PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS



ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

TESIS DE GRADO

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍAS PARA CRÉDITOS DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL EN ESMERALDAS

LINEA DE INVESTIGACIÓN

GESTIÓN EMPRESARIAL

PREVIO AL GRADO ACADÉMICO DE INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

AUTOR

DANIEL MARTIN STOPPER PRIETO

ASESORA

MSC. MIRNA CHICHANDE

ESMERALDAS, NOVIEMBRE 2018

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el reglamento de grado de la PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS, previo a la obtención del título de INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN PRODUCTIVIDAD

_____

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADUACIÓN

_____

LECTOR 1

_____

LECTOR 2

_____

DIRECTORA DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

_____

DIRECTOR DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Daniel Martin Stopper Prieto** declaro que la presente investigación **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIAS PARA CRÉDITOS DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL EN ESMERALDAS"** es absolutamente original, autentica y personal.

En la virtud que el contenido de esta investigación es exclusiva responsabilidad, legal y académica del autor

_____

Daniel Martin Stopper Prieto

C.I: 172306374-7

DEDICATORIA

Este trabajo investigativo está dedicado con amor a mi familia, especialmente a mis padres y hermanas por ser la base y sostén de mi vida y por siempre brindarme las fuerzas y seguridad necesaria en todo momento.

A mis tíos Jessenia y Jose, que a pesar de la distancia estuvieron presentes cuando más los necesite.

A mis abuelos, Gulnara que en paz descanse, Marco, Kennys, José y Toña, que han sido testigos de todos mis logros y jamás ha sido sorpresa para ellos.

"La fuerza de la manada es el lobo, y la fuerza del lobo es la manada"

Rudyard kipling

AGRADECIMIENTO

Agradezco a todas las personas que conforman los distintos sectores productivos de la provincia de Esmeraldas por permitirme poder aplicar el instrumento de investigación y así obtener información valedera.

Al funcionario de CFN Paul Mosquera que atendió mis interrogantes y facilitó la obtención de información importante para el desarrollo de la investigación.

A la PUCESE por facilitarme desarrollar mis capacidades y conocimientos formándome como un excelente profesional y a todos sus docentes que a lo largo de la carrera a más de ser testigo de sus enseñanzas me brindaron su amistad.

A Joselyn De La Esse por su compañía, apoyo y ayuda en todo el proceso del desarrollo de la investigación

Y de forma especial agradezco a mi asesora Mgt. Mirna Chichande Mora y lectores Mgt. Javier Burbano Salazar y Mgt. Cristina Mendoza Macías, gracias por sus observaciones, guía en la elaboración y culminación de este trabajo de investigación.

ÍNDICE

TRIBUNAL DE GRADUACIÓN i
AUTORÍA ii
DEDICATORIA iii
AGRADECIMIENTO iv
LISTA DE FIGURAS vii
LISTA DE CUADROS vii
LISTA DE TABLAS viii
RESUMEN ix
ABSTRACT x
1. INTRODUCCIÓN 11
1.1. PRESENTACIÓN DEL TEMA 11
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 12
1.3. JUSTIFICACIÓN 13
1.4. OBJETIVOS 14
1.4.1. Objetivo general 14
1.4.2. Objetivos específicos 14
2. MARCO TEÓRICO 15
2.1. BASES TEÓRICO-CIENTÍFICAS 15
2.2. ANTECEDENTES 16
2.3. MARCO LEGAL 18
3. METODOLOGÍA 21
3.1. ÁREA DE ESTUDIO 21
3.2. TIPO DE ESTUDIO 21
3.3. DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES 22
3.4. MÉTODOS DE ESTUDIO. 24
3.4.1. Método deductivo 24

3.4.2. Método inductivo 24
3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTO 24
3.5.1. Técnica directa 24
3.5.2. Técnica indirecta 24
3.6. ANÁLISIS DE DATOS 25
3.6.1. Análisis Estadístico 26
4. RESULTADOS 27
4.1. ESTUDIO DE MERCADO 27
4.1.1. Características del servicio 27
4.1.2. Análisis de demanda 28
4.1.3. Análisis de oferta 36
4.1.4. Análisis FODA del mercado 39
4.2. ESTUDIO TÉCNICO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL 39
4.2.1. Estudio técnico 39
4.2.2. Ingeniería del proyecto 40
4.2.3. Requerimiento del proyecto 41
4.2.4. Estudio organizacional 43
4.2.5. Detalles y condiciones del servicio de CFN 51
4.2.6. Aspectos legales 54
4.3. ESTUDIO FINANCIERO 55
4.3.1. Inversión inicial 55
4.3.2. Fuentes de financiamiento 56
4.3.3. Detalle de ingresos 57
4.3.4. Presupuesto de gastos 58
4.3.5. Estado de resultado proyectado 59
4.3.6. Flujo neto 59
4.3.7. Indicadores financieros 60

4.3.8. Análisis de sensibilidad 60
5. DISCUSIÓN 61
6. CONCLUSIONES 63
7. RECOMENDACIONES 64
8. BIBLIOGRAFÍA 65
9. ANEXOS 67
9.1. ENCUESTA 67
9.2. ENTREVISTA 71
9.3. CARTA DE RECOMENDACIÓN PARA CFN 72
9.4. CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES 73

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 Razones de necesitar apoyo profesional 28
Figura 2 Ocupaciones/Profesiones 29
Figura 3 Entidades Financieras 30
Figura 4 Tipos de créditos más demandados 33
Figura 5 Actividades por crédito 34
Figura 6 Monto de créditos más demandados 35
Figura 7 Tiempos en que requiere el crédito 36
Figura 8 Planos de distribución 40
Figura 9 Logotipo 43
Figura 10 Flujograma del servicio 49
Figura 11 Estructura organizacional lineal 50

LISTA DE CUADROS

Cuadro 1 Operacionalización de variables 22
Cuadro 2 Análisis FODA 39
Cuadro 3 Perfiles Profesionales 50
Cuadro 4 Permisos de funcionamiento 54

LISTA DE TABLAS

Tabla 1 Distribución de encuestas 26
Tabla 2 Aspectos que afectan el acceso a créditos 31
Tabla 3 Fortalezas y Debilidades de las condiciones de crédito de CFN 32
Tabla 4 Equipos de computación 41
Tabla 5 Muebles de oficina 41
Tabla 6 Suministros de oficina 41
Tabla 7 Equipos de oficina 42
Tabla 8 Servicios Básicos 42
Tabla 9 Publicidad 42
Tabla 10 Suministros de limpieza 43
Tabla 11 Gastos de constitución 43
Tabla 12 Activo fijo 55
Tabla 13 Capital de trabajo 56
Tabla 14 Inversión Inicial 56
Tabla 15 Fuentes de financiamiento 56
Tabla 16 Amortización 57
Tabla 17 Detalle de ingresos 58
Tabla 18 Gasto en personal 58
Tabla 19 Estado de resultado proyectado 59
Tabla 20 Flujo neto 59
Tabla 21 Indicadores Financieros 60
Tabla 22 Análisis de sensibilidad escenario optimista 60
Tabla 23 Análisis de sensibilidad escenario pesimista 61

RESUMEN

Actualmente Ecuador experimenta un cambio del manejo económico, dando protagonismo y apoyo tanto al empresario ya establecido, como al emprendedor y sus ideas de inversión. Este nuevo impulso e interés expresado en las nuevas políticas comerciales que pretende establecer el estado, mediante medidas económicas amigables con el empresario y que además invita a nuevas inversiones y emprendimientos, se queda a medio camino de su verdadero fin, ya que sin una adecuada difusión y socialización de los mecanismos de acción y financiamiento que ofrece la banca pública, muchos emprendedores y empresarios no llegan a conocer de este tipo de oportunidades.

El presente trabajo pretende demostrar la factibilidad de crear una empresa de consultoría y asesorías administrativas, comerciales, productivas y económicas-financieras, capaz de cubrir la demanda por este servicio, tomando en cuenta la encuesta realizada a una muestra determinada de los sectores productivos de la provincia de Esmeraldas, se logró identificar los principales factores que inciden en el mercado y analizarlas desde el estudio de mercado. Por otra parte, para complementar este estudio y para el desarrollo del estudio técnico identificado para conocer los requerimientos de la empresa consultora, en la investigación bibliográfica y en los argumentos obtenidos en la entrevista realizada al funcionario de la CFN, se identificaron las diversas líneas de crédito, condiciones, políticas y características del servicio que oferta la CFN, se demostró, que el actual mercado posee condiciones favorables para la implementación de una empresa consultora, bajo criterios como; falta de pericia y conocimientos al desarrollar y completar los procesos de crédito, desconocimiento de las ofertas de crédito, características, condiciones y políticas.

En base a los resultados obtenidos tanto en el estudio de mercado y estudio técnico, se determinó en el estudio financiero que la creación de una empresa de consultorías para créditos de la CFN en Esmeraldas es viable y económicamente rentable.

PALABRAS CLAVE

Asesoría, Consultoría, Crédito, Empresa, Financiamiento, Viabilidad.

ABSTRACT

Actually, Ecuador undergoes a change in economic management, giving prominence and support to both the established entrepreneur and their investment ideas. This new impulse and interest expressed in the new commercial policies that the state intends to establish trough friendly economic measures with the entrepreneur. In addition, that investments and ventures, is halfway to its true purpose, since without adequate dissemination and socialization of the mechanism of action and financing offered by public banks, many entrepreneurs don´t get to know about this type of opportunity.

The present work aims to demonstrate the feasibility of creating a consultancy firm and administrative, commercial, productive and economic-financial advisory service, capable of covering the demand for this service, taking into account the survey carried out on a specific sample of the productive sectors of the productive sector of the province of Esmeraldas, it was possible to identify the main factors that affect the market and analyze them from the market study. On the other hand, to complement this study and for the development of the technical study identify to know the requirements of the consulting firm, in the bibliographical research and in the arguments obtained in the interview with the CFN official, the different lines were identified of credit, conditions, policies and characteristics of the service offered by the CFN, it was demonstrated that the recurrent market was favorable conditions for the implementation of a consulting company, under criteria such as; lack of expertise and knowledge of credit offers, characteristics, conditions and policies,

Based on the results obtained in both the market study and the technical study, it was determined in the financial study that creation of a consulting company for credits of the CFN in Esmeraldas is viable and economically profitable.

KEYWORDS

Advisory, Consultancy, Company, Credit, Financing, Viability.

1. INTRODUCCIÓN

1.1. PRESENTACIÓN DEL TEMA

Según el último censo del 2010 en el Ecuador el 50.6% de la población esmeraldeña conforma el segmento económicamente activa (PEA), es así que de acuerdo al fascículo del INEC de Esmeraldas el 20,9% de la PEA de la provincia tiene actividades de comercio al mayor y menor, el 12,6% ocupaciones en enseñanza y el 12% actividades en agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, siendo estas las principales actividades económicas que se desarrollan en la provincia de Esmeraldas, es importante recalcar que estas ramas ocupacionales forman parte de la base económica en el desarrollo del sector productivo a nivel provincial y nacional, formando un porcentaje de rentabilidad considerable para el país después del ingreso por la venta de petróleo, ante esta situación Lizarzaburu manifiesta que:

> La renta obtenida con la comercialización del petróleo no puede seguir siendo la principal producción y subsistencia económica del Ecuador, se debe apoyar y fomentar enormemente el desarrollo de otros sectores productivos del país con características menos contaminantes, más renovables, rentables y productivas a nivel económico y social. (2010, parr.1).

En el segundo gobierno del ex presidente Rafael Correa puso en marcha la campaña de cambiar la matriz productiva de Ecuador bajo la dirección y control del vicepresidente, en el 2012 brinda mayor atención y apoyo a la Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES) con el objetivo de desarrollar el Plan nacional del buen vivir para los próximos cuatro años, donde se fijan metas ambiciosas para el buen vivir, basados en tres ejes: poder popular y estado, derechos y libertades para el buen vivir y la transformación económica y productiva del país, es entonces cuando comienzan los esfuerzos para el cambio de la matriz productiva en el Ecuador (párr. 2). La SENPLADES define como matriz productiva al conjunto de recursos con los que cuentan los distintos actores sociales para el desarrollo productivo en diferentes actividades económicas del país (SENPLADES, 2012).

La SENPLADES en el desarrollo y creación de las estrategias para el cambio de la matriz productiva, trabaja conjuntamente con las respectivas instituciones públicas para garantizar un proceso articulado y sostenible (2012, p.19). Una de las organizaciones corresponsales, que trabajan con la SENPLADES en el desarrollo del cambio de la matriz productiva de acuerdo al Plan del buen vivir es la Corporación financiera nacional. En 1964 con el objetivo de atender a los sectores productivos y sociales del Ecuador, nace lo que ahora se conoce como,

Corporación Financiera Nacional (CFN), con la característica de ser un medio con la capacidad de financiar proyectos mediante créditos de mediano y largo plazo. Corporación Financiera Nacional (CFN, 2011). Los servicios que brinda CFN van en camino a la excelencia, muestra de aquello es que se agilizarán los procesos, para aprobar los créditos en 15 días. Con esto busca convertirse en la primera opción de los empresarios. Aprobando créditos en cuatro frases: Pre análisis, análisis, informe de viabilidad, aprobación de las operaciones. (CFN, 2017)

Esta oportunidad debería ser aprovechada por las ramas ocupacionales mencionadas anteriormente y presentar propuestas rentables y beneficiosas que mejoren sus procesos, aumenten su productividad y brinden mejores productos y servicios tanto al mercado nacional como a mercados internacionales interesados. Sin duda, "Es tiempo de identificar las principales debilidades y restricciones para que los sectores fundamentales; propulsores de crecimiento y desarrollo, se dinamicen para proveer al Ecuador con la sostenibilidad necesaria para sobrellevar situaciones adversas" (Lizarzaburu, 2010). Para esto es importante el apoyo, dirección y seguimiento de profesionales expertos en temas comerciales y de crédito que acompañen al inversionista y posible solicitante de financiamiento a traspasar barreras y restricciones que impidan la realización de la inversión.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Las empresas necesitan invertir constantemente en recursos que soporten sus actividades y generen cada vez mayor beneficios y así mantener y elevar su nivel competitivo, pero para esto, toda empresa o persona natural con ambiciones de progreso debe establecer el origen de esos recursos, cuan beneficioso es cada fuente y pretender obtener el mayor rendimiento posible, en su estudio de investigación Morán establece que, "las PYMES para sobrevivir en el mercado necesitan tener facilidad de acceso al crédito económico, lo cual en el país ecuatoriano no existe" (Moran, 2015), Corporación Financiera Nacional por ser una banca de desarrollo establece exigencias rigurosas para la obtención de créditos, esto con la finalidad de justificar el movimiento de fondos y su destino, esta situación para las empresas dedicadas a las principales actividades que se desarrollan en la provincia de Esmeraldas resulta una de las principales restricciones para el acceso y la administración del crédito refiriendo esto al seguimiento y control después del desembolso

Domínguez señala que respecto a los créditos en la banca de desarrollo "La Corporación Financiera Nacional - CFN da créditos a diferentes proyectos, pero solamente el 7,5% de los

proyectos de los microempresarios son aprobados, por falta del requisito indispensable como es la presentación de proyectos de inversión" (2012, p.6). Entre otros obstáculos de las PYMES para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la petición de excesivas garantías. Otras dificultades para acceder a créditos en las Pymes son problemas de asimetría de información, problemas legales, que se entienden como permisos y pagos de tributos, seguridad social, o por la falta de conocimiento al preparar un estudio técnico para la gestión (Dominguez, 2012).

Es por estos motivos que muchas personas y organizaciones con aspiraciones de desarrollar un proyecto de inversión se estancan, y a falta de financiamiento no consiguen ponerlo en marcha.

Existen empresas que se interesan en brindar servicios de consultorías y asesorías que apoyen al proceso de acreditación de las organizaciones, "este tipo de empresas fueron creadas con el fin de ayudar a las demás empresas a llevar los procesos relacionados en el ámbito contable, administrativo y legal" (Guerra, 2014). La limitación de las personas interesadas en obtener un crédito para darle existencia a su idea de negocios, implica un problema social de gran importancia que, solo profesionales y empresas dedicadas a brindar un servicio integral de consultorías financieras-económicas y comerciales pueden contrarrestar.

Para determinar la necesidad de la creación de una empresa consultora para el acceso a créditos, se determinan las siguientes interrogantes: ¿Cuál es el requerimiento técnico necesario para la implementación de una empresa consultora?, ¿Cuáles son las necesidades del mercado en el que una empresa consultora para créditos desarrollaría sus actividades?, ¿Cuáles serían los aspectos financieros e indicadores de rentabilidad que justificarían el beneficio de implementar una empresa consultora?, estas mismas serán tratadas y analizadas para una posterior presentación de resultados, verificación, conclusiones y recomendaciones.

1.3. JUSTIFICACIÓN

El desarrollo de esta investigación se justifica bajo el hecho primordial que, actualmente en la ciudad de Esmeraldas a pesar de existir estudios acerca de la implementación de una empresa consultora, no hay registro formal de una empresa establecida y constituida que se dedique a brindar servicios de consultorías y asesorías administrativas, comerciales, productivas y económicas financieras.

