



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TEMA:**

**Estudio de factibilidad de una institución financiera para otorgar créditos de educación continua en Guayaquil.**

**AUTORES:**

**Pacheco Dick, Brigitte Nataly**

**Soto Alarcón, Kevin Jesús**

**Trabajo de titulación previo a la obtención del título de**

**INGENIEROS EN COMERCIO Y FINANZAS  
INTERNACIONALES BILINGÜE**

**TUTOR:**

**Ing. Gallardo Valarezo Jorge Oswaldo, MBA.**

**Guayaquil, Ecuador**

**26 de agosto del 2017**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**CERTIFICACIÓN**

Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por **Pacheco Dick, Brigitte Nataly y Soto Alarcón, Kevin Jesús**, como requerimiento para la obtención del título de **Ingenieros en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**.

**TUTOR**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Gallardo Valarezo Jorge Oswaldo, MBA.**

**DIRECTOR DE LA CARRERA**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.**

**Guayaquil, a los 26 del mes de agosto del año 2017**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotros, **Pacheco Dick, Brigitte Nataly y Soto Alarcón, Kevin Jesús**

**DECLARAMOS QUE:**

El Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad de una institución financiera para otorgar créditos de educación continua en Guayaquil** previo a la obtención del título de **Ingenieros en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe**, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría.

En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido.

**Guayaquil, a los 26 del mes de agosto del año 2017**

**LOS AUTORES**

f. \_\_\_\_\_

**Pacheco Dick, Brigitte Nataly**

f. \_\_\_\_\_

**Soto Alarcón, Kevin Jesús**



UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**AUTORIZACIÓN**

Nosotros, **Pacheco Dick, Brigitte Nataly y Soto Alarcón, Kevin Jesús**

Autorizo a la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil a la **publicación** en la biblioteca de la institución del Trabajo de Titulación, **Estudio de factibilidad de una institución financiera para otorgar créditos de educación continua en Guayaquil**, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y total autoría.

**Guayaquil, a los 26 días del mes de agosto del año 2017**

**LOS AUTORES:**

f. \_\_\_\_\_

**Pacheco Dick, Brigitte Nataly**

f. \_\_\_\_\_

**Soto Alarcón, Kevin Jesús**

# REPORTE URKUND

**URKUND**

**Documento** [Pacheco Brigitte; Soto Kevin\\_FINAL.pdf](#) [D30296707]  
**Presentado** 2017-08-30 11:29 (-05:00)  
**Presentado por** Maria Josefina Alcivar Avilés (pepalcivara@yahoo.com)  
**Recibido** maria.alcivar06.ucsg@analysis.orkund.com  
**Mensaje** Trabajo de Titulación de Pacheco\_Soto [Mostrar el mensaje completo](#)  
**1%** de estas 56 páginas, se componen de texto presente en 6 fuentes.

**Lista de fuentes** Bloques

Category	Enlace/nombre de archivo
+	<a href="#">TESIS FINAL MARELA ACEBO GUTIERREZ MAYO 16 2014.docx</a>
+	<a href="#">Alexandra Meza I.docx</a>
+	<a href="http://www.cinu.mx/onges/index/">http://www.cinu.mx/onges/index/</a>
+	<a href="http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/1375/01172959.pdf">http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/1375/01172959.pdf</a>
+	<a href="#">Propuesta de un Sistema de Gestión de Crédito y Cobranza para Hipotecas en la Carrera Vencida en...</a>
+	<a href="http://www.ecuadorencifras.gob.ec/desempleo-muestra-dereducacion/">http://www.ecuadorencifras.gob.ec/desempleo-muestra-dereducacion/</a>

**Fuentes alternativas**

**Archivo de registro Urkund:** Universidad Católica de Guayaquil / TESIS FINAL MARELA ACEBO G... **58%**

Trabajo de Titulación previo a la obtención del Título de: Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe  
 TUTOR: Gallardo Valarezo, Jorge Oswaldo Guayaquil, Ecuador 2014 UNIVERSIDAD CATOLICA DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES CARRERA DE INGENIERIA EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE CERTIFICACION** Certificamos que el presente trabajo fue realizado en su totalidad por Mariela Stephanie Acebo Gutiérrez, como requerimiento parcial para la obtención del Título de Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe. TUTOR (A) ..... Ing. Jorge Gallardo Valarezo

**#1 Activo**

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES** TEMA: Estudio de factibilidad de una institución financiera para otorgar créditos de educación continua en Guayaquil.

Trabajo de titulación previo a la obtención del título de INGENIEROS EN COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES BILINGUE TUTOR: Ing. Gallardo Valarezo Jorge Oswaldo, Mgs. Guayaquil, Ecuador 26 de agosto del 2016

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES CERTIFICACION** Certificamos que el presente trabajo de titulación, fue realizado en su totalidad por Pacheco Dick, Brigitte Nataly y Soto Alarcón, Kevin Jesus, como requerimiento para la obtención del título de Ingenieros en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe. TUTOR f. .... Ing. Gallardo Valarezo

Jorge Oswaldo, Mgs.

**DIRECTOR DE LA CARRERA f.** ..... Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs. Guayaquil, a los 26 del mes de agosto del año 2017

**FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD**

Nosotros, Pacheco Dick, Brigitte Nataly y Soto Alarcón, Kevin Jesus DECLARAMOS QUE: El Trabajo de Titulación, Estudio de factibilidad de una institución financiera para otorgar créditos de educación continua en Guayaquil previo a la obtención del título de Ingenieros en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe, ha sido desarrollado respetando derechos intelectuales de terceros conforme las citas que constan en el documento, cuyas fuentes se incorporan en las referencias o bibliografías. Consecuentemente este trabajo es de mi total autoría. En virtud de esta declaración, me responsabilizo del contenido, veracidad y alcance del Trabajo de Titulación referido. Guayaquil, a los

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mis padres quienes han sido mis ejemplos por seguir, por haberme criado con amor e inculcado principios y valores, a mi madre Psic. Josefa Dick Villavicencio por enseñarme la importancia del estudio y a mi padre Psic. Néstor Pacheco Sánchez, Mgs. por todo su apoyo incondicional y por brindarme ánimos e impulsarme a alcanzar mis metas.

A mi Hermano Néstor Pacheco y mi hermana Melanie Pacheco que siempre han estado a mi lado. A mi tía Jacqueline Pacheco que sin su ayuda no habría culminado mis estudios.

A mi compañero de Tesis y amigo Kevin Soto, por su perseverancia, dedicación, paciencia y respaldo total para la elaboración de este proyecto.

A todos los maestros quienes impartieron sus conocimientos, que han sido valiosos e importantes para nuestro desarrollo profesional, especialmente a nuestro tutor, Ing. Jorge Gallardo, MBA. quien es una persona excepcional y nos ha guiado con paciencia y profesionalismo a lo largo del desenvolvimiento de la tesis.

A mi jefe por darme las facilidades para poder continuar con mis estudios y permitirme culminar el proceso universitario.

Y a todas aquellas personas que han aportado para la elaboración de este proyecto.

Brigitte Nataly, Pacheco Dick

## **DEDICATORIA**

Dedico este trabajo de titulación a mi familia quienes han sido el pilar fundamental para mi desarrollo personal y profesional, especialmente a mi hermana Melanie Pacheco quien me da fuerzas cada día para seguir adelante con la motivación de poder brindarle un mejor futuro.

Brigitte Nataly, Pacheco Dick

## **AGRADECIMIENTO**

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi camino universitario, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad, por haberme concedido la oportunidad de aprender de los conocimientos y experiencias impartidas por los profesores y compañeros a lo largo de esta hermosa experiencia vivida.

Ley doy gracias a mis padres Milton Soto Palomeque y Catalina Alarcón Olaya por el apoyo que me brindaron en todo momento, por ser siempre mi ejemplo a seguir y por haberme fomentado siempre la perseverancia, honestidad y el amor a Dios sobre todo las cosas.

A mis hermanas Larissa Soto Alarcón quien siempre fue un pilar fundamental con sus excelentes consejos fundamentados en Dios y Melany Soto Alarcón por siempre ser una parte esencial en mi vida con su amor incondicional y sus ocurrencias las cuales siempre me sacan una sonrisa en mi vida.

A mi familia en general quienes han aportado directamente o indirectamente a mi crecimiento intelectual y personal en cada conversación o consejo que me dieron a lo largo de mis años universitarios.

Agradezco muy especialmente a mi compañera de tesis Brigitte Pacheco quien se convirtió en una amiga incondicional con su paciencia, dedicación, perseverancia, motivación y respeto a nuestro trabajo de titulación.

Para todo el profesor quienes me han aportado su conocimientos y experiencias a lo largo de la carrera, le agradezco la formación que he puesto en los diferentes retos laborales que he asumido y que voy a asumir a lo largo de mi vida laboral y en especial a nuestro tutor de tesis el Ing. Jorge Gallardo, MBA. por su guía, enseñanzas y aporte para el desarrollo de esta tesis.

Por último y no menos importante agradezco a las personas quien con su amistad y compañerismo me hicieron sentir a gusto para poder desarrollar mis habilidades dentro de mi etapa universitaria y un agradecimiento en



general a todas las personas que aportaron con su ayuda en el desarrollo de este trabajo de titulación con una mención especial a Ángel Aguirre.

Kevin Jesús, Soto Alarcón

## **Dedicatoria**

Dedico este trabajo de titulación principalmente a Dios, por haberme permitido culminar esta etapa tan importante de mi formación profesional. A mi madre quien es el pilar fundamental de mi vida, la que en todo momento ha estado a mi lado demostrándome su cariño y amor incondicional le dedico este trabajo de titulación con todo mi amor y que siempre recuerde que todos mis éxitos son por ella y para ella, a mi padre quien siempre me ha ayudado para mi desarrollo profesional con su ejemplo de perseverancia, honestidad y responsabilidad, para mis hermanas que son mi inspiración y muy especial para mi abuelo Francisco Alarcón quien siempre estuvo a mi lado el tiempo que Dios le permitió vivir.

Kevin Jesús, Soto Alarcón



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**TRIBUNAL DE SUSTENTACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Teresa Knezevich Pilay, Mgs.**

DIRECTORA DE CARRERA

f. \_\_\_\_\_

**Ec. David Coello Cazar, Mgs.**

COORDINADOR DEL ÁREA O DOCENTE DE LA CARRERA

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Luis Renato Garzón Jiménez, Mgs.**

OPONENTE



**UNIVERSIDAD CATÓLICA  
DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL  
FACULTAD DE ESPECIALIDADES EMPRESARIALES  
CARRERA DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES**

**CALIFICACIÓN**

f. \_\_\_\_\_

**Ing. Gallardo Valarezo Jorge Oswaldo, MBA.**

TUTOR

# ÍNDICE

CAPITULO 1 .....	3
GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN .....	3
Antecedente .....	3
Formulación del problema .....	5
Contexto .....	5
Alcance .....	6
Justificación.....	6
Objetivos General.....	7
Objetivos específicos .....	7
CAPITULO 2 .....	8
MARCO TEÓRICO .....	8
Matriz Metodológica.....	8
Marco Metodológico .....	9
Metodología de la Investigación. ....	9
Método Analítico .....	9
Método Sintético .....	10
Enfoque de la investigación .....	10
Enfoque Mixto .....	10
Variables.....	11
Fuentes de la investigación .....	11
Herramientas de la investigación.....	12
Entrevistas .....	12
Encuestas .....	12
Estudio teórico.....	13
Capital humano, su importancia y desarrollo .....	13
Marco referencial.....	14
Estudio de factibilidad.....	14
Mercado.....	14
Segmento de mercado .....	14
Nicho de mercado.....	15
Capital humano.....	15
Educación continua .....	15
Sistema financiero .....	16
Crédito educativo .....	16
Riesgo financiero .....	16
Línea de crédito para personas naturales .....	17
Período de gracia .....	17
Microcrédito social .....	17
Fuentes de Financiamiento .....	17
Prototipos de fuentes de financiamiento .....	18
Análisis Pestal .....	19

Las cinco fuerzas de Porter .....	19
Análisis FODA .....	20
Marco conceptual .....	21
Empresa .....	21
RUC.....	21
Razón social .....	21
Dinero .....	21
Crédito .....	21
Contrato.....	21
Marco Legal.....	21
A. Constitución Política De La República Del Ecuador .....	22
Sección octava De la educación.....	22
Título XII del sistema económico .....	22
B. Ley Orgánica De Educación Superior .....	22
C. Norma Técnica Organismos Evaluadores Certificación De Personas.....	23
D. Ley De Compañías.....	23
E. Plan Nacional del Buen Vivir .....	23
Objetivo 3. Mejorar la calidad de vida de la población.....	23
Objetivo 4: Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía. ....	23
CAPITULO 3.....	24
ESTUDIO DE MERCADO .....	24
Objetivo General de la Investigación.....	24
Objetivos Específicos .....	24
Segmentación de Mercado.....	25
Mercado.....	25
Segmentación de Mercado .....	25
Nicho de Mercado.....	25
Análisis del Mercado .....	25
Mercado de la Oferta.....	25
Créditos educativos .....	25
Créditos educativos de la Zona 8 .....	28
Participación de las entidades financieras en la zona 8 .....	30
Mercado de la Demanda .....	32
Plan de Marketing .....	34
Misión del plan de marketing .....	34
Visión del plan de marketing.....	34
Análisis situacional .....	34
Análisis PESTAL.....	34
Político .....	34
Económico .....	35
Social .....	37
Tecnológico .....	40

Ambiental.....	41
Legal.....	42
Análisis de escenarios económicos.....	42
Análisis Correlacional.....	45
Análisis PORTER.....	47
Rivalidad entre las empresas.....	47
Amenaza de productos sustitutos.....	47
Amenaza de los nuevos entrantes.....	48
Poder de negociación de los clientes.....	48
Poder de negociación de los proveedores.....	49
Análisis Interno.....	49
Fortalezas.....	49
Oportunidades.....	49
Debilidades.....	50
Amenazas.....	50
Población y Muestra.....	50
Análisis Poblacional de la Zona 8.....	50
Tipo de Muestreo.....	50
Tamaño de la muestra.....	51
Presentación de los resultados de la encuesta.....	52
Análisis de los Resultados.....	62
Marketing Mix.....	65
Producto.....	65
Procesos dentro del servicio.....	66
Precio.....	67
Plaza.....	68
Promoción.....	69
Estrategia de enfoque de diferenciación.....	70
Opciones Estratégicas.....	70
Implementación estratégica.....	71
Control del plan de marketing.....	71
CAPITULO 4.....	72
LA EMPRESA FINANCIERA.....	72
Constitución de la Empresa.....	72
Tipo de Compañía.....	72
Razón Social.....	72
Actividad Comercial.....	72
Proceso de constitución de la empresa.....	73
Plan estratégico.....	73
Misión.....	73
Visión.....	73
Objetivo.....	73
Organigrama de la empresa.....	74
Funciones y responsabilidades específicas.....	75
Políticas de la Empresa.....	76
Política Comercial.....	76
Políticas de Crédito.....	76

Características del crédito .....	76
Crédito de hasta \$ 2000.00 .....	77
Crédito de hasta \$ 3000.00 .....	77
Crédito de hasta \$ 25000.00.....	78
Requisitos del crédito .....	78
Condiciones del crédito .....	79
Políticas de Cobranzas.....	79
CAPITULO 5.....	80
PROPUESTA FINANCIERA.....	80
Plan de Financiamiento.....	80
Requisitos del servicio de rentas internas para herencias, legados y donaciones.....	81
Capital Accionario.....	82
Activos Fijos.....	82
Gastos Operacionales .....	83
Planificación de entrega de créditos .....	86
Estado de Pérdidas y Ganancias.....	92
Flujo de efectivo.....	93
Balance General .....	94
Proyección de indicadores.....	96
Indicadores financieros .....	97
Conclusiones .....	100
Recomendaciones .....	102
REFERENCIAS.....	103
ANEXOS .....	109
Cotización KELMPRINT .....	109
Cotización TAMASA.....	110
Carta al SENESCYT .....	111
Carta a la Subsecretaría de Educación.....	112



## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Matriz Metodológica .....	8
Tabla 2 Evolución de créditos educativos .....	26
Tabla 3 Total de créditos otorgados por entidades .....	27
Tabla 4 Créditos educativos en la Zona 8 .....	28
Tabla 5 Total de créditos educativos otorgados en la zona 8 .....	29
Tabla 6 Características de los créditos educativos por entidad Bancaria ...	31
Tabla 7 Proyecciones de la población de 18 a 35 años, Zona 8 .....	32
Tabla 8 Nivel socioeconómico C+ y C- de la población de personas de.....	33
Tabla 9 Variables Económicas .....	43
Tabla 10 Tasas Interés Efectivas agosto 2017 .....	67
Tabla 11 Cargo y distribución de funciones de los trabajadores .....	75
Tabla 12 Capital de Trabajo .....	82
Tabla 13 Equipos y Suministros .....	82
Tabla 14 Gastos Pre operativos .....	83
Tabla 15 Gastos de Ventas .....	83
Tabla 16 Arriendo y Servicios Básicos .....	83
Tabla 17 Otros Gastos Operacionales .....	83
Tabla 18 Nómina Empleados .....	84
Tabla 19 Resumen de Depreciación de Activos Fijos .....	85
Tabla 20 Proyección de créditos por año .....	86
Tabla 21 Recuperación de cartera .....	87
Tabla 22 Amortización préstamo de \$2000.00 .....	88
Tabla 23 Amortización préstamo de \$3000.00 .....	89
Tabla 24 Amortización préstamo de \$25000.00 .....	90
Tabla 25 Estado de Resultados .....	92
Tabla 26 Flujo de efectivo proyectado a 10 años .....	93
Tabla 27 Balance General Proyectado (2018-2022) .....	94
Tabla 28 Balance General Proyectado (2023-2027) .....	95
Tabla 29 Proyección de la inflación de los años 2017-2027 .....	96
Tabla 30 Razón de Liquidez .....	97
Tabla 31 Rentabilidad neta de ventas .....	97
Tabla 32 Rentabilidad operacional del patrimonio .....	98
Tabla 33 Índice ROE .....	98
Tabla 34 Índice ROA .....	99
Tabla 35 TIR .....	99

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Participación del total de la oferta de créditos educativos en la Zona 8 del 2016 .....	30
Figura 2 Inflación 2007 AL 2016 .....	36
Figura 3 Total nacional de desempleo por tipo .....	38
Figura 4 Índice del Desarrollo Humano .....	39
Figura 5 Correlaciones.....	44
Figura 6 Datos de géneros obtenidos mediante la encuesta. ....	52
Figura 7 Datos de edades obtenido mediante la encuesta. ....	52
Figura 8 Datos de ubicación de la zona 8 obtenidos mediante la encuesta.....	53
Figura 9 Datos de trabajos obtenido mediante encuesta. ....	53
Figura 10 Datos de ingresos promedio mensual obtenido mediante la encuesta. ....	54
Figura 11 Datos de la necesidad de capacitarse en cursos, obtenido mediante la encuesta.....	54
Figura 12 Datos de los estudios que prefieren seguir los encuestados. ....	55
Figura 13 Datos de las especialidades que les gustaría estudiar a los encuestados.....	55
Figura 14 Datos de la importancia del financiamiento, obtenido mediante encuesta. ....	56
Figura 15 Datos de la entidad financiera que los encuestados prefieren....	56
Figura 16 Datos de las razones de preferencias de las entidades, obtenido mediante encuesta.....	57
Figura 17 Datos de la facilidad de acceso a los créditos educativos obtenido mediante encuesta.....	57
Figura 18 Datos de la aceptación de la sociedad financiera obtenida mediante encuesta. ....	58
Figura 19 Datos de la aceptación del producto financiero obtenido mediante encuesta. ....	58
Figura 20 Datos de la valoración de la importancia de la característica del porcentaje de interés obtenido mediante encuesta.....	59
Figura 21 Datos de la valoración de la importancia de la característica del monto obtenido mediante encuesta. ....	59
Figura 22 Datos de la valoración de la importancia de la característica de la estructura organizacional obtenido mediante encuesta. ....	60
Figura 23 Datos de la valoración de la importancia de la característica de la comodidad de pago obtenido mediante encuesta.....	60
Figura 24 Datos de la valoración de la importancia de la característica del servicio al cliente obtenido mediante encuesta. ....	61
Figura 25 Datos de la valoración de la importancia de la característica de la accesibilidad crediticia obtenido mediante encuesta.....	61
Figura 26 Datos de ingresos promedios de encuestados que si trabajan, obtenido mediante encuesta. ....	62
Figura 27 Datos de las preferencias de cursos certificados obtenido mediante encuesta. ....	63
Figura 28 Datos de las características de preferencias por entidad financiera obtenido mediante encuesta. ....	63
Figura 29 Datos de las características que debe tener la sociedad financiera obtenido mediante encuesta. ....	64

Figura 30 Logo del producto financiero.....	65
Figura 31 Diagrama de flujo del proceso de aprobación del producto EDUCREDIT.....	66
Figura 32 Ubicación geográfica de la sociedad financiera.....	68
Figura 33 Cotización de la promoción por redes sociales.....	69
Figura 34 Logo de la empresa .....	72
Figura 35 Organigrama de la Sociedad Financiera.....	74

## RESUMEN

El presente trabajo de titulación realiza el estudio de factibilidad de la implementación de una institución financiera en Guayaquil para el otorgamiento de créditos educativos dirigidos a la educación continua. Así mismo hace énfasis en la necesidad de apoyar a las personas en su desarrollo profesional y personal al ofrecer ayuda financiera para que puedan acceder a cursos intermedios para el aprendizaje de nuevas habilidades o reforzar sus capacidades con la finalidad de ayudar a su crecimiento económico.

Para efectos de este estudio se ha dividido la tesis en cinco capítulos en los que se implementan un método de estudio analítico-sintético que permite analizar todos los elementos y partes de la investigación para luego unirlos y determinar la factibilidad del proyecto. Primero se analizan los antecedentes para determinar el problema, justificación y objetivos del estudio, luego, se establece el marco teórico que respalda la investigación. Se desarrolla una investigación de mercados en el que se analiza la oferta y demanda, así como también la situación interna y externa del proyecto, se efectúa una encuesta para determinar las preferencias de los consumidores para luego desarrollar el marketing mix. Se establece la estructura organizacional y las políticas de la empresa; por último, se determinan las fuentes de financiamiento para proceder con las proyecciones de los posibles escenarios financieros en la que pueda desempeñarse la institución financiera y determinar la viabilidad del estudio.

Palabras Claves: Factibilidad, institución financiera, créditos educativos, educación continua, carreras intermedias, financiamiento.

## **ABSTRACT**

This investigation seeks to determine the feasibility of creating a financial institution to grant educational credits to continuous education students in Guayaquil. It also emphasizes the need to support people in their professional and personal development by offering them financial funding to access intermediate courses for learning new skills or reinforcing them thus also contributing to their economic growth.

To carry on this study, the thesis has been divided into five chapters in which a synthetic-analytical method of study is implemented so in the end the feasibility of the project is determined. First, we examine the antecedents to determine the problem, the justification and the objectives of the study, and then we establish the theoretical framework that supports the research. Through a market research we come to analyze the supply and demand for this alternative, as well as the internal and external factors which might affect the project. Likewise, a survey is made to determine the preferences of the consumers before tackling issues regarding the marketing mix.

Our study establishes a hypothetical organizational structure and policies of a financial institution created for this purpose. Finally, it contemplates the sources of financing for the process and the projections of possible financial scenarios in which the financial institution could execute and determine the study's viability.

Key words: Feasibility, financial institution, educational credits, continuous education, intermediate careers, financing.

# INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de titulación se realizará un estudio de factibilidad de la implementación de una institución financiera en Guayaquil para otorgar créditos educativos dirigidos a la educación continua, en respuesta a un mercado desatendido actualmente por las entidades financieras.

El principal objetivo del proyecto es de carácter social y brindar ayuda al financiamiento de cursos de educación continua, siendo una oportunidad viable para los estudiantes que no obtuvieron un cupo en la educación superior, personas que no cuentan con una estabilidad laboral, ciudadanos que buscan diversificar sus conocimientos para emprender, o como nuevas fuentes laboral para su desarrollo profesional para contribuir con su crecimiento social y económico. Por consiguiente, en este estudio se realiza una evaluación de mercado, delineación de la sociedad financiera como empresa, mitigación de riesgo de créditos a otorgar y se establece un escenario financiero en el cual se desarrollará la empresa.

En el Ecuador el órgano de control de carreras de tercer y cuarto nivel, "Senescyt", está enfocado en extender nuevas carreras de nivel técnico y tecnológico creando oportunidades para desarrollo de personas en áreas técnicas, dejando a un lado los cursos de educación continua que son esenciales para la retroalimentación de las personas que tienen un título de tercer y cuarto nivel, así como también el para el desarrollo de nuevas habilidades.

# CAPITULO 1

## GENERALIDADES DE LA INVESTIGACIÓN

### Antecedente

En el mercado ecuatoriano hay pocas instituciones financieras que otorguen créditos destinados a la educación. La principal fuente de financiamiento es el Banco del Pacífico (Banco Estatal), que otorga créditos para titulaciones de tercer y cuarto nivel, seguido del Banco de Guayaquil y Banco Bolivariano que otorgan créditos sólo para titulaciones de cuarto nivel.

Anteriormente la entidad estatal que otorgaba crédito destinados a la educación incluyendo a la educación continua era el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas (IECE), que de acuerdo con su historia recuperada de la plataforma web indica lo siguiente:

El 26 de abril, se creó el Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas (IECE) con sede en Quito, como entidad de derecho público adscrita a la Junta de Planificación y Coordinación Económica, con personería jurídica, autonomía administrativa, patrimonio y fondos propios. Creada para conceder crédito educativo a los estudiantes y profesionales ecuatorianos, privilegiando a los de escasos recursos económicos, para financiar en forma total o parcial estudios en el país o en exterior, cuya misión es buscar coadyuvar con el desarrollo educativo del país, ampliando las oportunidades de acceso educativo a los ecuatorianos. (Instituto de Fomento al Talento Humano 2017, para. 1,2)

Según la expedición del Código Orgánico Monetario Financiero en septiembre del 2014, dentro de las reformas a la banca pública, el IECE dejó de ser una institución financiera para convertirse en un ente administrativo de todos los programas de becas y de seguimiento académico de los créditos educativos bajo el nombre del Instituto de Fomento de Talento Humano.

El 13 de noviembre del 2013 comenzaron las fases de la transferencia de la cartera y otorgamiento de créditos educativos al Banco del Pacífico hasta el 10 de febrero del 2015, fecha en la que el Banco del Pacífico compró la cartera total del IECE y asumió la competencia total del otorgamiento de los créditos educativos. En noviembre del mismo año se establecieron nuevas reformas que afectaron las condiciones para los créditos educativos, en la que limitaron los montos de los préstamos hasta \$30,000.0, en contraste con los créditos previos donde no existía límites en los montos a otorgar. También se redujo el tiempo de gracia a seis meses, periodo en que los estudiantes tienen plazo para empezar a pagar la primera cuota de su deuda, previamente era de un año. Así mismo, el plazo de pago del préstamo que antes era de 23 años se redujo a 11 años 6 meses. La tasa de interés incrementó de 7,8% a 9,5%. Cabe destacar que estas reformas no tuvieron carácter retroactivo.

Entre otra de las reformas, es la que da prioridad a los préstamos de titulación académicas de tercer y cuarto nivel otorgadas por instituciones universitarias y tecnológicas aprobadas por la Secretaria Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (SENESCYT), eliminando los préstamos para los aspirantes de educación continua.

Con referencia a lo anterior, el IECE en su resolución número 10, define a la educación continua, como cursos de capacitación, seminarios o eventos educativos, programas de actualización y pasantías de capacitación a personas con formación profesional y no profesional. (Reglamento Crédito Educativo, 2010, p. 5)

Actualmente, la educación continua como la capacitación a nivel profesional y no profesional de carreras no tradicionales en el Ecuador está estancada, debido a la falta de financiamiento y al poco incentivo de las organizaciones empresariales ecuatorianas que están ligada más con la rentabilidad de los procesos que con el progreso integral de sus trabajadores.



