

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL SEK
FACULTAD DE TURISMO Y PATRIMONIO
CULTURAL

Trabajo de fin de carrera titulado:

PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA
UNA CONSULTORA EN ASESORÍA TÉCNICA-
PROFESIONAL EN PROYECTOS Y
FINANCIACIONES TURÍSTICAS

Realizado por:

CARLA ESTEFANÍA ESPINOSA SERRANO

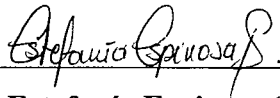
como requisito para la obtención del título de

INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS TURÍSTICAS

QUITO, SEPTIEMBRE DE 2009

DECLARACIÓN JURAMENTADA

Yo, CARLA ESTEFANÍA ESPINOSA SERRANO, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentada para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

A handwritten signature in black ink, reading "Carla Estefanía Espinosa Serrano", is written over a horizontal line.

Carla Estefanía Espinosa Serrano

DECLARATORIA

El presente trabajo de investigación de fin de carrera, titulado

**PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD PARA UNA CONSULTORA EN
ASESORÍA TÉCNICA-PROFESIONAL EN PROYECTOS Y
FINANCIACIONES TURÍSTICAS**

Realizado por la alumna

CARLA ESTEFANÍA ESPINOSA SERRANO

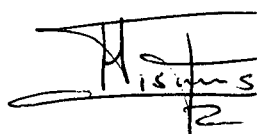
como requisito para la obtención del título de

INGENIERA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESA TURÍSTICAS

ha sido dirigido por el profesor

Lcd. EDUARDO CISNEROS

quien considera que constituye un trabajo original de su autor.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'E. Cisneros', with a horizontal line drawn underneath it.

Lcd. EDUARDO CISNEROS

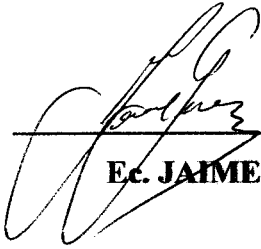
Director

Los profesores informantes

Ec. JAIME GÓMEZ, y

Ec. GALO ACOSTA

después de revisar el trabajo escrito presentado,
lo han calificado como apto para su defensa oral ante el tribunal examinador.



Ec. JAIME GOMEZ

Ec. GALO ACOSTA

Quito, a 21 de septiembre de 2009

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haberme dado la fuerza para poder culminar con éxito una etapa más en mi vida.

El mayor agradecimiento es para mis padres, Marco y Teresa, ya que con su confianza, enseñanzas y consejos me han hecho la persona de bien que soy. Gracias a su esfuerzo y apoyo incondicional tuve la oportunidad de vivir grandes experiencias que han enriquecido mi vida en muchos aspectos y he podido finalizar mi carrera para convertirme en una buena profesional. Nunca será suficiente para agradecerles y decirles todo lo que significan para mí.

A mis hermanas, Caro y Kathe, que siempre han sido un apoyo más en mi vida siendo no sólo hermanas sino amigas.

A mis abuelitos que siempre han estado pendientes de su nieta en cada paso desde pequeña y que han sido un soporte excepcional cada día.

A mis tías Conny y Marlene que me han ayudado mucho y faltarían palabras para agradecer todo lo que han hecho por mí.

A mi mejor amiga Gaby que ha compartido muchas vivencias conmigo, ha sido mi confidente, y se convirtió en una hermana más para mí. Gracias amiga por ser siempre incondicional, por tus palabras en los momentos buenos y malos, por tu sinceridad, por los abrazos, las risas, los llantos, los paseitos, las escapadas y millones de cosas más que hacen falta palabras para describir todo. Te quiero ña.

A mi negrita, Silvi, que ha estado siempre conmigo en todo momento, con quien hemos compartido tanto durante estos cinco años, con quien soñamos muchas cosas para nuestras vidas y que ha sido siempre una amiga incondicional.

A mis amigos: Luis (Pelucho), Milton, Leo, Iván, Edi, Jona, Paúl, Francisco, Pato y David que han sido como hermanos para mí, que han traído mucha alegría a mi vida y con quienes he compartido momentos inolvidables. Gracias a varios de ellos he podido aprender mucho de mí misma.

A mis compañeros y amigos de universidad, Mafer, Magu, Magus, Carlita, Pablito, Pato y David con quienes durante cinco años hemos compartido cosas buenas y malas pero que todos los días hemos estado juntos para apoyarnos en todo momento y bajo cualquier circunstancia. Gracias a todos por su amistad.

Agradezco a la Universidad Internacional SEK porque me abrió las puertas para realizar mis estudios y poder culminar mi carrera.

A la Facultad de Turismo y Patrimonio Cultural y a todos quienes fueron mis profesores a lo largo de estos cinco años. Gracias a su empeño y enseñanzas podré desenvolverme en el ámbito profesional.

Un agradecimiento especial al Lcdo. Eduardo Cisneros, Ec. Jaime Gómez y Ec. Galo Acosta por haberme ayudado en la elaboración de este trabajo de fin de carrera.

*Dedico este trabajo a Dios por la fortaleza que me
brinda, y a mis Padres por el amor que me dan y
por su esfuerzo diario.*

RESUMEN

El Ecuador es un país que posee grandes atractivos naturales, culturales y otros creados por el hombre que hacen que se convierta en un destino turístico con potencial. Pero existe un problema que no permite al Ecuador desarrollar todo ese potencial debido a que hay muchos proyectos ya estructurados que no tienen el manejo adecuado y hay otros que están por implantarse que tendrán el mismo problema debido a la falta de conocimiento del mercado y de un buen sistema de programación para el buen desarrollo y funcionamiento del mismo.

Cada día hay proyectos nuevos e innovadores que refieren a servicios para la actividad turística, pero, no hay las suficientes facilidades para que estos se desarrollen de la manera esperada y es por esto que requieren de una asesoría previa a su presentación e introducción en el mercado.

Desarrollar una nueva empresa dedicada a la Consultoría Turística enfocada a la asesoría técnica y profesional para la elaboración y presentación de proyectos turísticos y la obtención de financiación para los mismos, no es una tarea fácil pero tampoco imposible, todo se basa en saber cómo implementar parámetros de orden, estudio y diseño en el asesoramiento a personas interesadas en presentar proyectos enfocados en la rama con el fin de obtener financiamiento por parte de una entidad del Sistema Financiero Ecuatoriano.

En el Ecuador existe una deficiencia de incentivos para financiar proyectos turísticos ya que el problema radica en la falta de conocimiento de las partes, por lo que este proyecto se enfocó también en demostrar que si existen líneas de financiamiento para la actividad turística.

ABSTRACT

Ecuador is a country that has great natural, cultural and other attractions created by people. That attractions make Ecuador becomes a potential tourist destination. But there is a problem, which does not allow Ecuador to develop all it is potential, because there are already too many structured project. These projects do not have the proper management, and there are others that are almost implant, which are going to have the same problem due to the lack of market knowledge and a good programming system. This is the reason why it is necessary to improve the system in order to get functionality and a good development in the projects.

Every day, there are new and innovative projects related to services of the tourist activity. But there are too many infrastructures, and not enough facilities that ensure develop of the projects in the expected way. That is why the projects require a previous consultancy for their design and introduction into the market.

Developing a new company, which its priority is the tourist consultancy focused on the technical and professional adviser's office for the preparation and presentation of tourist projects and the financing for them, it is not easy but either an impossible task. Everything is based on knowing how to establish order, study and design parameters in the advice for people interested in projects focused in the branch, in order to obtain financing of an entity of the Ecuadorian Financial System.

In Ecuador there is an incentive deficiency to finance tourist projects because of the lack of cognizance of the parts, reason why this project is also concentrated on demonstrating that there are financing lines for tourism.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CAPÍTULO I

ECONOMÍA Y TURISMO

1. Introducción	1
1.1 Tipos de Turismo	4
1.2 Clasificación del Turismo según la OMT	5
1.3 Productos y servicios característicos de Turismo	7
2. Turismo en el mundo	8
2.1 Definición de Turismo	8
2.2 Principales receptores y emisores a escala mundial	8
2.3 Tendencias del Turismo en el mundo	9
2.3.1 Consideraciones	9
2.4 Retos del sector turístico. Previsiones	10
3. Turismo, Ecuador como destino turístico	11
3.1 Ecuador como destino turístico	11
4. Turismo como actividad económica	18
4.1 Importancia del Turismo en la economía	19
4.2 Ventajas comparativas y beneficios del Turismo como motor de desarrollo frente a otros sectores económicos	20
4.3 Desventajas del Turismo como motor de desarrollo frente a otros sectores económicos	20
4.4 Efectos positivos y negativos de carácter económico y social	20
4.4.1 Efectos positivos	20
4.4.2 Efectos negativos	21
4.5 Magnitud del turismo Mundial (Datos al 2008)	21
4.6 Cuenta externa del Turismo	21

5. Importancia del Sector Turístico en la actividad económica del Ecuador	22
5.1 El sector turístico en la economía del Ecuador durante el 2008	23
5.2 El sector turístico en la economía del Ecuador durante el 2009	24
5.3 Magnitud de la actividad turística en el Ecuador	25
6. Importancia del Financiamiento para la actividad turística	25
6.1 Financiamiento para la actividad turística	26
6.2 Problema de Financiación en Microempresas y Pymes de Turismo	27
6.2.1 Conceptos	27
6.2.2 Problemas de financiación	28
6.3 Importancia de asesoramiento para el financiamiento del sector turístico	29
7. Sistema Financiero Ecuatoriano	29
7.1 Concepto y funciones de un Sistema Financiero	29
7.1.1 Estructura básica de una Sistema Financiero	30
7.2 Sistema Financiero Ecuatoriano	31
7.2.1 Elementos del Sistema Financiero ecuatoriano	32
7.2.2 Sistema Financiero Ecuatoriano. Recopilación de datos 2008-2009	33
8. Vías de Financiación	33

CAPÍTULO II

PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE UNA CONSULTORA EN ASESORÍA TÉCNICA PROFESIONAL PARA PROYECTOS Y FINANCIACIONES TURÍSTICA

1. Introducción de la empresa	37
1.1 Imagen Corporativa	38
1.1.1 Nombre de la empresa	38
1.1.2 Slogan	38
1.1.3 Logotipo	39

2. Planificación de la empresa	39
2.1 Planificación del proyecto	39
2.2 Elementos para la Planificación de la empresa Pro Consult	40
2.2.1 Misión	40
2.2.2 Visión	40
2.2.3 Objetivo	40
2.2.4 Actividades	40
2.2.5 Metodología	41
3. Organización de la empresa	41
3.1 Áreas Funcionales de la empresa	41
3.2 Organigrama de la empresa	42
4. Dirección de la empresa	43
5. Control de la empresa	44
5.1 relación de responsabilidades del proyecto con los interesados	46
6. Recursos Humanos	46
6.1 Reclutamiento de personal	47
6.2 Selección y contratación de personal	47
6.3 Inducción al personal	51
6.4 Regulación de relaciones laborales	52
6.5 Asignación de sueldos	52
6.6 Provisión servicios médicos y seguros	53
6.7 Entrenamiento, capacitación y desarrollo del personal	54
6.8 Auditorías de productividad y desempeño	54
6.9 Cobro de proyectos	55
6.10 Políticas de la empresa	56
6.11 Recursos humanos y funciones	57
7. Red de estructuración de instalaciones	62
8. Equipamiento	64

CAPÍTULO III
ESTUDIO DE MERCADO

1. Estudio de Mercado	68
1.1 Definición de investigación de mercado	68
1.1.1 Diseño de investigación	68
2. Recopilación de Información	68
2.1 Datos primarios	68
2.1.1 Sector Turístico en el mercado crediticio ecuatoriano	69
2.1.1.1 Participación en los créditos al sector turístico y hotelero	70
2.1.2 Principales líneas de financiamiento en la actualidad	70
2.2 Datos secundarios	71
2.2.1 Apoyo financiero de los empresarios turísticos al sector turístico y hotelero	71
2.2.1.1 Actuación de los empresarios turísticos en Ecuador	72
2.3 Encuestas piloto	75
2.3.1 Objetivo	75
2.3.2 Segmento Objetivo	75
2.3.3 Modelo de Encuestas Piloto	75
2.3.4 Tabulación de datos	77
2.4 Entrevistas	82
2.4.1 Objetivos	82
2.4.2 Segmento Objetivo	82
2.4.3 Modelo de Entrevistas	82
2.4.4 Análisis e interpretación de datos	85
3. Descripción de la competencia	88
3.1 Descripción de la competencia	88
3.2 Análisis de la competencia	91
3.3 Conclusiones del análisis de la competencia	94
4. Descripción de la empresa Ofertantes	96

4.1 Descripción de la Oferta	96
4.1.1 Oferta de empresas Asesoras de Proyectos	96
4.1.2 Oferta del sistema Financiero del Ecuador para respaldar proyectos turísticos	97
4.2 Análisis de la Oferta de las instituciones Asesoras de Proyectos y Financieras	113
4.2.1 FODA de las empresas Consultoras de Proyectos	113
4.2.2 FODA del Sistema Financiero Ecuatoriano	114
5. Descripción de la demanda de asesoría en proyectos y su financiación	115
5.1 Descripción de la demanda	115
5.2 Análisis de la demanda	116
6. Determinación del mercado meta	118
6.1 Mercado meta primario	118
7. Estrategias de Venta	118
7.1 Posicionamiento en el mercado	119
7.2 Tácticas de venta	120
7.2.1 Publicidad digital	120
7.2.1.1 Publicidad On-line	120
7.2.1.2 Publicidad en teléfonos móviles	121
7.2.1.3 E-learning Center	121
7.2.1.4 Niveles de penetración de publicidad digital en Ecuador	121
7.2.2 Publicidad Escrita	122
7.2.3 Publicidad de Boca a Boca	122
7.2.4 Material Promocional	123
7.3 El servicios como valor agregado	123