Las intenciones de este estudio es identificar y analizar las problemáticas que influyen en los principales sectores productivos de Esmeraldas al momento de acceder a un crédito en CFN y así poder brindar ayuda al sector productivo de la provincia de Esmeraldas que tienen propósitos de implementar proyectos, mediante la creación de la empresa consultora que, a más de generar beneficios económicos, crearía fuentes de trabajo y ayudaría al impulso económico del país.

La presente investigación aspira poder apoyar al sector productivo de la provincia de Esmeraldas, dándoles a conocer el servicio que brindan profesionales, de asesorías y consultorías, facilitando el desenvolvimiento comercial, financiero, contable y tributario necesario para la formalización de las actividades de sus empresas. De esta manera se consigue que las empresas y comerciantes del sector productivo de Esmeraldas generen valor a sus organizaciones y prestigio en el mercado. Por otra parte, la consultoría brindaría la ayuda necesaria para que estas hagan frente a un proceso de financiamiento y así poder acceder a un crédito de acuerdo a la ley y con la oportunidad de ahorro de dinero y tiempo, sobre todo evitando que caigan en otros sistemas de financiación que están por fuera de la ley y suelen ser perjudiciales.

Esta investigación será de gran ayuda académica, sirviendo de bases teórica y estudios previos para futuras investigaciones y de esta manera discutir los resultados que se pretenden conseguir.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. Objetivo general

Estudiar la factibilidad de la creación de una empresa de consultoría para créditos de la Corporación Financiera Nacional en Esmeraldas

1.4.2. Objetivos específicos

- Desarrollar el estudio de mercado según las necesidades y características de la provincia de Esmeraldas
- Establecer el requerimiento técnico, organizacional y legal para la implementación de una empresa consultora.
- Elaborar el estudio financiero para evaluar la rentabilidad en la creación de la empresa consultora.

2. MARCO TEÓRICO

2.1. BASES TEÓRICO-CIENTÍFICAS

El estudio de factibilidad sirve para seleccionar información significativa acerca del desarrollo de un proyecto y en base a ello escoger la mejor decisión, si procede su estudio, proceso o implementación; la factibilidad hace referencia a la disponibilidad de los recursos necesarios para llevar a cabo los objetivos o metas, los cuales se apoyan en 3 aspectos básicos; estudio técnico, estudio de mercado y estudio financiero (Vallejo, 2014):

Estudio Técnico: permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita (Rosales, 2005).

Estudio de Mercado: debe servir para tener una idea clara de la cantidad de consumidores que habrán de adquirir el bien o servicio que se piensa vender, dentro de un espacio definido, durante un periodo de mediano plazo y a qué precio están dispuestos a obtenerlo; además, el estudio de mercado va a indicar si las características y especificaciones del servicio o producto corresponden a las que desea comprar el cliente; establece qué tipo de clientes son los interesados en los bienes, lo cual servirá para orientar la producción del negocio; y por último, el estudio de mercado da la información acerca del precio apropiado para colocar el bien o servicio y competir en el mercado, o bien imponer un nuevo precio por alguna razón justificada (Secretaría de economía, 2011).

Estudio Financiero: consiste en identificar, ordenar y sistematizar la información de carácter monetario, es decir, todos los ítems de inversiones, ingresos y costos que puedan deducirse de los estudios previos, para elaborar los cuadros analíticos y datos adicionales con el fin de evaluar el proyecto y determinar su rentabilidad (Badillo, 2009).

El éxito de un proyecto está determinado por el grado de factibilidad que se presente en cada uno de los tres aspectos anteriormente mencionados (Vallejo, 2014).

(Steele, 1975) define la consultoría como la manera de, "proporcionar ayuda sobre el contenido, proceso o estructura de una tarea o de un conjunto de tareas, en que el consultor no es efectivamente responsable de la ejecución de la tarea misma, sino que ayuda a los que lo son". Y, aunque muy a menudo se confunden, asesoría y consultoría son dos cosas distintas,

según Ospina (2010) consultoría es un servicio brindado por profesionales específicos del área a estudiar que brindan respuestas oportunas y seguras para establecer estrategias o resolver problemas (párr. 5). También aporta definiendo a la asesoría como aquella profesión que sirve de consejera para situaciones donde se requiere otra opinión para tomar decisiones (Ospina, 2010). Por otra parte, Kubr (1997) determina que cualquier profesional con ciertas habilidades se convierte en consultor al momento de asesorar ya sea a un colega, respecto a su conocimiento previamente obtenido, es decir relaciona directamente ambos términos diferenciándolos por momento de actuación (Kubr, 1997).

Como se apreció en apartados anteriores un consultor es aquel profesional que apoya a la empresa o empresario en toda actividad como podría ser al acceso de créditos, según la RAE Real Academia Española (2014) crédito es la "cantidad de dinero u otro medio de pago que una persona o entidad, especialmente bancaria, presta a otro bajo determinadas condiciones de devolución" (párr. 1). Esto como herramienta de financiamiento para lograr desarrollar proyectos e inversiones en la empresa.

A fin de comprender esta investigación es necesario plasmar en definición, qué es la CFN y cuál es su actuación, por lo tanto:

La Corporación Financiera Nacional es "una banca de desarrollo del Ecuador, es una institución financiera pública, cuya misión consiste en impulsar el desarrollo de los sectores productivos y estratégicos del Ecuador, a través de múltiples servicios financieros y no financieros alineados a las políticas públicas" (CFN, 2011).

2.2. ANTECEDENTES

En un estudio realizado en Colombia se determina que los objetivos de las consultorías y asesorías empresariales son:

> Capacitar en temas administrativos y financieros a los empresarios, factor que incide fuertemente en la liquidación de la empresa, incentivar y fortalecer la creación de las empresas por oportunidad, puesto que la relación emprendimiento y desarrollo económico se manifiesta directamente en el empleo, la inversión en nuevas empresas y el ingreso per cápita (Perez & Trujillo, 2012).

Para destacar la importancia de una consultoría integral Fandiño y Trujillo (2010) determinan que, "Desde hace algunos años, en el campo empresarial se ha venido presentando un profundo

cambio en los sistemas de toma de decisiones, tradicionalmente enfocados a aspectos contables, financieros, administrativos, mercados, entre otros" (p.21), contribuyendo a resaltar el valor de este tipo de servicio.

Por otra parte, una tesis realizada en Chile donde se evalúa la creación de una consultora financiera mediante el desarrollo de un plan de negocios, con la finalidad de brindar asesoría a micros, pequeñas y medianas empresas; se recalca la importancia de las consultorías para la toma de decisiones con el propósito de ayudar a las organizaciones en la búsqueda de soluciones o de mejorar los diferentes procedimientos en cada área, el cual se realizó por medio de los métodos de estudio: cualitativo y cuantitativo, obteniendo resultados positivos generando con éxito un plan de negocios, permitiendo lanzar a la consultora firmemente en el mercado chileno (Heim, 2013, pág. 4).

Domínguez (2012) en su tesis sobre la creación de empresa consultora y asesora en proyectos de inversión privada para las PYMES en el cantón Santa Elena, afirma que es pertinente para las pequeñas y medianas empresas la participación de una empresa consultora y asesora de proyectos de inversión para el acceso a créditos, que brinde opciones de inversión, elaboración de proyectos y toma de decisiones (pág. 9). Por medio de los métodos de estudios: inductivo, deductivo y con las técnicas de investigación: observación, encuesta y entrevista, concluyendo que las PYMES en este cantón son limitadas en su crecimiento debido al escaso acceso al financiamiento de las mismas, además del poco conocimiento que tienen acerca del tema, por lo que el proyecto resulta financieramente rentable y necesaria la creación de una empresa de consultoría y asesoría en proyectos de inversión.

Se realizó un estudio de factibilidad para la creación de una consultora en gestión empresarial en la ciudad de Ibarra, tomando en cuenta la actividad de la consultoría que en la actualidad va en aumento a nivel nacional, ya sea en el sector público o privado, con múltiples beneficios para la empresa, esta investigación se realizó con los métodos de estudio: histórico, inductivo, deductivo y analítico; y aplicando técnicas de recopilación de datos, obteniendo como resultado que los criterios de evaluación tanto el valor presente neto, la tasa interna de retorno y el periodo de recuperación de la inversión indican que el proyecto es viable y rentable (Arboleda, 2010, pág. 6).

Una tesis similar realizada en Esmeraldas acerca del estudio de factibilidad para crear una empresa de consultoría contable, administrativa y jurídica, para incentivar la mejora de las empresas que se encuentren en esta ciudad, debido a que la aplicación de las consultorías ayuda

en la toma de decisiones; para lo cual se hizo una investigación descriptiva, utilizando los métodos de estudio: deductivo, inductivo y estadístico, con técnica documental, de campo y de la encuesta, donde se obtuvo que la mayoría de las empresas creen necesaria la creación de una empresa consultora que ayude en la mejora de las demás empresas, aunque también algunas aseguraron no hacer uso de ella ya que cuentan con profesionales independientes que realicen las asesorías, exponiendo como resultado desde el punto de vista económico factible la creación de una empresa (Guerra, 2014, págs. 16-18).

2.3. MARCO LEGAL

La implementación de una empresa consultora, conlleva a la creación de fuentes de trabajo, por lo tanto, las bases legales para el desarrollo de esta investigación se encuentran principalmente en la Constitución de la República del Ecuador en la sección octava Art. 33, en este se determina que el trabajo es un derecho y deber social, base de la economía del país y como tal el estado debe garantizar al trabajador la obtención de todos los beneficios de ley para una vida plena y digna.

Para que las empresas o compañías en el territorio ecuatoriano funcionen legalmente, estas se deben acoger a lo que determina la Ley de Compañías que dice:

Art 19.- la inscripción en el registro mercantil surtirá los mismos efectos que la matrícula de comercio. Por lo tanto, queda suprimida la obligación de inscribir a las compañías, en el libro de matrículas de comercio. Para inscribir la escritura pública en el Registro Mercantil se acreditará la inscripción de la compañía en la cámara de la producción correspondiente.

Art.20.- Las compañías constituidas en el Ecuador, sujetas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Compañías, enviará a esta, en el primer cuatrimestre de cada año:

a. Copias autorizadas del balance general anual, del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias, así como de las memorias e informes de los administradores y de los organismos de fiscalización establecidos por la ley;
b. La nómina de los administradores, representantes legales y socios o accionistas;
c. Los demás datos que se contemplaren en el reglamento expedido por la Superintendencia de Compañías.

Respecto a la regulación de las actividades de consultoría estas deben regirse dentro de lo que determina la ley de consultorías que en lo establecido en el Capítulo 1 Articulo 1 ámbito de la

ley dice, “Que consultoría comprende, la supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoria e investigación”

Como las actividades de consultoría siguen siendo una relación comercial entre profesional y cliente, vale justificar legalmente esta relación, la cual está amparada por el código de comercio que en sus generalidades y en el Art.- 1 determina que el código de comercio rige las obligaciones de cada parte contractual sean igual ejecutados por no comerciantes, es así que según el Art.- 6 del mismo código de comercio determina que toda persona según el código civil tiene capacidad de contratar la tiene igualmente para ejercer el comercio.

Respecto a las actividades financieras y económicas son controladas principalmente por la Constitución de la República del Ecuador en sus Art. 308:

> Las actividades financieras son un servicio de orden público, y podrán ejercerse, previa autorización del Estado, de acuerdo con la ley; tendrán la finalidad fundamental de preservar los depósitos y atender los requerimientos de financiamiento para la consecución de los objetivos de desarrollo del país.
>
> El Estado fomentará el acceso a los servicios financieros y a la democratización del crédito. Se prohíben las prácticas colusorias, el anatocismo y la usura. La regulación y el control del sector financiero privado no trasladarán la responsabilidad de la solvencia bancaria ni supondrán garantía alguna del Estado. (Constitución del Ecuador, 2008).

Respecto al Art. 310:

> El sector financiero público tendrá como finalidad la prestación sustentable, eficiente, accesible y equitativa de servicios financieros. El crédito que otorgue se orientará de manera preferente a incrementar la productividad y competitividad de los sectores productivos que permitan alcanzar los objetivos del Plan de Desarrollo y de los grupos menos favorecidos, a fin de impulsar su inclusión activa en la economía (Constitución del Ecuador, 2008).

La Constitución de la República del Ecuador, determina las normas generales de la actividad financiera a través de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

La Ley de Régimen Monetario y Banco del Estado en el Art.- 30 establece que el Sistema Financiero en el Ecuador comprende el Banco Central, instituciones financieras privadas

(bancos, sociedades financieras, cooperativas y mutualistas); instituciones financieras públicas; instituciones de servicios financieros, compañías de seguros y compañías auxiliares del sistema financiero, entidades que se encuentran bajo el control de la Superintendencia de Bancos, constituyéndose los bancos en el eje central, ya que cubren con más del 90% las operaciones del total del sistema.

El sistema financiero tiene por objetivo canalizar el ahorro interno del público en general hacia actividades que necesitan financiamiento. Su finalidad principal es cuidar o preservar los depósitos del público y atender sus necesidades. Este sistema es de gran ayuda para todos los ecuatorianos, ya que ordena en cuanto a financiamiento, no solo de grandes empresas sino también de pequeñas empresas y personas naturales que quieren llevar un mejor control de sus finanzas.

El sistema financiero se encuentra compuesto de instituciones que tienen como objetivo regularizar el ahorro. Esta regularización de recursos reconoce el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) estableciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia los que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público y por otro lado prestarlo a los demandantes de recursos. (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012)

El sistema financiero ejerce un papel fundamental en el funcionamiento y desarrollo de la economía. Las entidades financieras pueden contribuir a elevar el crecimiento económico y bienestar de la población.

Con el financiamiento que otorga el sistema financiero, las empresas o instituciones gubernamentales realizan inversión productiva, generando un mayor número de empleos; lo que permite alcanzar mejor desarrollo y crecimiento económico. El sistema financiero cumple múltiples funciones, las más destacadas son: captar y promover el ahorro, y luego canalizarlo hacia los diferentes agentes económicos; facilitar el intercambio de bienes y servicios; gestionar medios de pago y buscar el crecimiento económico de la población.

"La Asamblea Nacional, de conformidad con las atribuciones que le confiere la Constitución de la República del Ecuador y la Ley Orgánica de la Función Legislativa, discutió y aprobó el Proyecto de CÓDIGO ORGÁNICO MONETARIO Y FINANCIERO."

El objeto y el ámbito de este marco legal es regular los sistemas monetario y financiero, así como los regímenes de valores y seguros en el Ecuador.

En su segundo capítulo, el Código crea la Junta de Regulación Monetaria, entidad que formulará las políticas públicas, así como la regulación monetaria, crediticia, cambiaria, financiera, de seguros y valores. Este organismo estará conformado por los ministros de la política económica, producción, finanzas públicas, el titular de la planificación del Estado y un delegado del Presidente de la República. De igual manera, serán parte de sus sesiones el Superintendente de Bancos, el Superintendente de Compañías, Valores y Seguros, el Superintendente de Economía Popular y Solidaria, el Gerente General del BCE y el Presidente del Directorio de la Corporación de Seguro de Depósitos y Fondo de Liquidez.

3. METODOLOGÍA

3.1. ÁREA DE ESTUDIO

El estudio se realizó en la provincia de Esmeraldas mediante 267 encuestas, considerando que la distribución de encuesta se efectuó en relación proporcional al número de habitantes por cantón. También, fue necesario entrevistar a un funcionario de CFN en las instalaciones ubicadas en la ciudad de Esmeraldas en las calles Sucre y Quito.

3.2. TIPO DE ESTUDIO

Esta investigación es de tipo cualitativo, en la medida que se determinó y analizó los requerimientos técnicos y organizacionales de la consultora y las características empresariales del cliente; por otra parte, se identificó cuantitativamente en cantidades concretas la demanda, oferta y precios de este servicio en la provincia de Esmeraldas, así como la rentabilidad proyectada del negocio.

3.3. DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Cuadro 1 Operacionalización de variables

Variable	Dimensión	Indicador	Instrumento	Fuente
Estudio Técnico y organizacional y aspectos legales Mediante esta variable se identificó el requerimiento necesario en activos, capital, recurso humano, y todo recurso necesario para que la empresa consultora funcione con total normalidad y en cumplimiento con objetivos planteados, así mismo los aspectos legales necesarios para la constitución de la empresa en margen a la ley	Estructura organizacional	% de aceptación de la empresa % de encuestados que requieren el servicio de una consultora en Esmeraldas % encuestados que contratan profesionales externos para realizar estudios técnicos Tipo de conformación empresarial	Encuestas, revisión bibliográfica y entrevista	Anexo encuesta
Estudio de Mercado Se planifica realizar y determinar todos los aspectos de mercado que pueden llegar a incidir en el desarrollo de las actividades de la empresa,	Oferta	N° de empresas consultoras en Esmeraldas	Encuestas, revisión bibliográfica y entrevista	Anexo Encuesta
	Demanda	% de encuestados que requieren el servicio de una consultora en Esmeraldas		

el análisis tanto de oferta como de demanda es indispensable para el desarrollo de estrategias.				
	Precio	Precio		
Estudio Financiero Se aspira conocer cuál es el beneficio económico y rentable en la creación de una empresa de consultoría, mediante indicadores rentables y un estudio económico/financiero se proyecta determinar la factibilidad de este negocio	Inversión	Total de inversión	Estudio Financiero Revisión bibliográfica	Informe Final
	Rentabilidad	Costo/beneficio		
	Costo de oportunidad	TIR		
		VAN		

3.4. MÉTODOS DE ESTUDIO.

3.4.1. Método deductivo

Se utilizó este método, puesto que se partió de lo general, de los estudios preliminares, bases legales y el respectivo estudio de mercado para deducir lo particular, es decir exponer la factibilidad de crear una empresa consultora dirigida a los sectores productivos ocupacionales con mayor actividad en la provincia de Esmeraldas.

