecuador
Ciudad

Fecha de la escritura de constitución

Notaría

Certifico que el señor domiciliado en

de nacionalidad ha suscrito acciones de S/..... valor

..... cada una y ha pagado S/..... hasta la presente fecha.

..... Quito, a de 19.....

Los Fundadores o Administradores.

CERTIFICADO PROVISIONAL

.....
Denominación de la compañía

..... - Ecuador
Ciudad

Fecha de la escritura de constitución

Notaría

Yo, de nacionalidad

domiciliado en recibí del señor

..... Fundador o Ad-
ministrador, un resguardo provisional

por S/..... a cuenta de la suscrip-
ción de acciones de S/.....

No.

cada una.

..... Quito, a de 19....

El Accionista

Transferido a

..... a de 19.....
Ciudad

El Cedente

El Cesionario

Transferido a

..... a de 19

El Cedente

El Cesionario

Transferido a

..... a de 19

El Cedente

El Cesionario

Transferido a

..... a de 19.....

El Cedente

El Cesionario

LIBRO DE PARTICIPACIONES Y SOCIOS

FOLIO N°

DENOMINACION DE COMPAÑIA.

Nombre del Socio:
 Nacionalidad:
 Cédula o Pasaporte No.:

FECHA	NOTARIA	SUSCRIPCION		PAGOS PARCIA- LES	PARTICIPACIONES PAGADAS			TRANSFERENCIAS				VALORES TOTALES			FIRMA DEL REPRESENTAN LEGAL.	OBSERVA CIONES
		CAPITAL	Nª PARTI CIPACIONES		Nª	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CEDENTE	Nª	VALOR	CESIONA RIO	DEBE	HABER	SALDO		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17

I N S T R U C C I O N E S

- COLUMNA 1 Anote la fecha que el socio suscribe, paga o realiza cualquier negociación de las Participaciones que posee en la compañía.
- COLUMNA 2 Especifique la Notaría en la que la compañía se constituyó, aumentó o disminuyó su capital social o transfirió Participaciones
- COLUMNA 3 Anote el valor total del capital suscrito por el socio.
- COLUMNA 4 Anote el número total de las Participaciones suscritas por el socio.
- COLUMNA 5 Anote cronológicamente los pagos parciales que no cubren el 100% de las Participaciones suscritas.
- COLUMNA 6 Anote el número de Participaciones pagadas en un 100%
- COLUMNA 7 Anote el valor unitario de cada Participación pagada.
- COLUMNA 8 Anote el valor total de las Participaciones pagadas y a su vez registre en la columna décimo cuarta y determine el saldo en la columna décimo quinta.
- COLUMNA 9 Registre el nombre de la persona que vendió las participaciones.
- COLUMNA 10 Anote el número de participaciones transferidas.
- COLUMNA 11 Registre el valor total de las participaciones transferidas.
- COLUMNA 12 Anote el nombre del cesionario o nuevo propietario de la o las Participaciones señaladas en las columnas décima y décimo primera
- COLUMNA 13 Registre el valor total de las Participaciones transferidas esto es, el valor anotado en la columna décimo primera.
- COLUMNA 14 Registre el valor total de las Participaciones pagadas o compradas por el socio.
- COLUMNA 15 Registre el saldo de los aumentos o disminuciones de las anotaciones efectuadas en las columnas décimo tercera y décimo cuarta
- COLUMNA 16 Registre la firma del Representante Legal de la compañía.
- COLUMNA 17 En caso de afectación de cualquier clase, registre en esta columna.

NOTA: El tamaño de cada página del libro debe ser el más conveniente, de acuerdo a las necesidades de la compañía; no debe ser, necesariamente el de este modelo.

NOMBRE DEL ACCIONISTA:

NACIONALIDAD:

CEDULA O PASAPORTE:

Fecha	SUSCRIPCION		Pagos parciales valor	ACCIONES PAGADAS					TRANSFERENCIAS					VALORES TOTALES			Firma del representante legal	OBSERVACIONE	
	Capital	No. Acciones		No.	Serie	Valor Unitario	Numero	Valor total	Cedente	No.	Serie	Numero	Valor total	Cesionario	Debe	Haber			Saldo
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20

INSTRUCTIVO PARA LLENAR EL LIBRO DE ACCIONES Y ACCIONISTAS

- COLUMNA 1 Anote la fecha que el accionista suscribe, paga o realiza cualquier negociación de las acciones de la compañía.
- COLUMNA 2 Anote el valor total del capital suscrito por el accionista.
- COLUMNA 3 Anote el número total de acciones suscritas por el accionista.
- COLUMNA 4 Anote todos los pagos parciales hasta que liberen o cubran el 100% de las acciones suscritas.
- COLUMNA 5 Anote el número de las acciones liberadas o pagadas, sólo cuando se complete el pago total del capital suscrito.
- COLUMNA 6 Anote la serie o series que correspondan a las acciones liberadas.
- COLUMNA 7 Anote el valor unitario de cada acción liberada.
- COLUMNA 8 Anote la numeración de las acciones liberadas.
- COLUMNA 9 Anote el valor total de las acciones liberadas, el cual debe coincidir con la suma de los pagos parciales.
- COLUMNA 10 Anote el nombre de la persona que vendió la acción.
- COLUMNA 11 Anote el número de certificados provisionales o de acciones compradas o vendidas.
- COLUMNA 12 Anote la serie de las acciones compradas o vendidas. En el caso de certificados provisionales, esta columna no debe llenarse.
- COLUMNA 13 Anote la numeración de las acciones compradas o vendidas. En el caso de certificados provisionales, anote el número de éstos.
- COLUMNA 14 Anote el valor total de la transferencia realizada.
- COLUMNA 15 Anote el nombre de la persona que compró la acción o el certificado.
- COLUMNA 16 Registre el valor total del certificado o de las acciones transferidas.
- COLUMNA 17 Registre el valor de los pagos parciales o totales y las compras de certificados o acciones.
- COLUMNA 18 Anote el saldo por los aumentos o disminuciones de las columnas 16 y 17.
- COLUMNA 19 Registre la firma del representante legal de la compañía en cada operación.
- COLUMNA 20 En caso de pignoración de acciones o de establecimiento de cualquier garantía real o personal o afectación de cualquier clase, haga constar este hecho en esta columna.

TALONARIO DE ACCIONES

TITULO N°
POR ACCIONES
POR S/.
SERIE

CAPITAL SOCIAL
. SUCRES
DIVIDIDO EN
ACCIONES DE
SUCRES CADA UNA

TITULO N°
POR ACCIONES
POR S/.
SERIE

CAPITAL SOCIAL
. SUCRES
DIVIDIDO EN
ACCIONES DE
SUCRES CADA UNA

. S.A.
Domicilio: ECUADOR

. S.A.
Domicilio: ECUADOR

Constituida en (Ciudad) el
Notaría Dr. Inscrita en el Regis-
tro Mercantil el Tomo
lio N°

Constituida en (Ciudad) el Notaría Dr.
Inscrita en el Registro Mercantil el
Tomo Folio N°



RECIBI DE LA COMPAÑIA
. ACCIONES NOMINATIVAS LIBERADAS
DE S/. CADA UNA N° QUE
CORRESPONDE A LA SERIE

CERTIFICAMOS QUE EL SR.
ES PROPIETARIO DE ACCIONES NOMINATIVAS
ORDINARIAS, DE CADA UNA SEÑALADAS CON LOS NUMEROS
. CON TODOS LOS DERECHOS Y OBLIGACIONES QUE CORRES-
PONDEN A LOS ACCIONISTAS SEGUN LA LEY Y EL ESTATUTO DE LA
COMPAÑIA.

. a
(Ciudad)

. a
(Ciudad)

ACCIONISTA

EL PRESIDENTE

EL GERENTE

TRANSFERIDO A

a

EL CEDENTE

EL CESIONARIO

TRANSFERIDO A

a

EL CEDENTE

EL CESIONARIO

TRANSFERIDO A

a

EL CEDENTE

EL CESIONARIO

TRANSFERIDO A

a

EL CEDENTE

EL CESIONARIO

TALONARIO DE CERTIFICADO DE APORTACION

..... C. Ltda
Domicilio principal: Ecuador
Capital Social: (USA) \$ dividi-
do en participa-
ciones de (USA) \$ de valor de ca-
da una.
Constituida en el de
(ciudad)
..... del 20....., mediante escritura
pública otorgada en la Notaria
e inscrita en el Registro Mercantil bajo el
No, Tomo, Folio, de
de del 20.....
Este talonario acredita que el señor
..... ha recibido un certifi-
cado de aportación correspondiente a
participaciones en el capital de la compañía.
..... a, de del 20.....
(ciudad)

SOCIO

CERTIFICADO DE APORTACION NO NEGOCIABLE

..... C. Ltda
Domicilio principal: Ecuador
Capital Social: (USA) \$ dividido en
..... participaciones de (USA) \$ de valor de cada una.
Constituida en el de del 20.....,
(ciudad)
mediante escritura pública otorgada en la Notaria e
inscrita en el Registro Mercantil bajo el No, Tomo, Folio, de
de del 20.....
Este certificado acredita que el señor
..... es propietario de participaciones
Sociales de (USA) Dólares cada una, por un valor total de (USA) Dólares,
con todos los derechos y obligaciones que corresponden a los socios, de acuerdo con la Ley de
Compañías.
..... a, de del 20.....
(ciudad)

PRESIDENTE

GERENTE

ANEXO 1E



INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL
DIVISION NACIONAL DE FISCALIZACION Y
RECAUDACION PATRONAL

CEDULA DE INSCRIPCION PATRONAL

(VEA LAS INSTRUCCIONES AL REVERSO)

SECCION

2

No. PATRONAL QUE SE ASIGNA A LA EMPRESA

NOVEDAD:

1 ALTA

2 MODIFICA

3

TIPOS DE SEGURO

GENERAL

ESPECIAL y/o FACULTATIVO

CAMPOS A MODIFICAR

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24

DATOS PERSONALES DEL PATRONO

4 NOMBRE DEL PATRONO
(SI FUERA PERSONA NATURAL) AP. PATERNO AP. MATERNO NOMBRES

5 REPRESENTANTE LEGAL 6 CEDULA DE IDENTIDAD

7 DIRECCION DOMICILIARIA 8 TELEFONO

CALIFICACION PATRONAL

9 DENOMINACION O RAZON SOCIAL

10 CLASE DE INSTITUCION O SOCIEDAD 11 CODIGO UNIDAD ADMINISTRATIVA

12 ESPECIFICACION DE LAS ACTIVIDADES
SUBACTIVIDAD 13 U.ADM.C. ZONAL

14 UBICACION DEL CENTRO DE TRABAJO
PROVINCIA CANTON PARROQUIA

15 DIRECCION
CALLE NUMERO INTERSECCION DEP.y/o OFICINA

16 SECTOR COD.DISTRIBUCION 17 TELEFONO DE LA EMPRESA

18 No. REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTE 19 No. TRABAJADORES

20 FECHA EN LA QUE OBTUVO LA CALIDAD DE PATRONO
AÑO MES DIA

21 No. REGISTRO DE CALIFICACION 22 FECHA DE REGISTRO
AÑO MES DIA

23 NOMBRE DE LA ENTIDAD CALIFICADORA

24 LA EMPRESA QUE INSCRIBE ES: SUCURSAL O AGENCIA

RESERVADO PARA EL I.E.S.S.

LUGAR DIA MES AÑO

FIRMA DEL DELEGADO (SELLO)

FIRMA DEL PATRONO O REPRESENT. (SELLO)

EL I.E.S.S. DEVUELVE EL DUPLICADO DE ESTA CEDULA COMO RECIBO AL PATRONO CON LA INDICACION DEL No. PATRONAL EL PATRONO ESTA OBLIGADO A USAR DICHO No. EN TODAS SUS RELACIONES CON EL I.E.S.S. ESPECIALMENTE EN LAS PLANTILLAS O AVISOS.

- 0 ACTIVA
- 1 INACTIVA
- 2 SUSPensa
- 3 LIQUIDADADA

LUGAR Y FECHA

FIRMA DE REGISTRO PATRONAL

OBSERVACIONES:

SEÑOR PATRONO: LOS CAMPOS EN ROJO SON RESERVADOS PARA EL I.E.S.S.



INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL
DEPARTAMENTO NACIONAL DE AFILIACION

AVISO ENTRADA/SALIDA

1 ENTRADA 2 SALIDA

1 PRIMER INGRESO 2 REINGRESO REGIONAL SECCION

SECCION "A"

- 1 SEGURO GENERAL
- 2 PROFESIONAL
- 3 CHOFERES
- 4 PEQUEÑA INDUSTRIA

- 5 ARTESANO
- 6 SERVICIO DOMESTICO
- 7 ARTISTAS PROFESIONALES
- 8 CLERO

- 9 TRABAJADORES DE LA CONSTRUCCION
- 10 TRABAJADORES AUTONOMOS
- 11 TRABAJADORES AGRICOLAS

SECCION "B" 2

- 51 SEGURO GENERAL

DATOS DEL AFILIADO

N° DE CEDULA IDENTIDAD		N° DE AFILIACION		SEXO		FECHA DE NACIMIENTO	
				MASCULINO 1 <input type="checkbox"/> FEMENINO 2 <input type="checkbox"/>		AÑO MES DIA	
APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO		NOMBRES			
LUGAR DE NACIMIENTO						FECHA ENTRADA / SALIDA	
						AÑO MES DIA	
PROVINCIA	CANTON	PARROQUIA	NACIONALIDAD				
N° PATRONAL		NOMBRE DEL PATRONO O RAZON SOCIAL					
DIRECCION:		CIUDAD	CALLE	N°	TELEFONO N°		
LUGAR DE LA EMPRESA			OCUPACION O CARGO.....				
PROVINCIA			CANTON				
SUELDO:.....							
PROV.	CANTON	FECHA PRESENTACION		FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL TRABAJADOR			FIRMA Y SELLO DEL PATRONO
FECHA RECEPCION:				NUMERO DE GUIA:			

NOTA: ADJUNTE COPIA CEDULA IDENTIDAD. EN REINGRESO CONSULTE CON IEES (PRESTACIONES):

Form. Nº 5470-10-

INSTRUCCIONES PARA EL PATRONO

- 1.—De acuerdo con la Ley del Seguro Social Obligatorio, Ud. está obligado a inscribirle a su trabajador o empleado por intermedio de este "AVISO DE ENTRADA SALIDA" desde el primer día de labores. (DECRETO SUPREMO Nº 1212 DE OCTUBRE DE 1966).
- 2.—Este Aviso debe formularlo en lo posible a máquina POR DUPLICADO, o en caso contrario con letra clara, legible y con tinta.
- 3.—Infórmese cual es la situación de su empleado o trabajador:
 - Si se trata de la primera afiliación al Seguro Social, marque una X en el casillero respectivo.
 - Si se trata de un reingreso como afiliado activo, igualmente marque una X en el casillero respectivo.
- 4.—Los datos de identificación individual: número de Cédula de Identidad, apellidos y nombres completos, fecha de nacimiento y sexo, anótese tomando la información de la Cédula de Identidad del trabajador.
- 5.—El número de afiliación, debe anotarse tomando los datos del Carné de Afiliación, siempre que se trate de un reingreso al IEES.
- 6.—La información sobre la fecha de ingreso al trabajo, así como los demás datos de identificación patronal, serán consignados en los campos respectivos.
- 7.—Para que tenga validez el presente documento, es necesario que estén registradas las firmas tanto del empleado o trabajador como del patrono; éste último debe legalizarlo con el sello de la empresa o dependencia.
- 8.—Para reingreso, presente copia del último Aviso de Salida. Observe que cuando el reingreso se produce a la misma empresa dentro del año inmediato posterior al cese, puede ser sujeto de sanción por presunción de dolo en la declaración de cesantía.
- 9.—Los avisos de entrada y salida que correspondan a Quito, serán presentados en el séptimo piso VENTANILLA DEL DEPARTAMENTO DE AFILIACION.
- 10.—Las personas que solicitan por primera vez número de afiliación, previa a la presentación del Aviso de Entrada, serán atendidos con la entrega del Carné de AFILIACION.