## **Formulación del problema**

Debido a la recesión económica que ha enfrentado el país a partir del periodo del 2014 a causa de los bajos precios del petróleo y la apreciación del dólar, el Estado se ha visto obligado a tomar medidas restrictivas en el otorgamiento créditos educativos. En el enlace número 449 realizado el 07 de noviembre del 2015 el ex presidente Rafael Correa mencionó que los criterios para la entrega de créditos educativos serían modificando priorizando los estudios de tercer y cuarto nivel debido a la estrechez en los fondos destinados para este efecto.

Según el reporte presentado por la Superintendencia de Bancos sobre el Análisis Financiero: Sistema de Bancos Privados de diciembre del 2014 a diciembre del 2015, determinó que en el 2015 la banca privada cerró el periodo con una disminución de los depósitos en un 9.57% y la tasa de morosidad aumento en 0,79 puntos porcentuales debido al crecimiento de la cartera improductiva en 21,72%, siendo esto el causal de la disminución en los préstamos en general.

Por lo tanto, debido a la disminución de ingresos estatales, disminución en los ahorros de los individuos, el aumento del índice de morosidad de los créditos otorgados por la banca y principalmente por la falta de motivación empresarial en el Ecuador son los motivos de la desaparición de los créditos dirigidos a la educación continua; por lo tanto esta investigación tiene como problema principal determinar si es factible implementar nuevos sistemas de créditos dirigidos a la educación continua.

## **Contexto**

La investigación consiste en el análisis de la factibilidad de una entidad financiera la cual ofrezca créditos estudiantiles para educación continua en la ciudad de Guayaquil.

## **Alcance**

Determinar la factibilidad económica y de mercado de una institución financiera en la ciudad de Guayaquil en el año 2018 para el otorgamiento de créditos educativos en el segmento de educación continua. Se realizará una proyección a 10 años.

## **Justificación**

La justificación de este proyecto de titulación radica en la tercera línea de investigación propuesta por la carrera de Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales, la cual procura el análisis de modelos de financiamiento alternativos (no tradicionales) que puedan ser aplicados por empresas ecuatorianas.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, en el Reporte de Economía Laboral de Marzo del 2017, la población económicamente activa es de 8.1 millones de personas, de la cual la tasa nacional de desempleo es de del 4.4%.

Para contribuir con la disminución de la tasa de desempleo, aportar al sector económico y ayudar a la matriz productiva, es importante mejorar el nivel de educación de los ciudadanos ecuatorianos mediante el incentivo a la educación continua para alentar a las personas, profesionales o no profesionales que no han podido acceder a una educación superior de tercer nivel, a capacitarse en estos cursos certificados y logren desarrollar sus actitudes y habilidades promoviendo la creatividad e innovación con la finalidad de que realicen emprendimientos o sean actos para competir en el mercado laboral.

En respuesta a esta problemática el presente proyecto de “Estudio de factibilidad de una institución financiera para otorgar créditos de educación continua” busca evaluar este sector de crédito académico y aportar con la transformación de la matriz productiva para alcanzar el buen vivir.

Según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (2013), este cambio permitirá generar nuestra riqueza basados no solamente en la explotación de nuestros recursos naturales, sino en la utilización de las capacidades y los conocimientos de la población.

### **Objetivos General**

Determinar la factibilidad económica, financiera y de mercado de una institución financiera que ofrezca créditos dirigidos a la educación continua en Guayaquil en el 2018.

### **Objetivos específicos**

- ✓ Fundamentar las bases conceptuales del proyecto.
- ✓ Determinar el mercado potencial de créditos de educación continua.
- ✓ Determinar la estructura organizacional de la sociedad financiera.
- ✓ Describir y establecer los potenciales capitales financieros que administrará la sociedad financiera y analizar los índices económicos y financieros del proyecto para determinar su factibilidad.

## CAPITULO 2

### MARCO TEÓRICO

#### Matriz Metodológica

**Tabla 1**  
Matriz Metodológica

Objetivos	Método	Enfoque	Fuente	Herramientas
Determinar la factibilidad económica, financiera y de mercado de una sociedad financiera que ofrezca créditos dirigidos a la educación continua en Guayaquil en el 2018.	Analítico Sintético	Cualitativo Cuantitativo	Primaria Secundaria	Bibliográficas Entrevistas Encuestas Estadísticas Índices Económicos
Fundamentar las bases conceptuales del proyecto	Analítico Sintético	Cualitativo	Secundaria	Bibliográfica
Determinar la estructura organizacional de la sociedad financiera	Analítico Sintético	Cualitativo	Secundaria	Bibliográfica
Determinar el mercado potencial de créditos de educación continua.	Analítico Sintético	Cualitativo Cuantitativo	Primaria Secundaria	Bibliográfica Entrevistas Encuestas
Describir y establecer los potenciales capitales financieros que administrara la sociedad financiera y analizar los índices económicos del proyecto para determinar su factibilidad.	Analítico Sintético	Cualitativo Cuantitativo	Primaria Secundaria	Bibliográficas Estadísticas Índices Económicos

Fuente: (Bernal Torres, 2010)

La Tabla 1 muestra los métodos, enfoques, fuentes de información y herramientas que se van a emplear para desarrollar los objetivos de la investigación.

## **Marco Metodológico**

### **Metodología de la Investigación.**

Es el planteamiento científico del proceso investigativo para determinar que técnicas se van a utilizar para realizar el estudio del proyecto, al respecto Fidas Arias (2016) define al método científico como el “Conjunto de pasos, técnicas y procedimientos que se emplean para formular y resolver problemas de investigación” (p.16).

Con referencia a lo anterior, en este proyecto se pretende comprobar la factibilidad financiera, económica y social de implementar una institución financiera que otorgue créditos para personas que quieran acceder a cursos certificados de educación continua en Guayaquil, para lo cual es necesario establecer y detallar los siguientes métodos de investigación:

### **Método Analítico**

El método analítico es necesario para establecer y realizar un estudio de cada uno de los elementos y partes que se van a tratar en la investigación del proyecto de la implementación de una institución financiera (Behar, 2008, p. 45).

Los elementos analizados en esta investigación son el mercado educativo, características del segmento, entidades estatales, entidades públicas, proceso de constitución de la institución financiera, fuentes de financiamiento, análisis del riesgo, condiciones de los préstamos y evaluar cada uno de los costos que incurren en el proceso de inicio de operaciones hasta la recaudación de la cartera crediticia.

## **Método Sintético**

El método sintético permite unir todos los elementos y partes analizadas de la investigación, con el objetivo de descubrir la relación entre ellas y poder determinar la factibilidad de la implementación de una institución financiera para otorgar créditos destinados a personas que deseen capacitarse en cursos de educación continua. (Behar, 2008, p. 46).

## **Enfoque de la investigación**

### **Enfoque Mixto**

El enfoque mixto, también llamado enfoque Cualimétrico, es la combinación de las investigaciones cuantitativa y cualitativa que incluye las características de cada una de ellas, en las que se llevan a cabo observaciones y evaluaciones de fenómenos. La combinación de ambos estudios permite obtener mejores resultados en la investigación. (Ruiz, Borboa y Rodríguez, 2013)

Para efectos de la investigación del estudio de factibilidad de la creación de una institución financiera para otorgar créditos dirigidos a personas que deseen capacitarse en cursos de educación continua, es indispensable la investigación cualitativa con el objeto de estudiar la realidad financiera, social y educativa que se enfrenta en el país en su contexto natural y cómo sucede, sacando e interpretando fenómenos de la información obtenida por medio de entrevistas, noticias, documentos y archivos con el fin de evaluar las situaciones problemáticas y llegar a conclusiones . (Blasco y Pérez, 2007)

Así mismo, esta investigación requiere también de un enfoque cuantitativo que según Galeano (2014), pretende la explicación de una realidad social vista desde una perspectiva externa y objetiva por medio de la exactitud de las mediciones o indicadores sociales.

En este proyecto es importante realizar el estudio de mercado para poder segmentar el mercado meta de la institución financiera, por medio de la recolección de datos numéricos, a través de la formulación de encuestas y tabulaciones estadísticas de una muestra selecta de estudiantes de bachillerato para conocer sus preferencias e intereses educativos al terminar su educación secundaria.

Así como también, es pertinente realizar una recopilación de datos a las instituciones educativas selectas, que ofrezcan estos cursos de educación continua y cursos intermedios, para determinar el número de postulantes que se han retirado o no han podido acceder por problemas económicos.

### **Variables**

La variable dependiente de la presente investigación es el objetivo general de la misma, el cual es determinar la factibilidad de la creación de una institución financiera que ofrezca créditos otorgados a individuos que escojan capacitaciones de educación continua; se consideran a los objetivos específicos como las variables independientes que se analizarán para determinar si el objetivo general será factible o no (Naghi, 2005 p. 67).

### **Fuentes de la investigación**

Se define a las fuentes primarias como la información adecuada a problemas específicos, no existiendo anteriormente datos, por tanto, construyen y obtienen datos originales hasta entonces desconocidos; por contrario de las fuentes secundarias se basan en hechos ya existentes y documentados, estos datos sirven para afirmar una información. (Ferrel y Ferrel, 1997 p.33)

Para el desarrollo del presente proyecto de investigación se utilizarán fuentes primarias y secundarias de información, entendiéndose por primaria a toda información obtenida principalmente de las entrevistas y las encuestas; de igual manera se utilizará información secundaria obtenida de libros, investigaciones científicas, enciclopedias, tesis de tercer nivel y páginas web oficiales.

## **Herramientas de la investigación**

### **Entrevistas**

La entrevista es una forma específica de interacción social que tiene por objeto recolectar datos para una indagación. El investigador formula preguntas a las personas que son capaces de aportar datos de interés, estableciendo un diálogo para recoger información. (Behar, 2008 p. 55).

Para efectos de esta investigación las entrevistas se realizarán a expertos en el área de educación continua en distintos institutos estatales, así como también en instituciones privadas que dicten estos cursos. Las preguntas de las entrevistas serán abiertas con la finalidad de abarcar tanta información como sea posible de los entrevistados, donde ellos podrán explayar sus ideas en base a sus conocimientos y experiencias.

### **Encuestas**

La encuesta es una técnica que se emplea para recoger información de una porción de la población de interés a los que se les hacen las mismas preguntas de la misma manera, dependiendo del tamaño de la muestra en el propósito del estudio. (Behar, 2008, p. 62)

Para fines de estudio y segmentación del mercado meta de la institución financiera, es pertinente realizar encuestas elaboradas en base de un cuestionario con preguntas abiertas y cerradas para recolectar información precisa a estudiantes que estén cursando el bachillerato, así como también a postulantes de los cursos de educación continua.



## **Estudio teórico**

### **Capital humano, su importancia y desarrollo**

El capital Humano ha sido definido por la Organización para el Comercio y el Desarrollo Económico (OECD) como “el conocimiento, las competencias y otros atributos que poseen los individuos y que resultan relevantes a la actividad económica” (OECD, n.d.)

Según la definición dada por la OECD, Ramírez (2005) en su obra *Capital Humano como factor de crecimiento económico* considera al capital humano como:

La acumulación de inversiones anteriores en educación, formación en el trabajo, salud y otros factores que permiten aumentar la productividad. Por lo que, debe tenerse en cuenta, todos los atributos humanos, no sólo a nivel de educación, sino también el grado en el cual, una persona, es capaz de poner en acción productiva un amplio rango de habilidades y capacidades, entendiendo por capacidad la potencia para el desarrollo de los procesos mentales superiores (memoria, pensamiento y lenguaje), por habilidad se entiende la forma como se operan los procesos mentales superiores, los cuales se manifiestan en las diferentes formas de conocimiento acumulados, que permiten a su poseedor, desarrollar eficazmente diversas actividades para lograr crecimiento de la productividad y mejoramiento económico; entendiendo por económico todas aquellas actividades que pueden crear ingresos o bienestar. (p. 3,4)

## **Marco referencial**

### **Estudio de factibilidad**

Es el análisis de una empresa que permite determinar si el negocio que se propone será bueno o malo, y en qué condiciones se debe desarrollar para que sea exitoso, además si el negocio propuesto contribuye con la conservación, protección o restauración de los recursos naturales y el ambiente. Iniciar un proyecto de producción o fortalecerlo significa invertir recursos como tiempo, dinero, materia prima y equipos. Como los recursos siempre son limitados, es necesario tomar una decisión en base a las evidencias y cálculos correctos, de manera que se tenga mucha seguridad de que el negocio se desempeñará correctamente y que producirá ganancias. (Luna & Damaris, 2001)

### **Mercado**

El mercado es donde confluye la oferta y la demanda. En un sentido menos amplio, el mercado es el conjunto de todos los compradores reales y los vendedores potenciales de un producto. (Patricio Bonta y Mario Farber, 1994)

### **Segmento de mercado**

La segmentación de mercados se entiende por el proceso de dividir o fraccionar un mercado total en grupos más pequeños y homogéneos, cuyos integrantes comparten las mismas características o presentan comportamientos similares. El proceso de segmentación representa la posibilidad de decidir cuáles son los individuos con los que se quiere relacionar y con quienes no. Los procesos de segmentación de mercados regularmente se basan en variables de tipo geográfico, psicográfico y conductual. (Toca Torres, 2009, p. 48)

## **Nicho de mercado**

Los nichos de mercado se identifican dividiendo un segmento de interés en subsegmentos, dentro de estos se puede identificar grupos más pequeños que no están siendo atendidos o casi no son considerados importantes para la competencia, por lo cual se puede encontrar toda la atención. En un segmento se puede identificar uno o más nichos de mercado. (Toca Torres et al., 2009, p. 48)

## **Capital humano**

Adam Smith, en su obra, La Riqueza de las Naciones, señalaba que "un hombre educado a costa de trabajo y tiempo puede ser comparado a una de las máquinas viejas utilizadas para la producción". Las teorías económicas sobre capital e inversión tendían a concentrarse en inversión de capital físico como: edificios, maquinarias, etc. En la actualidad esto ha cambiado, la educación crea activos en la forma de conocimientos y habilidades, que aumentan la capacidad productiva de los trabajadores de la misma manera que la inversión en maquinarias aumenta la productividad del capital físico. Es ahora cuando se ve a la educación como una forma de inversión que produce beneficios futuros para los individuos y la sociedad. (Anthony B. Atkinson, 2015)

## **Educación continua**

Según el Consejo de Educación Superior (2013) en el reglamento del régimen académico define educación continua:

La educación continua hace referencia a procesos de capacitación y actualización en competencias específicas, desarrollados en el marco de la democratización del conocimiento, que no conducen a una titulación de educación superior. A los asistentes a los cursos de educación continua que aprueben la oferta académica correspondiente, se les entregará la respectiva certificación. (p.32)

## **Sistema financiero**

La Superintendencia de Bancos en su página web nos dice:

Un sistema financiero es el conjunto de instituciones que tiene como objetivo canalizar el ahorro de las personas. Esta canalización de recursos permite el desarrollo de la actividad económica (producir y consumir) haciendo que los fondos lleguen desde las personas que tienen recursos monetarios excedentes hacia las personas que necesitan estos recursos. Los intermediarios financieros crediticios se encargan de captar depósitos del público y, por otro, prestarlo a los demandantes de recursos. (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, n.d., para. 1)

## **Crédito educativo**

El crédito educativo es el préstamo que se concede a ecuatorianos y ecuatorianas, con recursos económicos limitados, con la finalidad de que dispongan de medios para el financiamiento parcial o total de su educación dentro o fuera del país, facilitándose el uso de los servicios educativos a los que tienen derecho como ciudadanos. (IECE,2006)

## **Riesgo financiero**

La palabra riesgo proviene del latín “RISICARE” que significa “atreverse”. En finanzas, el concepto de riesgo está relacionado con la posibilidad de que ocurra un evento que se traduzca en pérdidas para los participantes en los mercados financieros, como pueden ser inversionistas, deudores o entidades financieras. El riesgo es producto de la incertidumbre que existe sobre el valor de los activos financieros, ante movimientos adversos de los factores que determinan su precio; a mayor incertidumbre mayor riesgo. (Alfonso de Lara Haro, 2005)

## **Línea de crédito para personas naturales**

Según El manual codificado de gestión de crédito en la resolución No 53 Instituto Ecuatoriano De Crédito Educativo Y Becas, IECE (2012)

Esta línea de crédito cubre el costo total o parcial de una carrera, debidamente certificada por el Centro Docente y depende del perfil académico y/o financiero del estudiante y de las garantías y está dirigida para clientes que presentan ingresos propios y clientes que no presentan ingresos (p. 9)

## **Período de gracia**

Según El manual codificado de gestión de crédito en la resolución No 53, IECE (2012)

Comprende desde la fecha de la culminación de los estudios certificados por el Centro Docente, hasta el inicio de la recuperación. Este período puede extenderse hasta 12 meses, dependiendo del período financiamiento de los estudios.

## **Microcrédito social**

Los microcréditos son préstamos muy pequeños destinados a personas de bajos ingresos. Como la mayoría de los clientes de microcréditos tienen pocos recursos económicos o no cuentan con avales, los proveedores recurren a la “garantía social” de una persona, mediante grupos de prestatarios que garantizan sus préstamos mutuamente. (“Microcrédito | Portal de Microfinanzas - CGAP,” n.d., para. 1)

## **Fuentes de Financiamiento**

Toda empresa, pública o privada, requiere de recursos financieros (capital) para realizar sus actividades, desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión.(Aching Guzmán, 2006)

## **Prototipos de fuentes de financiamiento**

Aching Guzmán (2006) en su obra Matemáticas financieras para toma de decisiones empresariales indica que existe diversas fuentes de financiamiento, sin embargo, las más comunes son: internas y externas:

**1. Fuentes internas:** Generadas dentro de la empresa, como resultado de sus operaciones y promoción, entre éstas están:

a) Aportaciones de los Socios: Referida a las aportaciones de los socios, en el momento de constituir legalmente la sociedad (capital social) o mediante nuevas aportaciones con el fin de aumentar éste.

c) Depreciaciones y Amortizaciones: Son operaciones mediante las cuales, y al paso del tiempo, las empresas recuperan el costo de la inversión, porque las provisiones para tal fin son aplicadas directamente a los gastos de la empresa, disminuyendo con esto las utilidades, por lo tanto, no existe la salida de dinero al pagar menos impuestos y dividendos.

d) Incrementos de Pasivos Acumulados: Son los generados íntegramente en la empresa. Como ejemplo tenemos los impuestos que deben ser reconocidos mensualmente, independientemente de su pago, las pensiones, las provisiones contingentes (accidentes, devaluaciones, incendios), etc.

**2. Fuentes externas:** Aquellas otorgadas por terceras personas:

a) Angel Investor: a veces sólo se refiere como un ángel, es una persona que invierte fondos privados en una empresa o producto por razones personales.

El término a veces se contrasta con los inversores de capital de riesgo, que proporcionan capital semilla para cosas similares de los fondos corporativos o de la asociación, con la ganancia financiera el principal motivo, otra motivación para los inversores ángel incluyen el interés en un área en particular o una creencia en el producto, así como razones más personales.(Iskold, 2015)

b) Organismos financieros internacionales: La existencia de organismos y acuerdos internacionales son concreciones jurídicas de las relaciones que se establecen a nivel mundial. Su objetivo es producir un efecto de carácter económico o regular las actividades en un ámbito económico, monetario o financiero que supera lo estrictamente nacional.(Hornero, 2000, para. 3)

### **Análisis Pestal**

El análisis Pestal es una herramienta que ayuda a identificar los principales factores macroeconómicos que pueden influir en el proyecto. Tiene como objetivo anticipar la mejor toma de decisiones estratégicas de acuerdo con el entorno externo a la empresa, con la que se puede identificar las oportunidades y amenazas del mercado. (50Minutos.es, 2016b)

### **Las cinco fuerzas de Porter**

El análisis de las cinco fuerzas de Porter es una herramienta que permite analizar el entorno competitivo de una industria y conocer la relación entre los diferentes actores que interactúan en el mercado en que se desarrolla la empresa, tales como; competidores, proveedores, productos sustitutos, nuevos competidores y los clientes.

Al establecer la relación fuerte o débil que la empresa tiene con los diferentes actores de mercado se puede determinar la posición de la empresa en el mercado y por consiguiente la ventaja competitiva, anticipándose a las tendencias con la cual se puede tomar decisiones estratégicas. (50Minutos.es, 2016c)

## **Análisis FODA**

El análisis FODA es una herramienta que determina los factores internos y externos en la que se desenvuelve la empresa, los factores internos son los elementos sobre los cuales la empresa tiene un impacto y pueden influenciarlos o modificarlos, en cambio los factores externos es el entorno en el cual la empresa evoluciona y no puede tener control. Sus siglas corresponden a las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, al identificarlas permiten hacer un análisis situacional de la empresa en un momento dado, con el objetivo de realizar estrategias que permitan afrontar situaciones futuras. (50Minutos.es, 2016a)



## **Marco conceptual**

**Empresa.** - "Entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados" (García del Junco & Casanueva Rocha, 2006)

**RUC.** – Registro único del contribuyente corresponde a un número de identificación para todas las personas naturales y sociedades que realicen alguna actividad económica en el Ecuador, en forma permanente u ocasional o que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deban pagar impuestos. ("RUC - Servicio de Rentas Internas del Ecuador," n.d., para. 2)

**Razón social.** – es el nombre o denominación en la que se conoce a una empresa

**Dinero.** – se define como cualquier objeto al que por consenso general se le asigna el papel de medio de pago en cuyo término se expresa el valor de cambio de toda la mercancía. (Ortiz Soto, 2001)

**Crédito.** -La palabra crédito viene del latín "CREDITUM" (sustantivación del verbo credere: creer), que significa "cosa confiada". Así "crédito" en su origen significa entre otras cosas, confiar o tener confianza. El elemento constitutivo del crédito es el tiempo. Su condición, la confianza. (DANAE, 1971.)

**Contrato.** - es el acuerdo de dos o más personas para crear, transferir, modificar o extinguir obligaciones, los convenios que producen o transfieren las obligaciones y derechos toman el nombre de contratos. (Natera Hidalgo, 2007)

**Inflación:** La tasa de inflación es el aumento porcentual en índice de precios. (Díaz Giménez, 1999, p. 293)

## **Marco Legal**

El presente trabajo de investigación se fundamenta en la siguiente base legal:

## **A. Constitución Política De La República Del Ecuador**

### **Sección octava De la educación**

Art. 66.- La educación es derecho irrenunciable de las personas, deber inexcusable del Estado, la sociedad y la familia; área prioritaria de la inversión pública, requisito del desarrollo nacional y garantía de la equidad social. Es responsabilidad del Estado definir y ejecutar políticas que permitan alcanzar estos propósitos. La educación, inspirada en principios éticos, pluralistas, democráticos, humanistas y científicos, promoverá el respeto a los derechos humanos, desarrollará un pensamiento crítico, fomentará el civismo; proporcionará destrezas para la eficiencia en el trabajo y la producción; estimulará la creatividad y el pleno desarrollo de la personalidad y las especiales habilidades de cada persona; impulsará la interculturalidad, la solidaridad y la paz. La educación preparará a los ciudadanos para el trabajo y para producir conocimiento.

### **Título XII del sistema económico**

Art. 245.- La economía ecuatoriana se organizará y desenvolverá con la coexistencia y concurrencia de los sectores público y privado. Las empresas económicas, en cuanto a sus formas de propiedad y gestión, podrán ser privadas, públicas, mixtas y comunitarias o de autogestión. El Estado las reconocerá, garantizará y regulará.

## **B. Ley Orgánica De Educación Superior**

Art. 27 de la Constitución vigente establece que la educación se centrará en el ser humano y garantizará su desarrollo holístico. En el marco del respecto a los derechos humanos, al medio ambiente sustentable y a la democracia: será participativa, obligatoria, intercultural, democrática, incluyente y diversa, de calidad y calidez: impulsará la equidad de género, la justicia, la solidaridad y la paz: estimulará el sentido crítico, el arte y la cultura física, la iniciativa individual y comunitaria, y el desarrollo de competencias y capacidades para crear y trabaja.

### **C. Norma Técnica Organismos Evaluadores Certificación De Personas**

Art. 1.- La presente Norma Técnica tiene como objetivo normar el proceso de reconocimiento de los Organismos Evaluadores de la Conformidad para la Certificación de Personas (OEC).

Art. 2.- El reconocimiento es el acto administrativo mediante el cual la Secretaría Técnica del Sistema Nacional de Cualificaciones y Capacitación Profesional (SETEC), una vez cumplidos los procedimientos establecidos en la presente Norma Técnica, autoriza a un OEC para que otorgue la certificación de personas en una o varias unidades de competencia.

### **D. Ley De Compañías**

Art. 1.- Contrato de compañía es aquél por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades.

Art. 143.- La compañía anónima es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, está formado por la aportación de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones. Las sociedades o compañías civiles anónimas están sujetas a todas las reglas de las sociedades o compañías mercantiles anónimas.

### **E. Plan Nacional del Buen Vivir**

Dentro de su gestión el presente proyecto contribuye con los objetivos del Plan Nacional del Buen Vivir:

#### **Objetivo 3. Mejorar la calidad de vida de la población**

3.1. Promover el mejoramiento de la calidad en la prestación de servicios de atención que componen el Sistema Nacional de Inclusión y Equidad Social

#### **Objetivo 4: Fortalecer las capacidades y potencialidades de la ciudadanía.**

4.9. Impulsar la formación en áreas de conocimiento no tradicionales que aportan a la construcción del Buen Vivir

## **CAPITULO 3**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

El objetivo general del proyecto es determinar la factibilidad económica, financiera y de mercado de una institución financiera que ofrezca créditos dirigidos a la educación continua en Guayaquil. Para ello, se recopilará datos de información primaria y secundaria para realizar el estudio de la oferta y demanda, en el cual se identificará la situación actual, la segmentación, nicho, target, análisis interno y externo del mercado; también se analizará la competencia en aspectos como el nivel de importancia dentro del mercado, intereses que cobran y margen con el que actúan. Por último, con la información obtenida se concluirá si el mercado se muestra favorable o no y se realizarán estrategias marketing.

Se ha establecido la Zona 8 como principal mercado para analizar la posible demanda ya que esta comprende las zonas de Guayaquil, Durán y Samborondón.

#### **Objetivo General de la Investigación**

- Determinar la factibilidad del mercado de la Zona 8 para la implementación de la institución financiera que ofrezca créditos dirigidos a la educación continua en Guayaquil

#### **Objetivos Específicos**

- ✓ Identificar el comportamiento al acceso a créditos educativos.
- ✓ Medir el nivel de aceptación del servicio.
- ✓ Determinar la segmentación, nicho y target de la demanda.
- ✓ Determinar las necesidades y preferencias de las personas que deseen acceder a los créditos.
- ✓ Analizar a la competencia y su participación en el mercado.

## **Segmentación de Mercado**

### **Mercado**

- Hombres y mujeres entre 18 y 35 años que vivan en los cantones de Guayaquil, Durán y Samborondón.

### **Segmentación de Mercado**

- Que sean parte del nivel socioeconómico medio (C+ / C-).

### **Nicho de Mercado**

- Aquellos que estén interesados en cursar cursos de educación continua.

## **Análisis del Mercado**

### **Mercado de la Oferta**

#### **Créditos educativos**

Los créditos educativos se empezaron a ofrecer a partir del año 1973 al 2014 a través del IECE, de acuerdo con el Informe de Rendición de Cuentas del IECE (2014) “el 13 de noviembre del 2013 con la finalidad de dar un mejor servicio y de fortalecer a las instituciones conforme a sus competencias y atribuciones, el IECE transfirió el servicio de concesión de crédito educativo al Banco del Pacífico”(p.10), a partir del 15 de noviembre de ese año comenzaron las primeras etapas de transición de cartera y créditos estudiantiles, la cual culminó oficialmente en febrero del 2015. En la actualidad hay seis Bancos que ofrecen créditos destinados a la educación.

**Tabla 2**  
**Evolución de crédito educativo**

AÑOS	MONTO EN CREDITOS EDUCATIVOS	TOTAL DE CRÉDITOS OTORGADOS	PORCENTAJE DE CREDITOS OTORGADOS DE LOS ÚLTIMO 5 AÑOS	CRECIMIENTO ANUAL DE NUMERO DE CREDITOS
2012	\$ 68.400.338,70	6.680	17,05%	-
2013	\$ 197.220.574,68	16.769	42,81%	151,03%
2014	\$ 83.329.888,50	5.265	13,44%	-68,60%
2015	\$ 123.286.971,19	7.209	18,40%	36,92%
2016	\$ 41.797.066,84	3.247	8,29%	-54,96%
TOTAL	\$ 514.034.839,91	39.170	100,00%	64,39%

Adaptado de: Superintendencia de Bancos "Volumen de créditos y contingentes por tipo de créditos"

En la tabla 2 se observa que en los últimos 5 años los créditos educativos han tenido un crecimiento del 64.39%, dentro de este periodo el año 2013 fue el periodo en el cual se otorgaron el mayor número de créditos, esto se debe principalmente a la revolución ciudadana y su objetivo de mejorar el acceso a la educación superior con el proceso de transición de los créditos del IECE al Banco del Pacífico los cuales otorgaban créditos con capital otorgado por el estado y capital propio, teniendo la suficiente liquidez para aprobar un mayor número de créditos.