3.4.2. Método inductivo

Comenzando de lo particular a lo general, este método se aplicó para determinar, desde los resultados de los indicadores del estudio de factibilidad, en la creación de una empresa de consultoría integral especializada en la obtención de créditos en la Corporación Financiera Nacional a la discusión teórica con estudios preliminares.

3.5. TÉCNICAS E INSTRUMENTO

3.5.1. Técnica directa

En contacto directo con el objeto de estudio la investigación se realizó a las empresas, comerciantes y productores de los sectores ocupacionales con mayor actividad en la provincia de Esmeraldas y las más importantes a nivel productivo, siendo estas el sector de comercio al por mayor y menor, sector hotelero y los sectores de agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, mediante la aplicación de encuestas y entrevistas a los sujetos claves que intervienen en el análisis del tema. Dichas herramientas de investigación, tanto el cuestionario de la encuesta como el de la entrevista serán anexados a este documento.

3.5.2. Técnica indirecta

Sin contacto directo con el objeto de estudio, la investigación documental y bibliográfica es importante para la obtención de los estudios previos, conceptos, e información necesaria como los aspectos administrativos, requisitos e información importante de la Corporación Financiera Nacional, datos estadísticos poblacionales, económicos, políticos y sociales, necesarios para el planteamiento y resolución de la problemática a estudiar.

3.6. ANÁLISIS DE DATOS

Para la investigación se consideraron los registros del Servicio de Rentas Internas (SRI) de empresas que se encuentran asentadas formalmente con el RUC (Registro Único de Contribuyentes), información del Banco Central del Ecuador y datos estadísticos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, se determinó que para este estudio se debe tomar en cuenta a las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad con 27505 registros y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad con 1536 registros, ya que cuentan con las características óptimas para ser el objeto de estudio de esta investigación.

Estas características se basan en el hecho que estas personalidades tributarias a pesar de contar con un manejo contable de sus actividades; comercial, administrativa y económicamente no cuentan con una organización sólida para consolidar lo que serían buenas prácticas administrativas y en el caso de las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad la mayoría de las veces las conforman grupos de emprendedores con ideas innovadoras y personas con proyectos novedosos que buscan poner en marcha y no cuentan con la formalidad necesaria para poder acceder a un financiamiento.

Tanto obligados como no obligados a llevar contabilidad se ven así ante la necesidad de contratar empresas o profesionales externos que gestionen estas actividades, a diferencia de la personalidad jurídica en su mayoría si cuentan con equipos propios internos que realicen este tipo de actividades y que normalmente no necesitan subcontratar empresas o profesionales externos que las realicen. Es así que dentro de la base de datos del SRI se registran un total de 29041 entre personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad, a continuación, se determina la muestra:

$$n=\frac{\frac{z^2*p(1-q)}{e^2}}{1+(\frac{z^2*p(1-q)}{e^2N})} \qquad =\frac{\frac{1{,}65^2*0{,}50(1-0{,}50)}{0{,}05^2}}{1+(\frac{1{,}65^2*0{,}50(1-0{,}50)}{0{,}05^2*29041})} \qquad n=267$$

La muestra se obtuvo a partir de las 29041 personas en el registro mencionado anteriormente con un margen de error de 5% y un nivel de significancia del 90%, se determina así una muestra de 267 personas o empresas que serán distribuidas proporcionalmente de acuerdo a cada cantón y número de registros tanto para las personas naturales obligadas y no obligadas a llevar contabilidad, en la distribución se considera la

cantidades registradas en la base de datos y se porcentua de acuerdo a la muestra obtenida la distribución es la siguiente:

Tabla 1 Distribución de encuestas

Cantón	Personas naturales obligadas a levar contabilidad 5%		Personas naturales no obligadas a levar contabilidad 95%		Total
Muisne	6%	1	3%	9	10
Atacames	9%	1	8%	20	21
Quininde	31%	4	27%	68	72
Esmeraldas	43%	5	49%	124	129
Eloy Alfaro	3%	1	4%	10	11
Rioverde	3%	1	3%	9	10
San Lorenzo	5%	1	5%	13	14
TOTAL	100%	14	100%	253	**267**

Fuente: Servicio de rentas internas SRI

3.6.1. Análisis Estadístico

En la encuesta realizada en la provincia de Esmeraldas, tomando como muestra un total de 267 personas que se repartieron entre personas obligadas y no obligadas a llevar contabilidad, se presentaron varias novedades al momento de la investigación. La más significante conllevó a no cumplir con el número fijado de encuestas según la muestra, ya que, la planificación de la investigación pretendía realizar un número determinado de encuestas en cada cantón de la provincia de Esmeraldas, pero, debido al problema social que se presentaba en el sector norte de la provincia, determinado por la guerrilla y violencia fronteriza suscitada por disidentes guerrilleros con ciertas demandas al estado ecuatoriano, imposibilitó realizar la investigación en los cantones de Rioverde, San Lorenzo y Eloy Alfaro, siendo un total de 29 encuestas que no se pudieron realizar debido a dicho inconveniente. No obstante, los resultados de todas las variables investigadas son analizadas a continuación en los respectivos estudios, mediante los valores de frecuencia y porcentaje de 238 encuestas aplicadas. De igual forma se realizó una entrevista directa con el funcionario de CFN, para obtener información valedera.

4. RESULTADOS

4.1. ESTUDIO DE MERCADO

4.1.1. Características del servicio

A nivel personal y familiar las actividades de asesorías y consultorías de tipo administrativo, comerciales, productivas y económicas-financieras, se han desarrollado por miembros familiares con conocimiento y experiencia en el tema por más de 15 años, pese a esto estas actividades no se han formalizado de manera empresarial y ofrecido al mercado actual, es por esto que, teniendo un conocimiento preliminar, la empresa consultora a implementar debe tener las siguientes características:

- **Consultorías y Asesorías administrativas, comerciales, productivas y económicas- financieras.**

Al contar con el apoyo de profesionales especializados en diferentes áreas, se suma el servicio de asesorías determinado por:

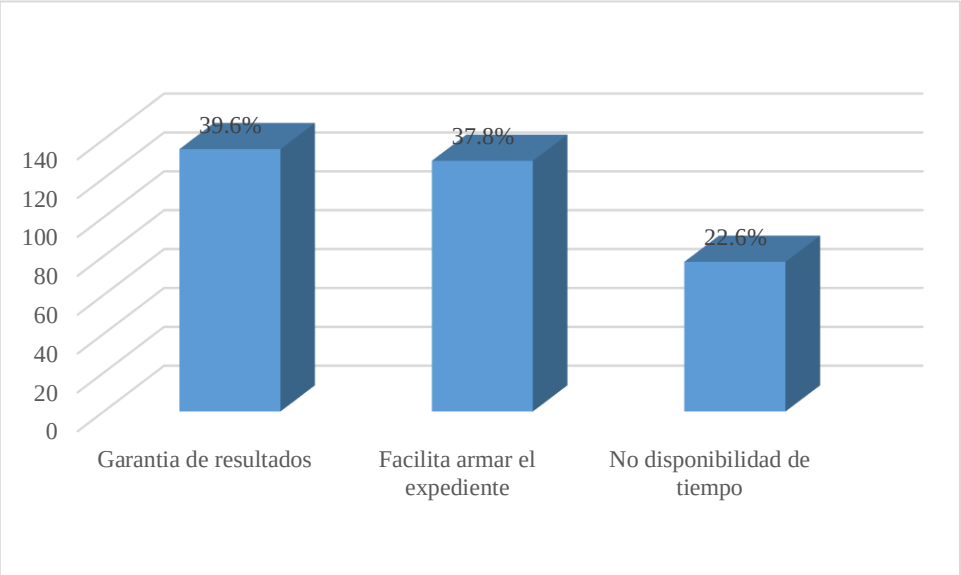
1. Asesorías integrales como gestión de rentas internas, de gestión productiva en cualquier sector económico ya sea agropecuario, hotelero-turístico, forestal ambiental o en cualquier índole comercial.
2. Reingeniería de proyectos en marcha, que tengan problemas administrativos de planeación u organización o que necesiten financiamiento para sus actividades.
3. Gestión operativa de los procesos de créditos, especialmente en la Corporación Financiera Nacional, con la finalidad de aprovechar el fomento productivo para inversión en sectores estratégicos productivos del Ecuador propuesta por el gobierno nacional.

- **Desarrollo y gestión de Proyectos de Inversión y Planes de Negocio**

La investigación, estudio, redacción y justificación de un proyecto productivo comprueba de manera precisa, tanto la finalidad que tendrá la inversión como la rentabilidad que se espera de la misma, es por tanto que, la importancia del desarrollo de un proyecto de inversión para entidades financieras como lo es la Corporación Financiera Nacional (CFN) es exigida para el análisis de viabilidad de cualquier inversión ya sea para sectores productivos o comerciales. Para esto la empresa estará conformada de los profesionales indicados para la realización del proyecto, el fin de contar con un equipo multidisciplinario se sustenta en los resultados de la investigación que demuestran como

dato importante que un 87,4% de la muestra encuestada no cuenta con un profesional que realice estudios técnicos pertinentes que respalden las actividades de la empresa y sirvan como información para el posible desarrollo de proyectos de inversión, frente a un 12,6% que sí disponen de profesionales que cumplan con esta actividad en su negocio o empresa, de los cuales el 60% son contratados externamente, a esta misma muestra se le preguntó sobre la necesidad de apoyo de un profesional que desarrolle el estudio técnico, asesore y guie para garantizar la obtención de un crédito, donde un 76.9% respondió que sí, en la Figura N°1 se observan las razones elegidas

Figura 1 Razones de necesitar apoyo profesional

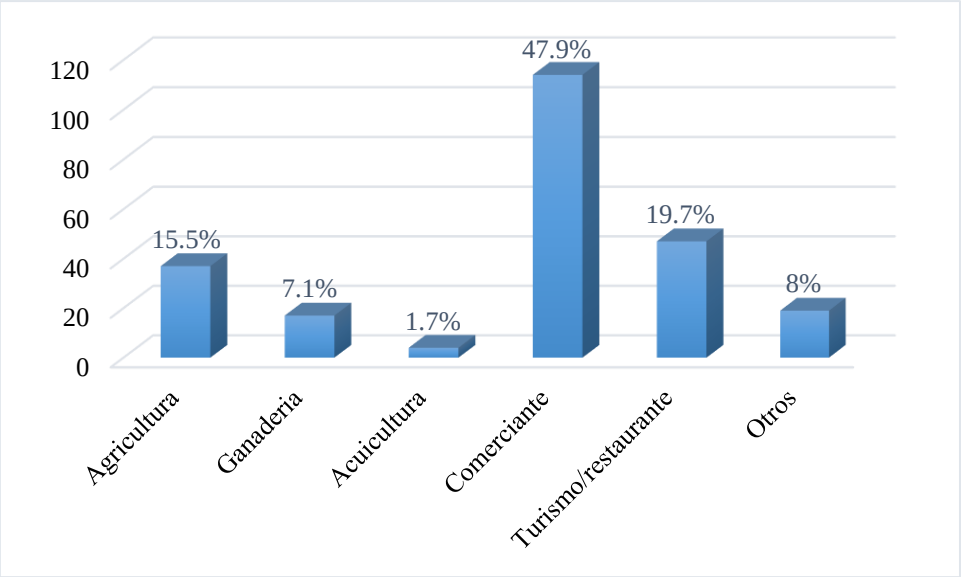


Por lo tanto, para cumplir con las expectativas de los posibles clientes es necesario contar con un equipo completo y bien organizado de profesionales en áreas estratégicas-productivas.

4.1.2. Análisis de demanda

En la provincia de Esmeraldas según las encuestas realizadas se logró determinar las principales ocupaciones en los sectores productivos, como se puede observar en la figura N°2:

Figura 2 Ocupaciones/Profesiones



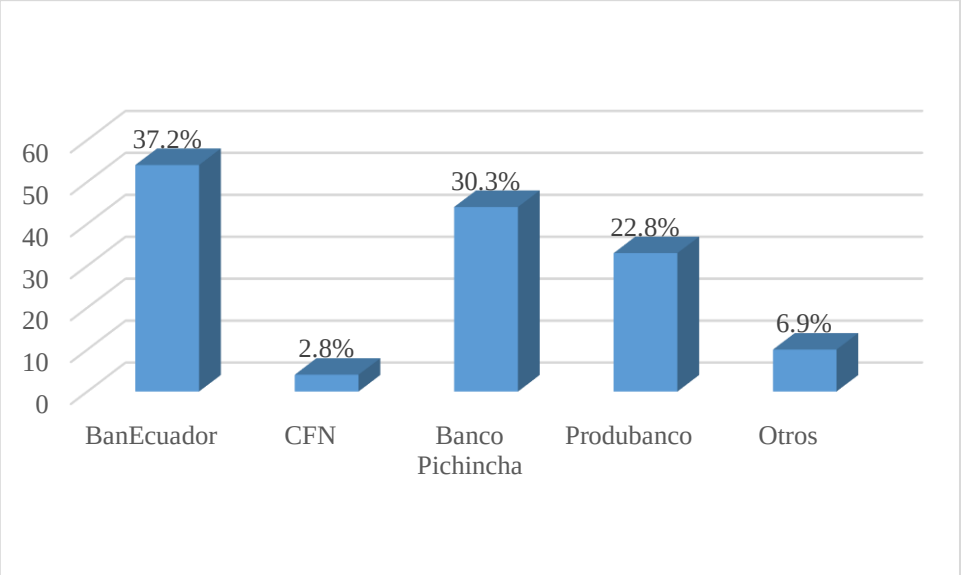
La principal ocupación de los habitantes de la provincia de Esmeraldas sin especificar el tipo de comercio que realizan, son las actividades comerciales, siguiéndole las hoteleras, turísticas y de alimentación conformadas en un mismo grupo por tener la característica de ser complementarias entre sí, así mismo se puede observar que, en lo que concierne a agricultura y ganadería conforman un grupo considerable de ocupaciones en la provincia, en el grupo de otras ocupaciones se categorizó a profesionales de diferentes ramas entre otras, finalizando con los camaroneros que comprenden la mayor ocupación en el cantón Muisne. De igual forma respecto a las actividades por ocupación, en lo que concierne a las comerciales mencionadas con anterioridad el 37.4% tienen actividades de comercio al por mayor. Cabe mencionar que según el funcionario de CFN entrevistado, las líneas de crédito más solicitadas son las que están ligadas a la agricultura como palma, cacao y ganado considerado por CFN como actividades agrícolas, y en el sector turístico hotelería, restaurante que es de las principales fuentes económicas de la provincia.

El funcionario manifestó que en el sector turístico si bien es cierto actualmente de manera general existen altibajos en relación a que, la propuesta de crédito no se valora con las ocupaciones que se tenían antes, refiriendo a ocupaciones a la cantidad de turistas que se reciben ya sea en temporadas altas o bajas, esto debido a la mayoría de inconvenientes que ha sufrido la provincia, enfermedades, desastres naturales y problemas sociales como ha sido el terrorismo en la frontera, pese a esta situación CFN no se limita a dar créditos en el sector turístico por no haber afluencia de turistas, la valoración de CFN cambia de

acuerdo a la ocupación actual de un 40% de la capacidad de los hoteles promedio y si el crédito es financieramente rentable con dicho porcentaje de ocupaciones, se otorga el crédito, siempre limitando un poco el ingreso proyectado para ser más conservadores

Con la finalidad de conocer la importancia de los créditos que ofertan las entidades financieras como fuentes de financiamiento para las empresas y negocios de la provincia de Esmeraldas se obtuvo como resultado que el 90.3% de los encuestados si consideran importante la obtención de créditos para financiar sus proyectos, pero resulta curioso que apenas el 60.9% de los encuestados han solicitado créditos a entidades financieras, ya sean públicas o privadas entre las que se encuentran según la Figura N°3:

Figura 3 Entidades Financieras



Siendo BanEcuador la entidad financiera más solicitada para acceder a créditos con un 37,2% por la facilidad en requisitos y tiempos que ofrece esta entidad, claro que los montos de crédito no exceden los $300.000,00 restringiendo enormemente ciertas inversiones donde se necesita mayor financiamiento. Lo mismo ocurre para el resto de instituciones financieras donde de igual forma los requisitos y exigencias son aceptables, claro considerando tasas de interés periodos de pago y tiempos de gracia que en la mayoría no resultan tan beneficiosa, en el caso de la CFN donde existe una mínima frecuencia, los encuestados supieron manifestar a manera de comentario que los requisitos preliminares y políticas de CFN impidieron optar por esta entidad como fuente de financiamiento debido a la alta y rigurosa exigencia de esta entidad.

