



UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
La Universidad Técnica Particular de Loja

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MODALIDAD ABIERTA Y A DISTANCIA

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA FINANCIERA
“CRÉDITOS INMEDIATOS” EN LA CIUDAD DE
TULCÁN PERÍODO 2008

TESIS DE GRADO PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

AUTORA:

NARVÁEZ LIMA MARÍA ALEJANDRA

DIRECTORA:

ING. VIVIANA ESPINOZA L.

CENTRO UNIVERSITARIO TULCÁN

2009

**UNIVERSIDAD TÉCNICA PARTICULAR DE LOJA
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA FINANCIERA "CRÉDITOS
INMEDIATOS" EN LA CIUDAD DE TULCÁN PERÍODO 2008**

AUTORA: María Alejandra Narváez Lima

DIRECTORA DE TESIS: Ing. Viviana Espinoza L.

LOJA- 2009

CESIÓN DE DERECHOS:

“Yo, María Alejandra Narvárez Lima declaro ser autor (a) del presente trabajo y eximo expresamente a la Universidad Técnica Particular de Loja y a sus representantes legales de posibles reclamos o acciones legales.

Adicionalmente declaro conocer y aceptar la disposición del artículo 67 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica Particular de Loja que en su parte pertinente textualmente dice: “Forman parte del Patrimonio de la Universidad la propiedad intelectual de investigaciones, trabajos científicos o técnicos y tesis de grado que se realicen a través, o con el apoyo financiero, académico o institucional (operativo) de la Universidad”.

F.....

La Autora

Yo, Ing. Viviana Espinoza
DIRECTORA DE INVESTIGACIÓN

CERTIFICO:

Que el presente trabajo de investigación, aplicado al Plan de Negocios para la Financiera “Créditos Inmediatos” en la ciudad de Tulcán durante el año 2007-2008, realizado por la estudiante señorita: María Alejandra Narváez Lima, ha sido cuidadosamente revisado por el suscrito, por lo que he podido constatar que cumple con todos los requisitos de fondo y de forma establecidos por la Escuela de Administración de Empresas de la Universidad Técnica Particular de Loja para esta clase de trabajos, por lo que autorizo su presentación.

Loja, julio del 2009

Ing. Viviana Espinoza
DIRECTORA

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica Particular de Loja y en especial a la Escuela de Administración de Empresas por permitirme ser parte de una generación de personas con visión emprendedora y gente productiva para el país.

Y a todos aquellos que participaron directa o indirectamente en la elaboración de esta tesis.

María Alejandra

DEDICATORIA

A DIOS por ser el reducto donde reposan mis triunfos y momentos difíciles que me han enseñado a valorar cada día más el misterio de la vida.

A MI MADRE cuyo ejemplo infatigable me ha servido para dar valor a la oportunidad de existir, por su sacrificio en momentos incomprensidos, por su ejemplo de superación incansable, por su comprensión y confianza, por su amor y amistad incondicional.

María Alejandra

INDICE GENERAL

Carátula.....	I
Cesión de derechos.....	II
Autorización del Director de Tesis.....	III
Agradecimiento.....	IV
Dedicatoria.....	V
Introducción	

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1. Sistema cooperativista y financiero.....	3
1.2. El cooperativismo en Tulcán.....	10
1.3. Aspecto financiero en la ciudad de Tulcán.....	16
1.4. Tasas de intereses legales.....	18
1.5. El agiotismo.....	18
1.6. Base legal de funcionamiento de una empresa.....	20

CAPÍTULO II

LA EMPRESA

2.1. Sistema Financiero.....	21
2.1.1. Clases de Instituciones Financieras.....	21
2.1.2. Clasificación de las Instituciones Financieras Privadas.....	22
2.2. Marketing Bancario.....	23
2.2.1. Plan de marketing.....	24
2.3. Sistema de servicios.....	24
2.3.1. Características del servicio.....	25
2.4. Sistema administrativo-organizativo.....	25
2.4.1. Estructuras Organizacionales.....	25

CAPÍTULO III
CREACIÓN DE LA EMPRESA

3.1.	Plan de mercadeo.....	27
3.1.1.	Definición del servicio.....	27
3.1.2.	Estudio de mercado.....	27
3.1.3.	Demanda local.....	30
3.1.4.	Competencia.....	37
3.2.	Organización de la empresa.....	53
3.2.1.	Nombre de la empresa.....	53
3.2.2.	Descripción de la empresa.....	53
3.2.3.	Visión y misión de la empresa.....	54
3.2.4.	Objetivos de la empresa.....	54
3.2.5.	Estructura organizativa.....	55
3.2.6.	Productos y servicios.....	60
3.2.6.1	Ahorros.....	60
3.2.6.2	Créditos.....	61
3.2.6.3	Inversiones.....	66
3.2.6.4	Servicios.....	67
3.2.7.	Marketing mix.....	67
3.3.	Estudio técnico.....	70
3.3.1.	Tamaño del proyecto.....	70
3.3.2.	Diagrama de Flujo.....	72
3.3.3.	Distribución de oficinas.....	74
3.4.	Evaluación Financiera.....	74
3.4.1.	Activos.....	74
3.4.2.	Gastos.....	76
3.4.3.	Inversión.....	76
3.4.4.	Ingresos Financieros.....	77
3.4.5.	Egresos Financieros.....	79

3.4.6.	Estados financieros.....	81
3.4.6.1.	Estado de Resultados Proyectado.....	81
3.4.7.	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	81
3.4.8.	Valor Presente Neto.....	82
3.4.9.	Relación Costo – Beneficio.....	83
3.5.	Aspectos legales.....	83
3.5.1.	Constitución de la empresa.....	83

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES.....	84
RECOMENDACIONES.....	85

ANEXOS

Anexo A.....	86
Anexo B.....	88
Anexo 1.....	90
Anexo 2.....	91
Anexo 3.....	92
Anexo 4.....	93
Anexo 5.....	94
Anexo 6.....	95
Anexo 7.....	96
Anexo 8.....	97
Anexo 9.....	98
Anexo 10.....	99
Anexo 11.....	100

BIBLOGRAFÍA.....	112
-------------------------	------------

INTRODUCCIÓN

En la actualidad para todos los ecuatorianos es conocida la agravante situación económica por la que atraviesa el país, debido a factores internos y externos que influyen en gran medida en el desarrollo del mismo.

Si bien es cierto en estos últimos años la tasa de desempleo ha bajado ubicándose en 8.66 % en el mes de octubre el 2008 ¹, es importante considerar que esto no se debe a que la población económicamente activa ha conseguido un empleo estable, sino mas bien a que existe un gran número de ecuatorianos que han visto insostenible la situación en el Ecuador, optando por buscar un bienestar tanto para ellos y sus familias, lejos de las fronteras del país, refugiándose como migrantes en nuevos territorios que de cierto modo les permiten mejorar su estilo de vida.

Existen muchos migrantes que se endeudan en grandes cantidades de dinero por cumplir un sueño que muchas veces no lo pueden culminar debido a que son deportados y su situación entonces se vuelve más crítica que en instancias iniciales. Otros, con suerte consiguen ingresar a nuevos países y mantener una situación estable, pero tendríamos que analizar los problemas sociales que se derivan de esta decisión, principalmente la destrucción de hogares que ocasiona confusión a los niños que son los más indefensos y que no logran llenar el vacío que deja la ausencia de uno de sus progenitores, produciéndose con el pasar del tiempo problemas de alcoholismo, drogadicción, delincuencia, etc.

Toda ésta situación que se está palpando diariamente en el país, crea en las personas la necesidad de buscar nuevas alternativas de trabajo y emprender en un negocio propio que permita cubrir las diversas necesidades y generar nuevas fuentes de empleo que contribuya al desarrollo del país y de toda la sociedad.

Es de allí que nace la idea de crear la empresa “Créditos Inmediatos” que será una financiera dedicada al otorgamiento de créditos a personas naturales y

¹ Boletín estadístico del Banco Central del Ecuador

jurídicas, pero en forma especial a microempresarios, para la creación de su empresa o para el mejoramiento de la ya existente.

Se puede manifestar que la totalidad de ciudadanos de una forma directa o indirecta están vinculados con el sector financiero sean estas: Cooperativas, Bancos, Financieras etc.

Por lo que para emprender un negocio, sea cual fuere, se necesita del factor económico, como elemento principal para poder cumplir las expectativas en forma adecuada.

La ciudad de Tulcán y la ciudad de Ipiales, pueblos fronterizos dedicados al intercambio comercial, se han visto favorecidos en el comercio de sus diferentes productos ya que por el diferencial cambiario hay épocas que se beneficia al uno u otro, siendo el comercio uno de los factores más importantes del desarrollo. De ahí que es indispensable que los comerciantes ecuatorianos cuenten con entidades financieras, que pongan a consideración sus servicios, y sea el usuario quien pueda escoger, de acuerdo a la variedad y servicio que ofrezcan.

CAPITULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1. SISTEMA COOPERATIVISTA Y FINANCIERO

En nuestro medio el sistema cooperativista y financiero es un aporte fundamental a los proyectos de microempresas y comerciantes en general, para reavivar el sistema financiero, por medio de proyectos productivos o de inversión, se ha planificado este tipo de proyectos, los mismos que deben funcionar con una tasa interna de retorno que debe ser más alta que la tasa activa de los bancos , en este caso los créditos que se otorgan se los realiza en función de determinados parámetros o requisitos que exige la empresa, sea esta un banco, una cooperativa o una financiera esto con la finalidad de garantizar el funcionamiento de la empresa y reducir al máximo el índice de morosidad, sea como fuere inclusive las políticas monetarias actualmente favorecen tanto al banco como al cliente debido a que se han aumentado en algunos puntos para beneficiar al sistema financiero.

Es importante manifestar que las personas y familias tienen interés en invertir, desean tener los medios suficientes para la realización de una determinada planificación en donde el asunto principal sea el dinero, esta cultura es bien aprovechada por diferentes empresas y formulan ofertas de crédito, las mismas que están de acuerdo con la capacidad de pago, el índice de endeudamiento y la cultura de pago de una empresa o persona.

El estudio que se presenta a continuación del sistema financiero ecuatoriano se lo ha realizado con cifras otorgadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros hasta julio 2007; se incluyen dentro de este análisis a todo el sistema financiero regulado por la Superintendencia de Bancos, esto es: bancos, cooperativas, sociedades financieras y mutualistas.

Evolución Depósitos del Público y Cartera en el Sistema Financiero

Cifras en US\$ Miles		Dic-04	Dic-05	Dic-06	Jul-07
Captaciones del Público	Banco	\$ 6,376,546	\$ 7,749,579	\$ 9,146,595	\$ 9,463,313
	Cooperativa	\$ 457,517	\$ 545,768	\$ 676,025	\$ 815,668
	Soc. Financiera	\$ 251,404	\$ 289,440	\$ 312,978	\$ 318,907
	Mutualista	\$ 254,198	\$ 308,528	\$ 378,626	\$ 404,900
Total Captaciones		\$ 7,339,665	\$ 8,893,315	\$ 10,514,224	\$ 11,002,788
Cartera	Banco	\$ 4,260,089	\$ 5,434,896	\$ 6,789,545	\$ 7,252,177
	Cooperativa	\$ 472,101	\$ 624,230	\$ 761,211	\$ 934,391
	Soc. Financiera	\$ 378,704	\$ 509,788	\$ 652,652	\$ 626,918
	Mutualista	\$ 167,035	\$ 201,864	\$ 221,654	\$ 279,829
Total Cartera		\$ 5,277,929	\$ 6,770,778	\$ 8,425,062	\$ 9,093,315

Participación de Mercado		Dic-04	Dic-05	Dic-06	Jul-07
Captaciones del Público	Banco	86.88%	87.14%	86.99%	86.01%
	Cooperativa	6.23%	6.14%	6.43%	7.41%
	Soc. Financiera	3.43%	3.25%	2.98%	2.90%
	Mutualista	3.46%	3.47%	3.60%	3.68%
Total Captaciones		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Cartera	Banco	80.72%	80.27%	80.59%	79.75%
	Cooperativa	8.94%	9.22%	9.04%	10.28%
	Soc. Financiera	7.18%	7.53%	7.75%	6.89%
	Mutualista	3.16%	2.98%	2.63%	3.08%
Total Cartera		100.00%	100.00%	100.01%	100.00%

Cifras en US\$ Miles	Depósitos	Cartera
Dic-05	\$ 8,893,315	\$ 6,770,779
Jul-06	\$ 10,005,948	\$ 7,446,749
Dic-06	\$ 10,514,224	\$ 8,425,072
Jul-07	\$ 11,002,785	\$ 9,093,315
Variación 2006 (valor)	\$ 1,112,632	\$ 675,971
Variación 2007 (valor)	\$ 488,561	\$ 668,243
Variación 2006 (%)	12.51%	9.98%
Variación 2007 (%)	4.65%	7.93%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Este cuadro muestra la evolución de los depósitos del público y cartera de cada tipo de entidad financiera. En él se evidencia un crecimiento significativo en los últimos años del sistema cooperativo con el 10.3% de participación del mercado en cartera y el 7.41% en depósitos.

Las cooperativas se han constituido en el país como los actores naturales en el mercado de las micro finanzas. “A junio 2007, la cartera de microcrédito en las cooperativas representó el 42,3% del sistema y la diferencia, se repartió en operaciones de consumo, vivienda y comerciales, en ese orden”².

El sistema se ha visto favorecido con la expansión en el país de la demanda de crédito para consumo y microempresa que son sus principales mercados objetivos, debido a las ubicaciones geográficas y el mercado que atienden.

Si bien su representación en términos monetarios dentro del sistema financiero nacional es significativamente menor a los manejados por el sistema de bancos privados, se debe reconocer el aporte del sistema cooperativo en el aspecto social, pues contribuyen cada vez con más fuerza, para que un mayor porcentaje de población de menores ingresos tenga acceso a servicios financieros.

El desempeño del sistema financiero en el periodo enero-julio del 2006 y 2007 se ha visto afectado por la intensa campaña electoral y ambiente político que genera incertidumbre e inseguridad jurídica produciendo enfriamiento de la economía y por ende ha impactado en el ritmo de crecimiento del sistema financiero.

Como se observa en el cuadro, los depósitos del público en el año 2006 (enero-julio) crecieron US\$ 1.112 millones, es decir un 12.5%, mientras que en lo que va del año, lo hicieron en US\$ 490 millones, esto es 4.88%. Esto muestra que su ritmo de crecimiento en el 2007 es inferior a la mitad de lo que aumentó en el 2006. Por el lado de la cartera, en términos absolutos se ve que los montos crecen prácticamente lo mismo en el 2006 y 2007. Es por ello que tanto “el sistema financiero como la economía están actualmente en “Stand-by” hasta tener la nueva constitución que se estima será en el 2008.

² <http://www.superban.gov.ec>

A continuación se presenta una investigación a fondo del sistema bancario:

Bancos: Este ha sido el subsistema más afectado por la alta volatilidad en los depósitos y cartera de este 2007. Un nuevo participante entra al grupo de bancos, la conversión de Corfinsa Sociedad Financiera en banco. El nivel de rentabilidad sobre el patrimonio de la banca es del 25% y la liquidez del 29%.

Cooperativas: Este segmento presenta un gran crecimiento en los últimos años, debido a que nuevas cooperativas entran a ser reguladas por la Superintendencia de Bancos. Así, mientras en el 2002 existían 27 cooperativas reguladas, ahora estas ascienden a 38. La última cooperativa en pasar a este grupo es Jardín Azuayo, cuyo principal mercado es la zona del Austro y el Oriente, y tiene US\$49 millones en depósitos en ahorros de sus asociados. Actualmente las cooperativas tienen 1.5 millones de clientes en cuentas de ahorros y presentan un nivel de rentabilidad sobre el patrimonio del 28%.

Mutualistas: Este grupo está enfocado en ofrecer crédito para la vivienda y cuentas de ahorro, principalmente. El crédito para la vivienda ha tenido un gran crecimiento desde el 2002 pasando de los US\$ 300 millones a los US\$ 1.300 millones, producto de la dolarización y financiamiento a largo plazo que ofrece el sistema financiero. El nivel de rentabilidad sobre el patrimonio alcanza el 17%.

Sociedades Financieras: Su tamaño de activos y contingentes disminuye en US\$ 40 millones en lo que va de este año, producto de la conversión de Corfinsa en Banco. Es el segundo segmento, luego de la banca, en captaciones a plazo con US\$ 305 millones y 13 mil clientes. Tienen el 8% de este mercado, y su rentabilidad sobre el patrimonio es del 32.23%.

Tarjetas de crédito: Existe un gran crecimiento en el uso del dinero plástico pasando el total de cartera de US\$ 400 millones en diciembre 2002 a US\$ 1.735 millones en junio 2007. Esto significa un crecimiento anualizado del 38% en

estos 4 años y medio. Destaca el crecimiento de Cuota Fácil que ya tiene en cartera US\$ 150 millones con 512 mil tarjeta habientes.”³

En el año 2008 fue aprobada por la Asamblea Nacional La Ley de Justicia Financiera que ha logrado en cierta medida la reducción de algunos costos financieros; esto implicó una larga lista de razones a favor y en contra de las nuevas tarifas; los clientes de un banco, aparentemente, recibieron la noticia con agrado, mientras que para muchas instituciones bancarias fue un dolor de cabeza.

El presidente ejecutivo de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE) César Robalino, señala que el nivel de Utilidades Totales del Sistema Financiero del año 2008 creció con relación al año inmediato anterior (2007) en 11,1%, según indica, pero agrega que parte del incremento de la Utilidad de algunas instituciones obedece a que en ese año se incluyen rubros ‘extraordinarios’ en la cuenta de ingresos que corresponden a operaciones realizadas exclusivamente en ese ejercicio fiscal, como los obtenidos por la venta que realizó Banco Pichincha de sus operaciones en Colombia, y los generados por la entrada y capitalización de la tarjeta Visa Internacional en la Bolsa de Valores internacional; utilidades que no se registran todos los años, razón por la cual manifiesta que deberían excluirse de los Ingresos para realizar un estudio comparativo o histórico que comprobaría que las Utilidades del 48% de las Instituciones del sector financiero se vieron disminuirse en un 50,2% en promedio por la medida de reducción de algunos costos financieros.

Menciona que según los Estados de Pérdidas y Ganancias consolidados al 31 de diciembre del 2008, se demuestra que la Rentabilidad sobre el Patrimonio disminuyó; de ahí que pasó de 19% en el 2007 a 18% en el 2008; tendencia que

³ Revista Ekos Economía y Negocios, Editorial Ediecuatorial, Edición Tercera, Pág. 18

también se repite al revisar la Rentabilidad sobre el Activo que del 2% que obtuvo en el 2007 se ubicó en 1,9% al cierre del año anterior; dicho de otra manera, la Rentabilidad generada por las instituciones financieras fue inferior a la registrada por otros sectores económicos, acota.

Sin duda alguna la prohibición de cobro de comisiones tuvo un impacto negativo en los resultados del sistema financiero, pero estas cifras se modificarán en función de las medidas que las diversas instituciones tomen en relación a la estructura de sus costos internos y a su política de crecimiento de crédito en el futuro.

Es indudable que la reforma al artículo 201 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero es un paso importante que contribuye a una adecuada regulación del sistema de tasas y tarifas, sin embargo, es pertinente tener presente que ésta ley es insuficiente y que se necesita un compromiso de los actores con el fin de contribuir a un país productivo y trabajador.