RECUERDE QUE LOS DATOS REGISTRADOS, SON VERIFICADOS CON NUESTROS ARCHIVOS MAGNETICOS.
Señor Patrono: EVITE INCONVENIENTES PARA USTED Y EL AFILIADO, PAGANDO LAS APORTACIONES EN LAS FECHAS ESTABLECIDAS
LAS OBLIGACIONES CON EL INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL NO PRESCRIBEN



INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL
DEPARTAMENTO DE FONDO DE RESERVA

PLANILLA DE FONDO DE RESERVA

SECCION	<input type="checkbox"/> A PRIVADOS Y OBREROS <input type="checkbox"/> C DOMESTICOS		PERIODO DE PAGO				PÁGS.	
	<input type="checkbox"/> B PUBLICOS Y BANCARIOS <input type="checkbox"/> I AGRICOLAS		DESDE		HASTA			
	AÑO	MES	AÑO	MES				

ZONA DE DATOS PATRONALES	NOMBRE O RAZON SOCIAL DE LA EMPRESA O INSTITUCION		Nº PATRONAL	Nº DE R.U.C.
	DIRECCION CENTRO ADMINISTRATIVO DE LA EMPRESA O INSTITUCION		SECTOR MUNICIPAL	TELEFONO
	APELLIDOS Y NOMBRES DEL REPRESENTANTE LEGAL - PAGADOR O HABILITADO			

Nota: Sr. Empleador, sirvase consignar todos los datos de identificación individual de sus empleados o trabajadores.

Nº ORDEN	AFILIACION	CEDULA DE IDENTIDAD Nº	NOMBRES DEL TRABAJADOR Ap. Paterno - Ap. Materno - Nombres	VALORES SIN CENTAVOS	PERIODO PROPORCIONAL DE PAGO	
					DESDE	HASTA
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						
13						
14						
15						
16						
17						
18						
19						
20						
21						
22						
23						
24						
25						
26						

SUMAN: \$

TRANSFERENCIA (Sector Público)		LIQUIDACION			
Fecha:	CALCULO DE MORA		TOTAL DE LA PLANILLA \$		
Nº	INTERESES:		TOTAL DE INTERESES Y MULTAS \$		
	MULTAS:		TOTAL A PAGAR \$		
CERTIFICACIÓN DEL PATRONO		PLANILLA		Nº DE AFILIADOS	Inspección y Recaudación Patronal
		Total <input type="checkbox"/>	Parcial <input type="checkbox"/>		Liquidación válida hasta:
Firma del Representante Legal		Fecha:		f.) Liquidador de intereses	Código



**INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL
FONDOS DE RESERVA**

ANEXO 2E

SOLICITUD DE <input type="checkbox"/> DEVOLUCION <input type="checkbox"/> UTILIZACION O RETIRO	FECHA Nro.
--	------------

CON SUJECION AL DECRETO Nro. 911 DEL 91-02-17 PUBLICADO EN EL REGISTRO OFICIAL Nro. 388 DEL 81-02-26 Y AL DECRETO Nro. 2948 DEL 91-12-02 PUBLICADO EN EL REGISTRO OFICIAL DE 92-01-03

DATOS DE IDENTIFICACIÓN DEL SOLICITANTE

Cédula de Identidad	Apellido Paterno	Apellido Materno	Nombres Completos
---------------------	------------------	------------------	-------------------

EMPRESAS E INSTITUCIONES EN LAS CUALES HE PRESTADO MIS SERVICIOS

SECC.	PÁTRONAL	RAZÓN SOCIAL O NOMBRE DEL EMPLEADOR	FECHA DE INGRESO	FECHA DE SALIDA

Lugar de Pago	LUGAR Y FECHA DE PRESENTACIÓN CIUDAD AÑO MES DÍA	FIRMA O HUELLA DIGITAL DEL AFILIADO
---------------	--	-------------------------------------

CERTIFICACION PATRONAL

YO, _____ EN MI CALIDAD DE _____ DE LA EMPRESA
 CUYA RAZÓN SOCIAL ES _____ PATRONAL Nro. _____

EN CONOCIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES QUE ESTABLECEN LOS ESTATUTOS Y REGLAMENTOS DEL IESS Y MAS LEYES PERTINENTES Y DE LAS SANCIONES PARA EL DELITO DE FALSIEDAD, ESTABLECIDAS EN EL CÓDIGO PENAL. CERTIFICO QUE :

AFILIADO ACTIVO:
 SR. _____ PRESTA SERVICIOS BAJO MI DEPENDENCIA DESDE:
 AÑO _____ MES _____ DÍA _____ HASTA: AÑO _____ MES _____ DÍA _____

AFILIADO CESANTE:
 CERTIFICO QUE () SR. _____ DEJO DE PRESTAR SERVICIOS BAJO MI
 DEPENDENCIA EL AÑO _____ MES _____ DÍA _____

HABIÉNDOSE REALIZADO EL ULTIMO PAGO DE FONDOS DE RESERVA CON COMPROBANTE Nro. _____ FECHA _____

_____ A _____ DE _____ DE _____
 LUGAR _____ FIRMA Y SELLO DEL PATRONO O REPRESENTANTE LEGAL

INFORME DE CUENTA CORRIENTE :		NUMERO	DE	CLASE DE PRÉSTAMO	QUIROGRAFARIO	VALOR
SIN CUENTA CORRIENTE	:	_____	DE	_____	_____	_____
CUENTA CORRIENTE AL DÍA	:	_____	DE	_____	HIPOTECARIO	_____
LIQUIDACION(ES)ADJUNTA(S)	:	_____	DE	_____	ESPECIAL	_____
	:	_____	DE	_____	OTROS	_____
						TOTAL A DESCONTAR \$ _____

INFORMES ADICIONALES _____

_____ A _____ DE _____ DE _____
 LUGAR _____ FIRMA Y SELLO DE RESPONSABILIDAD



INSTITUTO ECUATORIANO DE SEGURIDAD SOCIAL
AVISO DE ENFERMEDAD

IDENTIDAD DEL AFILIADO

NOMBRES Y APELLIDOS:

NÚMERO DE CÉDULA:

NÚMERO DE AFILIACIÓN:

DIRECCIÓN DOMICILIARIA:

IDENTIDAD DEL PATRONO

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:

DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA:

Nº PATRONAL:

Nº DE TELÉFONO:

NOMBRE DEL REPRESENTANTE LEGAL:

DIRECCIÓN PARTICULAR:

Nº DE TELÉFONO:

CERTIFICACIÓN PATRONAL

En mi calidad de patrono de ____ | ____ afiliad ____ de la referencia, certifico que trabaj ____ desde ____ Los últimos seis meses de aportes de este trabajador los he cancelado de la siguiente manera:

SEGUIR AL REVERSO

Form. Nº 340-4.-

MES	Nº DE DÍAS	FECHA TRANSFERENCIA (SECTOR PÚBLICO)	FECHA DE PAGO	Nº DE COMPROBANTE	SUELDOS

Me responsabilizo de la veracidad de la información que antecede y me sujeto a las sanciones que ocasiona la emisión de datos incorrectos.

LUGAR Y FECHA

FIRMA Y SELLO DEL PATRONO O PERSONA AUTORIZADA

CALIFICACIÓN DE DERECHOS

Hay responsabilidad patronal:

SI

NO

LUGAR Y FECHA

FIRMA Y SELLO DEL FUNCIONARIO

Form. Nº 340-4.-

REQUISITOS PARA LA CREACIÓN DE CENTROS OCUPACIONALES

RESOLUCION 066-DINEPP.

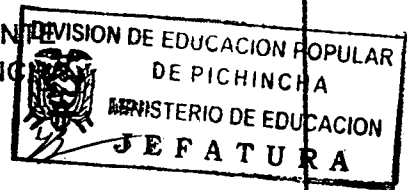
Art. 2.- La autorización de funcionamiento de los Centros se concederá hasta por tres años de duración. Los eventos enunciados en el Art. 1, tendrán una variación de tres meses hasta un año, según la intensidad de los contenidos y será de carácter terminal; en este caso, autorizará la Dirección Nacional de Educación Popular Permanente; no así los eventos de menos de tres meses de tratamiento y por una sola vez dentro de la Provincia que autorizará los respectivos departamentos.

Las autorizaciones se concederán previo al cumplimiento de los siguientes requisitos:

- ✗ a) Solicitud al Director Nacional de Educación Popular Permanente o al Jefe de la División de Educación Popular Permanente de Pichincha, correspondiente según el caso.
- b) Estudio socio-económico y ocupacional de la localidad donde va a funcionar el curso.
- c) Diseño de trabajo a realizarse, especificando lo concerniente a:
 - Datos informativos
 - Plan de trabajo
 - Objetivos
 - Actividades
 - Tiempo de duración
 - Horario de trabajo
- d) Programa analítico por cursos
- e) Documentos de idoneidad de los profesionales que van a realizar el curso, seminario, taller, etc.
 - Cuadros H1 y H2 adjuntar copias certificadas de los títulos del personal (el de mayor jerarquía).
- f) Presupuesto: ingresos y egresos
- g) Contratos de trabajos legalizados
- h) Contratos de arrendamiento o títulos de propiedad de los locales legalizados.
- i) Inventarios de equipos, maquinarias, muebles y otros.
- j) Informe del Supervisor Provincial de Educación Popular Permanente, sobre aspectos técnicos administrativos y materiales, con el Visto Bueno del Jefe de la División.

LA JEFATURA

MINISTERIO DE EDUCACION Y CULTURA
DIRECCIÓN NACIONAL DE EDUCACIÓN POPULAR PERMANENTE
DIVISIÓN DE EDUCACIÓN POPULAR PERMANENTE DE PICHINCHA



INFORME TÉCNICO

PARA LA CREACIÓN DE INSTITUCIONES DE EDUCACIÓN POPULAR PERMANENTE

1. DATOS INFORMATIVOS:

1.1 NOMBRE DEL CENTRO OCUPACIONAL _____

1.2 UBICACIÓN

Provincia _____ Cantón _____ Parroquia _____

1.3 DIRECCIÓN _____

1.3.1 TELEFONO _____ 1.3.2 EMAIL _____

1.4 DEPENDENCIA:

Fiscal Particular Municipal Fiscomisional

1.5 HORARIO DE FUNCIONAMIENTO

Matutino de _____ a _____ Vespertino _____ Nocturno de _____ a _____

1.6 REGIMEN DE ESTUDIOS

Sierra-Oriente Costa-Galápagos Otros

1.7 SECTOR

Urbano Rural Mixto

1.8 ALUMNOS SEGUN EL SEXO

Varones Mujeres Mixto

1.9 PERMISO

Creación Renovación Ampliación

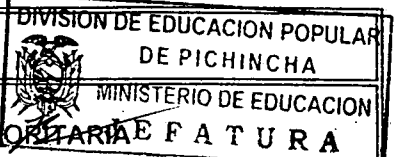
1.10 ESPECIALIZACIONES APROBADAS

1.10.1 _____ 1.10.2 _____

1.10.3 _____ 1.10.4 _____

1.11 RESOLUCION DINEPP No. _____ Fecha _____

2. ASPECTO SOCIO ECONOMICO



2.1 CARACTERÍSTICAS DE LA ZONA

2.2 OCUPACIÓN PR

ORTARIA E F A T U R A

Agrícola	<input type="text"/>
Comercial	<input type="text"/>
Ganadera	<input type="text"/>
Industrial	<input type="text"/>
Maderera	<input type="text"/>
Minera	<input type="text"/>
Pesquera	<input type="text"/>
Otros:	<input type="text"/>
	<input type="text"/>

Agrícola	<input type="text"/>
Comercial	<input type="text"/>
Ganadera	<input type="text"/>
Industrial	<input type="text"/>
Maderera	<input type="text"/>
Minera	<input type="text"/>
Pesquera	<input type="text"/>
Otros:	<input type="text"/>
	<input type="text"/>

2.3 INGRESO PROMEDIO FAMILIAR _____

2.4 HABITANTES DE LA COMUNIDAD

EDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTALES
10 a 20	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
21 a 30	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
31 a 40	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
40 o MAS	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

2.5 CROQUIS DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO OCUPACIONAL EN LA COMUNIDAD

DISTANCIA A CENTROS OCUPACIONALES MAS CERCANOS _____

2.6 INSTITUCIONES PUBLICAS

2.7 INSTITUCIONES PRIVADAS

DIVISION DE EDUCACION POPULAR
DE PICHINCHA
MINISTERIO DE EDUCACION
JEFATURA

2.8 BREVE DESCRIPCION DE LA DEMANDA DE TRABAJO

3 PRESUPUESTO INSTITUCIONAL

DETALLES DE INGRESOS	VALORES	DETALLE DE EGRESOS	VALORES
Matricula: 30 X 1 X 50		Sueldos:	
		Director:	
		Personal Docente:	
		Secretaria:	
		Aux. de Servicios:	
		Otros rubros	
		Arriendo:	
Pensiones: 30 X 12 X 50		Mantenimiento:	
		Publicidad	
		Servicios Basicos	
		Luz:	
		Agua:	
		Telefono:	
		Internet:	
		Varios:	
TOTAL		TOTAL	



4. DATOS DE INFRAESTRUCTURA

4.1 AREAS PARA **SI** **NO**

Dirección

Secretaria

Aulas

Talleres Lab.