En lo que concierne a la valoración de la experiencia de crédito en las diferentes entidades financieras se obtuvo que un 57,9% de los encuestados si tuvieron buena experiencia en operaciones de crédito en otras entidades financieras, pero es importante entender que casi la mitad de los encuestados tuvieron inconvenientes al momento de acceder a un crédito. Con esta premisa se ha determinado en la investigación conocer, cuáles son los aspectos que afectan al momento de querer acceder a un crédito, entre los cuales de acuerdo a la tabla N° 2 se tiene:

Tabla 2 Aspectos que afectan el acceso a créditos

Aspecto	Cantidad seleccionada
Actividades no Financiables	135
Costos financieros altos	93
Plazos no convenientes	81
Excesivos requisitos	128
Exigencias del buro	100
Desconocimiento de procesos	123
Pasivos muy altos	37
Temor a las deudas	142

Por lo tanto entre los principales aspectos que más afectan al momento de querer acceder a un crédito en cualquier entidad financiera están, el temor a la deuda debido a intereses altos o las diferentes condiciones de crédito que no favorecen al comerciante y empresario normal; a este factor le sigue la falencia de las instituciones financieras que no manejan líneas de crédito que financien actividades específicas que son necesitadas por los empresarios para el desarrollo de sus proyectos, a su vez muchos de los requirentes de créditos optan por no solicitar una operación ya que desconocen los procesos y todo el conocimiento administrativo y técnico que conlleva una operación de crédito.

El funcionario de CFN, argumenta que no hay dato exacto que asegure dificultades en los solicitantes de crédito, lo que si existen son dos temas: estructuración contable que los clientes por factores como nivel de instrucción o falencias administrativas no declaran lo que es la realidad y, por otro lado, dificultades en la estructuración del proyecto que se da por el mismo tema de falencias en conocimientos administrativos y técnicos.

Otro de los aspectos señalados por los encuestados que inciden de manera negativa al querer acceder a un crédito es la situación financiera del individuo, refiriendo esto a

pasivos altos y el nivel de endeudamiento con el que cuenta cada persona, determinante por las instituciones financiera para calificar a un posible cliente para un crédito.

La Corporación Financiera Nacional maneja varios canales de comunicación, para llegar al cliente su oferta y condiciones de servicio, tales como: la página web donde se encuentra toda información necesaria desde formularios varios hasta actualización de noticias, redes sociales y sus oficinas a nivel nacional. Pese a esto según la encuesta realizada el 76,1% de la muestra manifiesta no conocer las condiciones de crédito de CFN, frente al 23,9% que si tiene conocimiento de dichas condiciones e identifica las siguientes fortalezas y debilidades:

Tabla 3 Fortalezas y Debilidades de las condiciones de crédito de CFN

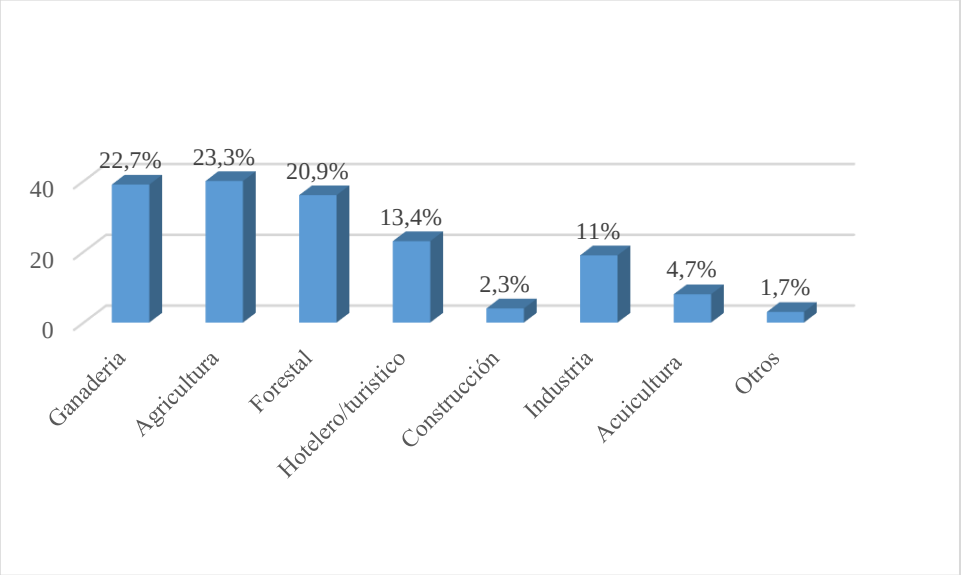
Condiciones	Fortalezas	Debilidades
Requisitos exigidos	0%	100%
Políticas de financiamiento	4%	96%
Asesoramiento de CFN	4%	96%
Tiempos de espera	19%	81%
Oferta de líneas de crédito	58%	42%
Tasas de interés	84%	16%
Seguimiento y apoyo al cliente	82%	18%
Periodos de pago tiempos de gracia	95%	5%

Se puede observar en la Tabla N°3 que, los requisitos exigidos (documentación) Políticas de Financiamiento de CFN, el asesoramiento brindado por los funcionarios y los tiempos de espera de la operación de crédito son identificados por los encuestados como debilidades de la CFN mientras que, las líneas de crédito ofertadas, las tasas de interés, el seguimiento y apoyo al cliente en la operación y los periodos de pago y tiempos de gracia son apreciados como fortalezas. Esta realidad es discutida desde la perspectiva de CFN, el funcionario entrevistado argumenta que la institución por estar ligada a lo que es banca de desarrollo, apoya al sector productivo, pero bien o mal Esmeraldas es una provincia agrícola no tan desarrollada en temas administrativos, por lo tanto, las personas que solicitan un crédito no tienen la formalidad necesaria para reunir todos los requisitos que CFN exige, resalta que, no hay que confundir el conocimiento adquirido por experiencia y pericia con el conocimiento técnico y administrativo para desarrollar o estructurar un estudio o proyecto de inversión o para instrumentar los requisitos exigidos.

Del 76,1% de la muestra encuestada que manifestó no conocer las condiciones de crédito, el 63,5% declaró tener interés por conocer dichas condiciones.

En la investigación bibliográfica se encontró que la Corporación Financiera Nacional maneja dos tipos de crédito en función de su aplicación, es decir esta institución otorga créditos para la ampliación de proyectos en marcha que necesiten inyección de capital, el cual es financiado en un 100% y los créditos para proyectos nuevos el cual se financia de acuerdo a un porcentaje de riesgo por tipo de inversión que es manejado internamente y analizado por un oficial de crédito. De esta manera en la aplicación de la encuesta se comprobó que según los criterios obtenidos por la muestra de optar por involucrarse en una operación de crédito el 55,2% requieren financiamiento para proyectos nuevos, frente al 44,8% que requieren inyección de capital para proyectos en marcha. Dentro de las líneas de crédito más demandas por el sector productivo y que son ofertadas por CFN están:

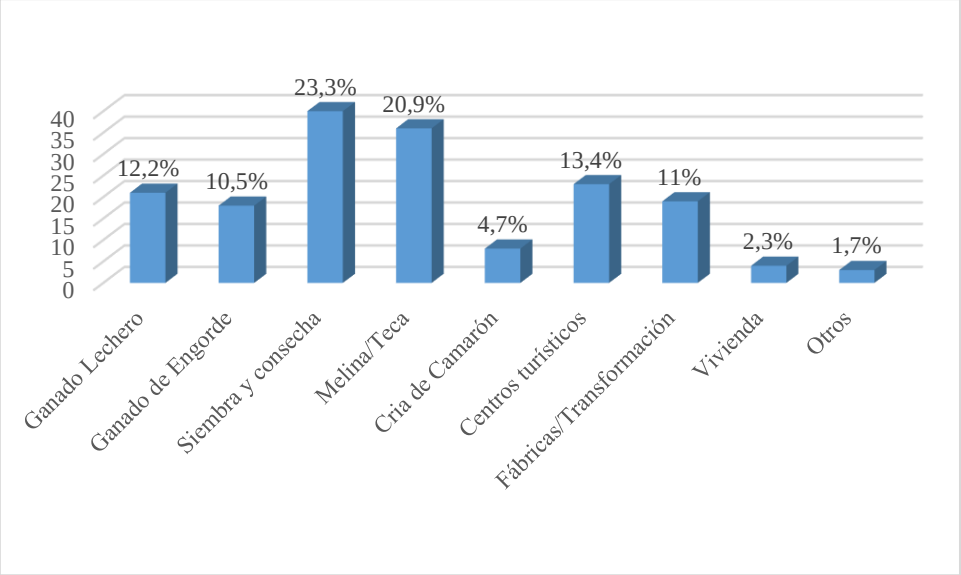
Figura 4 Tipos de créditos más demandados



Según la Figura N° 4, los créditos destinados para inversión en agricultura son los más demandados por el sector productivo de la provincia de Esmeraldas, esta realidad concuerda con la apreciación del mismo criterio por el funcionario de CFN, como se determinó anteriormente, seguido está la demanda por financiamiento en ganadería, producción forestal y hotelería, turismo y restaurantes, formando estos los principales tipos de crédito más demandados. Rezagados los proyectos de inversión en construcción

industria refiriendo a la instalación de fábricas, acuicultura y otros sin especificar. Respecto a las actividades por proyecto de inversión o tipo de crédito están:

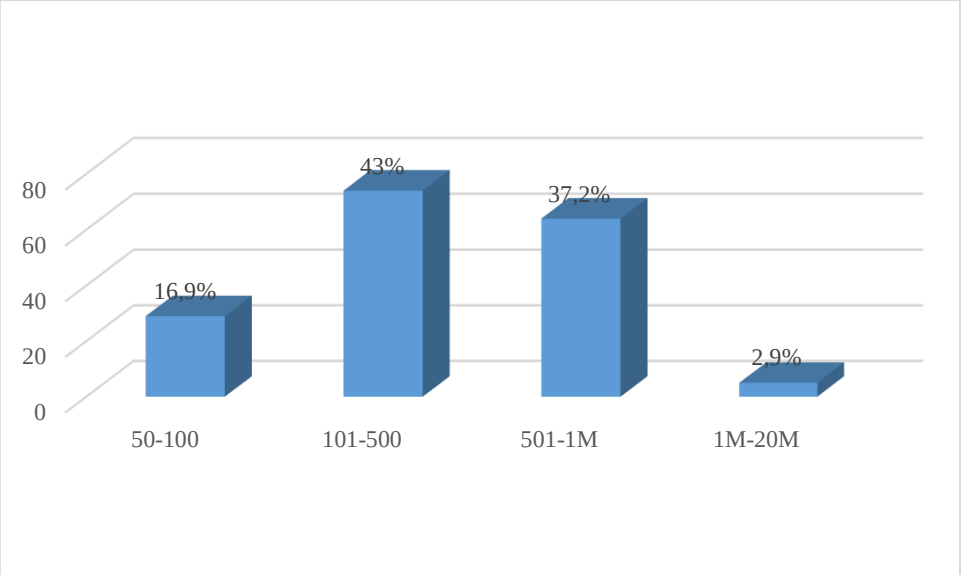
Figura 5 Actividades por crédito



De acuerdo a la Figura N°5, en lo que concierne a créditos ganaderos los recursos financieros obtenidos se destinan hacia la inversión en ganado lechero y ganado de engorde, habiendo una pequeña preferencia por invertir en ganado lechero, en lo que respecta a la agricultura los encuestados manifestaron la necesidad por invertir en productos como maíz y frutas varias, en lo que respecta a la inversión en créditos forestales la muestra determinó que la actividad en cultivo de melina y teca son los más requeridos de financiamiento, rezagadas están las actividades para la cría de camarón, centros turísticos, implementación de fábricas de producción y transformación de materia prima; y, para la construcción de viviendas o proyectos inmobiliarios.

Cada uno de los tipos de crédito necesitados por el sector productivo, demandan un rubro determinado para su aplicación y el cálculo adecuado que se realiza en un estudio financiero sobre los recursos que se necesitan emplear para desarrollar el proyecto es imprescindible para evitar posibles contratiempos o simplemente para que dicho financiamiento cubra en su totalidad el proyecto de inversión, es así que según la investigación realizada determina que el 43% de la muestra encuestada manifiesta necesitar entre $101.000,00 y $500.000,00 para el desarrollo de sus proyectos tal como se muestra en la Figura N°6

Figura 6 Monto de créditos más demandados

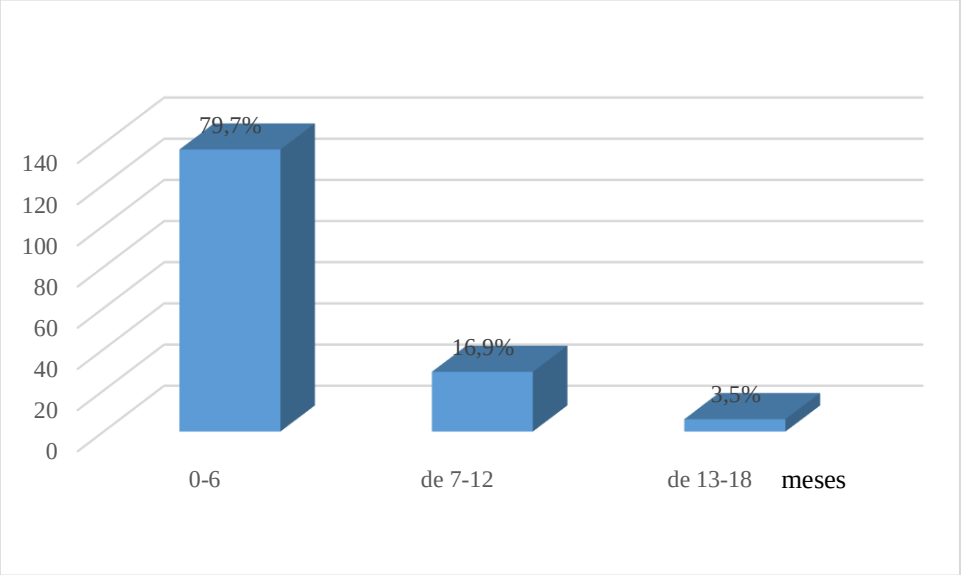


Estos montos de crédito según declaraciones del sector productivo son requeridos para inversiones en ganadería y agricultura, seguidos están las cantidades entre $501.00,00 y $1.000.000,00 destinadas normalmente a proyectos de construcción, forestales o en el sector hotelero y turístico, la investigación también arrojo que existe la necesidad de pequeñas inversiones entre los $50.000,00 y $100.000,00 que tienen fines de inyectar capital a ciertos proyectos pequeños que ya están en marcha o proyectos nuevos que no disponen de capacidad para hacerle frente a deudas mayores. Así mismo existe un 2,9% que demandan altas inversiones, rubros que están entre $1.000.000,00 y $20.000.000,00, y que son requeridos para proyectos inmobiliarios, instalación de fábricas, compra de activos, exportación etc.

Según políticas de financiamiento de CFN, halladas en la investigación bibliográfica, no hay una relación entre el tipo de crédito solicitado y el monto, se explica de manera general que los créditos van desde $50.000,00 hasta $25.000.000,00 para personas naturales y hasta $40.000.000,00 para personería jurídica

Independiente al monto de crédito que se requiere, el sector productivo indica que al solicitar un crédito a la Corporación Financiera Nacional, mayor parte de los encuestados prefieren que sea en un tiempo inmediato entre 0 a 6 meses, para evitar cambios en el mercado y por la urgencia de financiamiento de muchos de los solicitantes, como podemos observar en la Figura N°7, la preferencia por obtener financiamiento en tiempos mediáticos y largo plazo no infieren de manera relevante en la demanda, existe preferencia pero no determina en gran proporción la misma.

Figura 7 Tiempos en que se requiere el crédito



4.1.3. Análisis de oferta

Según la base de datos del Servicio de Rentas Internas SRI, en la provincia de Esmeraldas no se registran empresas constituidas y dedicadas a las asesorías y consultorías administrativas, comerciales, productivas y financieras-contables, pese a esto si se encuentran registradas:

- 12 personas que realizan actividades según la descripción del SRI de supervisión y gestión de otras unidades de la misma compañía o empresa, asumiendo la planificación estratégica, organizativa y la función de toma de decisiones de la compañía o empresa; ejerciendo el control operativo y la gestión de las operaciones de las operaciones corrientes de las otras unidades: oficinas principales, oficinas administrativas centralizadas, sedes, oficinas de distrito, regionales y oficinas subsidiarias de gestión.
- Ocho personas que desarrollan actividades de prestación de asesoramiento y ayuda a las empresas y las administraciones públicas en materia de planificación, organización, eficiencia y control e información administrativa.
- Dos registros con la actividad de servicios de asesoramiento, orientación y asistencia operativa a las empresas y a la administración publica en materia de: relaciones públicas y comunicaciones, diseño de métodos o procedimientos contables, programas de contabilidad de costos y procedimientos de control presupuestario.