En el 2014 se observa una disminución de los créditos en un 68.60% en relación con los créditos otorgados en el 2013, esto se debe a que en el 2014 aumentó la oferta académica en institutos públicos superiores técnicos y tecnológicos y de acuerdo con la Rendición de cuentas de la Senescyt (2015) "A diciembre del 2014, un total de 65.024 estudiantes participan en el sistema de formación técnica y tecnológica superior. (p,17)

En el 2016 fue el periodo en el que menos créditos se otorgaron, esto se debe principalmente a las nuevas reformas aplicadas a los créditos educativos implementadas a partir del noviembre del 2015, ya que disminuyeron los montos de los préstamos, plazo, tiempo de gracia y destino de los fondos.

**Tabla 3**  
Total de créditos otorgados por entidades

Años	Banco Guayaquil	IECE	Banco del Pacífico	Banco Bolivariano	Banco Comercial de Manabí	Banco de Loja	Banco de Machala
Número de créditos							
2012	102	6.578					
2013	246	16.502	21				
2014	131	70	5.064				
2015	188		7.014	7			
2016	284		2.912	40	3	6	2
<b>Total</b>	<b>951</b>	<b>23.150</b>	<b>15.011</b>	<b>47</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>2</b>
Monto en dólares del total de los créditos							
2012	1.387.037	67.013.302					
2013	2.361.084	194.685.071	174.420				
2014	2.372.210	966.454	79.991.224				
2015	3.070.687		12.017.815	40.470			
2016	4.456.530		36.631.254	664.483	1.700	8.300	19.500
<b>Total</b>	<b>13.647.548</b>	<b>262.664.826</b>	<b>128.814.713</b>	<b>704.953</b>	<b>1.700</b>	<b>8.300</b>	<b>19.500</b>

Adaptado de: Superintendencia de Bancos "Volumen de créditos y contingentes por tipo de créditos

En la tabla 3 se observa los créditos educativos otorgados por los Bancos en los periodos del 2012 a 2016, en la actualidad hay seis Bancos que ofrecen créditos educativos, dentro de los principales se encuentra el Banco de Guayaquil con un total de 951 créditos por un valor de \$13.647.548.

En el periodo del 2012 al 2014 el IECE otorgó 23150 créditos por un valor de \$262.664.826 periodo en el que terminó la transición de los créditos al Banco del Pacífico.

Por su parte el Banco del Pacífico empezó a otorgar créditos a partir del año 2013 y hasta el 2016 ha otorgado 15011 créditos por un total de \$128.814.713, en comparación con el IECE se observa una disminución debido al efecto de las nuevas reformas que se implementaron para los créditos estudiantiles.

El Banco Bolivariano empezó a otorgar créditos educativos a partir del 2015 seguido del Banco Comercial de Manabí, Banco de Loja y Banco de Machala que empezaron a otorgar créditos en el 2016.

### **Créditos educativos de la Zona 8**

El presente análisis Corresponde a los créditos educativos otorgados en el periodo del 2012 al 2016 en la Zona 8 correspondiente a Guayaquil, Durán y Samborondón.

**Tabla 4**  
Créditos educativos en la Zona 8

<b>AÑOS</b>	<b>MONTO OTORGADO</b>	<b>TOTAL DE CRÉDITOS OTORGADOS</b>	<b>PORCENTAJE DE CREDITOS OTORGADOS</b>	<b>CRECIMIENTO ANUAL DE NUMERO DE CREDITOS</b>
2012	\$12.572.068,57	1.166	16%	-
2013	\$2.666.601,36	2.163	30%	86%
2014	\$19.175.703,02	1.198	16%	-45%
2015	\$34.767.203,68	2.007	27%	68%
2016	\$10.672.394,06	781	11%	-61%
<b>TOTAL</b>	<b>\$79.853.970,69</b>	<b>7.315</b>	<b>100%</b>	<b>47%</b>

Adaptado de: Superintendencia de Bancos "Volumen de créditos y contingentes por tipo de créditos"

La tabla 4 muestra el total créditos y valores otorgados para para los créditos educativos de la zona 8, en la que están incluidas las ciudades de Guayaquil, Durán y Samborondón, la base de datos fue obtenida de la Superintendencia de Bancos, en la cual se observa un crecimiento del 47% desde el 2012 al 2016 en los créditos, siendo el año 2013 el periodo en el cual han otorgado el mayor número de créditos correspondiente a 2.163, mientras que en el año 2015 se otorgó \$34.767.203 correspondiendo al mayor monto en dólares de crédito educativos.



**Tabla 5***Total de créditos educativos otorgados por entidades en la zona 8*

Año	Banco Guayaquil	IECE	Banco del Pacífico	Banco Bolivariano	Banco de Machala
Número de créditos					
2012	30	1.136			
2013	56	2.103	4		
2014	63	2	1.133		
2015	83		1.921	3	
2016	108		656	16	1
<b>Total</b>	<b>340</b>	<b>3.241</b>	<b>3.714</b>	<b>19</b>	<b>1</b>
Monto del total de los créditos					
2012	\$438.773,24	\$12.133.295,33			
2013	\$832.650,56	\$25.786.733,85	\$46.631,95		
2014	\$1.173.117,89	\$4.000,00	\$17.998.585,13		
2015	\$1.378.749,39		\$33.373.454,29	\$15.000,00	
2016	\$1.716.442,42		\$8.624.846,64	\$319.105,00	\$12.000,00
<b>Total</b>	<b>\$5.539.733,50</b>	<b>\$37.924.029,18</b>	<b>\$60.043.518,01</b>	<b>\$334.105,00</b>	<b>\$12.000,00</b>

Adaptado de: Superintendencia de Bancos "Volumen de créditos y contingentes por tipo de créditos"

En la tabla 5 se muestra que del total de créditos otorgados descritos en la Tabla 4, se ha separado por cada entidad bancaria el total de créditos que han otorgado en cada año.

Se observa que el Banco del Pacífico es el que más créditos ha concedido por un total de 3714 en el periodo del 2013 al 2014 por un valor de \$60.043.58.

A pesar de que el IECE dejó de conceder créditos en el año 2014, se puede ver que entre el 2012 y 2014 otorgó 3.241 créditos por un valor de \$37.924.029.

## Participación de las entidades financieras en la zona 8

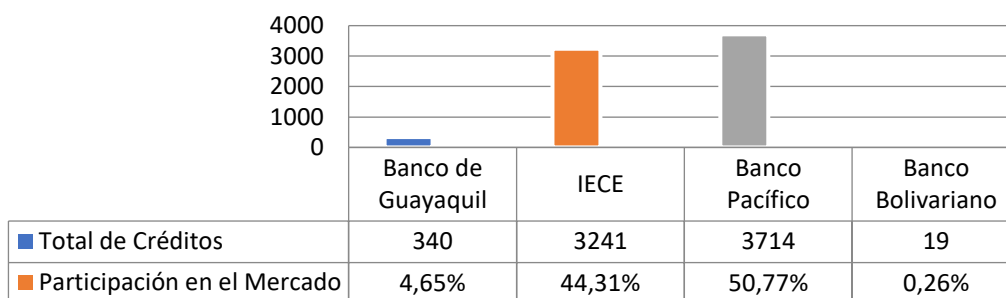


Figura 1 Participación del total de la oferta de créditos educativos en la Zona 8 del 2016

*Adaptado de: Superintendencia de Bancos "Volumen de créditos y contingentes por tipo de créditos"*

Del total de créditos otorgados del año 2016 en la zona 8, la mayor participación en el mercado la obtuvo el Banco del Pacífico con un 50,77% en pregrado y post grado, seguido por el banco Guayaquil que a pesar de que otorga solo para educación de post grado tuvo una participación del 13,83%. Esto se debe al reconocimiento y seguridad de estas instituciones y a las mejores características del servicio.

**Tabla 6**

Características de los créditos educativos por entidad Bancaria

Bancos	Destino de Fondos	Plazo de Pago	Periodo de Gracia	Tasa	Monto máximo que financia
<b>Banco del Pacífico</b>	Estudios de Pregrado Estudios de Pos-Grado A nivel nacional e internacional	Máximo de 5 años	Duración de los estudios máximo de 5 años y hasta 6 meses después de culminado los estudios	9,5% reajutable semestralmente	Hasta \$30.000
<b>Banco de Guayaquil</b>	Estudios de Pos-Grado a nivel nacional e internacional	Máximo de 3 años	Duración de los estudios máximo de 2 años	9,5% reajutable semestralmente	Hasta \$20.000 en estudio locales y hasta \$30.000 en estudios en el extranjero
<b>Banco Bolivariano</b>	Estudios de Pos-Grado a nivel nacional e internacional	Máximo de 3 años	Duración de los estudios máximo de 2 años	9,5% reajutable semestralmente	Hasta \$20.000 en estudio locales y hasta \$40.000 en estudios en el extranjero
<b>Banco de Loja</b>	Estudios de Pregrado Estudios de Pos-Grado A nivel nacional	Máximo de 2 años	Duración de los estudios máximo de 2 años	9,5% reajutable semestralmente	Pregrado máximo \$500 mensuales Pos-grado máximo \$10.000
<b>Banco de Machala</b>	Estudios de Pos-Grado a nivel nacional e internacional	Máximo de 4 años	Duración de los estudios máximo de 1 años	9,5% reajutable semestralmente	Hasta \$20.000 en estudio locales y en el extranjero

Se observa que los Bancos no ofrecen créditos destinados a la educación continua, sólo ofrecen créditos educativos dirigidos a la educación de pregrado (tercer nivel) y posgrado (cuarto nivel), a una tasa del 9,5% reajutable semestralmente.

El Banco del Pacífico y el Banco de Loja ofrecen créditos para carreras de tercer y cuarto nivel, mientras que los Bancos de Guayaquil, Bolivariano y Machala sólo ofrecen créditos para cuarto nivel.

En cuanto al plazo de pago el Banco del Pacífico es el único que ofrece un periodo de gracia de 6 meses aparte de la duración de la carrera, los otros Bancos consideran el tiempo de gracia sólo al periodo de duración de la carrera. Los montos que financian oscilan hasta \$40.000 dependiendo de la carrera y duración de la misma.

## Mercado de la Demanda

La demanda señala las cantidades de un bien o servicio que un consumidor estaría dispuesto a adquirir a un determinado precio. (O'Meara Bautista, 2001, p. 68)

Por lo tanto, en el presente estudio se analizará el histórico de la demanda, la cual es una estimación de la demanda actual y una proyección de la demanda futura. (Pérez Moya, 1997, p. 244).

**Tabla 7**

Proyecciones de población de 18 a 35 años, Zona 8

CANTON	Año	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Guayaquil		884.162	891.058	897.917	904.752	911.539	920.654	929.861
Durán		95.767	98.052	100.387	102.773	105.214	106.266	107.329
Samborondón		27.307	28.283	29.291	30.331	31.406	31.721	32.038
<b>Total</b>		<b>1.007.235</b>	<b>1.017.394</b>	<b>1.027.594</b>	<b>1.037.856</b>	<b>1.048.159</b>	<b>1.058.641</b>	<b>1.069.227</b>

Adaptado: Sistema Nacional de Información "Proyecciones y estudios demográficos"

Como se puede observar en la tabla que antecede, la demanda que será analizada por la sociedad financiera CREDIPASS S.A. son las personas que cumplan con las características requeridas para solicitar un crédito educativo, dentro de las cuales están las personas en edades entre 18 a 35 años y que pertenezcan a la zona 8 que comprende Guayaquil, Durán y Samborondón.

En el año 2016 el INEC proyectó una población de 1.007.235 personas, las cuáles son posiblemente optas para acceder a un crédito educativo y se observa que en los años posteriores se espera un incremento sostenible, que ayudará a incrementar la oferta de los créditos educativos que ofrecerá la sociedad financiera.

**Tabla 8**

Nivel socioeconómico C+ y C- de la población de personas de 18 a 35 años, Zona 8

<b>CANTON/AÑO</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>
GUAYAQUIL	637481	642453	647398	652326	657219	663792	670430
DURAN	69048	70696	72379	74099	75859	76618	77384
SAMBORONDON	19688	20392	21119	21869	22644	22870	23099
<b>TOTAL</b>	<b>726217</b>	<b>733541</b>	<b>740895</b>	<b>748294</b>	<b>755723</b>	<b>763280</b>	<b>770913</b>

Adaptado: Sistema Nacional de Información "Proyecciones y estudios demográficos" y INEC "Nivel socioeconómico agregado"

Otro de los factores a considerar dentro de la demanda, es el nivel socioeconómico que tiene los solicitantes de crédito educativo, ya que se toman en consideración los ingresos que tienen las personas, nivel educativo, hábitos de consumo, bienes y tecnología en el hogar.

Por ello la sociedad financiera toma como aptos para el otorgamiento de créditos a personas que estén dentro del nivel socioeconómico medio bajo y alto que corresponde a las letras C+ y C- definidas por el INEC según en la encuesta de estratificación de nivel socioeconómico, en la cual se puede observar en la tabla 8 que desde el 2012 al 2016 hubo una proyección de crecimiento paulatino, proyectando en el 2016 una población de 726217 y de acuerdo a las proyecciones presentadas por el INEC se espera que cada año esta población aumente de la misma manera, beneficiando el incremento de la demanda para este proyecto CREDIPASS S.A.

## **Plan de Marketing**

### **Misión del plan de marketing**

Analizar los factores externos e internos de la situación actual del mercado de créditos educativos mediante una investigación y análisis de mercado para conocer el posicionamiento de la sociedad financiera en la zona 8 y determinar las estrategias del marketing.

### **Visión del plan de marketing**

Conocer las preferencias de los clientes potenciales de la zona 8 que tendrá la sociedad financiera con la finalidad de satisfacer sus necesidades mediante la oferta de un buen servicio y facilidades de acceso a los créditos y mediante buenas estrategias de marketing y promoción ganar la confianza de los clientes y crecimiento de un 5% anual.

### **Análisis situacional**

La finalidad de este proyecto es conceder créditos educativos dirigidos a personas que se encuentran en la zona 8 y deseen capacitarse en carreras continuas, la cual estará ubicada en la ciudad de Guayaquil. El servicio tiene como objetivo ayudar a aquellas personas que no han podido acceder a una educación superior, o que deseen ampliar su experiencia profesional en carreras de corta duración y las cuáles pueden poner en práctica al finalizar sus estudios.

### **Análisis PESTAL**

#### **Político**

Los aspectos macroeconómicos político que pueden tener relación con la sociedad financiera y que están fuera del control empresarial, se detallan a continuación:

- La Constitución fortalece el rol del Estado en la garantía del ejercicio de los derechos constitucionales y en la economía, a través de una adecuada planificación. (Asamblea Nacional, 2008, Art. 275).

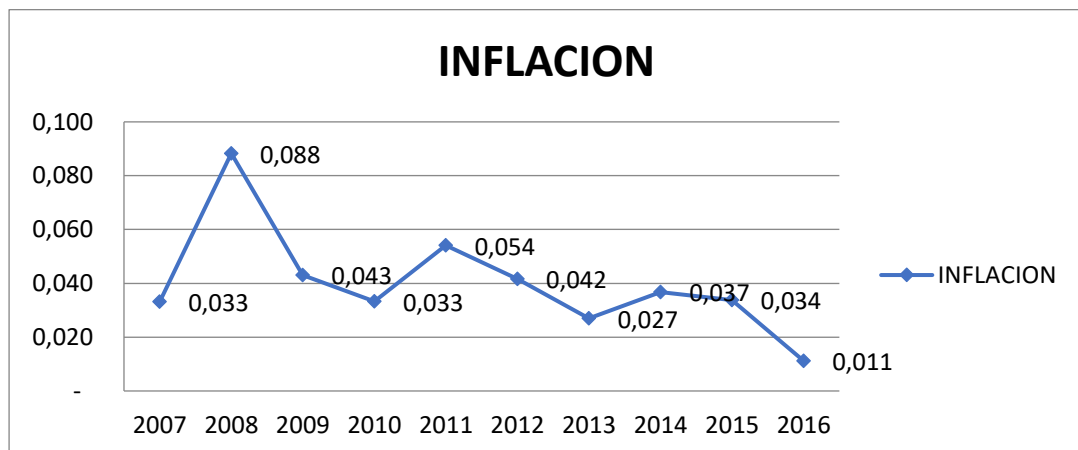
- El Ecuador goza de cierta estabilidad política mediante la democracia en este último gobierno, pero está en contraste con años anteriores con un sin número de variantes y una muestra de ello es que los mismos indicadores que situaban a Ecuador en la última posición en la región en cuanto a la satisfacción con la democracia, hoy lo sitúan en los primeros lugares de América Latina. Mientras que, en el pasado, el país despedía a sus gobernantes con una aprobación que raras veces superaba el 35%, actualmente, y al finalizar su periodo, la aprobación del poder Ejecutivo se situó alrededor del 40% (Latinobarómetro, 2016).
- De la misma manera se debe considerar Mediante el Código Orgánico Monetario y Financiero, se crea la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera como parte de la Función Ejecutiva, responsable de la formulación de las políticas públicas y la regulación y supervisión monetaria, crediticia, cambiaria, financiera, de seguros y valores; la cual es la encargada de fijar la tasa activa referencial de interés de los distintos segmentos de mercados en crédito. (La junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera, 2014)

## **Económico**

Ecuador en el año 2007 cuando el gobierno del Eco. Rafael Correa llegó al mando, no contaba con una política económica soberana ya que en el año 2000 fue dolarizado y con ello renunció a su principal instrumento de política monetaria, hoy en día se ha recuperado el manejo soberano de la política económica y que los “ajustes estructurales” quedaron en el pasado; ahora se definen de forma independiente las políticas públicas a favor de todos los ecuatorianos, sobre todo de los grupos más pobres y vulnerables. Las políticas del Gobierno Nacional han estado encaminadas a promover una transformación, cumpliendo con las disposiciones contenidas en la Constitución del año 2008.

Durante la última década, el gobierno emprendió un conjunto de reformas normativas y cambios institucionales con el fin de sentar las bases para un modelo de desarrollo equitativo, que privilegie al ser humano como sujeto y fin, por encima del capital financiero.

No solo ha habido crecimiento económico durante estos diez años, sino mejor distribución del ingreso. El modelo ha favorecido un crecimiento incluyente, equitativo y generador de empleo, procurando que los recursos producidos se queden en el país. Como resultado de dicho modelo, mientras que a inicios de 2007 los trabajadores recibían el 31,6% del total del ingreso nacional de la economía, por debajo de la renta de los dueños del capital, en 2015, los trabajadores captaron la mayor proporción del ingreso (37,4%), por encima de la renta de los dueños del capital. El ingreso mixto, asociado a los trabajadores que laboran por cuenta propia o a las empresas (no constituidas en sociedades) que son de propiedad de los miembros de los hogares, ha aumentado casi dos puntos porcentuales durante el período de análisis. (“Proyecciones y Estudios Demográficos - Sistema Nacional de Información,”)



**Figura 2 Inflación 2007 AL 2016**

Adaptado de: Banco Central, Informe de inflación

Desde el periodo del 2007 la inflación pasó de 3.32% a 1.12% al 2016 es decir ha habido una tendencia a la baja, sin embargo, en el año 2008 es el periodo donde se registró un alza considerable al 8.83% debido al nivel de crecimiento de los precios y al decrecimiento del poder adquisitivo de las personas, sumado al nivel de desempleo del 6%.



La canasta básica fue de \$508.84 de 74 artículos mientras que el sueldo básico fue de \$200 y el ingreso promedio familiar fue de \$373.74, provocando una restricción presupuestaria de \$15.60. (INEC, 2009 n.d.-a)

En el 2016 fue el año en el que se registró la menor tasa de inflación por 1.12%, esto refleja una mejora en el dinamismo de precios. La canasta básica se ubicó en \$700.96 mientras el ingreso familiar promedio incluidos los fondos de reserva fue de \$731.98, lo que cubriría el valor total de la canasta básica. (Censos, 2017 n.d.-b)

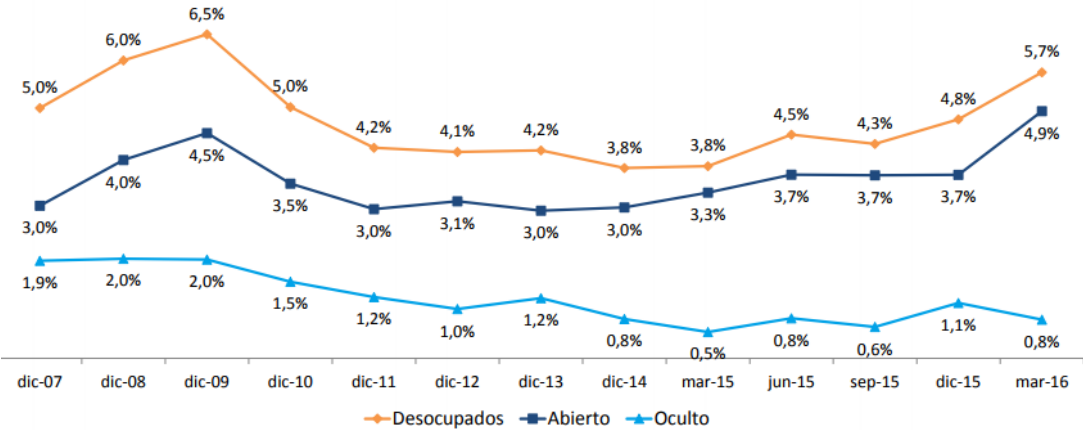
## **Social**

Los grupos interculturales de la Zona 8 se distribuye de la siguiente manera: la presencia del grupo mestizo es mayoritario con el 70.2 % dentro de la población zonal, mientras que los blancos representan el 11.4 % ocupando el segundo lugar, seguidos se encuentran los afros con el 5.9 %, montubios con el 5.6 %, mulatos el 3.7 %, indígenas el 1.5%, negros el 1.1 % y otros con el 0.6 %. (Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017)

Uno de los índices para medir el comportamiento de compra de la sociedad hacia un determinado producto o servicio es la estratificación del nivel socioeconómico, la cual es la agrupación de los individuos con ciertos rasgos y características comunes. De acuerdo a la encuesta de estratificación del nivel socioeconómico del 2011, el INEC realizó el estudio y agrupó a la población de acuerdo a la calificación de las dimensiones de vivienda, educación, economía, bienes, tecnología y hábitos de consumo y como resultado dividió a la sociedad en 5 estratos que son A, B, C+, C- y D, siendo el nivel A la población que tiene el mayor porcentaje de acceso a las dimensiones de estudio y el nivel D la población que menos acceso tiene. Como resultado de la encuesta determinó que el 1.9% de la población está en el nivel A, el 11.2% está en el nivel B, el 22.8% en el nivel C+, el 49,3% en el nivel C- y el 14.9% de la población está en el nivel D. (INEC, 2011)

De acuerdo con el INEC el ingreso promedio de una familia de un hogar típico de 4 integrantes es de \$700.00, en el cual más de uno gana el salario básico de \$375 mensuales en este 2017. En enero el costo de la canasta básica en enero fue de \$701.93 mensuales en la que incluyen productos de alimentos, vestimenta, artículos para el hogar y servicios básicos, educación, transporte; el costo de la canasta vital fue de \$503.27 en la que incluyen menos productos y servicios que la canasta básica. Por tanto, el promedio de una familia tiene al menos para cubrir los costos básicos de vida. (“INEC,” n.d.-b)

- El desempleo



\*El desempleo abierto son las personas que no trabajan en la semana de referencia, pero hicieron alguna gestión por conseguir un empleo.

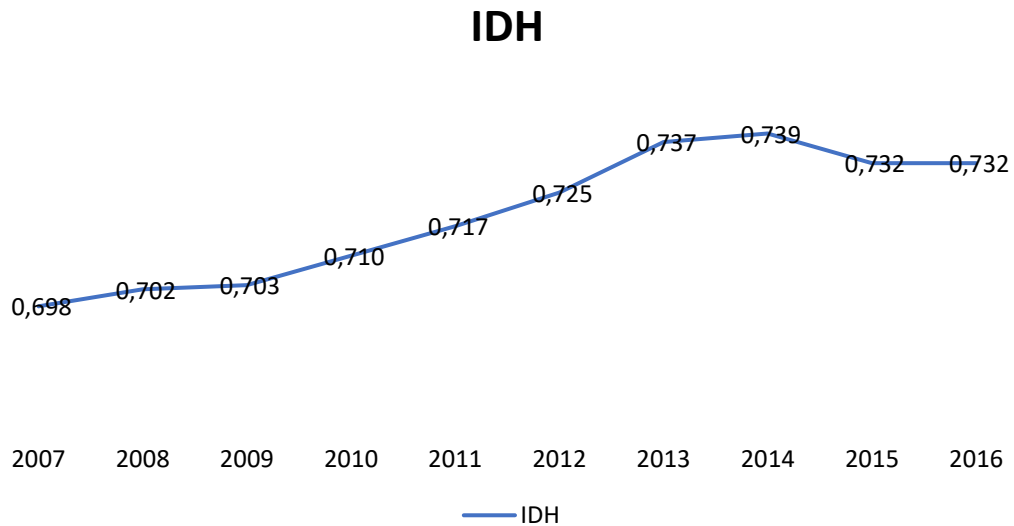
\*Desempleo oculto son los que no hicieron una gestión de búsqueda.

**Figura 3 Total nacional de desempleo por tipo**

Fuente: INEC, indicadores laborales marzo 2016

Desde el periodo del 2010 el desempleo pasó de 5.0% a 3,8% a marzo del 2015 es decir ha habido una tendencia a la deducción del desempleo, esto se debe al incremento de la actividad económica, crecimiento económico y precio de petróleo que de acuerdo con el Banco Central en este periodo estaba en un mínimo de \$50 y máximo de \$100. A partir de junio del 2015 el desempleo mostró un alza de 4.5% a 5.7% a marzo del 2016.

En la actualidad el desempleo muestra una notable recuperación ya que en marzo del 2017 se situó en 4.4% en relación con los 5.7% que alcanzó en marzo del 2016, esto se debe a la recuperación económica que vive el país. (Censos, n.d.-a)



**Figura 4 Índice del Desarrollo Humano**

Fuente: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)

El IDH es una medida que combina 3 factores los cuales son: la esperanza de vida al nacer, el acceso a la educación y el ingreso nacional bruto per cápita. Los valores de medición son entre 0 y 1 siendo 1 la más alta y 0 la más baja. Desde el periodo del 2007 al 2014 el IDH subió de 0.698 a 0.739 y hasta la actualidad se ha mantenido constante ya que en el 2017 es de 0.739, ubicando al Ecuador en el puesto 89 entre 188 países. (“Informe sobre Desarrollo Humano 2016,” n.d.)

En el ámbito educativo el gobierno en la parte social es el proyecto de Reconversión de la Educación Técnica y Tecnológica Superior Pública es un proyecto emblemático del Gobierno en el sector Talento Humano.

La oferta académica de los institutos tecnológicos responde a las necesidades locales, regionales y nacionales, a las tendencias de mercado ocupacional y a la estructura productiva actual y potencial de la provincia y el país.

Con este proyecto el Gobierno Nacional tratara de impulsar la formación de talento humano con un alto enfoque práctico, el cambio en la formación técnica y tecnológica superior pública incluye la dotación de infraestructura física, equipamiento e implementación de carreras ligadas a los sectores estratégicos para aportar al cambio de la matriz productiva.(SENESCYT., 2013)

### **Tecnológico**

En el ámbito tecnológico el Ecuador ha tenido un despunte significativo a partir del año 2012 viendo un incremento contante llegando al año 2016 con un 36,0% de los hogares a nivel nacional tienen acceso a internet, 13,5 puntos más que hace cinco años. En el área urbana el crecimiento es de 13,2 puntos, mientras que en la rural de 11,6 puntos (Instituto Nacional de Estadísticas y Censo, 2016)

El gobierno también ha aportado al incremento de tecnología con respecto a la educación por medio de proyectos como el Sistema Integral de Tecnologías para la Escuela y la Comunidad (SITEC) el cual diseña y ejecuta programas y proyectos tecnológicos para mejorar el aprendizaje digital en el país y para democratizar el uso de las tecnologías.