CAPÍTULO IV

MARCO LEGAL

1. Denominación Objetiva de la Empresa	125
2. Tipo de compañía	125
3. Proceso para el establecimiento legal de Pro Consult C.A.	125
3.1 Superintendencia de Compañías	125
3.1.1 Registro del nombre y la actividad de la empresa	125
3.2 Constitución de la empresa	126
3.2.1 Formalidades	126
3.2.2 Requisitos	126
3.3 Afiliaciones	127
3.3.1 Ministerio de Turismo	127
3.3.2 Cámara de Comercio de Quito (CCQ)	127
3.3.3 Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)	128
3.3.4 Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador (ACCE)	128
3.4 Permisos de funcionamiento	129
3.4.1 Municipio del Distrito Metropolitano de Quito	129
3.4.2 Cuerpo de Bomberos	131
3.5 Otros requerimientos e impuestos	132
4. Contratación de un abogado	135

CAPÍTULO V

CRITERIOS PARA EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE PROYECTOS Y OBTENCIÓN DE FINANCIACIONES TURÍSTICAS

1. Administración de Proyectos	136
1.1 Ciclo de vida de un proyecto	137
1.2 Abandono de un proyecto	138
2. Elaboración y diseño de proyectos turísticos	138
2.1 Formulación y selección del proyecto	142
2.2 Proceso de planificación	143

2.3 Proceso de programación	144
2.3.1 Metodología	148
3. Evaluación de proyectos	149
3.1 Probabilidades de inversión	150
4. Presupuesto	150
4.1 Elaboración del presupuestos	151
4.2 Seguimiento del presupuesto	151
5. Financiamiento para proyectos	152
5.1 Formatos requeridos	153
6. Adaptación y factibilidad técnica del proyecto	154
6.1 Adaptación del proyecto	155

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

1. Inversión	156
2. Inversión Inicial	157
3. Tabla de Amortización	159
4. Tabla de depreciaciones	159
5. Presupuesto	160
5.1 Gráfico Lineal	162
6. Flujo de Efectivo	162
7. Tasa Interna de Retorno	165
8. Valor Actual Neto	166

Conclusiones	168
---------------------	-----

Recomendaciones	170
------------------------	-----

GLOSARIO	171
BIBLIOGRAFÍA	178

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura # 1	Tipos de Cooperativas	3
Figura # 2	Tipos de Turismo	4
Figura # 3	Productos y servicios característicos del Turismo	7
Figura # 4	Cadena de valor turística	27
Figura # 5	Estructura básica de un sistema Financiero	30
Figura # 6	Administración del proyecto	39
Figura # 7	Áreas Funcionales de la empresa	42
Figura # 8	Organigrama Empresa	42
Figura # 9	Relación responsabilidades del proyecto con los interesados	46
Figura # 10	Red de estructuración de instalaciones	63
Figura # 11	Competidores potenciales	95
Figura # 12	Esquema general de la oferta actual de asesores	96
Figura # 13	Niveles de penetración de publicidad digital en Ecuador	122
Figura # 14	Ciclo de vida de un proyecto	137
Figura # 15	Pasos para la elaboración y diseño de un proyecto	141
Figura # 16	Quality Function Deployment (QFD) – Casa de la calidad	142
Figura # 17	Matrices para formular un proyecto	143
Figura # 18	Proceso de planificación de un proyecto	144
Figura # 19	Ejemplo Red de Proyectos	147
Figura # 20	Ejemplo Red de Procesos	148
Figura # 21	Modelo Financiero Básico	152

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla # 1	Primeros destinos mundiales	9
Tabla # 2	Áreas Protegidas de Ecuador	12
Tabla # 3	Cifras OMT del Turismo mundial 2008	21
Tabla # 4	Cifras magnitud actividad turística Ecuador 2009	25
Tabla # 5	Principales vías de financiamiento turístico	34
Tabla # 6	Perfiles profesionales para la empresa	48
Tabla # 7	Cuadro referencial de sueldos	53
Tabla # 8	Cobro de proyectos	55
Tabla # 9	Recursos Humanos para el establecimiento de la empresa	58
Tabla # 10	Inst. financieras para crecimiento y consolidación de un negocio – CFN	97
Tabla # 11	Instituciones financieras para crecimiento y consolidación de un negocio – CREDIFÉ	101
Tabla # 12	Instituciones financieras para crecimiento y consolidación de un negocio – BANCO DEL PICHINCHA	102
Tabla # 13	Instituciones financieras para crecimiento y consolidación de un negocio – PROCREDIT	104
Tabla # 14	Instituciones financieras para crecimiento y consolidación de un negocio – COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE	106
Tabla # 15	Instituciones financieras para emprendedores – CFN	108
Tabla # 16	Instituciones financieras para emprendedores – BNF	109
Tabla # 17	Instituciones financieras para emprendedores – BANCO DE GUAYAQUIL	109
Tabla # 18	Instituciones financieras para emprendedores – COOPERATIVA 29 DE OCTUBRE	111
Tabla # 19	Número de Establecimientos registrados en el Ministerio de Turismo al 2008	116
Tabla # 20	Descripción demanda y sus necesidades	116
Tabla # 21	Monto real de activo de la compañías	134

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico # 1	Proyección de llegadas de turistas	11
Gráfico # 2	Proyección de ingresos por turismo	11
Gráfico # 3	Llegada turistas potenciales a Ecuador 2008	24
Gráfico # 4	Llegada turistas internacionales a Ecuador 2009	24
Gráfico # 5	Rentabilidad del Sistema Financiero Ecuatoriano 2009	33

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo # 1	Diseño unidad física de una oficina
Anexo # 2	Entrevista experto CFN
Anexo # 3	Entrevista experto BNF
Anexo # 4	Entrevista experto Ministerio de Turismo
Anexo # 5	Entrevista experto en Financiamiento
Anexo # 6	Presentación As Marketing Consultora
Anexo # 7	Folleto CFN Credimicro
Anexo # 8	Folleto CFN Pymes
Anexo # 9	Folleto CREDIFE
Anexo # 10	Folletos Cooperativa “29 de Octubre”
Anexo # 11	Afiliación al Ministerio de Turismo (mail)
Anexo # 12	Formulario afiliación Cámara de Comercio de Quito (CCQ)
Anexo # 13	Formulario afiliación Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador (ACCE)
Anexo # 14	Permiso Municipio – Uso de suelos
Anexo # 15	Declaración del Impuesto de Patentes
Anexo # 16	Solicitud de inspección Cuerpo de Bomberos
Anexo # 17	Formularios para obtener el RUC
Anexo # 18	Formulario declaración del impuesto del 1,5 x mil
Anexo # 19	Cotización de servicios abogado
Anexo # 20	Forma para dar inicio a un proyecto
Anexo # 21	Formularios y formatos BID
Anexo # 22	Formularios y formatos CFN
Anexo # 23	Cotizaciones inversión inicial-compras
Anexo # 24	Cotizaciones de gastos

CAPÍTULO I

ECONOMÍA Y TURISMO

1. INTRODUCCIÓN

La búsqueda de alternativas factibles de sobrevivencia y de lucha contra la degradación económica y social, tuvo sus inicios en el uso de prácticas ancestrales de ayuda mutua cuyo fin fue propiciar la recuperación de la autoestima, la autonomía de los pueblos marginados y la dignidad de los mismos con la finalidad de desarrollar su participación activa dentro de la sociedad rompiendo con un patrón que se ha caracterizado por asistir a ciertos sectores sociales.

El conjunto de esas iniciativas empresariales, eran definidas como “economía solidaria” y fueron generadoras de buenos resultados en lo económico y en lo organizativo-social, demostrando su viabilidad para trabajar en escalas de mayor nivel.

Con base en estos principios, se desarrolla la llamada **etapa mutual o de cooperativismo** que consistió en el “desarrollo de organizaciones mutuales a fines del siglo XIX” ¹. El objetivo principal perseguido por estas organizaciones mutualistas era el de contribuir al mejoramiento social, intelectual y económico de sus asociados a través de la ayuda mutua.

En esta etapa hubo una importante iniciativa que consistió en la organización de cajas de ahorro en las que todos los miembros de una comunidad colaboraban mensualmente y eso ayudaba a quienes tenían la intención de desarrollar un plan de interés personal (consumo) o comunal.

¹ Fuente de consulta: www.neticoop.org.uy/article_245.html “El cooperativismo en el Ecuador: antecedentes históricos, situación actual, sistema financiero y perspectivas”.

El cooperativismo avanzó a pasos lentos hasta su definitiva consolidación como sector de la economía nacional. Pero, pese a este avance, no había mayor conocimiento de los principios cooperativos ni de su estructura de funcionamiento, por lo que no tenían posibilidad de operar ya que tampoco contaban con un marco jurídico-institucional que los protegiera ni con conocimientos financieros que los sustentaran.

Ante esto, se dio la primera intervención del Estado Ecuatoriano creando la “Ley de Cooperativas” en 1937. En esta ley se intentaba impulsar el modelo como un instrumento para corregir las desigualdades socio-económicas, lo cual permitió la expansión de pequeñas cooperativas de producción enfocadas, en un inicio, a la reforma agraria.

En 1969, se procedió a conformar el Consejo Cooperativo Nacional para mejorar el sistema pero no funcionó, ya que este aún no permitía la contratación de personal técnico calificado para conducir adecuadamente el sistema nacional debido al bajo nivel de remuneraciones de la Dirección Nacional de Cooperativas.

A pesar de ello, el cooperativismo de ahorro y crédito tuvo un paulatino y benéfico cambio de mando en cuanto a la conformación de organizaciones. (Excepto en algunos casos debido a la presencia de la iglesia ecuatoriana que se constituyó como limitante para el adecuado funcionamiento de dichas cooperativas).

A partir de 1982, debido a la baja eficiencia y transparencia de las instituciones gubernamentales, se optó por canalizar los recursos financieros y apoyo técnico a través de ONG. Este sistema se extendió hasta la década de los noventa ya que varias ONG combinaron sus funciones de ejecución de proyectos con las financieras, con la otorgación de recursos a las organizaciones que servían de base para el desarrollo.

“El aporte de las ONG al desarrollo cooperativo fue clave, puesto que las tasas de crecimiento por sectores evidenciaron que entre 1959 y 1969, las cooperativas de consumo fueron aumentado rápidamente seguidas de las de crédito, servicios y producción”².

² Fuente de consulta: www.neticoop.org.uy/article_245.html “El cooperativismo en el Ecuador: antecedentes históricos, situación actual, sistema financiero y perspectivas”.

En la Ley de Cooperativas se definen los siguientes grupos según la actividad a desarrollar:

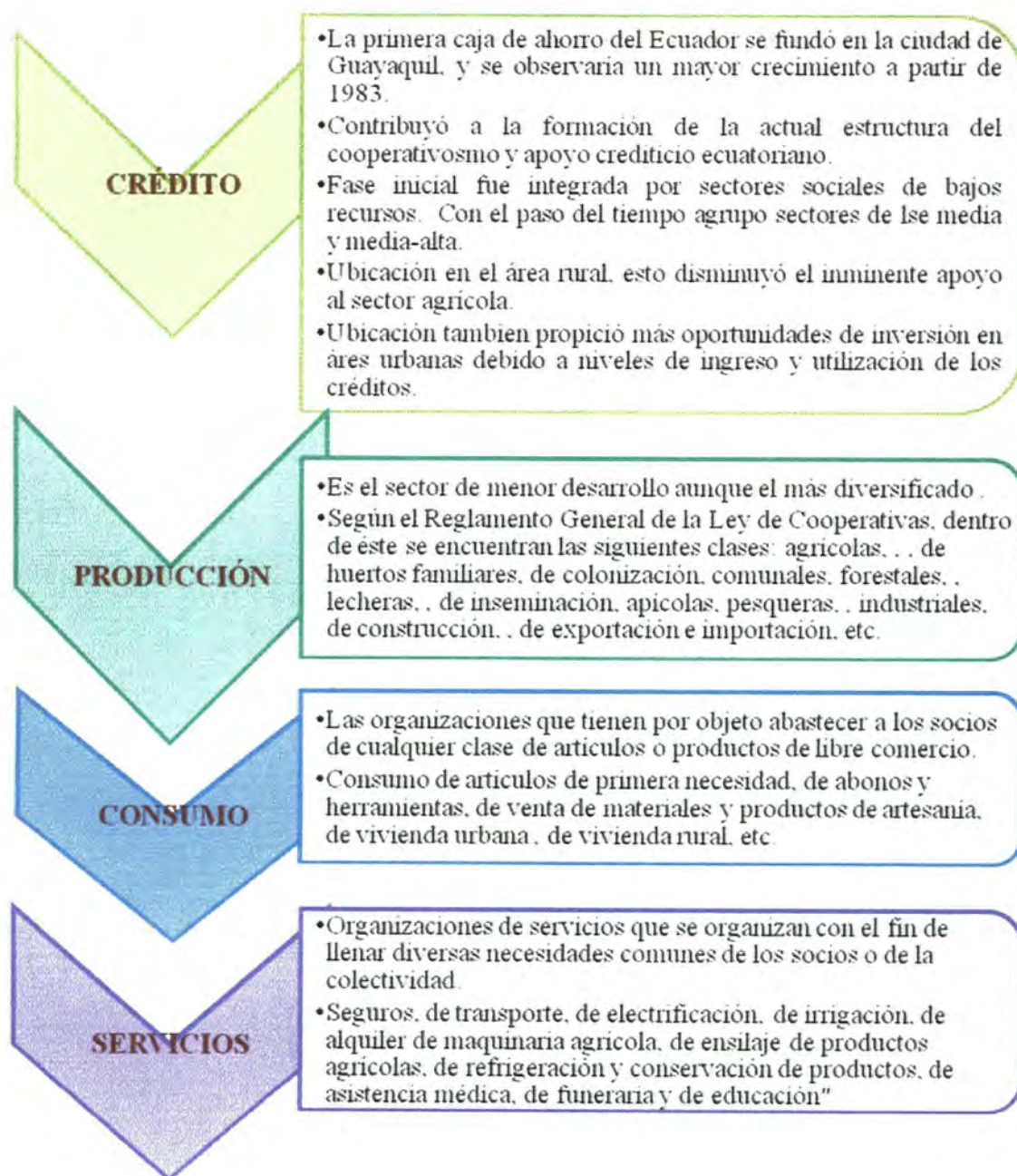


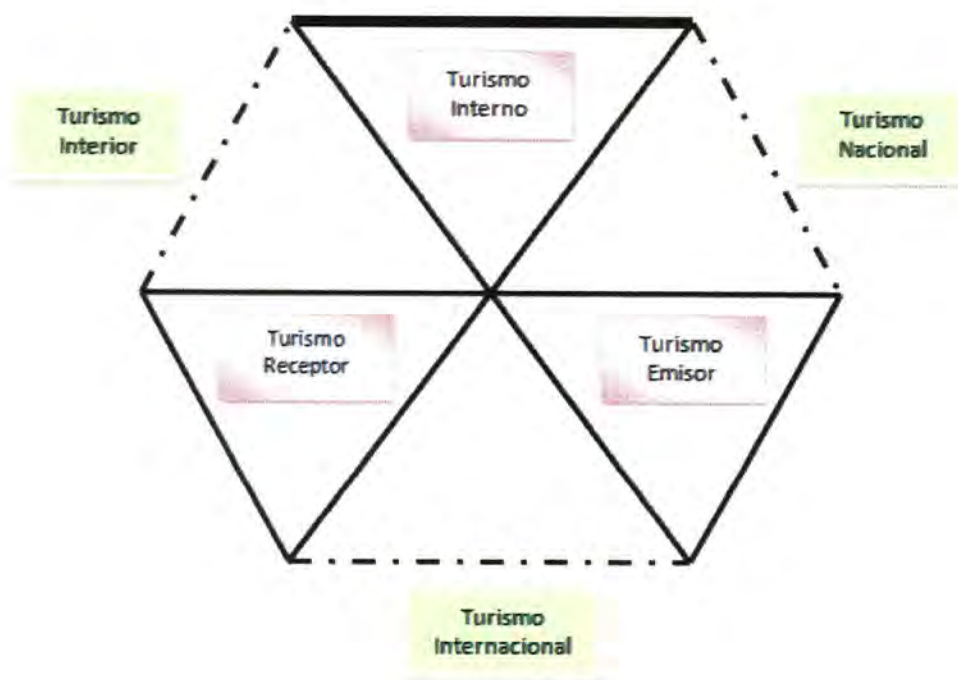
Figura # 1
Elaborado por: Estefanía Espinosa

En la actualidad podemos notar que el sector de mayor desarrollo y peso relativo en la economía nacional es el de ahorro y crédito.

Pero indudablemente se necesita de una asesoría técnica que provea modelos para la realización de planes o proyectos de cualquier tipo de manera profesional con el fin de poder obtener crédito financiero para el desarrollo de dicho plan o proyecto. Como se ha mencionado anteriormente, desde tiempos pasados se ha buscado la forma de obtener créditos y para esto se ha seguido una serie de pasos que ha llevado a lo que hoy constituye el Sistema Financiero Ecuatoriano.

En relación a elaboración y presentación de proyectos turísticos y la obtención de financiación para los mismos a través de créditos u otros sistemas, se debe tomar en cuenta que la actividad turística conlleva varios tipos de turismo y una serie de productos y servicios que son parte de subsectores del turismo como actividad económica y por lo tanto el financiamiento puede variar según la necesidad.

1.1 Tipos de Turismo



3

Figura# 2
Elaborado por: Estefanía Espinosa

- **Turismo Interno:** “El realizado por los visitantes residentes en su propio país”.

³ SAÉNZ, Antonia; MARTÍN, Pablo; PULIDO, Juan. Editorial Síntesis. Edición 2006. Páginas 35-36 – “Estructura Económica del Turismo”.

- **Turismo Receptor:** “El que realizan los visitantes extranjeros en un país de referencia.”
- **Turismo Emisor:** “el realizado por los visitantes residentes fuera de sus fronteras.”

1.2 Clasificación del Turismo según la OMT

CONVENCIONAL

- De Descanso
- Sol y playa
- Sexual
- Deportivo (Tradicional, Pasivo alternativo, De aventura)
- Termal
- Sol y Nieve

POR AFINIDAD

- Científico
- Negocios
 - ✓ De incentivo
 - ✓ De empresa (negocios)
 - ✓ De familiarización
 - ✓ De congresos y convenciones
 - ✓ De gestión (Político)

ESPECIALIZADO

- Deportivo

OTRAS CLASIFICACIONES DE TURISMO

- De Salud

- ✓ De bienestar
- Social
 - ✓ Tercera Edad
 - ✓ Juvenil
 - ✓ Familiar
 - ✓ De ayuda humanitaria
 - ✓ Singles (solteros)
- Comunitario
- Alternativo
- Cultural
 - ✓ Histórico
 - ✓ Histórico/Artístico Monumental
 - De arquitectura popular
 - De exposiciones
 - Étnico
 - ✓ Étnico Folklore
 - Costumbres y Tradiciones
 - ✓ Arqueológico
 - ✓ Religioso
 - ✓ Espiritual
 - ✓ De formación
 - ✓ De acontecimientos singulares
 - ✓ Lúdico-Festivo
 - ✓ Literario
 - ✓ Idiomático
 - ✓ Gastronómico
 - ✓ Enológico
 - ✓ Industrial
 - ✓ De compras o Shopping

- Aventura
- Ecológico
 - ✓ De Montaña (deportivo/rural)
 - ✓ Verde (con mayor interés científico)
 - ✓ Fluvial
 - ✓ Sostenible
- Urbano
- Rural
 - ✓ Agroturismo
 - ✓ Agro-ecoturismo
- Residencial
- De élite
- Espacial
- Fronterizo

1.3 Productos y servicios característicos del Turismo

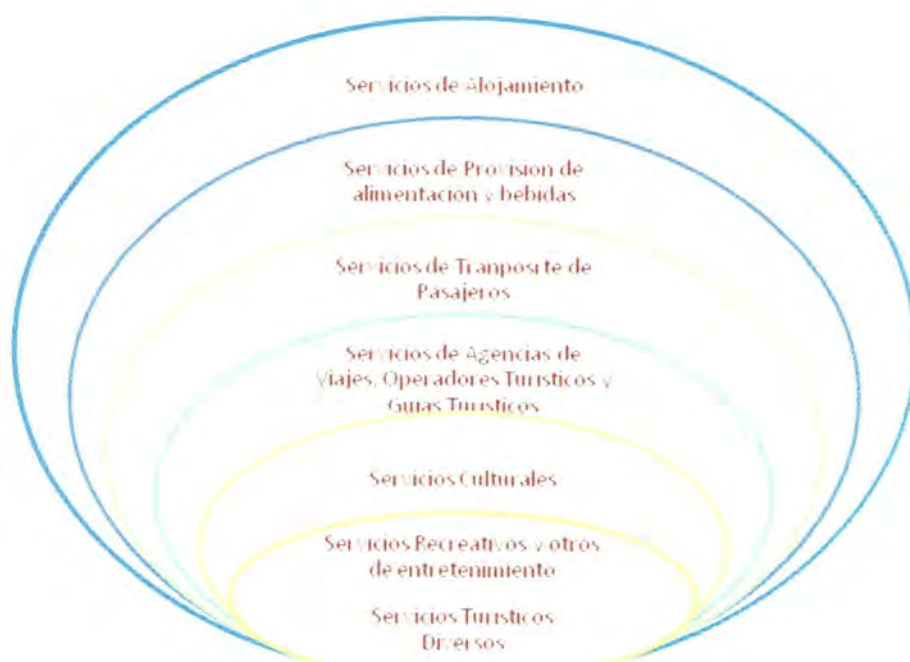


Figura # 3
Elaborado por: Estefanía Espinosa

2. TURISMO EN EL MUNDO

2.1 Definición de Turismo

Según la Organización Mundial de Turismo, “el turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un período de tiempo consecutivo inferior a un año con fines de ocio, por negocios y otros.”⁴

Otra definición,

“Es el desplazamiento de corrientes turísticas desde un núcleo emisor hacia un núcleo receptor con el objeto de tener acceso a un producto turístico”.⁵

2.2 Principales receptores y emisores a escala mundial

La importancia económica del turismo no es igual en todas las regiones mundiales debido al grado de desarrollo que han tenido cada una de ellas en la actividad. El crecimiento económico, el tiempo libre, el entorno político, los aspectos demográficos, niveles de educación, etc., son también factores clave que deben ser tomados en cuenta al momento de determinar el grado de desarrollo del turismo.

Por estas razones, se observa que los flujos turísticos han sido mayormente expandidos en países desarrollados y a partir de ellos han ido incrementándose hacia los países aún en desarrollo. Se han visto ampliamente favorecidos aquellos países industrializados debido a que las mejoras constantes en tecnología, medios de comunicación y transporte han facilitado los desplazamientos.

El Barómetro OMT del Turismo Mundial es una iniciativa de la Organización Mundial de Turismo (OMT), su función principal es realizar un seguimiento regular de las tendencias de la actividad turística a corto plazo y de esta forma se tiene acceso a información actualizada.

⁴ ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE TURISMO. Edición Junio 2006. Página 44 – “Introducción al Turismo”

⁵ www.gestiopolis.com – Concepto fenomenológico de Turismo.

Primeros Destinos Mundiales

BARÓMETRO DEL TURISMO MUNDIAL				
PRINCIPALES DESTINOS				
Entradas de Turistas				
PAÍSES	(millones)			
	2005	2006	2007	2008
Francia	75,9	78,9	81,9	79,3
Estados Unidos	49,2	51,0	56,0	58,0
España	55,9	58,2	58,7	57,3
China	46,8	49,9	54,7	53,0
Italia	36,5	41,1	43,7	42,7
Reino Unido	28,0	30,7	30,9	30,2
Ucrania	17,6	18,9	23,1	25,4
Turquía	20,3	18,9	22,2	25,0
Alemania	21,5	23,5	24,4	24,9
México	21,9	21,4	21,4	22,6
Total en el Mundo	806,0	849,4	908,0	924,0

Tabla # 1

Elaborado por: Estefanía Espinosa⁶

2.3 Tendencias del Turismo en el Mundo

2.3.1 Consideraciones

- **ÁFRICA:** Históricamente, siempre ha mantenido una pequeña participación dentro del sector turístico debido a la presencia ocasional de conflictos bélicos o recesiones económicas que han afectado a la región.
- **AMÉRICA:** Según la OMT se ubica en el tercer lugar de llegadas de turistas internacionales, a pesar de ello, se ha dado una disminución del porcentaje estimado de llegadas (16%).
- **ASIA ORIENTAL Y PACÍFICO:** Se ha dado un gran aumento en la participación dentro del sector turístico debido a descubrimiento de zona con potencial turístico y al incremento de rentabilidad en sus países.

⁶ Fuente de consulta: www.unwto.org Barómetro OMT del Turismo Mundial. Volumen 7/No. 1/Enero 2009
Elaborado por: Estefanía Espinosa

- **EUROPA:** La actividad turística en Europa se posicionó y consolidó gracias a su trabajo como región emisora y receptora de turistas. Además factores como las condiciones económicas, sociales y geográficas favorables han ayudado a que Europa se convierta en el principal destino turístico en comparación a las otras regiones.
- **ORIENTE MEDIO:** esta región ha tenido un crecimiento espectacular ya que ha recuperado el mercado turístico en varios de sus países, que combinados con la cultura, hacen de esta región un destino cotizado.

2.4 Retos del Sector Turístico. Previsiones

La Organización Mundial de Turismo (OMT) espera que los 154 estados⁷ que componen esta organización desarrollen Cuentas Satélites de Turismo (CST) con el fin de comparar el peso del turismo en la economía de cada país. Países como Canadá, Francia, entre otros, ya han desarrollado este sistema de CST y los resultados han sido favorables tanto para la actividad del sector como para el control que la OMT mantiene sobre los miembros.

Por otra parte las previsiones de crecimiento del sector turístico han sido altamente ligadas al incremento de la economía del mundo, ya que en la actualidad aporta 3,4 millones al PIB mundial.

Según la OMT, “más de 1.000 millones de turistas internacionales viajarán en el año 2010 y se calculan 1.602 millones para el 2020”⁸; por lo que los ingresos por turismo alcanzarán la cifra de 1,5 billones de dólares en el 2010 y 2 billones en el 2020.