- También registran personas obligadas y no obligadas a llevar contabilidad en el grupo de actividades de oficinas principales; de consultoría de gestión, como profesionales independientes que realizan estas actividades o relacionadas.

Es importante recalcar que en la investigación realizada se obtuvo que un 87,4% de los encuestados señalaron no disponer de un profesional interno o contratado que realice estudios técnicos que respalden las actividades de la empresa y que dichos estudios sirvan como información para el posible desarrollo de proyectos de inversión, por lo tanto, a pesar que existan profesionales o empresas que oferten servicios relacionados a los de la empresa consultora, no cubren adecuadamente el mercado y no satisfacen la necesidad del sector productivo por asesoramiento administrativo, comercial, productivo, contable-financiero. Talvez la línea que separa a la empresa consultora con las actividades descritas anteriormente no es muy gruesa para determinar una gran notoriedad en el mercado, pero la empresa consultora busca diferenciar sus servicios, procurando crear y desarrollar características como:

- Capacidad profesional y personal para solucionar problemas
- Eficacia y eficiencia en todas las actividades encomendadas
- Garantía de resultados
- Desarrollo de relaciones comerciales estratégicas que avalen el servicio brindado
- Excelente atención personalizada al cliente, velando siempre por las necesidades del mismo

De esta manera la empresa consultora busca destacar en el mercado como líder en la asesoría y gestión empresarial a nivel administrativo, comercial, productivo y contable financiero.

El funcionario de CFN argumenta “Las personas que están inmersas en la elaboración de proyectos no sean simplemente una herramienta para tener el papel del proyecto, tienen que ser básicamente un asesor que apoye y guie al cliente a estructurar adecuadamente la idea de negocio”

Proyección de la demanda

En la tercera entrega del INEC del Panorama Laboral y Empresarial del 2017, en la tercera parte donde se explica la estructura y dinámica productiva en Ecuador hasta el 2015 donde detalla un estancamiento en el crecimiento empresarial en el año 2010 de (-3,5%) y

determina que la mitad de las muertes empresariales, fueron las que se dedican al comercio y el 93% fueron MIPYMES. En el documento del INEC también detalla el decrecimiento económico ocurrido en el 2016 por la caída del precio del petróleo y los fuertes movimientos sísmicos ocurridos a partir del 16 de abril de ese año.

Dentro de los resultados expuestos en el documento del INEC señala que las empresas que tienen mayor probabilidad de supervivencias son las que figuran como personas naturales obligadas a llevar contabilidad y sociedades, que inician con un tamaño mayor y que pagan salarios medios y que tienen una nómina equilibrada respecto a edad, género y nivel de educación, pero en este informe destacan las denominadas empresas gacelas que según definición del INEC, "son el conjunto de empresas jóvenes –con hasta 5 años de actividad-y de alto crecimiento-cuyas ventas tienen un crecimiento anualizado superior al promedio de su rama de actividad en los últimos 3 años" (2017).

Respecto a indicadores como ventas, porcentaje de crecimiento en consideración al segmento de empresas jóvenes, empleo generado y tiempo de actividad las empresas gacelas, conforman un grupo activo y con potencial en el mercado actual para el desarrollo y mejoramiento de la situación económica del país. Por lo tanto, se considera que el mercado actual en lo que respecta a crecimiento empresarial tiene un lento desarrollo, debido a otros factores económicos del país, lo cual se convierte en una oportunidad para la empresa consultora, mediante el apoyo a las organizaciones en desarrollo y a las que están al bordo de la quiebra y que necesitan una estructuración de su organización y gestión empresarial, con esta premisa se prevé que la demanda para el servicios de consultorías y asesorías administrativas, comerciales, productivas y contables- financieras, así como el desarrollo y gestión de proyectos de inversión aumente gradualmente en un promedio de 8,6% anual como lo estima el INEC.

4.1.4. Análisis FODA del mercado

Cuadro 2 Análisis FODA

FORTALEZAS • **Sectores productivos con experiencia** • **Situación geográfica de la provincia de Esmeraldas idónea para actividades comerciales y productivas**	OPORTUNIDADES • **Mercado potencial con necesidades no cubiertas** • **Políticas de gobierno en apoyo productivo e inversión**
DEBILIDADES • **Falta de liquidez del mercado** • **Problemas tributarios y fiscales** • **Carencia de cultura para la contratación de profesionales en áreas comerciales**	**AMENAZAS** • Nuevos competidores • Cambios negativos en políticas de gobierno • Desastres naturales

4.2. ESTUDIO TÉCNICO, ORGANIZACIONAL Y LEGAL

4.2.1. Estudio técnico

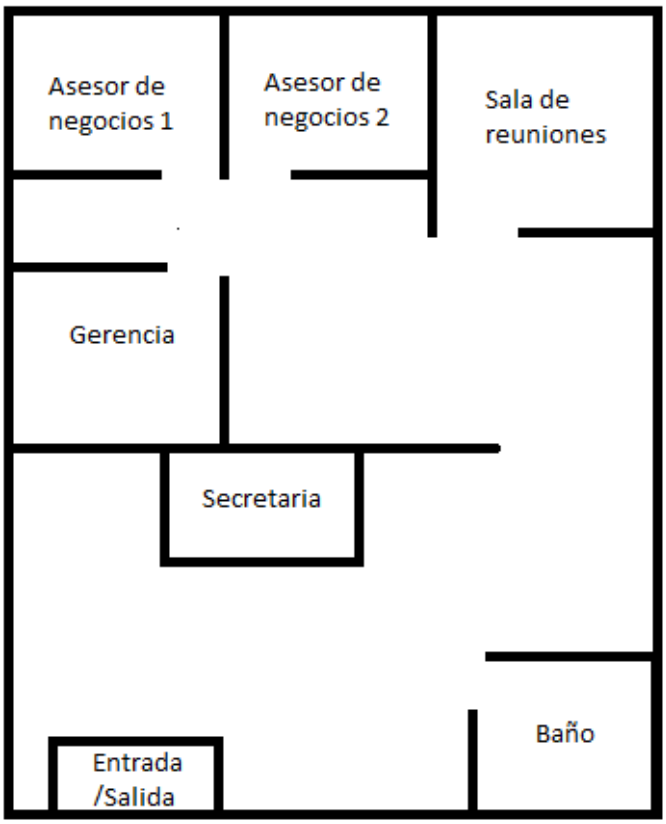
Localización

La localización de la oficina elegida para que la empresa funcione y desarrolle sus actividades es en la calle Manuela Cañizares entre Colón y Eloy Alfaro ya que, al estar ubicado en la zona céntrica de la capital provincial y cabecera cantonal es de fácil acceso para los posibles clientes del resto de los cantones y del propio cantón Esmeraldas, a su vez facilita la cercanía a las principales funciones administrativas, comerciales y financieras tanto públicas como son el Servicio de Rentas Internas, IESS, diferentes ministerios de gobierno y entidades financieras como son BanEcuador y la propia CFN, privadas como instituciones financieras, empresas de servicios comerciales, y diferentes locales comerciales con ofertas en variedad de productos.

4.2.2. Ingeniería del proyecto

- **Áreas del negocio**
  - Gerencia
  - Secretaria
  - Asesor de negocios 1
  - Asesor de negocios 2
  - Sala de reuniones
  - Baño
- **Planos de distribución**

Figura 8 Planos de distribución



Las instalaciones mencionadas con anterioridad tienen una dimensión de 150 metros cuadrados, los cuales a excepción del baño estarán separados y adecuadamente distribuidos como se aprecia en la figura N° 8, estas instalaciones serán alquiladas a un costo de $350,00 mensuales.

4.2.3. Requerimiento del proyecto

Tabla 4 Equipos de computación

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN				
CANT	**UNIDAD DE MEDIDA**	**DESCRIPCIÓN**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
4	Unidad	Computadora de escritorio completa	$800,00	$3.200,00
1	Unidad	Impresora RICOH MP-2852	$1.000,00	$1.000,00
				$4.200,00

Tabla 5 Muebles de oficina

MUEBLES DE OFICINA				
CANT	**UNIDAD DE MEDIDA**	**DESCRIPCIÓN**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
1	Unidad	Escritorio estación presidente	$1.090,35	$1.090,35
3	Unidad	Escritorio master 2 gavetas	$210,00	$630,00
1	Unidad	Sillón gerente	$150,00	$150,00
3	Unidad	Sillas tapizadas	$110,00	$330,00
2	Unidad	Archivador metálico 3 gavetas	$170,00	$340,00
2	Unidad	Archivador aéreo	$90,00	$180,00
1	Unidad	Archivador mostrador	$100,00	$100,00
				$2.820,35

Tabla 6 Suministros de oficina

SUMINISTROS DE OFICINA				
CANT	**UNIDAD DE MEDIDA**	**DESCRIPCIÓN**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
10	Resma	Papel ARTWORK	$3,50	$35,00
2	Cajas	Bolígrafos	$3,00	$6,00
4	Cajas	Clips	$1,00	$4,00
4	Cajas	Clips de mariposa pequeña	$1,00	$4,00
4	Unidad	Sellos	$4,00	$16,00
2	Paquetes de 50	Carpetas de cartón rotulados	$5,00	$10,00
4	Unidad	Portapapeles 2 pisos	$5,00	$20,00
10	Unidad	Carpetas archivadores	$3,50	$35,00
4	Unidad	Grapadoras	$4,00	$16,00
4	Unidad	Perforadora	$3,00	$12,00
4	Unidad	Tijeras	$2,00	$8,00
4	Unidad	Saca Grapas	$3,00	$12,00
			Mensual	$178,00
			Anual	$2.136,00

Tabla 7 Equipos de oficina

EQUIPOS DE OFICINA				
CANT	**UNIDAD DE MEDIDA**	**DESCRIPCIÓN**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
4	Unidad	Teléfonos convencionales	$30,00	$120,00
2	Unidad	Sumadoras	$17,80	$35,60
				$155,60

Tabla 8 Servicios Básicos

SERVICIOS BÁSICOS				
CANT	**UNIDAD DE MEDIDA**	**DESCRIPCIÓN**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
600	Kva/H	Energía eléctrica	$0,08	$48,00
15	m3	Agua potable	$1,08	$16,20
1	plan básico	Teléfono convencional	$45,00	$45,00
4	plan $20	Planes Telefonía móvil	$20,00	$80,00
1	KPS	Internet	$18,00	$18,00
			Mensual	$207,20
			Anual	$2.486,40

Como se indicó anteriormente es necesario invertir en publicidad y comunicación para eso se requiere invertir en:

Tabla 9 Publicidad

PUBLICIDAD				
CANT	**UNIDAD DE MEDIDA**	**DESCRIPCIÓN**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
2	Packs de 200	Tarjetas de presentación	$50,00	$100,00
1	packs de 100	Brochures de información	$100,00	$100,00
1	Unidad	Redes sociales	$3,50	$3,50
1	Unidad	Radio	$35,00	$35,00
1	Unidad	Prensa escrita	$35,00	$35,00
			Mensual	$273,50
			Anual	$3.282,00

Tabla 10 Suministros de limpieza

SUMINISTROS DE LIMPIEZA				
CANT	**UNIDAD DE MEDIDA**	**DESCRIPCIÓN**	**PRECIO UNITARIO**	**TOTAL**
1	Unidad	Escoba	$3,00	$3,00
1	Unidad	Trapeador	$3,00	$3,00
1	Unidad	Cubeta	$4,70	$4,70
5	Unidad	Tachos de basura	$6,00	$30,00
10	Rollos	Papel higiénico	$0,35	$3,50
1	Unidad	Recogedor	$2,50	$2,50
5	Unidad	Jabón líquido	$3,00	$15,00
4	Unidad	Ambientales	$0,75	$3,00
8	Unidad	Desinfectantes	$0,75	$6,00
4	Rollos	Fundas de basura	$0,90	$3,60
			Mensual	$74,30
			Anual	$891,60

Tabla 11 Gastos de constitución

GASTO DE CONSTITUCIÓN	
MINUTA	$710,00
PERMISO DE CUERPO DE BOMBERO	$60,00
PATENTE MUNICIPAL	$30,00
TOTAL	**$800,00**

4.2.4. Estudio organizacional

Razón social

SPIRIT CONSULTORES negocios & servicios S.A

Logotipo

Figura 9 Logotipo



Slogan

Apoyando tus ideas

Misión

Brindar un servicio integro de consultorías administrativas, comerciales, productivas y financieras-contables a nivel nacional, procurando satisfacer las necesidades de obtener recursos precisos para el desarrollo de proyectos productivos y comerciales a través del seguimiento, asesoría y gestión de un equipo capacitado y especializado que garantice a sus clientes el mejor servicio.

Visión

Ser una empresa fomentadora de cultura emprendedora e inversionista a las personas con ideas y proyectos productivos, otorgándoles la oportunidad de plasmar sus sueños de negocios y mejorar el desarrollo económico y social de los sectores productivos del Ecuador.

Objetivos

- Diferenciar el servicio de asesorías y consultorías brindado por SPIRIT negocios & servicios, del servicio que brindan otros profesionales en el área.
- Brindar un servicio de calidad, garantizando responsabilidad, puntualidad y confianza en cada uno de sus procesos, para facilitar la toma de decisiones por parte de sus clientes
- Contribuir al desarrollo económico social de la provincia de Esmeraldas y del país, motivando la cultura de inversión productiva y emprendimiento.

Detalle de la empresa

La empresa de consultoría y asesorías de negocios, estará preparada para enfrentar con responsabilidad y garantía los constantes cambios del mercado así como las exigencias del mismo, ya que su ámbito de actuación es vulnerable a cambios determinantes para el desarrollo de sus actividades, como pueden ser: cambios de políticas de gobierno en función a la economía o finanzas, desastres naturales que afecten de forma directa o indirecta al sector productivo o desajustes en el ámbito social, es por esto que la empresa consultora debe tener las siguientes características

Personal capacitado y especializado

Como se analizó en apartados anteriores, en la encuesta realizada a los sectores productivos de la provincia de Esmeraldas, existe una necesidad de apoyo profesional que asesore y guie en una operación de crédito, esta parte conlleva a que el profesional de apoyo debe contar con toda la información necesaria para armar el expediente y para esto total disposición del cliente así como su entera confianza al trabajo del profesional, si se analiza el apartado donde se habla de las razones para contar o no con un profesional que asesore y guie en temas comerciales, productivos y de negocios, según el instrumento de investigación aplicado se encuentra que, las principales razones son: la contratación del profesional como objetivo garantizar resultados favorables, apoyo en la instrumentación del expediente requerido por instituciones financieras como en el caso de la CFN, y en muchos de los casos de empresarios que no disponen de tiempo para estar al frente de una operación de crédito contrarresta la no disponibilidad de tiempo.

Por lo tanto, para poder cumplir exitosamente con las expectativas de los potenciales clientes es necesario contar con un personal de trabajo especializado en ramas estratégicas que incidan en el ámbito productivo, así mismo con la experiencia necesaria en atención al cliente, experiencia en temas de banca y finanzas, manejo y desarrollo de proyectos productivos, conocimientos en temas agropecuarios, forestales y concernientes al sector productivo del país. De esta forma la empresa busca garantizar un trabajo de calidad, responsabilidad y de resultados exitosos.

Calidad, Responsabilidad y garantía de resultados exitosos

Una empresa, persona o grupos de personas que tienen un proyecto que, en muchos casos, es la planificación de toda una vida, es aquella idea que fue creciendo como semilla y tomando forma en el tiempo como árbol, siempre busca poder desarrollar, plasmar y convertir esa idea en realidad. Es así que, si se decide contar con un consultor profesional que asesore y guie no solo para gestionar la obtención de financiamiento si no que ayude a darle forma a la idea misma a estructurarla apropiadamente para un adecuado planteamiento, busca que tal profesional responda con un servicio de calidad y responsabilidad con el compromiso pactado y a su vez garantizar una buena gestión para la consecución de resultados exitosos y de beneficio para la empresa. Es por esto que la empresa consultora para darle seguridad a sus clientes, garantía de buenos resultados, y respaldo de su inversión en el servicio, trabajará con un contrato de prestación de servicios

profesionales firmado por el gerente de la empresa y el contratante, tal contrato se puede observar en el apartado de anexos de este documento. Es así que SPIRIT negocios & servicios busca garantizar su trabajo y afianzarse en el mercado como una empresa de consultorías que responda a las exigencias del mismo y desarrolle sus actividades de manera responsable.

Detalle del servicio

El objeto del servicio de consultoría es ofrecer el apoyo necesario mediante asesoramiento, guía y seguimiento en sus procesos comerciales y productivos para el mejoramiento de su estructura organizacional, a su vez direccionar adecuadamente en estructurar ideas de inversión para el desarrollo de proyectos productivos que tienen como objetivo la presentación ante una entidad financiera como la CFN.