Cabe señalar que el desempeño del sistema bancario desde la implementación de la dolarización ha reducido la inflación, mejorado la seguridad del ahorro y el acceso al crédito; de aquí su importancia de garantizar firmemente su estabilidad, siendo esta la única manera de proteger el ahorro de los depositantes. Varias veces hemos visto el caso de que con un simple decreto se deprecia una moneda, lo que puede ser un detonante de la disminución de la credibilidad en cualquier sistema financiero. Pensemos en qué pasaría si cambiamos de moneda y al siguiente día la devaluán en un 50%, automáticamente habremos perdido la mitad del valor de los depósitos.

En vista de los efectos que puede traer la eliminación de la dolarización el Gobierno y la Banca han mantenido reuniones importantes en las que se acordaron medidas para garantizar y fortalecer la dolarización de la economía, así como también buscar mecanismos que permitan enfrentar la crisis mundial y

sus efectos en el país. El Gobierno advirtió que ahora más que nunca debe estar unido el sistema financiero con el sector fiscal, la idea es trabajar conjuntamente para salir de esta crisis y buscar un proceso que amortigüe cualquier impacto, apoyando a los sectores que lo requieran

Es así que los banqueros lograron que el Gobierno se comprometiera a potenciar los créditos hipotecarios del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS) para estimular el sector de la construcción. La propuesta es que el IESS compre cartera hipotecaria de los bancos por \$ 250 millones y a su vez las entidades financieras inyecten créditos para la construcción de viviendas.

En otro aspecto Fernando Pozo presidente ejecutivo de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador (ABPE), señaló que hubo receptividad del mandatario en torno a la necesidad de acudir a financiamientos internacionales para adquirir préstamos, el Jefe de Estado mostró plena apertura para encontrar fuentes lícitas, pero descartó la eliminación del Impuesto a los Activos en el Exterior y la rebaja del Impuesto a la Salida de Divisas, solicitadas por los banqueros, el Gobierno cree que así los recursos permanecerán en el país.

“El sistema financiero está sólido, porque por primera vez la Superintendencia de Bancos no es una sucursal de la banca”, manifestó el Presidente en torno a la crisis mundial.

Como se puede evidenciar estos acuerdos logran un fortalecimiento del sistema financiero garantizando su estabilidad y eficiencia con marcos jurídicos flexibles que garanticen la competencia, la integración financiera y el aprovechamiento del ahorro ciudadano para potenciar la economía.

El 19 de Febrero del año en curso la Superintendencia de Bancos y el Banco Central formalizaron la creación del Fondo de Liquidez, contemplado en la nueva Ley de Creación de la Red de Seguridad Financiera. Según la ley, este fondo servirá como prestamista de última instancia a las entidades bancarias y se

alimentará de los dineros de los encajes bancarios (de los depositantes).

El fondo inició su funcionamiento con \$ 156,3 millones, correspondientes al Fondo de Liquidez que manejaba la Corporación Financiera Nacional. La idea es que el fondo llegue a tener, en cinco años, unos 1.200 millones de dólares.

En fin con estas medidas el Gobierno busca robustecer el sistema financiero en el país y brindar beneficios a ahorristas y productores.

1.2. EL COOPERATIVISMO EN TULCÁN

En la ciudad de Tulcán el cooperativismo aparece en forma aproximada en el año de 1963, cuando un grupo de visionarios fundan en ese año la Cooperativa Tulcán y al año siguiente la Cooperativa Pablo Muñoz Vega, paralelamente también en este mismo año se funda la Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores Tulcán, conocida más generalmente como CACET, que da cabida a todos los maestros fiscales de la provincia del Carchi, posteriormente en el año de 1972 se funda la Cooperativa Carchi que posteriormente pasa a llamarse Cooperativa 29 de Octubre; también en el año de 1988 nace a la luz la Cooperativa Cámara de Comercio de Quito, cada una de ellas con una oferta de productos y servicios característicos e idiosincráticos de su naturaleza y de su verdadera finalidad .

Todas las cooperativas indicadas anteriormente se basan en la Ley de Cooperativas y se encuentran bajo el régimen de la Superintendencia de Bancos la cual controla las tasas de interés, los balances semestrales y todo lo relacionado con las transacciones mercantiles y comerciales que se dan en forma financiera.

Se puede manifestar que la totalidad de ciudadanos de una forma directa o indirecta están vinculados a una de estas cooperativas ya que fue la primera opción para el ciudadano de obtener un crédito para adquirir vivienda, vehículo, implantar una microempresa u otros menesteres de tipo social y familiar.

Cooperativa Tulcán: Fue fundada el 6 de Noviembre del 1963, se le conoce con el nombre de la pionera del cooperativismo Carchense, está ubicada en la intersección de las calles Sucre y Chimborazo, actualmente posee un capital de \$ 3'400.000 y activos fijos por una cantidad de de \$ 10'300.000; posee un total de 45.000 socios. Los servicios y productos cooperativistas que ofrece son los siguientes:

- Ahorro a la vista
- Beca del futuro
- Crédito de ahorro suficiente
- Crédito de convenio
- Crédito de vivienda con recursos externos
- Crédito de vivienda con recursos propios
- Crédito educativo
- Créditos automáticos
- Créditos de sueldo
- Créditos fiduciarios
- Depósitos a plazo fijo
- Microcrédito rural
- Microcrédito urbano
- Plan de capitalización
- Cajeros automáticos
- Alianzas estratégicas
- Teléfono amigo
- Departamento de quejas y sugerencias
- Pago de remuneración sin costo
- Débitos automáticos por prestamos
- Megared Cooperativa
- Servicios de conexión a red cooperativa
- Seguro de vida y accidente
- Servicio de funeraria
- Servicio medico

Los proyectos que tiene en mente son los siguientes:

- Certificación ISO9000
- Productos infantiles
- Crecimiento a nivel de otras oficinas
- Penetración en el mercado rural

Cooperativa Pablo Muñoz Vega: Se denomina también la grande del país, tiene sucursales en las ciudades de Julio Andrade, San Gabriel, Ibarra y Quito, fue fundada el 29 de Julio de 1964, posee un capital de \$ 2'619.074,63 y posee 44.079 socios.

Actualmente funciona en su moderno edificio ubicado en la Colon y 10 de Agosto.

Los productos y servicios cooperativos que ofrece son los siguientes:

Con respecto a las captaciones tiene los siguientes productos:

- Cuenta ahorros
- Pro futuro
- Depósitos a plazo
- Certificados de Aportación
- Cuenta vivienda

En lo que se refiere a colocaciones cuenta con:

- Crédito Ordinario
- Crédito Hipotecario
- Crédito Especial
- Crédito Emergencia
- Crédito Mensualidad
- Microcrédito

- Crédito Vivienda
- Compra de Guías
- Garantías Profesionales

En cuanto a servicios tiene los siguientes:

- Pago de servicios básicos
- Servicio Médico
- Seguro de vida
- Funeraria
- Megared
- Remesas del exterior
- Pago remuneraciones
- Cajeros automáticos
- Pago matrícula vehículo
- Pago impuestos
- Tarjetas de crédito
- Cheque cooperativo

Los proyectos a desarrollarse a futuro son:

- Nuevos productos: chequera nacional y tarjeta de crédito visa
- Construcción de un edificio en Ibarra
- Compra de un local en Quito

Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores Tulcán: Fue fundada en el año de 1964, actualmente posee un capital de \$ 1'410.500; el número de socios de la cooperativa es de 11.000, de los cuales la gran mayoría son maestros.

La Cooperativa CACET funciona en su propio local ubicado en la calle Ayacucho entre Maldonado y Colón.

En lo relacionado a las tasas de interés; cuenta con una tasa de interés activa del 16% y una pasiva del 9%.

Los productos y servicios que ofrece son:

- Créditos Hipotecarios
- Créditos Ordinarios
- Crédito Educativo
- Crédito Productos
- Crédito Víveres
- Crédito de Emergencia
- Microempresa
- Crédito Especial
- Seguro de Ahorro
- Seguro de Préstamos
- Fondo Mortuorio
- Fondo Solidario
- Ahorro para estudiantes del futuro
- Libreta dorada con una tasa preferencial
- Ahorro programado
- Ahorro Navideño
- Ahorro Vacacional
- Convenios con casas comerciales

Los proyectos a desarrollarse son:

- Apertura de cuentas para familiares de los socios
- Apertura de una agencia en la ciudad de San Gabriel

Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre: Fue fundada el 15 de Mayo de 1972, posee un capital de \$14'987.834 y el número de socios es de 185.000, actualmente cuenta con sede social e infraestructura propia ubicado en la calle Junín entre Sucre y Olmedo

Los productos y servicios:

- Cuenta de Ahorro
- Cuenta Crecer
- Inversiones a Plazo Fijo
- Cuenta cliente
- Servicio de anticipo de sueldo
- Seguro de vida y médico
- Página Web
- Línea de atención al cliente
- Avances de efectivo
- Pagos institucionales
- Pagos de fondos de reserva
- Crédito de consumo
- Crédito de vivienda
- Crédito comercial
- Microcrédito
- Transferencias
- Cajeros automáticos
- Garantías financieras

Los proyectos con que cuenta a futuro son:

- Creación de nuevas agencias en Quito y en El Coca
- Fortalecimiento de las agencias existentes especialmente en las ciudades de Quito y Guayaquil
- Mejorar la calidad de servicio al cliente
- Implementación de cajeros automáticos propios
- Perfección del sistema tecnológico

Cooperativa Cámara de Comercio de Quito: Se funda en el mes de Julio de 1988, actualmente posee un capital social de \$ 1.720.743,67, tiene 32.667 socios y funciona en el Parque Principal en la calle 10 de Agosto y Olmedo.

Los productos y servicios son los siguientes:

- Cuenta de ahorros
- Chequera cooperativa
- Tarjeta de compras
- Cajeros automáticos
- Alianzas estratégicas
- Captaciones
- Crédito comercial
- Crédito de Consumo
- Crédito de vivienda
- Microcrédito
- Desarrollo Humano
- Crédito Estudiantil
- Remesas de exterior

Los proyectos que tiene a desarrollar son:

- Apertura de nuevas agencias
- Crecimiento en servicios
- Productos para la construcción como garantías profesionales

1.3. ASPECTO FINANCIERO EN LA CIUDAD TULCÁN

En la ciudad de Tulcán por ser una ciudad fronteriza, predomina la situación comercial y por lo tanto eso repercute a que exista un gran movimiento a nivel de empresas financieras; se nota que en forma diaria los principales bancos que funcionan en esta ciudad tienen gran afluencia de público, los cuales acuden a realizar transacciones de tipo financiero como depósitos, retiros cobro de cheques, pagos, inversiones y otros diferentes asuntos comerciales que se realizan en bancos, cooperativas y financieras. Por ejemplo en la cámara de compensación diariamente se realizan transacciones de cheques por un valor aproximado de \$200.000 diarios, lo que indica el alto nivel con el que se comercia por diferentes razones.

Si nos referimos a las tasas de interés existen variaciones en los diferentes bancos, cooperativas y financieras, las tasas activas fluctúan entre el 13 y 36%, de acuerdo al destino del crédito y al monto del mismo; en cambio las tasas pasivas asimismo tienen un valor que varía entre el 2 y el 8%.

Esto indica que de acuerdo a la política de cada institución financiera puedan ofertar créditos o captar inversiones a distinta tasa de interés; se deberá tener en cuenta que en la actualidad no constituye ningún negocio el depositar un capital a plazo fijo, ya que los intereses generados resultan ser muy bajos, lo único que garantiza la institución financiera es la seguridad del capital invertido.

De acuerdo a las diferentes transacciones comerciales se puede manifestar que actualmente existe un buen índice de liquidez ya que se cuenta con el circulante necesario para poder atender las diferentes transacciones de tipo comercial.

En lo que se relaciona la capital mismo existen empresas especialmente de importaciones y exportaciones que manejan un gran capital, esto hace que se inflen los montos que tenga erogar o aceptar el banco; además estos servicios que prestan las instituciones financieras dan valor al sistema financiero ya que se puede posponer pagos y que las personas las aceptan con cheques ya que el mismo constituye: "Dinero Efectivo al Portador".

En el actual gobierno se da gran auge a los microcréditos, a la elaboración de proyectos y a la formación de empresas, se promueve cursos de capacitación para los microempresarios y se los atiende en forma preferente cuando en el proyecto se ha demostrado su factibilidad.

Los analistas financieros comparan la tasa interna de retorno con la tasa activa y de acuerdo a esta diferencia se otorgan o se niegan créditos, en la ciudad de Tulcán por ejemplo en el Banco de Fomento se tiene una política de crédito cuando los mismos están garantizados con un proyecto productivo de inversión.

1.4. TASAS DE INTERESES LEGALES

De acuerdo a la Constitución Política del Estado, el Gobierno debe regular las tasas de interés para los créditos de las diferentes instituciones financieras; esto lo ha venido haciendo a través del Banco Central del Ecuador que es quien fija las tasas de interés.

Actualmente las tasas legales como se dijo anteriormente oscilan entre el 13 y el 36% las activas y entre el 2 y 8% las pasivas.

En relación a estos intervalos y de acuerdo a la política financiera de cada institución se fijan diferentes tasas de interés, con la finalidad de atraer al público a ocupar los servicios.

1.5. EL AGIOTISMO

El término agiotismo empleado en el lenguaje técnico hace locución a lo que comúnmente se conoce como usura o chulco. Esta acepción tiene un alcance ecuménico en nuestro país, convirtiéndose en una forma de vida, para quienes aprovechándose de la situación económica de sus semejantes, desangran a quienes han caído en sus manos, les esquilman a tal punto que los dejan sin los elementos necesarios para satisfacer sus necesidades básicas.

El Agiotismo ha crecido en el Ecuador en forma alarmante, haciendo su víctima a un elevado número de personas, sometidas a la explotación de prestamistas que cobran elevadas tasas de interés que se encuentran fluctuando entre el 5 y 10% mensual, estas personas son violadores no solamente de las normas legales, sino aún de los más elementales principios de moral, equidad y justicia.

Con esta concisa y sucinta introducción resulta ineludible señalar las pautas, que permitan dilucidar este mal que aqueja a la sociedad en general; es por ello que resulta imprescindible entrar a conceptuar y señalar el campo de acción de esta práctica, que cada vez alcanza un mayor número de individuos que caen en sus despiadadas garras.

Definición:

Etimológicamente.-

La palabra usura proviene de la voz latina, USARAE que significaba el interés cobrado por el dinero en el contrato de préstamo. Esta voz a su vez se deriva del latín UTOR que literalmente significa uso y goce. Lógicamente la palabra usura se identifique con el precio por el uso del dinero prestado. El término **usura** se utiliza para designar el cobro de tipos de interés desmesurados o excesivamente altos -por encima del índice legal o socialmente aceptado- sobre los préstamos, otorgado por una persona u organización a quienes se llamaría *usureros*

Concepto General.-

Para **Guillermo Cabanellas** la USURA, “es el interés o precio que se cobra o se recibe por el dinero o el género en el contrato de préstamo mutuo”.⁴

La **Enciclopedia Vergara**, señala que la Usura es “el interés o crédito impuesto por el uso del dinero prestado, sobre todo cuando ese excesivo”.⁵

La Enciclopedia **ENCARTA**, señala que la usura, en Derecho, “supone el pago de un interés excesivo, en relación con el interés legal, a aquel que ha prestado dinero”.⁶

San Agustín define como usura “toda transacción en la que una persona espera recibir más de lo que ha dado”.

⁴ CABANELLAS, Guillermo, Diccionario de Derecho Usual, Ed. Heliasta S.R.L, Edición XVI, Buenos Aires-Argentina, p. 285.

⁵ ENCICLOPEDIA VERGARA, Ed. Vergara, Barcelona-España, 1964, p. 1467.

⁶ Microsoft ® Encarta ® 2007. © 1993-2006 Microsoft Corporation.

1.6. BASE LEGAL DE FUNCIONAMIENTO DE UNA EMPRESA

Para que funcione una empresa se necesita que los directivos realicen un proceso y cumplan con la base legal correspondiente, la misma que se determina en las siguientes áreas:

1. El permiso correspondiente del Gobierno Municipal.- El cual estipula que toda empresa que funcione y de acuerdo al producto o servicio que oferte debe tener la respectiva patente de funcionamiento, que le permita funcionar sin ninguna dificultad.
2. El permiso de los Bomberos.- Es un permiso obligatorio, que protege a la empresa en caso de desastres naturales o incendios particulares de la misma.
3. La obtención del RUC o permiso legal del SRI.- Que estipula el pago correspondiente de impuestos de acuerdo a la función que realiza la empresa.
4. Es necesario que el área específica le autorice el funcionamiento, por ejemplo si es un banco o cooperativa deberá obtener el funcionamiento de la Superintendencia de Bancos

CAPITULO II

LA EMPRESA

2.1. SISTEMA FINANCIERO

En la actualidad el sistema financiero ecuatoriano se rige por la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, la misma que en el Capítulo II del Ámbito de la Ley, artículo II, establece que:

“Son instituciones financieras privadas los bancos, las sociedades financieras, las asociaciones, mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público”.

2.1.1. CLASES DE INSTITUCIONES FINANCIERAS

Las Instituciones financieras en el Ecuador se dividen en dos clases: las públicas y las privadas.

Instituciones Financieras Públicas

Las instituciones financieras del sector público tienen su propia conformación, es decir, las políticas para su creación, el detalle de actividades, su financiamiento, etc., está debidamente detallada en sus propios reglamentos y normas constitutivas, más, en lo referente al control de las mismas, le competará la aplicación de las disposiciones constantes en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero como lo prevé los artículos 141 y siguientes.

Instituciones Financieras Privadas

Son entidades financieras privadas los bancos, las sociedades financieras, las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público; y se

identifican fundamentalmente por captar recursos del público a través de depósitos o cualquier otra forma de captación, con el objeto de utilizar los recursos operaciones de crédito o inversión.

2.1.2. CLASIFICACIÓN DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS

Las instituciones financieras privadas se clasifican en:

- Bancos
 - Sociedades Financieras
 - Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la vivienda
 - Cooperativa de Ahorro y Crédito
-
- **Bancos** : Según el Art. 2 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero , los bancos son: “Instituciones Financieras que se caracterizan principalmente por ser intermediarios en el mercado financiero, en el cual actúan de manera habitual, captando recursos del público para obtener fondos a través de depósitos o cualquier otra forma de captación, con el objeto de utilizar los recursos así obtenidos, total o parcialmente, en operaciones de crédito e inversión.”
 - **Sociedades Financieras:** Estas intermediarias financieras se caracterizan por la prohibición de recibir recursos del público a la vista, de igual manera no pueden conceder créditos en cuentas corrientes ya sea contratado o no; sus funciones principales son las de recibir depósitos a plazo, asumir obligaciones por cuenta de terceros, emitir obligaciones y cédulas, otorgar préstamos hipotecarios y prendarios, negociación de títulos, etc.
 - **Asociaciones Mutualistas de Ahorro y Crédito para la vivienda:** Son instituciones que captan recursos financieros con la finalidad específica de destinarlos al financiamiento de programas de vivienda y a mejorar el bienestar de los asociados.

De acuerdo a la Ley de Cooperativas se define a estas entidades, como sociedades de derecho privado, formadas por personas naturales o jurídicas que sin perseguir fines de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades de beneficio social.

- **Cooperativa de Ahorro y Crédito:** Son entidades que se dedican a la intermediación con el público y están autorizadas a realizar operaciones tales como: recibir recursos financieros del público, recibir depósitos a plazo, asumir obligaciones, otorgar créditos tanto hipotecarios como prendarios, constituir depósitos en instituciones financieras del país.