De la misma manera que la tecnología avanza existe cambio necesario que se están implementando, uno de ellos es la pedagogía que se usan los profesores en la educación básica y superior las cuales se adaptan a los nuevos recursos tecnológicos como pantallas táctiles, clases online, plataformas virtuales entre otras que son aliados para el cambio de modelo del aprendizaje vertical a un más horizontal el cual permita más la interacción entre el estudiante y el docente.

## **Ambiental**

Los desastres naturales afectan directamente el desempeño social y económico de los países. En Ecuador miles de compatriotas enfrentan un futuro incierto, solo modulado por la solidaridad de la sociedad, lo que en ningún caso confiere certidumbre alguna de largo plazo. Ello depende de muchos otros factores. En lo económico, ya el desempeño de los denominados “fundamentales”: crecimiento económico, saldo de las cuentas públicas, de la balanza de pagos, inflación y empleo, salarios, mostraba un marcado deterioro, que se agudizó con la revisión de las expectativas de crecimiento que en fecha reciente hizo el FMI (-4,5% para 2016, -4,3% para 2017).(Falconí Morales, 2016)

En el aspecto ambiental se debe considerar las amenazas naturales para la zona que son la inundaciones en áreas bajas de los tres cantones y aluviones en áreas urbano- marginales en las ciudades de Guayaquil y Durán, debido a lluvias extraordinarias durante los eventos de El Niño o períodos de lluvia irregulares, los deslizamientos de tierra, desde cerros y colinas con pendientes inestables en los cantones Guayaquil y Durán, Erosión de los suelos por los procesos de deforestación, Sismicidad, debido a que según el mapa de “Amenaza Sísmica en el Ecuador”, los tres cantones están en un área de riesgo de movimiento telúrico (Atlas Geográfico del Ecuador 2013; INEC 2010, IG-EPN 2002), cenizas procedentes de la actividad volcánica en la región interandina y por ultimo Tsunamis, con relación a las poblaciones costeras A lo anterior se adiciona el cambio climático global, las estaciones lluviosas irregulares con alteraciones importantes en la duración, frecuencia e intensidad de las precipitaciones, así como el lento incremento del nivel medio del mar. (Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, 2017).

Es por consecuente, que en el hipotético caso que ocurriese un desastre natural las personas podrían convertirse en impagas del crédito educativo.

## **Legal**

La educación es un derecho irrenunciable de las personas, deber inexcusable del Estado, la sociedad y la familia; área prioritaria de la inversión pública, requisito del desarrollo nacional y garantía de equidad social. Es responsabilidad del Estado definir y ejecutar políticas que permitan alcanzar estos propósitos. En consecuencia, el artículo 74 de la constitución de Ecuador menciona lo siguiente: “Educación Superior. Consejo Nacional de Educación Superior. - La educación superior estará conformada por universidades, escuelas politécnicas e institutos superiores técnicos y tecnológicos. Será planificada, regulada y coordinada por el Consejo Nacional de Educación Superior, cuya integración, atribuciones y obligaciones constarán en la ley” de manera que las funciones principales de las universidades y escuelas politécnicas, la investigación científica, la formación profesional y técnica, la creación y desarrollo de la cultura nacional y su difusión en los sectores populares, así como el estudio y planteamiento de soluciones para los problemas del país, a fin de contribuir a crear una nueva y más justa sociedad ecuatoriana, con métodos y orientaciones específicos para el cumplimiento de estos fines

## **Análisis de escenarios económicos**

El objetivo de la institución financiera es brindar ayuda económica a las personas que deseen capacitarse en cursos de educación continua y que por razones económicas no pueden acceder. Como variable dependiente se ha seleccionado el total de las personas con un nivel socioeconómico medio con el cual se realizará el análisis correlacional con las siguientes variables independientes para determinar su influencia:

**Tabla 9**  
Variables Económicas

AÑOS	Nivel Socioeconómico Medio	Población entre 18y35	IDH	Desempleo	PEI	INFLACION
2007	2.998.542,0843	4.158.865,58	0,698	0,050	2.973.460,00	0,033
2008	3.044.205,1618	4.222.198,56	0,702	0,060	3.263.575,00	0,088
2009	3.090.563,6160	4.286.496,00	0,703	0,065	3.483.779,00	0,043
2010	3.137.628,3330	4.351.773,00	0,710	0,050	3.855.244,00	0,033
2011	3.192.169,8200	4.427.420,00	0,717	0,042	3.951.382,00	0,054
2012	3.246.442,3740	4.502.694,00	0,725	0,041	4.162.884,00	0,042
2013	3.300.338,5660	4.577.446,00	0,737	0,042	4.247.385,00	0,027
2014	3.353.779,8070	4.651.567,00	0,739	0,038	3.964.734,00	0,037
2015	3.406.713,4640	4.724.984,00	0,732	0,048	3.900.748,00	0,034
2016	3.459.161,8880	4.797.728,00	0,732	0,057	3.822.110,00	0,011

Fuentes:

- Población de personas entre 18 y 35 años: La fuente se ha obtenido de la base de datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Se ha seleccionado este rango de la población ya que a partir de los 18 años pueden tener acceso a un crédito estudiantil con garantía personal, y hasta 35 años se ha considerado la edad máxima de las personas que buscan capacitarse. (Censos, n.d.-c)
- Índice de desarrollo Humano: De acuerdo con las Naciones unidas lo describe como:

El índice de Desarrollo Humano (IDH) es un indicador sintético de los logros medios obtenidos en las dimensiones fundamentales del desarrollo humano, a saber, tener una vida larga y saludable, adquirir conocimientos y disfrutar de un nivel de vida digno. El IDH es la media geométrica de los índices normalizados de cada una de las tres dimensiones. (Naciones Unidad, 2017)

- Desempleo: Esta variable incluye el porcentaje de la fuerza laboral que está sin empleo, se calcula como un porcentaje dividiendo el número de personas desempleadas por todas las personas que se encuentran en la fuerza laboral. (Enciclopedia Financiera, 2017)

- Población Económicamente Inactiva (PEI): Se consideran personas inactivas todas las personas de 10 años y más, no clasificadas como ocupadas o desocupadas durante la semana de referencia, como rentistas, jubilados, pensionistas, estudiantes, amas de casa, entre otros. (INEC, 2017 para. 3)
- Inflación: De acuerdo con el Banco Central describe a la inflación como:

Medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares. (“Banco Central del Ecuador - Resumen de inflación,” n.d.)

**Correlaciones**

		Nivel Socioeconómico Medio	Población entre 18y35	IDH	PEI	INFLACION	Desempleo
Nivel Socioeconómico Medio	Correlación de Pearson	1	1,000**	,928**	,710*	-,586*	-,366
	Sig. (unilateral)		,000	,000	,011	,038	,149
	N	10	10	10	10	10	10
Población entre 18y35	Correlación de Pearson	1,000**	1	,928**	,710*	-,586*	-,366
	Sig. (unilateral)	,000		,000	,011	,038	,149
	N	10	10	10	10	10	10
IDH	Correlación de Pearson	,928**	,928**	1	,821**	-,511	-,609*
	Sig. (unilateral)	,000	,000		,002	,066	,031
	N	10	10	10	10	10	10
PEI	Correlación de Pearson	,710*	,710*	,821**	1	-,362	-,630*
	Sig. (unilateral)	,011	,011	,002		,152	,026
	N	10	10	10	10	10	10
INFLACION	Correlación de Pearson	-,586*	-,586*	-,511	-,362	1	,219
	Sig. (unilateral)	,038	,038	,066	,152		,272
	N	10	10	10	10	10	10
Desempleo	Correlación de Pearson	-,366	-,366	-,609*	-,630*	,219	1
	Sig. (unilateral)	,149	,149	,031	,026	,272	
	N	10	10	10	10	10	10

\*\* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (1 cola).

\* La correlación es significativa en el nivel 0,05 (1 cola).

**Figura 5 Correlaciones**



## **Análisis Correlacional**

### **Personas de Nivel Socioeconómico Medio:**

1. Entre las personas de nivel socioeconómico medio y la población de personas entre los 18 y 35 años, existe una relación dado que el nivel de significancia es cero, estando dentro de los parámetros permitidos de 0 a 5%. La relación que existe entre las variables es positiva y a su vez es una relación fuerte ya que la correlación es de 1.

Como la correlación de Pearson es positiva demuestra que un incremento de la población entre 18 y 35 años provoca un incremento de las personas de nivel socioeconómico medio.

2. Entre las personas de nivel socioeconómico medio y el índice del desarrollo humano, existe una relación dado que el nivel de significancia es de 0%. La relación que existe entre las variables es positiva y a su vez tiene una relación fuerte ya que la correlación es del 0.928 acercándose a 1.

Como la correlación de Pearson es positiva demuestra que una disminución del índice del desarrollo humano provoca una disminución del número de personas de nivel socioeconómico medio por motivo que, al disminuir el índice de personas con logros medios obtenidos, el deseo de ampliar sus conocimientos, tener una vida más larga y saludable y disfrutar de una vida digna, provoca que las personas no puedan acceder a mejores condiciones de vida y no puedan ampliar sus dimensiones de vivienda, educación, economía, bienes, acceso a la tecnología y mejorar sus hábitos de consumo.

3. Entre las personas de nivel socioeconómico medio y la población económicamente inactiva, existe una relación dado que el nivel de significancia es del 1,1%. La relación hay entre las variables es positiva y a su vez tiene una relación media ya que la correlación es del 0.710.

Como la correlación de Pearson es positiva se interpreta que un aumento de la población económicamente inactiva puede generar un aumento del número de personas de nivel socioeconómico medio, ya que dentro de los indicadores de los niveles socioeconómicos están las dimensiones de educación y dentro de la clasificación de personas que conforman el PEI se encuentran los estudiantes, por consiguiente, si aumentan las personas que estudian, también aumentan las personas de clases media.

4. Entre las personas de nivel socioeconómico medio y la inflación existe una relación dado que el nivel de significancia es del 3,8%. La relación hay entre las variables es negativa y a su vez tiene una relación media ya que la correlación es del 0.586.

Como la correlación de Pearson es negativa se interpreta que un aumento de la inflación puede generar una disminución del número de personas de nivel socioeconómico medio, es decir que entre más suban los precios de los productos y servicios, menos posibilidades tendrán para acceder a mejor vivienda, bienes, tecnología y educación.

5. Entre las personas de nivel socioeconómico medio y la tasa del desempleo, no existe una relación dado que el nivel de significancia es del 14,9%. La relación hay entre las variables es negativa y a su vez tiene una relación débil ya que la correlación es del 0.366.

## **Análisis PORTER**

### **Rivalidad entre las empresas**

En el mercado de créditos educativos la rivalidad entre empresas es alta ya que en la actualidad hay 6 Bancos que ofrecen créditos educativos con características similares.

El Banco de Pacífico es el que mejores características ofrece y abarca para créditos de pre y post grado, lo cual ejerce una presión en el mercado.

Sin embargo, ninguna de estas instituciones ofrece créditos educativos destinados a la educación continua y carreras técnicas, lo cual es una gran ventaja ya que no existe competencia.

### **Amenaza de productos sustitutos**

La Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación, SENECYT, es la única entidad pública que ofrece becas de financiamiento para los ecuatorianos, sin embargo, estas becas son limitadas y existe una demanda muy alta de las mismas.

Mientras que, las instituciones educativas privadas, aunque también ofrecen opciones de becas y de financiamiento para los estudiantes, sin embargo, también son limitadas y se ofrecen por méritos académicos, deportivos y situación económica de la persona.

Entonces tenemos que las presiones competitivas de los productos sustitutos son débiles, puesto que la dificultad en el acceso a dichos productos sustitutos es alta, lo cual indica que cambiarse el producto sustitutivo no está disponible con facilidad para toda la población que desea acceder a ellos.

## **Amenaza de los nuevos entrantes**

La Superintendencia de Bancos y Compañías regula la creación, organización, actividades, funcionamiento y extinción de las instituciones del sistema financiero privado, y control del sistema financiero, en todo lo cual se tiene presente la protección de los intereses del público.

Las instituciones financieras que se crean bajo sus propias leyes en lo relativo a su creación, actividades, funcionamiento y organización, deberán someterse a la ley de la Superintendencia de Compañías en lo relacionado a la aplicación de normas de capital, constitución legal, prudencia financiera y al control.

Además, es necesario un alto capital para poner en práctica las operaciones y a su vez contar con una buena estrategia de promoción para entrar al mercado con la finalidad de atraer la confianza de los clientes, por lo cual las presiones competitivas de los nuevos entrantes son débiles.

## **Poder de negociación de los clientes**

Al haber una gran demanda de personas que deseen capacitarse y acceder a créditos educativos los clientes tendrán un menor poder de negociación ya que necesitan del producto. En la actualidad no hay una empresa financiera que ofrezca créditos dirigidos a la educación continua, por la cual al crearse esta institución los clientes accederían a las condiciones plantadas por la misma. Otro de los aspectos importantes es la oferta de un servicio con valor agregado con el cual el cliente se sienta satisfecho, como lo es la agilidad de procesos y el

Entonces tenemos que las presiones competitivas de los clientes son débiles, puesto que no hay otra empresa que ofrezca el mismo producto y a su vez la diferenciación tiene un alto valor para el cliente.

## **Poder de negociación de los proveedores**

Los proveedores para la institución financiera son sus socios los cuales aportarán con capital para el funcionamiento de la empresa y entidades de donde se pueda obtener capital, por lo tanto, tienen un alto poder de negociación ya que la institución financiera estará sujeta a sus condiciones. También es necesario proveedores de suministro de oficina, computación, máquinas de manejo de dinero y servicio de software administrativo, de los cuales se puede encontrar una gran oferta en el mercado, por consiguiente, estos proveedores tienen débil poder de negociación ya que los precios pueden negociarse.

## **Análisis Interno**

### **Fortalezas**

- Satisfacción en la atención del cliente.
- Evaluación de desempeño constante.
- Operaciones simples, rápidas y transparentes
- Producto crediticio innovador.
- Facilidades para la obtención de créditos.
- Respaldo de accionistas.
- Bajos costos operacionales.
- Convenios con institutos educativos y empresas ecuatorianas.

### **Oportunidades**

- Mercado potencial de crédito educativo para la educación continua eliminado por el banco del Pacífico
- Mercado objetivo con potencial de crecimiento alto, por el énfasis del gobierno a impulsar el cambio de la matriz productiva.
- Crecimiento de las pequeñas empresas.

## **Debilidades**

- Poca experiencia en el negocio de otorgamiento de créditos.
- Al ser una sociedad financiera sin reconocimiento, puede ser difícil ganar la confianza de los clientes y la búsqueda de nuevos socios que inviertan en la empresa.
- Recursos económicos limitados.
- Al no tener el apoyo del Gobierno, puede ser difícil captar fondos.
- No conocemos el posicionamiento de los valores de la organización en la mente de los empleados.

## **Amenazas**

- Otras entidades financieras podrían ofertar el mismo tipo de crédito.
- Poca demanda de clientes.
- Poco apoyo de las entidades estatales.
- Crisis económica y financiera en el país y desempleo

## **Población y Muestra**

### **Análisis Poblacional de la Zona 8**

- Comprende los cantones de Guayaquil, Durán y Samborondón
- Población 2016 en bases al último censo 2010: 2.990.944
- De 18 a 35 años: 1007235
- Nivel socioeconómico C+ y C-: 726217

### **Tipo de Muestreo**

De acuerdo con el tamaño del segmento del mercado se ha aplicado el método de muestreo probabilístico porque permite evaluar y controlar las desviaciones cometidas en las estimaciones de las características del estudio para determinar las proyecciones o conclusiones de los resultados de la muestra con respecto a la población total. (Fernández Nogales, 2004, p. 154)

## Tamaño de la muestra

Debido a que el tamaño del segmento del mercado es de 726217, se lo considera infinito por ser superior a 100.000 casos, por lo cual se ha empleado la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * p * q}{e^2}$$

Descripción de las variables:

Z: Valor de desviaciones estándares expresadas en tabla z = 95% = 1.96

p: Probabilidad de ocurrencia del evento = 0.5

q: Probabilidad de no ocurrencia del evento = 0.5

e: Margen de error muestra vs universo = 0.05

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (0.5) \times (0.5)}{0.05^2}$$

$$n = 384$$

El resultado de la fórmula es de 384 personas a encuestar, la cual es un valor representativo del segmento del mercado y se lo realizará aleatoriamente en las distintas ciudadelas de la zona 8, a las personas que cumplan con las características del mercado meta.

## Presentación de los resultados de la encuesta

### 1. Genero

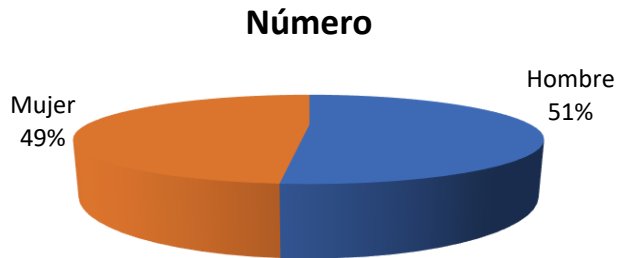


Figura 6 Datos de géneros obtenidos mediante la encuesta.

- Ciento noventa y siete hombres encuestados
- Cientos ochenta y siete mujeres encuestadas

### 2. Edad

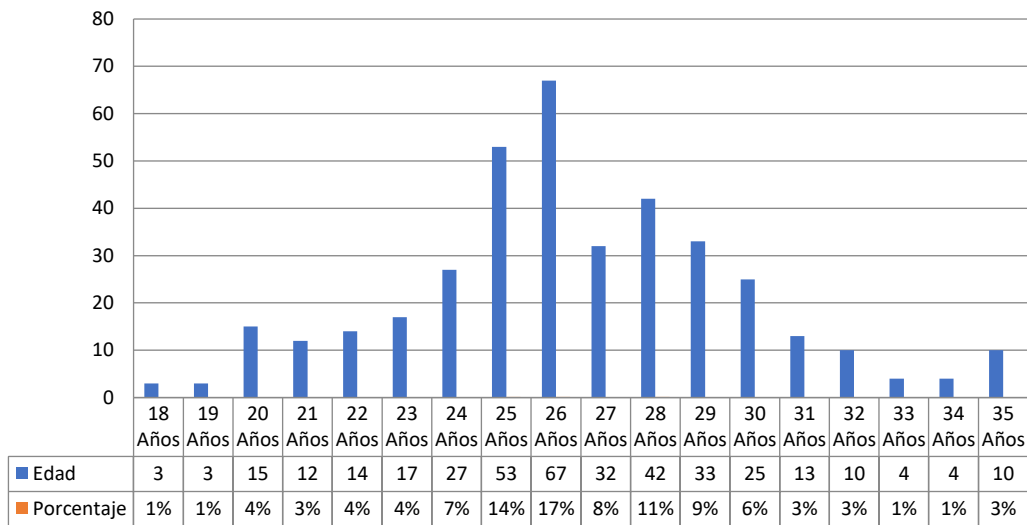


Figura 7 Datos de edades obtenido mediante la encuesta.

- La cantidad de personas encuestadas están entre las edades de 18 a 35 años.



### 3. Ubicación

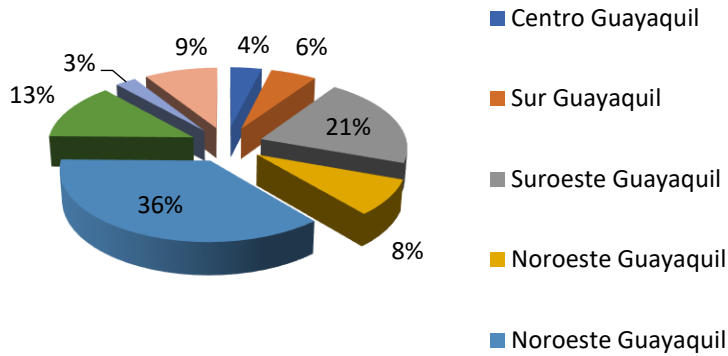


Figura 8 Datos de ubicación de la zona 8 obtenidos mediante la encuesta.

- Ciento cuarenta de los encuestados pertenecen al noreste de Guayaquil, quince pertenecen al centro, treinta y tres al sector noroeste, veintidós al sur, ochenta al sector suroeste, treinta y cinco pertenecen a Samborondón rural, diez a Samborondón urbano y cincuenta a Durán.

### 4. Trabaja

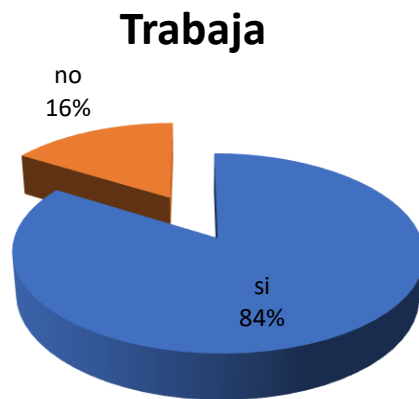


Figura 9 Datos de trabajos obtenido mediante encuesta.

- Trescientos veinte dos personas encuestadas, si trabajan en la actualidad.
- Sesenta y dos personas encuestadas, no tienen trabajo en la actualidad.

## 5. Ingreso Promedio Mensual Personal

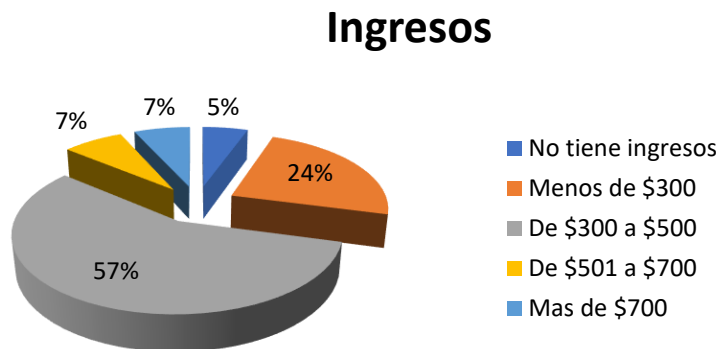


Figura 10 Datos de ingresos promedio mensual obtenido mediante la encuesta.

- Las ciento dieciocho personas encuestadas tienen un ingreso promedio mensual de \$300 y \$500 dólares que representa el 57%.
- Mientras que noventa y un personas tienen un ingreso promedio menor a \$300 dólares que representa el 24 % de la encuesta.

## 6. ¿Cree usted necesario que capacitarse en cursos continuos y carreras técnicas, ayudaría a profesionalizarse para su actividad laboral?

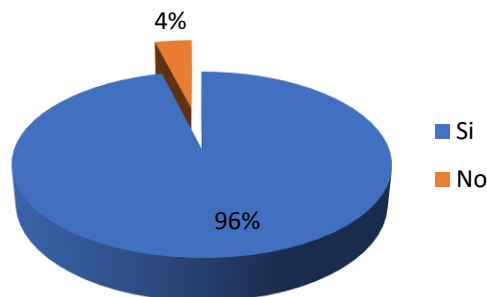


Figura 11 Datos de la necesidad de capacitarse en cursos, obtenido mediante la encuesta.

- Trescientos setenta personas encuestadas consideran que si es necesario capacitarse en cursos continuos y carreras técnicas para a profesionalizarse en su actividad laboral.
- Sin embargo, catorce personas no consideran importante las capacitaciones para profesionalizarse en su actividad laboral.

7. ¿En el caso de que usted no pudiera ingresar a una Educación superior (Universidad), que estudios preferiría seguir?

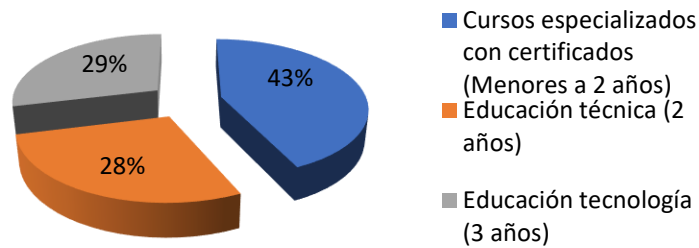


Figura 12 Datos de los estudios que prefieren seguir los encuestados.

- Ciento diez personas encuestadas prefieren estudios tecnológicos que representa el 29% de la encuesta, ciento ocho personas encuestadas prefieren los estudios técnicos que representa el 28%.
- Ciento dieciséis personas encuestadas escogieron cursos especializados certificados los cuales representan el 43% de la encuesta.

8. ¿En qué tipo de área le gustaría especializarse?

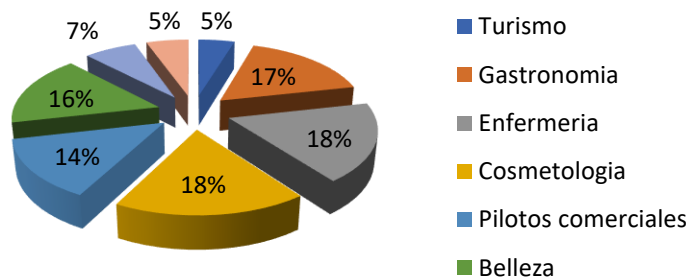


Figura 13 Datos de las especialidades que les gustaría estudiar a los encuestados.

- A Setenta personas encuestadas les gustaría especializarse en enfermería que representa el 18% de los encuestados.
- Sesenta y ocho personas prefieren especializarse en cosmetología que son el 18% de los encuestados
- A Sesenta y tres personas les gustaría seguir belleza que corresponde a un 16% de los encuestados.
- Sesenta y cinco personas escogieron gastronomía el área que les gustaría especializarse los cuales representan el 17% de los encuestados.
- A Cincuenta y tres personas les gustaría estudiar para pilotos comerciales que representan el 14% del encuestado.

9. ¿Considera usted que el financiamiento es importante para acceder a cursos de capacitación continua o carrera técnica?

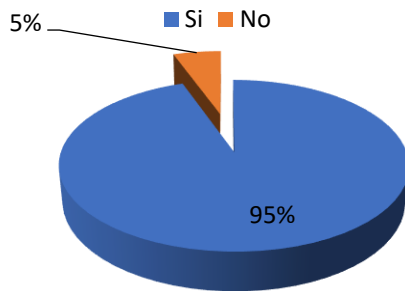


Figura 14 Datos de la importancia del financiamiento, obtenido mediante encuesta.

- Trescientos sesenta y tres consideran que si es importante el financiamiento para acceder a cursos de capacitación continua.
- Veintiuna personas no consideran importante el financiamiento en los cursos de capacitación continua.

10. ¿Cuál es la entidad financiera que usted prefiere para solicitar un crédito educativo?

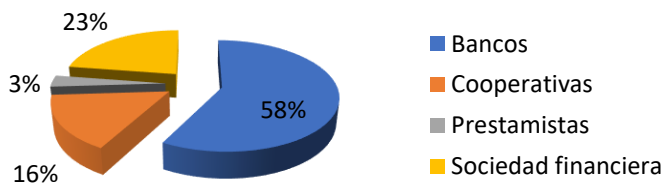


Figura 15 Datos de la entidad financiera que los encuestados prefieren.

- Doscientos veintidós de las personas encuestadas prefieren solicitar un crédito en los Bancos que representa el 58% de los encuestados.
- Sesenta y dos personas prefieren las Cooperativas para solicitar créditos educativos representan el 16% de los encuestados.
- Trece encuestados prefieren a prestamistas para solicitar un crédito educativo que representa el 3% de los encuestados
- Ochenta y siete personas prefieren solicitar un crédito educativo con una Sociedad financiera lo cual representa un 23% de los encuestados.

11. ¿De su respuesta anterior ¿por qué razón la prefiere?