Desarrollo de Proyectos de inversión

Para la obtención de un crédito según la información obtenida y recopilada de la página web de la CFN y en la entrevista realizada al funcionario de las oficinas en Esmeraldas, un requisito fundamental para acceder a un crédito productivo en CFN es la presentación de un proyecto productivo donde se detallan los principales capítulos que fundamenten la rentabilidad de la idea de negocios por la cual se solicita financiamiento, es así que la empresa consultora brinda el servicio de desarrollo de proyectos productivos para el posterior planteamiento del mismo a la Corporación Financiera Nacional. Este servicio no termina con el desarrollo del proyecto de inversión a más de esto SPIRIT negocios & servicios se encargará de la gestión e instrumentación de la documentación necesaria y requerida por CFN, realizará el debido seguimiento a la operación de crédito y hará frente a los posibles inconvenientes que se generen durante dicho proceso. El precio por el servicio será el 5% del monto del crédito, tal cifra fue asignada tomando en cuenta la opinión de la muestra encuestada como se señaló en anteriores apartados. Una vez solicitados los servicios el consultor a cargo del contrato necesitaría la siguiente información:

- Contrato de prestación de servicio firmada por el gerente de SPIRIT negocio y servicios y el contratante
- Detalle e información preliminar sobre el Proyecto de inversión

- Información financiera del cliente; balances internos de los 3 últimos años con corte a la fecha declaraciones del impuesto a la renta de los 3 últimos años y declaraciones del IVA de los últimos 6 meses
- Copias certificadas del bien a hipotecar que garanticen el 125% de la deuda que se piensa adquirir (según normativa de CFN)
- Sustentación de patrimonio (Copias de escrituras de casas o terrenos, matrículas de vehículos, certificados de vacunación o de transportación de animales en el caso de poseer ganado, etc.)
- Documentos oficiales de CFN debidamente firmados por el cliente, en estos constan; Solicitud de financiamiento, carta de propuestas de garantías, formulario ambiental y social y carta de autorización a terceros

A más de esta documentación preliminar en el periodo de redacción y desarrollo del proyecto y antes de la presentación del mismo a un oficial de crédito de CFN, es necesario completar otra documentación requerida por esta entidad financiera.

Consultorías administrativas, comerciales y productivas

Este servicio conforma un plus al desarrollo de proyectos de inversión, básicamente el asesor de negocios debe contar con un título de Ingeniería Comercial, atenderá al cliente con la finalidad de darle forma a la idea de negocios que este último tiene. Así mismo, los asesores brindarán el servicio de asesorías administrativas para la organización de la estructura de cualquier empresa., para esto el asesor debe contar con información necesaria para dar las respetivas recomendaciones, la cual consiste en:

- Detalle de la idea de negocios
- Copia cédula y papeleta de votación, RUC o RISE
- Información financiera del cliente; balances declaraciones del impuesto a la renta e IVA
- En caso de empresas información administrativas y financiera interna

Estrategias de ventas

El tipo de servicio que ofrece la empresa consultora requiere constantes acciones de oferta y venta del servicio, para esto se han planteado las siguientes estrategias de ventas como para la captación de mercado:

Visitas de campo

Utilizando la base datos del Servicio de Rentas Internas, guías comerciales facilitadas por la superintendencia de compañía y demás información sobre empresas, se pretende en primera instancia realizar contacto con ellas para establecer una entrevista preliminar y para su posterior visita y de esta manera dar a conocer las características, los servicios y los beneficios que brinda la consultora al sector productivo y comercial de la provincia y del país.

Las visitas a las entidades financiera públicas y privadas son importantes, ya que, mediante una entrevista directa con los gerentes se propone dar a conocer y ofrecer los servicios ofertados por la empresa consultora como herramienta para que dichos clientes puedan acceder a los productos financieros que ofertan las entidades financieras.

Telemarketing

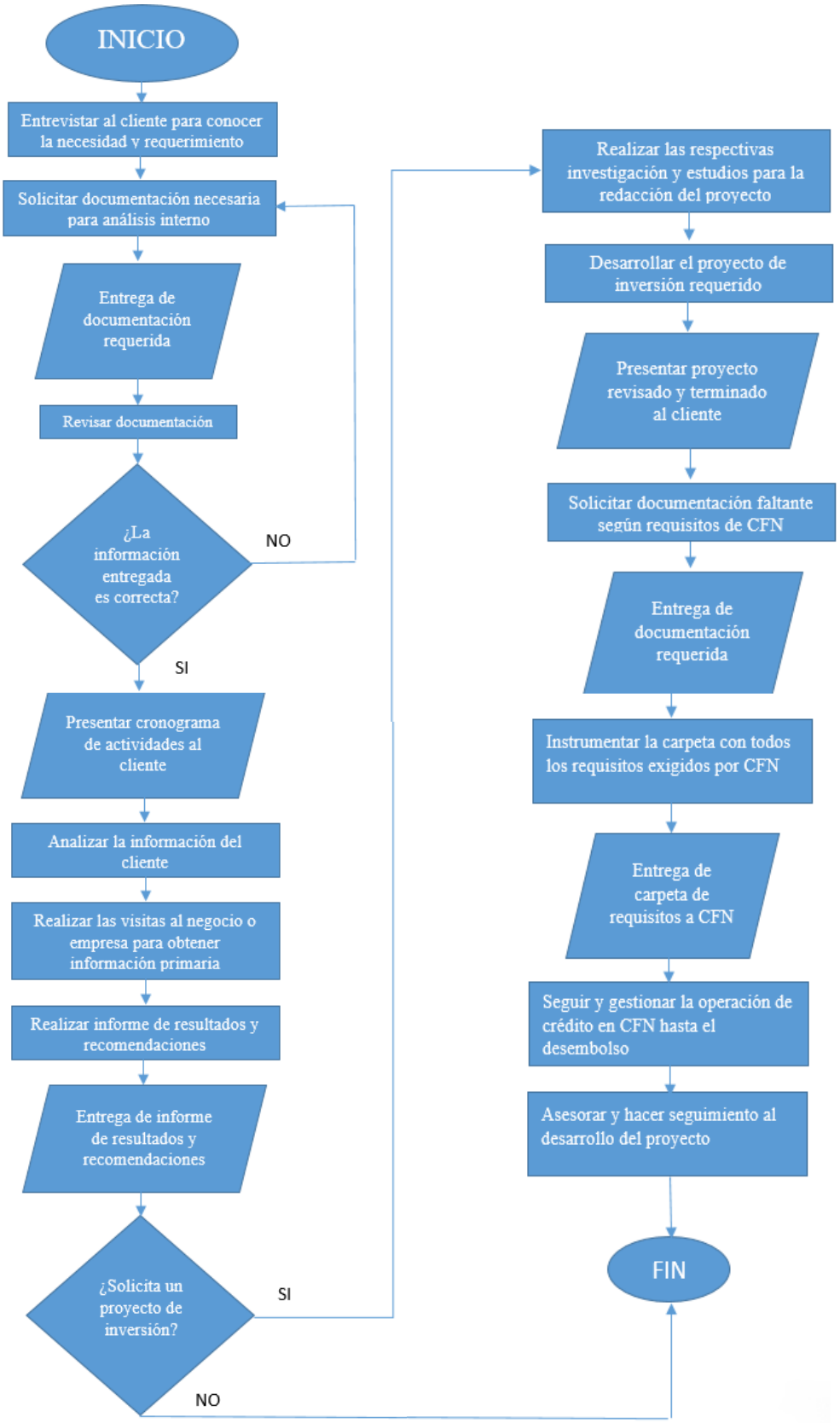
Para el desarrollo de sus actividades es muy importante que la empresa consultora gestione y desarrolle una base de datos comercial, donde figure toda información necesaria de empresas, personas o grupos comerciales que realicen actividades productivas o comerciales. El fin de esta base de datos es contar con una amplia lista de potenciales clientes, los cuales serán entrevistados vía telefónica, y de esta manera dar a conocer los servicios que brinda la empresa consultora, los asesores que realicen Telemarketing deben tener como consigna lograr una entrevista personal con el potencial cliente, para esto tendrán una previa capacitación en telemercadeo y atención al cliente.

Comunicación y publicidad

La inversión en comunicación es importante e indispensable para dar a conocer al público en general las condiciones, detalles y características de los servicios que oferta la empresa consultora por eso se planifica una inversión en publicidad direccionada al sector productivo y comercial, mediante el uso de varios canales de comunicación.

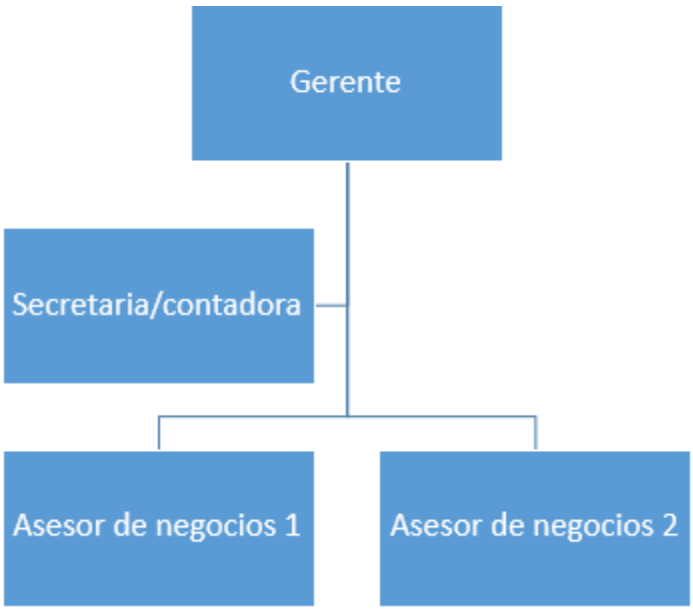
Diagrama de flujo del servicio

Figura 10 Flujograma del servicio



Estructura organizacional

Figura 11 Estructura organizacional lineal



Perfiles profesionales y requisitos para los cargos

Cuadro 3 Perfiles Profesionales

GERENTE	Título de 3er o 4to nivel con especialización en administración de empresas o carreras relacionadas Edad ni sexo indispensable Cursos de capacitación o especialización en materia de bancas y finanzas, desarrollo de proyectos y manejo en temas del sector productivo Se requiere experiencia de al menos 1 año en cargos similares Trabajo a tiempo completo
	Gestionar negociaciones Aprobación y firma de contratos Autorizar las transacciones en el manejo de los recursos de la empresa Planificar y organizar todas las actividades de la empresa Controlar y vigilar las actividades en los tiempos fijados
	3.000,00 U.S.D más beneficios sociales y bonificaciones
SECRETARIA/O CONTADOR/A	Título de 3er o 4to nivel en contabilidad y auditoría. Cursos certificados de secretariado, atención al cliente o estudios relacionados Edad y Género no indispensable, Se requiere experiencia de al menos 1 año en cargos similares

	Trabajo a tiempo completo se requiere total disponibilidad hacia los requerimiento de la empresa
	Llevar los registros contables e información financiera de la empresa Llevar registros de toda la documentación recibida y entregada Manejar y gestionar la base de datos de proveedores y clientes Contestar por cualquier medio llamadas, e-mail o chats requerimientos de clientes, proveedores y potenciales clientes. Archivar y ordenar toda la documentación Realizar transacciones de cobros y pagos previa autorización del gerente, con respectiva emisión o recolección de facturas y archivo. Tomar dictados en cada reunión para redactar oficios, cartas, memos o para captar información preliminar de cada cliente Demás actividades de ámbito profesional solicitadas por el personal.
	1.800,00 U.S.D más beneficios sociales y bonificaciones
ASESOR DE NEGOCIOS 1	Título de 3er o 4to nivel con especialización en administración de empresas o carreras relacionadas. Edad ni sexo indispensable Cursos de capacitación o especialización en materia de bancas y finanzas y desarrollo de proyectos Se requiere experiencia de al menos 1 año en cargos similares Trabajo a tiempo completo
ASESOR DE NEGOCIOS 2	Atención directa con el cliente para conocer sus necesidades y requerimientos Construcción y desarrollo de soluciones ante las problemáticas del cliente Desarrollo de proyectos productivos Instrumentación y revisión de documentación necesaria para posterior presentación Seguimiento y control de todos los procesos a cargo Gestión y relación directa empresarial con otras empresas o entidades financieras 1.000,00 U.S.D más beneficios sociales y bonificaciones

4.2.5. Detalles y condiciones del servicio de CFN

Los servicios planteados anteriormente, el desarrollo y consecución de los mismos depende en gran parte del manejo de la información de los términos y condiciones del servicio brindado por la Corporación Financiera Nacional, así como el conocimiento de

las funciones operativas de la entidad financiera, es decir la empresa consultora SPIRIT debe tener el conocimiento claro de cómo la CFN funciona y de qué manera desarrolla sus actividades internas, todo al margen de la ley. Por esto, fue preciso conseguir la información necesaria para cubrir esta limitante de la empresa consultora SPIRIT, a través de la investigación bibliográfica y de la entrevista realizada al funcionario de la entidad.

En la página web de la Corporación Financiera Nacional se puede obtener toda la información necesaria sobre:

Noticias e información

Información clara sobre políticas de gobierno aprobadas o en gestión de aprobación, firma de convenios, apertura de líneas de crédito, informes de rendición de cuenta, servicios web, procesos internos y demás noticia relevante, en esta parte destaca, El Modelo de Evaluación Financiera que utiliza la CFN, un archivo en Excel, que resume las principales plantillas de información financiera, para el análisis de la viabilidad de los proyectos. Se analizan los balances y estados de resultados históricos, además de las variables técnicas para la estructuración de los flujos de caja proyectados, este archivo se facilita al público en general de manera gratuita.

Manuales y documentos de crédito

Toda la información documental propia de CFN como:

- Hoja de Requisitos para personas naturales y personería jurídica
- Formulario de solicitud de financiamiento para personas naturales y personería jurídica
- Carta de propuesta de garantías para personas naturales y personería jurídica
- Carta de autorización a terceros
- Formulario ambiental y social
- Formato de cronograma de construcción
- Documentos y formularios varios, que varían su función de acuerdo al tipo de crédito solicitado
- Anexo 1 actividades financiables
- Anexo 5 lista de exclusión-actividades no financiables
- Tabla de honorarios de peritos de avalúos

Esta documentación dependiendo del tipo de crédito solicitado es indispensable en la instrumentación de la carpeta de requisitos, la misma debe contener el resto de documentos requeridos según la hoja de requisitos ya sea para personas naturales o para personería jurídica.

Según la entrevista al analista de crédito de CFN, este aclaró que respecto a documentación preliminar para determinar si el solicitante de crédito tiene un perfil idóneo para el crédito solicitado se necesita únicamente:

- Copia de cédula y papeleta de votación
- Copia del RUC
- Declaraciones del impuesto a la renta (IR) e impuesto al valor agregado (IVA)

Con esta documentación el analista puede verificar y expresarle al solicitante de crédito si cumple o no con el perfil crediticio para el financiamiento requerido. Si la respuesta es positiva, el analista solicita reunir el resto de requisitos para comenzar la operación la cual se propone la aprobación en un periodo de 15 a 30 días, dependiendo del tiempo que demore el solicitante en presentar toda la documentación.

Ofertas de crédito (productos y servicios)

Toda información referente a la oferta de crédito de CFN, donde se puede encontrar una subdivisión entre los que son productos financieros y no financieros siendo estos últimos, los servicios de asesoría técnica y asesoría al cliente y los productos financieros un catálogo amplio donde se detallan las características de cada línea de crédito. Los términos y condiciones de cada producto financiero como tasas de interés, periodos de pago, tiempos de gracia, etc. se determinan y ajustan según el análisis de factibilidad que realice el analista de crédito y que se conocerán cuando el cliente revise y firme la resolución de crédito con todos los términos y condiciones discutidos y aprobados previamente por un comité de crédito pertinente.

La oferta de la Corporación Financiera Nacional se caracteriza por las siguientes líneas de crédito:

- Crédito directo (capital de trabajo)
- Factoring electrónico
- Contingentes (Garantía Bancaria local)
- Crédito directo (activo fijo)

- Apoyo a políticas públicas
- Apoyo Productivo Financiero
- Financiamiento de segundo piso
- Programa progresar
- Comercio exterior

4.2.6. Aspectos legales

Según la Superintendencia de compañías y Servicio de rentas internas para constituir una Sociedad Anónima, como la que se pretende formar la empresa consultora SPIRIT negocios & servicios se necesita tener lo siguiente:

- Reserva del dominio
- Cuenta de integración de capital Se necesita aperturar una cuenta bancaria a nombre de la empresa, esta debe ser solicitada y aperturada en un banco ubicado en la misma ciudad donde funciona la empresa.
- Acta de constitución de la compañía
- Celebración de escritura pública
- Aprobación de la escritura de constitución

Toda la información detallada sobre constitución de empresas se puede apreciar libre y gratuita en los reglamentos oficiales de la Superintendencia de Compañías.