Biblioteca

Bar

Bodega

Conserjeria

Otros especifique _____

4.3 AREAS DE RECREACION

Patios

Canchas de Básquet

Canchas de Fútbol

Canchas de voley

Otros Especifique _____

4.4 SERVICIOS BASICOS

	SI	NO	Nº	MB	B	R	M
Agua	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Luz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Teléfono	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Inodoros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Urinarios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lavabos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Duchas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Letrinas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Otros especifique _____

4.2 AULAS **ESTADO**

No.	Metros	MB	B	R	M

4.5 SITUACION DEL LOCAL

Propio Arrendado

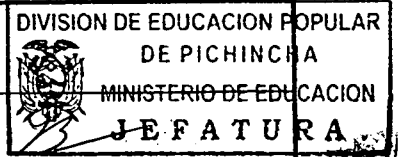
Prestado Anticresis

Donación

Otros Especifique _____

4.6 OBSERVACIONES : _____

4.7 PLANO DE DISTRIBUCION DE AMBIENTES



5.- TALLERES/LABORATORIOS

5.1 Taller/Laboratorio de : _____

Equipado con: _____

m²

5.42 Taller/Laboratorio de : _____

Equipado con: _____

m²

5.3 Taller/Laboratorio de : _____

Equipado con: _____

m²


5.4 Taller/Laboratorio de : _____

Equipado con: _____

m²

6. ASPECTOS ACADÉMICOS

DIVISION DE EDUCACION POPULAR
DE PICHINCHA
MINISTERIO DE EDUCACION
JEFATURA



6.1 OBJETIVOS INSTITUCIONALES

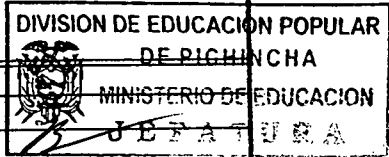
OBJETIVOS GENERALES

OBJETIVOS ESPECIFICOS

6.2 PROGRAMA ANALITICO

OBJETIVOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES	RECURSOS	RESPONSABLES	EVALUACION

7. CRITERIO DEL SUPERVISOR

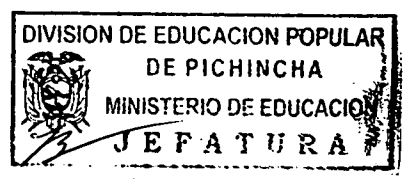


A large rectangular area with horizontal ruling lines, intended for handwritten notes or criteria.

MINISTERIO DE EDUCACION POPULAR PERMANENTE DE PICHINCHA

CUADRO H1

CENTRO: _____ Especialidad _____
 CANTON: _____ Parroquia: _____



No.	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	TITULOS QUE POSEE	OTORGADO No. REFRENDACION	MATERIA QUE DICTA	INSTITUCION QUE HA LABORADO	FIRMAS

SECRETARIA (o)

SUPERVISOR (a)

DIRECTOR (a)

MINISTERIO DE EDUCACION Y CULTURA
 DIVISION DE EDUCACION POPULAR PERMANENTE DE PICHINCHA

CUADRO H2

CENTRO: _____ Especialidad _____

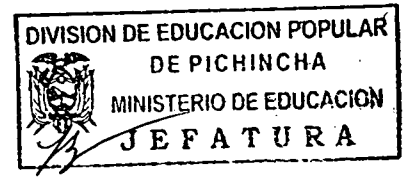
CANTON: _____ Parroquia: _____

No.	APELLIDOS Y NOMBRES	ASIGNATURA A SU CARGO	CURSOS	HORAS SEMANAL	COMISIONES

 DIRECTOR (a)

 SUPERVISOR (a)

 SECRETARIA (o)



Quito, 11 de Agosto 2003

SEÑORES:
INSTITUTO DE INGLES

Atención:
SRTA. PAULINA OROZCO

El grupo **CARVAJAL S.A. DIVISION MUEBLES** está muy interesado en establecer nexos comerciales e institucionales con su empresa, para el efecto la presente carta le suministrará información sobre quienes somos, que ofrecemos y bajo que principios operamos.

La División Muebles, tiene a su cargo la producción y comercialización de las siguientes líneas de productos :

- **SISTEMAS MODULARES PARA OFICINA (Divisiones piso techo y media altura)**

- LINEA MULTIPLE (Sistema de marco metálico y baldosa)
- LINEA PRIVILEGIO (Sistema de marco metálico y baldosa)
- LINEA SISTEMA 8 (Sistema de marco metálico y baldosa)
- LINEA ACTIVO (Sistema de panel)
- LINEA COMPENDIO (Estaciones de trabajo autosoportadas)
- LINEA MANTIS (Estaciones autosoportadas)

- **SISTEMA DE MUEBLES DE MADERA PARA GERENCIAS**

- LINEA JEREZ (Línea para alta gerencia)
- LINEA 2000
- LINEA SCANFORM

- **SILLONERIA ERGONOMICA IMPORTADA**

- LINEA SYNTESIS (Sillas gerenciales, ejecutivas, operativas, visitantes)
- LINEA IO MUÑOZ (Sillas apilables – tandems para espera)
- LINEA STAPEL BRUNE (Sillas apilables – mesas plegables)
- CALE, SANTANA (Sofás para salas de espera)
- LINEA INORCA (butacas para auditorios)

- **SISTEMAS DE ARCHIVO RODANTE**

- **ALUMINIO ARQUITECTONICO**

VENTANAS Y PUERTAS DE ALUMINIO
RECUBRIMIENTOS PARA FACHADAS (ALUCOBOND)
FACHADAS FLOTANTES
PAREDES OPERABLES MÓVILES (MODUFLEX)

- **SISTEMA DE ESTANTERIA SUPERCARGA** (Esteras de media carga y supercarga para productos paletizados o no, de la marca MECALUX que cuentan con el certificado de calidad ISO 9001 e ISO 14000.

Con el respaldo de tan prestigiosas marcas internacionales podemos poner a disposición de su empresa, todo lo que la oficina moderna requiere: divisiones piso techo, divisiones a media altura, superficies de trabajo y cómputo, sistemas de archivación y sillas, etc.

De las obras de mejor solución de diseño integral, imagen-función, trabajo en equipo proveedor-cliente, desarrollada por nuestra organización son: el BANCO LA PREVISORA PRINCIPAL, ubicada en el corazón financiero de la ciudad de Guayaquil; constituida por 950 puestos de trabajo para ser instalados en 10 pisos, al igual los edificios matrices del BANCO DEL PICHINCHA en Quito y Guayaquil y DINERS en Quito con mas de 1.300 puestos de trabajo y muchas obras más a nivel nacional e internacional.

NUESTRA FILOSOFÍA :

Tenemos una filosofía empresarial que se resume en el deseo de alcanzar el liderazgo con base en la más alta calidad de servicio.

Esta filosofía tiene su mejor expresión en lo que es hoy la empresa **CARVAJAL S.A.** que es una de las más importantes del Grupo Andino, no sólo por las dimensiones que ha alcanzado en sus 96 años de labores, sino por el espíritu de servicio a la comunidad, a sus clientes y a sus colaboradores. Compartimos con el Ecuador esta experiencia y damos al país lo mejor de lo que hemos logrado internacionalmente como empresa de vanguardia.

QUE VENTAJAS OFRECEMOS :

- Departamento técnico especializado
- Garantías técnicas sobre todos nuestros productos (ver detalle adjunto)
- Profesionales y técnicos capacitados por los fabricantes que representamos.
- Asesoramiento permanente a nuestros clientes, a través de un equipo completo de Arquitectos y Diseñadores
- Tecnología moderna, orientada a la máxima eficiencia
- Respaldo y soporte técnicos permanentes
- Servicio óptimo y atención personalizada
- Calidad humana y profesional de nuestro personal
- Servicio de mantenimiento oportuno
- Asesoramiento permanente a nuestros clientes
- Precios muy competitivos

Nuestras oficinas y sala de exhibición están situadas en: Av. Orellana E1175 y Coruña esquina, en donde le recibiremos con el mayor agrado.

Siempre dispuestos a ampliar la información que Ud. Requiera y en espera de sus gratas noticias, se despiden

Atentamente
CARVAJAL S.A.



ARQ. WILMA MOLINA
EJECUTIVA DE VENTAS

*** VISITE NUESTRAS PAGINAS WEB

www.carvajal-mepal.com

www.lehneralumninio.com

GARANTÍAS TÉCNICAS

CARVAJAL S.A. DIVISION MUEBLES, garantiza sus productos de la siguiente manera:

1. Garantía sobre escritorios, superficies de trabajo en fórmica, sobre defectos de fabricación 2 años
2. Garantía sobre escritorios, superficies de trabajo en melamínico, sobre defectos de fabricación 1 año
3. Garantía sobre piezas sujetas a movimientos como cajoneras y portateclados, contra defectos de fabricación 2 años.
4. Garantía sobre soportes metálicos, 5 años sobre defectos de fabricación
5. Garantía sobre Accesorios Plásticos. 1 año
6. Garantía sobre paneles de divisiones modulares, sobre defectos de fabricación 5 años
7. Garantía sobre las sillas y mecanismos, 2 años sobre defectos de fabricación.
8. Garantía sobre Archivo Rodante, 5 años sobre defectos de fabricación.
9. Garantía sobre butacas auditorio, 5 años sobre defectos de fabricación.
10. Garantía sobre sofás de cuero SANTANA Y GAMMA, 1 año sobre defectos de fabricación
11. Garantía sobre PAREDES OPERABLES – MODUFLEX, 2 años sobre defectos de fabricación.

CARVAJAL S.A. DIVISION MUEBLES está dispuesta a presentar:

1. Garantías bancarias que la Institución nos solicite.
2. Detalles de clientes y cumplimientos.
3. Cronograma valorado de actividades.
4. Análisis de precios unitarios.
5. Detalles técnicos y constructivos
6. y los documentos que la institución nos solicite.

Atentamente
CARVAJAL S.A.



ARQ. WILMA MOLINA
EJECUTIVA DE VENTAS

Quito, 11 Agosto de 2003

SEÑORES
INSTITUTO DE INGLES
 URB. REAL ALTO CASA 77
 2896439
 QUITO - ECUADOR

PROFORMA No. CQ-WM-397-1
INSTITUTO DE INGLES - AMOBLAMIENTO

CODIGO-ACABADO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	Fc	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
AREA GENERAL						
CBC-S-S	Cómp. Base Circular	200.00	U	1.00	23.00	4,600.00
MAL4C-S-60-S	Archivador lateral de 4 cajones 60	4.00	U	1.00	517.00	2,068.00
MB-S-S	Basurero	13.00	U	1.00	37.00	481.00
MBMC-S-S	Base metálica para mesa circular (5 apoyos)	5.00	U	1.00	144.00	720.00
MC-F-90-F	Superficie circular en formica de 90	5.00	U	1.00	99.00	495.00
MC90-F-60-F	Superficie curva de 90 en formica de 60x60	1.00	U	1.00	58.00	58.00
MCLD-S-S	Costado en L con niveladores derecho	5.00	U	1.00	72.00	360.00
MCLFD-S-S	Costado en L para falda derecha	7.00	U	1.00	72.00	504.00
MCLFI-S-S	Costado en L para falda izquierda	7.00	U	1.00	72.00	504.00
MFR150-S-S	Falda recta 150	7.00	U	1.00	53.00	371.00
MLU-S-S	Lamina de Union	8.00	U	1.00	5.00	40.00
MM3-F-150-F	Superficie mostrador en formica de 30x150	1.00	U	1.00	93.00	93.00
MMC-F-F	Superficie mostrador curvo R60 en formica de 60	1.00	U	1.00	96.00	96.00
MPCPU-S-S	Porta CPU	7.00	U	1.00	58.00	406.00
MPF-S-S	Pedestal multiple fijo 2S+A	13.00	U	1.00	228.00	2,964.00
MPT-S-S	Portateclados en Negro	8.00	U	1.00	36.00	288.00
MTE-S-S	Tablero movil escribible - escribible	5.00	U	1.00	278.00	1,390.00
MTELD6-F-150-F	Superficie esquinera en L derecha en formica de 60x150	7.00	U	1.00	157.00	1,099.00
MTR6-F-150-F	Superficie rectangular en formica de 60X150	6.00	U	1.00	96.00	576.00
MTR6-F-90-F	Superficie rectangular en formica de 60X90	58.00	U	1.00	72.00	4,176.00
PB33-TH-60-TH	APR. Baldosa Tela Hilat h:33 x 60	2.00	U	1.00	12.00	24.00
PB33-TH-90-TH	APR. Baldosa Tela Hilat h:33 x 90	2.00	U	1.00	16.00	32.00
PB42-TH-60-TH	APR. Baldosa Tela Hilat h:42 x 60	2.00	U	1.00	17.00	34.00
PB42-TH-90-TH	APR. Baldosa Tela Hilat h:42 x 90	2.00	U	1.00	22.00	44.00
PEELD-S-S	APR. Enganche Escuadra Lámina der	1.00	U	1.00	6.00	6.00
PEELI-S-S	APR. Enganche Escuadra Lámina izq	1.00	U	1.00	6.00	6.00
PEET-S-S	APR. Enganche Escuadra en T Lámina	1.00	U	1.00	6.00	6.00



CARVAJAL S.A.