2.2. MARKETING BANCARIO

Se define como el conjunto de acciones que permiten crear y distribuir los servicios que responden a las necesidades de los consumidores y contribuyen a aumentar los beneficios para los accionistas. En definitiva constituido por un conjunto de técnicas de comercialización cuyos elementos se enmarcan dentro de los siguientes aspectos:

- Existencia de una doble relación cliente – entidad de crédito
- Fuerte competitividad y asimilación casi automática de los nuevos productos por la mayoría de los participantes en el sistema financiero
- Existencia de una clientela muy heterogénea: clientela potencial que abarca desde personas físicas hasta personas jurídicas.
- Confidencialidad en los servicios dada la realización de operaciones financieras que afectan los patrimonios individuales de las personas
- Prestación de servicios en cualquier parte y en tiempo real.

2.2.1. PLAN DE MARKETING

Es el mejor instrumento de gestión que permite obtener los mejores resultados, tanto en el corto, medio o largo plazo de los recursos limitados de que dispone una oficina, dentro de los principales componentes tenemos:

- Análisis del entorno, delimitar su zona de influencia para lo cual se considera: barreras naturales, el poder de atracción de la zona de ubicación y la influencia del local propio de la oficina.
- Análisis de la competencia, el conocimiento del competidor es esencial.
- Análisis del mercado, el estudio de la clientela potencial es prioritario.
- Evaluación de la oficina
- Alternativas estratégicas, determinar distintas alternativas de actuación.
- Determinación de objetivos, determinar objetivos a conseguir
- Definición de estrategias, a seguir con el plan de marketing.
- Sistema de seguimiento y control, es el fin del plan de marketing y supone evaluar y analizar periódicamente los resultados.

2.3. SISTEMA DE SERVICIOS

“Un servicio es cualquier actividad o beneficio que una parte puede ofrecer a otra. Es esencialmente intangible y no se puede poseer. Su producción no tiene por qué ligarse necesariamente a un producto físico”⁷

La comunicación desempeña un papel importantísimo en el éxito de una estrategia de servicio. Es el vehículo indispensable para ampliar la clientela, conseguir lealtad, motivar a los empleados y darles a conocer las normas de calidad que deben poner en práctica. La comunicación es la única forma de hacer conocer la ventaja de la empresa con relación a sus competidores. Es la

⁷ ILDEFONSO, Esteban; MARKETING DE LOS SERVICIOS; Editorial Esic, Madrid España, Cuarta Edición, 2005, Pág.26

que permite ocupar un lugar en la mente de los consumidores, que se refiere al posicionamiento del producto en el mercado.

2.3.1. CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO

- Intangible: Los servicios no pueden almacenarse, patentar, es más difícil la fijación de precios y la comunicación de los mismos.
- Inseparable: Se fabrica y se consume al mismo tiempo.
- Variable: Depende de quién, cuándo, cómo y dónde se ofrece.
- Perecedero: No se puede devolver, ni revender.

2.4. SISTEMA ADMINISTRATIVO-ORGANIZATIVO

El punto de partida del proceso de organización, constituyen obviamente los objetivos globales de la empresa, descritos en su base filosófica y legal, así como los recursos necesarios, posteriormente el análisis de las características de aquellos recursos a fin de encontrar la naturaleza de los objetivos, operaciones y acciones empresariales; en función de lo cual serán destinados.

Como resultado se obtendrán las diferentes estructuras y por ende el orden, la armonía y el desempeño adecuado de los funcionarios de una empresa.

2.4.1. ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES

Una estructura organizacional constituye el marco de actuación, donde se combinan funciones, niveles de autoridad y responsabilidad, canales de comunicación y coordinación; en definitiva es una división ordenada y sistemática de las unidades de trabajo que integran la empresa.

Dentro de la estructura organizacional se distinguen dos directrices elementales:

- **Vertical:** Tiene relación con la distribución del poder de decisión, aquí es donde se consideran tres aspectos perfectamente relacionados que son: jerarquía, control y centralización o descentralización.
- **Horizontal:** Tiene relación con la tarea de agrupar las actividades en unidades, secciones, departamentos o equipos.

CAPITULO III

CREACIÓN DE LA EMPRESA

3.1. PLAN DE MERCADEO

3.1.1. DEFINICIÓN DEL SERVICIO

La Financiera “Créditos Inmediatos” tratará de optimizar sus productos y servicios crediticios para que de esta manera el cliente luego de mantener una cuenta pueda acceder a un crédito para crear o acrecentar su empresa.

Además de los microcréditos se oferta al público el servicio de inversiones, de transferencias internacionales en forma preferente a Estados Unidos, España e Italia y el pago en ventanilla de impuestos fiscales.

3.1.2. ESTUDIO DE MERCADO

Los objetivos del estudio de mercado son determinar la posibilidad de colocar los productos y servicios de la empresa en el mercado, conocer los canales de comercialización que se usan o podrían usarse, determinar la magnitud de la demanda que podría esperarse y conocer la composición, características y ubicación de los potenciales consumidores.

Investigación de Mercado

La investigación de mercado se realiza para conocer las características particulares de los clientes potenciales.

Segmentación del Mercado

El mercado meta de la empresa, estaría compuesto por personas de sexo masculino y femenino que busquen la creación de un negocio o el fortalecimiento

del ya existente; que tengan la necesidad de dinero y quieran ocupar nuestros servicios como:

1. Comerciantes
2. Agricultores
3. Ganaderos
4. Otros trabajadores en diversas áreas

Para segmentar geográficamente a los clientes potenciales, tomaremos en cuenta a la provincia del Carchi y específicamente a la ciudad de Tulcán según las cifras definitivas del último Censo realizado en el año 2001 por el INEC, determinaremos el segmento del mercado. Los datos encontrados son los siguientes:

Cuadro 1.1

POBLACIÓN	NÚMERO
Cantón Tulcán	56254
Población Hombres	28544
Población Mujeres	27710
Población menores a 1 año	917
Población – 1 a 9 años	10110
Población – 10 a 14 años	6055
Población - 15 a 29 años	15224
Población - 30 a 49 años	14918
Población de 50 a 64 años	5151
Población de 65 y más años	3880

FUENTE: SISTEMA INTEGRADO DE INDICADORES SOCIALES
DEL ECUADOR SIISE 3.0

Con la formulación de este cuadro, se puede concluir que la población urbana segmentada del Cantón Tulcán es de 56254 personas.

Población Económicamente Activa

Como objeto de nuestro estudio consideraremos la Población Económicamente Activa (PEA) ya que este sector es quién podrá acceder a los servicios que prestará la financiera.

Población - 15 a 29 años	15224
Población - 30 a 49 años	14918
Población de 50 a 64 años	5151
P.E.A	35293

Tasa de Crecimiento Poblacional Carchi	0.7%
--	------

FUENTE: INEC 2001

$$35293 \times 0.7 = 24705 / 100 = 247$$

$$35293 + 247 = 35540$$

PROYECCIÓN POBLACIONAL EN LA PROVINCIA DEL CARCHI

AÑO	Nº HABITANTES
2001	35293
2002	35540
2003	35789
2004	36039
2005	36291
2006	36545
2007	36801
2008	37459
2009	37719

3.1.3. DEMANDA LOCAL

Metodología de Estudio

Para analizar la demanda de servicios en el mercado local (ciudad de Tulcán) se empleó el siguiente procedimiento, tomando como referente el cronograma de actividades estipulado.

Diseño de encuestas para:

- La población de la ciudad de Tulcán – Cantón Tulcán – Provincia del Carchi

Procedimiento:

- ✓ Elaboración de encuestas.
- ✓ Rediseño de encuestas.
- ✓ Aplicación de las encuestas definitivas.
- ✓ Entrevistas a expertos en comercialización de productos y servicios financieros.
- ✓ Tabulación y análisis de la información.

Tamaño de la Muestra

Para obtener el tamaño de la muestra nos valemos de la estadística para lo cual necesitamos conocer datos como: La población del Cantón Tulcán que la obtendremos de la proyección que da el INEC y específicamente para este caso de la Población Económicamente Activa para el año 2008, estableceremos un margen de error del 5%, un nivel de confianza del 95%.

Donde:

n = Tamaño de la muestra.

p = Nivel de confianza (porcentaje de veces que se supone que ocurra un fenómeno).

q = Porcentaje que se supone no ocurra un fenómeno.

e = Error Estándar.

z = Nivel de confianza elegido.

N = Tamaño de la población.

$$\eta = \frac{p \cdot q}{\frac{e^2}{z^2} + \frac{p \cdot q}{N}}$$

Datos:

n = ?

p = 0.92

q = 0.08

e = 0.05

z = 2.33 \Rightarrow 95 %

N = 37459

$$n = \frac{(0.92) \cdot (0.08)}{\frac{0.05^2}{2.33^2} + \frac{(0.92) \cdot (0.08)}{37459}}$$

n = 212

Metodología de la Investigación de Campo

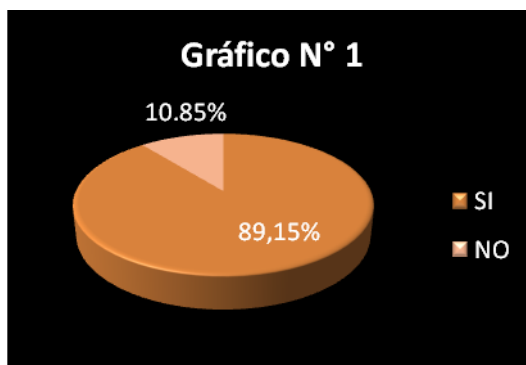
Para realizar la investigación de campo, se comenzó por recopilar información; en este caso se procedió a consultar datos de la población del último Censo del 2001 en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC).

El siguiente paso fue diseñar un cuestionario de encuesta, la misma que contiene diez preguntas relacionadas con las preferencias de nuestros encuestados. Ver Anexo A

Aplicando la fórmula de la muestra nos dio como resultado que debíamos realizarlo a 212 personas de todo tipo de edad, sexo y gustos en las diferentes zonas del Cantón Tulcán

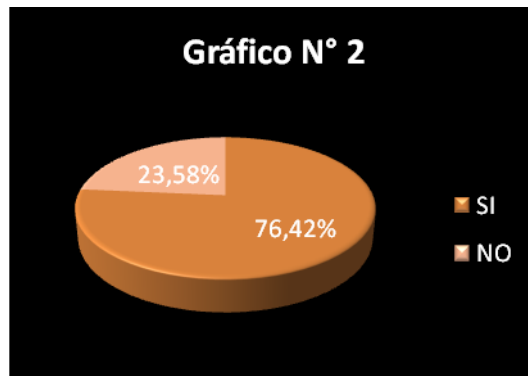
TABULACIÓN Y RESULTADOS DE LA ENCUESTA.

PROPIETARIOS MICROEMPRESA



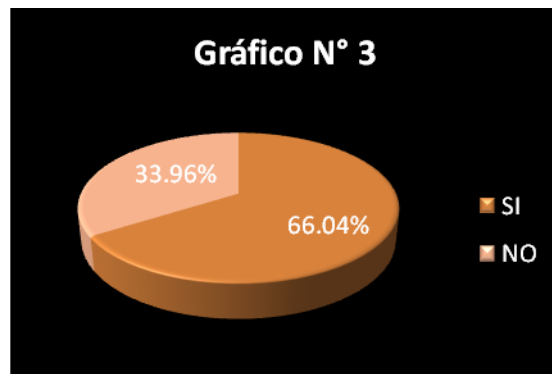
El 89.15% del total de la población de Tulcán tienen una microempresa, por lo tanto son potenciales clientes de la Financiera.

CRÉDITOS VIGENTES



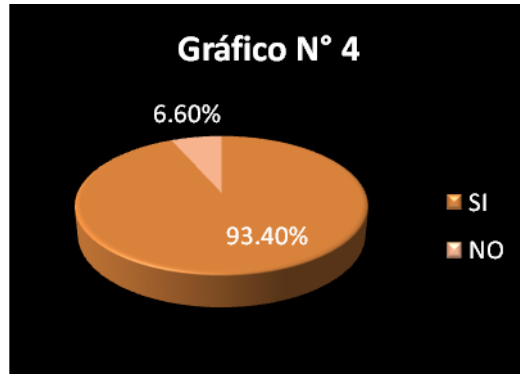
El 76.42% del total de la población de Tulcán mantienen un crédito con empresas bancarias o personas, por lo que se puede conceder créditos a los mismos.

AGIOTISMO



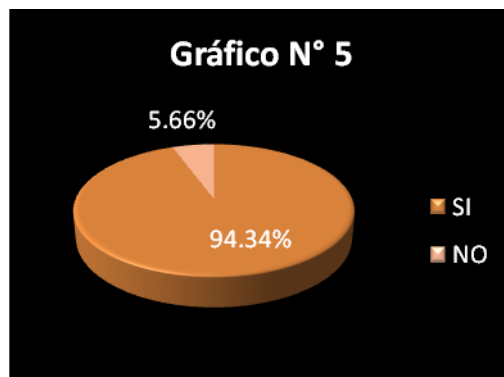
El 66.04% del total de la población de Tulcán indican que en alguna oportunidad han sido explotados por los agiotistas, por lo que es necesario que se termine con este sistema de explotación.

TASAS DE INTERÉS



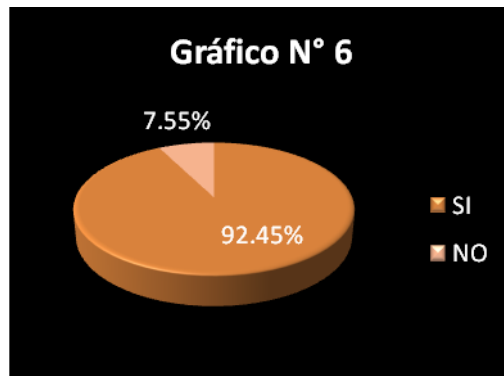
El 93.40% del total de la población de Tulcán estarían dispuestas a obtener un crédito a baja tasa de interés.

TRÁMITES BUROCRÁTICOS



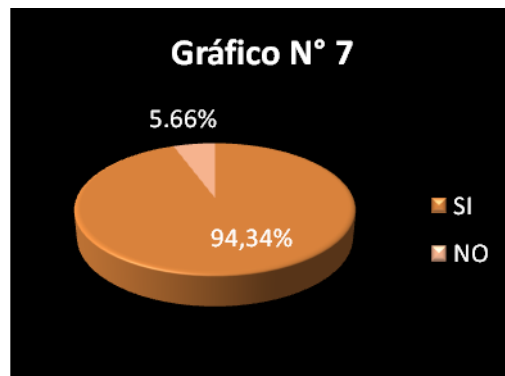
El 94.34% del total de la población de Tulcán estaría dispuesta a obtener créditos, si se simplifican procesos embarazosos por lo que la Financiera deberá reducir al máximo estos procesos.

NEGOCIACIÓN PLAZOS



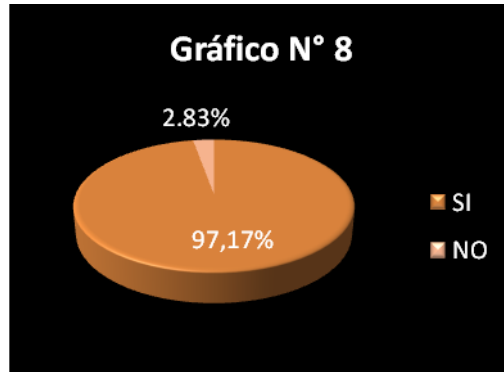
El 92.45% del total de la población de Tulcán estaría de acuerdo en negociar con la empresa la duración del tiempo de pago, por lo tanto este es un factor que debe tomar en cuenta la Financiera.

ASESORAMIENTO FINANCIERO



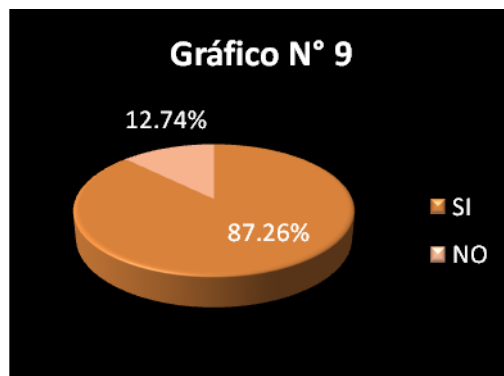
El 94.34% del total de la población de Tulcán manifiesta que si le gustaría obtener asesoramiento técnico para formar una empresa o para desarrollar la que ya tienen, por lo que se hace necesario contratar personal con conocimientos financieros.

AFILIACIÓN FINANCIERA



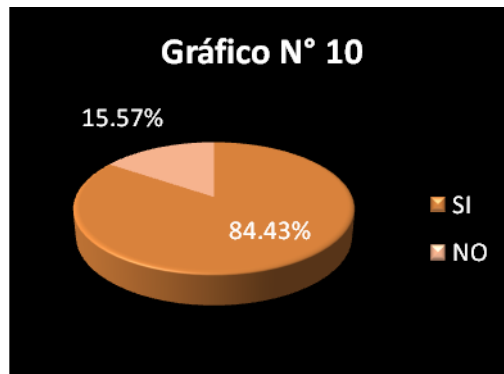
El 97.17% del total de la población de Tulcán se afiliaría en forma inmediata a la Financiera por los productos y servicios que presta.

CRÉDITOS A NEGOCIAR



El 87.26% del total de la población de Tulcán obtendría un crédito en la Financiera, por lo que se garantiza su funcionamiento.

SERVICIOS FINANCIEROS



El 84.43% del total de la población de Tulcán estaría dispuesta a utilizar los servicios adicionales que ofrece la Financiera, por lo que se hace necesaria la implementación de estos servicios.

3.1.4. COMPETENCIA

Se denomina competencia a todas las instituciones que realizan las mismas y similares transacciones, en el caso de “Créditos Inmediatos” en la ciudad de Tulcán la competencia está dada por:

1. Bancos
2. Cooperativas de Ahorro y Crédito
3. Financieras
4. Personas que se dedican a la usura

En cada caso se debe analizar el funcionamiento de cada uno de ellos y ofertar créditos de acuerdo al proyecto, a bajo interés y a mayor plazo para que de esta manera puedan acceder la mayoría de clientes.

“En lo que se refiere a Bancos, en la ciudad de Tulcán, existen los siguientes: Pichincha, Austro, Fomento y Sudamericano; cada uno de ellos con diferentes

productos, servicios, beneficios y tasas de interés de acuerdo a su política bancaria.

En lo referente a Cooperativas de Ahorro y Crédito, se pueden mencionar las siguientes: Pablo Muñoz Vega, Tulcán, Cámara de Comercio, Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores Tulcán y 29 de Octubre; así mismo cada una de ellas oferta sus productos y servicios a los clientes de acuerdo a sus políticas y procedimientos establecidos.