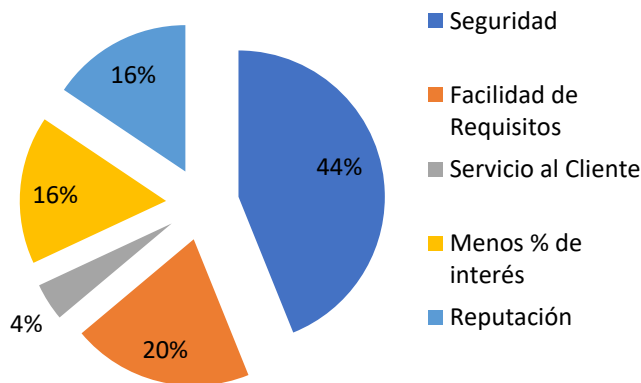


Figura 16 Datos de las razones de preferencias de las entidades, obtenido mediante encuesta.

- Ciento sesenta y ocho personas prefieren una entidad financiera por seguridad.
- Setenta y siete personas la prefieren por la facilidad de requisitos a la entidad financiera
- Sesenta y tres personas escogieron menos porcentaje de interés como la razón de preferencia.
- Sesenta personas prefieren a una entidad financiera por su reputación.
- Dieciséis personas consideran el servicio al cliente como un factor para preferirla.

12. ¿En la actualidad cree usted que es fácil acceder a un crédito educativo?

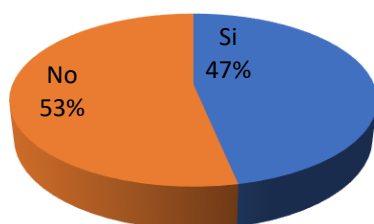


Figura 17 Datos de la facilidad de acceso a los créditos educativos obtenido mediante encuesta.

- Doscientos cuatro personas dicen que no consideran fácil acceder a un crédito educativo en la actualidad.
- Ciento ochenta personas encuestadas dicen que si es fácil acceder a un crédito en la actualidad.

13. ¿Cuál es su opinión de una nueva sociedad financiera que ayude con el financiamiento educativo destinado para capacitaciones continuas y carreras técnicas?

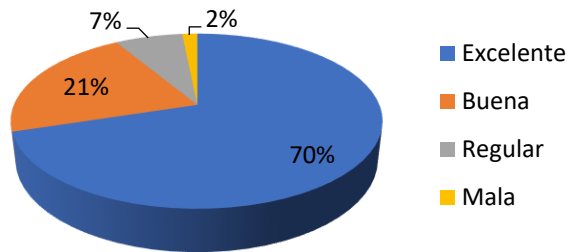


Figura 18 Datos de la aceptación de la sociedad financiera obtenida mediante encuesta.

- Doscientos setenta personas consideran excelente la creación de la sociedad financiera para el financiamiento educativo en capacitaciones.
- Ochenta y uno persona consideran buena la creación de la sociedad financiera.
- Veinte siete encuestados consideran regular la creación de la sociedad.
- Seis encuestados consideran mala la creación de sociedad financiera.

14. Si la sociedad financiera cubriera el costo total del crédito educativo a su elección, en cursos certificados y carreras técnicas y a su vez le brindara asesoramiento para emprender, ¿solicitaría usted el crédito?

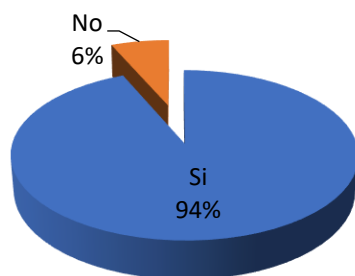


Figura 19 Datos de la aceptación del producto financiero obtenido mediante encuesta.

- Trescientos cincuenta y nueve encuestados solicitarían el crédito a la sociedad financiera.
- Veinticinco personas no solicitarían el crédito educativo en la sociedad financiera.

## 15. Cómo valora las características que debe tener la sociedad financiera

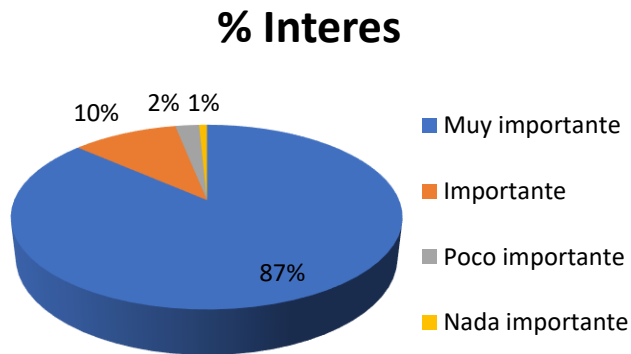


Figura 20 Datos de la valoración de la importancia de la característica del porcentaje de interés obtenido mediante encuesta.

- Trescientas treinta y dos encuestados lo consideras muy importante, cuarenta personas lo consideran importante, nueve personas lo consideran poco importante y tres personas consideran nada importante el porcentaje de interés como característica de la sociedad financiera.

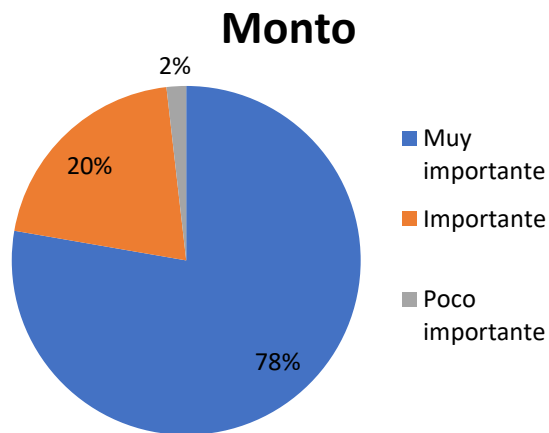


Figura 21 Datos de la valoración de la importancia de la característica del monto obtenido mediante encuesta.

- Trescientos encuestados lo consideran muy importante, setenta y nueve lo consideran importante y siete lo consideran poco importante el monto del crédito como característica para la sociedad financiera.

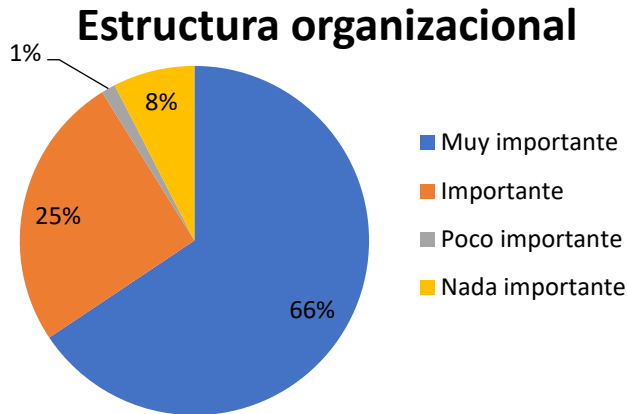


Figura 22 Datos de la valoración de la importancia de la característica de la estructura organizacional obtenido mediante encuesta.

- Doscientos cincuenta y dos encuestados lo consideran muy importante, noventa y ocho lo consideran importante, cinco lo consideran poco importante y veintinueve lo consideran nada importante la estructura organizacional como característica de la sociedad financiera.

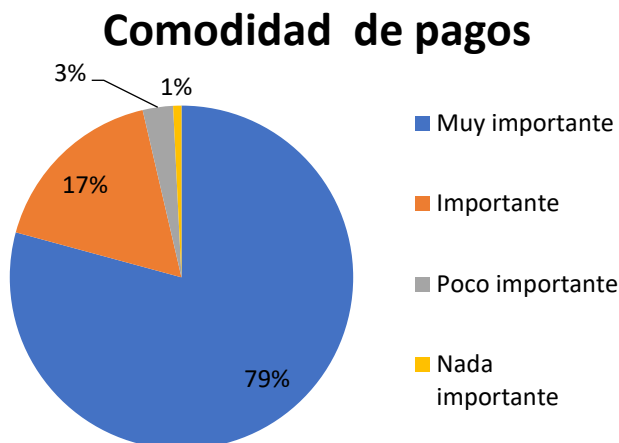


Figura 23 Datos de la valoración de la importancia de la característica de la comodidad de pago obtenido mediante encuesta.

- Trescientos cinco encuestados lo consideran muy importante, sesenta y cinco lo consideran importante, once lo consideran poco importante y tres lo consideran nada importantes la comodidad de pago como característica de la sociedad financiera.



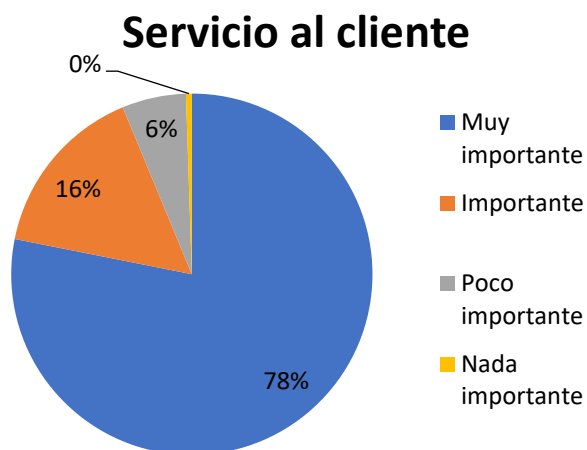


Figura 24 Datos de la valoración de la importancia de la característica del servicio al cliente obtenido mediante encuesta.

- Trescientas personas encuestadas lo consideran muy importante, sesenta lo consideran importante, veintidós lo consideran poco importante y dos lo consideran nada importante al servicio al cliente como característica de la sociedad financiera.

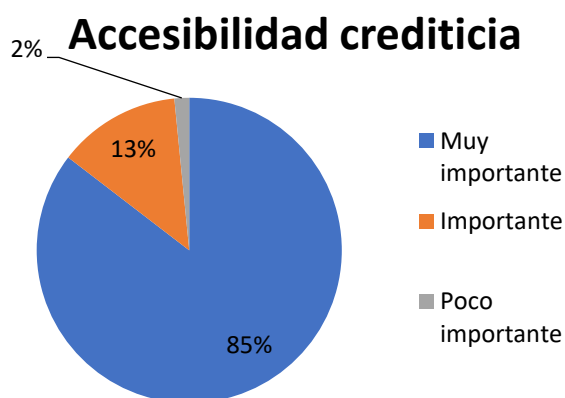


Figura 25 Datos de la valoración de la importancia de la característica de la accesibilidad crediticia obtenido mediante encuesta.

- Trescientos veintiocho personas encuestadas lo consideran muy importante, cincuenta lo consideran importante y seis lo consideran poco importante a la accesibilidad del crédito como característica de la sociedad financiera.

## Análisis de los Resultados

Las encuestas se realizaron a 384 personas ecuatorianas pertenecientes a la zona 8 que comprende a Guayaquil, Durán y Samborondón, las cuales se realizaron de formar personal en lugares estratégicos donde se concentran el mayor número de personas que cumplen con las características requeridas, que es ser del nivel socio económico medio (C+ Y C-) y estar dentro del rango de edad entre 18 y 35 años.

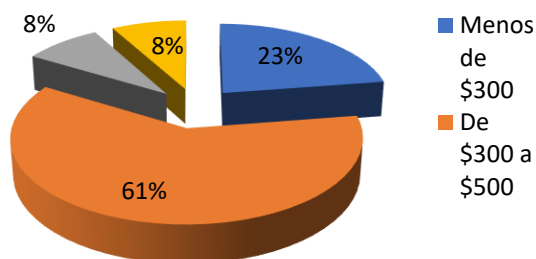


Figura 26 Datos de ingresos promedio de encuestados que si trabajan, obtenido mediante encuesta.

Los resultados de la encuesta muestran que del 84% de las personas que si trabajan, se lo puede observar en la figura (trabajo), dividen sus ingresos promedio de la siguiente manera: 61 % de ellos tiene ingresos promedio de \$300 a \$500 dólares, 23% tienen un ingreso menor a 300 dólares, 8% tienen un ingreso promedio de \$501 a \$700 dólares y un 8% tiene un ingreso mayor a los \$700 dólares. Como se puede observar el mayor porcentaje de ingresos promedio se encuentra en \$300 a \$ 500 dólares; esto muestra que las personas si necesitaran apalancarse con un crédito educativo para superación personal, ya que solo cuentan con los ingresos suficientes para las necesidades básicas. Igualmente se puede observar que el 23% tienen ingresos menores a \$ 300 dólares, que también podrían buscar apalancamiento para la educación, pero este porcentaje de personas representarían un riesgo mayor respecto al otorgamiento del crédito.

## Preferencia de cursos certificados

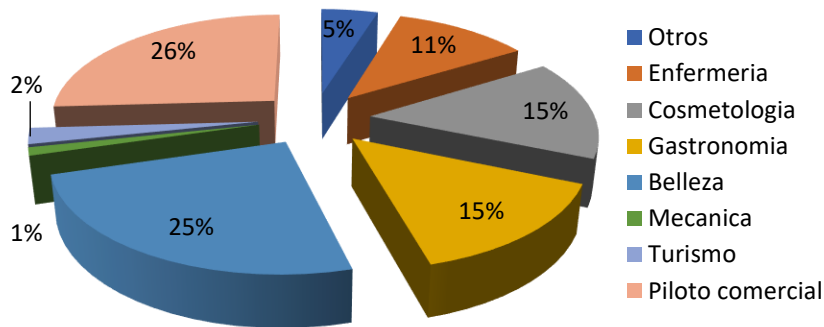


Figura 27 Datos de las preferencias de cursos certificados obtenido mediante encuesta.

Esta figura muestra las áreas del 43% de los encuestados que escogieron seguir cursos certificados como alternativa de estudio o incrementar su desarrollo personal, se puede observar que el 26% de personas prefieren seguir estudios en piloto comercial, un 25 % prefieren estudiar belleza, 15% en cosmetología, 15% gastronomía y un 11% en enfermería. Esta figura muestra los cursos que serán solicitados con mayor demanda y en la cual se deberá centrar la sociedad financiera sin dejar de lado otras opciones que se podrán mostrar en el tiempo.

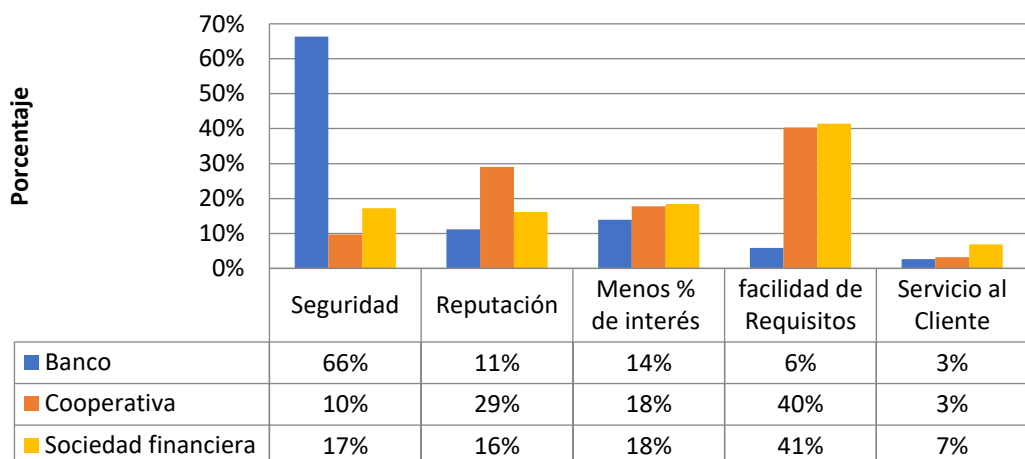


Figura 28 Datos de las características de preferencias por entidad financiera obtenido mediante encuesta.

En la figura que antecede se puede observar las características que los encuestados consideran importantes para elegir una entidad financiera al solicitar un crédito educativo. Los bancos son escogidos por encima de las otras opciones por la seguridad que representa en el mercado crediticio con un 66%, las cooperativas son preferidas por la facilidad de requisitos que solicitan al emitir un crédito educativo con un 40 % y un 29% por la reputación que han construido en el tiempo y por último la sociedad financiera son elegidas por la facilidad de requisitos al conceder del crédito con un 41% de los encuestados.

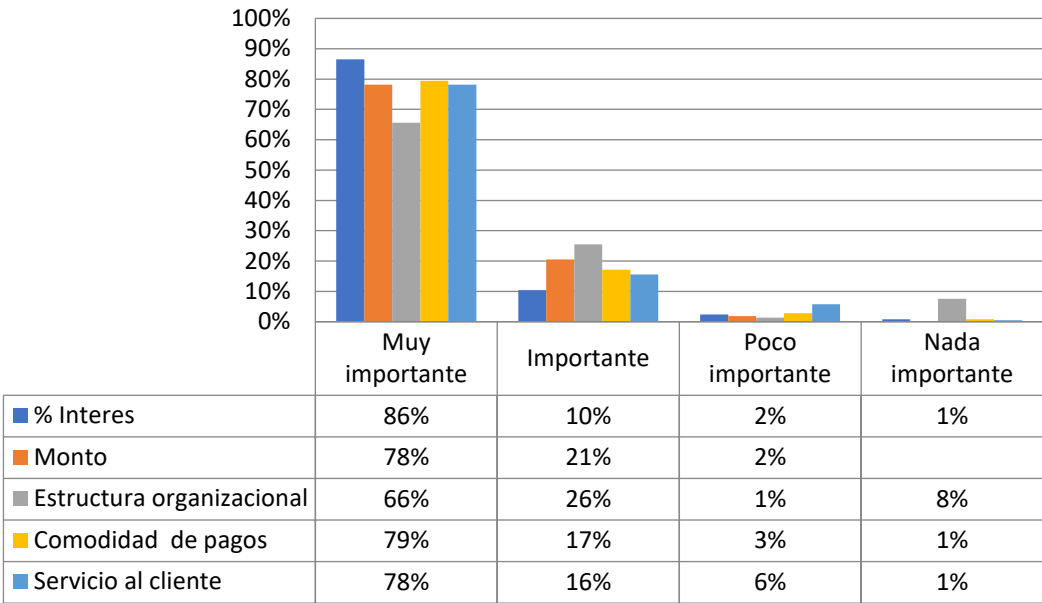


Figura 29 Datos de las características que debe tener la sociedad financiera obtenido mediante encuesta.

Se puede observar en la figura la importancia que los encuestados le dan a cada característica que deben tener la sociedad financiera y muestra que el interés lo consideran muy importante con un 86 %, el monto de igual manera con un 78%, la comodidad de pago con un 79%, el servicio al cliente 78% y la estructura organizacional con un 66 %. Por ello se puede concluir que estas características se deben dar mucho énfasis para que los clientes tengan la seguridad al solicitar los créditos con la sociedad financiera.

## **Marketing Mix**

### **Producto**

La sociedad financiera lanzará al mercado el producto crediticio destinado a conceder créditos educativos para personas que deseen capacitarse en una educación continua que pertenecen a la zona 8 que comprenden los cantones de Guayaquil, Durán y Samborondón, este producto tendrá como nombre EDUCREDIT.

Los principales cursos por financiar serán los cursos de piloto comercial, gastronomía, auxiliar en enfermería, cosmetología y belleza.

Cuando el estudiante termine su educación continua se le ofrecerá un servicio opcional que consiste en asesoramiento en temas de emprendimiento.



Figura 30 Logo del producto financiero

## Procesos dentro del servicio

Los procesos que se consideran dentro de la concesión del crédito educativo son aquellos pasos previos a la aprobación del crédito con el cliente, el cual debe ser cumplido con la mayor responsabilidad del asistente de crédito.

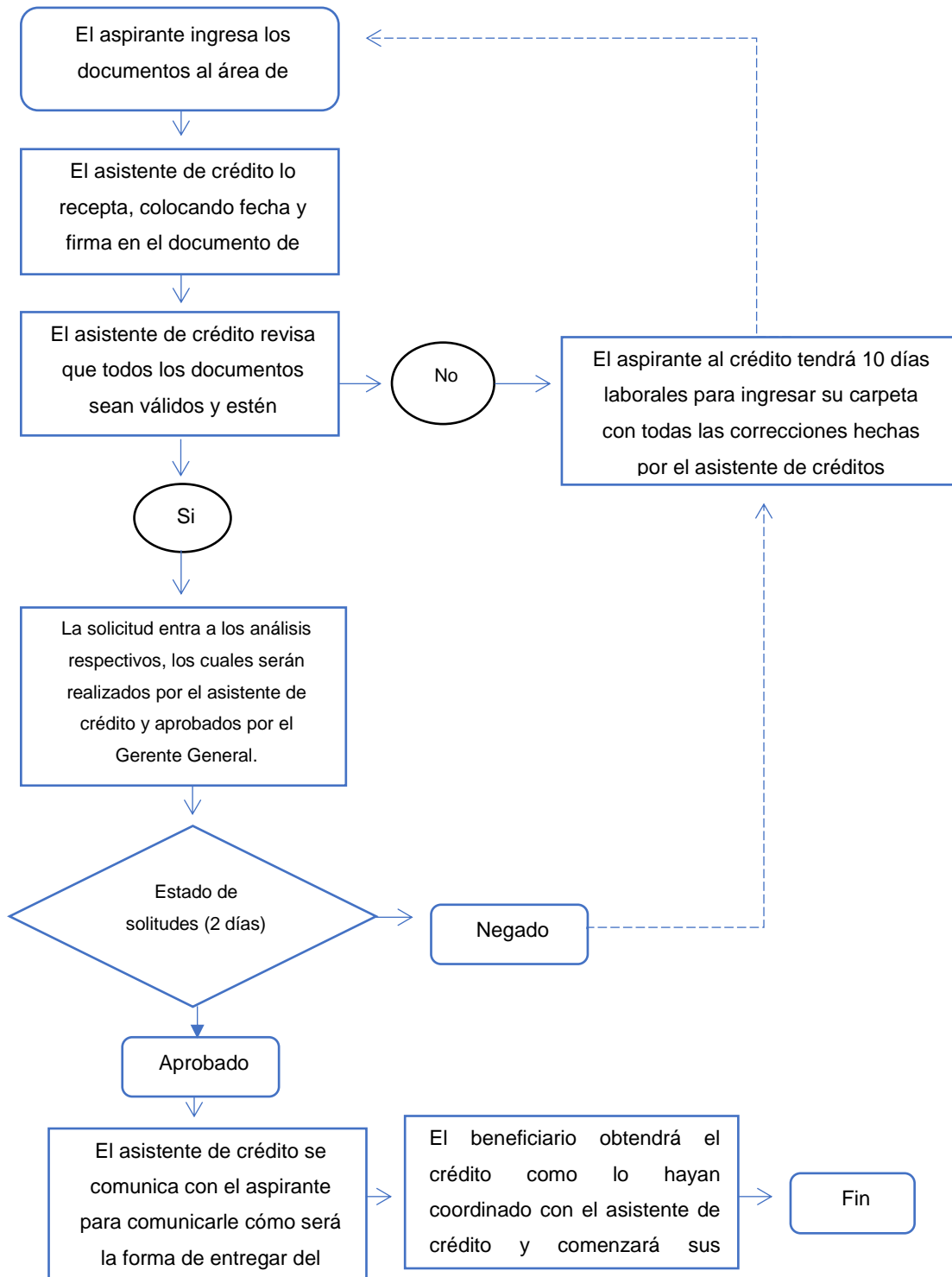


Figura 31 Diagrama de flujo del proceso de aprobación del producto EDUCREDIT.

## Precio

El precio que se establecerá dentro de la sociedad financiero es la tasa de interés que se cobra por los créditos educativos dirigidos para educación continua, se ha tomado como tasa referencial la tasa máxima de interés activa efectiva vigente en agosto 2017 que es publicada anualmente por el Banco Central del Ecuador, en este año el segmento la tasa máxima para créditos destinados a la educación es de 9.50% y será la tasa de interés que se tomará para los créditos.

**Tabla 10**

<b>Tasas de Interés</b>			
<b>ago-17</b>			
<b>1. TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES</b>			
<b>Tasas Referenciales</b>		<b>Tasas Máximas</b>	
<b>Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:</b>	<b>% anual</b>	<b>Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:</b>	<b>% anual</b>
Productivo Corporativo	7,97	Productivo Corporativo	9,33
Productivo Empresarial	9,62	Productivo Empresarial	10,21
Productivo PYMES	10,8	Productivo PYMES	11,83
Comercial Ordinario	8,02	Comercial Ordinario	11,83
Comercial Prioritario Corporativo	7,58	Comercial Prioritario Corporativo	9,33
Comercial Prioritario Empresarial	9,83	Comercial Prioritario Empresarial	10,21
Comercial Prioritario PYMES	11,18	Comercial Prioritario PYMES	11,83
Consumo Ordinario	16,69	Consumo Ordinario	17,3
Consumo Prioritario	16,58	Consumo Prioritario	17,3
<b>Educativo</b>	<b>9,45</b>	<b>Educativo</b>	<b>9,5</b>
Inmobiliario	10,59	Inmobiliario	11,33
Vivienda de Interés Público	4,98	Vivienda de Interés Público	4,99
Microcrédito Minorista	27,75	Microcrédito Minorista	30,5
Microcrédito de Acumulación Simple	24,84	Microcrédito de Acumulación Simple	27,5
Microcrédito de Acumulación Ampliada	21,48	Microcrédito de Acumulación Ampliada	25,5
Inversión Pública	8,09	Inversión Pública	9,33

Tasas Interés Efectivas agosto 2017

Fuente: Banco Central del Ecuador - BCE

## Plaza

### Geográfico

La sociedad financiera estará ubicada en el centro de la ciudad de Guayaquil, en la dirección de Víctor Manuel Rendón 722 entre Ximena y Boyacá, en el piso 2 oficina 2.

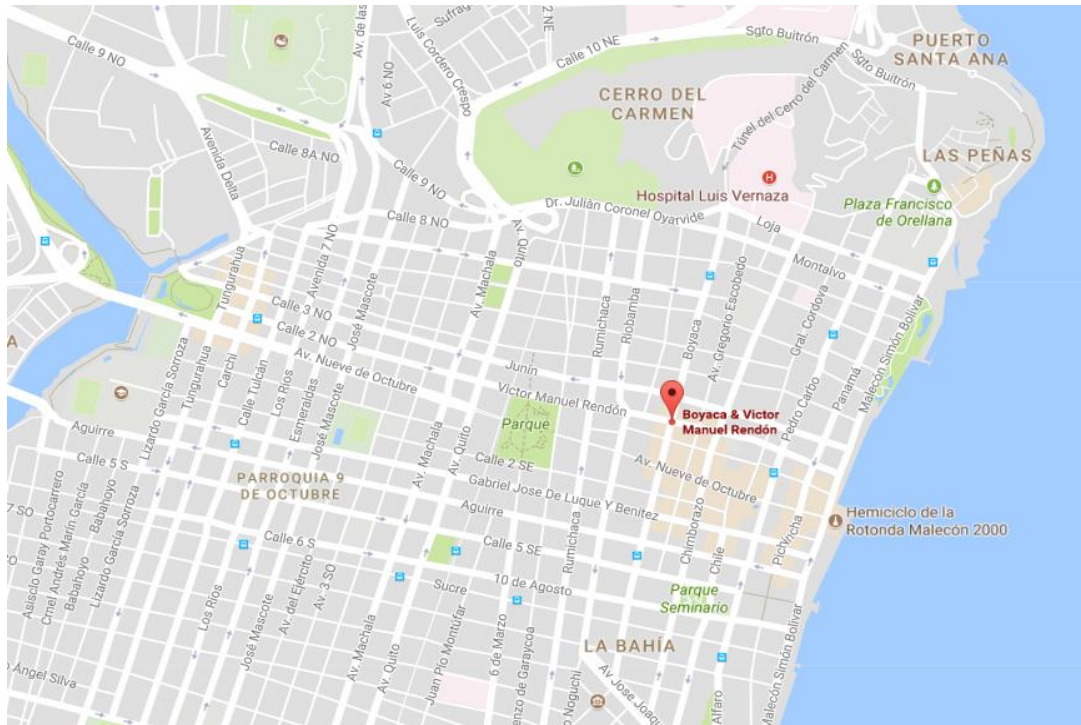


Figura 32 Ubicación geográfica de la sociedad financiera.

### Demográfico

Nuestro principal target son hombres y mujeres domiciliados en la zona 8 que comprende los cantones de Guayaquil, Durán y Samborondón, que tengan edades de entre 18 a 35 años y sean de nivel socioeconómico C+ y C-.



## Promoción

De acuerdo con el tipo de servicio que se desea proveer y con el objetivo de ganar reconocimiento, se promocionará por medio de:

**Creación de página web.** - De acuerdo el boletín estadístico presentado por la Agencia de Regulación y Control de la Telecomunicaciones (ARCOTEL) 216, el 10% de la población tiene contratada una cuenta de internet fijo y el 41.5% de la población tiene acceso a internet móvil (p, 2).