DIVISION MUEBLES

CODIGO-ACABADO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UNIDAD	Fc	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL	
AREA GENERAL							
PP96-S-60-S	APR.Marco Panel h:96 x 60	1.00	U	1.00	85.00	85.00	
PP96-S-90-S	APR.Marco Panel h:96 x 90	1.00	U	1.00	91.00	91.00	
PPC96-S-60-S	APR.Marco Panel curvo 96	1.00	U	1.00	198.00	198.00	
SF-S-S	Silla Fluo Fija sin brazos sin tapiz	30.00	U	1.00	63.00	1,890.00	
SIDOB-T-T	Silla Idea Ejecutiva c/b en tela	13.00	U	1.00	182.00	2,366.00	
SS4-T-T	Silla Styl fija 4 patas s/b en tela	50.00	U	1.00	99.00	4,950.00	
SS4B-T-T	Silla Styl fija 4 patas c/b en tela	10.00	U	1.00	109.00	1,090.00	
SUBTOTAL AREA GENERAL						32,111.00	
SON: VEINTE Y CINCO MIL CIENTO SETENTA Y CINCO CON 2/100 DOLARES						Total Neto	32,111.00
NOTA:						Descuento	9,633.80
						SubTotal	22,477.70
						12 % IVA	2,697.32
						Total	25,175.02

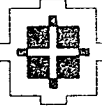
VIGENCIA : 30 DIAS	SR. CLIENTE, SU FIRMA EN ESTE DOCUMENTO CONSIDERARA COMO CONTRATO Y ACEPTACION DETALLADO EN EL MISMO.
PLAZO DE ENTREGA : A CONVENIR	
FORMA DE PAGO : 70 % A LA FIRMA DEL CONTRATO 30 % CONTRA ENTREGA	

ARQ. WILMA MOLINA
CARVAJAL

SRTA. PAULINA OROSCO
CLIENTE INSTITUTO DE INSIRES



CARVAJAL S.A.
DIVISION MUEBLES



PROPUESTA AMOBIAMIENTO

INSTITUTO DE INGLES

CONVENCIONES

LINEA DE OFICINA MULTIPLE Y ACTIVO

PANELERIA

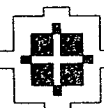
- PANEL PISO-TECHO
- PANEL DE 2.05
- PANEL DE 1.66 - 1.70
- PANEL DE 1.28 - 1.35
- PANEL DE 1.00 - 1.18
- PANEL DE 0.90

ARCHIVACION INFERIOR

- PEDESTAL
DOS GAVETAS UN ARCHIVO
- MINIPEDESTAL
DOS GAVETAS UN ARCHIVO
- GAVETA LAPICERA
- BANDEJA PORTATECLADO
CON PORTAMOUSE
- ARCHIVADOR LATERAL
2, 3, O 4 GAVETAS

ELEMENTOS DE SOPORTE

- BASE UNITARIA
- COSTADO EN "L"
- COSTADO EN "T"
- COSTADO METALICO
- FALDA METALICA



CONTIENE
DISPOSICION EN PLANTA

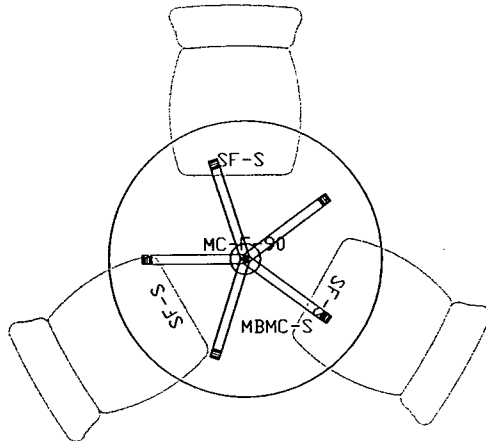
ASESOR COMERCIAL:
ARQ. WILMA MOLINA

DISEÑO: ARQ. XAVIER TAFUR

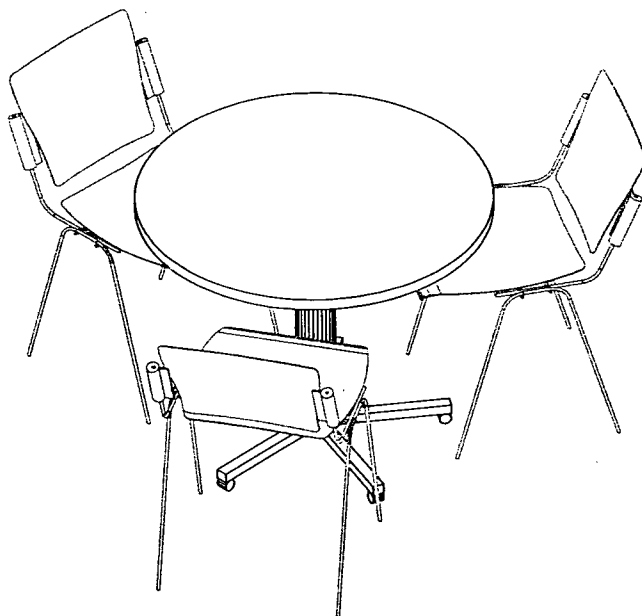
ESCALA: ESC: ---1: 25

FECHA: AGOSTO - 2003

ARCHIVO:



15. SILLAS
5. MESSAS





CARVAJAL S.A.
DIVISION MUEBLES



PROPUESTA AMOBLAMIENTO

INSTITUTO DE INGLES

CONVENCIONES

LINEA DE OFICINA MULTIPLE Y ACTIVO

PANELERIA

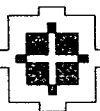
- PANEL PISO-TECHO
- PANEL DE 2.05
- PANEL DE 1.66 - 1.70
- PANEL DE 1.28 - 1.35
- PANEL DE 1.00 - 1.18
- PANEL DE 0.90

ARCHIVACION INFERIOR

- PEDESTAL
DOS GAVETAS UN ARCHIVO
- MINIPEDESTAL
DOS GAVETAS UN ARCHIVO
- GAVETA LAPICERA
- BANDEJA PORTATECLADO
CON PORTAMOUSE
- ARCHIVADOR LATERAL
2, 3, O 4 GAVETAS

ELEMENTOS DE SOPORTE

- BASE UNITARIA
- COSTADO EN "L"
- COSTADO EN "T"
- COSTADO METALICO
- FALDA METALICA



CONTIENE

DISPOSICION EN PLANTA

ASESOR COMERCIAL:

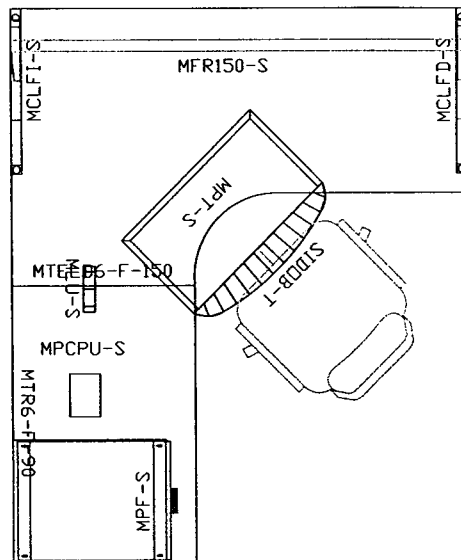
ARQ. WILMA MOLINA

DISEÑO: ARQ. XAVIER TAFUR

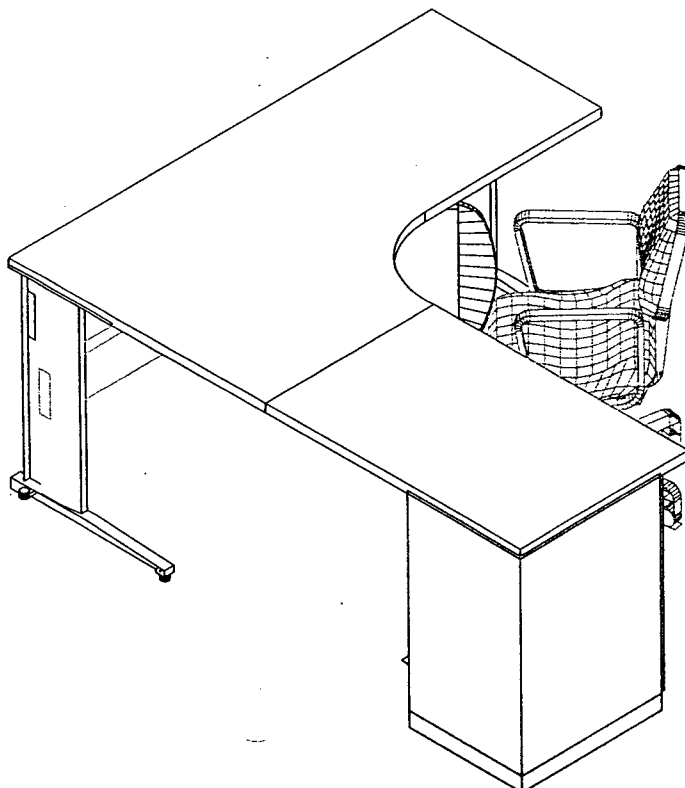
ESCALA: ESC: ---1: 25

FECHA: AGOSTO - 2003

ARCHIVO:

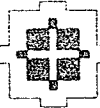


7 ESTACIONES





CARVAJAL S.A.
DIVISION MUEBLES



PROPUESTA AMOBLAMIENTO

INSTITUTO DE INGLES

CONVENCIONES

LINEA DE OFICINA MULTIPLE Y ACTIVO

PANELERIA

	PANEL PISO-TECHO
	PANEL DE 2.05
	PANEL DE 1.66 - 1.70
	PANEL DE 1.28 - 1.35
	PANEL DE 1.00 - 1.18
	PANEL DE 0.90

ARCHIVACION INFERIOR

	PEDESTAL DOS GAVETAS UN ARCHIVO
	MINIPEDESTAL DOS GAVETAS UN ARCHIVO
	GAVETA LAPICERA
	BANDEJA PORTATECLADO CON PORTAMOUSE
	ARCHIVADOR LATERAL 2, 3, O 4 GAVETAS

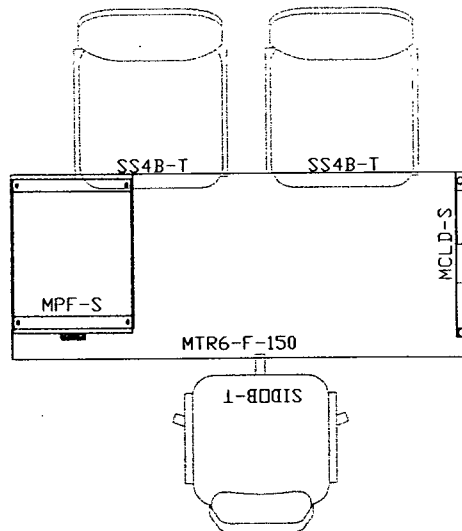
ELEMENTOS DE SOPORTE

	BASE UNITARIA
	COSTADO EN "L"
	COSTADO EN "T"
	COSTADO METALICO
	FALDA METALICA

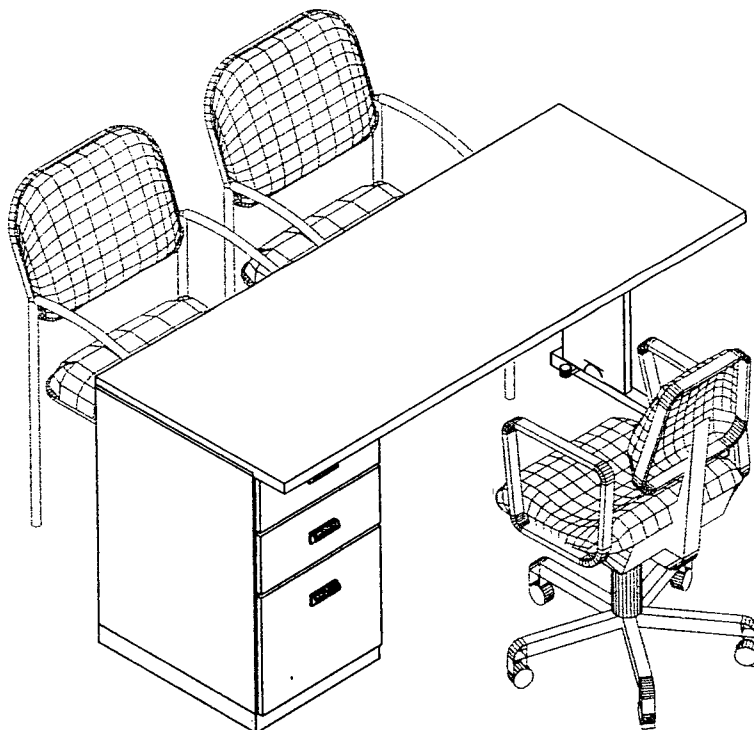


CONTIENE
DISPOSICION EN PLANTA

ASESOR COMERCIAL:
ARQ. WILMA MOLINA
DISEÑO: ARQ. XAMER TAFUR
ESCALA: ESC:---1: 25
FECHA: AGOSTO - 2003
ARCHIVO:

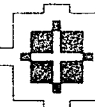


5-ESCRITORIOS





CARVAJAL S.A.
DIVISION MUEBLES



PROPUESTA AMOBLAMIENTO

INSTITUTO DE INGLES

CONVENCIONES

LINEA DE OFICINA MULTIPLE Y ACTIVO

PANELERIA

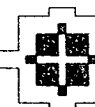
	PANEL PISO-TECHO
	PANEL DE 2.05
	PANEL DE 1.66 - 1.70
	PANEL DE 1.28 - 1.35
	PANEL DE 1.00 - 1.18
	PANEL DE 0.90

ARCHIVACION INFERIOR

	PEDESTAL DOS GAVETAS UN ARCHIVO
	MINIPEDESTAL DOS GAVETAS UN ARCHIVO
	GAVETA LAPICERA
	BANDEJA PORTATECLADO CON PORTAMOUSE
	ARCHIVADOR LATERAL 2, 3, O 4 GAVETAS