⁷ www.unwto.org – Al 01 de agosto de 2009

⁸Fuente de consulta: ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE TURISMO. Edición 2006. Página 30 – “Introducción al Turismo”

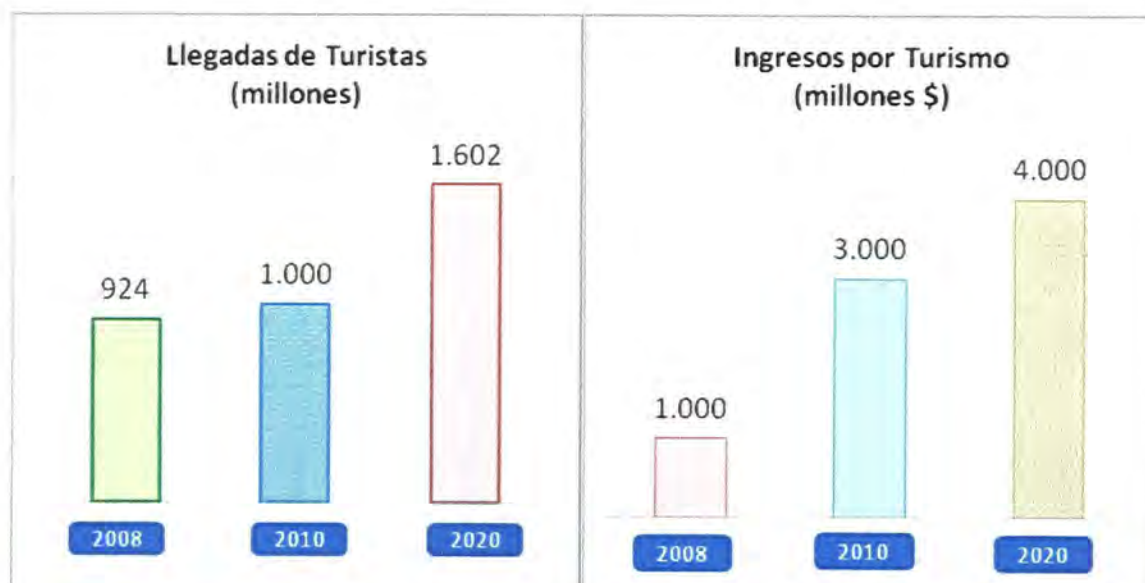


Gráfico # 1
Elaborado por: Estefanía Espinosa

Gráfico # 2
Elaborado por: Estefanía Espinosa

La aparición de nuevos destinos emergentes y el aumento de visitantes serán factores incidentes que darán paso a una reestructuración del mercado turístico en el 2020 en cuanto a cambios en los principales países emisores y receptores a nivel mundial. Dentro de los principales países emisores se encontrarán Alemania, Japón, Estados Unidos y China; y, como destinos principales se prevé que encabecen la lista China, Estados Unidos, Francia y España.

3. TURISMO, ECUADOR COMO DESTINO TURÍSTICO

3.1 Ecuador como Destino Turístico

La República de Ecuador está situada al noroeste de Suramérica, tiene una superficie de 272.045 km ². La capital es la ciudad de Quito, ubicada en la Provincia de Pichincha. Tiene una población de 13'966.832 habitantes. En el año 2.000 adoptó al dólar americano como moneda oficial.

Debido a las sus características geográficas, Ecuador cuenta con una gran variedad de microclimas y gran riqueza natural que se plasma en sus cuatro regiones naturales: Costa, Sierra, Oriente y Galápagos. Estas cuatro regiones

han dado lugar al desarrollo de miles de especies de flora y fauna endémica que viven en el interior de 39 Áreas Protegidas, que se clasifican en las siguientes categorías: ⁹

ÁREAS PROTEGIDAS	NÚMERO
Reservas Ecológicas	10
Parques Nacionales	9
Refugio de Vida Silvestre	6
Reservas Biológicas	3
Reservas de Producción Faunística	3
Reservas de Biósfera	3
Áreas Nacionales de Recreación	2
Reservas de Vida Silvestre	1
Parque Binacional	1
Reserva Geobotánica	1

Tabla # 2

Elaborado por: Estefanía Espinosa

Estas áreas protegidas cubren aproximadamente 46.190 km², lo que equivale al 17% del territorio nacional.

El Ecuador es un país multi-étnico, ya que alberga una gama de etnias que son parte importante de las costumbres y la cultura del país, así, encontramos en la Costa: el Cholo Pescador, el Montubio, los Negros de Esmeraldas, los Chachis; en la Sierra: los negros del Valle del Chota, los Tsáchilas o Colorados, Salasacas, Chibuleos, las comunas del Chimborazo, Otavalos, Quichuas de la Sierra, entre otros; en la Amazonía: los Siona-Secoyas, Los Huaorani, los Cofanes, las comunidades Quichuas del Oriente, los Shuar. Por lo tanto, el Ecuador es considerando también un país pluri-étnico con una variedad de lenguajes nativos como el Quichua que es utilizado generalmente por comunidades de la Sierra, además están el Cofán, el Shuar, el Huao y el Achuar que son lenguas nativas de la Amazonía Ecuatoriana.

⁹ Fuente de consulta: Ministerio de Medio Ambiente – Sistema Nacional de Áreas Protegidas del Ecuador (SNAP)



Etnias del Ecuador

En cuestión de pocas horas, se puede pasar de la selva tropical a las estribaciones de la Cordillera de los Andes en donde se puede contemplar la majestuosidad de los nevados y volcanes como el Chimborazo, el Cotopaxi, el Cayambe, el Corazón, el Antisana, Los Illinizas, el Guagua y Ruco Pichincha, entre otros. Páramos y valles también son parte considerable de la Región Sierra que se caracteriza por su clima lluvioso, días muy calientes y noches con bajas temperaturas. Estas condiciones climáticas y la actividad volcánica de la región han incentivado al desarrollo de especies vegetales características de la zona.



Volcán Chimborazo

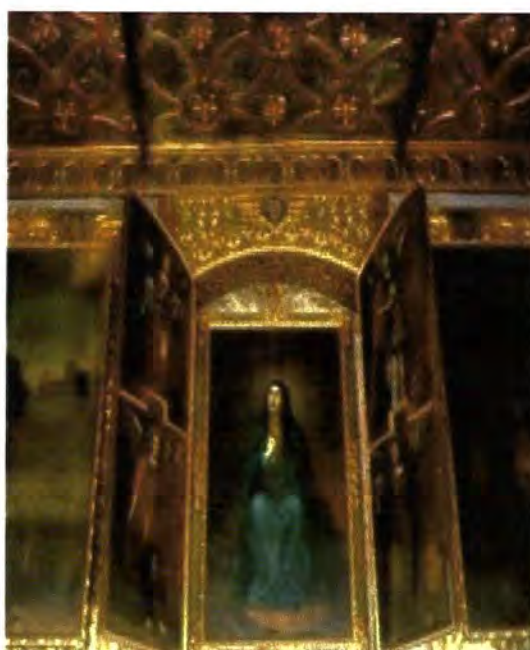
La décima parte del Ecuador está cubierta por bosques de páramo y vegetación seca. Los páramos andinos y los contrafuertes de la cordillera están caracterizados por la presencia de especies vegetales como: los frailejones, líquenes, musgos, etc.; y especies animales como: cóndores, llamas, vicuñas, pumas, tapires, osos.

Esta región cuenta con 11 provincias que se extienden por toda la cordillera: Carchi, Imbabura, Pichincha, Santo Domingo de los Tsáchilas, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Bolívar, Cañar, Azuay y Loja.

Dentro de la Provincia de Pichincha, está ubicada la ciudad capital del Ecuador, Quito, que fue nombrada por la UNESCO como “Patrimonio Cultural de la Humanidad”, ya que su centro histórico abarca alrededor de 20 iglesias, 15 conventos y varias capillas donde se puede contemplar el arte de la época de La Colonia. Además, tiene una muestra representativa de la época como es la Escuela Quiteña que muestra una invaluable colección de técnicas de pintura y escultura desarrolladas por los afamados pintores y escultores quiteños como: Caspicara, Pampite, Bernardo de Legarda, Miguel de Santiago, Diego de Robles, etc.



Iglesia “San Francisco”



Arte Colonial

Por diversas rutas se puede ingresar hacia la Costa del Pacífico donde se contempla interminables paisajes de bosque tropical y una variedad de flora y

fauna típica del entorno. Además, las playas que se encuentran en torno a la Ruta del Sol y la Ruta del Pacífico como: Los Frailes, Montañita, Salinas, Olón, Puerto López, Puerto Cayo, San Lorenzo, Esmeraldas, Atacames, Tonsupa, Crucita, entre otras, que son parte de los atractivos que puede observar el turista.

Esta región está ubicada al oeste de la Cordillera de los Andes, aquí se encuentran extensas planicies aluviales. A lo largo del litoral costero se distinguen 5 tipos de ecosistemas, entrantes de manglar con gran variedad de peces y crustáceos que son utilizados por los lugareños como recurso económico, playas y acantilados de peculiar forma rocosa. La temperatura varía entre 22°C y 25°C casi todo el año. Cuenta con 6 provincias que poseen puertos de entrada, numerosas zonas marítimas pesqueras y lugares para la práctica de deportes acuáticos: Esmeraldas, Manabí, Guayas, Santa Elena, Los Ríos y El Oro.



Pto. López – Avistamiento de ballenas



Cumilínche - Esmeraldas

Regresando a la Selva Tropical que nos presenta la Amazonía, encontramos especies de flora y fauna únicas que son grandes representantes del Oriente ecuatoriano y que se fusionan con bosques altos y húmedos y con atractivos de invaluable importancia como las Cuevas de Jumandi, la Cueva de los Tayos, y una variedad de reservas que se encargan del cuidado de especies en peligro de extinción pero que todavía son parte del entorno de nuestro país.

Los ríos amazónicos constituyen fuentes de ingreso de gran prioridad y además se constituyen como atractivos importantes para el desarrollo de las comunidades aledañas. Estos ríos han arrastrado un sinnúmero de materiales desde las cordilleras, lo que ha provocado la formación de suelos aluviales y terrazas que se utilizan para la agricultura evitando así la erosión del suelo. La principal ruta turística es el Río Napo que riega alrededor de 130 islas cubiertas de bosques jóvenes que son lugar de refugio y anidamiento para varias especies de aves. A lo largo de este río, los colonos han establecido comunidades que con ayuda y trabajo comunitario han podido sustentarse desarrollando programas ecológicos de sostenibilidad del ecosistema y proyectos de bajo impacto ambiental que les produzcan rentabilidad económica.

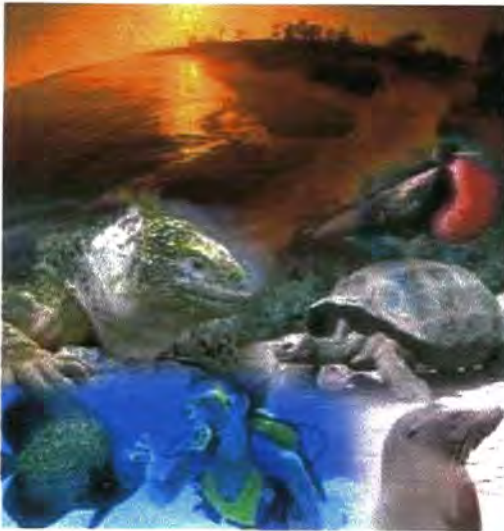


Morona Santiago

En esta región se encuentran alrededor de 600 especies de peces, más de 250 especies de anfibios y reptiles, más de 1000 especies de aves multicolores y gran variedad de mamíferos como perezosos, armadillos, pumas, etc. La temperatura promedio oscila entre los 24°C y 25°C, pese a que los meses de diciembre a febrero son los más secos, a lo largo del año se distribuyen uniformemente de 300 a 400 cm. de lluvia.

La Amazonía cuenta con 6 provincias que son: Sucumbíos, Napo, Pastaza, Orellana, Morona Santiago y Zamora Chinchipe.

Admirar una vegetación poco exuberante acompañada por especies animales únicas en el mundo es parte de conocer la Región Insular en donde encontramos las Islas Galápagos reconocidas por la UNESCO como Patrimonio Cultural en la Humanidad. Ubicado a 1.000 km. lejos de la costa del Ecuador, este archipiélago está compuesto por 13 islas grandes, 6 pequeñas y más de 40 islotes. Las Islas Floreana, Isabela, Española, Fernandina, San Cristóbal, etc., albergan una serie de especies terrestres y marinas como fragatas, lobos marinos, piqueros de patas azules, cactus, palo santo, entre otros, que han llegado a hacer de las Islas Galápagos el atractivo turístico y natural que es hoy, cotizado no solo por el turismo nacional y extranjero, sino también por científicos alrededor del mundo.



Fauna de las Islas Galápagos



Archipiélago de Colón

Descubrir las Islas Galápagos significa descubrir la naturaleza en su estado más puro, tanto así que en 1835 motivaron al científico y naturalista inglés Charles Darwin, a visitar las islas que fueron parte de la motivación para escribir su libro “El Origen de las Especies”.

Gran parte del archipiélago está ubicado al sur de la Línea Ecuatorial donde convergen varias corrientes marinas que se han fusionado con otros varios elementos para hacer del archipiélago una maravilla zoológica, botánica y geológica.

Ante los pequeños detalles presentados anteriormente, podemos deducir que sin duda cada una de las características mencionadas hacen al Ecuador un destino turístico en el cual el visitante tiene la oportunidad de disfrutar de una diversidad de paisajes, una gama cultural y étnica amplia, lugares arqueológicos, y sobre todo de la calidez de su gente que hacen del Ecuador un destino de gran importancia turística y que a pesar de todo ha sabido sobrellevar los problemas suscitados con el paso del tiempo y que está dispuesto a seguir explotando sus potenciales y recursos por el bien de su gente y para el deleite de quienes visitan el país.