La financiera que legalmente está funcionando en la ciudad de Tulcán es Finca que ofrece diferentes tipos de crédito, a tasas de interés mayores que de los bancos y cooperativas.”⁸

A continuación se presenta todos los productos y servicios que ofrecen las distintas entidades financieras de la ciudad de Tulcán:

BANCOS

BANCO PICHINCHA

CRÉDITOS

TIPO DE CRÉDITO	DESTINO	PLAZO	TASA DE INTERES
Preciso	Necesidades de consumo a corto y mediano plazo	3 – 36 meses	16.27%
Preferencial Dinners	Necesidades de consumo a tarjetahabientes titulares de Dinners	3 – 24 meses	15.12%
Auto Seguro	Adquisición de vehículo nuevo o usado	3 – 60 meses	16.27%
Habitar	Adquisición de vivienda	3 – 20 años	11.00%
Línea Abierta	Necesidades de consumo a mediano y largo plazo	3 – 60 meses	16.27%
Terrenos	Compra de terrenos a mediano y largo plazo	12 – 60 meses	16.27%

⁸ Datos obtenidos de la Investigación Diagnóstica

Xpress	Crédito de consumo a tarjetahabientes de titulares de visa	3 – 24 meses	15.12%
Compupack	Compra de computadores	3 – 12 meses	15.12%
Sobregiro contratado	Satisfacer necesidad inmediata de fondos	360 días máximo renovable	16.27%
Emigrantes	Financiamiento de vivienda para emigrantes ecuatorianos radicados en España	1 – 8 años	11.30%
Microcrédito	Financia necesidades de negocio	18 – 36 meses	33.83%
Fuente: Banco Pichincha			
Elaborado: Autora			

INVERSIONES

POLIZAS DE ACUMULACION	DE 500 A 4.999	DE 5.000 A 9.999	DE 10.000 A 49.999	DE 50.000 A 99.999	DE 100.000 A 199.999	DE 200.000 A 499.999	DE 500.000 EN ADELANTE
DE 30 A 59 DIAS	2.25%	2.50%	2.50%	2.75%	3.00%	3.25%	3.50%
DE 60 A 89 DIAS	2.38%	2.75%	2.75%	3.00%	3.25%	3.50%	3.75%
DE 90 A 119 DIAS	2.50%	2.88%	3.00%	3.25%	3.50%	3.75%	4.00%
DE 120 A 179 DIAS	2.75%	3.00%	3.25%	3.50%	3.75%	4.00%	4.25%
DE 180 A 269 DIAS	3.00%	3.25%	3.50%	4.00%	4.00%	4.50%	4.75%
DE 270 A 364 DIAS	3.25%	3.50%	3.75%	4.50%	4.50%	5.00%	5.25%
DE 365 A 720 DIAS	3.50%	3.75%	4.00%	4.75%	4.75%	5.25%	5.50%
DE 721 O MAS	3.75%	4.25%	4.50%	5.00%	5.00%	5.25%	5.50%
Fuente: Banco Pichincha							
Elaborado: Autora							

SERVICIOS

- Cuenta corriente
- Cuenta de ahorros
- Cuenta Ganadólar
- Entrega de chequeras
- Tarjetas de débito

- Pago de Impuestos al SRI
- Transferencias por internet
- Tarjetas de crédito
- Giros desde el exterior
- Traslados pagos nómina
- Pago aportes al IESS
- Facturación de combustibles
- Cajeros automáticos

BANCO DEL AUSTRO

CRÉDITOS

TIPO DE CRÉDITO	DESTINO	PLAZO	TASA DE INTERES
Consumo	Necesidades de consumo a corto y mediano plazo	12 – 36 meses	15.20%
Credivehículo	Adquisición de vehículo nuevo o usado	6 – 48 meses	15.20%
Crédito de vivienda	Adquisición de vivienda	3 – 20 años	10.78%
Consumo minorista	Financia necesidades de negocio de pequeña y mediana empresa	6 – 24 meses	19.41%
Fuente: Banco del Austro			
Elaborado: Autora			

INVERSIONES

POLIZAS MONTO	30 DIAS	60 DIAS	92 DIAS	180 DIAS	365 DIAS
MAS DE US \$ 1.000 (Resto del País)	5.50%	5.50%	6.00%	6.50%	6.78%
MAS DE US \$ 1.000 (Cuenca, Azogues, Macas)	4.50%	5.00%	5.50%	6.00%	6.31%
Fuente: Banco del Austro					
Elaborado: Autora					

SERVICIOS

- Cuenta corriente
- Cuenta de ahorros
- Giros al exterior
- Banca electrónica
- Tarjetas de crédito
- Garantías Aduaneras
- Garantías Bancarias
- Tarjetas de débito
- Cajeros automáticos

BANCO NACIONAL DE FOMENTO

CRÉDITOS

Los sectores productivos susceptibles de financiamiento serán:

- Agrícola
- Pecuario
- Pequeña Industria
- Artesanía
- Pesca Artesanal
- Servicio
- Comercio
- Turismo

Crédito de Producción	Modalidad I	Modalidad II	Modalidad III	Modalidad IV
Monto de financiamiento	Hasta USD 20.000	Hasta USD 50.000	Hasta USD 100.000	Hasta USD 150.000
Financiamiento del proyecto de inversión por parte del BNF	Hasta el 90%	Hasta el 80%	Hasta el 80%	Hasta el 80%
Fuente: Banco Nacional de Fomento				
Elaborado: Autora				

Destino Sector Agrícola	Plazo	Tasa de Interés
Formación de cultivos de ciclo corto	Hasta 1 año	11.83%
Formación de cultivos semi permanentes	Hasta 5 años	11.83%
Formación de cultivos permanentes	Hasta 7 años	11.83%
Mantenimiento de cultivos permanentes o semi permanentes	Hasta 2 años	11.83%
Mantenimiento y reparación de maquinarias y equipos agrícolas	Hasta 1 año	11.83%
Compra de maquinarias, equipos, implementos, motores y herramientas, nuevos.	Hasta 5 años	11.83%
Excepcionalmente se podrá financiar la adquisición de maquinaria reconstruida, siempre y cuando el proveedor sea una casa comercial legalmente constituida y otorgue un certificado de vida útil del bien de al menos tres años	Hasta 3 años	11.83%
Construcciones, mejoras territoriales, obras de infraestructura, adecuaciones e instalaciones	Hasta 6 años	11.83%
Fuente: Banco Nacional de Fomento		
Elaborado: Autora		

Destino Sector Pecuario	Plazo	Tasa de Interés
Adquisición de insumos pecuarios	Hasta 1 año	11.83%
Compra de ganado bovino para descollo y/o engorde	Hasta 2 años	11.83%
Formación de pastos	Hasta 3 años	11.83%
Mantenimiento de pastizales y cercas	Hasta 2 años	11.83%
Compra de porcinos para cría	Hasta 4 años	11.83%
Compra de porcinos para engorde	Hasta 1 año	11.83%
Compra de ovinos, caprinos y camélidos para cría y engorde	Hasta 4 años	11.83%
Compra de aves para producción de carne y postura	Hasta 2 años	11.83%
Adquisición de especies menores: cuyes, conejos y otros, para cría y engorde	Hasta 1 año	11.83%
Adquisición de alevines y peces para crianza en cautiverio: trucha, tilapia, camarón y otros	Hasta 2 años	11.83%
Compra de alimento y otros insumos para las actividades de producciones pecuarias y acuícolas.	Hasta 1 año	11.83%
Compra de ganado bovino de cría para producción de leche o doble propósito, nacional o importado	Hasta 7 años	11.83%
Compra de maquinarias, equipos, implementos, motores y herramientas, nuevos.	Hasta 5 años	11.83%
Excepcionalmente se podrá financiar la adquisición de maquinaria reconstruida, siempre y cuando el proveedor sea una casa comercial legalmente constituida y otorgue un certificado de vida útil del bien de al menos tres años	Hasta 3 años	11.83%
Construcciones, mejoras territoriales, obras de infraestructura, adecuaciones e instalaciones	Hasta 6 años	11.83%
Fuente: Banco Nacional de Fomento		
Elaborado: Autora		

Destino Sector Pesquero Artesanal	Plazo	Tasa de Interés
Compra de equipos y aperos de pesca	Hasta 2 años	11.83%
Compra de embarcaciones de fibra con o sin motor	Hasta 4 años	11.83%
Compra de motores fuera de borda	Hasta 4 años	11.83%
Para cubrir los costos directos de producción para las faenas pesqueras.	Hasta 1 año	11.83%
Fuente: Banco Nacional de Fomento		
Elaborado: Autora		

Destino Sector Pequeña Industria, Artesanía, Turismo, Comercio y Servicio:	Plazo	Tasa de Interés
Compra de materias primas y materiales para la producción de bienes finales	Hasta 2 años	11.83%
Compra de insumos inherentes a la prestación de un servicio claramente definido	Hasta 2 años	11.83%
Adquisición de productos de consumo final o bienes terminados sean de fabricación nacional o extranjera destinados para la reventa en forma legal (mercaderías)	Hasta 2 años	11.83%
Compra de maquinarias, equipos, implementos, motores y herramientas, nuevos.	Hasta 5 años	11.83%
Excepcionalmente se podrá financiar la adquisición de maquinaria reconstruida, siempre y cuando el proveedor sea una casa comercial legalmente constituida y otorgue un certificado de vida útil del bien de al menos tres años	Hasta 3 años	11.83%
Compra de muebles, enseres, menaje para la utilización en la actividad	Hasta 2 años	11.83%
Fuente: Banco Nacional de Fomento		
Elaborado: Autora		

TIPO DE CRÉDITO	DESTINO	PLAZO	TASA DE INTERES	MONTO MAXIMO
Consumo	Necesidades de consumo a corto y mediano plazo	12- 24 meses	16.30%	\$ 20.000,00
Desarrollo Humano	Financiamiento de proyectos de inversión en micro unidades de producción, comercio o servicio	Hasta 1 año	5.00%	\$ 360,00
Microcrédito	Financia capital de trabajo y activos fijos	Hasta 5 años	5.00%	\$ 5.000,00
Consumo minorista	Financia necesidades de negocio de pequeña y mediana empresa	6 – 24 meses	21.24%	
Fuente: Banco Nacional de Fomento				
Elaborado: Autora				

INVERSIONES

Certificados de Inversión								
Monto		31-60	61-90	91-120	121-150	151-180	181-360	Más de 360
250	2.000	3.50%	4.40%	4,80%	5,10%	5,25%	5.50%	5.75%
2.001	10.000	3.65%	4.50%	5,00%	5,25%	5,40%	5.70%	6.00%
10.001	20.000	3.85%	4.70%	5,20%	5,50%	5,65%	5.85%	6.10%
20.001	40.000	4.05%	4.85%	5,40%	5,70%	5,85%	6.00%	6.25%
40.001	100.000	4.25%	4.95%	5,60%	5,85%	6,00%	6.10%	6.50%
100.001	EN ADELANTE	4.25%	5.00%	5,80%	6,00%	6,15%	6.25%	6.50%

Fuente: Banco Nacional de Fomento
Elaborado: Autora

SERVICIOS

- Cuenta corriente
- Cuenta de ahorros
- Banca Electrónica
- Giros nacionales
- Corresponsalía

BANCO SUDAMERICANO

CRÉDITOS

El Banco Sudamericano en la zona Tulcán aún no esta otorgando ningún tipo de crédito.

INVERSIONES

Certificados de Inversión						
Monto		01-30	31-90	91-180	181-360	Más de 360
100	500	3.50%	3.75%	4,00%	4,50%	5,25%
501	1.000	3.50%	3.75%	4,00%	4,50%	5,25%
1.001	2.000	3.50%	3.75%	4,00%	4,50%	5,25%
2.001	4.000	3.50%	3.75%	4,00%	4,50%	5,25%
4.001	6.000	3.50%	3.75%	4,00%	4,50%	5,25%
6.001	8.000	3.50%	3.75%	4,00%	4,50%	5,25%
8.001	EN ADELANTE	3.50%	3.75%	4,00%	4,50%	5,25%

Fuente: Banco Sudamericano
Elaborado: Autora

SERVICIOS

- Cuenta corriente
- Cuenta de ahorros

COOPERATIVAS

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO "TULCAN"

CRÉDITOS

TIPO DE CRÉDITO	DESTINO	PLAZO	MONTO MAXIMO	TASA DE INTERES
Consumo	Necesidades de consumo a corto y mediano plazo	12-36 meses	\$ 15.000,00	16.28%
Vivienda	Adquisición de vivienda	3 - 4 años	\$ 20.000,00	11.30%
Comercial	Financia necesidades de negocio de pequeña y mediana empresa	18-48 meses	\$ 20.000,00	15.60%
Microcrédito	Financia capital de trabajo y activos fijos	12-36 meses	\$ 15.000,00	24.32%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito "Tulcán"
Elaborado: Autora

INVERSIONES

MONTOS	DE 30 A 90 DIAS	DE 91 A 180	DE 181 A 270	DE 271 A 360	DE 361 EN ADELANTE
DE 200 - 5.000usd	6,04%	6,19%	6,80%	7,08%	7.43%
DE 5.000,01 - 10.000 usd	6,17%	6,32%	6,91%	7,25%	7.57%
DE 10.000,01 - 20.000 usd	6,29%	6,44%	7,12%	7,42%	7.71%
DE 20.000,01 - 30.000 usd	6,42%	6,57%	7,34%	7,59%	7.85%
de 30.000.01 en adelante	6,55%	6,70%	7,55%	7,76%	7.99%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito "Tulcán"
Elaborado: Autora

SERVICIOS

- Ahorros a la vista
- Beca del Futuro
- Plan de capitalización

- Cajeros automáticos
- Teléfono amigo
- Pago de remuneración son costo
- Débitos automáticos por préstamos
- Megared cooperativa
- Seguro de vida y accidentes
- Servicios de Funeraria
- Servicios Médico

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO “PABLO MUÑOZ VEGA”

CRÉDITOS

TIPO DE CRÉDITO	DESTINO	PLAZO	TASA DE INTERES
Consumo	Necesidades de consumo a corto y mediano plazo	12–36 meses	17.82%
Vivienda	Adquisición de vivienda	3 – 5 años	12.68%
Comercial	Financia necesidades de negocio de pequeña y mediana empresa	12–48 meses	15.04%
Microcrédito	Financia capital de trabajo y activos fijos	12–36 meses	28.32%
Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito “Pablo Muñoz Vega”			
Elaborado: Autora			

INVERSIONES

DEPOSITO A PLAZO	1 MES	3 MESES	6 MESES
FIJO	6%	7%	8%
PROFUTURO	5% A 6 MESES		6% A 12 MESES O MAS
Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito “Pablo Muñoz Vega”			
Elaborado: Autora			

SERVICIOS

- Cuenta de Ahorros
- Cheque cooperativo
- Tarjetas de crédito
- Pago de impuestos
- Pago matrículas de vehículos
- Cajeros automáticos
- Pago remuneraciones
- Remesas del exterior
- Funeraria
- Seguro de vida
- Pago de servicios básicos
- Servicio médico y odontológico

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO "29 DE OCTUBRE"

CRÉDITOS

TIPO DE CRÉDITO	DESTINO	PLAZO	MONTO MAXIMO	TASA DE INTERES
Consumo	Necesidades de consumo a corto y mediano plazo	06-18 meses	\$ 3.000,00	16.30%
Vivienda	Adquisición de vivienda	3 - 5 años	\$ 10.000,00	11.32%
Comercial	Financia necesidades de negocio de pequeña y mediana empresa	36 meses	\$ 20.000,00	11.83%
Microcrédito	Financia capital de trabajo y activos fijos	06-36 meses	\$ 10.000,00	21.80%
Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre"				
Elaborado: Autora				

INVERSIONES

Pago de Interés al Vencimiento			
PLAZO FIJO	DE \$500 HASTA \$ 10.000	DE \$ 10.001 HASTA \$ 50.000	MAS DE \$ 50.001
31 a 60 días	5.25%	5.25%	5.25%
61 a 90 días	5.30%	5.50%	5.70%
91 a 120 días	5.70%	5.90%	6.00%
121 a 180 días	6.00%	6.20%	6.40%
181 a 270 días	6.60%	6.80%	7.00%
271 a 360 días	7.20%	7.40%	7.60%
361 o más	8.50%	8.50%	8.50%

Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito "29 de Octubre"

Elaborado: Autora

SERVICIOS

- Cuenta de Ahorros
- Cuenta crecer
- Cuenta cliente
- Servicio Anticipo de Sueldo
- Seguro de vida
- Seguro médico
- Página Web
- Línea de atención al cliente
- Avances de efectivo
- Pagos institucionales
- Pago fondos de reserva
- Transferencias
- Cajeros automáticos
- Garantías financieras

COOPERATIVA “CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO”

CRÉDITOS

TIPO DE CRÉDITO	DESTINO	PLAZO	TASA DE INTERES
Consumo	Necesidades de consumo a corto y mediano plazo	06–24 meses	22.16%
Vivienda	Adquisición de vivienda	3 – 10 años	13.86%
Comercial	Financia necesidades de negocio de pequeña y mediana empresa	12-36 meses	18.46%
Microcrédito	Financia capital de trabajo y activos fijos	06–36 meses	33.80%
Fuente: Cooperativa “Cámara de Comercio”			
Elaborado: Autora			

INVERSIONES

DETALLE	DE 1 A 30 DIAS	DE 31 A 90 DIAS	DE 91 A 180 DIAS	DE 181 A 360 DIAS	MAS DE 361 DIAS
DE 301 a 500	2.00%	2.50%	3.25%	4.00%	5.00%
DE 501 - 1000	2.00%	2.50%	3.25%	4.00%	5.00%
DE 1001 - 2000	2.00%	2.50%	3.25%	4.00%	5.00%
DE 2001 - 4000	2.00%	2.50%	3.25%	4.00%	5.00%
DE 4001 - 6000	2.00%	2.50%	3.25%	4.00%	5.00%
DE 6001 - 10000	2.00%	2.50%	3.25%	4.00%	5.00%
MAS DE 10000	2.25%	3.00%	3.50%	4.25%	5.25%
Fuente: Cooperativa “Cámara de Comercio”					
Elaborado: Autora					

SERVICIOS

- Cuenta de Ahorros

- Chequera cooperativa
- Tarjeta de compras
- Cajeros automáticos
- Alianzas estratégicas
- Remesas de exterior

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO EDUCADORES TULCAN

CRÉDITOS

TIPO DE CRÉDITO	MONTO	PLAZO	TASA DE INTERES
Hipotecarios	\$ 15.000,00	60 meses	16.00%
Ordinarios	\$ 10.000,00	48 meses	16.00%
Educativo	\$ 2.500,00	30 meses	16.00%
Productos	\$ 2.500,00	30 meses	16.00%
Viveres	\$ 800,00	12 meses	16.00%
Emergencia	\$ 1.000,00	12 meses	16.00%
Microempresa	\$ 3.000,00	24 meses	16.00%
Especial	\$ 1.500,00	12 meses	16.00%
Fuente: Cooperativa de Ahorro y Crédito Educadores Tulcán			
Elaborado: Autora			

INVERSIONES

Todos los certificados de depósito a plazo fijo se pagan al 9%

SERVICIOS

- Cuenta de Ahorros
- Seguro de préstamos
- Fondo mortuario
- Fondo solidario
- Ahorro para estudiantes del futuro
- Libreta dorada con una tasa preferencial

- Ahorro programado
- Ahorro navideño
- Ahorro vacacional

FINANCIERAS

FINANCIERA “FINCA”

CRÉDITOS

TIPO DE CRÉDITO	DESTINO	PLAZO	MONTO MAXIMO	TASA DE INTERES
Banca comunal	Financiar la actividad productiva de los miembros de un grupo	04–06 meses	\$ 1.000,00	35.00%
Grupo en desarrollo	Financiar proyectos de microempresa para una comunidad u organización	12 meses	\$ 5.000,00	35.00%
Crédito individual	Financia capital de trabajo y compra de activos fijos	12 meses	\$ 10.000,00	35.00%
Fuente: Financiera Finca				
Elaborado: Autora				

Inversiones

Rangos	De 30 a 90 días	De 91 a 180 días	De 181 a 360 días	Más de 360 días
ENTRE 20 Y 100	2,00%	2,50%	3,00%	3,50%
DE 101 - 500	2,50%	3,00%	3,50%	4,00%
DE 501 - 2000	3,00%	3,50%	4,00%	4,50%
DE 2001 - 5000	4,00%	4,50%	5,00%	5,50%
DE 5001 - 10.000	4,50%	5,00%	5,50%	6,00%
MÁS DE 10.000	5,00%	6,00%	6,50%	7,00%
Fuente: Financiera Finca				
Elaborado: Autora				

3.2. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

3.2.1. NOMBRE DE LA EMPRESA

“Créditos Inmediatos”

3.2.2. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

La empresa “Créditos Inmediatos” será una financiera dedicada al otorgamiento de créditos a personas naturales y jurídicas, pero en forma especial a microempresarios, para la creación de su empresa o el mejoramiento de la ya existente.