Para culminar con la constitución de la empresa es necesario obtener los permisos de funcionamiento pertinentes como: municipales, de salud y del cuerpo de bomberos, para lo cual se necesitan los siguientes requisitos:

Cuadro 4 Permisos de funcionamiento

PERMISOS DE FUNCIONAMIENTO

PROCESO	REQUISITOS
PERMISOS MUNICIPALES	• Original y copia de cédula de ciudadanía y certificado de votación del último proceso electoral original • Copia del RUC • Copia del permiso de cuerpo de bomberos • Estado financiero de costos y gastos • Croquis de la ubicación

	• Pago del permiso (en base a la inversión)
PERMISO DE SALUD	• Formulario gratuito de solicitud llenado y suscrito por el propietario • Copia del RUC • Copia de la cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento • Croquis de ubicación del establecimiento • Permiso otorgado por el cuerpo de bomberos • Copia del o de los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un centro de salud del ministerio de salud pública • Compra de dos extintores (costo $60,00 c/u) • Costos del permiso (descritos en el acta ministerial N°818 del 19 de diciembre del 2008)
PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS	• Llenar la solicitud de inspección de locales comerciales o similares • Contar con el informe de Visto Bueno de los inspectores del cuerpo de bomberos • Copia del RUC • Copia de la factura de recarga o compra de los extintores actualizada • Copia de la cédula y papeleta de votación del propietario o representante legal actualizado • Pago por el permiso de $60,00 dólares

4.3. ESTUDIO FINANCIERO

4.3.1. Inversión inicial

Tabla 12 Activo fijo

ACTIVO FIJO	
Equipos de computación	$ 4.200,00
Equipos de oficina	$ 155,60
Muebles de oficina	$ 2.820,35
TOTAL	**$ 7.175,95**

Los requerimientos tecnológicos para la implementación de la empresa consultora, en lo que refiere activo fijo suma un total de $ 7.175,95, según lo detallado en el estudio técnico.

Para determinar el capital de trabajo se suman los rubros de gastos administrativos de suministros de limpieza y oficina, servicios básicos, publicidad, el arriendo anualizado del local de oficina y el presupuesto de sueldo y salarios con el siguiente detalle:

Tabla 13 Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Personal Administrativo	$110.058,40
Arriendo	$4.200,00
Suministros de oficina	$2.136,00
Suministros de limpieza	$891,60
Publicidad	$3.282,00
Servicios Básicos	$2.486,40
Total anual	$118.854,40
Total 6 meses	$ 59.427,20

El capital de trabajo detallado anteriormente es indispensable para el normal desarrollo de las actividades de la empresa consultora, garantizará la consecución de objetivos y alcance de metas fijadas, se contempla necesitar capital de trabajo solo para 6 meses de actividad, puesto que, sería el tiempo máximo determinado en el que se estima tener ingresos en la empresa.

Los gastos estimados para la constitución formal y legal de la empresa suman los $ 800,00, que son contemplados como parte de la inversión inicial.

Tabla 14 Inversión Inicial

TOTAL DE INVERSIÓN	**$67.403,15**

4.3.2. Fuentes de financiamiento

Tabla 15 Fuentes de financiamiento

FINANCIAMIENTO	CANTIDAD	PORCENTAJE	TASAS	CPP
CAPITAL SOCIOS	$47.182,20	70%	20%	14%
FINANCIAMIENTO BANCARIO	$20.220,95	30%	9%	2,7%
TOTAL	$67.403,15	100%	29%	16,7%

El capital de socios estará conformado por el aporte monetario de los 3 integrantes de la junta general de socios determinada en la constitución de la empresa, este aporte se realizará en partes iguales, es decir cada socio debe contribuir con $15.727,40 para tener acciones de la empresa y esperar una rentabilidad del 20%. El financiamiento bancario se hará a nombre de la empresa en la Corporación Financiera Nacional que brinda las mejores condiciones del crédito, se requiere que este crédito sea otorgado con un 9% de tasa de interés y a un periodo de por lo menos 3 años, obteniendo la siguiente amortización de la deuda:

Tabla 16 Amortización

AMORTIZACIÓN				
PERIODO	**CUOTA**	**INTERES**	**CAPITAL**	**SALDO**
0		9%		$20.220,95
1	$7.988,38	$1.819,89	$6.168,50	$14.052,45
2	$7.988,38	$1.264,72	$6.723,66	$7.328,79
3	$7.988,38	$659,59	$7.328,79	$0,00

4.3.3. Detalle de ingresos

Los ingresos están calculados en base a los resultados de la investigación de mercado, tales resultados indican que de las 29041 personas obligadas y no obligadas a llevar contabilidad un 90.3% considera importante la obtención de créditos como medio de financiamiento, a partir de este resultado se obtuvo que del 23,9% que conocen las condiciones de crédito de CFN, el 2,8% han sido solicitantes de crédito siendo un total de 176 personas, por otra parte se considera también que del 76,1% de encuestados que no conocen sobre los términos y condiciones de CFN, el 63,5% tienes interés por conocer dichas características, de este último resultado el 2,8% que solicitaron créditos fueron 355, las cuales dan un total de 531 de las cuales el 76,9% declaró que, el apoyo de un profesional en un proceso de crédito es necesario y de gran ayuda para garantizar la obtención del financiamiento.

De esta forma se logró identificar que existen en la provincia de Esmeraldas 408 clientes potenciales que requieren los servicios de la empresa consultora SPIRIT negocios & servicios. La capacidad en recurso técnico y humano con el que contará la empresa no permitiría poder cubrir toda la demanda estimada, por lo tanto, se estima realizar un total de 10 operaciones anuales, cubriendo un 2,4% del total de la demanda.

En la investigación se determinó que un 80.2% de la muestra encuestada requiere montos de crédito entre $ 101.000,00 y $ 1.000.000,00, con esta premisa se determina que $500.000,00 sería el monto promedio de crédito solicitados a CFN y que la empresa consultora gestionaría, es decir se estima tener 10 operaciones de $500.000,00 cada una, un total de $ 5.000,000,00, los ingresos de SPIRIT negocios & servicios para el primer año serían de $250.000,00 como se puede observar en la tabla n° 17:

Tabla 17 Detalle de ingresos

AÑO	1	2	3	4	5
Desarrollo y gestión de proyectos	$250.000,00	$257.500,00	$270.375,00	$270.375,00	$270.375,00
Total de ingresos	$250.000,00	$257.500,00	$270.375,00	$270.375,00	$270.375,00

La proyección para los siguientes años se estima en un 3% de crecimiento para el segundo año, de un 5% para el tercer año y para los siguientes se mantendría constante, siendo un porcentaje considerablemente bajo, respecto al índice del 8,6% que estima el INEC para el crecimiento empresarial en el Ecuador.

4.3.4. Presupuesto de gastos

Tabla 18 Gasto en personal

GASTOS DE PERSONAL ADMINISTRATIVO									
N°	**Cargo**	**Sueldo**	**Total**	**Aporte 12,15%**	**13°**	**14°**	**Vacaciones**	**Fondos de reserva**	**TOTAL**
1	Gerente	$3.000,00	$36.000,00	$4.374,00	$3.000,00	$386,00	$1.500,00	$3.000,00	$48.260,00
1	Secretaria	$1.800,00	$21.600,00	$2.624,40	$1.800,00	$386,00	$900,00	$1.800,00	$29.110,40
2	Asesor de negocios	$1.000,00	$24.000,00	$2.916,00	$2.000,00	$772,00	$1.000,00	$2.000,00	$32.688,00
		TOTAL	**$81.600,00**	**$9.914,40**	**$6.800,00**	**$1.544,00**	**$3.400,00**	**$6.800,00**	**$110.058,40**

El gasto en personal forma el rubro más alto en gastos administrativos, esto se debe a que el personal contratado son profesionales especializados y que cumplen con los requerimientos de la empresa. Por otra parte, las oficinas donde la empresa realizará sus actividades serán arrendadas a un precio de $350,00 mensuales nos da un valor de $4.200,00 anuales, sumando a esto el gasto en servicios básicos, suministros de oficina y limpieza y la publicidad, dando un total de $118.854,40

Para la proyección de los gastos administrativos se aplica el método constante manteniendo una variación para el segundo año del 3% y a partir del tercero un 5% manteniéndose sin cambios en años posteriores, igual a la proyección de los ingresos.

4.3.5. Estado de resultado proyectado

Tabla 19 Estado de resultado proyectado

ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO					
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
Ingresos por servicio	$250.000,00	$257.500,00	$270.375,00	$270.375,00	$270.375,00
Costos	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00	$0,00
Margen de Contribución	$250.000,00	$257.500,00	$270.375,00	$270.375,00	$270.375,00
Gastos administrativos	$118.854,40	$122.420,03	$128.541,03	$128.541,03	$128.541,03
Comisiones	$75.000,00	$77.250,00	$79.567,50	$81.954,53	$84.413,16
Gastos de depreciación	$1.697,60	$1.697,60	$1.697,60	$297,60	$297,60
Gastos Financieros	$1.819,89	$1.264,72	$659,59	$0,00	$0,00
Utilidad antes de part e imp.	$52.628,12	$54.867,65	$59.909,28	$59.581,85	$57.123,21
Participación trabajadores 15%	$7.894,22	$8.230,15	$8.986,39	$8.937,28	$8.568,48
UAI	$44.733,90	$46.637,50	$50.922,89	$50.644,57	$48.554,73
Impuesto a la renta 22%	$9.841,46	$10.260,25	$11.203,04	$11.141,81	$10.682,04
UTILIDAD NETA	**$34.892,44**	**$36.377,25**	**$39.719,85**	**$39.502,76**	**$37.872,69**

En la tabla N°20 se puede apreciar el estado de resultado, que, una vez realizado los respectivos descuentos como pago de utilidades e impuestos, a la empresa le queda como utilidad neta un total de $ 23.289,94 para el primer año.

4.3.6. Flujo neto

Tabla 20 Flujo neto

FLUJO DE CAJA	**0**	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
INVERSIÓN	-$67.403,15					
UTILIDAD NETA		$34.892,44	$36.377,25	$39.719,85	$39.502,76	$37.872,69
AMORTIZACIÓN DE CAPITAL		$6.168,50	$6.723,66	$7.328,79	$0,00	$0,00
DEPRECIACIÓN		$1.697,60	$1.697,60	$1.697,60	$297,60	$297,60
VALOR RESCATE						$1.487,98
FLUJO NETO	-$67.403,15	$30.421,54	$31.351,19	$34.088,66	$39.800,36	$39.658,26
FLUJO ACUMULADO	**-$67.403,15**	**-$36.981,61**	**-$5.630,42**	**$28.458,24**	**$68.258,60**	**$107.916,86**

4.3.7. Indicadores financieros

Tabla 21 Indicadores Financieros

VAN	$36.773,68
TIR	40%
PRC	2,83
RCB	$0,55

Con las proyecciones de ventas a un crecimiento anual del 3%, siendo un porcentaje bajo en relación al índice de crecimiento empresarial según el INEC, se determina que el presente proyecto es totalmente viable en consideración a la ganancia que se obtiene según el rubro de Valor Actual Neto de $36.773,68, es indicador óptimo de rentabilidad por otra parte, la relación costo/beneficio determina que se tiene 0,55 ctvs. de beneficio por cada dólar invertido, para confirmar más la rentabilidad del proyecto se demuestra que se obtiene un TIR de 40%, siendo mayor al valor de costo de capital de 16,7%. El proyecto se planteó para 5 años en los cuales, según el indicador de Periodo de recuperación en a finales del 3 año de actividades se espera recuperar la inversión inicial

4.3.8. Análisis de sensibilidad

Tabla 22 Análisis de sensibilidad escenario optimista

VAN	$70.285,54
TIR	60%
PRC	3,38
RCB	$1,04

Tomando en cuenta un incremento en el número de operaciones de crédito gestionadas por la empresa consultora, a penas en una operación más al año, manteniendo el resto de variables iguales, se verifica en términos beneficiosos que con este incremento el proyecto resulta mucho más viable y rentable, cabe destacar que este cálculo se lo realiza considerando un escenario optimista

Escenario pesimista

Tabla 23 Análisis de sensibilidad escenario pesimista

VAN	$7.885,80
TIR	22%
PRC	1,90
RCB	$0,12

Para analizar la sensibilidad en un escenario pesimista, se determina en un incremento de los costos por comisión a un 12%, manteniendo el resto de variables iguales, se observa que los indicadores financieros aun determinan viabilidad para el proyecto, el porcentaje de comisión es flexible en su incremento, y esta ventaja sirve para incentivar a los trabajadores y lograr mejores resultados.

5. DISCUSIÓN

La investigación realizada y dirigida al sector productivo de la provincia de Esmeraldas, mediante las diferentes técnicas e instrumentos como se planteó anteriormente en la metodología de estudio, arrojó información y datos necesarios para determinar la factibilidad en la creación de una empresa de consultorías para créditos de la Corporación Financiera Nacional en Esmeraldas, que en relación a teorías y estudios previos expuestos en el marco teórico de la investigación permiten plantear varios fundamentos.

Se realizó un estudio de mercado a los diferentes sectores productivos de la provincia de Esmeraldas con el objeto de analizar la oferta y demanda actual por el servicio de consultoría y asesorías administrativas, comerciales, productivas y contable financiera; se comprobó que por falencias en conocimientos y capacidades administrativas de empresas y personas naturales del sector productivo, el mercado es propicio para brindar el servicio de consultorías y asesorías, se obtuvieron resultados similares en la tesis de Domínguez (2012) sobre la creación de una empresa consultora y asesora en proyectos de inversión para las PYMES de Santa Elena, donde determinó el limitado crecimiento empresarial de las PYMES de este cantón, debido al poco conocimiento que se tiene en el tema de accesos a crédito y financiamiento. esto concuerda con lo expuesto por Pérez y Trujillo (2012), donde determinan que, el objeto de las consultorías y asesorías empresariales es, capacitar en temas administrativos y financieros a los empresarios, factor que incide fuertemente en la liquidación de la empresa, Incentiva y fortalece la

creación de las empresas por oportunidad, puesto que la relación emprendimiento y desarrollo económico se manifiesta directamente en el empleo, la inversión en nuevas empresas y el ingreso per cápita.

En lo que concierne a la información obtenida sobre la oferta, el estudio determinó entrar al mercado no solo con asesorías y consultorías empresariales por su importancia para la toma de decisiones, y apoyo que facilita a las organizaciones para mejorar procedimientos como lo indica Heim (2013) en su tesis sobre la creación de una empresa consultora financiera en el mercado chileno, sino también con el servicio de desarrollo y gestión de proyectos de inversión para la obtención de financiamiento por parte de entidades financieras, en especial de la Corporación Financiera Nacional, como apoyo y acompañamiento asesorado en todo el desarrollo de la operación de crédito, garantizando la obtención del mismo, en relación al estudio antes mencionado de Domínguez (2012), que destaca la importancia de la participación de un empresa consultora y asesora que facilite la elaboración de proyectos, toma de decisiones y brinde opciones de inversión para que la PYMES del cantón Santa Elena accedan a créditos

En la investigación de Arboleda (2010), señala que la actividad de consultorías ya sea en el sector público o privado va en aumento en el Ecuador beneficiando enormemente a las empresas, y respecto a criterios como valor presente neto, tasa interna de retorno, y periodo de recuperación de la inversión determina que el proyecto de crear una empresa consultora de gestión empresarial en la ciudad de Ibarra es factible; estos mismos criterios financieros fueron analizados en la presente investigación, tomando en cuenta la demanda de financiamiento que aqueja al sector productivo de Esmeraldas, los tipos y cantidades de crédito más solicitados, el tiempo de requerimiento del crédito, la necesidad por un profesional que asesore y guie en el proceso de crédito y la predisposición de pago hacia estos profesionales, arrojó resultados financieros favorables de viabilidad y rentabilidad.

En el estudio de factibilidad para la creación de una empresa de consultoría contable, administrativa y jurídica realizado por Guerra (2014), con características muy similares a esta investigación, este último expresa que la mayoría de las empresas de Esmeraldas creen necesario la creación de una empresa consultora que ayude en la mejora de sus procesos, asegura de igual forma la existencia de varias empresas que no ven la necesidad de contratar los servicios de una empresa consultora, ya que disponen de profesionales

independientes por los que son asesorados, y expone desde una perspectiva económica la factibilidad de la creación de la empresa.

Haciendo relación con los resultados de la investigación citadas anteriormente, en esta investigación se determinó que a pesar de la existencia de profesionales y empresas que ofrezcan el mismo servicio o relacionado, más de la mitad de las empresas, personas o grupos de personas organizadas comercialmente no disponen de servicios de asesoría y consultoría, por factores como desconocimiento de la oferta de estos servicios o por las mismas falencias administrativas mencionadas con anterioridad. Por lo tanto, se argumenta que la oferta actual no cubre total y adecuadamente el mercado, existen inexactitudes en las características de ofertas de servicio similares brindada por diferentes profesionales o empresas. Es importante manifestar que el instrumento desarrollado para la investigación no contó con preguntas que examinen la competencia en el mercado y por lo tanto no se pudo cubrir completamente los diferentes aspectos que inciden en esta variable, a más de lo que se pudo hallar en la investigación bibliográfica, dicho análisis pudo haber arrojado mayor información, más clara y precisa sobre este aspecto.