4. TURISMO COMO ACTIVIDAD ECONÓMICA

El turismo surgió como un fenómeno de masa dirigido hacia a una pequeña élite en la segunda mitad del siglo XX; después, dicho fenómeno se convirtió en una actividad para todos quienes tenían en deseo de salir de sus lugares habituales con fines de ocio.

En la década de los cincuenta, el crecimiento de las relaciones comerciales entre los distintos mercados mundiales dio cabida al notable aumento del turismo internacional; al mismo tiempo el turismo nacional se veía favorecido por factores como el aumento en la utilización de medios de transporte poco tradicionales de la época y mejoras en el nivel de vida de las poblaciones, lo que permitió dedicar un mayor tiempo libre a varias formas de ocio y a fomentar la inversión en infraestructuras básicas que permitía el mejoramiento de las ciudades.

En la década de los ochenta, el mercado del sector turístico alcanzó un grado de madurez, pero se caracterizó por un crecimiento más lento de la demanda en relación a una excesiva oferta.

En los noventa, el turismo no ha mostrado tendencias claras en su crecimiento debido a las recesiones económicas que se dieron en países ya industrializados, entre otras causas. Por ello se ha hecho mención en que el turismo en esta época tuvo expectativas optimistas y pesimistas, pero lo que se debe rescatar es que la

actividad también se caracterizó por tener un elevado grado de resistencia ante las fluctuaciones económicas que se presentaron.

En la actualidad, se siguen desarrollando nuevos productos y la actividad turística se ha expandido hacia otras regiones que han presentado nuevos productos y estos han ido consolidándose al pasar del tiempo.

4.1 Importancia del Turismo en la Economía

La actividad turística se ha convertido en un pilar fundamental de la economía como generadora de riqueza ya que ha mantenido unas tasas de crecimiento notables y muy superiores a las de otros sectores de la economía a lo largo del tiempo.

Ha aportado a la generación de empleo, al equilibrio de la balanza de pagos, al aumento de ingresos públicos y al fomento de la actividad empresarial como tal. Además, constituye una fuente de ingresos para aquellas empresas o personas que estén vinculadas en el sector turístico puesto que los gastos que los turistas realizan no solo se destinan al pago de una habitación en un hotel, sino que también son parte de la renta que se genera por pagos de servicios de alimentación, transporte, entretenimiento, etc.

El turismo incurre sobre una gran cantidad de elementos económicos que pueden modificar la capacidad productiva y la generación de renta dentro de un territorio, lo que ha hecho que la actividad se convierta en dinamizadora para el desarrollo económico. A pesar de ello aún no es considerada, en su totalidad, como un motor de crecimiento dentro de la economía a sabiendas de su gran impacto dentro de varios sectores.

Las actividades del sector turístico son una vía sólida para aprovechar el potencial de los recursos propios dentro de un sistema económico determinado y para captar inversión extranjera, por lo cual países en vía de desarrollo han optado por el turismo como factor importante para la transformación social con el fin de alcanzar un desarrollo económico sostenible.

4.2 Ventajas comparativas y beneficios del Turismo como motor de desarrollo frente a otros sectores económicos

- Uso de elementos naturales y culturales como destino.
- Menor nivel de importación.
- Elevada tasa de crecimiento.
- Efecto estabilizador sobre las exportaciones, puesto que no se enfrenta a barreras arancelarias ni a cuotas.
- Intensidad del factor trabajo, especialmente en el sector de alojamiento.
- Uso de economías externas.
- Mejora en las redes de transportes.
- Calidad del agua y los equipamientos sanitarios.
- Beneficio a otros sectores de la economía.

4.3 Desventajas del Turismo como motor de desarrollo frente a otros sectores económicos

No se toman en cuenta los costes que la actividad genera como:

- Importación de bienes para los turistas.
- Inflación.
- Transferencias de los beneficios.
- Dependencia económica.
- Costes de Oportunidad

4.4 Efectos positivos y negativos de carácter económico y social

“La OMT está convencida de que el turismo puede servir para generar un desarrollo económico a escala local que beneficie a los grupos desfavorecidos...”¹⁰

4.4.1 Efectos Positivos

¹⁰ SAÉNZ, Antonia; MARTÍN, Pablo; PULIDO, Juan. Editorial Síntesis. Edición 2006. Parte II: La importancia económica de la actividad turística. Página 100 – “Estructura Económica del Turismo”.

- Ofrece importantes oportunidades para transformar la economía local permitiendo capitalizar recursos naturales, culturales, paisajísticos, etc.
- Fomenta la creación de empleo.
- Estimula la generación de oportunidades para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES).
- Contribuye al desarrollo y a la reducción de la pobreza.

4.4.2 Efectos Negativos

- Puede imponer costes no económicos sustanciales, es decir, pérdida de recursos, desplazamiento de tierras agrícolas, etc.
- Problemas de gestión y planificación ambiental.
- Inseguridad, debido a cambios en las condiciones económicas, desastres naturales, inestabilidad política, etc.

4.5 Magnitud del Turismo Mundial (Datos al 2008)

ACTIVIDADES	CIFRAS
Ingresos por Turismo	USD 856.000 millones
Aporte estimado por turista	USD 950
Aportación del PIB Mundial	9,6%
Inversiones por concepto de turismo	9,5%
Exportaciones	12,2%
Generación de empleos	8,3% (264 millones)
Efecto multiplicador en otros sectores	17%

Tabla #3

Elaborado por: Estefanía Espinosa

Fuente: OMT Cifras 2008

4.6 Cuenta Externa del Turismo

“Registra no solamente los gastos e ingresos puramente turísticos, sino también los gastos e ingresos de transporte, de carga financiera, de salario, de formación, de publicidad, etc.”¹¹

Esta cuenta permite tener conocimiento sobre la aportación económica que realiza el turismo internacional al mundo. Por esto, la Organización Mundial de

¹¹ VELLAS, Francois. Edición 2006. Parte II: Las políticas económicas del turismo internacional. Página 147. - “Economía y Política del turismo Internacional”

Turismo (OMT) ha elaborado estudios de impacto económico para poder tener en consideración los movimientos de la actividad turística a través de Cuentas Satélites.

Además, la cuenta externa de turismo muestra que el peso económico de turismo es importante para aspectos como el comercio exterior, la balanza de pagos y el empleo.

5. IMPORTANCIA DEL SECTOR TURÍSTICO EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL ECUADOR

Dentro del continente americano existen varios países que no poseen petróleo, pero sí grandes riquezas naturales y ante eso tomaron la decisión de invertir en el turismo como su eje económico principal. Otros países a pesar de tener la riqueza del petróleo han hecho grandes inversiones en la industria del turismo dando prioridad a su desarrollo y fortalecimiento económico.

Cada uno de los atractivos que se ofrecen en varios países del continente americano no son netamente naturales o culturales, la base no se encuentra en ese aspecto. La base para una buena inversión en el turismo es unificar la meta del sector público y privado para con la de este sector económico; esto es lo que ha dado éxito al turismo en países vecinos ya que el trabajo con los atractivos se los hace como destino (país) y no como un producto unificado.

Dentro de la estructura económica del Ecuador se utiliza el Producto Interno Bruto (PIB) como indicador principal para medir el tamaño de la economía. La herramienta con la que se calcula el PIB es el llamado Sistema de Cuentas Nacionales que es manejado por Banco Central del Ecuador.

Por otra parte también se consideran los llamados Sectores de la Economía, y el Turismo se encuentra en el Sector Terciario o también denominado de Comercio y Servicios.

La generación de divisas, el crecimiento económico, la creación de nuevos puestos de trabajo, son algunos de los efectos más importantes de turismo y los viajes como

actividad económica, es por estas razones, que se considera a la actividad turística como la cuarta fuente de ingreso económico en el Ecuador, pero la falta de decisión del Gobierno de turno para presupuestar los fondos necesarios y la falta de tiempo para el desarrollo turístico han sido factores que han determinado el deterioro del turismo como una actividad económica principal para el país.

Pero, el desarrollo del PLANDETUR 2020, realizado por el Ministerio de Turismo, es un avance bastante considerable para la actividad puesto que este considera que el turismo es la base de la economía futura del país y busca involucrar a actores directamente involucrados del sector privado, comunitario y público para así encontrar una estrategia sostenible que convierta al turismo en un eje dinamizador de la economía ecuatoriana.

5.1 El Sector Turístico en la Economía del Ecuador durante el 2008

El año 2008 en general fue positivo para la economía del país debido a que creció a tasas anuales superiores en comparación con las de los tres años anteriores, pero cabe recalcar que hubo una desaceleración importante en el cuarto trimestre del año debido a la crisis financiera mundial

Esta crisis ha producido fuertes restricciones a los turistas de países desarrollados ya que se privan de viajar a destinos lejanos.

Según el Ministerio de Turismo, esto debe ser aprovechado por el Ecuador a lo largo del 2009 y 2010 debido a que la mayor parte de turistas que visitan el Ecuador son estadounidenses y por esto mencionan que es vital una diversificación del mercado.

Para que el turismo en Ecuador se establezca como la actividad económica del futuro hay que concentrarse en los visitantes potenciales que son Estados Unidos, Colombia, Perú, Chile y Venezuela, ya que gracias a ellos es que el turismo ha tenido un crecimiento del 7% anual, pero no por ello se debe descuidar a otros potenciales visitantes.

A continuación se presenta una gráfica que muestra las llegadas de turistas internacionales al país:

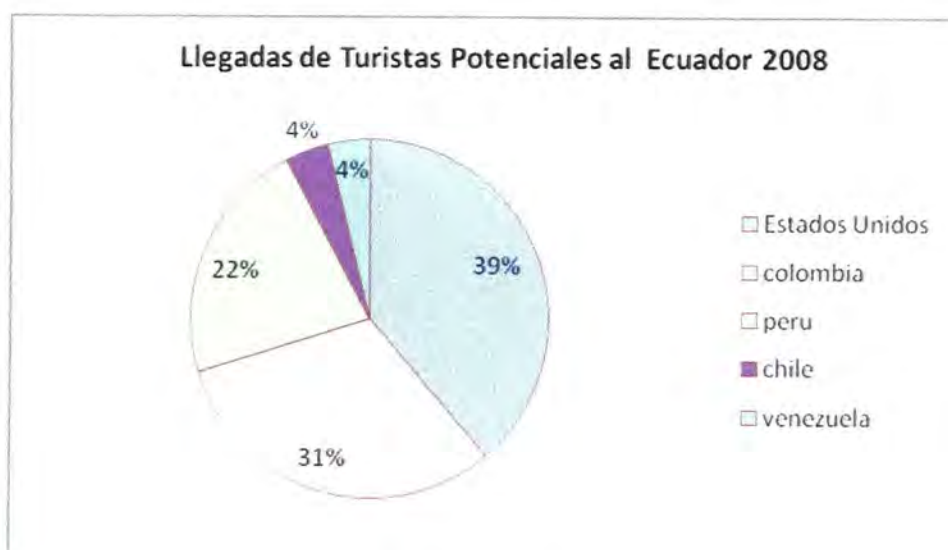


Gráfico # 3
 Elaborado por: Estefanía Espinosa
 Fuente: Ministerio de Turismo

5.2 El Sector Turístico en la Economía del Ecuador durante el 2009

Durante el primer cuatrimestre del 2009 entraron un total de 310.119 viajeros al Ecuador en comparación a los 312.055 visitantes que ingresaron durante el primer cuatrimestre del 2008, con eso se determina que debido a la crisis económica mundial la actividad turística internacional tuvo una baja.



Gráfico # 4
 Elaborado por: Estefanía Espinosa
 Fuente: Ministerio de Turismo

Según cifras de la Dirección Nacional de Migración se estableció que el decrecimiento de la actividad fue del 0,62% de las llegadas en relación al primer cuatrimestre del 2008 lo que ocasionó una ligera baja en el ingreso económico representado por la actividad turística, más aún, este descenso no representa un problema de estabilidad en la economía generada por el turismo dentro del Ecuador.

En cuanto a la salida de ecuatorianos al 2008, se reconoce una cifra de 817.981 personas durante el año en mención. Mientras que un total de 279.440 ecuatorianos han salido durante el primer cuatrimestre del 2009.

La meta del Gobierno en conjunto con el Ministerio de Turismo para este año es mantener la cifra de visitantes que ingresaron en el 2008, es decir, un total de 989.766 personas.

5.3 Magnitud de la Actividad Turística en el Ecuador

ACTIVIDADES	CIFRAS
Ingresos generados por Turismo	USD 745,2 millones
Aporte de la actividad al PIB ecuatoriano	4,3%
Generación de empleos	397.000 plazas
Balanza turística. Cuenta de viajes por ingresos	USD 367.400.000

Tabla # 4

Elaborado por: Estefanía Espinosa
Fuente: Revista Líderes. Cifras 2009

6. IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO PARA LA ACTIVIDAD TURÍSTICA

Una de las características sobresalientes de la economía actual es la importancia económica creciente del sector financiero. Los mercados financieros están globalizados y por lo tanto los capitales se están moviendo con mayor libertad entre los países y van ganando protagonismo en el momento mismo en que financian a grandes empresas.

Existen buenas condiciones de financiamiento, de tributación y de confianza a nivel mundial que alientan a las inversiones privadas. Pero, las instituciones financieras se han visto afectadas por la competencia dentro del mercado con la aparición de otros agentes (cooperativas de ahorro, mutualistas, etc.) que están interesados en ganar sectores y empresas que habitualmente han sido financiados por intermediarios netamente bancarios.