La empresa tendrá su sede en la ciudad de Tulcán, estará ubicada en el Parque de la Independencia junto al edificio del Banco Pichincha, funcionará en las antiguas oficinas de Filanbanco.

La empresa dispondrá de programas computarizados que permitirán disponer en forma inmediata los datos de los clientes y el estado actual del crédito otorgado.

Para acceder al otorgamiento de un crédito es necesario que el cliente realice la apertura de una cuenta de ahorros en la financiera, se encuentre en la central de riesgos con calificación A, presente la garantía respectiva, cuente con la experiencia de un año en su negocio como propietario o justifique sus ingresos con un certificado en caso de requerir el préstamo para la creación de una microempresa.

3.2.3. VISIÓN Y MISIÓN DE LA EMPRESA

Visión:

Convertirnos en una institución líder de la ciudad de Tulcán que apoya, gestiona y oferta servicios financieros integrados y sustentables, con presencia e impacto, que exceda las expectativas del mercado microempresarial para su desarrollo.

Misión:

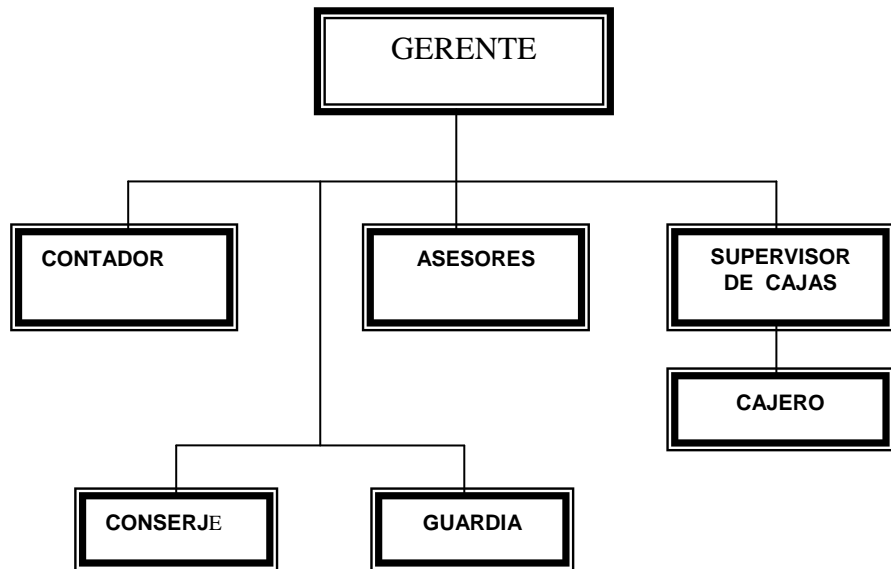
Somos un equipo líder que brinda servicios financieros integrales a personas emprendedoras y microempresarios. Cuenta para ello, con un equipo humano responsable y ético en donde el cliente es el primer atendido en la empresa y la valoración de su situación actual es la principal premisa para el otorgamiento de créditos.

3.2.4. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

- Otorgar créditos a personas naturales e instituciones privadas cuya finalidad sea la formación o mejoramiento de una microempresa.
- Obtener una rentabilidad adecuada que asegure la permanencia de la empresa en el mercado de microfinanzas.
- Maximizar y fortalecer la relación de negocios a través de una mejor oferta de servicios, atendiendo las necesidades financieras de la microempresa y alcanzando una amplia cobertura.
- Generar la industrialización del negocio microfinanciero, permitiendo minimizar el riesgo y maximizar su rentabilidad.

3.2.5. ESTRUCTURA ORGANIZATIVA

La empresa estará organizada de acuerdo al siguiente organigrama:



Fuente: [http:// www.rincondelvago.com](http://www.rincondelvago.com)
Elaborado: Autora

Para cada una de las funciones se necesitará profesionales que cumplan con un determinado perfil relacionado a título, experiencia, características personales y competencias financieras. En cada uno de los puestos se necesitará personal con el siguiente perfil:

GERENTE

Formación Académica: Título Universitario en Administración de Empresas, Banca, Finanzas o Economía.

Experiencia: 3 años en funciones de administración de cartera de clientes y venta de servicios financieros.

Competencias Laborales: Recursividad, toma de decisiones, unidad en la adversidad, resolución de conflictos, cierre de venta.

Funciones:

- Administración de la empresa
- Manejo de capitales a favor de la empresa
- Ofertar los productos y servicios de la empresa al cliente

CONTADOR

Formación Académica: Estudios Universitarios concluidos en Contabilidad, Auditoría, Contador Público Autorizado.

Experiencia: Mínimo dos años en manejo de registros contables bancarios.

Competencias Laborales: Trabajo bajo presión, capacidad de organización, pro actividad, disponibilidad de tiempo completo, efectividad con criterio matemático y contable y excelente actitud en el convivir social e institucional.

Funciones:

- Es responsable de todas las operaciones contables que realiza la empresa tanto a nivel interno como externo.
- Realizar el pago de impuestos al SRI
- Presentación de balances semestrales a la Superintendencia de Bancos y Compañías

ASESOR

Formación Académica: Estudios Universitarios en Administración de Empresas, Marketing, Economía, Finanzas.

Experiencia: Mínimo dos años en funciones comerciales de administración de portafolio de clientes o Ejecutivo de Cuenta.

Competencias Laborales: Negociación, interrelación personal, análisis financiero, planificación, ejecución y evaluación de proyectos, liderazgo comunicativo y bancario, predeterminación de resultados de acuerdo al análisis financiero.

Funciones:

- Ejecutar actividades de planificación, ejecución y evaluación de proyectos de inversión o productivos, para que de acuerdo al análisis respectivo se encamine a cada uno de los clientes en la concesión del crédito y en la incubación de su empresa.
- Ofertar la productos de la empresa
- Apertura de cuentas de ahorro
- Recuperación de cartera vencida

CAJERO

Formación Académica: Últimos años de carrera Universitaria en Administración de empresas, banca, finanzas o Economía.

Experiencia: 1 año en funciones de servicio al cliente y cajas.

Competencias Laborales: Atención al cliente, criterio matemático y contable.

Funciones:

- Atender y tramitar todas aquellas operaciones de efectivo como son depósitos, retiros y pagos de créditos
- Brindar una atención cordial al cliente
- Terminada la atención al público deberá entregar el dinero fajado y contado al supervisor de cajas con su respectiva planilla de cuadro

SUPERVISOR DE CAJAS

Formación Académica: Estudios en Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, Productividad, Economía, Finanzas, Contabilidad o Auditoría.

Experiencia: Dos años en funciones operativas, financieras o ejecución de procesos de servicio al cliente. Un año en labores de supervisión

Competencias Laborales: Organización, coordinación, orientación a controles, trabajo a presión, atención al detalle, manejo de equipos de trabajo, contabilidad bancaria y habilidades interpersonales.

Funciones:

- Programar y supervisar el correcto y eficiente servicio en las cajas
- Realizar seguimiento y apoyo a los cajeros con el fin de asegurar la plena operatividad del servicio
- Custodiar el efectivo de acuerdo a las políticas y procedimientos establecidos por la empresa para asegurar la disponibilidad de fondos.

CONSERJE

Formación Académica: Título de bachiller.

Experiencia: Mínima 6 meses en labores de limpieza.

Competencias Laborales: Cuidado de instituciones, y aplicación de valores humanos como responsabilidad y respeto a bienes ajenos.

Funciones:

- Realizar la limpieza de la empresa

GUARDIA

Formación Académica: Título de bachiller.

Experiencia: Mínima 6 meses en labores de seguridad.

Competencias Laborales: Cuidado de instituciones, manejo de armas de fuego, conocimiento de defensa personal, primeros auxilios, y aplicación de valores humanos como puntualidad, responsabilidad y cuidado de lo encomendado.

Funciones:

- Custodiar todos los bienes de la empresa

3.2.6. PRODUCTOS Y SERVICIOS

3.2.6.1. AHORROS

Cuenta de Ahorros Tradicional: Es un producto financiero que permite la disponibilidad inmediata de fondos con una atractiva rentabilidad sobre los ahorros.

Características:

- Pago de intereses sobre saldos
- Pago de interés en forma mensual
- Cartola para el registro de los movimientos
- Papeletas para retiro de fondos
- Autorización de terceros, para realizar retiros, previa presentación de documentos originales.

Requisitos:

- Copia de cédula
- Copia de papeleta de votación
- Comprobante de pago de: agua, luz o teléfono
- Monto mínimo de apertura USD 20,00

Tasas de Interés:

DETALLE	CUENTA DE AHORROS
TASAS DE INTERES A PAGAR POR SALDOS PROMEDIOS	
Rango de montos	PERSONA NATURAL
Entre 0 - 100	0.00%
De 101 - 300	0.25%
De 301 - 400	0.30%
De 401 - 500	0.50%
De 501 - 1000	0.85%

De 1001 - 5000	1.00%
De 5001 - 10000	1.10%
De 10001 - 20000	1.20%
De 20000 en adelante	1.30%

3.2.6.2. CRÉDITOS

La Financiera “Créditos Inmediatos” con los productos que ofrecerá buscará facilitar a los microempresarios el acceso al crédito y satisfacer sus necesidades de financiamiento productivas y personales.

Dentro de su política de crédito se establece iniciar desde la promoción del producto, la solicitud de crédito, la asesoría financiera, los requisitos, el otorgamiento y hasta su recuperación total.

Tipos de crédito:

La Financiera otorgará créditos para financiar necesidades productivas del negocio, necesidades personales, de consumo duradero y no duradero y necesidades de vivienda.

- **Crédito para Capital de Trabajo:** Es un crédito cuya finalidad es financiar necesidades de capital de trabajo de negocios catalogados como microempresariales.
- **Crédito para Transportistas:** Financia necesidades de capital de trabajo y activos fijos de clientes que tienen las siguientes actividades: Taxis, Transporte privado (Busetas escolares o de turismo), y camionetas de alquiler.
- **Crédito para Activo Fijo:** Es un crédito que financia necesidades de inversión en activos fijos del negocio.

Maquinaria y equipo: Se financiará a los microempresarios la compra de Activos Fijos hasta el 80% del valor del equipo y maquinaria.

Vehículos: Se podrá financiar la compra de vehículo, siempre y cuando sea para uso exclusivo del negocio, el valor máximo de financiamiento será del 70%.

Locales comerciales: También se financiará la compra, remodelación o construcción de locales comerciales hasta el 70% del valor total del proyecto.

- **Crédito de consumo:** Tiene por objeto el financiamiento de necesidades de consumo para clientes segmentados como microempresarios.
Se entiende por consumo al financiamiento de artículos del hogar, electrodomésticos, y/o demás necesidades de tipo familiar o personal.
- **Crédito para Vivienda:** Crédito hipotecario para financiar la compra de vivienda de los clientes, se financiará hasta el 70% de avalúo comercial.

Cálculo de Intereses:

El cálculo de los intereses que pagarán los clientes por los créditos otorgados se lo efectuará a través de una tabla de amortización de la siguiente manera:

Por ejemplo en un crédito de \$ 3.000 a 1 año plazo y a una tasa de interés del 34% ingresará la cantidad de \$ 580,68



CREDITOS INMEDIATOS

DESARROLLO MICROEMPRESARIAL

TABLA DE AMORTIZACION				
NOMBRE				
MONTO:	3.000,00	PLAZO:	12	
INTERES	34%			
DIVIDENDO :	298,39			
Nro. Pago	Fec. Vencimiento	Interés	Capital	Capital Reducido
		-	-	3.000,00
1	23-Jun-2009	85,00	213,39	2.786,61
2	23-Jul-2009	78,95	219,44	2.567,17
3	23-Ago-2009	72,73	225,66	2.341,51
4	23-Sep-2009	66,34	232,05	2.109,46
5	23-Oct-2009	59,76	238,63	1.870,83
6	23-Nov-2009	53,00	245,39	1.625,44
7	23-Dic-2009	46,05	252,34	1.373,10
8	23-Ene-2010	38,90	259,49	1.113,61
9	23-Feb-2010	31,55	266,84	846,77
10	23-Mar-2010	23,99	274,40	572,37
11	23-Abr-2010	16,21	282,18	290,19
12	23-May-2010	8,20	290,19	-
TOTAL		580,68	3.000,00	

Requisitos:

La Financiera "Créditos Inmediatos" para el otorgamiento de crédito a sus clientes solicitará lo siguiente:

- Apertura de una cuenta de ahorros
- Copias de cédula de identidad del deudor, garante y cónyuges
- Copias de papeleta de votación del deudor, garante y cónyuges
- Carta de pago de servicios básicos sea agua, luz o teléfono del domicilio del deudor y garante

- Documento de certificación del negocio (Patente, RUC, Copia de la última declaración de impuestos al SRI, Facturas de compra a sus proveedores o Certificado comercial)
- Certificado de ingresos si el garante es asalariado
- Un garante personal
- Certificado de ingresos del deudor en caso de requerir el crédito para la creación de un negocio
- Ser puntual con la obligación de pago

Tasas de Interés:

TIPO DE CRÉDITO	MONTO	PLAZO	TASA DE INTERES
Capital de Trabajo	De 500 a 1000	Hasta 18 meses	34%
	De 1001 a 5000	Hasta 24 meses	34%
	De 5001 a 12000	Hasta 48 meses	34%
	De 12001 a 20000	Hasta 60 meses	34%
Crédito para transportistas	De 500 a 20000	Desde 3 hasta 36 meses	34%
Crédito para activo fijo	De 500 a 1.000	Hasta 24 meses	34%
	De 1.001 a 5.000	Hasta 36 meses	34%
	De 5.001 a 10.000	Hasta 48 meses	34%
	De 10.001 a 20.000	Hasta 60 meses	34%
Crédito de consumo	De 500 a 2000	Hasta 24 meses	34%
Crédito para vivienda	De 5000 a 20000	Hasta 120 meses	12%

Políticas de riesgo

Definiciones Generales

Microempresario: Es una persona natural, usualmente informal, cuya fuente de ingresos proviene de sus ventas o ingresos que genere una microempresa dedicada al desarrollo de actividades de Producción, Comercio o Servicios.

Segmentos: Se atenderán dos segmentos de clientes microempresarios:

Acumulación Simple : Son clientes que mantienen una caja única (familia-negocio); sin embargo son microempresas que tienen una ubicación fija de su negocio, mantienen bajos niveles de inventarios, maquinaria y equipos, así como empiezan con mano de obra poco especializada y financian sus operaciones con vecinos y proveedores.

Acumulación Ampliada: Son clientes que dentro de la microempresa, presentan un nivel de formalidad mayor que el anterior, ya que sostienen inventarios permanentes, salvaguardando las relaciones activas y pasivas con clientes y proveedores y presentan registros numéricos de la operación del negocio, existiendo una diferenciación entre la caja Familia y Negocio.

Clasificación de los clientes

Clientes nuevos: Son aquellos que se evalúan para un crédito por primera vez.

Clientes semiambulantes: Son clientes que para el desarrollo de su actividad económica no cuentan con un establecimiento propio y de ubicación fija.

Profesionales independientes: Se entiende por profesional de libre ejercicio a toda persona con título universitario que presta servicios a otras personas, sin relación de dependencia y percibe un ingreso en forma de honorarios u otra retribución distinta al sueldo.

Asalariados: Son personas naturales que trabajan en relación de dependencia sea en el sector público o privado y reciben un pago por su trabajo sea sueldo, salario, jornal o remuneración.

Rentistas: Son aquellas personas naturales que no trabajan (económicamente inactiva) pero perciben ingresos periódicos provenientes de utilidades de una empresa, negocio, alquiler u otra inversión.

Sectores de zonificación de clientes

Sector urbano: Es aquel que se encuentra dentro de la ciudad, que es cabecera cantonal, incluyendo sus zonas periféricas.

Sector urbano-marginal: Es aquel que se encuentra distante a la cabecera cantonal y en algunos casos el INEC lo reconoce como rural.

3.2.6.3. INVERSIONES

Depósitos a plazo fijo.- Son una excelente alternativa de rentabilidad en función a una tasa y un plazo establecido, este producto está destinado para clientes y no clientes de entidad.

Características:

- Pago de interés al vencimiento del certificado.
- Plazo 30, 60, 90, 180, 360 días o más.
- Monto de inversión \$500,00
- Certificado negociable

Tasas de Interés:

DETALLE	CERTIFICADOS A PLAZO FIJO					
	DIAS					
TASAS DE INTERES A PAGAR POR SALDOS PROMEDIOS	DE 30 A 60	DE 61 A 90	DE 91 A 180	DE 181 A 270	DE 271 A 365	DE 365 O MAS
Rango de montos						
De 500 a 2000	3.00%	3.15%	3.25%	3.50%	3.50%	3.50%
De 2001 a 5000	3.70%	3.75%	3.80%	3.85%	3.90%	3.90%
De 5001 a 10000	4.00%	4.10%	4.15%	4.20%	4.25%	4.25%
De 10001 en adelante	4.50%	4.75%	4.85%	4.90%	5.00%	5.25%

3.2.6.4. SERVICIOS

Además la Financiera “Créditos Inmediatos” ofrece los siguientes servicios:

- **Pago de Impuestos Fiscales.-** Se receptorá en ventanilla el pago de impuestos fiscales del SRI de personas naturales y jurídicas.
- **Transferencias internacionales.-** Es un servicio que ofrecerá la Financiera tanto para el envío como para la recepción de dinero.

Transferencias enviadas: Los clientes podrán enviar dinero a cualquier entidad financiera internacional en forma preferente a Estados Unidos, España e Italia

Transferencias recibidas: Es un servicio tanto para clientes y no clientes por medio del cual podrán recibir dinero desde el exterior

Tarifas por servicios

SERVICIOS	COSTOS
TRANSFERENCIAS INTERNACIONALES	
Recibidos	\$10.00
Enviados	\$35.00
IMPUESTOS	
Cobro Impuestos Fiscales	\$0.30

3.2.7. MARKETING MIX

En lo que se relaciona al marketing mix o plan de promoción se determinará la realización de las siguientes actividades:

- Promoción en los diferentes medios de comunicación, para esto se ha seleccionado las siguientes instituciones:

Televisión: El Canal Nortvisión que realiza sus emisiones a través del canal 33, aquí se efectuará los spot publicitarios; se prevé que estas propagandas deberán salir con más frecuencia en los noticieros, que es donde se tiene la mayor sintonía.

Los spot publicitarios se realizarán doce veces en el día de la siguiente manera:

Tres veces en el noticiero de la mañana

Tres veces en el noticiero de medio día

Tres veces a los 18H00

Tres veces en la noche

El costo total mensual es de \$ 500,00

Ver Anexo 1

Emisoras Radiales: En lo que se refiere a radios se han seleccionado la Radio Ondas Carchenses en la frecuencia 1.250 en AM y la Radio Integración en la frecuencia 101.3 en FM; por ser las de mayor cobertura a nivel local y provincial.

Las cuñas radiales se transmitirán todos los días una cada hora.