Por lo cual es necesario tener una página web como principal medio de comunicación donde las personas puedan acceder a la información de forma directa.

**Redes sociales como Facebook e Instagram.** - el segmento del mercado es de personas entre 18 y 35 años de un nivel socioeconómico medio. De acuerdo con la publicación del INEC de la encuesta de estratificación del nivel socioeconómico publicado en el 2011, las personas del nivel medio alto tienen el 39% de acceso a internet, mientras que las personas del nivel medio bajo tiene el 11% de acceso a internet, por lo tanto, la promoción a través de redes sociales es de suma importancia para informar sobre la información de la sociedad financiera y sus beneficios. Se contratará los servicios de publicidad de la empresa AGG Group quienes estarán a cargo de la publicidad de la empresa por redes sociales.



<b>PACK</b> basic \$ 400+ IVA	Redes Sociales	<i>Facebook - Instagram</i>
	Publicaciones diarias	<i>1 publicación diaria</i>
	Piezas Gráficas promocional	<i>SI</i>
	Diseño imagen de perfil	<i>SI</i>
	Envío de reportes	<i>SI</i>
	Generación de contenido	<i>SI</i>
	Fotografía	<i>1 (mensual)</i>
	Diseño Gráfico	<i>SI</i>
	Atención al Cliente	<i>NO</i>
	Propuesta de campaña digital	<i>Trimestral</i>
Publicaciones animadas (15 segundos)	<i>2</i>	

Figura 33 Cotización de la promoción por redes sociales.

**Promoción formal del servicio.** - de acuerdo con las encuestas los principales cursos que las personas entre 18 y 35 años les gustaría acceder son las de piloto comercial, gastronomía, auxiliar en enfermería, y cosmetología y belleza. Por tal motivo se informará sobre la sociedad financiera a los representantes de estos cursos para que lo incluyan como formas de financiamiento para sus clientes.

### **Estrategia de enfoque de diferenciación**

Por medio de una estrategia de enfoque de diferenciación se busca abarcar un segmento del mercado de créditos educativos y servir sólo al segmento de créditos de educación continua que ha sido abandonado y no atendido por las entidades financieras actuales, esta estrategia de diferenciación y enfoque permitirá que la sociedad obtenga una ventaja competitiva en el mercado por medio de un servicio innovador.

### **Opciones Estratégicas**

La accesibilidad al crédito educativo en carreras continuas aporta al desarrollo personal y profesional ya que las personas se encuentran en un mundo competitivo donde se enfrenta a nuevos desafíos en el ámbito laboral. Por ello es indispensable una formación basada en el aprendizaje y desarrollo de nuevas habilidades y destrezas para aportar de manera positiva al crecimiento laboral mejorando el nivel de vida.

De acuerdo con el análisis del mercado se implementarán las siguientes estrategias:

- Estrategia de segmentación de mercado. - Enfocar la promoción del servicio a personas del grupo de la clase social media.
- Estrategia de nicho de mercado. - Ofrecer créditos educativos a personas interesadas en estudiar cursos de educación continua.
- Estrategias de posicionamiento. - Utilizar las redes sociales para promocionar la sociedad financiera y dar a conocer las características de servicio y sus beneficios.
- Estrategia de ventas. - Capacitar al personal para que realice eficientemente sus actividades.

## **Implementación estratégica**

Las estrategias serán implementadas mediante la correcta información y capacitación al personal, la cual será de manera integral, tanto para quien recibe los esfuerzos como para los que los realizan. Es decir, la implementación y conocimiento de dichos esfuerzos deben ser hechos dentro de sus respectivas funciones por cada departamento y cada integrante de estos para que todas las áreas se encaminen a la visión de la empresa.

Se creará una estructura organizacional acorde al negocio que permita alcanzar los objetivos y cumplir con las estrategias. El objetivo es forjar trabajadores comprometidos con los objetivos organizacionales y que sepan solucionar cualquier problema que se presente, para ello se crearán políticas de crédito y de cobranzas como una guía a sus actividades.

## **Control del plan de marketing**

Para que todas las actividades se realicen correctamente desde el principio, se pueda ofrecer un servicio de calidad y poder comprobar hasta qué grado se están cumpliendo con los objetivos, es necesario realizar controles periódicos del desenvolvimiento de las actividades dentro de la empresa, con el objetivo de detectar y solucionar cualquier error a tiempo. Por ello se realizará un control de calidad, rentabilidad, eficiencia y estrategias.

## CAPITULO 4

### LA EMPRESA FINANCIERA

#### Constitución de la Empresa

##### Tipo de Compañía

Este proyecto tiene por objetivo evaluar la factibilidad de crear una Institución Financiera para otorgar créditos dirigidos a personas que deseen acceder a cursos de educación continua, por lo cual, para fines de esta actividad se considera oportuno establecer una sociedad anónima, en la que los socios aporten con capital para el funcionamiento de la misma y respondan únicamente por el monto de sus acciones. La compañía será fundada y administrada por los autores de este proyecto que a su vez forman parte del directorio de accionistas. (LEY DE COMPAÑIAS 1999)

##### Razón Social

Para el desarrollo de este proyecto y siguiendo las disposiciones de la Ley de Compañías en el art. 144 de la Compañía Anónima, la denominación de la empresa será: Sociedad Financiera CREDIPASS S.A., en la que se indica las siglas S.A. que determina el tipo de compañía.



Figura 34 Logo de la empresa

##### Actividad Comercial

De acuerdo con el manual de clasificación de actividades económicas emitido por las Naciones Unidas, la activa comercial para este proyecto es: "Otras actividades de concesión de crédito: concesión de préstamos fuera del sistema bancario". En la que incluye concesión de préstamos fuera del sistema bancario y no reciben depósitos de los consumidores.

## **Proceso de constitución de la empresa**

1. Identificar en la Superintendencia de Compañía que el nombre de la empresa no esté suscrito.
2. Registrar en la “Supercías” el nombre de la empresa Credipass S.A.
3. Registrar en RUC en el S.R.I.
4. Pago de impuesto municipal 10% del capital.
5. Crear cuenta corriente a nombre de la empresa.
6. Trámite de uso de suelo.
7. Permisos de Bomberos.
8. Permiso de tasa de habilitación.

## **Plan estratégico**

### **Misión**

La Sociedad Financiera Credipass S.A. es una institución financiera que ofrece servicios de créditos educativos dirigidos a personas en proceso de su formación profesional, fomentando el apoyo al talento humano mediante el aprendizaje de carreras intermedias dictadas en Guayaquil.

### **Visión**

Mejorar la calidad de vida de nuestros clientes, brindando oportunidades de financiamiento en su formación profesional e incentivar a ejercer emprendimientos con los conocimientos adquiridos en las carreras intermedias con el fin de aportar con el cambio de la matriz productiva.

### **Objetivo**

- ✓ Brindar oportunidad de estudios en carreras intermedias a aquellas personas que no han podido acceder al sistema de educación de tercer nivel, ayudando a su crecimiento profesional y mejorando su nivel de vida.

**Organigrama de la empresa**

La Empresa EDUCREDIT S.A. tendrá un organigrama encabezado por la Junta de Accionistas que son aquellos toman las decisiones de la empresa, seguido del Gerente General establecido por la junta de accionistas, quien controla que se cumplan los objetivos de la organización, el cual estará a cargo de revisar y aprobar los reportes dados por el asesor contable y jurídico.

De acuerdo con la actividad de la empresa se requiere de un asistente de créditos y cobranzas y una persona que atienda el servicio al cliente.

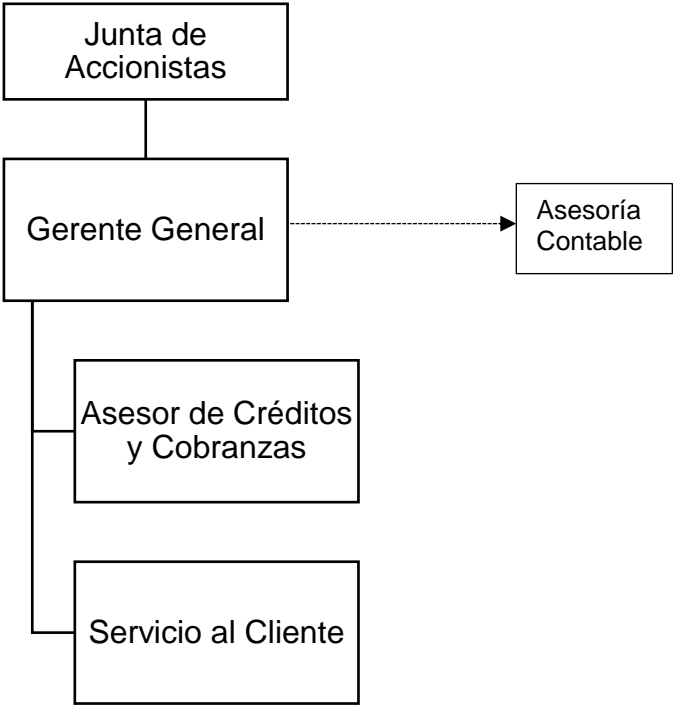


Figura 35 Organigrama de la Sociedad Financiera

## Funciones y responsabilidades específicas

**Tabla 11**

Cargo y distribución de funciones de los trabajadores

Cargo	Funciones
Junta de Accionistas	Designar el Gerente General y Auditores Externos. Revisa y aprueba los estados financieros. Toma de decisiones de los objetivos generales mediante votación. Formulan y establecen las políticas comerciales, crediticias y de cobranzas
Presidente Ejecutivo	Convoca y preside las sesiones ordinarias de la junta de accionistas.
Gerente General	Representante Legal de la compañía. Formula y lidera el plan estratégico. Dirige y controla el desempeño de las áreas. Toma de decisiones basados en los valores organizacionales. Formula los presupuestos anuales. Firma los contratos crediticios de los clientes. Participa en la elaboración de los planes estratégicos establecidos. Supervisa el correcto uso de los recursos de la empresa. Revisión de los contratos crediticios de los clientes. Mandar a notarizar los contratos de los clientes. Ejecuta las políticas orientadas a la captación de clientes. Supervisa y ejecuta las políticas de crédito y cobranzas. Analiza el riesgo de los créditos. Aprueba los créditos. Realizar seguimiento de los créditos y traspaso a instancia legal los créditos vencidos con morosidad mayor a 3 meses. Revisar los informes del abogado y mantenerse informado de los juicios pendientes de ejecución por deuda. Ayuda a los clientes con asesorías complementarias para emprendimientos.
Asesor de crédito y cobranza	Receptar y analizar los expedientes de las solicitudes de créditos para su evaluación y aprobación. Realizar las cobranzas. Efectuar seguimiento de los vencimientos de los contratos de los clientes, Presentar informes de cierres de cuentas por cobrar y de la cartera recaudada al término de cada mes. Recepción de llamadas. Clasificación de llamadas. Manejo de sistemas de información. Solución de problemas a través del teléfono. Gestión y entrega de solicitudes de las distintas áreas. Entrega de información oportuna. Generación de informes y reportes. Archivar documentación. Retroalimentación de los sistemas de información. Capacitación y coordinación de usuarios.
Asesoría Jurídica	Asesoramiento legal en emisión de contratos. Gestión de cobros de la cartera vencida mayor a 3 meses.
Asesoría Contable	Asesoramiento contable permanente. Declaraciones tributarias de la empresa.

## **Políticas de la Empresa**

Debido que el presente proyecto consiste en otorgar créditos destinados a la educación continua e intermedia, es fundamental establecer las políticas que serán de guía para la captación de clientes, otorgamiento de los créditos y recaudación del pago de los créditos. Por ellos se han establecido las siguientes políticas para el desarrollo de las actividades:

### **Política Comercial**

La esencia de la empresa consiste en financiar la educación en carreras continuas a personas interesadas en seguir cursos de capacitación continua, por lo cual para lograr este propósito se ha establecido políticas para la captación de los clientes:

- ✓ Realizar un estudio general de los postulantes a los créditos, que incluye revisión de sus antecedentes académicos para analizar sus habilidades, así como también revisar su historial crediticio y penal.
- ✓ Realizar seguimientos académicos periódicos de los clientes.
- ✓ Se dará el servicio de asesoramiento en emprendimiento para los clientes que hayan terminado sus estudios, mediante el Programa de desarrollo de emprendimiento e inclusión laboral.

### **Políticas de Crédito**

La política de crédito define el ámbito de acción en la que se desarrollaran las actividades de aprobación y otorgamiento de créditos.

#### **Características del crédito**

De acuerdo con la encuesta realizada, los cursos de educación continua con mayor demanda fueron los cursos de auxiliar de enfermería, cosmetología y belleza, gastronomía y piloto comercial; por ello se ha establecido 3 tipos de crédito educativo ajustado a la demanda, detallados a continuación:



### **Crédito de hasta \$ 2,000.00**

- Aplica para cursos de Auxiliar en enfermería.
- Deberá presentar un garante, el cual deberá tener capacidad de endeudamientos del 30% del ahorro neto comprometido para el pago de la cuota.
- Plazo máximo: hasta 3 años, que incluye lo siguiente:
  - Periodo de Gracia Total: mientras duren los estudios (máximo 7 meses) y hasta tres (3) meses después de culminado los estudios.
  - Periodo de recuperación de los intereses y del Capital: El interés no tendrá periodo de gracia y el pago de capital luego de culminado los estudios y concluida el periodo de gracias adicional, serán cobradas las cuotas de la amortización del crédito en un periodo de dos (2) años.
- Tasa: 9.50%

### **Crédito de hasta \$ 3,000.00**

- Aplica para cursos de Gastronomía y Cosmetología y Belleza.
- Deberá presentar un garante, el cual deberá tener capacidad de endeudamientos del 30% del ahorro neto comprometido para el pago de la cuota.
- Plazo máximo: hasta 4 años, que incluye lo siguiente:
  - Periodo de Gracia Total: mientras duren los estudios (máximo 1 año 8 meses) y hasta tres (2) meses después de culminado los estudios.
  - Periodo de recuperación de los intereses y del Capital: El interés no tendrá periodo de gracia y el pago de capital luego de culminado los estudios y concluida el periodo de gracias adicional, serán cobradas las cuotas de la amortización del crédito en un periodo de tres (2) años.
- Tasa: 9.50%

## **Crédito de hasta \$ 25,000.00**

- Aplica para cursos de Piloto Comercial.
- Presentar garante personal
- Garantía hipotecaria (será registrado en el registro de la propiedad a nombre de la empresa).
  - Opcional: Puede presentar garantía en prenda (vehículo libre de gravamen y será registrado en el registro mercantil a nombre de la empresa).
  - Opcional: deberá endosar una Póliza de Seguro a favor de la empresa, con el objetivo de reducir la condición de la garantía hipotecaria.
- Plazo máximo: hasta 6 años, que incluye lo siguiente:
  - Periodo de Gracia Total: mientras duren los estudios (máximo 1 año 7 meses) y hasta tres (3) meses después de culminado los estudios.
  - Periodo de recuperación de los intereses y del Capital: El interés no tendrá periodo de gracia y el pago de capital luego de culminado los estudios y concluida el periodo de gracias adicional, serán cobradas las cuotas de la amortización del crédito en un periodo de tres (4) años.
- Tasa: 9.50%

## **Requisitos del crédito**

- ✓ Llenar la solicitud del crédito.
- ✓ Presentar copia de los documentos de identidad del solicitante y del garante.
- ✓ Presentar una copia de un servicio básico del lugar de residencia del solicitante y garante.
- ✓ Presentar información de la carrera a la cual desea aplicar, tales como, costos, duración de la carrera y el pensum de estudios.
- ✓ Presentar el documento de inscripción o matrícula del curso.

### **Condiciones del crédito**

- ✓ Los montos serán desembolsados directamente a la cuenta bancaria de la institución educativa cubriendo el pago de las mensualidades.
- ✓ Los estudiantes deberán presentar su rendimiento académico al terminar cada módulo.
- ✓ El crédito será liquidado hasta el monto desembolsado en caso de que los estudiantes que no cumplan con los requerimientos académicos de cada institución y no aprueben cada módulo.
- ✓ El garante deberá tener un trabajo estable mínimo de 2 años, o tener un negocio a título personal.

### **Políticas de Cobranzas**

Las políticas de cobranzas ayudan a mitigar el riesgo de impago, por lo cual se han establecido políticas que acompañen en las actividades de la recaudación de las mensualidades de pago de los créditos.

- ✓ Especial atención se pondrá en esta actividad porque la efectividad de la misma garantizará la continuidad del proyecto por muchos años.
- ✓ Los pagos de los créditos se recaudarán de forma mensual de acuerdo con la amortización del crédito.
- ✓ Para los clientes que hayan escogido el Programa de desarrollo de emprendimiento e inclusión laboral, y realicen un negocio de emprendimiento, tendrán la opción de pagar la deuda en base al 40% de sus ingresos mensuales, en el plazo máximo de 3 años, previo a un estudio de la situación económica del cliente.
- ✓ En caso de incumplimiento máximo de 60 días, se podrá realizar un convenio de pago refinanciando las cuotas dentro del mismo periodo que dure el crédito.
- ✓ En caso de incumplimiento mayor a 90 días, la deuda pasará a instancia legal.

## **CAPITULO 5**

### **PROPUESTA FINANCIERA**

#### **Plan de Financiamiento**

Para poder ejecutar el proyecto de una sociedad financiera que otorga crédito de educación continua en Guayaquil, se analizó que la opción destacada de las fuentes de financiamiento será por medio de socios locales y se contará con una donación que vendrá de una Organización no gubernamental. Se ha estimado una recaudación de socios filántropos locales con un total de \$320000.00 y la donación de \$300000.00, que se empleará para capital de trabajo y compra de activos fijos, debido a que el modelo de negocio nos demanda que el capital de trabajo debe ser rotado constantemente para obtener la rentabilidad a través de intereses cobrados.

La donación proviene de una organización no gubernamental (ONG) que son grupos no lucrativos de ciudadanos voluntarios, que está organizada a nivel local, nacional o internacional. Con tareas orientadas y dirigidas por personas con un interés común, las ONG realizan una variedad de servicios y funciones humanitarias, llevan los problemas de los ciudadanos a los Gobiernos, supervisan las políticas y alientan la participación de la comunidad. (Centro de Información de las Naciones Unidas, n.d., para. 1)

El financiamiento por bancos para capital de trabajo del proyecto a realizar no sería una opción viable ya que sólo prestan hasta un 30% y la tasa de interés que ofrecen es mayor que el interés que la sociedad financiera cobrara a sus clientes. Los activos fijos de CREDIPASS tampoco serán financiados por bancos porque no representan un costo mayor para su flujo de arranque e incurrir en un préstamo.

### **Requisitos del servicio de rentas internas para herencias, legados y donaciones**

- Documento de identificación del beneficiario o su representante legal
- Documento de votación del beneficiario
- Formulario 108
- Certificado bancario, estados de cuenta o libreta de ahorro.
- Escritura de donación, acta, resolución o documento que abalice el acto

## Capital Accionario

**Tabla 12**  
**Capital de Trabajo**

Ítems	Accionistas	Valor de Aportación	% de Participación	Valor de c/acción	Número de acciones	No Título de Acción Desde	No Título de Acción Hasta
1	Kevin Soto	40.000,00	6,45%	1	40.000	1	40000
2	Brigitte Pacheco	40.000,00	6,45%	1	40.000	40001	80000
3	Accionistas 1	20.000,00	3,23%	1	20.000	80001	100000
4	Accionistas 2	20.000,00	3,23%	1	20.000	100001	120000
5	Accionistas 3	20.000,00	3,23%	1	20.000	120001	140000
6	Accionistas 4	20.000,00	3,23%	1	20.000	140001	160000
7	Accionistas 5	20.000,00	3,23%	1	20.000	160001	180000
8	Accionistas 6	20.000,00	3,23%	1	20.000	180001	200000
9	Accionistas 7	20.000,00	3,23%	1	20.000	200001	220000
10	Accionistas 8	20.000,00	3,23%	1	20.000	220001	240000
11	Accionistas 9	20.000,00	3,23%	1	20.000	240001	260000
12	Accionistas 10	20.000,00	3,23%	1	20.000	260001	280000
13	Accionistas 11	20.000,00	3,23%	1	20.000	280001	300000
14	Accionistas 12	20.000,00	3,23%	1	20.000	300001	320000
	<b>Total de Capital Pagado</b>	620.000,00	100,00%		320.000		

## Activos Fijos

**Tabla 13**  
**Equipos y Suministros**

ITEM	MOBILIARIOS A REQUERIR	CANTIDAD	VALORES
1	EQUIPOS DE COMPUTACION A REQUERIR	4	\$ 2.880,00
2	ESCRITORIOS	4	\$ 750,00
3	SILLAS	7	\$ 520,00
4	ARCHIVADORES VERTICALES METALICOS	3	\$ 300,00
5	ARCHIVADORES AEREOS	3	\$ 270,00
6	EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	3	\$ 150,00
7	EQUIPOS DE AIRES ACONDICIONADOS	2	\$ 1.200,00
8	EXTINTORES	2	\$ 120,00
9	TACHOS DE BASURAS	3	\$ 30,00
10	GRAPADORAS	3	\$ 6,00
11	PERFORADORAS	3	\$ 6,90
12	RECIBIDORES DE ENTRADA/SALIDA	3	\$ 18,00
13	CAMARAS DE SEGURIDAD (KIT)	1	\$ 150,00
14	IMPRESORA EPSON	1	\$ 90,00
	<b>TOTALES A REQUERIR</b>		<b>\$ 6.490,90</b>

**Tabla 14**

## Gastos Pre operativos

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO</b>
GASTOS DE CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD	\$ 400,00
CUERPO DE BOMBERO	\$ 40,00
PATENTE MUNICIPAL	\$ 30,00
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO	\$ 100,00
PAGINA WEB	\$ 600,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.170,00</b>

**Gastos Operacionales****Tabla 15**

## Gastos de Ventas

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
REDES SOCIALES	\$ 400
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 400,00</b>

**Tabla 16**

## Arriendo y Servicios Básicos

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
Arriendo	\$ 496,00
Electricidad	\$ 22,00
Teléfono	\$ 25,00
Internet	\$ 33,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 576,00</b>

**Tabla 17**

## Otros Gastos Operacionales

<b>DETALLE</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>
Suministros de impresora	\$ 30,00
Suministros de Oficina	\$ 15,00
Gastos Jurídicos	\$ 30,00
Gastos Contables	\$ 354,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 429,00</b>

**Tabla 18**  
Nómina Empleados

<b>NOMINA</b>	<b>ene-18</b>	<b>Décimo Terceros</b>	<b>Décimo Cuarto</b>	<b>Vacaciones</b>	<b>Aporte Patronal</b>	<b>Iece-Secap</b>	<b>Fondo de Reserva</b>	<b>TOTALES MENSUAL 2018</b>
GERENTE GENERAL-ADMINISTRA-FINACIERO	550,00	45,83	31,65	22,92	61,33	5,50	-	763,05
SECRETARIA-RECEPCIONISTA-SERV CLIENTE	380,00	31,67	31,65	15,83	42,37	3,80	-	536,98
ASITENTE DE CREDITOS Y COBRANZAS	400,00	33,33	31,65	16,67	44,60	4,00	-	563,58
<b>Totales ==&gt;</b>	<b>1.330,00</b>	<b>110,83</b>	<b>94,94</b>	<b>55,42</b>	<b>148,30</b>	<b>13,30</b>	<b>-</b>	<b>1.863,61</b>

Fuente: IESS

El fondo de reserva se considera a partir del segundo año.



**Tabla 19**  
Resumen de Depreciación de Activos Fijos

ITEM	CANT	ACTIVO FIJO	VALOR COMPRA	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	VALOR RESIDUAL
1	4	EQUIPOS DE COMPUTACION A REQUERIR	2.880,00	640,00	640,00	640,00								959,99
2	3	EQUIPOS DE COMUNICACIÓN	150,00	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	15,00
3	2	EQUIPOS DE AIRES ACONDICIONADOS	1.200,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	108,00	120,00
4	1	CAMARAS DE SEGURIDAD (KIT)	150,00	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	13,50	15,00
5	1	IMPRESORA EPSON	90,00	8,10	8,10	8,10	8,10	8,10	8,10	8,10	8,10	8,10	8,10	9,00
6	4	ESCRITORIOS	750,00	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	67,50	75,00
7	7	SILLAS	520,00	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	46,80	52,00
8	3	ARCHIVADORES VERTICALES METALICOS	300,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	27,00	30,00
9	3	ARCHIVADORES AEREOS	270,00	24,30	24,30	24,30	24,30	24,30	24,30	24,30	24,30	24,30	24,30	27,00
<b>TOTAL</b>			<b>6.310,00</b>	<b>948,70</b>	<b>948,70</b>	<b>948,70</b>	<b>308,70</b>	<b>308,70</b>	<b>308,70</b>	<b>308,70</b>	<b>308,70</b>	<b>308,70</b>	<b>308,70</b>	<b>1.302,99</b>

## Planificación de entrega de créditos

**Tabla 20**

Proyección de créditos por año

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	Total
Número de créditos											
Pilotos	16	0	1	5	6	3	4	4	5	3	<b>47</b>
Cosmetología y Belleza	20	0	3	7	9	6	7	6	12	6	<b>76</b>
Gastronomía	28	0	3	7	15	13	5	6	8	6	<b>91</b>
Auxiliar de Enfermería	26	0	3	7	11	10	8	10	8	2	<b>85</b>
<b>Total</b>	<b>90</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>26</b>	<b>41</b>	<b>32</b>	<b>24</b>	<b>26</b>	<b>33</b>	<b>17</b>	<b>299</b>
Monto en dólares del total de los créditos											
Pilotos	\$ 400.000	\$ 0	\$ 25.000	\$ 125.000	\$ 150.000	\$ 75.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 125.000	\$ 75.000	<b>\$ 1.175.000</b>
Cosmetología y Belleza	\$ 60.000	\$ 0	\$ 9.000	\$ 21.000	\$ 27.000	\$ 18.000	\$ 21.000	\$ 18.000	\$ 36.000	\$ 18.000	<b>\$ 228.000</b>
Gastronomía	\$ 84.000	\$ 0	\$ 9.000	\$ 21.000	\$ 45.000	\$ 39.000	\$ 27.000	\$ 18.000	\$ 24.000	\$ 18.000	<b>\$ 285.000</b>
Auxiliar de Enfermería	\$ 52.000	\$ 0	\$ 6.000	\$ 14.000	\$ 22.000	\$ 20.000	\$ 16.000	\$ 20.000	\$ 16.000	\$ 4.000	<b>\$ 170.000</b>
<b>Total</b>	<b>\$ 596.000</b>	<b>\$ 0</b>	<b>\$ 49.000</b>	<b>\$ 181.000</b>	<b>\$ 244.000</b>	<b>\$ 152.000</b>	<b>\$ 164.000</b>	<b>\$ 156.000</b>	<b>\$ 201.000</b>	<b>\$ 115.000</b>	<b>\$ 1.858.000</b>

Con el capital inicial de \$620.000 Credipass S.A. en 10 años entregará 299 créditos por un total de \$1.858.000. En el año 2018 se otorgará en créditos todo el capital disponible, debido a los meses de gracias y a la baja recaudación de intereses en el 2019 no se podrá entregar créditos. En los años consecutivos gracias a la recuperación de capital y recaudación de intereses se podrán otorgar créditos de acuerdo a la disponibilidad del saldo del flujo de caja.