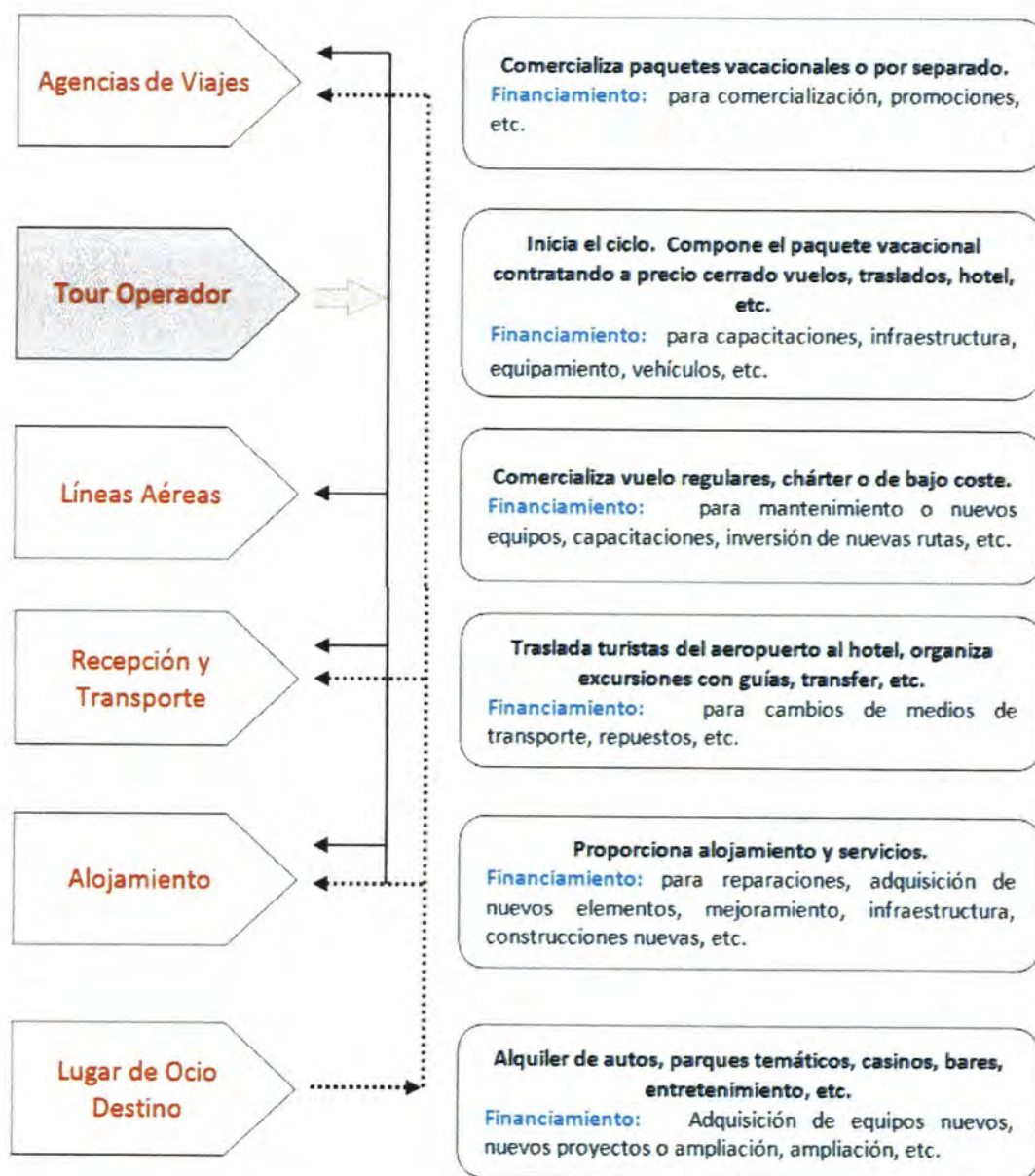
A pesar de la importancia que tiene el sector turístico alrededor del mundo debido a las divisas que puede generar la actividad, aún existe una faceta que ha sido poco trata, su financiación.

6.1 Financiamiento para la actividad turística

La Financiación de las empresas turísticas, como de cualquier otra actividad, permite obtener los recursos necesarios para llevar a cabo la actividad del sector con el fin de afrontar proyectos de mejora, desarrollo y crecimiento.

La inversión es fundamental pero esta necesita ser financiada y, considerando que el sector turístico es una actividad que requiere de capital para infraestructura, transporte, comunicación, alojamiento, entretenimiento, restauración, etc., resulta muy importante tener en cuenta la modernización y adaptación a nuevas tendencias de financiamiento para poder satisfacer sus tipos de demanda.

Por lo tanto se debe tomar en cuenta la cadena de valor turística que a continuación será representada, con el fin de tener en consideración la importancia que tienen las distintas empresas de turismo dentro de la actividad y así tener una idea de las posibles líneas de financiamiento que buscarían para sus empresas.



12

Figura # 4
Elaborado por: Estefanía Espinosa

6.2 Problema de Financiación en Microempresas y Pymes de Turismo

6.2.1 Conceptos

Microempresa

¹² Fuente de consulta: VEGAS, Avelino – “Manual de Finanzas para empresas turísticas”.

Se define como microempresa a aquella “empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización de bienes o de prestación de servicios”¹³.

PYME - Pequeña y Mediana Empresa

“Se consideran pequeñas empresas a aquellas que tienen menos de 20 trabajadores, y medianas las que tienen entre 20 y 500 empleados aunque, como es natural, esta definición es susceptible de variar en función de los distintos contextos económicos e históricos”¹⁴

No existe una definición exacta de lo que es una PYME ya que depende de la empresa, su función, dimensión, número de personal, ingresos anuales, etc.

6.2.2 Problemas de financiación

Las Microempresas y las Pymes se centran en el reparto del excedente como apropiación individual de la ganancia y del reparto de dividendos.

Estos tipos de empresas tienen gran relevancia dentro del contexto empresarial y por lo tanto requieren de atención específica respecto a sus posibilidades de expansión y a los condicionantes que determinan los problemas que enfrentan al momento de obtener financiamiento.

Muchas personas piensan que el problema referente a la obtención de créditos y a las formas de financiación únicamente forma parte de países subdesarrollados en vías de desarrollo, pero esta problemática es mundial y la diferencia con los países desarrollados es la forma de enfrentar estos problemas.

Estados Unidos y los países europeos han tenido una respuesta significativa para su evolución y desarrollo como potencias mundiales, debido a que existe más apoyo y medidas comerciales que solventan sus empresas con programas crediticios y medidas para mitigación.

¹³ www.elempresario.com

¹⁴ MICROSOFT, Student Corporation. Edición electrónica 2008 – “Diccionario Encarta”

Estos problemas pueden tener solución a través de:

- Incremento de canales de recursos crediticios para el sector.
- Inversión privada y pública.
- Incremento de inversión para promoción turística por parte del Gobierno.
- Entre otras.

6.3 Importancia del asesoramiento para el Financiamiento del sector turístico

- Difusión de información que oriente a los inversionistas reales y potenciales en materia de financiamiento.
- Búsqueda de nuevos esquemas de financiamiento para la actividad turística.
- Evaluación de proyectos integralmente planeados.
- Consolidación de proyectos turísticos competitivos en los ámbitos regional y nacional.
- Estudiar la oferta y la demanda de los proyectos.

7. SISTEMA FINANCIERO ECUATORIANO

7.1 Concepto y funciones de un sistema financiero

“Es sistema financiero de un país está constituido por el conjunto de instituciones, medios y mercados cuyo fin primordial es canalizar el ahorro que generan las unidades de gasto con superávit, hacia los prestatarios o unidades de gasto con déficit”.¹⁵

El objetivo principal de un sistema financiero dentro de una economía, es captar el excedente de los ahorradores y encaminarlo hacia los prestatarios públicos o privados.

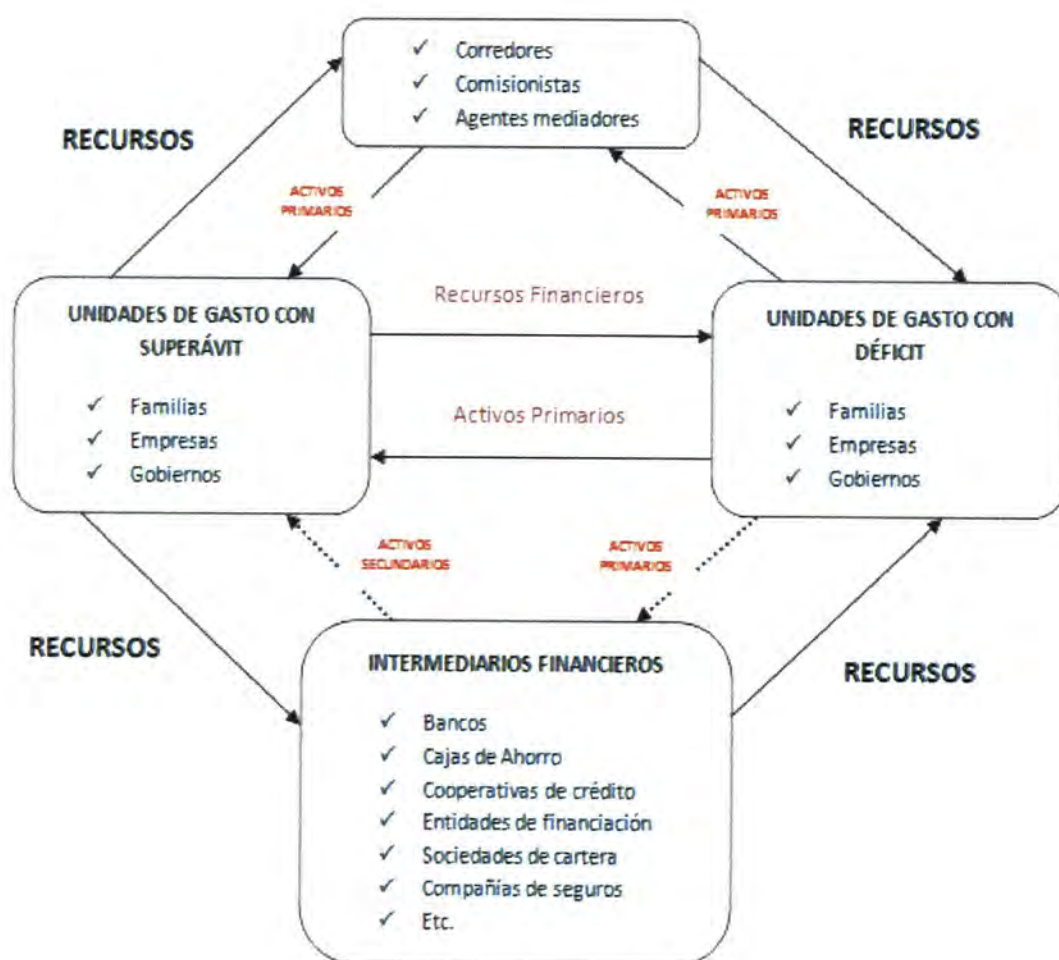
La complejidad de un sistema financiero dependerá del número de instituciones financieras que estén dentro del sistema, del grado de especialización y de la diversidad de los activos financieros para atender las necesidades de los agentes económicos.

¹⁵ PAREJO, J.A. 17ª Edición 2004. Página 55 – “Manual del Sistema Financiero español”. España

El sistema financiero comprende:

- Activos Financieros
- Instituciones (intermediarios)
- Mercados Financieros

7.1.1 Estructura básica de un Sistema Financiero



16

Figura # 5
Elaborado por: Estefanía Espinosa

En el cuadro anterior se puede observar que los intermediarios son usados como recursos por las unidades de gasto ya que cumplen con la labor de propiciar la inversión para las empresas y con ello el crecimiento económico.

¹⁶ BOTE, Valentín; SUCH, María; ESCOT, Lorenzo. Edición 2005. Página 57– “Curso de Financiación del Sector Turístico”. Editorial McGRAW/Interamericana de España.

7.2 Sistema Financiero Ecuatoriano

El sector financiero en América Latina tiene que enfrentar varios desafíos y oportunidades para consolidar su papel frente a la globalización y a la competitividad. Por ello la Corporación Andina de Fomento (CAF) está trabajando constantemente en el desarrollo de productos y mecanismos nuevos de financiamiento de proyectos a través del establecimiento de alianzas estratégicas con entidades públicas, ONG, etc.

En lo que compete a los Sistemas Financieros se ha producido un crecimiento en los últimos años lo que ha logrado un aumento del apoyo a las políticas del sector financiero con el objetivo de que los países andinos alcancen mejores resultados en el desarrollo de mercados de capital.

“El nivel de desarrollo y funcionamiento de un sistema financiero es un espejo de: ¹⁷

- Economía
- Estabilidad
- Calidad de la supervisión
- Institucionalidad
- Regulaciones prudenciales”

En la actualidad el Sistema Financiero Ecuatoriano está pasando por un posible proceso de transformación, debido a que el Gobierno de la República está en busca de una autonomía del Sistema Financiero Mundial con el objetivo de entrar en un Sistema Financiero Regional que se enfoque a los países de América Latina con el fin de obtener mayor soberanía en el aspecto económico. El Sistema Financiero ecuatoriano, cuenta con varias instituciones financieras que tienen la capacidad de conceder créditos a quienes los necesitan siempre y cuando se tengan los requisitos necesarios para la realización del fin que tenga la petición de dicho financiamiento.

¹⁷ www.bce.fin.ec

La realización de proyectos y planes de negocios turísticos es uno de los fines para los cuales se solicita financiamiento debido a que el Ecuador es un país turístico y hay quienes buscan fomentar la actividad turística del país a través del desarrollo de sus proyectos o planes.