El costo mensual que cobra cada emisora es de \$200,00; por lo tanto se realizará un gasto total de \$ 400,00

Ver Anexo 2

Comunicación Escrita: En lo que respecta a los medios de comunicación escrita, la promoción se realizará en el semanario La Prensa y en el Diario La Nación.

Las publicaciones se realizarán a media página los siguientes días:

Diario La Prensa: Se realizará una publicación todos los días domingos con un costo \$ 35,00 cada una, generando un gasto mensual de \$140,00

Diario La Nación: Se realizará una publicación todos los días de lunes a domingo con un costo de \$8,00 cada una, generando un gasto mensual de \$ 224,00

Por lo tanto el costo total mensual es de \$ 364,00

Ver Anexo 3

Trípticos: Se diseñarán trípticos informativos que se entregarán a los clientes dentro de la institución para dar a conocer los productos y servicios que se ofrecen.

Se elaborarán mensualmente quinientos trípticos para su distribución a un costo de \$0.25 cada uno, por lo cual se genera un gasto mensual de \$ 125,00

Ver Anexo 4

Gigantografías: Para complementar esta promoción se realizarán tres gigantografías, las cuales se ubicarán en lugares estratégicos de la ciudad de Tulcán como son: el Terminal Terrestre, el Parque Ayora y el Parque de La Independencia.

El costo de las gigantografías es de \$80,00 cada una, por lo tanto el gasto total es de \$ 240,00.

Ver Anexo 5

El gasto total que realizará la empresa en publicidad será el siguiente:

Televisión	\$ 500,00
Emisoras radiales	\$ 400,00
Comunicación escrita	\$ 364,00
Trípticos	\$ 125,00
Gigantografías	<u>\$ 240,00</u>
TOTAL	\$ 1.629,00

3.3. ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico proporcionará las herramientas de análisis en lo referente a: el tamaño, localización e ingeniería del proyecto.

3.3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Localización del Proyecto

La localización del proyecto es un punto muy importante que contribuye a lograr una mayor rentabilidad sobre el capital invertido siendo el objetivo principal determinar el sitio donde se instalará la empresa.

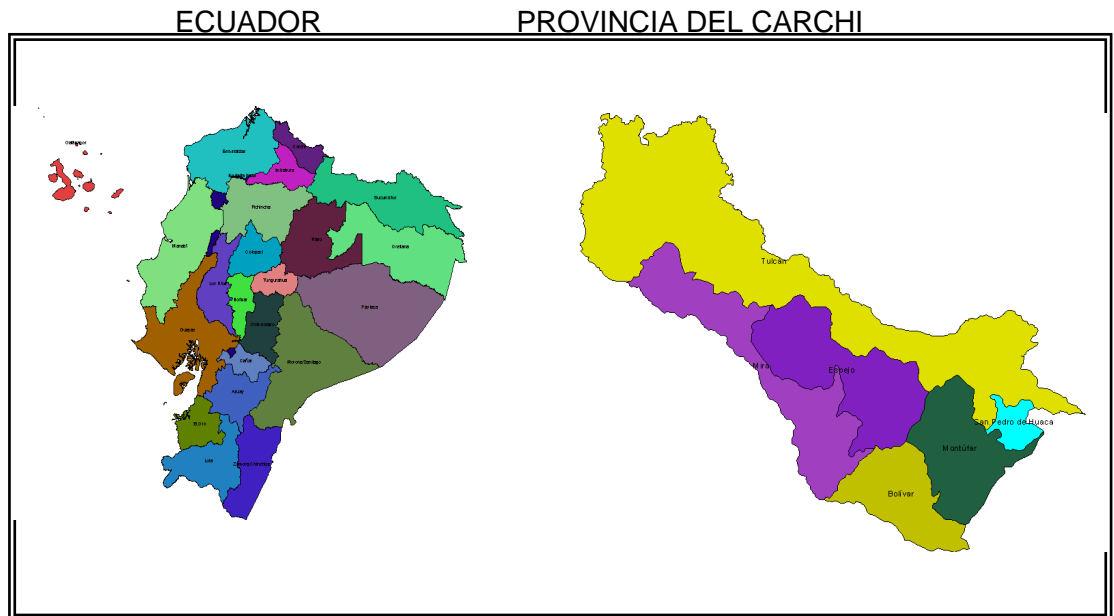
La selección de alternativas se realiza en dos etapas:

- La macro localización
- La micro localización

Macro localización

La Financiera “Créditos Inmediatos” estará ubicada en el Cantón Tulcán de la Provincia del Carchi, sector urbano, específicamente su área de incidencia será la Parroquia Tulcán y González Suárez.

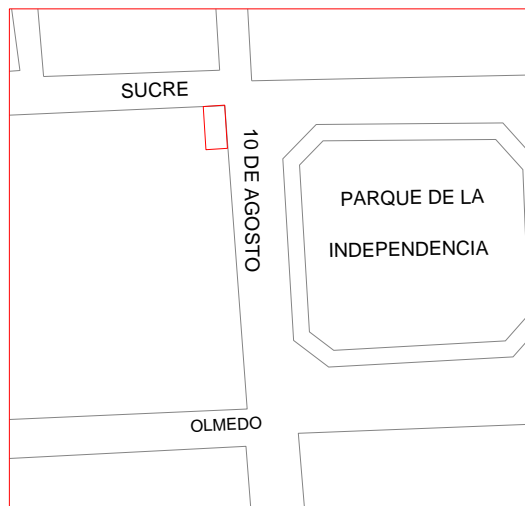
Plano de la macro localización



Micro localización

La Financiera “Créditos Inmediatos” estará ubicada en las Calles 10 de Agosto y Sucre esquina de la Ciudad de Tulcán, además el sitio es conocido ya que funcionaba en otros tiempos Filanbanco.

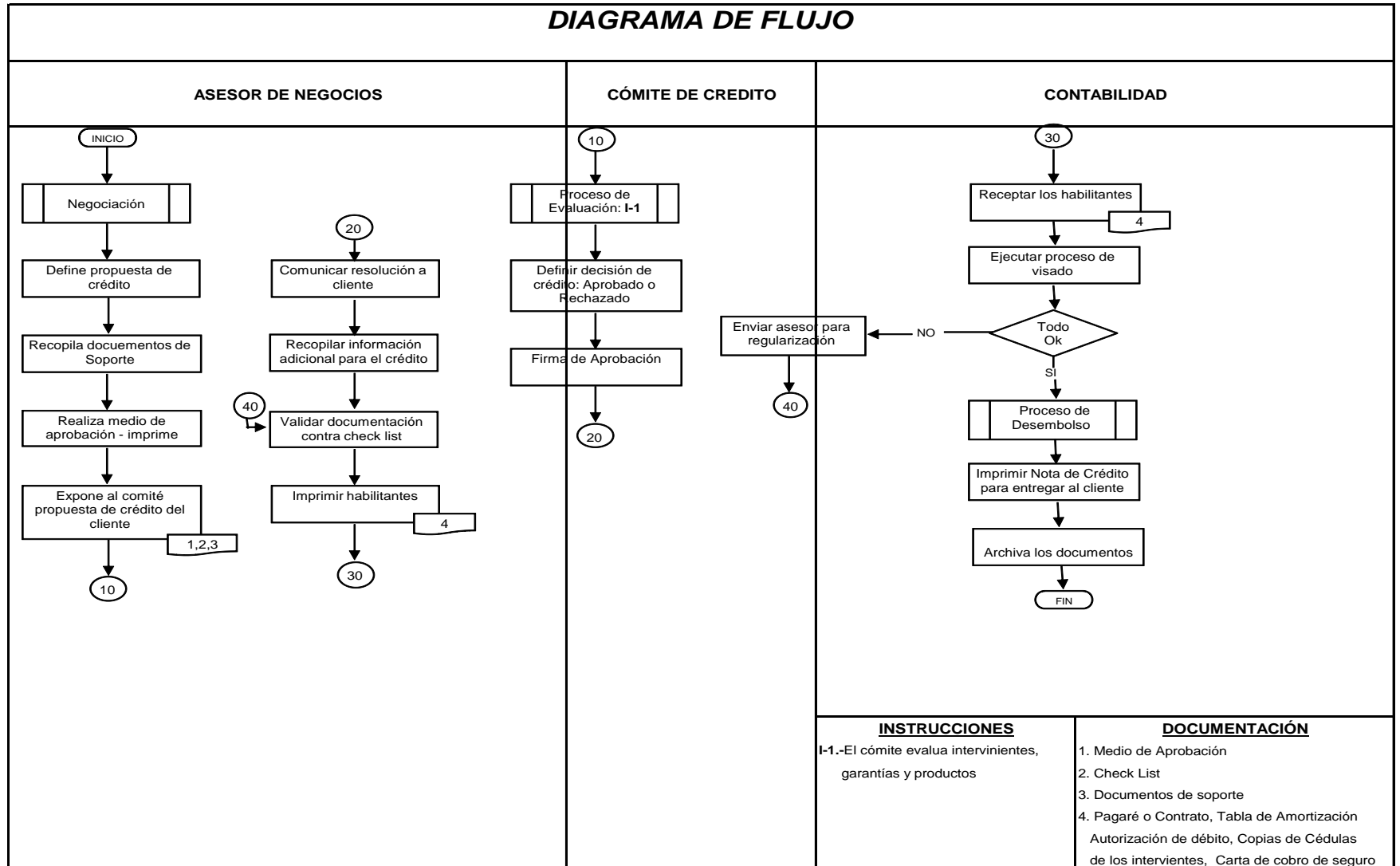
Plano de la Micro Localización



3.3.2. DIAGRAMA DE FLUJO

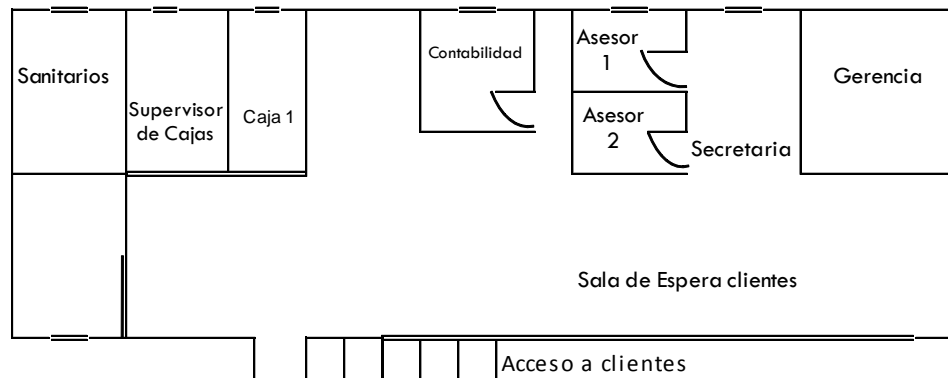
Los diagramas de flujos ayudarán a percibir de una mejor manera la actividad que realizará la empresa.

DIAGRAMA DE FLUJO



3.3.3. DISTRIBUCIÓN DE OFICINAS

La distribución de oficinas se realizará de acuerdo al siguiente plano:



3.4. EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera mide la rentabilidad de un determinado proyecto, para así tomar una decisión sobre la bondad de ejecutarlo.

3.4.1. ACTIVOS

Los activos que se implementará en la Financiera son los siguientes:

EQUIPO DE OFICINA Y COMPUTACIÓN				
Cantidad	Concepto	Unidad	Valor U.	Valor T.
1	Copiadora multifunción	c/u	150	150
1	Impresora para cajas	c/u	250	250
1	Fax	c/u	180	180
4	Teléfonos	c/u	70	280
3	Sumadoras	c/u	80	240
6	Computadores	c/u	350	2100
TOTAL				3200
Fuente: TechNet				
Elaborado: Autora				

MUEBLES Y ENSERES				
Cantidad	Concepto	Unidad	Valor U.	Valor T.
3	Archivadores metálicos	c/u	175	525
1	Juego de muebles de oficina	c/u	407	407
4	Escritorios	c/u	155	620
2	Modulares	c/u	280	560
6	Silla varias	c/u	110	660
6	Sillas giratorias	c/u	38	228
TOTAL				3000
Fuente: Comercial Gabriel Segarra				
Elaborado: Autora				

➤ **Depreciación**

La Financiera “Créditos Inmediatos” utilizará el método de línea recta en la depreciación de sus activos fijos.

➤ **Amortización**

La Financiera realizará los siguientes gastos necesarios para su constitución, los mismos que serán amortizados en cinco años:

GASTOS DE CONSTITUCIÓN	\$ 1.500,00
GASTOS PREOPERACIONALES	\$ 2.300,00
Software	\$ 1.800,00
Capacitación personal	<u>\$ 500,00</u>

Ver Anexo 6

3.4.2. GASTOS

La Financiera "Créditos Inmediatos" por concepto de sueldos pagará a sus empleados los siguientes valores:

SUELDOS				
Cargo	N°	Valor	Mensual	Anual
Gerente	1	700.00	700.00	8,400.00
Contador	1	420.00	420.00	5,040.00
Asesores	2	400.00	800.00	9,600.00
Supervisor de Cajas	1	300.00	300.00	3,600.00
Cajero	1	230.00	230.00	2,760.00
Guardia	1	170.00	170.00	2,040.00
Conserje	1	170.00	170.00	2,040.00
TOTAL	8		2,790.00	33,480.00

Cabe señalar que estableceremos un 5% de incremento anual a todos los gastos.

Ver Anexo 7

3.4.3. INVERSION

El capital de la Financiera "Créditos Inmediatos" estará constituido por el aporte que efectuarán sus socios en efectivo, del cual se deducirá la inversión inicial para determinar el capital con el que iniciaría sus operaciones así:

Capital aportados por los socios		\$ 1.500.000,00
(-) Inversión Inicial		<u>\$ 10.00,00</u>
Equipo de oficina	\$ 700,00	
Equipo de computación	\$ 2.500,00	
Muebles y enseres	\$ 3.000,00	
Gastos de constitución	\$ 1.500,00	
Gastos preoperacionales	<u>\$ 2.300,00</u>	
= Capital disponible		\$ 1.490.000,00

3.4.4. INGRESOS FINANCIEROS

Los ingresos que percibirá la Financiera serán por dos conceptos:

1. El otorgamiento de créditos a sus clientes
2. La prestación de servicios como son transferencias internacionales y pago de impuestos fiscales.

1. Créditos:

El capital de \$ 1.490.000,00 del que dispone la Financiera “Créditos Inmediatos”, deberá ser puesto a producir a través de operaciones de crédito, en donde el personal de negocios tendrá la obligación de otorgar créditos a sus clientes en un promedio mensual de \$ 120.000,00; por lo tanto los ingresos anuales que obtendrá la Financiera serán de \$ 296.867,41 provenientes de los intereses legales que genere su capital, como se indica a continuación:

MESES	CAPITAL	INTERÉS
Enero	91.500,00	18.985,57
Febrero	112.000,00	22.782,15
Marzo	121.500,00	24.871,21
Abril	117.500,00	24.242,03
Mayo	130.500,00	24.560,04
Junio	131.500,00	26.956,57
Julio	125.000,00	25.492,80
Agosto	149.000,00	31.216,95
Septiembre	130.000,00	24.076,85
Octubre	129.500,00	24.286,76
Noviembre	131.000,00	27.394,28
Diciembre	121.000,00	22.002,20
TOTAL	1.490.000,00	296.867,41

2. Servicios

La Financiera estima obtener por servicios la cantidad de \$ 7.997,00 como se indica a continuación:

➤ Transferencias Internacionales

Transferencias enviadas			
MESES	N°TRANSF.	COSTO	VALOR TOTAL
Enero	10	35.00	350.00
Febrero	15	35.00	525.00
Marzo	10	35.00	350.00
Abril	20	35.00	700.00
Mayo	16	35.00	560.00
Junio	12	35.00	420.00
Julio	20	35.00	700.00
Agosto	12	35.00	420.00
Septiembre	15	35.00	525.00
Octubre	15	35.00	525.00
Noviembre	25	35.00	875.00
Diciembre	10	35.00	350.00
TOTAL	180		6,300.00

Transferencias recibidas			
MESES	N°TRANSF.	COSTO	VALOR TOTAL
Enero	3	10.00	30.00
Febrero	5	10.00	50.00
Marzo	8	10.00	80.00
Abril	10	10.00	100.00
Mayo	7	10.00	70.00
Junio	15	10.00	150.00
Julio	10	10.00	100.00
Agosto	9	10.00	90.00
Septiembre	12	10.00	120.00
Octubre	20	10.00	200.00
Noviembre	25	10.00	250.00
Diciembre	16	10.00	160.00
TOTAL	140		1,400.00

➤ **Pago de impuestos fiscales**

MESES	N° IMPUESTOS	COMISION	VALOR TOTAL
Enero	60	0.30	18.00
Febrero	70	0.30	21.00
Marzo	80	0.30	24.00
Abril	90	0.30	27.00
Mayo	100	0.30	30.00
Junio	70	0.30	21.00
Julio	80	0.30	24.00
Agosto	95	0.30	28.50
Septiembre	90	0.30	27.00
Octubre	120	0.30	36.00
Noviembre	65	0.30	19.50
Diciembre	70	0.30	21.00
TOTAL	990		297.00

3.4.5. EGRESOS FINANCIEROS

La Financiera realizará egresos por concepto de:

1. Pago de interés en certificados de depósito a plazo fijo
2. Pago de interés en cuentas de ahorro

1. **Certificados de depósito a plazo fijo**

Se estima captar en inversiones un promedio mensual de \$ 4.500,00 por lo que anualmente se pagará intereses por el valor de \$ 413,99 como se señala a continuación:

MESES	CAPITAL	INTERÉS
Enero	4,000.00	24.71
Febrero	4,500.00	31.96
Marzo	4,800.00	30.70
Abril	4,600.00	54.69
Mayo	3,500.00	22.29
Junio	5,400.00	32.09
Julio	5,100.00	70.59

Agosto	4,000.00	35.17
Septiembre	4,150.00	20.36
Octubre	6,900.00	57.12
Noviembre	2,700.00	9.93
Diciembre	4,750.00	24.39
TOTAL	54,400.00	413.99

2. Cuentas de ahorro

La Financiera estima aperturar anualmente 180 cuentas de ahorro, en las cuales se pagará intereses de acuerdos a los saldos promedio que mantengan; así:

SALDOS PROMEDIO	TASA INTERES	Nº CUENTAS	SALDO PROMEDIO POR CTA	SALDO EN CUENTAS	VALOR INTERES ANUAL	TOTAL INTERES
Entre 0 - 100	0.00%	50	50.00	2,500.00	0.00	0.00
De 101 - 300	0.25%	60	200.00	12,000.00	0.16	9.60
De 301 - 400	0.30%	35	350.00	12,250.00	0.52	18.20
De 401 - 500	0.50%	25	450.00	11,250.00	1.20	30.00
De 501 - 1000	0.85%	5	750.00	3,750.00	3.60	18.00
De 1001 - 5000	1.00%	4	2,500.00	10,000.00	16.20	64.80
De 5001 - 10000	1.10%	1	7,000.00	7,000.00	44.76	44.76
De 10001 - 20000	1.20%	0	-	-	0.00	0.00
De 20000 en adelante	1.30%	0	-	-	0.00	0.00
TOTAL		180		58,750.00		185.36

Cabe señalar que los valores de \$ 54.450,00 y \$ 58.750,00 que ingresarán por concepto de certificados de depósito a plazo y por cuentas de ahorros respectivamente constarán en el Balance General en la cuenta del pasivo como **Obligaciones con el público.**

3.4.6. ESTADOS FINANCIEROS

3.4.6.1. Estado de Resultados Proyectado

Ver Anexo 8

3.4.6.2. Balance General Proyectado

Ver Anexo 9

3.4.7. TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

“Se define como la tasa de interés que iguala en el tiempo los ingresos y los egresos de un proyecto y se lo expresa con la siguiente ecuación:

$$\mathbf{VPI - VPE = 0}$$

VPI = valor presente de ingresos

VPE= valor presente de egresos

La tasa interna de retorno en este caso es del 5% que significa que el retorno del proyecto es suficiente para compensar el costo de oportunidad del dinero y además produce un rendimiento adicional.