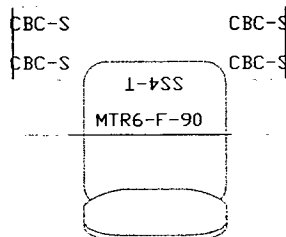
ELEMENTOS DE SOPORTE

	BASE UNITARIA
	COSTADO EN "L"
	COSTADO EN "T"
	COSTADO METALICO
	FALDA METALICA

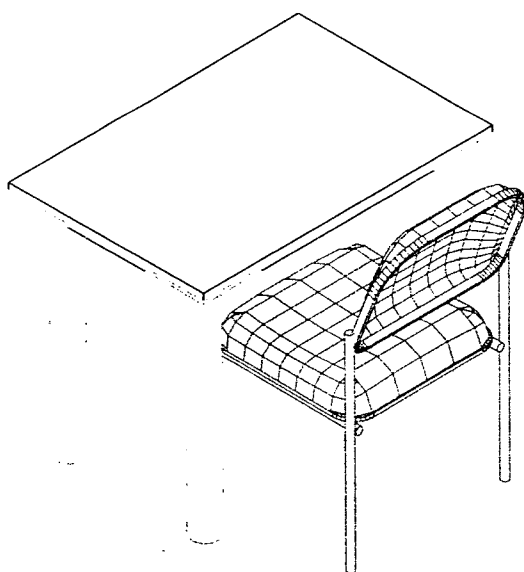


CONTIENE
DISPOSICION EN PLANTA

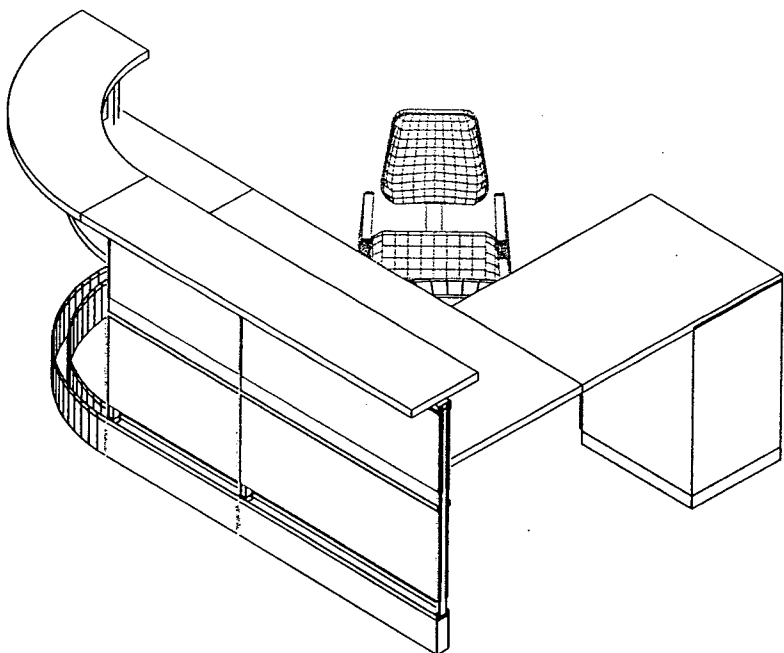
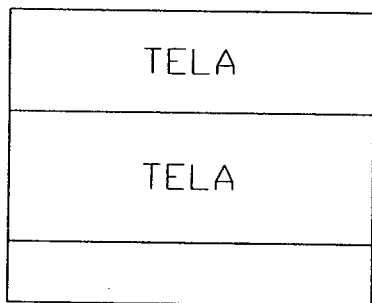
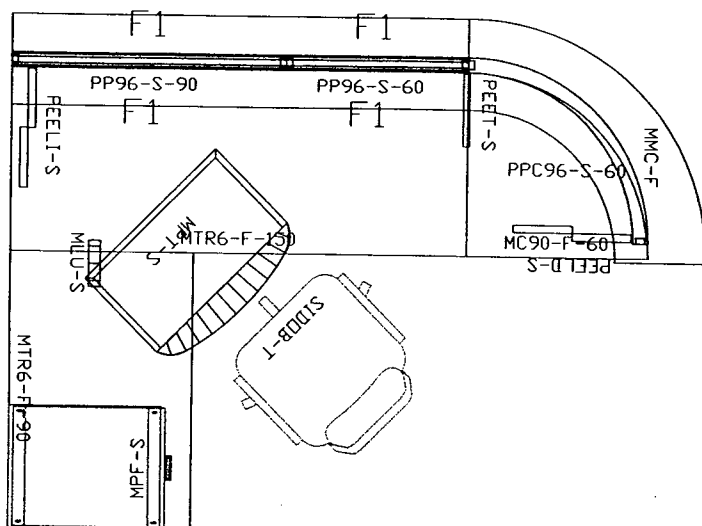
ASESOR COMERCIAL:
ARQ. WILMA MOLINA
DISEÑO: ARQ. XAVIER TAFUR
ESCALA: ESC: ---1: 25
FECHA: AGOSTO - 2003
ARCHIVO:



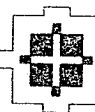
50 - MESAS
50 - SILLAS
STYL 5/b



MM3-F-150



CARVAJAL S.A.
DIVISION MUEBLES




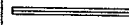


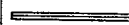
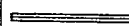
PROPUESTA AMOBLAMIENTO

INSTITUTO DE INGLES






CONVENCIONES

LINEA DE OFICINA MULTIPLE Y ACTIVO






PANELERIA

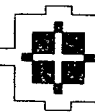
-  PANEL PISO-TECHO
-  PANEL DE 2.05
-  PANEL DE 1.66 - 1.70
-  PANEL DE 1.28 - 1.35
-  PANEL DE 1.00 - 1.18
-  PANEL DE 0.90

ARCHIVACION INFERIOR

-  PEDESTAL
DOS GAVETAS UN ARCHIVO
-  MINIPEDESTAL
DOS GAVETAS UN ARCHIVO
-  GAVETA LAPICERA
-  BANDEJA PORTATECLADO
CON PORTAMOUSE
-  ARCHIVADOR LATERAL
2, 3, O 4 GAVETAS

ELEMENTOS DE SOPORTE

-  BASE UNITARIA
-  COSTADO EN "L"
-  COSTADO EN "T"
-  COSTADO METALICO
-  FALDA METALICA



CONTIENE
DISPOSICION EN PLANTA

ASESOR COMERCIAL:
ARQ. WILMA MOLINA

DISEÑO: ARQ. XAVIER TAFUR

ESCALA: ESC: ---1: 25

FECHA: AGOSTO - 2003

ARCHIVO:

SOLICITUD DE PROFORMA

Cliente: INSTITUTO DE INGLÉS

Persona que compra: PAULINA OROZCO

Dirección: CUMBAYA, VER. REAL ALTO CASA 77.

Teléfonos: 896439 0981230513 Fax: _____

\$/ 11.000

CODIGO	Unid.	DESCRIPCION		
	<u>12</u>			
	<u>7</u>	<u>EDIL 1515 ESCRITORIO DIAGONAL IZQUIERDO</u>		
		<u>1500 X 1500</u>	<u>\$/ 660 c/u</u>	<u>4620</u>
	<u>5</u>	<u>ERD 126 ESCRITORIO PEDESTAL DERECHO</u>		
		<u>1200 X 600</u>	<u>\$/ 447 c/u</u>	<u>2235</u>
	<u>1</u>	<u>CC 18 COUNTER CRECIENTE 1800</u>		
			<u>\$/ 742</u>	<u>742</u>
	<u>7</u>	<u>SLT SILVA LITE</u>	<u>\$/ 75 c/u</u>	<u>525</u>
	<u>8</u>	<u>SGT SILLON CAFFETTI</u>	<u>\$/ 171 c/u</u>	<u>1368</u>
	<u>5</u>	<u>AVA 120.47 ARCHIVO VERTICAL</u>		
		<u>DE 4 CARPETAS</u>	<u>\$/ 487 c/u</u>	<u>2435</u>
	<u>13</u>	<u>BA3122 BASUREROS</u>	<u>\$/ 24 c/u</u>	<u>312</u>
	<u>50</u>	<u>AMT 75 MESA MULTIPLE 750</u>		
		<u>NÓMAA</u>	<u>116 c/u</u>	<u>5800</u>
	<u>50</u>	<u>SLT SILVA LITE</u>	<u>75 c/u</u>	<u>3750</u>
	<u>5</u>			
				<u>21787</u>

OBSERVACIONES:

- 15% DCTO.
60% A LA FIRMA
40% C.I.E.

3268.95
18.518.95
27
2222
\$/ 20.741.22

FIRMA Y NOMBRE DEL VENDEDOR: _____

Fecha: _____ de 200 _____

QUITO:

Av. Orellana 719 y
 Av. 6 de Diciembre
 PBX: 2546-122
 Tel.: 2529-028
 Fax: (593-2) 2554-365

GUAYAQUIL:

C.C. Dcentro, Local B
 Av. Juan Tanca Marengo, Km 1 1/2
 y Augustin Freire
 Tels.: 2275-002
 Fax: (593-4) 2244-713
 Casilla: 09-01-5602

CUENCA:

Almacenes Fabián Carvallo
 C.C. "El Verger"
 Tels.: 882-110
 Fax: 882-140

AMBATO:

Patricio Montaño Distribuciones ATU
 Bolívar 2069 y Guayaquil
 Tels.: 829168
 Telefax: 845-517

MANTA:

Decoroffice D'Platón S.A.
 Av. Flavio Reyes Calle 20
 Tels.: 620-058
 Fax: 620-536
 Casilla: 2754



Quito 06 de agosto del 2003

Señores:

ANEXO 773

INSTITUTO DE INGLES

Att: Srta. Paulina Orozco

Presente.

Telf.: 2 896 439

MUEBLES Y SILLONERIA

Cant.	Descripción	Codigo	Precio	Precio
			Unitario	Total
5	Escritorio Secretaria de 2 gavetas, de 120x70 cm,	E0206	\$ 218.00	\$ 1,090.00
8	Estación de Trabajo Centauro 150/60+105/50 con Cajonera Metálica de 3 Gavetas	E0360	\$ 355.00	\$ 2,840.00
1	Tablero de Transacción	E0505	\$ 40.00	\$ 40.00
13	Silla Secretaria Fuzion C/B (Importada)	S205	\$ 94.00	\$ 1,222.00
31	Silla Visitante PRISMA sin brazos	S303	\$ 60.00	\$ 1,860.00
3	Archivador Vertical de 4 Gavetas, Metal	E0407	\$ 205.00	\$ 615.00
2	Archivador Vertical de 3 Gavetas, con tablero Sup., Metal	E0406	\$ 180.00	\$ 360.00
13	Basurero Metalico	E0411	\$ 22.00	\$ 286.00
50	Mesa Trapezoidal con Soporte Lateral Metálico	E0215	\$ 130.00	\$ 6,500.00
50	Silla Visitante CONFORT sin brazos	S306	\$ 50.00	\$ 2,500.00
5	Mesa de reuniones Delta 1m. Diam. (3 sopor. Tubular)	E0209	\$ 166.00	\$ 830.00
Subtotal parcial :				\$ 18,143.00
Descuento: 25%				\$ 4,535.75
Total:				\$ 13,607.25

Forma de Pago:

60% de entrada.

I.V.A. No Incluido

40% a la entrega del pedido

Tiempo de Entrega:

Por definir. A partir de la entrega del anticipo, elección de colores, materiales y aprobación del diseño si este es requerido

Garantía:

24 meses.

Transporte:

En la ciudad de Quito, a cargo de Office Store.

Oferta Valida por:

Por 30 días

Luis Villamarín Z.

SUBGERENTE DE VENTAS



CROMI
MUEBLE
SISTEMAS MODULARES

ANEXO 8

PROFORMA

Nº 000585

SUASNAVAS DUQUE JORGE PATRICIO

RUC: 1700519018001

REINA VICTORIA 821 Y BAQUEDANO TELF: 2227-945 QUITO

CLIENTE:

Sp. Paulino Orozco

FECHA:

06-08-2003

DIRECCION:

RUC/C.I.:

Cantidad	DETALLE	Precio Unitario	Valor Total
7	Modulores, estructuras metálicas tablero de madera de 25mm forrados de formica con perfil plástico, una cajonera de 3 gavetas	210	1.470
1	Counter en metal. tablero revestidos en formica con perfil plástico y cajonera de 3 gavetas DE: 1.80x1.90x0.90	420	420
5	Axiliarios, tableros en formica metálicos, con dos cajonera 1.10x0.60x0.72	140	700
8	Sellos secretorios, fijados en aluminio o aluminio base de 5 puntos mecánicos	65	520
14	Sellos tipo grafito, fijados en aluminio & aluminio estructura en tubo redondo pintado	32	448
5	Archivadores metálicos de 4 gavetas	120	600
13	Borrerero metálico	35	445
50	Peras, estructuras metálicas. tablero de formica DE: 0.80x0.45x0.72	48	2.400
		SUBTOTAL	
		IVA %	
TOTAL U.S.D.			

Forma de Pago

Fecha de Entrega

.....
Cliente

.....
Vendedor



CROMI
MUEBLE
SISTEMAS MODULARES

ANEJO 8

PROFORMA

Nº 000585

SUASNAVAS DUQUE JORGE PATRICIO

RUC: 1700519018001

REINA VICTORIA 821 Y BAQUEDANO TELF: 2227-945 QUITO

CLIENTE: *P. Paulina Orasco* FECHA: *06-08-2003*

DIRECCION: RUC/C.I.:

Cantidad	DETALLE	Precio Unitario	Valor Total
7	<i>7 modulos, estructuras metalicas tableros de aluminio de 25 mm ferrocemento de aluminio con perfil plastico, una rejilla de 3 ganchos</i>	<i>210</i>	<i>1.470</i>
1	<i>Counter en metal. tableros metalicos en aluminio con perfil plastico 1 cajero de 3 ganchos DE: 1.80x1.90x0.90</i>	<i>420</i>	<i>420</i>
5	<i>5 Axilones, tableros en aluminio metalicos, con dos rejillas 1.10x0.60x0.72</i>	<i>140</i>	<i>700</i>
8	<i>8 Sillas secretoria, tapizadas en damasco o cuero base de 5 puntos mecanicas</i>	<i>65</i>	<i>520</i>
14	<i>14 Sillas tipo grafita, tapizadas en damasco o cuero estructura de tubo redondo pintado</i>	<i>32</i>	<i>448</i>
5	<i>5 Archiveros metalicos de 4 ganchos</i>	<i>120</i>	<i>600</i>
13	<i>13 Bauxeros metalicos</i>	<i>35</i>	<i>445</i>
50	<i>50 Zonas, estructuras metalicas. tableros de aluminio DE: 0.80x0.45x0.72</i>	<i>48</i>	<i>2.400</i>
		SUBTOTAL IVA %	
TOTAL U.S.D.			

Forma de Pago

Fecha de Entrega

.....
Cliente Vendedor



CROMI
MUEBLE
SISTEMAS MODULARES

PROFORMA

Nº 000587

SUASNAVAS DUQUE JORGE PATRICIO

RUC: 1700519018001

REINA VICTORIA 821 Y BAQUEDANO TELF: 2227-945 QUITO

CLIENTE: *Paulina Orozco*

FECHA: *06-08-2003*

DIRECCION:

RUC/C.I.: *098123053-2896439*

Cantidad	DETALLE	Precio Unitario	Valor Total
50	Sillas plasticas tapizadas en denuosco.	48	2.400
5.	Perzorrone de fizo liquido cuoreado con aluminio	90	450
5.	Zesas redondos de: 0.90 estructuras metalicas	90	450
15.	Sillas plasticas.	48	720
1.	Borra trabajada en madera de melomirico de 3 metros de: 0.90 x 0.72. Con cofavera y divisiones	550	550
8.	Popeltras metalicas sobre Servicios.	25	200
		SUBTOTAL	11.773
		IVA %	1.412.76
TOTAL U.S.D.			13.185.76.