La Corporación Financiera Nacional (CFN) como parte del Gobierno, tiene un plan de promover el desarrollo e integración de los mercados financieros con el fin de contribuir al fortalecimiento del Sistema Financiero Ecuatoriano, apoyando así a la promoción de mejores prácticas por parte del Gobierno y a los nuevos planes o proyectos de personas con visión que buscan financiamiento para proyectos en bienestar propio y para fortalecer y continuar con el desarrollo del turismo en Ecuador.

7.2.1 Elementos del Sistema Financiero Ecuatoriano.

OFERTA	{ Bancos Cooperativas Mutualistas }
DEMANDA	{ Empresa Privada Comunidades ONGS Universidades Hogares }
SUPERESTRUCTURA	{ Superintendencia de Bancos Ministerio de Economía y Finanzas Banco Central del Ecuador Superintendencia de Compañías Servicio de Rentas Internas }

7.2.2 Sistema Financiero Ecuatoriano. Recopilación de datos 2008-2009

En el 2008 las utilidades del sistema financiero nacional reportaron un crecimiento promedio del 25%, pero en el primer trimestre del 2009 se ha reportado una disminución del 4% en depósitos y del 3,7% en las colocaciones y esto tendrá un gran impacto en las ganancias.

La rentabilidad del sistema financiero ecuatoriano en el 2009, también se ha visto afectada debido a la crisis mundial.

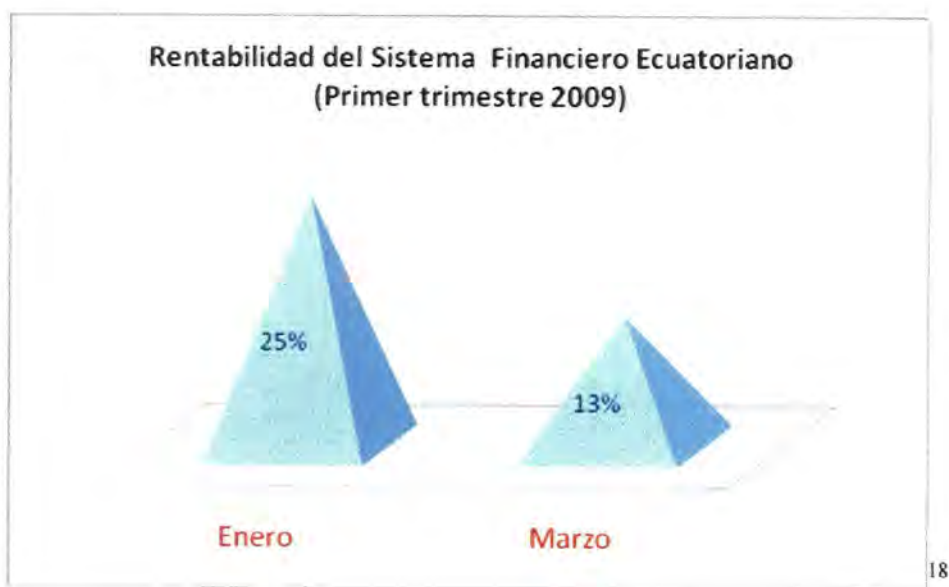


Gráfico # 5
Elaborado por: Estefanía Espinosa

Adicionalmente, hay que señalar que la obtención de un crédito financiero para un proyecto turístico requiere del cumplimiento de ciertos requisitos como la presentación de presupuestos, planes de inversión, entre otros que dependen de cada institución.

8. VÍAS DE FINANCIACIÓN

Toda empresa dedicada a la producción de bienes y servicios requiere de financiación para poder desarrollar su actividad.

¹⁸ Fuente de consulta: Asociación de Bancos Privados del Ecuador.

Las fuentes, vías o fórmulas principales de financiación para una empresa se determinan por:

- La especialidad en la que se desenvuelve.
- Estructura de producción.
- Organización.

Dentro del Ecuador, las instituciones financieras están manejando una política de crecimiento de crédito ya que existe dinero en el sistema financiero que según la Superintendencia de Bancos en la actualidad la política que se maneja es mucho más cauta.

Para obtener acceso un crédito dentro de las líneas financieras marcadas por las instituciones del ramo, los proyectos deberán ser calificados por el Ministerio de Turismo.

Las instituciones financieras se convertirán en responsables del adecuado uso y destino de dichos créditos.

Dentro de las principales vías de financiación para el sector turístico se encuentran:

Vías de Financiación		Descripción
Fondos Financieros en los que se basa la actividad turística	Recursos Propios	▪ <u>Capital propio de los socios:</u> Son los recursos que aportan los socios al establecimiento que se encuentra en: ✓ Etapa de creación y formalización, y/o ✓ Etapa de crecimiento o fortalecimiento. ▪ <u>Generación Interna de Recursos:</u> Son los recursos generados directamente

		por la operación del negocio a través de: ✓ Ventas de contado ✓ Anticipo de los clientes ✓ Utilidad del negocio ✓ Rendimientos de inversiones realizadas. ▪ Reservas ▪ <u>Beneficios no distribuidos</u>: beneficios de una empresa que no se reparten como dividendos, sino que se destinan a recursos propios o a ampliar sus actividades.
	Recursos Ajenos	▪ <u>Inversiones</u>: Son los recursos que aportan al establecimiento (de manera temporal), los llamados inversionistas de capital, quienes asumen los beneficios y los riesgos que se presenten en el negocio. ▪ <u>Emisión de obligaciones</u>: se realiza para obtener recursos a largo plazo (normalmente a más de 5 años). ▪ <u>Obtención de créditos – Líneas de crédito</u>: contrato por el cual se obtiene temporalmente una cantidad de dinero a cambio de una remuneración en forma de intereses. ▪ <u>Préstamos</u>: el prestatario bancario recibe una cantidad de dinero determinada. Los intereses se fijan al principio. ▪ <u>Percepción de subvenciones</u>: Beneficio económico concedido por el

		Estado u otro organismo público a título gratuito. Debe ser obligatoriamente empleado en la actividad económica para la que fue concedido. ▪ Ayudas del sector privado ▪ Ayudas del sector público
Instituciones extranjeras	USAID	▪ Entregará 2,6 millones de dólares. ▪ Será manejado por la Alianza Ecuatoriana para el Turismo Sostenible. ▪ Para proyectos turísticos sustentables y sostenibles.

Tabla # 5
Elaborado por: Estefanía Espinosa

CAPÍTULO II

PROYECTO DE PRE-FACTIBILIDAD DE CREACIÓN DE UNA CONSULTORA EN ASESORÍA TÉCNICA PROFESIONAL PARA PROYECTOS Y FINANCIACIONES TURÍSTICAS

1. INTRODUCCIÓN DE LA EMPRESA

Se entiende como consultoría a “la prestación de servicios profesionales especializados, que tengan por objeto identificar, planificar, elaborar o valorar proyectos de desarrollo, en sus niveles de prefactibilidad, factibilidad, diseño u operación. Comprende, además las supervisión, fiscalización y evaluación de proyectos, así como los servicios de asesoría y asistencia técnica, elaboración de estudios económicos, financieros, de organización, administración, auditoría e investigación.”¹

A partir del trabajo de consultoría, se busca señalar aquellos puntos donde se genere confianza para las nuevas inversiones en el ámbito del turismo. Este es el inicio de un proyecto innovador con el fin de que se implementen parámetros claros para la obtención de financiamiento.

Se elaborará un modelo de consultoría especializada en proyectos y financiaciones turísticas que presta servicios a empresas del sector privado y personas independientes tendrá como parte de la naturaleza del negocio, la optimización de recursos financieros, la localización de oportunidades de inversión turística, la

¹ CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES. Codificación de la Ley de Consultoría. Capítulo I. Del Ámbito de la Ley. Página # 1 – “Ley de Consultoría. Reglamento y legislación conexas”. 2005

elaboración y presentación adecuado de los proyectos ante las entidades de financiamiento, etc. .

Para este proceso, se buscará la colaboración de establecimientos turísticos que se caractericen por su calidad de productos y servicios y que con su ayuda se puedan establecer las medidas necesarias que debe tener un proyecto turístico dentro de cualquiera de sus ramas: hotelería, restauración, entretenimiento, etc., con base en su ubicación, tipo de establecimiento, tamaño, entre otros. Por otro lado, la colaboración de las entidades pertenecientes al Sistema Financiero del Ecuador formará gran parte de este proyecto debido a que según la información proporcionada por dichas instituciones se podrán completar los requisitos que son necesarios para la presentación, aprobación y financiación de un proyecto turístico.

1.1 Imagen Corporativa

1.1.1 Nombre de la Empresa

El nombre de la empresa será *Pro Consult.*

Se deriva de “pro” = proyectos y del inglés “consult” = consultar. Será constituida como una Compañía Anónima.

Una compañía anónima es una sociedad en la cual su capital está dividido en acciones negociables y está formado por la aportación de accionistas que se hacen responsables únicamente del monto de sus acciones.

Al ser una Compañía/Sociedad Anónima (C.A/S.A), requerirá de ciertos requisitos que serán estipulados en el *Capítulo IV* que contempla los aspectos legales.

1.1.2 Slogan

“En su proyecto se reflejará su inversión al Turismo”.

1.1.3 Logotipo



2. PLANIFICACIÓN DE LA EMPRESA

2.1 Planificación del Proyecto

Para planificar este proyecto se requieren de los aspectos mencionados en el siguiente cuadro de procesos, los cuales serán tratados en este y en los posteriores capítulos de este trabajo.

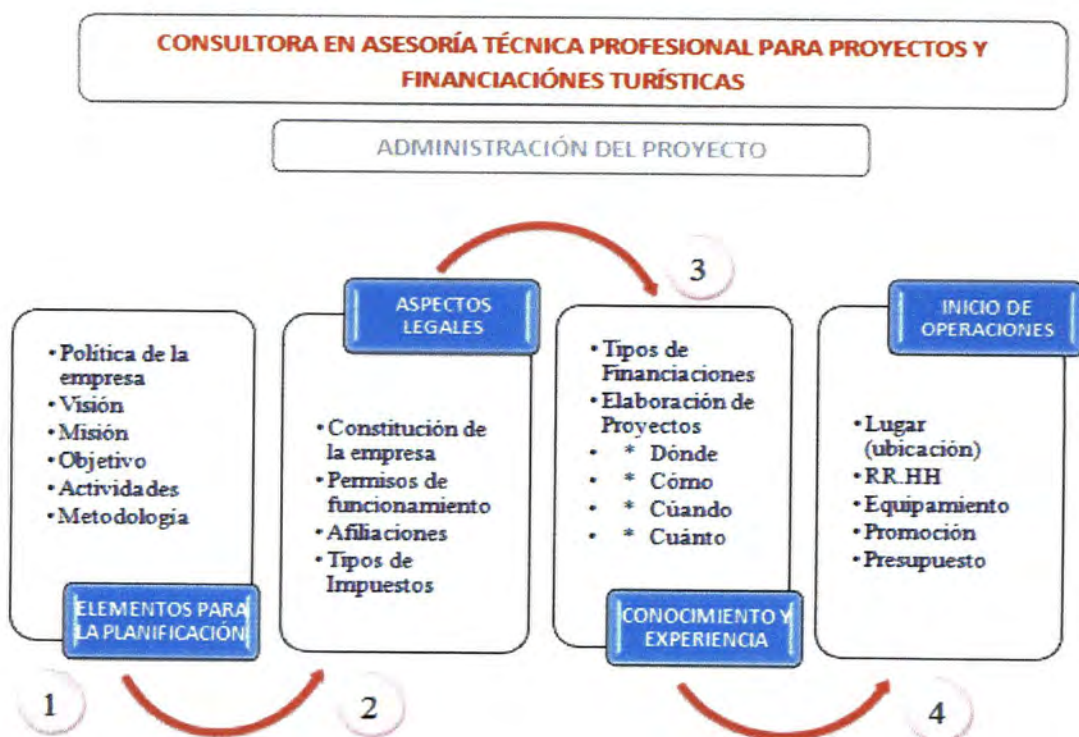


Figura # 6

Elaborado por: Estefanía Espinosa

La planificación consiste en determinar como el sistema administrativo de la empresa diseñará el camino para alcanzar sus objetivos.

2.2 Elementos para la Planificación de la Empresa Pro Consult

Proporcionar a las personas que requieran del servicio, un asesoramiento integral sobre todas las actividades relacionadas con la industria turística y hotelera y los pasos a seguir al momento la elaboración y presentación de los proyectos para poder acceder a un financiamiento.

2.2.1 Misión

La misión *Pro Consult* es dirigir los servicios de consultoría y asesoría en todas las áreas que involucra la actividad turística, basado en el profesionalismo y la experiencia adquirida a fin que los clientes logren proyectar, desarrollar y consolidar sus proyectos.

2.2.2 Visión

Durante los próximos años, conformar proyectos que dispongan de herramientas suficientes para competir con efectividad dentro del mercado, a la vez disponer de amplia información y medios requeridos para una correcta administración de sus recursos y la financiación de sus actividades.

2.2.3 Objetivo

Crear una empresa que brinde asesoría técnica profesional en proyectos y financiaciones en las diferentes áreas del turismo, mediante el aporte de herramientas técnicas.

2.2.4 Actividades

- Estudios de viabilidad de proyectos turísticos.