**Tabla 21 Recuperación de cartera**

## Recuperación de cartera

<b>PRESTAMOS OTORGADOS</b>	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>	<b>AÑO 2020</b>	<b>AÑO 2021</b>	<b>AÑO 2022</b>	<b>AÑO 2023</b>	<b>AÑO 2024</b>	<b>AÑO 2025</b>	<b>AÑO 2026</b>	<b>AÑO 2027</b>	<b>TOTAL</b>
<u>Pilotos</u>											
CAPITAL	\$ 0	\$ 0	\$ 86.284	\$ 94.847	\$ 109.653	\$ 147.500	\$ 66.203	\$ 90.697	\$ 109.880	\$ 101.072	<b>\$ 806.137</b>
INTERES	\$ 34.833	\$ 38.000	\$ 37.108	\$ 39.749	\$ 43.280	\$ 39.246	\$ 37.512	\$ 39.858	\$ 41.310	\$ 40.475	<b>\$ 391.371</b>
<u>Cosmetología y Belleza</u>											
CAPITAL	\$ 0	\$ 0	\$ 28.582	\$ 31.418	\$ 4.287	\$ 14.716	\$ 22.022	\$ 21.626	\$ 20.133	\$ 18.608	<b>\$ 161.394</b>
INTERES	\$ 5.225	\$ 5.700	\$ 5.467	\$ 4.571	\$ 4.714	\$ 5.770	\$ 6.143	\$ 5.521	\$ 6.570	\$ 7.352	<b>\$ 57.032</b>
<u>Gastronomía</u>											
CAPITAL	\$ 0	\$ 0	\$ 40.014	\$ 43.986	\$ 4.287	\$ 14.716	\$ 29.373	\$ 38.476	\$ 33.866	\$ 24.329	<b>\$ 229.048</b>
INTERES	\$ 7.315	\$ 7.980	\$ 7.340	\$ 5.325	\$ 6.053	\$ 8.643	\$ 9.943	\$ 8.842	\$ 7.650	\$ 6.639	<b>\$ 75.730</b>
<u>Auxiliar de Enfermería</u>											
CAPITAL	\$ 0	\$ 24.771	\$ 27.229	\$ 2.858	\$ 9.811	\$ 15.771	\$ 18.805	\$ 18.910	\$ 17.986	\$ 18.422	<b>\$ 154.564</b>
INTERES	\$ 4.528	\$ 4.059	\$ 2.158	\$ 1.706	\$ 2.801	\$ 3.629	\$ 3.739	\$ 3.578	\$ 3.622	\$ 2.525	<b>\$ 32.346</b>
<b>TOTAL RECUPERACION DE CARTERA</b>	<b>\$ 51.901</b>	<b>\$ 80.510</b>	<b>\$ 234.182</b>	<b>\$ 224.461</b>	<b>\$ 184.888</b>	<b>\$ 249.992</b>	<b>\$ 193.740</b>	<b>\$ 227.510</b>	<b>\$ 241.017</b>	<b>\$ 219.422</b>	<b>\$ 1.907.622</b>
RECUPERACION DE CAPITAL	\$ 0	\$ 24.771	\$ 182.109	\$ 173.109	\$ 128.039	\$ 192.704	\$ 136.404	\$ 169.710	\$ 181.865	\$ 162.431	<b>1.351.143</b>
INGRESOS POR INTERES	\$ 51.901	\$ 55.739	\$ 52.073	\$ 51.351	\$ 56.849	\$ 57.289	\$ 57.336	\$ 57.800	\$ 59.152	\$ 56.991	<b>\$ 556.480</b>

La recuperación de capital se la realiza de acuerdo a las amortizaciones de los clientes, se puede observar que en los 10 años en capital se recupera \$1.351.13, mientras que en interés se recauda \$556.480. Los préstamos gozan de meses de gracia para el pago de capital mientras que los intereses deben de ser pagados en el mes siguiente del préstamo.

**Tabla 22**

Amortización préstamo de \$2000.00

<b>PRESTAMOS A OTORGARSE DE \$2000,00</b>							
<b>TASA INTERES:</b>		9,50%	<b>PERIDO DE GRACIA 12 MESES</b>				
<b>RECUPERACION DE CAPITAL</b>			24	<b>MESES</b>			
<b>INTERES GENERADO</b>			36	<b>MESES</b>			
<b>DURACION DE PRESTAMO</b>			36	<b>MESES</b>			
<b>DIV</b>	<b>Año</b>	<b>Mes</b>	<b>Valor de capital</b>	<b>Pago</b>	<b>Intereses Devengados</b>	<b>Abono de capital</b>	<b>Saldo capital</b>
1	2018	ene-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
2	2018	feb-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
3	2018	mar-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
4	2018	abr-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
5	2018	may-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
6	2018	jun-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
7	2018	jul-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
8	2018	ago-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
9	2018	sep-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
10	2018	oct-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
11	2018	nov-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
12	2018	dic-18	2.000,00	15,83	15,83		2.000,00
13	2019	ene-19	2.000,00	91,83	15,83	76,00	1.924,00
14	2019	feb-19	1.924,00	91,83	15,23	76,60	1.847,41
15	2019	mar-19	1.847,41	91,83	14,63	77,20	1.770,20
16	2019	abr-19	1.770,20	91,83	14,01	77,81	1.692,39
17	2019	may-19	1.692,39	91,83	13,40	78,43	1.613,96
18	2019	jun-19	1.613,96	91,83	12,78	79,05	1.534,91
19	2019	jul-19	1.534,91	91,83	12,15	79,68	1.455,23
20	2019	ago-19	1.455,23	91,83	11,52	80,31	1.374,92
21	2019	sep-19	1.374,92	91,83	10,88	80,94	1.293,98
22	2019	oct-19	1.293,98	91,83	10,24	81,59	1.212,39
23	2019	nov-19	1.212,39	91,83	9,60	82,23	1.130,16
24	2019	dic-19	1.130,16	91,83	8,95	82,88	1.047,28
25	2020	ene-20	1.047,28	91,83	8,29	83,54	963,74
26	2020	feb-20	963,74	91,83	7,63	84,20	879,54
27	2020	mar-20	879,54	91,83	6,96	84,87	794,67
28	2020	abr-20	794,67	91,83	6,29	85,54	709,14
29	2020	may-20	709,14	91,83	5,61	86,21	622,92
30	2020	jun-20	622,92	91,83	4,93	86,90	536,02
31	2020	jul-20	536,02	91,83	4,24	87,59	448,44
32	2020	ago-20	448,44	91,83	3,55	88,28	360,16
33	2020	sep-20	360,16	91,83	2,85	88,98	271,18
34	2020	oct-20	271,18	91,83	2,15	89,68	181,50
35	2020	nov-20	181,50	91,83	1,44	90,39	91,11
36	2020	dic-20	91,11	91,83	0,72	91,11	0,00
			<b>49.755,24</b>	<b>2.393,90</b>	<b>393,90</b>		

**Tabla 23**

Amortización préstamo de \$3000.00

<b>PRESTAMOS A OTORGARSE DE \$3000,00</b>							
<b>TASA INTERES:</b>		9,50%	<b>PERIDO DE GRACIA 24 MESES</b>				
<b>RECUPERACION DE CAPITAL</b>			24 MESES				
<b>INTERES GENERADO</b>			48 MESES				
<b>DURACION DE PRESTAMO</b>			48 MESES				
<b>DIV</b>	<b>Año</b>	<b>Mes</b>	<b>Valor de capital</b>	<b>Pago</b>	<b>Intereses Devengados</b>	<b>Abono de capital</b>	<b>Saldo capital</b>
1	2018	ene-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
2	2018	feb-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
3	2018	mar-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
4	2018	abr-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
5	2018	may-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
6	2018	jun-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
7	2018	jul-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
8	2018	ago-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
9	2018	sep-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
10	2018	oct-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
11	2018	nov-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
12	2018	dic-18	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
13	2019	ene-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
14	2019	feb-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
15	2019	mar-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
16	2019	abr-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
17	2019	may-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
18	2019	jun-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
19	2019	jul-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
20	2019	ago-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
21	2019	sep-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
22	2019	oct-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
23	2019	nov-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
24	2019	dic-19	3.000,00	23,75	23,75		3.000,00
25	2020	ene-20	3.000,00	137,74	23,75	113,99	2.886,01
26	2020	feb-20	2.886,01	137,74	22,85	114,90	2.771,11
27	2020	mar-20	2.771,11	137,74	21,94	115,81	2.655,31
28	2020	abr-20	2.655,31	137,74	21,02	116,72	2.538,58
29	2020	may-20	2.538,58	137,74	20,10	117,65	2.420,94
30	2020	jun-20	2.420,94	137,74	19,17	118,58	2.302,36
31	2020	jul-20	2.302,36	137,74	18,23	119,52	2.182,84
32	2020	ago-20	2.182,84	137,74	17,28	120,46	2.062,38
33	2020	sep-20	2.062,38	137,74	16,33	121,42	1.940,96
34	2020	oct-20	1.940,96	137,74	15,37	122,38	1.818,59
35	2020	nov-20	1.818,59	137,74	14,40	123,35	1.695,24
36	2020	dic-20	1.695,24	137,74	13,42	124,32	1.570,92
37	2021	ene-21	1.570,92	137,74	12,44	125,31	1.445,61
38	2021	feb-21	1.445,61	137,74	11,44	126,30	1.319,31
39	2021	mar-21	1.319,31	137,74	10,44	127,30	1.192,01
40	2021	abr-21	1.192,01	137,74	9,44	128,31	1.063,70

DIV	Año	Mes	Valor de capital	Pago	Intereses Devengados	Abono de capital	Saldo capital
41	2021	may-21	1.063,70	137,74	8,42	129,32	934,38
42	2021	jun-21	934,38	137,74	7,40	130,35	804,04
43	2021	jul-21	804,04	137,74	6,37	131,38	672,66
44	2021	ago-21	672,66	137,74	5,33	132,42	540,24
45	2021	sep-21	540,24	137,74	4,28	133,47	406,77
46	2021	oct-21	406,77	137,74	3,22	134,52	272,25
47	2021	nov-21	272,25	137,74	2,16	135,59	136,66
48	2021	dic-21	136,66	137,74	1,08	136,66	0,00
				3.875,84	875,84	3.000,00	

**Tabla 24**

Amortización préstamo de \$25000.00

PRESTAMOS OTORGADO DE \$25000,00							
TASA INTERES:		9,50%	PERIDO DE GRACIA 24 MESES				
RECUPERACION DE CAPITAL			48 MESES				
INTERES GENERADO			72 MESES				
DURACION DE PRESTAMO			72 MESES				
DIV	Año	Mes	Valor de capital	Pago	Intereses Devengados	Abono de capital	Saldo capital
1	2018	ene-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
2	2018	feb-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
3	2018	mar-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
4	2018	abr-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
5	2018	may-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
6	2018	jun-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
7	2018	jul-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
8	2018	ago-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
9	2018	sep-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
10	2018	oct-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
11	2018	nov-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
12	2018	dic-18	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
13	2019	ene-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
14	2019	feb-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
15	2019	mar-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
16	2019	abr-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
17	2019	may-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
18	2019	jun-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
19	2019	jul-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
20	2019	ago-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
21	2019	sep-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
22	2019	oct-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
23	2019	nov-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
24	2019	dic-19	25.000,00	197,92	197,92		25.000,00
25	2020	ene-20	25.000,00	628,08	197,92	430,16	24.569,84
26	2020	feb-20	24.569,84	628,08	194,51	433,57	24.136,27
27	2020	mar-20	24.136,27	628,08	191,08	437,00	23.699,27
28	2020	abr-20	23.699,27	628,08	187,62	440,46	23.258,81
29	2020	may-20	23.258,81	628,08	184,13	443,95	22.814,87

DIV	Año	Mes	Valor de capital	Pago	Intereses Devengados	Abono de capital	Saldo capital
30	2020	jun-20	22.814,87	628,08	180,62	447,46	22.367,41
31	2020	jul-20	22.367,41	628,08	177,08	451,00	21.916,40
32	2020	ago-20	21.916,40	628,08	173,50	454,57	21.461,83
33	2020	sep-20	21.461,83	628,08	169,91	458,17	21.003,66
34	2020	oct-20	21.003,66	628,08	166,28	461,80	20.541,86
35	2020	nov-20	20.541,86	628,08	162,62	465,46	20.076,40
36	2020	dic-20	20.076,40	628,08	158,94	469,14	19.607,26
37	2021	ene-21	19.607,26	628,08	155,22	472,85	19.134,41
38	2021	feb-21	19.134,41	628,08	151,48	476,60	18.657,81
39	2021	mar-21	18.657,81	628,08	147,71	480,37	18.177,44
40	2021	abr-21	18.177,44	628,08	143,90	484,17	17.693,26
41	2021	may-21	17.693,26	628,08	140,07	488,01	17.205,26
42	2021	jun-21	17.205,26	628,08	136,21	491,87	16.713,39
43	2021	jul-21	16.713,39	628,08	132,31	495,76	16.217,62
44	2021	ago-21	16.217,62	628,08	128,39	499,69	15.717,94
45	2021	sep-21	15.717,94	628,08	124,43	503,64	15.214,29
46	2021	oct-21	15.214,29	628,08	120,45	507,63	14.706,66
47	2021	nov-21	14.706,66	628,08	116,43	511,65	14.195,01
48	2021	dic-21	14.195,01	628,08	112,38	515,70	13.679,31
49	2022	ene-22	13.679,31	628,08	108,29	519,78	13.159,52
50	2022	feb-22	13.159,52	628,08	104,18	523,90	12.635,62
51	2022	mar-22	12.635,62	628,08	100,03	528,05	12.107,58
52	2022	abr-22	12.107,58	628,08	95,85	532,23	11.575,35
53	2022	may-22	11.575,35	628,08	91,64	536,44	11.038,91
54	2022	jun-22	11.038,91	628,08	87,39	540,69	10.498,22
55	2022	jul-22	10.498,22	628,08	83,11	544,97	9.953,26
56	2022	ago-22	9.953,26	628,08	78,80	549,28	9.403,97
57	2022	sep-22	9.403,97	628,08	74,45	553,63	8.850,34
58	2022	oct-22	8.850,34	628,08	70,07	558,01	8.292,33
59	2022	nov-22	8.292,33	628,08	65,65	562,43	7.729,90
60	2022	dic-22	7.729,90	628,08	61,20	566,88	7.163,02
61	2023	ene-23	7.163,02	628,08	56,71	571,37	6.591,65
62	2023	feb-23	6.591,65	628,08	52,18	575,89	6.015,75
63	2023	mar-23	6.015,75	628,08	47,62	580,45	5.435,30
64	2023	abr-23	5.435,30	628,08	43,03	585,05	4.850,25
65	2023	may-23	4.850,25	628,08	38,40	589,68	4.260,57
66	2023	jun-23	4.260,57	628,08	33,73	594,35	3.666,22
67	2023	jul-23	3.666,22	628,08	29,02	599,05	3.067,16
68	2023	ago-23	3.067,16	628,08	24,28	603,80	2.463,37
69	2023	sep-23	2.463,37	628,08	19,50	608,58	1.854,79
70	2023	oct-23	1.854,79	628,08	14,68	613,39	1.241,40
71	2023	nov-23	1.241,40	628,08	9,83	618,25	623,15
72	2023	dic-23	623,15	628,08	4,93	623,15	0,00
				<b>34.897,76</b>	<b>9.897,76</b>	<b>25.000,00</b>	

## Estado de Pérdidas y Ganancias

**Tabla 25**  
Estado de Resultados (2018-2027)

Años	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Ingresos por créditos otorgados	\$ 51.902	\$ 55.739	\$ 52.073	\$ 51.351	\$ 56.849	\$ 57.289	\$ 57.336	\$ 57.800	\$ 59.152	\$ 56.991
Otros Ingresos Exentos	\$ 300.000									
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 351.902</b>	<b>\$ 55.739</b>	<b>\$ 52.073</b>	<b>\$ 51.351</b>	<b>\$ 56.849</b>	<b>\$ 57.289</b>	<b>\$ 57.336</b>	<b>\$ 57.800</b>	<b>\$ 59.152</b>	<b>\$ 56.991</b>
<b>(-)GASTOS OPERACIONALES:</b>										
Gastos de ventas	\$ 2.220	\$ 1.642	\$ 1.665	\$ 1.691	\$ 1.718	\$ 1.748	\$ 1.780	\$ 1.815	\$ 1.853	\$ 1.894
Gastos administrativos	\$ 35.698	\$ 34.587	\$ 35.299	\$ 36.206	\$ 36.997	\$ 37.407	\$ 38.086	\$ 38.850	\$ 39.802	\$ 40.237
Depreciación	\$ 949	\$ 949	\$ 309	\$ 309	\$ 309	\$ 309	\$ 309	\$ 309	\$ 309	\$ 309
<b>Total de gastos operacionales</b>	<b>\$ 38.867</b>	<b>\$ 37.178</b>	<b>\$ 37.274</b>	<b>\$ 38.206</b>	<b>\$ 39.024</b>	<b>\$ 39.464</b>	<b>\$ 40.175</b>	<b>\$ 40.974</b>	<b>\$ 41.964</b>	<b>\$ 42.439</b>
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$ 313.035</b>	<b>\$ 18.561</b>	<b>\$ 14.800</b>	<b>\$ 13.146</b>	<b>\$ 17.825</b>	<b>\$ 17.825</b>	<b>\$ 17.161</b>	<b>\$ 16.826</b>	<b>\$ 17.188</b>	<b>\$ 14.552</b>
<b>Utilidad Operativa antes de impuesto</b>	<b>\$ 313.035</b>	<b>\$ 18.561</b>	<b>\$ 14.800</b>	<b>\$ 13.146</b>	<b>\$ 17.825</b>	<b>\$ 17.825</b>	<b>\$ 17.161</b>	<b>\$ 16.826</b>	<b>\$ 17.188</b>	<b>\$ 14.552</b>
Participación de trabajadores 15%	\$ 1.955	\$ 2.784	\$ 2.220	\$ 1.972	\$ 2.674	\$ 2.674	\$ 2.574	\$ 2.524	\$ 2.578	\$ 2.183
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	<b>\$ 11.080</b>	<b>\$ 15.777</b>	<b>\$ 12.580</b>	<b>\$ 11.174</b>	<b>\$ 15.151</b>	<b>\$ 15.151</b>	<b>\$ 14.587</b>	<b>\$ 14.302</b>	<b>\$ 14.610</b>	<b>\$ 12.369</b>
Impuesto a la renta 22%	\$ 2.438	\$ 3.471	\$ 2.768	\$ 2.458	\$ 3.333	\$ 3.333	\$ 3.209	\$ 3.146	\$ 3.214	\$ 2.721
<b>Utilidad antes de repart. para accionista</b>	<b>\$ 8.642</b>	<b>\$ 12.306</b>	<b>\$ 9.812</b>	<b>\$ 8.716</b>	<b>\$ 11.818</b>	<b>\$ 11.818</b>	<b>\$ 11.378</b>	<b>\$ 11.155</b>	<b>\$ 11.396</b>	<b>\$ 9.648</b>
Repartición de dividendos para accionista	\$ 4.321	\$ 6.153	\$ 4.906	\$ 4.358	\$ 5.909	\$ 5.909	\$ 5.689	\$ 5.578	\$ 5.698	\$ 4.824
<b>Utilidad neta</b>	<b>\$ 4.321</b>	<b>\$ 6.153</b>	<b>\$ 4.906</b>	<b>\$ 4.358</b>	<b>\$ 5.909</b>	<b>\$ 5.909</b>	<b>\$ 5.689</b>	<b>\$ 5.578</b>	<b>\$ 5.698</b>	<b>\$ 4.824</b>

Se observa que cada año con los ingresos obtenidos se puede cubrir todos los gastos operacionales y a su vez se obtiene una utilidad a repartir para los trabajadores y accionistas y pago de impuestos.



## Flujo de efectivo

**Tabla 26**

Flujo de efectivo proyectado a 10 años

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
<b>SALDO INICIAL</b>	320.000	24.689	56.562	196.125	193.661	84.958	132.639	111.800	132.197	120.069
<b>(+)Ingresos Operacionales =====&gt;</b>	<b>54.382</b>	<b>55.739</b>	<b>53.313</b>	<b>52.111</b>	<b>57.889</b>	<b>58.049</b>	<b>58.096</b>	<b>58.600</b>	<b>60.152</b>	<b>57.774</b>
Intereses Cobrados	54.382	55.739	52.353	52.111	57.889	58.049	58.096	58.600	60.152	57.431
Ventas de Activos Fijos	-	-	960	-	-	-	-	-	-	343
<b>(-)Egresos Operacionales =====&gt;</b>	<b>37.918</b>	<b>36.229</b>	<b>36.965</b>	<b>37.897</b>	<b>38.715</b>	<b>39.155</b>	<b>39.867</b>	<b>40.665</b>	<b>41.655</b>	<b>42.130</b>
Gastos de ventas	2.220	1.642	1.665	1.691	1.718	1.748	1.780	1.815	1.853	1.894
Gastos administrativos	35.698	34.587	35.299	36.206	36.997	37.407	38.086	38.850	39.802	40.237
<b>FLUJO OPERACIONAL =====&gt;</b>	<b>16.464</b>	<b>19.510</b>	<b>16.348</b>	<b>14.215</b>	<b>19.173</b>	<b>18.894</b>	<b>18.229</b>	<b>17.934</b>	<b>18.497</b>	<b>15.643</b>
<b>(+)Ingresos No Operacionales</b>	<b>300.000</b>	<b>24.771</b>	<b>182.109</b>	<b>173.109</b>	<b>128.039</b>	<b>192.704</b>	<b>136.404</b>	<b>169.710</b>	<b>181.865</b>	<b>162.431</b>
Recuperación de Préstamos Otorgados	-	24.771	182.109	173.109	128.039	192.704	136.404	169.710	181.865	162.431
Otros Ingresos Exentos	300.000	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>(-)Egresos No Operacionales=====&gt;</b>	<b>611.775</b>	<b>12.408</b>	<b>58.894</b>	<b>189.788</b>	<b>255.916</b>	<b>163.916</b>	<b>175.472</b>	<b>167.248</b>	<b>212.490</b>	<b>124.728</b>
Préstamos Otorgados	596.000	-	49.000	181.000	244.000	152.000	164.000	156.000	201.000	115.000
Part. trabajadores por pagar	1.955	2.784	2.220	1.972	2.674	2.674	2.574	2.524	2.578	2.183
Impuesto a la renta por pagar	2.438	3.471	2.768	2.458	3.333	3.333	3.209	3.146	3.214	2.721
Dividendos para accionistas	4.321	6.153	4.906	4.358	5.909	5.909	5.689	5.578	5.698	4.824
Anticipo y compra de Activo	6.491	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gatos de Constitución de la Cía.	570	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>FLUJO NO OPERACIONAL =====&gt;</b>	<b>(311.775)</b>	<b>12.363</b>	<b>123.215</b>	<b>(16.679)</b>	<b>(127.877)</b>	<b>28.788</b>	<b>(39.068)</b>	<b>2.462</b>	<b>(30.625)</b>	<b>37.703</b>
<b>FLUJO NETO GENERADO</b>	<b>(320.000)</b>	<b>(295.311)</b>	<b>139.564</b>	<b>(2.464)</b>	<b>(108.704)</b>	<b>47.681</b>	<b>(20.839)</b>	<b>20.397</b>	<b>(12.128)</b>	<b>53.347</b>
<b>SALDO FINAL</b>	24.689	56.562	196.125	193.661	84.958	132.639	111.800	132.197	120.069	173.416

## Balance General

**Tabla 27**

Balance General Proyectado (2018-2022)

	2018	2019	2020	2021	2022
<b>ACTIVOS</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
CAJA CHICA	100	100	100	100	100
BANCOS LOCALES CTAS CORRIENTES	24.589	56.462	196.025	193.561	84.858
DOC. Y CTAS. POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	307.306	286.230	147.446	153.471	271.520
<b>TOTALES DE ACTIVOS CORRIENTES ==&gt;</b>	<b>331.995</b>	<b>342.791</b>	<b>343.571</b>	<b>347.132</b>	<b>356.478</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	6.310	6.310	6.310	6.310	6.310
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQ.	(949)	(1.897)	(286)	(595)	(903)
<b>TOTALES DE ACTIVOS NO CORRIENTES =====&gt;</b>	<b>5.361</b>	<b>4.413</b>	<b>6.024</b>	<b>5.715</b>	<b>5.407</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS =====&gt;</b>	<b>337.356</b>	<b>347.204</b>	<b>349.595</b>	<b>352.847</b>	<b>361.884</b>
<b>PASIVOS</b>					
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	1.955	2.784	2.220	1.972	2.674
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	2.438	3.471	2.768	2.458	3.333
DIVIDENDOS POR PAGAR	4.321	6.153	4.906	4.358	5.909
<b>TOTALES DE PASIVOS CORRIENTES ==&gt;</b>	<b>8.714</b>	<b>12.408</b>	<b>9.894</b>	<b>8.788</b>	<b>11.916</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS =====&gt;</b>	<b>8.714</b>	<b>12.408</b>	<b>9.894</b>	<b>8.788</b>	<b>11.916</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
CAPITAL	320.000	320.000	320.000	320.000	320.000
RESULTADOS ACUMULADOS	-	2.489	9.889	15.344	18.150
RESULTADOS DEL EJERCICIO	8.642	12.306	9.812	8.716	11.818
<b>TOTAL DE PATIMONIO =====&gt;</b>	<b>328.642</b>	<b>334.795</b>	<b>339.702</b>	<b>344.059</b>	<b>349.968</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS Y PATIMONIO =====&gt;</b>	<b>337.356</b>	<b>347.204</b>	<b>349.595</b>	<b>352.847</b>	<b>361.884</b>

**Tabla 28**  
Balance General Proyectado (2023-2027)

	<b>AÑO 2023</b>	<b>AÑO 2024</b>	<b>AÑO 2025</b>	<b>AÑO 2026</b>	<b>AÑO 2027</b>
<b>ACTIVOS</b>					
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>					
CAJAS	100	100	100	100	100
BANCOS LOCALES CTAS CORRIENTES DOC. Y CTAS. POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS	132.539	111.700	132.097	119.969	173.316
<b>TOTALES DE ACTIVOS CORRIENTES ====&gt;</b>	<b>362.695</b>	<b>368.249</b>	<b>373.911</b>	<b>380.160</b>	<b>383.530</b>
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>					
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQ.	6.310 (1.212)	6.310 (1.521)	6.310 (1.830)	6.310 (2.138)	6.310 (2.447)
<b>TOTALES DE ACTIVOS NO CORRIENTES =====&gt;</b>	<b>5.098</b>	<b>4.789</b>	<b>4.480</b>	<b>4.172</b>	<b>3.863</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS =====&gt;</b>	<b>367.793</b>	<b>373.038</b>	<b>378.392</b>	<b>384.332</b>	<b>387.393</b>
<b>PASIVOS</b>					
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	2.674	2.574	2.524	2.578	2.183
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	3.333	3.209	3.146	3.214	2.721
DIVIDENDOS POR PAGAR	5.909	5.689	5.578	5.698	4.824
<b>TOTALES DE PASIVOS CORRIENTES ==&gt;</b>	<b>11.916</b>	<b>11.472</b>	<b>11.248</b>	<b>11.490</b>	<b>9.728</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS =====&gt;</b>	<b>11.916</b>	<b>11.472</b>	<b>11.248</b>	<b>11.490</b>	<b>9.728</b>
<b>PATRIMONIO</b>					
CAPITAL	320.000	320.000	320.000	320.000	320.000
RESULTADOS ACUMULADOS	24.059	30.189	35.988	41.446	48.018
RESULTADOS DEL EJERCICIO	11.818	11.378	11.155	11.396	9.648
<b>TOTAL DE PATIMONIO =====&gt;</b>	<b>355.877</b>	<b>361.566</b>	<b>367.144</b>	<b>372.841</b>	<b>377.665</b>
<b>TOTAL DE PASIVOS Y PATIMONIO =====&gt;</b>	<b>367.793</b>	<b>373.038</b>	<b>378.392</b>	<b>384.332</b>	<b>387.393</b>

## Proyección de indicadores

Para realizar las proyecciones del 2018 al 2027 se ha calculado el incremento de los gastos y sueldos anuales de acuerdo con una proyección de la inflación.

La inflación se ha proyectado en base a los datos históricos desde el 2007 al 2016 y se ha realizado el cálculo de las variaciones por año para luego obtener un promedio de las variaciones y sumarlas a los años posteriores.