6. CONCLUSIONES

- La oferta de CFN es amplia y desde una perspectiva propia los términos y condiciones de crédito son favorables para los posibles inversionistas, pese a esto como se pudo observar en el estudio de mercado gran parte de los encuestados declaran no conocer la oferta de la CFN, se comprobó que este desconocimiento puede ser contrarrestado con el adecuado asesoramiento, guía y apoyo de un profesional igual existe una predisposición e interés por conocer en su totalidad los términos y condiciones de la CFN. Es así que el estudio de mercado define una demanda propicia, una oferta amplia en servicios de consultoría y asesoría, y proyecciones favorables para este tipo de empresas
- Al valorar el análisis de los resultados obtenidos en el estudio técnico, los requerimientos exactos para el correcto desarrollo de las actividades de la empresa no conforman una excesiva tramitología respecto a su constitución, tampoco representa dificultad alguna en organización formal como empresa y respecto al

requerimiento físico la inversión en cantidades monetarias es aceptable para el tipo de empresa y actividad.

- Desde el análisis de la perspectiva económica financiera, los resultados obtenidos en el análisis de los indicadores financieros son rentables, se concibe que el proyecto para la creación de una empresa de consultorías para créditos de la Corporación Financiera Nacional en Esmeraldas, es factible y totalmente viable.

7. RECOMENDACIONES

- Los servicios de consultorías y asesorías dirigidos a empresas, personas o grupos de personas con necesidades e interés de invertir en proyectos productivos, deben ser comunicados correctamente, tener el objetivo de llegar de manera precisa y clara al potencial cliente con toda la información necesaria tanto del mercado en el que se desarrolla como las características del servicio que se oferta, y de esta manera reconocer este servicio como un apoyo para la consecución de buenos resultados.
- La empresa consultora para garantizar el desarrollo normal y continuo de sus actividades debe ser constituida con todos los requerimientos de ley y cumplir con los constantes cambios de las leyes que la rigen, así como cumplir con estas actividades tal cual se han presentado, para asegurar así mismo la obtención de los resultados proyectados.
- Se propone la redacción de una carta formal dirigida a la Corporación Financiera Nacional, donde se expongan los principales resultados de esta investigación y planteando a esta entidad la colaboración entre empresas de consultoría y asesoría externas con la CFN, adjuntando el documento terminado de esta investigación.

8. BIBLIOGRAFÍA

Arboleda, J. (2010). *Estudio de factibilidad para la creacion de una empresa consultora en gestion empresarial.* Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/339/1/02%20ICO%20179%20TESIS.pdf

Badillo, C. (2009). *Estudio financiero de un proyecto.* Recuperado el 5 de febrero de 2018, de https://repositorio.espe.edu.ec/bitstream/21000/1153/4/T-ESPE-021594-4.pdf

CFN. (2011). Recuperado el 26 de noviembre de 2017, de https://www.cfn.fin.ec/resena-historica-47-anos-de-vida-institucional/

CFN. (2013). Recuperado el 25 de noviembre de 2017, de https://www.cfn.fin.ec/wp-content/uploads/2009/05/Informe_Rendicion_de_Cuentas_2013.pdf

Dominguez, E. (2012). *Creacion de una empresa consultora y asesora en proyectos de inversion privada para las PYMES en el canton Santa Elena, año 2012.* Recuperado el 27 de octubre de 2017, de http://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/737/1/61.-%20ERWIN%20DOM%C3%8DNGUEZ%20REYES.pdf--

Guerra, A. (2014). *Estudio de factibilidad para crear una empresa de consultoria contable, administrativa y juridica en Esmeraldas.* Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/GUERRA-ZAMBRANO-ALFREDO-ISAAC.pdf

Heim, K. (2013). *Desarrolo de un plan de negocios para la creacion de una consultora financiera en Puerto Montt.* Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de http://cybertesis.uach.cl/tesis/uach/2013/bpmfcih467d/doc/bpmfcih467d.pdf

Kubr. (1997). Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/44493746/Libro_Consultoria_de_Empresas.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1513564706&Signature=sOCBS38PSzKe8MSlF0v00GGJUFQ%3D&response-content-disposition=inline%3B%20filename%3DLA_CONSULTORJA_D

Lizarzaburu, A. (2010). *El Ecuador, principales problemas en 3 sectores basicos: agricultura, industria, comercio internacional.* Recuperado el 3 de diciembre de 2017, de https://andrealiz.wordpress.com/2010/08/27/el-ecuador-principales-problemas-en-3-sectores-basicos-agricultura-industria-comercio-internacional/

Moran, C. (2015). *Sistema financiero ecuatoriano y el acceso a financiamiento de las Pymes.* Recuperado el 11 de diciembre de 2017, de http://uees.me/wp-content/uploads/2016/04/Rev-1-Econom%C3%ADa-y-Pymes-Nov-15.pdf

Ospina, J. (2010). *Definicion de consultoria.* Recuperado el 12 de diciembre de 2017, de https://jaimeospina.wordpress.com/2010/06/24/definicion-de-consultoria/

Perez, J., & Trujillo, J. (2012). *Creacion de una empresa de consultoria integral para las MYPES ubicadas en la ciudad de Bogotá.* Recuperado el 26 de octubre de 2017, de http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/4338/PerezJuan2012.pdf?sequence=1

Rosales, A. (2005). *El estudio técnico de un proyecto.* Recuperado el 5 de febrero de 2018, de http://www.ucipfg.com/Repositorio/MIA/MIA-01/BLOQUE-ACADEMICO/Unidad2/lecturas/Capitulo_del_Estudio_Tecnico.pdf

Ruiz, P. (2012). *Definicion de MIPYMEs* . Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de http://definiciondemipymes.blogspot.com

Secretaría de economía. (2011). *Guias empresariales.* Recuperado el 5 de febrero de 2018, de http://www.contactopyme.gob.mx/guiasempresariales/guias.asp?s=10&g=2&sg=10

SENPLADES. (2012). *Transformacion de la matriz productiva.* Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/01/matriz_productiva_WEBtodo.pdf

SRI. (2011). *¿Que son las PYMEs?* Recuperado el 15 de diciembre de 2017, de http://www.sri.gob.ec/web/guest/32

Steele, F. (1975). *Definicion de consultoria.* Alemania. Recuperado el 10 de diciembre de 2017, de Consulting for organizational change.

Vallejo, R. (2014). *Estudio de Factibilidad* . Recuperado el 5 de Febrero de 2018, de http://proyectos.aragua.gob.ve/descargas/ESTUDIOFACTIBILIDADECON%C3%93MICA.pdf

9. ANEXOS

9.1. ENCUESTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

ENCUESTA DIRIGIDA A: Empresarios de la provincia de Esmeraldas obligados o no a llevar contabilidad.

NOMBRE			
PROFESIÓN		**PROPIETARIO(A)**	
EMPRESA		**GERENTE/ADMISTRADOR(A)**	
ACTIVIDAD		**REPRESENTANTE LEGAL**	

1. **¿Considera usted importante los créditos que ofertan las entidades financieras como fuentes de financiamiento?**
   - ☐ SI
   - ☐ NO
2. **¿Su empresa ha solicitado, en algún momento financiamiento a una entidad financiera pública o privada?**
   - ☐ SI ¿Cuál? [ ]
   - ☐ NO pase a la pregunta 4
3. **Si la respuesta a la anterior pregunta es si: ¿Cómo valora su experiencia de crédito?**
   - ☐ Excelente
   - ☐ Buena
   - ☐ Regular
   - ☐ Mala
4. **Según su criterio y/o experiencia ¿Cuáles son los aspectos que afectan el acceso a un crédito financiero?**
   - ☐ Actividades no financiables
   - ☐ Costos financieros muy altos
   - ☐ Plazos no convenientes a la actividad

- Excesivos requisitos
- Exigencias del buró de crédito
- Desconocimiento de los procesos y ofertas de crédito
- Pasivos muy altos, bajo nivel de endeudamiento
- Temor a las deudas
- Otros

5. **¿Conoce usted las condiciones en la oferta de crédito de la Corporación Financiera Nacional?**
   - SI pase a la pregunta 6
   - NO pase a la pregunta 7
6. **Si la respuesta a la anterior pregunta es si: identifique las fortalezas o debilidades de las condiciones de créditos de la CFN**

CONDICIONES	**Fortalezas**	**Debilidades**
Los requisitos exigidos (documentación)		
Políticas de financiamiento de CFN		
El asesoramiento que brinda CFN		
Los tiempos de espera de la operación		
Las líneas de crédito que ofrece CFN		
Las tasas de interés		
Seguimiento y apoyo al cliente en la operación		
Periodos de pago y tiempo de gracia		

Pase a la pregunta 8

7. **Si la respuesta a la pregunta 5 es no: ¿le interesaría conocer las condiciones de crédito de CFN?**
   - SI Pase a la pregunta 8
   - NO Pase a la pregunta 11
8. **Si la respuesta a la anterior pregunta es si: De involucrarse en una operación de crédito sería para:**

Proyecto nuevo		**Tipo de crédito**	
Ampliación de proyecto		**Actividad**	

9. **El monto que usted requiere para su inversión oscila entre**

- 50 mil a 100mil
- 101mil a 500mil
- 501mil a 1 millón
- 1 millón a 20 millones

10. **¿En qué tiempo es necesitado el financiamiento que usted requiere?**

- Inmediato 0 a 6 meses
- Mediático de 7 a 12 meses
- de 13 a 18 meses
- largo plazo mayor a 18 meses

11. **¿Quién y con qué periodicidad lleva los procesos contables/financieros de su empresa?**

	Quién		**Periodicidad**	
Interno	**Administrador**		**Mensual**	
	Contador		**Trimestral**	
	Secretaria		**Semestral**	
Externo			**Anual**	

12. **¿Su empresa cuenta con un profesional que realice los estudios técnicos pertinentes, que respalden las actividades de la empresa y sirvan como información para el posible desarrollo de proyectos de inversión?**

SI	**INTERNO**	
	EXTERNO	
NO		

13. **Según su criterio y/o experiencia, de optar por solicitar un crédito a una entidad financiera ¿Cree usted necesario el apoyo de un profesional que asesore y guie todo el proceso de la operación, garantizando la obtención del crédito?**

	SI		**NO**	
¿POR QUÉ?	Para garantizar resultados		Excesivos costos	
	Para facilitar armar el expediente		Exposición de la información interna	
	Para compensar la no disponibilidad de tiempo		No garantizar resultados	

14. **¿Qué porcentaje estaría dispuesto a pagar por el asesoramiento en su operación de crédito?**

- 4%
- 5%
- 6%
- 7%
- 8%

9.2. ENTREVISTA

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS

ENTREVISTA AL FUNCIONARIO DE CFN

1. **¿Cuántas y cuáles son las líneas de crédito que oferta CFN a sus clientes?**
2. **¿Cuáles son las líneas de crédito más solicitadas?**
3. **¿Cuánto es el monto máximo y mínimo de crédito ofertado, por línea de crédito?**
4. **¿Cuáles son los requisitos para la operación de crédito dependiendo del monto solicitado?**
5. **¿Los solicitantes de crédito en primeras instancias cumplen con todos los requisitos que exige CFN?**
6. **¿En qué sector productivo CFN recibe y aprueba mayor solicitud de créditos?**
7. **¿Cuánto es el tiempo que demora una operación de crédito promedio?**
8. **¿Qué tiempo demoran los clientes en reunir y completar la información requerida?**
9. **¿Cuáles son las mayores dificultades de los clientes para reunir los requisitos?**

9.3. CARTA DE RECOMENDACIÓN PARA CFN

D.M. Quito, 30 de noviembre del 2018

Señores,
CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL B.P.
Presente. -

Por medio de la presente me dirijo de la manera más cordial a ustedes, con la finalidad de hacer llegar mi investigación titulada "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORIAS PARA CRÉDITOS DE LA CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL EN ESMERALDAS",** mis intenciones son las de proponer a manera de recomendación el trabajo en conjunto de CFN B.P. con profesionales que se dedican a las asesorías administrativas, comerciales, productivas y económicas-financieras, con el objetivo de brindar mayor apoyo a los sectores productivos del Ecuador en temas de acceso y gestión de créditos. En el documento de investigación, adjunta a esta carta se pueden observar todos los resultados obtenidos en cumplimiento con los objetivos planteados, dichos resultados son positivos y justifican con argumentos lógicos y precisos la presentación de esta carta.

Agradeciendo de antemano la atención prestada a la presente, y esperando una oportuna y positiva respuesta.

Daniel Martin Stopper Prieto
C.I. 172306374-7
Cel. 0991535347
E-mail: martinstopper1213@gmail.com

9.4. CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES

CONTRATO

PRESTACIÓN DE SERVICIOS

PROFESIONALES

Entre los suscritos Sr(A). (CLIENTE), mayor de edad, identificado con la con la cédula de ciudadanía Nº expedida en (CIUDAD) y quien en adelante se denominará EL CONTRATANTE, por una parte y por la otra Sr. (GERENTE DE LA EMPRESA) mayor de edad, identificado con la cédula de ciudadanía Nº , expedida en (CIUDAD) y quien para los efectos del presente documento se los denominará EL CONTRATISTA, acuerdan celebrar el presente contrato de prestación de servicios profesionales, que comprende el desarrollo del PROYECTO DE INVERSION necesario para aplicar y solicitar un crédito productivo a la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL , además de dar seguimiento al respectivo tramite, el cual se regirá por las siguientes cláusulas:

Primera. -Objeto. EL CONTRATISTA en su calidad de **Asesor de Proyectos**, se obliga para con EL CONTRATANTE a ejecutar los trabajos y demás actividades propias del servicio contratado el cual debe realizar de conformidad con las condiciones y cláusulas adicionales del presente documento.

Segunda. -Plazo. El plazo para la ejecución del presente contrato será de 150 días el cual podrá prorrogarse por acuerdo entre las partes con antelación a la fecha de su expiración mediante la celebración de un contrato adicional que deberá constar por escrito. (tomando en cuenta los cambios que Él organismo receptor nos lo indique).

Tercera. -Valor. El costo por honorarios del CONTRATISTA, será el 5% del valor total del proyecto. De los cuales se pagará el 1% del valor total del proyecto a la firma de este contrato en varios desembolsos programados y acordados por las partes de acuerdo al avance de la gestión y cumplimiento de etapas. El restante del 4% se lo pagara al momento de la aprobación del crédito solicitado a C.F.N. El CONTRATANTE cancelara este valor una vez sea recibido los fondos del mismo.

Cuarta. -Obligaciones de EL CONTRATANTE. Este deberá facilitar acceso a la información que sea necesaria, de manera oportuna, para la debida ejecución del objeto del contrato, estará obligado a cumplir con el cronograma puesto por EL CONTRATISTA, y, con lo estipulado en las demás cláusulas y condiciones previstas en este documento.

Quinta. -Obligaciones de EL CONTRATISTA. EL CONTRATISTA deberá cumplir en forma eficiente y oportuna los trabajos encomendados, siempre y cuando se cumpla las obligaciones de EL CONTRATANTE y aquellas obligaciones que se generen de acuerdo con la naturaleza del servicio.

Sexta. -Vigilancia del contrato. EL CONTRATANTE o su representante supervisarán la ejecución del servicio profesional encomendado, y podrá formular las observaciones del caso con el fin de ser analizadas conjuntamente con EL CONTRATISTA y efectuar por parte de éste las modificaciones o correcciones a que hubiere lugar.

Séptima. - Cláusula legal. En caso de incumplimiento por parte de EL CONTRATISTA de cualquiera de las obligaciones previstas en este contrato dará derecho a EL CONTRATANTE a un reembolso de acuerdo con el trabajo, que en el caso será el 100% del total del desembolso realizado. En caso de incumplimiento por parte de EL CONTRATANTE de sus obligaciones antes mencionadas no tendrá derecho a reclamo en lo que respecta a devolución de dineros entregados.

Octava. -Terminación. El presente contrato podrá darse por terminado por mutuo acuerdo entre las partes, o en forma unilateral por el incumplimiento de las obligaciones derivadas del contrato, por cualquiera de ellas.

Novena. -Independencia de EL CONTRATISTA. EL CONTRATISTA actuará por su propia cuenta, con absoluta autonomía y no estará sometido a subordinación laboral con EL CONTRATANTE y sus derechos se limitarán, de acuerdo con la naturaleza del contrato, a exigir el cumplimiento de las obligaciones de EL CONTRATANTE y al pago de los honorarios estipulados por la prestación del servicio.

Décima. -Exclusión de la relación laboral. Queda claramente entendido que no existirá relación laboral alguna entre EL CONTRATANTE y EL CONTRATISTA, o el personal que éste utilice en la ejecución del objeto del presente contrato.

Décima primera. -Cesión del contrato. EL CONTRATISTA no podrá ceder parcial ni totalmente la ejecución del presente contrato a un tercero salvo previa autorización expresa y escrita de EL CONTRATANTE.

Décima segunda. -Domicilio contractual. Para todos los efectos legales, el domicilio contractual será la ciudad de ESMERALDAS.

Décima tercera. -Cláusula compromisoria. Las partes convienen que en el evento en que surja alguna diferencia entre las mismas, por razón o con ocasión del presente contrato, será resuelta por un tribunal de arbitramento cuyo domicilio será en la ciudad de Esmeraldas, integrado por 2 árbitros designados conforme a la ley.

De conformidad con lo anterior, las partes suscriben el presente documento en dos o más ejemplares del mismo tenor y valor, a los 12 días del mes de junio del año 2018 en la ciudad de Esmeraldas

Sr. (CLIENTE)
Contratante

Sr. Gerente General
SPIRIT-CONSULTORES
Contratista