Forma de Pago *50% anticipo y 20% contra entrega*

Fecha de Entrega *20 dias laborables.*

Cliente

Vendedor



SERVICIO A EMPRESAS E INSTITUCIONES



ELECTRODOMESTICOS, CRISTALERIA, DECORACION, REGALOS, JUGUETES

JOSE ANTONIO RUEDA ARIAS

RUC Nº 1001600210001

PROFORMA Nº 00738

Quito, 08/08/03 SR. (ES): SRTA: PAULINA OROZCO R.U.C.: 2896439
 DIRECCION: TELF.: 2896439

INTEL P4 CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
	COMPUTADORA INTEL P4, 2.4GHz, mem. RAM 256Mb, tarjeta de video, de sonido, de red, disco duro 40Gb, Cd-ROM	9	720.00	6.480,00
PRESARIO	COMPUTAD. COMPAQ PRESARIO P4, 1,8 GHz, disco duro 40 Gb, 128Mb RAM, tarjeta de modem y red, Monitor 15", tarj. de sonido y video 64Mb, regulador de voltaje WIN XP HOME	9	996,00	8.964,00
EVO DE 220	COMPUTADORA COMPAQ EVO: P4, 2,4 GHz, disco duro 40 Gb, 128Mb RAM, tarjeta de modem y red, Monitor 15", tarj. de sonido y video 32Mb, WIN XP HOME, UNIDAD CD-ROM	9	1072,00	9.648,00
KXFL501	SISTEMA DE FAX MULTIFUNCION Impresión láser, 10 pág /min, función de copiadora láser, recepción sin papel 170 pág., listo para ID de llamada	1	398,00	398,00
KX-FA76A	Film de recambio para Fax, capacidad para 2000 copias	1	35,00	35,00
MP7640	PROYECTOR MULTIMEDIA 1200 lumens SVGA	1	2.352,00	2.352,00
KXTS108LXW	TELEFONO con speaker, pausa, retención con música	5	52,00	260,00
29FS100	TELEVISOR 29" STEREO SONY WEGA	1	752,00	752,00
29K3	TELEVISOR 29" STEREO SAMSUNG PANT. PLANA	1	675,00	675,00
29K30	TELEVISOR 29" STEREO LG, PANT NORMAL	1	486,00	486,00
7911	Reproductor DVD, CD, CD-R/RW, MP3, VCD PANASONIC	1	141,00	141,00
DVDS35	Reproductor DVD, CD, CD-R/RW, MP3, VCD PANASONIC	1	149,00	149,00
DVDR32	Reproductor DVD, CD, CD-R/RW, MP3, VCD PANASONIC	1	140,00	140,00
3295-12	CAFETERA OSTER para capuchino	1	102,00	102,00
58002	CAFETERA WEST BEND, para 42 Tazas	1	53,00	53,00
KRO1500NF	REFRIGERADORA KELVINATOR 15", No Frost, ice maker	1	524,00	524,00
ME1040VA	MICROONDAS SAMSUNG 1,1 pies3	1	128,00	128,00
TOPACIO	COCINA KELVINATOR, 4 quemadores, encendido eléctrico	1	176,00	176,00
GT2200	ASPIRADORA ELECTROLUX	1	162,00	162,00
	TANQUE DE GAS ECOGAS	2	24,00	48,00
3858-12	SANDUCHERA 4 PANES OSTER	1	41,70	41,70
713651002	JUEGO DE OLLAS 5 PIEZAS	1	73,70	73,70
20170/028	SARTEN TRAMONTINA 28CM	1	11,00	11,00

PRECIOS INCLUYEN IVA

SUBTOTAL	DESCUENTO	VALOR NETO	I.V.A. 12%	VALOR TOTAL
-	-	-	-	-

Validez de la oferta: 8 días, sujeta a variaciones del Stock de productos.
 Garantía: 1 año, de acuerdo con los términos establecidos por el fabricante
 Tiempo de entrega: Electrodomésticos 3 días, proyector 15 días
 Forma de Pago: CONTADO
 Lugar de entrega: EN QUITO, a convenir,

EMISOR

APROBADO POR:

CLIENTE

Av. Tomás de Berlanga E7-25 e Isla Fernandina • Telf: 2 442 277 / 2 433 578 • Cel.: 09 9667 232 / 09 9929 149 / 09 7184 631
 • E-mail: proimport@punto.net.ec / proimport@plus.net.ec

ORIGINAL CLIENTE / AMARILLA-ARCHIVO

08/08/03

SRTA: PAULINA OROZCO

2896439

INTEL P4	COMPUTADORA INTEL P4, 2,4GHz, mem. RAM 256Mb, tarjeta de video, de sonido, de red, disco duro 40Gb, Cd-ROM	9	720,00	6.480,00
PRESARIO	COMPUTAD. COMPAQ PRESARIO P4, 1,8 GHz, disco duro 40 Gb, 128Mb RAM, tarjeta de modem y red, Monitor 15", tarj. de sonido y video 64Mb, regulador de voltaje WIN XP HOME	9	996,00	8.964,00
EVO DE 220	COMPUTADORA COMPAQ EVO: P4, 2,4 GHz, disco duro 40 Gb, 128Mb RAM, tarjeta de modem y red, Monitor 15", tarj. de sonido y video 32Mb, WIN XP HOME, UNIDAD CD-ROM	9	1072,00	9.648,00
KXFL501	SISTEMA DE FAX MULTIFUNCION Impresión láser, 10 pág / min, función de copiadora láser, recepción sin papel 170 pág., listo para ID de llamada.	1	398,00	398,00
KX-FA76A	Film de recambio para Fax, capacidad para 2000 copias	1	35,00	35,00
MP7640	PROYECTOR MULTIMEDIA 1400 lumens SVGA	1	2.352,00	2.352,00
KXTS108LXW	TELEFONO con speaker, pausa, retención con música	5	52,00	260,00
29FS100	TELEVISOR 29" STEREO SONY WEGA	1	752,00	752,00
29K3	TELEVISOR 29" STEREO SAMSUNG PANT. PLANA	1	675,00	675,00
29K30	TELEVISOR 29" STEREO LG, PANT NORMAL	1	486,00	486,00
7911	Reproductor DVD, CD, CD-R/RW, MP3, VCD PANASONIC	1	141,00	141,00
DVDS35	Reproductor DVD, CD, CD-R/RW, MP3, VCD PANASONIC	1	149,00	149,00
DVDR32	Reproductor DVD, CD, CD-R/RW, MP3, VCD PANASONIC	1	140,00	140,00
3295-12	CAFETERA OSTER para capuchino	1	102,00	102,00
58002	CAFETERA WEST BEND, para 42 Tazas	1	53,00	53,00
KRO1500NF	REFRIGERADORA KELVINATOR 15", No Frost, ice maker	1	524,00	524,00
ME1040WA	MICROONDAS SAMSUNG 1,1 pies3	1	128,00	128,00
TOPACIO	COCINA KELVINATOR, 4 quemadores, encendido eléctrico	1	176,00	176,00
GT2200	ASPIRADORA ELECTROLUX	1	162,00	162,00
	TANQUE DE GAS ECOGAS	2	24,00	48,00
3858-12	SANDUCHERA 4 PANES OSTER	1	41,70	41,70
713651002	JUEGO DE OLLAS 5 PIEZAS	1	73,70	73,70
20170/028	SARTEN TRAMONTINA 28CM	1	11,00	11,00

PRECIOS INCLUYEN IVA

8 días, sujeta a variaciones del Stock de productos.

1 año, de acuerdo con los términos establecidos por el fabricante

Electrodomésticos 3 días, proyector 15 días

CONTADO

EN QUITO, a convenir,



RICKIE CIA. LTDA.

ALMACEN N° 1
Rocafuerte 1404 y Guayaquil
(Plaza de Santo Domingo)
Telfs.: 2582 417 - 2582 420
2582 421 - 2582 422

ALMACEN N° 2
12 de Octubre 1812 y Cordero
Telf.: 2521 539 - 2529 095
2554 200 - 2554 400

R.U.C. 1790002837001

PROFORMA

Nº 000435

Radios - Televisores - Refrigeradoras - Congeladoras - Lavadoras de Ropa -
Licuadoras - Pulidoras - Aspiradoras - Instrumentos Musicales - Cocinas Eléctricas -
Organos Electrónicos - Máquinas de Coser, Escribir y Sumar - Relojes - Muebles -
Estabilizadores - Sistemas de Sonido - Calentadores de Agua - Herramientas - Bicycletas -
Triciclos - Cámaras Fotográficas - Artículos Deportivos - Equipos para Restaurant - Regalos -
Licores - Motocicletas - Joyería

QUITO, 06 DE AGOSTO DE 2003

"Contribuyente Especial"
Resolución No. 143
Febrero 27 de 1998

Fecha: _____

Señor: **SRTA PAULINA ROSEMBERT**

Dirección: _____ R.U.C.: _____

CANTIDAD	ARTICULO	\$ UNITARIO	\$ TOTAL
1	HORNO MICROONDA PANASONIC NN5432N2	\$220,17	\$220,17
1	ASPIRADORA ELECTROLUX Z-1172	\$1310,57	
1	TELEVISOR PANASONIC CT 36D12A	\$1087,77	\$1087,77
	PRECIO OFERTA AL CONTADO	\$69,08	\$69,08
1	CAFETERA WEST BEND 58002	\$9,69	\$19,88
2	SARTENES #28CM	\$35,97	\$71,94
2	OLLAS 62503/200	\$67,40	\$67,40
1	WAFERA BLACK DECKER	\$183,14	
1	COCINA LURAGAS TREBOLINI NORMAL	\$146,51	\$146,51
	-20% DESCUENTO	\$32,63	\$65,26
2	CILINDROS DE GAS COMPLETO	\$267,96	\$267,96
1	DVD COBY DVD 606		
1	REFRIGERADORA DUREX RDE7110 11 PIES NO FROST	\$535,05	
	CONTADO -20%	\$428,04	\$428,04
	FAX PANASONIC KXD-332	\$191,63	\$574,85
3	TELEFONO EUROSET 8155	\$48,75	\$243,75
	PRECIOS SUJETOS A CAMBIO SIN PREVIO AVISO		

La razón de nuestra organización es el bienestar de los demás



Quito DM, 07 de Agosto del 2003

Señorita
Paulina Orozca
Presente.-

A CONTINUACIÓN DETALLO LA OFERTA SOLICITADA POR USTEDES

CANT.	MODELO	DESCRIPCIÓN TÉCNICA	Valor Unit. USD \$	Valor Total USD \$
9	830542S	IBM Nervista M42 Procesador Intel P4 2,4 Ghz Memoria Cache de 512KB Bus Frontal 533Mhz Memoria 256 Ram DDR Expandible a 2GB Slot de Memoria (2) 1 libre Procesador Central Intel 845G Disco Duro 40 Gb 7200rpm Cd Rom interno 48 X Controlador de disco duro Ultra ATA /100 Audio Sound MAX with SPX 6 puertos USB, 2 Serial, 1 paralelo Teclado 101 teclas ENHANCED Mouse dos botones PS/2 Video AGP directo PCI Desktop 4X4 Tarjeta de red Intel 10/100 Microsoft Windows XP Pro Lotus Smart Suite, Cliente de Lotus Notes Norton Antivirus OEM, 3 meses Garantia 3-1-1	960,00	8.640,00
9	633141E	IBM Monitor E54 15" negro Deskjet 3820 (12ppm b&n / 10 ppm color , 1200 , USB/Paralelo)	97,00	97,00
1		Deskjet 5550 (17ppm b&n / 12ppm color , 2400x1200, 8MB , Pto USB/Paralelo, B. entrada 100h, Gúa 1 año)	116,00	116,00
1		HP Scanner 4500c (2400dpi, pto USB, gúa 90 días)	165,00	165,00
1		IIP Scanner 5550 (2400dpi, pto USB, Alimentador Automático , gúa 1 año)	336,00	336,00
1		HP OfficeJet 6110 (19ppm b&n, 15ppm color impresión , copiado / scanner cama plana / 16mb / Pto USB / alimentador automático de documentos , Gúa 1 año)	332,00	332,00
1		Switch 16 puertos 3COM	178,00	178,00
1		Instalacion de la red completa con materiales mano de obra	85,00	85,00
1		Tarjeta T.A.S.I, Asistencia Técnica 10 horas	220,00	220,00

CONDICIONES GENERALES DE LA OFERTA

TIEMPO DE ENTREGA: 5 DIAS LABORABLES
 LOS PRECIOS NO INCLUYEN EL IVA
 GARANTÍA: EQUIPOS 3 AÑOS IMPRESORAS UN AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION
 FORMA DE PAGO: CONTADO O TARJETA DE CREDITO

Clarita Cabrera Robalino
Gerente de Producto IBM
BINARIA SISTEMAS

PBX: 2550-535
Email: ccabrera@binaria.com.ec
Cel: 099822-640



Quito, 8 de agosto del 2003.

ANEXO 12

Señores:

Presente:

De mis consideraciones:

La Empresa **SYS Informáticos**, pone a su consideración la oferta de computadores con las características requeridas por Ustedes.

FORMA DE PAGO

Se realiza en dos pagos, el primero que corresponde al 60% del valor total y el segundo el 40% de la entrega de los equipos.

PLAZO DE ENTREGA

SYS Informáticos mantiene regularmente stock de productos. El plazo de entrega será de 24 horas a contar desde la entrega del anticipo respectivo.

INSTALACION

Para el caso de equipos de computación, la instalación incluida en los precios ofertados comprende:

- Ensamblaje y posicionamiento de los equipos
- Acondicionamiento individual de los equipos
- Comprobación individual del buen funcionamiento.



GARANTIAS

DESCRIPCION	TIEMPO DE GARANTIA
Mainboard	3año Intel
Microprocesador Intel puro de caja	3 años
Memorias	3 años
Disco Duro	2 año
Monitor Samsung	3 años
DVD Y CD WRITTER	1 año
Floppy	1 año
Teclado	1 año
Mouse	1 año

SYS Informáticos garantiza el origen, la calidad y buen funcionamiento del equipo bajo las condiciones y términos de normal funcionamiento. Esta garantía técnica responde por la buena calidad de materiales utilizados por los fabricantes.

La garantía técnica caducará en caso de que el manejo de los equipos no se los ejecute de acuerdo a manuales e instrucciones de los fabricantes o se realicen en ellos modificaciones, reparaciones, separación de piezas o elementos, sin previo conocimiento de **SYS Informáticos**.

Esta garantía no cubre materiales que sufren desgastes por uso normal, dentro de las especificaciones y rendimientos establecidos por los fabricantes.