3.4.8. VALOR PRESENTE NETO (VPN)

Se define como el valor que resulta de restar al valor presente de los futuros flujos de caja de un proyecto, el valor de la inversión inicial.⁹

Para su cálculo se emplea la siguiente fórmula:

$$VPN = \left[\frac{R1}{(1+i)^1} + \frac{R2}{(1+i)^2} + \frac{R3}{(1+i)^3} \dots \dots + \frac{Rn}{(1+i)^n} \right] - I_0$$

En donde,

I_0 = Inversión Inicial

R = Flujo Neto de Caja

I = Tasa de Descuento

Por lo tanto podemos establecer criterios de decisión de un proyecto tomando como instrumento el VPN, así:

$VPN > 0$ conveniente

$VPN < 0$ inconveniente

$VPN = 0$ indiferente

El valor presente neto del proyecto es de \$ 60.715,17, lo que significa que el proyecto viable de implementación siempre y cuando el valor del dinero sea inferior al 5 % que es la tasa interna de retorno.

Ver Anexo 10

⁹ LEÓN GARCÍA, Oscar; ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Editorial Prensa Moderna Impresores, Tercera Edición, Cali- Colombia, Págs. 558,560

3.4.9. RELACIÓN COSTO - BENEFICIO

Divide el Valor Presente Neto (VPN) para la inversión Inicial, mediante los siguientes criterios:

RCB > 1 se acepta

RCB = 1 es indiferente

RCB < 1 se rechaza

INVERSIÓN	1.500.000,00
VPN	60.715,17
Rentabilidad	24.71

Como se puede observar el proyecto es rentable ya que el valor presente de los beneficios es mayor que el valor presente de los costos.

3.5. ASPECTOS LEGALES

3.7.1. Constitución de la empresa

Ver Anexo 11

CAPÍTULO IV

CONCLUSIONES

- La investigación realizada manifiesta en todos sus capítulos que la puesta en marcha de la empresa es técnica y económicamente factible, como lo demuestran sus indicadores de rentabilidad con un Valor Presente Neto de \$ 60.715,17 y una Tasa Interna de Retorno del 5%.
- El estudio de mercado determinó que el 76.42% de la población de Tulcán mantienen créditos con instituciones bancarias, de tal manera que es posible llegar a estos clientes con calidad en los servicios y bajos intereses en los créditos.
- Las estrategias de negocio y el mix marketing van a permitir que la empresa sea conocida en el medio y alcance una participación estable en el mercado.
- El análisis financiero determinó que el proyecto es factible en términos económico-financiero, situación que establece que con un adecuado manejo técnico garantizaremos una mayor rentabilidad para la empresa.
- La Financiera “Créditos Inmediatos” va a dar oportunidad a sus clientes para que financien sus proyectos otorgándoles capital fresco y asesoramiento, lo cual redundara en la rentabilidad de sus socios y en utilidad de la empresa.

RECOMENDACIONES

- La Financiera “Créditos Inmediatos” favorecerá a disminuir los índices de desempleo con el otorgamiento de créditos que contribuirán a la generación de fuentes de trabajo; por lo que se recomienda poner en marcha el proyecto a corto plazo.
- Desarrollar adecuadas estrategias de comercialización a fin de dar a conocer exitosamente los productos y servicios que ofrece la empresa y alcanzar un crecimiento continuo.
- Los clientes constituyen la razón de ser la empresa; por lo que el personal deberá brindar una atención de calidad al cliente, para de esta manera aumentar la participación en el mercado y por ende el éxito de la empresa.
- Cumplir con los flujos de procedimientos establecidos por la empresa, para optimizar los recursos disponibles y realizar cambios en base a nuevas tendencias y necesidades del cliente.

ANEXOS

ANEXO A

**UNIVERSIDAD TECNICA PARTICULAR DE LOJA
EXTENSIÓN TULCÁN**

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

ENCUESTA DIRIGIDA A COMERCIANTES DE PEQUEÑAS EMPRESAS

MARQUE CON UNA X SU RESPUESTA

1. ¿Tiene usted o proyecta tener una microempresa?

SI

NO

2. ¿Mantiene usted créditos con una empresa comercial o una persona?

SI

NO

3. ¿Tiene o tuvo créditos con personas agiotistas?

SI

NO

4. ¿Le gustaría a usted un crédito a una baja tasa de interés?

SI

NO

5. ¿Le gustaría obtener un crédito para microempresa sin que existan demasiados trámites burocráticos?

SI

NO

6. ¿Le gustaría acceder a un crédito en donde usted pueda negociar el tiempo de duración del mismo?

SI

NO

7. ¿Le gustaría a usted recibir asesoramiento para la creación o crecimiento de su empresa?

SI

NO

8. ¿Todo lo anterior ofrece la Financiera “Créditos Inmediatos”, se afiliaría usted a la misma?

SI

NO

9. ¿Estaría usted dispuesto a obtener un crédito en la Financiera “Créditos Inmediatos”, luego de cumplir los requisitos de ley?

SI

NO

10. ¿Ocuparía otros servicios que ofrece la Financiera como inversiones, giros nacionales e internacionales y pagos al SRI?

SI

NO



COMERCIAL "GABRIEL SEGARRA" CIA. LTDA.

RUC 049150632001

SERIE 001 - 001

Autorización SRI 1106518526

FACTURA N° 001845

Señor : Financiera "Créditos Inmediatos" Fecha: 4 de Agosto de 2008
Dirección: Calle 10 de Agosto y Sucre R.U.C/ C.I :

CÓDIGO	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	V. UNITARIO	V. TOTAL
	3	Archivadores metálicos	175,00	525,00
	1	Juego de muebles de oficina	407,00	407,00
	4	Escritorios	155,00	620,00
	2	Modulares	280,00	560,00
	6	Silla varias	110,00	660,00
	6	Sillas giratorias	38,00	228,00
CRÉDITO <input type="checkbox"/> CONTADO <input checked="" type="checkbox"/>			SUBTOTAL	3.000,00
Cuota Inicial _____ Saldo _____ Plazo _____ Cuota _____			I.V.A. 12%	
OBSERVACIONES: Proforma _____ _____			TOTAL FACTURA	3.000,00

Una vez retirada la mercadería no se acepta reclamos posteriores
Debo y pagaré a la orden de Comercial Segarra, en la ciudad de Tulcán el valor de esta factura, conforme a las condiciones de pago, en caso de mora reconocer el interés anual a partir del vencimiento no pagado.

F. VENDEDOR

CLIENTE

DIRECCIÓN: Olmedo 54029 y Boyacá / Telfax : 2980744 / TULCÁN-ECUADOR

GRAFICAS GUERRON - Guerrón Morillo Marco Antonio RUC 0400354866001
Aut. 1036 Fecha de imp. JULIO/2008 del 000001 al 004000 CADUCA DICIEMBRE/2008

ORIGINAL : ADQUIRENTE
1ra. COPIA CELESTE
2da. COPIA ROSADA : SIN VALOR TRIBUTARIO

ANEXO 1

SPOT PUBLICITARIO

Se realizará en tres escenas

- ❖ **Primera escena:** Se tomará imágenes de personas laborando la tierra, de obreros de una fábrica, de transportistas y de una empresa.
- ❖ **Segunda escena:** Se tomará como base el local de la Financiera, como también a personas que ocupen los servicios de ventanilla.
- ❖ **Tercera escena:** Se tomará imágenes de ejecutivos de las empresas, gerentes de cooperativas, trabajadores y empleados.

En forma simultánea a leerá el siguiente texto:

“Llego a la ciudad de Tulcán lo que todos esperaban la Financiera que ofrece préstamos a bajo interés y largo plazo, además servicios de inversión, multiplique su dinero utilizando este servicio; le ofrecemos también servicios de transferencias internacionales y el pago de impuestos fiscales.

Venga y sea parte de la Financiera “Créditos Inmediatos” y disfrute de los servicios que ofrece y asómbrese de las ventajas”

ANEXO 2

CUÑA RADIAL

La cuña radial es la siguiente:

“Desea usted un crédito a bajo interés y a largo plazo, la Financiera “Créditos Inmediatos” se ha instalado en la ciudad de Tulcán y le ofrece créditos sin ningún trato burocrático, nuestras tasas de interés son las más bajas del mercado.

También le ofrecemos el servicio de inversiones, transferencias internacionales y pago de impuestos fiscales.

Decídase ya la Financiera “Créditos Inmediatos” espera contarle entre los miles de clientes satisfechos”

ANEXO 3

ANUNCIO PUBLICITARIO

En los medio de comunicación escrita se realizará el siguiente anuncio:



CREDITOS INMEDIATOS
Desarrollo Microempresarial

OFRECE

Servicios exclusivos en el Norte del País

- **Créditos inmediatos a bajo interés y largo plazo**
- **Inversiones aseguradas para quién necesite guardar su dinero y al mismo tiempo obtener altos intereses**
- **Transferencias internacionales**
- **Pago de impuestos fiscales**

Todos nuestros productos y servicios son de calidad y por el bienestar del cliente.

Ing. María Alejandra Narváez

Gerente

Dirección: Calle 10 de Agosto y Sucre
Tulcán-Carchi-Ecuador

ANEXO 4

TRIPTICO

1. Parte Anterior

Estamos donde inician **tus sueños**
Ayudándote para hacerlos **realidad**



CREDITOS INMEDIATOS
Desarrollo Microempresarial

3. Parte Posterior

Queremos servirle mejor

Ahora usted puede acceder a nuestros productos y servicios,
a las mejores tasas de interés del mercado

NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Crédito para Capital de Trabajo
- Crédito para compra de maquinaria
- Crédito para remodelación y mejoramiento de vivienda
- Crédito de consumo
- Crédito de Vivienda
- Inversiones
- Giros nacionales e internacionales
- Pago de impuestos

Dirección: Calle 10 de Agosto y Sucre

ANEXO 5

GIGANTOGRAFÍA

Dimensiones: 40m x 20 m

¡AFÍLIATE YA!



FINANCIERA CREDITOS INMEDIATOS Desarrollo Microempresarial

OFERTA

1. Créditos a bajo costo
2. Servicios de inversión
3. Transferencias internacionales
4. Pago de impuestos fiscales



¡Te Esperamos!

ANEXO 7



CRÉDITOS INMEDIATOS
Desarrollo Microempresarial

PROYECCIÓN GASTOS **Evaluación del Proyecto**

GASTOS ADMINISTRATIVOS										
DETALLE	1° AÑO	2° AÑO	3° AÑO	4° AÑO	5° AÑO	6° AÑO	7° AÑO	8° AÑO	9° AÑO	10° AÑO
Sueldos	33,480.00	35,154.00	36,911.70	38,757.29	40,695.15	42,729.91	44,866.40	47,109.72	49,465.21	51,938.47
Arriendo	6,000.00	6,300.00	6,615.00	6,945.75	7,293.04	7,657.69	8,040.57	8,442.60	8,864.73	9,307.97
Agua	360.00	378.00	396.90	416.75	437.58	459.46	482.43	506.56	531.88	558.48
Energía Eléctrica	600.00	630.00	661.50	694.58	729.30	765.77	804.06	844.26	886.47	930.80
Útiles de Aseo	600.00	630.00	661.50	694.58	729.30	765.77	804.06	844.26	886.47	930.80
Suministros de Oficina	2,400.00	2,520.00	2,646.00	2,778.30	2,917.22	3,063.08	3,216.23	3,377.04	3,545.89	3,723.19
Mantenimiento y reparaciones	1,200.00	1,260.00	1,323.00	1,389.15	1,458.61	1,531.54	1,608.11	1,688.52	1,772.95	1,861.59
Imprevistos Administrativa	600.00	630.00	661.50	694.58	729.30	765.77	804.06	844.26	886.47	930.80
Publicidad	16,908.00	17,501.40	18,376.47	19,295.29	20,260.06	21,273.06	22,336.71	23,453.55	24,626.23	25,857.54
TOTAL	62,148.00	65,003.40	68,253.57	71,666.25	75,249.56	79,012.04	82,962.64	87,110.77	91,466.31	96,039.63

ANEXO 8



CRÉDITOS INMEDIATOS Desarrollo Microempresarial

ESTADO DE RESULTADOS

DETALLE	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO	6º AÑO	7º AÑO	8º AÑO	9º AÑO	10º AÑO
(+) INGRESOS FINANCIEROS	304,864.41	320,107.63	336,113.01	352,918.66	370,564.60	389,092.83	408,547.47	428,974.84	450,423.58	472,944.76
Intereses ganados	296,867.41	311,710.78	327,296.32	343,661.14	360,844.19	378,886.40	397,830.72	417,722.26	438,608.37	460,538.79
Comisiones ganadas	7,997.00	8,396.85	8,816.69	9,257.53	9,720.40	10,206.42	10,716.74	11,252.58	11,815.21	12,405.97
(-) EGRESOS FINANCIEROS	599.35	629.32	660.78	693.82	728.51	764.94	803.19	843.35	885.51	929.79
Intereses pagados	599.35	629.32	660.78	693.82	728.51	764.94	803.19	843.35	885.51	929.79
= UTILIDAD BRUTA	304,265.06	319,478.31	335,452.23	352,224.84	369,836.08	388,327.89	407,744.28	428,131.49	449,538.07	472,014.97
(-) Gastos Operativos	63,778.00	66,633.40	69,883.57	73,296.25	76,879.56	79,382.04	83,332.64	87,480.77	91,836.31	96,409.63
Gastos Administrativos	62,148.00	65,003.40	68,253.57	71,666.25	75,249.56	79,012.04	82,962.64	87,110.77	91,466.31	96,039.63
Deprec. Eq. de Oficina	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
Deprec. Eq. de Computación	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	-	-	-	-	-
Deprec. Muebles y Enseres	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00
Amort. Gastos de Constituc.	300.00	300.00	300.00	300.00	300.00	-	-	-	-	-
Amort. Gastos Preoperac.	460.00	460.00	460.00	460.00	460.00	-	-	-	-	-
= UTILIDAD DEL EJERCICIO	240,487.06	252,844.91	265,568.66	278,928.59	292,956.52	308,945.85	324,411.64	340,650.72	357,701.76	375,605.35
(-) 15% Utilidad a trabajadores	36,073.06	37,926.74	39,835.30	41,839.29	43,943.48	46,341.88	48,661.75	51,097.61	53,655.26	56,340.80
= UTIL. ANTES DEL IMP. A LA RENTA	204,414.00	214,918.18	225,733.36	237,089.30	249,013.04	262,603.97	275,749.89	289,553.11	304,046.49	319,264.54
(-) 25% Impuesto a la renta	51,103.50	53,729.54	56,433.34	59,272.33	62,253.26	65,650.99	68,937.47	72,388.28	76,011.62	79,816.14
= UTILIDAD NETA	153,310.50	161,188.63	169,300.02	177,816.98	186,759.78	196,952.98	206,812.42	217,164.83	228,034.87	239,448.41
(-) 10% Reserva Legal	15,331.05	16,118.86	16,930.00	17,781.70	18,675.98	19,695.30	20,681.24	21,716.48	22,803.49	23,944.84
= UTILIDAD LIQ. ACCIONISTAS	137,979.45	145,069.77	152,370.02	160,035.28	168,083.80	177,257.68	186,131.18	195,448.35	205,231.38	215,503.57

ANEXO 9



CRÉDITOS INMEDIATOS Desarrollo Microempresarial

BALANCE GENERAL

ACTIVO			
CORRIENTE			1,845,267.06
Caja		355,267.06	
Cartera de crédito		1,490,000.00	
NO CORRIENTE			8,370.00
<u>FIJO DEPRECIABLE</u>		5,330.00	
Equipo de Oficina	700.00	630.00	
(-) Deprec. Acum. Eq. de Ofic.	70.00		
Equipo de Computación	2,500.00	2,000.00	
(-) Deprec. Acum. Eq. de Comp.	500.00		
Muebles y Enseres	3,000.00	2,700.00	
(-) Deprec. Acum. Mueb. y Ens.	300.00		
<u>OTROS ACTIVOS</u>			3,040.00
Gastos de Constitución	1,500.00	1,200.00	
(-) Amort. Acum. Gastos de Const.	300.00		
Gastos Preoperacionales	2,300.00	1,840.00	
(-) Amort. Acum. Gastos Preoper.	460.00		
TOTAL ACTIVO			<u>\$ 1,853,637.06</u>
PASIVO			
CORRIENTE			
Obligaciones con el Público			113,150.00
Depósitos a la vista ahorros		58,750.00	
Depósitos a plazo fijo		54,400.00	
15% Utilidades empleados			36,073.06
25% Impuesto a la renta			51,103.50
TOTAL PASIVO			<u>200,326.56</u>
PATRIMONIO			
Capital Social		1,500,000.00	
Utilidad para accionistas		137,979.45	
10% Reserva legal		15,331.05	
TOTAL PATRIMONIO			<u>1,653,310.50</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			<u>\$ 1,853,637.06</u>

ANEXO 10



CRÉDITOS INMEDIATOS Desarrollo Microempresarial

FLUJO DE FONDOS

DETALLE		1ª AÑO	2ª AÑO	3ª AÑO	4ª AÑO	5ª AÑO	6ª AÑO	7ª AÑO	8ª AÑO	9ª AÑO	10ª AÑO
Inversión Inicial	- 1,500,000.00										
(+) Ingresos Financieros		304,864.41	320,107.63	336,113.01	352,918.66	370,564.60	389,092.83	408,547.47	428,974.84	450,423.58	472,944.76
(-) Egresos Financieros		599.35	629.32	660.78	693.82	728.51	764.94	803.19	843.35	885.51	929.79
(-) Gastos Administrativos		62,148.00	65,003.40	68,253.57	71,666.25	75,249.56	79,012.04	82,962.64	87,110.77	91,466.31	96,039.63
(+) Depreciaciones		870.00	870.00	870.00	870.00	870.00	370.00	370.00	370.00	370.00	370.00
(+) Amortizaciones		760.00	760.00	760.00	760.00	760.00	-	-	-	-	-
(-) Impuestos aplicados		87,176.56	91,656.28	96,268.64	101,111.61	106,196.74	111,992.87	117,599.22	123,485.89	129,666.89	136,156.94
FLUJO NETO	- 1,500,000.00	156,570.50	164,448.63	172,560.02	181,076.98	190,019.78	197,692.98	207,552.42	217,904.83	228,774.87	240,188.41

$$VPN = -1.500.000,00 + \frac{156.570,50}{(1+0.04)^1} + \frac{164.448,63}{(1+0.04)^2} + \frac{172.560,02}{(1+0.04)^3} + \frac{181.076,98}{(1+0.04)^4} + \frac{190.019,78}{(1+0.04)^5} + \frac{197.692,68}{(1+0.04)^6} + \frac{207.552,42}{(1+0.04)^7} + \frac{217.904,83}{(1+0.04)^8} + \frac{228.774,87}{(1+0.04)^9} + \frac{240.188,41}{(1+0.04)^{10}}$$

$$VPN = -1.500.000,00 + \frac{156.570,50}{(1.04)} + \frac{164.448,63}{(1.08)} + \frac{172.560,02}{(1.12)} + \frac{181.076,98}{(1.17)} + \frac{190.019,78}{(1.22)} + \frac{197.692,68}{(1.27)} + \frac{207.552,42}{(1.32)} + \frac{217.904,83}{(1.37)} + \frac{228.774,87}{(1.42)} + \frac{240.188,41}{(1.48)}$$

$$VPN = -1.500.000,00 + 150.548,56 + 152.042,00 + 153.405,23 + 154.785,36 + 156.182,41 + 156.239,63 + 157.722,78 + 159.220,93 + 160.734,19 + 162.262,78$$

$$VPN = -1.500.000,00 + 1.560.715,17$$

$$VPN = \mathbf{\$ 60,715.17}$$

Valor Presente Neto (VPN)	4%	60,715.17
Tasa Interna de Retorno (TIR)		5%

ANEXO 11

De acuerdo a lo que dispone el artículo 9 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, que en su acápite principal manifiesta que: *“para la promoción de la constitución, cinco o más personas que actúen por sus propios derechos o en representación de otras, en calidad de promotores de una institución financiera, deben presentar la solicitud de autorización a la Superintendencia, incluyendo la siguiente documentación:*

- a) Los antecedentes personales de los promotores, que permitan verificar su responsabilidad, probidad y solvencia. Cada promotor deberá justificar su solvencia económica y declarar bajo juramento que los recursos provienen de actividades lícitas;*
- b) La que demuestre su condición de representantes de los promotores;*
- c) El estudio de factibilidad económico y financiero de la compañía por constituirse, el que debe fundamentarse en datos actualizados; y,*
- d) El proyecto de contrato de constitución, que debe incluir el estatuto previsto para la institución financiera”.*

Recibida la solicitud, la Superintendencia ordenará la publicación de la petición, incluida la nómina de los promotores, por tres veces, con intervalos de al menos un día entre una y otra, en un periódico de circulación nacional.