**Tabla 29**

Proyección de la inflación de los años 2017-2027

<b>AÑOS</b>	<b>INFLACION</b>	<b>VARIACION</b>	<b>PROMEDIO DE VARIACION</b>
<b>2007</b>	3,32%		
<b>2008</b>	8,83%	166,0%	6,4%
<b>2009</b>	4,31%	-51,2%	
<b>2010</b>	3,33%	-22,7%	
<b>2011</b>	5,41%	62,5%	
<b>2012</b>	4,16%	-23,1%	
<b>2013</b>	2,70%	-35,1%	
<b>2014</b>	3,67%	35,9%	
<b>2015</b>	3,38%	-7,9%	
<b>2016</b>	1,12%	-66,9%	
<b>2017</b>	1,19%		
<b>2018</b>	1,27%		
<b>2019</b>	1,35%		
<b>2020</b>	1,43%		
<b>2021</b>	1,53%		
<b>2022</b>	1,62%		
<b>2023</b>	1,73%		
<b>2024</b>	1,84%		
<b>2025</b>	1,95%		
<b>2026</b>	2,08%		
<b>2027</b>	2,21%		

Fuente: Banco Central del Ecuador

## Indicadores financieros

**Tabla 30**

Razón de Liquidez

Razón de liquidez										
Formula= Activo corriente / Pasivo corriente										
Año	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Activo corriente	\$331.995	\$342.791	\$343.571	\$347.132	\$356.478	\$362.695	\$368.249	\$373.911	\$380.160	\$383.530
Pasivo corriente	\$8.714	\$12.408	\$9.894	\$8.788	\$11.916	\$11.916	\$11.472	\$11.248	\$11.490	\$9.728
Resultado	\$38	\$28	\$35	\$40	\$30	\$30	\$32	\$33	\$33	\$39

La razón de liquidez muestra la habilidad de la sociedad financiera para pagar sus pasivos corrientes con sus activos corrientes. Credipass, por cada dólar que tiene en deuda corriente puede cubrirlo con el resultado que puede ser observado en la tabla con activos corrientes.

**Tabla 31**

Rentabilidad neta de ventas

Razones de Rentabilidad Margen Neto										
Formula: Utilidad Neta / Ventas Netas										
Año	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027
Utilidad Neta	\$4.321,16	\$6.153,07	\$4.906,12	\$4.357,87	\$5.908,92	\$5.908,98	\$5.688,77	\$5.577,68	\$5.697,77	\$4.823,88
Ventas Netas	\$51.901,67	\$55.738,91	\$52.073,32	\$51.351,43	\$56.848,83	\$57.288,60	\$57.336,08	\$57.799,51	\$59.151,62	\$56.990,78
Resultado	8,33%	11,04%	9,42%	8,49%	10,39%	10,31%	9,92%	9,65%	9,63%	8,46%

Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Por cada dólar de interés ganado se obtuvo una utilidad detallada por cada año en el cuadro.

**Tabla 32**  
Rentabilidad operacional del patrimonio

<b>Rentabilidad operacional del patrimonio</b>										
<b>Formula = Utilidad operacional / Patrimonio</b>										
<b>Años</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>Utilidad operacional</b>	\$ 13.035	\$ 18.561	\$ 14.800	\$ 13.146	\$ 17.825	\$ 17.825	\$ 17.161	\$ 16.826	\$ 17.188	\$ 14.552
<b>Patrimonio</b>	\$ 328.642	\$ 334.795	\$ 339.702	\$ 344.059	\$ 349.968	\$ 355.877	\$ 361.566	\$ 367.144	\$ 372.841	\$ 377.665
<b>Resultado</b>	3,97%	5,54%	4,36%	3,82%	5,09%	5,01%	4,75%	4,58%	4,61%	3,85%

La rentabilidad operacional del patrimonio permite identificar la rentabilidad que les ofrece a los socios o accionistas por el capital que han invertido en la empresa.

**Tabla 33**  
Índice ROE

<b>ROE</b>										
<b>Formula: Utilidad Neta / Capital contable</b>										
<b>Año</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>Utilidad Neta</b>	\$4.321,16	\$6.153,07	\$4.906,12	\$4.357,87	\$5.908,92	\$5.908,98	\$5.688,77	\$5.577,68	\$5.697,77	\$4.823,88
<b>Patrimonio</b>	\$328.642,31	\$334.795,39	\$339.701,51	\$344.059,38	\$349.968,30	\$355.877,27	\$361.566,04	\$367.143,72	\$372.841,49	\$377.665,38
<b>Resultado</b>	1,31%	1,84%	1,44%	1,27%	1,69%	1,66%	1,57%	1,52%	1,53%	1,28%

El índice financiero ROE (Return on equity) por sus siglas en inglés que significa Rentabilidad financiera y mide la rentabilidad obtenida por la empresa sobre sus fondos propios.

**Tabla 34**  
Índice ROA

<b>ROA</b>										
<b>Formula: Utilidad Neta / Activo Total</b>										
<b>Año</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>Utilidad Neta</b>	\$4.321,16	\$6.153,07	\$4.906,12	\$4.357,87	\$5.908,92	\$5.908,98	\$5.688,77	\$5.577,68	\$5.697,77	\$4.823,88
<b>Activo Total</b>	\$337.356,32	\$347.203,62	\$349.595,15	\$352.847,43	\$361.884,17	\$367.793,26	\$373.037,96	\$378.391,62	\$384.331,58	\$387.393,17
<b>Resultado</b>	1,28%	1,77%	1,40%	1,24%	1,63%	1,61%	1,52%	1,47%	1,48%	1,25%

El índice financiero ROA (Return on Assets) por sus siglas en inglés que significa Rentabilidad sobre activos. Indica el porcentaje de la utilidad que fue generado por los activos en cada año. Pretende determinar la eficiencia que tiene la empresa para utilizar sus activos para generar ganancias.

**Tabla 35**  
TIR

	<b>0</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
<b>FLUJO NETO GENERADO</b>	(320.000)	(293.293)	33.892	141.584	(443)	(106.682)	49.704	(18.815)	22.422	(10.102)	55.374

TIR	-22%
-----	------

De acuerdo con las proyecciones de los estados financieros a 10 años se obtuvo una tasa interna de retorno del -22%, la tasa es negativa ya que los flujos futuros no sobrepasan a la inversión inicial, por motivo que el capital está constantemente rotando para otorgar los créditos y su vez las ganancias obtenidas sólo representan el 9.5% (interés de créditos) del capital prestado.

## Conclusiones

El proyecto aporta con los objetivos del plan nacional del buen vivir, enfocándose en mejorar la calidad de vida de la población mediante el fortalecimiento de las capacidades y potencialidades de la ciudadanía, ayudando en el acceso a créditos para la educación continua.

Guayaquil se destaca como un importante centro de comercio con mucha influencia en el ámbito empresarial y financiero, lo que beneficia la búsqueda de inversionistas, y debido a su ubicación geográfica facilita la captación de clientes.

Se enfoca como posible demanda a las personas del nivel socioeconómico medio de la zona 8 el cual representa el 72.1% de la población, estas personas tienen un nivel de educación de primaria y secundaria completa y los jefes del hogar se desempeñan como trabajadores o comerciantes, lo que demuestra su deseo de superación.

Del 2012 al 2016 los entes financieros otorgaron 7315 créditos educativos en la zona 8, con un crecimiento del 47%, lo que representa un mercado con una demanda altamente potencial.

De la encuesta realizada, el 43% escogieron como preferencia de estudio los cursos especializados con certificación en caso de que no pudieran asistir a una educación superior, de los cuales los cursos destacados fueron: Gastronomía, enfermería, cosmetología & belleza y pilotos comerciales, por lo cual, se ha establecido tres opciones de créditos ajustados a las necesidades de los consumidores, con plazos desde 3 a 6 años como máximo.

Con la finalidad de mitigar el riesgo de impago se han establecido políticas comerciales reforzando los requisitos previos a la obtención del crédito y políticas de cobranzas ajustadas a los ingresos de los prestamistas.



En los 10 años de proyección el proyecto beneficiará a 299 personas, a pesar de ello se determina que el proyecto no representa una factibilidad económica y financiera ya que acorde a los análisis financieros se obtuvo un TIR de (-22%), es decir que, el valor de la inversión no se recuperará con las ganancias de la tasa de interés a cobrar por los créditos, sin embargo en el estado de resultado muestra utilidades, lo que significa que las ganancias obtenidas por los intereses cobrados si cubren los gastos y pagos de impuestos de la empresa.

La utilidad después de pagar impuestos no representa un dividendo mayor para los accionistas con relación a lo que pueden ganar en inversiones a largo plazo en los bancos.

Otro de los factores que determinan la no factibilidad del proyecto es que a diferencia de las demás entidades financieras, el porcentaje de interés que se cobra por los créditos es la fuente de ingresos para la sociedad, que corresponde a la tasa máxima del 9.5% para créditos educativos publicado por el Banco Central del Ecuador, la cual no ha tenido variación alguna desde el 2012 año en que fue publicada, por consiguiente en este proyecto no está considerado el incremento de la tasa de interés a cobrar en los 10 años de proyección. No obstante, en los gastos está contemplado un incremento anual de acuerdo a la inflación proyectada a 10 años.

## **Recomendaciones**

Se aconseja que el Gobierno regule y registre los cursos de educación continua con el objetivo de mejorar la calidad y exigencia del pensum educativo.

Se recomienda al Instituto de Fomento al Talento Humano, Senescyt y Ministerio de educación facilitar y proporcionar la información necesaria para la investigación, con el objetivo de contar con datos precisos para el análisis del mercado y apoyar a la elaboración de nuevos proyectos dirigidos al desarrollo educativo de los ciudadanos.

Es aconsejable enfocar el proyecto como una asociación sin fines de lucro, en la cual estará exenta de pagos de participación a los trabajadores, impuesto a la renta y dividendos, generando una mayor utilidad para el incremento de los créditos educativos.

Debido a que el proyecto es de carácter social y tiene como objetivo ayudar a las personas en el ámbito educativo, es aconsejable la búsqueda de donadores locales y extranjeros que estén interesados en apoyar al desarrollo social, los cuáles puedan aportar con capital significativo para el ámbito de la empresa, entre más capital se rote más intereses se puede obtener para solventar los gastos operacionales y administrativos.

Se recomienda buscar apoyo del Gobierno a invertir en este tipo de proyectos que representan un estímulo para la sociedad y su crecimiento económico, se sugiere considerar como mercado meta a las personas que no acceden a la educación secundaria y superior; y ofrecerles un incentivo en el aprendizaje de nuevas habilidades, por medio de las cuáles puedan ponerlas en práctica a través de pequeños emprendimientos.

## REFERENCIAS

- 50Minutos.es. (2016a). *El análisis DAFO: Los secretos para fortalecer su negocio*. 50Minutos.es.
- 50Minutos.es. (2016b). *El análisis PESTEL: Asegure la continuidad de su negocio*. 50Minutos.es.
- 50Minutos.es. (2016c). *Las 5 fuerzas de Porter: Cómo distanciarse de la competencia con éxito*. 50Minutos.es.
- Aching Guzmán, C. (2006). *MATEMÁTICAS FINANCIERAS PARA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES*. Retrieved from [www.eumed.net/libros/2006b/cag3/](http://www.eumed.net/libros/2006b/cag3/)
- Banco Central del Ecuador - Resumen de inflacion. (n.d.). Retrieved July 30, 2017, from <https://contenido.bce.fin.ec/indicador.php?tbl=inflacion>
- Bernal Torres, C. A. (2010). *Metodología de la investigación: administración, economía, humanidades y ciencias sociales*. México: Pearson Educación, Prentice Hall.
- Censos, I. N. de E. y. (n.d.-a). Desempleo muestra la reducción más significativa de los últimos cinco años. Retrieved July 29, 2017, from <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/desempleo-muestra-la-reduccion-mas-significativa-de-los-ultimos-cinco-anos/>
- Censos, I. N. de E. y. (n.d.-b). Ecuador cierra el 2016 con una inflación de 1,12%. Retrieved July 30, 2017, from <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inflacion-diciembre-2016/>

- Censos, I. N. de E. y. (n.d.-c). Proyecciones Poblacionales. Retrieved June 28, 2017, from <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/proyecciones-poblacionales/>
- CONGRESO NACIONAL. (1999). LEY DE COMPAÑIAS. Retrieved from [http://www21.ucsg.edu.ec:2337/Webtools/LexisFinder/DocumentVisualizer/FullDocumentVisualizerPDF.aspx?id=MERCANTI-LEY\\_DE\\_COMPANIAS](http://www21.ucsg.edu.ec:2337/Webtools/LexisFinder/DocumentVisualizer/FullDocumentVisualizerPDF.aspx?id=MERCANTI-LEY_DE_COMPANIAS)
- Díaz Giménez, J. (1999). *Macroeconomía: primeros conceptos*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Enciclopedia Financiera. (n.d.-a). Tasa desempleo. Retrieved June 28, 2017, from <http://www.encyclopediainanciera.com/indicadores-economicos/tasa-de-desempleo.htm>
- Falconí Morales, J. (2016, April 30). Ecuador 2016: acuerdos comerciales y crisis económica. Retrieved June 25, 2017, from <http://www.eluniverso.com/opinion/2016/04/30/nota/5551695/ecuador-2016-acuerdos-comerciales-crisis-economica>
- Fernández Nogales, Á. (2004). *Investigación y técnicas de mercados*. Pozuelo de Alarcón, Madrid: ESIC Editorial.
- García del Junco, J., & Casanueva Rocha, C. (2006). *Fundamentos de gestión empresarial*. Barcelona: Pirámide.
- Glosario de Conceptos y Definiciones. (n.d.). Retrieved July 28, 2017, from [http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com\\_content&view=article&id=278](http://www.inec.gob.ec/estadisticas/index.php?option=com_content&view=article&id=278)
- Hornero, A. C. (2000). ORGANISMOS FINANCIEROS INTERNACIONALES: BANCOS REGIONALES DE DESARROLLO E INSTITUCIONES

FINANCIERAS MULTILATERALES. Retrieved from  
<http://rabida.uhu.es/dspace/bitstream/handle/10272/375/b1172358.pdf?sequence=1>

Humano, I. de F. al T. (2017, May). Historia del IECE. Retrieved June 19, 2017,  
from <http://www.fomentoacademico.gob.ec/historia-del-iece/>

INEC: Ecuador cerró el año 2008 con una inflación de 8 83%. (n.d.-a).  
Retrieved July 30, 2017, from  
[http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news\\_user\\_view&id=95136](http://www.ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=95136)

INEC: el ingreso de la familia típica en Ecuador es USD 700 mensuales, en promedio. (n.d.-b). Retrieved July 29, 2017, from  
<http://www.elcomercio.com/actualidad/inec-ingreso-familia-ecuador-sueldo.html>

Informe sobre Desarrollo Humano 2016: el PNUD señala que “las prioridades globales del desarrollo siguen dejando atrás a las personas más marginadas del planeta.” (n.d.). Retrieved July 29, 2017, from  
<http://www.ec.undp.org/content/ecuador/es/home/presscenter/articles/2017/03/21/informe-sobre-desarrollo-humano-2016-el-pnud-se-ala-que-las-prioridades-globales-del-desarrollo-siguen-dejando-atr-s-a-las-personas-m-s-marginadas-del-planeta-.html>

Instituto Ecuatoriano de Crédito Educativo y Becas. (2010). Reglamento Credito Educativo. Retrieved from  
[http://www.fomentoacademico.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/reglamento\\_credito\\_educativo\\_julio\\_2010.pdf](http://www.fomentoacademico.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/08/reglamento_credito_educativo_julio_2010.pdf)

- Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2016). Tecnologías de la Información TTITULO y Comunicaciones. Retrieved from [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas\\_Sociales/TIC/2016/170125.Presentacion\\_Tics\\_2016.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Estadisticas_Sociales/TIC/2016/170125.Presentacion_Tics_2016.pdf)
- Iskold, A. (2015, November 11). The 7 Sources of Startup Capital. Retrieved June 17, 2017, from <https://www.entrepreneur.com/article/252676>
- La junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera. (2014). Resolución No. 385-2017-A. Retrieved from <http://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/385-2017-A.pdf/f7be5b45-86f4-430b-a213-56d58bcf9094>
- Microcrédito | Portal de Microfinanzas - CGAP. (n.d.). Retrieved June 17, 2017, from <https://www.microfinancegateway.org/es/temas/microcr%C3%A9dito>
- Naciones Unidas. (n.d.-b). El Índice de Desarrollo Humano (IDH) | Human Development Reports. Retrieved June 28, 2017, from <http://hdr.undp.org/es/content/el-%C3%ADndice-de-desarrollo-humano-idh>
- Natera Hidalgo, R. D. (2007). *Fiscalidad de los contratos civiles y mercantiles: fundamentos y formularios*. Valencia: CISS.
- OECD.org - OECD. (n.d.). Retrieved August 7, 2017, from <http://www.oecd.org/>
- O'Meara Bautista, G. (Ed.). (2001). *Estrategias de producción y mercado para los servicios de salud / [autores, Gloria O'Meara Bautista ... [et al.] (1.*

ed). Bogotá: Cendex : Fundación Corona : Fundación Antonio Restrepo Barco : FES.

Ortiz Soto, Ó. L. (2001). *El dinero: la teoría, la política y las instituciones*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.

Pérez Moya, J. (1997). *Estrategia, gestión y habilidades directivas: manual para el nuevo directivo*. Madrid: Díaz Santos.

Portal del Usuario Financiero - Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador. (n.d.). Retrieved August 15, 2017, from [http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/contenido.php?id\\_contenido=23](http://portaldelusuario.sbs.gob.ec/contenido.php?id_contenido=23)

Proyecciones y Estudios Demográficos - Sistema Nacional de Información. (n.d.). Retrieved June 21, 2017, from <http://sni.gob.ec/proyecciones-y-estudios-demograficos>

¿Qué es una ONG? | Centro de Información de las Naciones Unidas. (n.d.). Retrieved August 23, 2017, from <http://www.cinu.mx/ongs/index/>

Ramirez Ospina, E. (2005). *Capital humano como factor de crecimiento económico*. Juan Carlos Martínez Coll.

Reglas e incentivos para la inversión | PRO ECUADOR. (n.d.). Retrieved August 20, 2017, from <http://www.proecuador.gob.ec/invierta-en-ecuador/porque-invertir-en-ecuador/reglas-claras-e-incentivos-para-la-inversion/>

RUC - Servicio de Rentas Internas del Ecuador. (n.d.). Retrieved June 17, 2017, from <http://www.sri.gob.ec/web/10138/92>

Secretaria Nacional de Planificacion y Desarrollo. (2017). Agenda Zonal,ZONA 8-Guayaquil. Retrieved from

<http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/11/Agenda-zona-8.pdf>

SENESCYT. (2013). Proyecto de Reconversión. Retrieved June 25, 2017, from <http://www.senescyt.gob.ec/Institutos/proyecto-de-reconversi%C3%B3n.html>

Toca Torres, C. E., Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, & Facultad de Administración. (2009). *Fundamentos del márketing guía para su estudio y comprensión*. Bogotá (Colombia): Editorial Universidad del Rosario.





# Cotización TAMASA



## Proforma de mobiliario

**Cliente:** Credipass **Fecha:** 01/08/2017  
**Atentamente:** Kevin Soto

<i>Cantidad</i>	<i>Artículo</i>	<i>Precio Un.</i>	<i>Subtotal</i>
1	Escritorio melaminico Gerencial	300,00	300,00
3	Escritorio 1.50 x 1.50 con archivador rodante Operativos	150,00	450,00
3	Archivador grande 1	100,00	300,00
3	Sillon gerente 8078 malla	120,00	360,00
4	Silla Swing visita	40,00	160,00
3	archivador Tamasito	90,00	270,00
	<b>Total</b>		<b>1840,00</b>

Av. Carlos julio Arosemena a lado de la Consesionaria de carros Hyundai  
 Phone 5120327 - 0980130784 E-mail: ventas@tamasaoffice.com

Escritorios Operativos



Escritorios Gerenciales



Silla Swing visita



Sillon



Archivador grande 1



archivador Tamasito



# Carta al SENESCYT



UNIVERSIDAD  
CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Guayaquil, 23 de junio de 2017

Señores.  
Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación  
Atención. -  
Ing. María Fernanda Maldonado  
Subsecretaría de acceso a la Educación Superior  
Ciudad. -

De mis consideraciones.

La "Secretaría de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación" representa una base fundamental para el desarrollo del talento humano, por tal motivo despierta un interés académico para los estudiantes de la Carrera Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, quienes están desarrollando su trabajo de titulación.

Concedores de su gran espíritu solidario, esperamos su amable cooperación en brindar la siguiente información de los años 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017 de la ZONA 8:

- ✓ Número total de personas que rindieron el examen "ENES" de cada período.
- ✓ Cuántos cupos universitarios (estatales/privados) hubo de cada período.
- ✓ Cuál es el número total de estudiantes inscritos en las universidades (estatales/privadas) de cada período.
- ✓ Cuál es el número total de estudiantes inscritos en los institutos tecnológicos de cada período.
- ✓ Cuál es el número de la población que no accede a la educación superior de cada período.

Esta información será utilizada sólo con fines académicos y será un gran aporte para fortalecer sus conocimientos y a su vez brindar posibles alternativas para mejorar su modelo de gestión.

Los estudiantes que requieren esta información son:

- Kevin Soto Alarcón CI #0925203382
- Domicilio: Samanes 2 Mz202 V33
- Correo: kevin.soto@cu.ucsg.edu.ec / kevin\_sotoa@hotmail.com
- Teléfono: 2568451
- Celular: 0982718144
- Brigitte Nataly Pacheco Dick CI #0922936059
- Domicilio: Cdla. Vernaza Norte Mz11 V3
- Correo: brigitte.pacheco@cu.ucsg.edu.ec / nathaly\_2705@hotmail.es
- Teléfono: 3900500
- Celular: 0998463614

Segura de contar con su amable atención, suscribo no sin antes expresarle mis más altos sentimientos de agradecimiento por su distinguida consideración.

Atentamente,

Ing. Teresa Knezevich Pijay  
Directora  
Carrera de Comercio y Finanzas Internacionales

C.c.: Archivo

Apartado 09-01-4671  
Teléfonos: 2206950 - 2206951  
Guayaquil (ECUADOR)

SENESCYT  
RECIBIDO POR: ENVA LOCAL  
FECHA: 27/06/2017 14:54

## Carta a la Subsecretaría de Educación



UNIVERSIDAD  
CATÓLICA

DE SANTIAGO DE GUAYAQUIL

Guayaquil, 21 de junio de 2017

Señores.  
Subsecretaría de Educación del Distrito de Guayaquil  
Atención. -  
Mgs. Erika Laínez Román  
Ciudad. -

De mis consideraciones.

La " Subsecretaría de Educación del Distrito de Guayaquil" representa una base fundamental para el desarrollo del talento humano, por tal motivo despierta un interés académico para los estudiantes de la Carrera Ingeniería en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, quienes están desarrollando su trabajo de titulación.

Conocedores de su gran espíritu solidario, esperamos su amable cooperación en brindar la siguiente información:

✓ Cuántos bachilleres se han graduado en total de la zona 8 en los años 2012, 2013, 2014, 2015, 2016 y 2017.

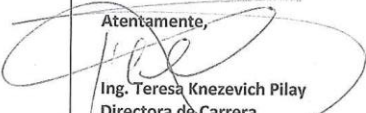
Esta información será utilizada sólo son con fines académicos y será un gran aporte para fortalecer sus conocimientos y a su vez brindar posibles alternativas para mejorar su modelo de gestión.

Los estudiantes que requieren esta información son:

- Kevin Soto Alarcón CI #0925203382
- Brigitte Nataly Pacheco Dick CI #0922936059
- Correo: brigitte.pacheco@cu.ucsg.edu.ec / nathaly\_2705@hotmail.es
- Teléfono: 3900500
- Celular: 0998463614

Segura de contar con su amable atención, suscribo no sin antes expresarle mis más altos sentimientos de agradecimiento por su distinguida consideración.

Atentamente,

  
Ing. Teresa Knezevich Pilay  
Directora de Carrera  
Comercio y Finanzas Internacionales

C.c.: Archivo

Apartado 09-01-4671  
Teléfonos: 2206950 - 2206951  
Guayaquil (ECUADOR)

C28-1185-17






## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Pacheco Dick Brigitte Nataly**, con C.C: # **0922936059** autora del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad de una institución financiera para otorgar créditos de educación continua en Guayaquil** previo a la obtención del título de **Ingeniera en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **26 de agosto de 2017**

f.   
\_\_\_\_\_  
**Pacheco Dick, Brigitte Nataly**

C.C: **0922936059**





## DECLARACIÓN Y AUTORIZACIÓN

Yo, **Soto Alarcón Kevin Jesus**, con C.C: # **0925203382** autor del trabajo de titulación: **Estudio de factibilidad de una institución financiera para otorgar créditos de educación continua en Guayaquil** previo a la obtención del título de **Ingeniero en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe** en la Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.

1.- Declaro tener pleno conocimiento de la obligación que tienen las instituciones de educación superior, de conformidad con el Artículo 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior, de entregar a la SENESCYT en formato digital una copia del referido trabajo de titulación para que sea integrado al Sistema Nacional de Información de la Educación Superior del Ecuador para su difusión pública respetando los derechos de autor.

2.- Autorizo a la SENESCYT a tener una copia del referido trabajo de titulación, con el propósito de generar un repositorio que democratice la información, respetando las políticas de propiedad intelectual vigentes.

Guayaquil, **26 de agosto de 2017**

f. Kevin Soto A.

**Soto Alarcón, Kevin Jesus**

**C.C: 0925203382**



## **REPOSITORIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA**

### **FICHA DE REGISTRO DE TESIS/TRABAJO DE TITULACIÓN**

<b>TÍTULO Y SUBTÍTULO:</b>	Estudio de factibilidad de una institución financiera para otorgar créditos de educación continua en Guayaquil		
<b>AUTOR(ES)</b>	Pacheco Dick, Brigitte Nataly Soto Alarcón, Kevin Jesús		
<b>REVISOR(ES)/TUTOR(ES)</b>	Ing. Gallardo Valarezo Jorge Oswaldo, MBA.		
<b>INSTITUCIÓN:</b>	Universidad Católica de Santiago de Guayaquil		
<b>FACULTAD:</b>	Especialidades Empresariales		
<b>CARRERA:</b>	Comercio y Finanzas Internacionales		
<b>TITULO OBTENIDO:</b>	Ingenieros en Comercio y Finanzas Internacionales Bilingüe		
<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>	26 de agosto de 2017	<b>No. DE PÁGINAS:</b>	130 páginas
<b>ÁREAS TEMÁTICAS:</b>	Finanzas, Administración, Investigación.		
<b>PALABRAS CLAVES/ KEYWORDS:</b>	Factibilidad, institución financiera, créditos educativos, educación continua, carreras intermedias, financiamiento.		

#### **RESUMEN/ABSTRACT:**

El presente trabajo de titulación realiza el estudio de factibilidad de la implementación de una institución financiera en Guayaquil para el otorgamiento de créditos educativos dirigidos a la educación continua. Así mismo hace énfasis en la necesidad de apoyar a las personas en su desarrollo profesional y personal al ofrecer un apoyo financiero para puedan acceder a cursos intermedios para el aprendizaje de nuevas habilidades o reforzar sus capacidades, con la finalidad de ayudar a su crecimiento económico.

Para efectos de este estudio se ha dividido la tesis en cinco capítulos en los que se implementan un método de estudio analítico-sintético que permite estudiar todos los elementos y partes de la investigación para luego unirlos y determinar la factibilidad del proyecto. Primero se analizan los antecedentes para determinar el problema, justificación y objetivos del estudio, luego, se establece el marco teórico que respalda la investigación. Se desarrolla una investigación de mercados en el que se analiza la oferta y demanda, así como también la situación interna y externa del proyecto, se efectúa una encuesta para determinar las preferencias de los consumidores para luego desarrollar el marketing mix.



Se establece la estructura organizacional y las políticas de la empresa; por último, se determinan las fuentes de financiamiento para proceder con las proyecciones de los posibles escenarios financieros en la que pueda desempeñarse la institución financiera y determinar la viabilidad del estudio.

<b>ADJUNTO PDF:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO
<b>CONTACTO CON AUTOR/ES:</b>	<b>Teléfono:</b> +593-4-2568451	<b>E-mail:</b> nathaly_2705@hotmail.es; kevin_sotoa@hotmail.com
<b>CONTACTO CON LA INSTITUCIÓN (COORDINADOR PROCESO UTE)::</b>	<b>Nombre:</b> David Coello Cazar	
	<b>Teléfono:</b> +593-4-2209207	
	<b>E-mail:</b> <a href="mailto:david.coello@cu.ucsg.edu.ec">david.coello@cu.ucsg.edu.ec</a>	
<b>SECCIÓN PARA USO DE BIBLIOTECA</b>		
<b>Nº. DE REGISTRO (en base a datos):</b>		
<b>Nº. DE CLASIFICACIÓN:</b>		
<b>DIRECCIÓN URL (tesis en la web):</b>		