La garantía no incluye impericia en el manejo del equipo y variaciones de voltaje

En el caso de romper el sello de seguridad o abrir la máquina, después de ser entregada a entera satisfacción por Ustedes, se pierde automáticamente la garantía respaldada por nuestra empresa.

La garantía no cubre infección de VIRUS.

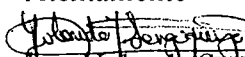
SYS Informáticos se obliga también a tener disponibilidad y suministros de repuestos a precios normales y de personal idóneo para instalaciones, mantenimiento y reparación si fuera el caso.

SYS Informáticos se compromete previa una evaluación técnica y económica a recibir como parte de pago los equipos adquiridos en **SYS Informáticos** hasta después de un año de uso.

VALIDEZ

En caso de no haber especificado en otra parte, la validez de esta oferta es de 8 días.

Atentamente


Ing. Yolanda Sangoquiza
GERENTE GENERAL.

COMISARIATO DEL COMPUTADOR

LO QUE USTED PUEDA IMAGINAR EN COMPUTACION

COTIZACION

GAS734

FECHA : AGOSTO 15 DEL 2003

CLIENTE : PAULINA OROZCO

DIRECCION :

ATT

PRODUCTO :

DESCRIPCION

NRO. TELF:

CANTIDAD

V UNITARIO

V TOTAL

PROYECTOR

INFOCUS X1
1000 Lúmenes
Compatible MAC
Resolución SVGA, VGA
6.8 Libras

1

1470

1470

GARANTIA TECNICA: UN AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION

FORMA DE PAGO
VALIDEZ 20 DIAS

CONTADO

SUBTOTAL

1470.00

IVA

176.40

TOTAL

1646.40

ACEPTAMOS SU TARJETA DE CREDITO HASTA 18 MESES
COLON 2048 Y VERSALLES. TELF. 559777 569341
GASPAR DE VILLAROEL Y SHYRIS. TELF. 268719
CC. EL BOSQUE, PASEO AMAZONAS. TELF. 468248

Comisariato del Computador


Firma Autorizada

COMISARIATO DEL COMPUTADOR

LO QUE USTED PUEDA IMAGINAR EN COMPUTACION

COTIZACION

GAS717

FECHA : AGOSTO 8 DEL 2003
CLIENTE : SRTA. PATRICIA OROZCO

DIRECCION :

NRO. TELF:

ATT

PRODUCTO :

DESCRIPCION

CANTIDAD

V UNITARIO

V TOTAL

MULTIFUNCION

EPSON CX3200

1

175

175

IMPRESORA, SCANER Y
COPIADORA

Resolución: 5760X720 dpi

Puerto: USB

Formato: A4

14 páginas por minuto negro

10 páginas por minuto color

Consumible: Toner 040120 y

T. 041020

Scanner: Resolución 600 x 1200

Copiadora:

Calidad de copiado: Color, Blanco
y negro.

Cantidad de copias: 1 a 99 copias

Velocidad de copiado:

Hasta 10 páginas por minuto negro

Hasta 9 páginas por minuto color

Compatibilidad: Windows 98,

Me., 2000, XP

MULTIFUNCION

LEXMAR 5150

1

191.96

191.96

IMPRESORA, SCANER Y
COPIADORA

Resolución: 4800 dpi

Puerto: USB

Formato: A4

19 páginas por minuto negro

14 páginas por minuto color

Scanner: Resolución 600 x 1200

Copiadora:

Calidad de copiado: Color, Blanco
y negro.

Cantidad de copias: 1 a 99 copias

Velocidad de copiado:

Hasta 18 páginas por minuto negro

Hasta 11 páginas por minuto color

Funciona: Sin necesidad de

estar encendido el CPU

Compatibilidad: Windows 98,

Me., 2000, XP

GARANTIA TECNICA: UN AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION

FORMA DE PAGO

VALIDEZ 20 DIAS

CONTADO

SUBTOTAL

366.96

IVA

44.04

TOTAL

411.00

ACEPTAMOS SU TARJETA DE CREDITO HASTA 18 MESES
COLON 2048 Y VERSALLES. TELF. 559777 569341
GASPAR DE VILLAROEY Y SHYRIS. TELF. 268719
CC. EL BOSQUE, PASEO AMAZONAS. TELF. 468248

Comisariato del Computador

Firma Autorizada

COMISARIATO DEL COMPUTADOR

LO QUE USTED PUEDA IMAGINAR EN COMPUTACION

COTIZACION

GAS733

FECHA : AGOSTO 15 DEL 2003

CLIENTE : PAULINA OROZCO

DIRECCION :

ATT

PRODUCTO :

NRO. TELF:

IMPRESORA

LASER HP-1000

600 X 600 dpi
Puerto: USB
Formato: A4
10 páginas por minuto negro

1

245.54

245.54

IMPRESORA

LASER HP-1200

1200 dpi
Puerto: USB
Formato: A4
15 páginas por minuto negro

1

388.4

388.4

IMPRESORA

LASER SAMSUNG ML 1210

600 X 600 dpi
Puerto: USB
Formato: A4
12 páginas por minuto negro

1

187.5

187.5

GARANTIA TECNICA: UN AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION

FORMA DE PAGO
VALIDEZ 20 DIAS

CONTADO

SUBTOTAL

821.44

IVA

98.57

TOTAL

920.01

ACEPTAMOS SU TARJETA DE CREDITO HASTA 18 MESES
COLON 2048 Y VERSALLES. TELF. 559777 569341
GASPAR DE VILLAROEL Y SHYRIS. TELF. 268719
CC. EL BOSQUE, PASEO AMAZONAS. TELF. 468248

Comisariato del Computador

Firma Autorizada

COMISARIATO DEL COMPUTADOR

LO QUE USTED PUEDA IMAGINAR EN COMPUTACION

COTIZACION

GAS732

FECHA : 15 DE AGOSTO DEL 2003

CLIENTE : PAULINA OROZCO

DIRECCION :

NRO. TELF:

ATT

PRODUCTO :

PRODUCTO :	DESCRIPCION	CANTIDAD	V UNITARIO	V TOTAL
SCANNER	GENIUS VIVID 4XE 600 X 1200 dpi 48 bits color puerto usb página completa tamaño A4	1	53.57	53.57
SCANNER	CANON LIDE 20 600 X 1200 dpi 48 bits color puerto usb 2 página completa tamaño A4	1	71.43	71.43
SCANNER	VISIONER 8800 1200 X 2400 dpi 42 bits color puerto usb página completa tamaño A4	1	53.57	53.57
SCANNER	COMPAQ S200 2400 X 1200 dpi 48 bits color puerto usb página completa tamaño A4	1	50.00	50.00

GARANTIA TECNICA: UN AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION

FORMA DE PAGO	CONTADO	SUBTOTAL	228.57
VALIDEZ 20 DIAS		IVA	27.43
		TOTAL	256.00

ACEPTAMOS SU TARJETA DE CREDITO HASTA 18 MESES
COLON 2048 Y VERSALLES. TELF. 559777 569341
GASPAR DE VILLAROEL Y SHYRIS. TELF. 268719
CC. EL BOSQUE, PASEO AMAZONAS. TELF. 468248

Comisariato del Computador
Firma Autorizada

COMISARIATO DEL COMPUTADOR

LO QUE USTED PUEDA IMAGINAR EN COMPUTACION



COTIZACION

GAS714

FECHA : 07 DE AGOSTO DEL 2003

CLIENTE : SRTA. PAULINA OROZCO

DIRECCION :

NRO. TELF: 2524931

ATT

PRODUCTO :	DESCRIPCION	CANTIDAD	V UNITARIO	V TOTAL
COMPUTADOR CLONE INTEL PIV 1.8				
CASE	ATX	9	565.18	5,086.61
TECLADO	PS/2			
MOUSE	PS/2 CON SCROLL			
PARLANTES	120W			
MICROFONO	DE PEDESTAL			
FLOPPY	1,44 MB			
DRIVE OPTICO	CD WRITER 52X/24X/52X			
MONITOR	SVGA A COLOR 15"			
MAINBOARD	BIOSTAR			
PROCESADOR	INTEL PIV 1.8 GHZ			
MEMORIA	256 MB DDR PC-266			
DISCO DURO	40 GB			
TJTA. DE FAX	56 KBPS V.92			
TJTA. DE RED	10/100			
TJTA. DE VIDEO	AGP 32 MB ON BOARD			
TJTA. DE SONIDO	ON BOARD			
PUERTO USB	2 USB			
COBERTORES	SI			
PAD MOUSE	SI			
ESTABILIZADOR	DE VOLTAJE 1000W			

TIEMPO DE ENTREGA: INMEDIATO

GARANTIA TECNICA: 1 AÑO CONTRA DEFECTOS DE FABRICACION

FORMA DE PAGO
VALIDEZ 20 DIAS

CONTADO

SUBTOTAL	5,086.61
IVA	610.39
TOTAL	5,697.00

TARJETA DE CREDITO

12 MESES

734.39
6609.51

COSTO POR EQUIPO
COSTO GLOBAL 9 EQ.

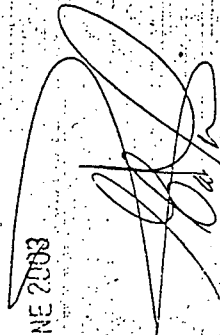
ACEPTAMOS SU TARJETA DE CREDITO HASTA 18 MESES
COLON 2048 Y VERSALLES. TELF. 559777 569341
GASPAR DE VILLAROEL Y SHYRIS. TELF. 268719
CC. EL BOSQUE, PASEO AMAZONAS. TELF. 468248

Comisariato del Computador

Firma Autorizada

Art. 6.- El presente Acuerdo entrará en vigencia en todo el país, a partir del 1 de enero del 2003, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en Quito, a 2 ENE 2003



Ab. Martín Insua Chang
Ministro de Trabajo y Recursos Humanos

Acuerdo No. 000100

Ab. Martín Insua Chang
MINISTRO DE TRABAJO Y RECURSOS HUMANOS

CONSIDERANDO:

Que en el Acuerdo Ministerial No. 000001, del 1 de enero del 2003, con el objeto de que los trabajadores del sector privado del país conozcan las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos que tienen derecho a percibir según la rama o actividad económica en la cual laboran, se dispuso la publicación y exhibición de la correspondiente tabla o escalafón sectorial.

Que conforme la indicada disposición, previo al cálculo del ocho por ciento (8%) a las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales que constan en las 113 tablas sectoriales, se debe incorporar la fracción de los componentes salariales correspondientes al año 2003.

Que habiéndose efectuado los cálculos pertinentes en la forma establecida en el considerando precedente.

En uso de las atribuciones que le confiere la Ley.

ACUERDA:

Art. 1.- A partir del 1 de Enero del 2003, las remuneraciones (sueldos o salarios) básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos, a nivel nacional, que deberán percibir los trabajadores protegidos por el Código del Trabajo que laboran en la rama o actividad económica de **SERVICIOS GENERALES: CONSERJERIA, PORTERIA, Y LIMPIEZA**, serán los que constan en la estructura ocupacional o escalafón que a continuación se transcribe:

0808 SERVICIOS GENERALES: CONSERJERIA, PORTERIA, Y LIMPIEZA

CODIGO	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	REMUNERACION BASICA UNIFICADA MINIMA LEGAL O SECTORIAL		INGRESO MINIMO
		1° Ene. 2003	1° Ene. 2003	
NIVEL 1				
0808040011	ADMINISTRADOR			
0808040009	JEFE DE MANTENIMIENTO	136,61	16,00	152,61
NIVEL 2				
0808040002	CONSERJE			
0808040003	PORTERO	130,24	16,00	146,24
0808040004	MENSAJERO	130,24	16,00	146,24
0808040014	AUXILIAR DE LIMPIEZA	129,92	16,00	145,92

Art. 2.- Para las ocupaciones o puestos de trabajo de este sector que no consten en la estructura ocupacional antes transcrita, en ningún caso las remuneraciones básicas unificadas mínimas podrán ser inferiores al menor valor mensual establecido en la misma.

Art. 3.- Las remuneraciones básicas unificadas superiores a las sectoriales que estén percibiendo los trabajadores, no podrán ser disminuidas por ningún concepto.

Art. 4.- Los trabajadores en general, de la pequeña industria y agrícolas, independientemente de las remuneraciones unificadas que se encuentren percibiendo (mínimas legales o sectoriales y superiores a estas), tendrán derecho a percibir por concepto de remanente de los componentes salariales en proceso de incorporación, la cantidad de U.S. \$ 16,00. Por su parte, los trabajadores de la maquila por el mismo concepto, recibirán la suma de U.S. \$ 11,20 mensuales.

La suma de la remuneración básica unificada mínima legal o sectorial más el indicado remanente no incorporado todavía a las remuneraciones, conforman el ingreso mínimo mensual, tal como consta en la tabla antes descrita.

Art. 5.- En todo centro de trabajo, donde por la naturaleza de las labores o actividades que en él se realizan, sea aplicable la tabla que consta en el presente Acuerdo, los empleadores deberán exhibirlo obligatoria y permanentemente, en un lugar visible para conocimiento de sus trabajadores.