Quien considere que el proyecto perjudica a los intereses del país o tenga reparos respecto de la solvencia o idoneidad de cualesquiera de los promotores, podrá presentar ante la Superintendencia, debidamente identificado y con fundamentos, las oposiciones de las que se crea asistido, dentro del término de veinte días, contados a partir de la última publicación.

De presentarse oposiciones dentro del término legal, la Superintendencia correrá traslado a los promotores para que, en el término improrrogable de diez días, las contesten.

La Superintendencia deberá resolver la solicitud en el término de sesenta días, contados a partir de la fecha de la última publicación o de la contestación a las oposiciones que se hubiesen presentado. La Superintendencia aceptará la solicitud para la continuación del trámite o, de ser del caso, la negará.

Si la decisión fuere favorable a los peticionarios, la autorización para promover la sociedad de que se trate se concederá por resolución de la Superintendencia, indicando la duración máxima del período de promoción, el cual no podrá exceder de seis meses, prorrogables por igual período por una sola vez.

Concluida la promoción pública, dentro del período señalado, los interesados deberán constituir la institución financiera en un plazo que no podrá exceder de seis meses, para lo cual deberán solicitar a la Superintendencia la autorización respectiva acompañando:

a) La escritura pública que contenga:

- El Estatuto Social aprobado;
- El listado de los accionistas suscriptores y su nacionalidad; y,
- El monto del capital suscrito y pagado y el número de acciones que les corresponde.

b) El certificado en el que conste la integración del capital aportado extendido por el banco que haya recibido el depósito.

Verificados los requisitos exigidos en el presente artículo y una vez calificada la responsabilidad, idoneidad y solvencia de los suscriptores del capital, la Superintendencia en un plazo de treinta días, aprobará la constitución de la institución financiera mediante resolución, la que se publicará en el Registro Oficial y se inscribirá en el Registro Mercantil del cantón donde tendrá su domicilio principal la institución, meta a la que se llega a través de los siguientes pasos:

- **Presentación de la escritura publica**, al Superintendente de Bancos, o a su delegado, anexando tres copias certificadas; y de la solicitud de aprobación suscrita por la persona autorizada para intervenir en el trámite a nombre de los fundadores y del abogado patrocinante, con la indicación del número de matrícula y del colegio profesional al que pertenece (art. 151 inc., 1 LC y; art. 50 LFA);
- **Aprobación** por la Superintendencia de Bancos si se han cumplido todos los requisitos legales; en la resolución, se ordenara la inscripción en el Registro Mercantil y la publicación de un extracto de la escritura publica con la razón de haber sido aprobado; pero si se denegara la solicitud este acto administrativo deberá motivarse debidamente. El acto administrativo denegatorio es susceptible de impugnación para ante el Tribunal Distrital de los Contencioso Administrativo (Const., art, 24 nrl. 13; LC, art. 151 inc. 2 y 3; y. LME, Art. 31);
- **Inscripción en el Registro Mercantil**, para realizarla, previamente se obtendrá de la Municipalidad del Cantón, certificado de exoneración de impuestos y el comprobante de patente municipal (LRM, Art. 383); el certificado y el comprobante, se entregaran luego al Registrador, junto con la escritura y la resolución aprobatoria. Para que proceda la inscripción, previamente se obliga a la sociedad a la afiliación si su objeto social corresponde a las actividades atinentes a esas Cámaras: a la Provincial de Turismo (Ley de Cámaras Provinciales de Turismo y de su Federación Nacional, Arts. 4 y 25); y, a la Cámara de Comercio (Ley de Cámaras de Comercio, art. 13). Cuando el objeto social comprende actividades distribuidas en varias Cámaras, la Superintendencia de Compañías determinara a cual de ellas ha de afiliarse la que tramita su aprobación.
- **Publicación** en uno de los periódicos de mayor circulación en la cabecera del cantón, seleccionado como domicilio principal de la compañía; del extracto elaborado por la misma Superintendencia de Bancos; el extracto contendrá: la denominación de la sociedad anónima; el lugar y la fecha de la escritura constitutiva; el notario que la otorgó; el número y la fecha de la

Resolución aprobatoria; los lugares donde se establece el domicilio principal y de las sucursales, de haberlas, puntualizando de cada localidad, la ciudad, el cantón y la provincia en donde se ubica; el monto del capital social, el número de acciones en que se divide y el valor nominal de ellas; y el resumen de las actividades constantes en el objeto social. También se insertara, en igual forma, el extracto en uno de los periódicos de mayor circulación en los domicilios de las sucursales, en el supuesto de establecerlas.

**MODELO DEL ACTA DE CONSTITUCIÓN DE LA FINANCIERA
“CREDITOS INMEDIATOS S.A.”**

Señor Dr. Fernando Arcos Páez:

NOTARIO SEGUNDO DEL CANTÓN TULCAN

En el protocolo de escrituras públicas a su cargo, sírvase insertar una más en la que conste la constitución simultánea de la Financiera “Créditos Inmediatos S.A.”, al tenor de las cláusulas siguientes:

PRIMERA: Comparecientes.- Al otorgamiento de la presente escritura comparecen lo socios fundadores:

- a) Sr. Joffre Xavier Tapia Landázuri, de nacionalidad ecuatoriana, estado civil casado, de profesión Ingeniero Civil y domiciliado en la ciudad de Tulcán.
- b) Sra. Mónica Janneth Núñez Nazate, de nacionalidad ecuatoriana, estado civil casada, de profesión economista y domiciliada en la ciudad de Tulcán.
- c) Srta. María Alejandra Narváez Lima, de nacionalidad ecuatoriana, estado civil soltero, de profesión ingeniera comercial y domiciliado en la ciudad de Tulcán.
- d) Sr. José Patricio Tobar Torres, de nacionalidad ecuatoriana, estado civil soltero, de profesión abogado y domiciliado en la ciudad de Tulcán.
- e) Srta. María Cristina Echeverría Bucheli, de nacionalidad ecuatoriana, estado civil soltero, de profesión ingeniera en finanzas y domiciliado en la ciudad de Tulcán.

SEGUNDA: Expresión de voluntad.- Los socios contratantes manifiestan que es su voluntad constituir esta sociedad anónima que funcionara en armonía con las cláusulas de este contrato, las leyes ecuatorianas; de manera especial por la Ley de Compañías, su Reglamento, Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y estos estatutos.

TERCERO: Estatuto de la Financiera “Créditos Inmediatos S.A.”

CAPITULO PRIMERO: Denominación, Domicilio, Objeto Social y Plazo de Duración.

Artículo 1.- Denominación.- Esta Sociedad Anónima llevara el nombre de “CREDITOS INMEDIATOS S.A.”.

Artículo 2.- Domicilio.- El domicilio principal de la Sociedad Anónima es la ciudad de Tulcán y, por resolución de la Junta General de Accionistas, podrá establecer sucursales o agencias en cualquier lugar del Ecuador o de países extranjeros, conforme a la Ley de Compañías.

Artículo 3.- Objeto Social.- La Financiera “Créditos Inmediato S.A.” tiene como objeto principal: el otorgamiento de créditos a personas naturales y jurídicas, pero de manera especial a los microempresarios, para la elaboración de su empresa o para el mejoramiento de la ya existente.

Además, la sociedad anónima podrá realizar toda clase de actos y contratos civiles y mercantiles permitidos por la Ley, relacionados con el objeto social principal.

Artículo 4.- Plazo de duración.- La sociedad anónima se constituye por un plazo de treinta años, contados a partir de la fecha de inscripción de la escritura en el Registro Mercantil del domicilio principal; pero podrá disolverse y liquidarse anticipadamente así como prorrogar su duración previo acuerdo de la Junta General de Accionistas en la forma prevista en estos Estatutos y la Ley.

CAPITULO SEGUNDO: Capital Social, Títulos de Acciones, transferencia y del Libro de Acciones y Accionistas.

Artículo 5.- Capital Social.- El capital de la Sociedad Anónima es de \$500.000,00 dólares, dividido en 5 acciones ordinarias y nominativas de \$ 100.000,00 dólares cada una, suscrito y pagado al contado en la forma determinada en el cuadro de integración de capital.

Artículo 6.- Título de Acción.- Los títulos de acción se expedirán acorde con lo que dispone el artículo 176 de la Ley de Compañías y serán suscritos por el Gerente de la Sociedad Anónima.

Artículo 7.- Transferencia de Acciones.- Las acciones se transferirán mediante nota de cesión que deberá hacerse constar en el título o en una hoja adherida al mismo, firmada por quien la transfiere. La transferencia referida no surtirá efecto sino desde la fecha de su inscripción en el Libro de Acciones y Accionistas, el derecho de transferir las acciones no admiten limitación alguna.

Artículo 8.- Libro de Acciones y Accionistas.- Este libro da fe de la nómina de Accionistas de la Sociedad Anónima, pues, se considera dueños de las acciones a quienes aparezcan como tales en los mismos.

CAPITULO TERCERO: Derechos y Obligaciones de los Promotores, Fundadores y Accionistas.

Artículo 9.- Están determinados en el párrafo quinto, sección sexta de la Ley de Compañías.

CAPITULO CUARTO: Gobierno, Administración, y Representación Legal

Artículo 10.- Gobierno y Administración.- La Sociedad Anónima será gobernada por la Junta General de Accionistas y administrada por el Gerente de la misma.

Artículo 11.- Junta General de Accionistas.- La Junta General de Accionistas está integrada por los accionistas, legalmente convocados. Las Juntas ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del ejercicio económico de la Sociedad Anónima. Las Juntas extraordinarias se efectuarán cuando fueren convocadas para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria.

Artículo 12.- Convocatoria.- La Junta General ordinaria o extraordinaria será convocada por la prensa o en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la Sociedad Anónima, con ocho días de anticipación, por lo menos al fijado para su reunión, por el Gerente, en la forma establecida por el artículo 236 de la Ley de Compañías.

Artículo 13.- Quórum de Instalación.- La Junta se instalara en primera convocatoria siempre que los asistentes representen cuando menos la mitad del capital pagado. La Asamblea se reunirá en segunda convocatoria con el número de accionistas presentes, debiendo expresar así en la convocatoria. Se aclara que en esta sociedad se aplica el quórum especial previsto en el artículo 237 de la Ley de Compañías.

Artículo 14.- Quórum Decisorio.- Las decisiones de la Junta General serán tomadas por mayoría de votos del capital pagado concurrente a la reunión. Los votos en blanco y las abstenciones se sumaran a la mayoría numérica.

Artículo 15.- Atribuciones de la Junta General.- Las atribuciones de la Junta General son las prescritas en el artículo 231 de la Ley de Compañías.

Artículo 16.- Nombramiento y Funciones del Gerente.- El Gerente será designado por la Junta General de Accionistas, por un período de dos años, y podrá ser indefinidamente reelegido. Para ser designado Gerente no es necesario tener la calidad de accionista y sus atribuciones son las siguientes:

- a) Representar a la Sociedad Anónima legal, judicial y extrajudicial acorde con lo previsto en el artículo 17 del presente Estatuto.
- b) Cumplir y hacer cumplir las disposiciones de la Ley de Compañías, reglamentos, y de la Junta General de Accionistas.
- c) Nombrar al personal de la Sociedad Anónima.
- d) Llevar bajo su responsabilidad la contabilidad de la sociedad.
- e) Actuar como Secretario en las Juntas Generales.
- f) Las demás que confiera la Ley o le asigne la Junta General de Accionistas.

Artículo 17.- Representación legal.- La representación legal de la sociedad anónima la ejercerá el Gerente. Para la celebración de contratos que excedan de ochocientos salarios mínimos vitales, precisara de la autorización de la Junta General de Accionistas.

CAPITULO QUINTO: Fiscalización.

Artículo 18.- Comisarios.- La Junta General de Accionistas nombrará un comisario principal y un suplente de entre los accionistas o fuera de ellos, por un período de dos años. Los comisarios tendrán todos los derechos, obligaciones y responsabilidades determinadas por la Ley y el presente Estatuto.

Artículo 19.- Consejo de Vigilancia.- La Junta General de Accionistas podrá acordar la creación de un Consejo de Vigilancia, nombrar a sus integrantes y determinar sus funciones. El comisario siempre formara parte del Consejo.

CAPITULO SEXTO.- Ejercicio económico, balances, reservas y utilidades.

Artículo 20.- Ejercicio económico.- Comprende desde el 01 de enero hasta el 31 de diciembre de cada año. Por excepción, el primer ejercicio social comenzara el día del otorgamiento de la escritura de constitución de la Sociedad Anónima y se cerrará el día 31 de diciembre del mismo año.

Artículo 21.- Balances.- Serán aprobados por la Junta General de Accionistas previo informe del Comisario.

El balance general, el estado de cuenta de pérdidas y ganancias, anexos y el informe del comisario, estarán a disposición de los Accionistas en las Oficinas de la Financiera para el conocimiento y estudio, por lo menos con quince días de anticipación a la fecha de la Junta General que deba conocerlo.

Artículo 22.- Fondo de reserva legal.- De las utilidades líquidas de cada ejercicio económico se segregara el 10% para formar el fondo de reserva legal, hasta que este alcance por lo menos el 50% del capital social.

Artículo 23.- Reserva Facultativa o estatutaria.- La Junta General de Accionistas podrá decidir la formación de reservas facultativas, pudiendo destinar para el efecto, una parte o la totalidad de utilidades líquidas distribuibles, siempre que se logre el consentimiento unánime de todos los accionistas presentes. Si hubiere oposición de uno de los accionistas por lo menos del 50% de las utilidades líquidas deberán ser repartidas entre los socios en proporción al capital pagado que cada uno de ellos tenga en la Sociedad Anónima.

Artículo 24.- Ventajas de los Fundadores.- Los accionistas fundadores en mérito a lo dispuesto en el artículo 203 de la Ley de Compañías, se reserva para sí el 10% de los beneficios netos de la sociedad; los mismos que serán líquidos según el balance de cada ejercicio económico actual. Premios que por lo demás, se repartirán en proporción al número de acciones suscritas y pagadas por los accionistas.

CAPITULO SEPTIMO: Disolución y Liquidación

Artículo 25.- Disolución y Liquidación.- La Sociedad se disolverá y liquidara por las causales determinadas por la Ley.

Artículo 26.- Liquidadores.- Para la liquidación de la sociedad actuara como liquidador principal el Gerente de la Sociedad Anónima y como suplente el Subgerente de la misma salvo que la Junta General de Accionistas resuelva otra cosa.

CAPITULO OCTAVO: Suscripción, pago de acciones y declaraciones finales

Artículo 27.- Suscripción y pago de acciones.- Los accionistas fundadores suscriben íntegramente el capital social de \$ 1.500.000, oo dólares y lo pagarán de acuerdo al siguiente cuadro de integración de capital:

No	Accionista	Capital Suscrito	Capital Pagado	No de Acciones
1)	Xavier Tapia	\$300.000,oo	\$300.000,oo	1
2)	Mónica Núñez	\$300.000,oo	\$300.000,oo	1
3)	Alejandra Narváez	\$300.000,oo	\$300.000,oo	1
4)	José Tobar	\$300.000,oo	\$300.000,oo	1
5)	Cristina Echeverría	\$300.000,oo	\$300.000,oo	1
Total		\$1.500.000,oo	\$1.500.000,oo	5

La parte del capital pagado en numerario ha sido depositada en la Cuenta de Integración de Capital abierta a nombre de la Financiera "Créditos Inmediatos" S.A. en el Banco Pichincha, cuyo certificado se incorpora a la escritura como documento habilitante.

Artículo 28.- Declaraciones Finales.- Los accionistas de la Financiera “Créditos Inmediatos” S.A. declaran y acuerdan lo siguiente:

- a) Que se ratifican en los términos del presente contrato y del estatuto;
- b) Que todo lo que no estuviere regulado por el presente contrato social, se aplicaran las disposiciones de la Ley de Compañías;
- c) Que autorizan a la Dra. Ana Mariela Arcos para que comparezca ante la Superintendencia de Bancos y demás autoridades competentes, para solicitar la aprobación de la Sociedad Anónima y, cumplir las formalidades necesarias para el perfeccionamiento de este contrato;
- d) Finalmente autorizan a la Ingeniera María Alejandra Narváez Lima para que convoquen a la primera Junta de Accionistas de la Sociedad Anónima, la que tendrá por objeto designar los administradores de la Financiera S.A.

Dra. Ana Mariela Arcos

Mat.420 C.A.T

Sr. Xavier Tapia Landázuri

Sra. Mónica Núñez Nazate

Srta. Alejandra Narváez Lima

Sr. Patricio Tobar Torres

Srta. Cristina Echeverría

DOCUMENTOS HABILITANTES:

Certificado bancario de la cuenta de integración de capital.

BIBLOGRAFÍA

CABANELLAS, Guillermo, Diccionario de Derecho Usual, Ed. Heliasta S.R.L, Edición XVI, Buenos Aires-Argentina

ENCICLOPEDIA VERGARA, Ed. Vergara, Barcelona-España, 1964

<http://www.rincondelvago.com>

<http://www.superban.gov.ec>

ILDEFONSO, Esteban; MARKETING DE LOS SERVICIOS; Editorial Esic, Madrid España, Cuarta Edición, 2005

LEÓN GARCÍA, Oscar; ADMINISTRACIÓN FINANCIERA, Editorial Prensa Moderna Impresores, Tercera Edición, Cali- Colombia

LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO, Editorial Corporación de Estudios y Publicaciones, Edición Primera, Quito- Ecuador, 2007

LEY DE COMPAÑIAS, Editorial Corporación de Estudios y Publicaciones, Edición Primera, Quito- Ecuador, 2007

Microsoft ® Encarta ® 2007. © 1993-2006 Microsoft Corporation

Revista Ekos Economía y Negocios, Editorial Ediecuatorial, Edición Tercera