El incumplimiento e inobservancia de esta obligación patronal, será sancionada por los Directores Regionales de Trabajo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 625 y siguientes del Código del Trabajo.

nacional, que deberán percibir los trabajadores protegidos por el Código del Trabajo que laboran en la rama o actividad económica de EMPRESAS DE GUARDIANA Y SEGURIDAD PRIVADA, Y OTROS SERVICIOS DE VIGILANCIA, serán los que constan en la estructura ocupacional o escalafón que a continuación se transcribe:

0808 EMPRESAS DE GUARDIANA Y SEGURIDAD PRIVADA, Y OTROS SERVICIOS DE VIGILANCIA

CODIGO	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	REMUNERACION BASICA UNIFICADA FEBR. 2003	REMUNERACION UNIFICADA FEBR. 2003	REMUNERACION UNIFICADA FEBR. 2003	REMUNERACION UNIFICADA FEBR. 2003
GUARDIAS O SEGURIDAD FISICA					
0808010005	GUARDIANA Y DEMAS PERSONAS QUE REALIZAN FUNCIONES DE SEGURIDAD PARA PERSONAS NATURALES O JURIDICAS, PORTANDO ARMAS O NO	130,68	16,00	146,68	146,68
SEGURIDAD MOVIL O TRANSPORTE DE VALORES					
0808020003	TRIPULANTE RECOLECTOR	130,95	16,00	146,95	146,95
0808020007	TRIPULANTE DE SEGURIDAD	130,95	16,00	146,95	146,95
0808020008	TRIPULANTE CHOFER	131,33	16,00	147,33	147,33
0808020009	TRIPULANTE JEFE DE VEHICULO	131,68	16,00	147,68	147,68
0808020010	INVESTIGADOR	132,15	16,00	148,15	148,15
0808020011	SUPERVISOR	131,77	16,00	147,77	147,77
0808020012	JEFE DE RUTAS	133,56	16,00	149,56	149,56
0808020013	JEFE DE OPERACIONES	134,43	16,00	150,43	150,43
0808020014	INSTRUCTOR	135,90	16,00	151,90	151,90
SEGURIDAD ELECTRONICA					
0808030025	INSTALADOR	131,88	16,00	147,88	147,88
0808030007	INVESTIGADOR	132,15	16,00	148,15	148,15
0808030008	SUPERVISOR	132,96	16,00	148,96	148,96
0808030009	JEFE DE OPERACIONES	134,43	16,00	150,43	150,43
0808030010	INSTRUCTOR	135,90	16,00	151,90	151,90
SERVICIO DE RONDA O SERENO Y GUACHIMANIA					
0808040012	RONDA O SERENO	130,68	16,00	146,68	146,68
0808040013	GUACHIMAN	130,68	16,00	146,68	146,68

Art. 2.- Para las ocupaciones o puestos de trabajo de este sector que no consten en la estructura ocupacional antes transcrita, en ningún caso las remuneraciones básicas unificadas mínimas podrán ser inferiores al menor valor mensual establecido en la misma.

Art. 3.- Las remuneraciones básicas unificadas superiores a las sectoriales que estén percibiendo los trabajadores, no podrán ser disminuidas por ningún concepto.

Art. 4.- Los trabajadores en general, de la pequeña industria y agrícolas, independientemente de las remuneraciones unificadas que se encuentren percibiendo (mínimas legales o sectoriales y superiores a estas), tendrán derecho a percibir por concepto de remanente de los componentes salariales en proceso de incorporación, la cantidad de U.S. \$ 16,00. Por su parte, los trabajadores de la maquila por el mismo concepto, recibirán la suma de U.S. \$ 11,20 mensuales.

La suma de la remuneración básica unificada mínima legal o sectorial más el indicado remanente no incorporado todavía a las remuneraciones, conforman el ingreso mínimo mensual, tal como consta en la tabla antes descrita.

Art. 5.- En todo centro de trabajo, donde por la naturaleza de las labores o actividades que en él se realizan, sea aplicable la tabla que consta en el presente Acuerdo, los empleadores deberán exhibirlo obligatoria y permanentemente, en un lugar visible para conocimiento de sus trabajadores.

El incumplimiento e inobservancia de esta obligación patronal, será sancionada por los Directores Regionales de Trabajo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 625 y siguientes del Código del Trabajo.

Art. 6.- El presente Acuerdo entrará en vigencia en todo el país, a partir del 1 de enero del 2003, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en Quito, a 02 FNE 2003



Ab. Martín Insua Chang
Ministro de Trabajo y Recursos Humanos

Acuerdo No. 000097

Ab. Martín Insua Chang
MINISTRO DE TRABAJO Y RECURSOS HUMANOS

CONSIDERANDO:

Que en el Acuerdo Ministerial No. 000001, del 1 de enero del 2003, con el objeto de que los trabajadores del sector privado del país conozcan las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos que tienen derecho a percibir según la rama o actividad económica en la cual laboran, se dispuso la publicación y exhibición de la correspondiente tabla o escalafón sectorial.

Que conforme la indicada disposición, previo al cálculo del ocho por ciento (8%) a las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales que constan

Acuerdo, los empleadores deberán exhibirlo obligatoria y permanentemente, en un lugar visible para conocimiento de sus trabajadores.

El incumplimiento e inobservancia de esta obligación patronal, será sancionada por los Directores Regionales de Trabajo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 625 y siguientes del Código del Trabajo.

Art. 6.- El presente Acuerdo entrará en vigencia en todo el país, a partir del 1 de enero del 2003, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en Quito, a 02 ENE 2003



Ab. Martín Insúa Chang
Ministro de Trabajo y Recursos Humanos

Acuerdo No. 000099

MINISTRO DE TRABAJO Y RECURSOS HUMANOS

CONSIDERANDO:

Que en el Acuerdo Ministerial No. 000001, del 1 de enero del 2003, con el objeto de que los trabajadores del sector privado del país conozcan las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos que tienen derecho a percibir según la rama o actividad económica en la cual laboran, se dispuso la publicación y exhibición de la correspondiente tabla o escalafón sectorial.

Que conforme la indicada disposición, previo al cálculo del ocho por ciento (8%) a las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales que constan en las 113 tablas sectoriales, se debe incorporar la fracción de los componentes salariales correspondientes al año 2003.

Que habiéndose efectuado los cálculos pertinentes en la forma establecida en el considerando precedente.

En uso de las atribuciones que le confiere la Ley;

ACUERDA:

Art. 1.- A partir del 1 de Enero del 2003, las remuneraciones (sueldos o salarios) básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos, a nivel nacional, que deberán percibir los trabajadores protegidos por el Código del Trabajo que laboran en la rama o actividad económica de SECRETARIAS, serán los que constan en la estructura ocupacional o escalafón que a continuación se transcribe:

0811 SECRETARIAS

CÓDIGO	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	REMUNERACIONES BÁSICAS UNIFICADAS MÍNIMAS LEGALES O SECTORIALES		INGRESOS MÍNIMOS
		ENE 2003	ENE 2004	
0811000001	SECRETARIA RECEPCIONISTA	134,38	16,00	150,38
0811000002	SECRETARIA TAQUIMECANOGRAFA	138,14	16,00	154,14
0811000003	SECRETARIA CONTABLE	140,37	16,00	156,37
0811000004	SECRETARIA BILINGUE	147,99	16,00	163,99
0811000005	SECRETARIA EJECUTIVA	151,31	16,00	167,31

Art. 2.- Para las ocupaciones o puestos de trabajo de este sector que no consten en la estructura ocupacional antes transcrita, en ningún caso las remuneraciones básicas unificadas mínimas podrán ser inferiores al menor valor mensual establecido en la misma.

Art. 3.- Las remuneraciones básicas unificadas superiores a las sectoriales que estén percibiendo los trabajadores, no podrán ser disminuidas por ningún concepto.

Art. 4.- Los trabajadores en general, de la pequeña industria y agrícolas independientemente de las remuneraciones unificadas que se encuentren percibiendo (mínimas legales o sectoriales y superiores a estas), tendrán derecho a percibir por concepto de remanente de los componentes salariales en proceso de incorporación, la cantidad de U.S. \$ 16,00. Por su parte, los trabajadores de la maquila por el mismo concepto, recibirán la suma de U.S. \$11.20 mensuales.

La suma de la remuneración básica unificada mínima legal o sectorial más el indicado remanente no incorporado todavía a las remuneraciones, conforman el ingreso mínimo mensual, tal como consta en la tabla antes descrita.

Art. 5.- En todo centro de trabajo, donde por la naturaleza de las labores o actividades que en él se realizan, sea aplicable la tabla que consta en el presente Acuerdo, los empleadores deberán exhibirlo obligatoria y permanentemente, en un lugar visible para conocimiento de sus trabajadores.

El incumplimiento e inobservancia de esta obligación patronal, será sancionada por los Directores Regionales de Trabajo, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 625 y siguientes del Código del Trabajo.

Art. 6.- El presente Acuerdo entrará en vigencia en todo el país, a partir del 1 de enero del 2003, sin perjuicio de su publicación en el Registro Oficial.

Dado en Quito, a 02 ENE 2003



Ab. Martín Insua Chang
Ministro de Trabajo y Recursos Humanos

Acuerdo No. 000094

Ab. Martín Insua Chang
MINISTRO DE TRABAJO Y RECURSOS HUMANOS

CONSIDERANDO:

Que en el Acuerdo Ministerial No. 000001, del 1 de enero del 2003, con el objeto de que los trabajadores del sector privado del país conozcan las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos que tienen derecho a percibir según la rama o actividad económica en la cual laboran, se dispuso la publicación y exhibición de la correspondiente tabla o escalafón sectorial.

Que conforme la indicada disposición, previo al cálculo del ocho por ciento (8%) a las remuneraciones básicas unificadas mínimas legales o sectoriales que constan en las 113 tablas sectoriales, se debe incorporar la fracción de los componentes salariales correspondientes al año 2003.

Que habiéndose efectuado los cálculos pertinentes en la forma establecida en el considerando precedente.

En uso de las atribuciones que le confiere la Ley.

ACUERDA:

Art. 1.- A partir del 1 de Enero del 2003, las remuneraciones (sueldos o salarios) básicas unificadas mínimas legales o sectoriales y los ingresos mínimos, a nivel nacional, que deberán percibir los trabajadores protegidos por el Código del Trabajo que laboran en la rama o actividad económica de **CONTADORES, ASISTENTES, AUXILIARES Y/O AYUDANTES DE CONTABILIDAD**, serán los que constan en la estructura ocupacional o escalafón que a continuación se transcribe:

0806 **CONTADORES, ASISTENTES, AUXILIARES Y/O AYUDANTES DE CONTABILIDAD**

CODIGO	ESTRUCTURA OCUPACIONAL	SEGUN TABLA UNIFICADA O BÁSICA UNIFICADA SECTORIAL	REMANENTE NO UNIFICADO	INGRESO MENSUAL
		1° Ene. 2003	1° Ene. 2003	1° Ene. 2003
08060000001	AUXILIAR O AYUDANTE DE CONTABILIDAD 12 (CON TÍTULO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD)	136,95	16,00	154,95
08060000002	AUXILIAR O AYUDANTE DE CONTABILIDAD 2 (CON TÍTULO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD Y 2 AÑOS DE EXPERIENCIA)	141,13	16,00	157,13
08060000003	ASISTENTE DE CONTABILIDAD (CON TÍTULO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD Y 5 AÑOS DE EXPERIENCIA)	143,36	16,00	159,36
08060000004	CONTADOR (CON TÍTULO DE BACHILLER EN CONTABILIDAD Y 2 AÑOS DE EXPERIENCIA EN LABORES COMO ASISTENTE DE CONTABILIDAD)	150,66	16,00	166,66

Se excluye de esta tabla los sueldos del personal directivo y ejecutivo, tales como Auditores, Contadores, Jefes de Contabilidad, Contadores Públicos autorizados, Comisarios y otros equivalentes dentro del sector privado, los mismos que se sujetarán a la libre contratación.

En los casos en los que no se labore la jornada ordinaria completa, se pagará la proporción correspondiente, de acuerdo al tiempo de trabajo.

Art. 2.- Para las ocupaciones o puestos de trabajo de este sector que no constan en la estructura ocupacional antes transcrita, en ningún caso las remuneraciones básicas unificadas mínimas podrán ser inferiores al menor valor mensual establecido en la misma.

Art. 3.- Las remuneraciones básicas unificadas superiores a las sectoriales que estén percibiendo los trabajadores, no podrán ser disminuidas por ningún concepto.

Art. 4.- Los trabajadores en general, de la pequeña industria y agrícolas, independientemente de las remuneraciones unificadas que se encuentren percibiendo (mínimas legales o sectoriales y superiores a estas) tendrán derecho a percibir por concepto de remanente de los componentes salariales en proceso de incorporación, la cantidad de U.S. \$ 16,00. Por su parte, los trabajadores de la maquila por el mismo concepto recibirán la suma de U.S. \$ 11,20 mensuales.

La suma de la remuneración básica unificada mínima legal o sectorial más el indicado remanente no incorporado todavía a las remuneraciones, conforman el ingreso mínimo mensual, tal como consta en la tabla antes descrita.

Art. 5.- En todo centro de trabajo, donde por la naturaleza de las labores o actividades que en él se realizan, sea aplicable la tabla que consta en el presente Acuerdo, los empleadores deberán exhibirlo obligatoria y permanentemente, en un lugar visible para conocimiento de sus trabajadores.

**REMUNERACION SECTORIAL UNIFICADA Y OTROS BENEFICIOS DE
 LEY DEL "PROFESOR PARTICULAR URBANO"**

N°	CONCEPTO	1° - ENE - 03
		Dólares USA
1	REMUNERACION BASICA MINIMA UNIFICADA	121.91
2	COMPONENTES SALARIALES EN PROCESO DE INCORPORACION A LAS REMUNERACIONES	16.00
	INGRESO TOTAL MINIMO	137.91

REMUNERACION BASICA UNIFICADA: US \$ 121.91 para los trabajadores en general, de la pequeña industria y agricolas según Acuerdo Ministerial N° 0001 del 17 de enero del 2003, vigente desde el 1° de enero del 2003, que incluye: \$ 104.88 de sueldo básico unificado, \$ 8 de Componentes Salariales, según lo estipulado en el artículo 94 de la ley para la Transformación Económica del Ecuador, y \$ 9.03 de incremento salarial (8%).

COMPONENTES SALARIALES EN PROCESO DE INCORPORACION A LAS REMUNERACIONES
 US\$ 16.00 según lo dispuesto en el Acuerdo Ministerial N° 0001.

Además del valor mensual indicado en el cuadro, tienen derecho a recibir los siguientes beneficios que se pagan con periodicidad distinta a la mensual

* **DECIMOTERCERA REMUNERACION:** Equivale a la doceava parte de lo ganado en el período comprendido desde el 1° de diciembre del año anterior al 30 de noviembre del año que corresponde el pago, considerando: La remuneración sectorial unificada, recargo por jornada nocturna, horas suplementarias y extraordinarias, comisiones, etc. (Arts: 95, 111 y 112 del Código del Trabajo). Se pagará hasta el 24 de diciembre.

* **DECIMOCUARTA REMUNERACION:** Corresponde al valor de US \$ 121.91 para los trabajadores en general, a pagarse hasta el 15 de abril en las regiones Costa e Insular y hasta el 15 de septiembre en la Sierra y Oriente. (Registro Oficial N° 117 del 3 de julio de 2003)

* **FONDO DE RESERVA:** Se calcula en forma similar a la Decimotercera remuneración, pero considerando el respectivo período, según la fecha de ingreso. Una vez que el trabajador haya cumplido el segundo año de servicio, el empleador debe depositar en el I.E.S.S. El valor resultante, (Arts: 196 al 201 del Código del Trabajo)

* **VACACIONES:** Al respecto se sujetarán al régimen que la ley de Educación dispone para el Magisterio Nacional

ELABORACION: Unidad Técnica en Materia Salarial
 Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos

HRM