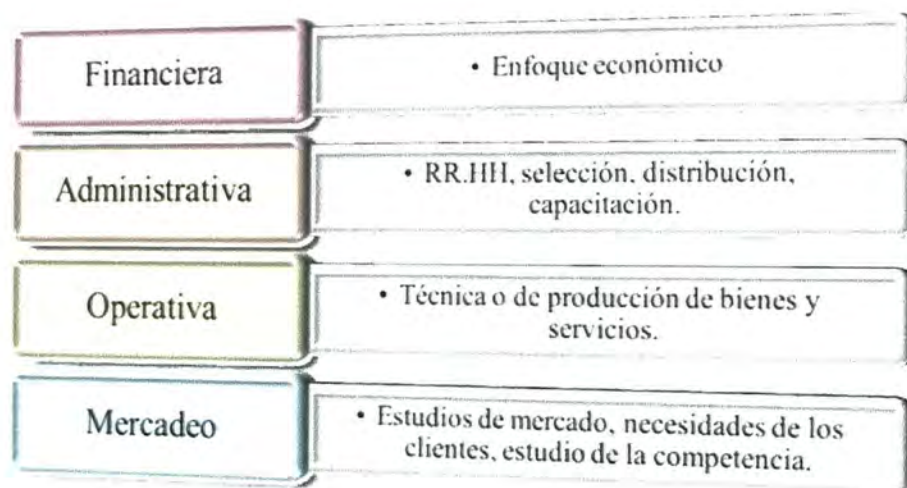
- Asesoría en elaboración y organización de proyectos turísticos.
- Asesoría en la preparación de proyectos para la solicitud de un financiamiento.
- Asesoría en la elección de una entidad financiera adecuada dependiendo el tipo de proyecto.
- Asesoría en implementación de proyectos turísticos.
- Asesoría en la correcta utilización de la inversión.

2.2.5 Metodología

- Realizar una serie de investigaciones dentro de los sectores financiero y turístico, que permitan determinar los objetivos y metas a alcanzar tanto por parte del cliente, como por parte de la empresa.
- Conocer y concretar las expectativas del cliente para de esa manera diseñar las estrategias a seguir.
- Construir con el cliente un cronograma de actividades y responsabilidades mutuas con el fin de que el proyecto y su presentación ante la entidad financiera sean óptimas y en base a un tiempo estimado.
- Hacer las correcciones pertinentes en los proyectos que van a ser presentados.
- Realizar seguimientos de los cambios que se puedan dar en el sistema financiero ecuatoriano.
- Realizar seguimiento de posibles cambios en los requisitos a cumplir de cada entidad financiera.
- Formulación de herramientas para que el cliente sea un candidato apto para realizar su proyecto de turismo.

3. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

3.1 Áreas funcionales de la empresa



2

Figura # 7
Elaborado por: Estefanía Espinosa

3.2 Organigrama de la empresa

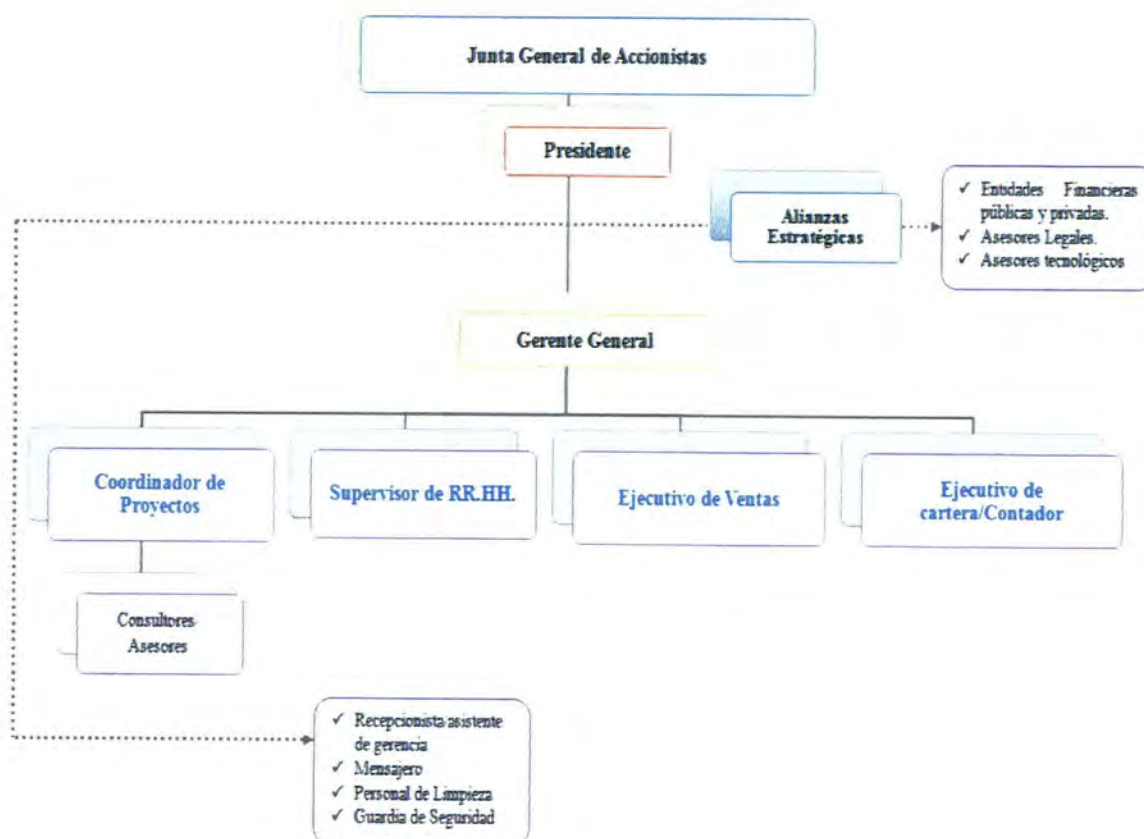


Figura # 8
Elaborado por: Estefanía Espinosa

² Fuente de consulta: Pontificia Universidad Católica del Ecuador - Msc. Ricardo Zambrano

4. DIRECCIÓN DE LA EMPRESA

En este proceso se dirige e influye en las actividades de los miembros de una organización con respecto a una tarea. Además, se encuentran también inmersos el liderazgo y la motivación que son factores de desarrollo fundamentales para el buen funcionamiento de la organización.

Los trabajadores de *Pro Consult*, serán utilizados en sus cargos y funciones, capacitados, guiados y motivados para lograr los resultados que se espera del personal para con la empresa.

La dirección de una empresa hace referencia a las relaciones interpersonales, por lo tanto, para que la planeación y la organización de la empresa, ya definidas anteriormente, sean eficaces, serán dinamizadas y complementadas por la orientación que se dará a los trabajadores mediante la comunicación, capacidad de liderazgo y motivación adecuadas para el ambiente de trabajo. Este proceso se encontrará a cargo del Supervisor de Recursos Humanos dentro del Área Administrativa. Además, incluirá dos aspectos importantes como son guiar y motivar el comportamiento de los subordinados con el fin de adecuarlos a los planes y cargos establecidos por la empresa y de la misma forma entender los problemas que puedan enfrentar ante la transformación de los planes en acciones.

La Junta General de Accionistas, al ser el órgano supremo de la compañía, tendrá poderes para resolver todos los asuntos relativos a los negocios sociales y tomar decisiones que juzguen convenientes para la compañía. Bajo su mando se encuentra el Presidente de la compañía quien se encargará de asuntos importantes de la compañía y compartirá ciertas responsabilidades con el Gerente General quien se encargará de dirigir cada área de trabajo. En cada área habrá un supervisor que dirigirá y controlará el cumplimiento de las funciones asignadas.

Cada subordinado de la empresa deberá rendir cuentas a un solo superior, puesto que de esta manera se evitarán posibles conflictos resultantes de otro tipo de

direcciones como es el caso de la delegación, así también, este sistema proporcionará un control amplio sobre cada una de las actividades.

Con un sistema de dirección de unidad de mando, los trabajadores evitarán enfrentar problemas de prioridad y/o recibir órdenes contradictorias.

A pesar de lo anteriormente mencionado el proceso de delegación no puede ser totalmente desechado, ya que saber delegar es un aspecto importante dentro de toda empresa, pero, este sistema debe estar acompañado de una asignación de deberes o tareas de lo contrario se puede suscitar un problema de incapacidad o incompetencia debido a que se ignora la mejor manera de realizar el trabajo delegado.

Todo el proceso de dirección de la empresa está enfocado al 100% al buen servicio al cliente con el fin de proporcionarle la ayuda necesaria y hacerle participe del proceso con el objetivo de que se apropie totalmente del proyecto que está realizando.

5. CONTROL DE LA EMPRESA

El control es un sistema para asegurar que las actividades reales se ajusten a las actividades planificadas de la empresa, por lo tanto, para este proceso se deben tomar en cuenta los siguientes puntos:

- Objetivo y/o línea de acción de empresa.
- Determinar un mecanismo para medir la actividad que desarrolla la empresa.
- Desarrollar un mecanismo que corrija la actividad en curso con el fin de alcanzar el objetivo deseado con resultados positivos.

La finalidad del proceso de control dentro de *Pro Consult* estará focalizada dentro de los siguientes parámetros:

- Estandarizar el desempeño de la empresa mediante inspecciones y supervisiones de procesos y procedimientos.
- Protección de los recursos materiales e intelectuales de la empresa contra la mala utilización de los mismos, desperdicio, etc., mediante la existencia de registros escritos, seminarios de experiencias vivenciales de los trabajadores y división de responsabilidades por cada área de trabajo.
- Establecimiento de políticas, normas, reglamentos y sistemas de auditoría interna.
- Capacitación progresiva del personal.
- Control estadístico de calidad de servicios.
- Sistemas de incentivos.
- Medir y direccionar el desempeño de los empleados mediante sistemas de evaluación de desempeño del personal.
- Comparación del desempeño del personal con el estándar establecido.
- Tomar acciones para corregir los desvíos que se presenten entre el desempeño real y el desempeño esperado.
- Definición del propósito de la empresa y dirección del comportamiento de los trabajadores para conseguir los resultados esperados.
- Medición de resultados.

“Existen cuatro factores que deben ser considerados para aplicar el proceso de control:³



“El factor cantidad se aplica a actividades en la que el volumen es importante. A través del factor tiempo se controlan las fechas programadas. El costo es utilizado como un indicador de la eficiencia administrativa, ya que por medio de él se determinan las erogaciones de ciertas actividades. La calidad se refiere a las

³ Fuente de consulta: Pontificia Universidad Católica del Ecuador – Msc. Ricardo Zambrano

especificaciones que debe reunir un cierto producto o ciertas funciones de la empresa”⁴. La calidad se mide con números arrojados del valor real del servicio, sus atributos, imagen y relaciones sobre el precio del servicio.

5.1 Relación de responsabilidades del proyecto con los interesados

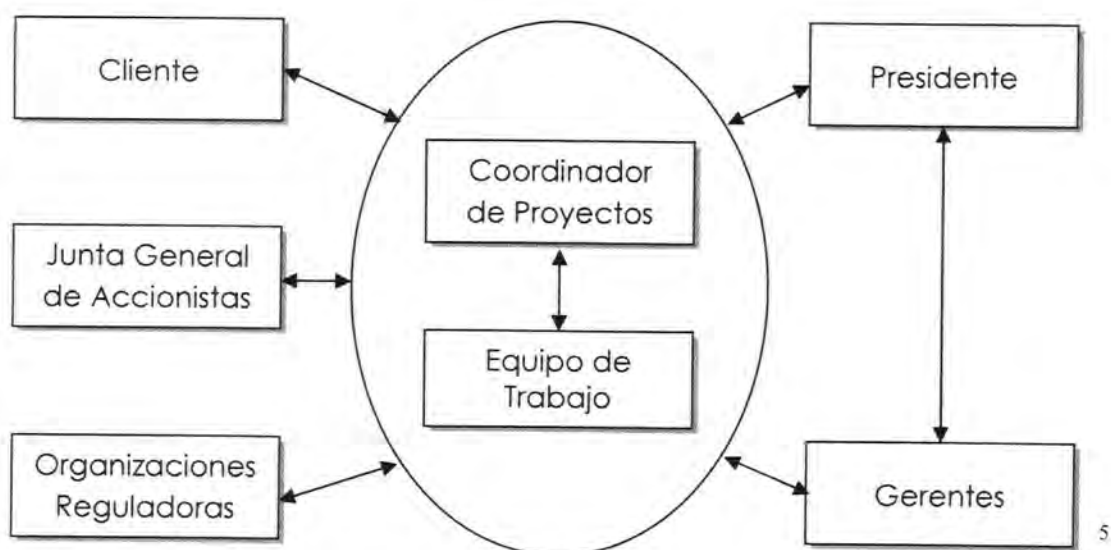


Figura # 9
Elaborado por: Estefanía Espinosa

6. RECURSOS HUMANOS

El trabajo en equipo dentro de la empresa será un factor importante para el desarrollo y buen funcionamiento de la misma, puesto que con el trabajo de un equipo de profesionales preparados, la empresa estará en capacidad de desarrollar estrategias dirigidas a que los clientes tengan los conocimientos suficientes para desarrollar sus proyectos de la mejor manera, además se logrará posicionamiento y mejores ingresos para la compañía.

El trabajo en equipo se realizará a partir de planes a corto, mediano y largo plazo, y se considerará la participación activa del cliente como parte del equipo.

⁴ www.monografias.com/control

⁵ Fuente de consulta: KLASTORIN, Ted. Edición 2005. Capítulo 3 - Página 63. – “Administración de Proyectos”

La empresa estará conformada por un conjunto multidisciplinario de personas, adscrito a la Dirección, con formación profesional de excelencia. Este grupo de personas pasarán por procesos de:

- Reclutamiento de personal
- Selección y contratación de personal
- Inducción al personal
- Regulación de relaciones laborales
- Asignación de sueldos y salarios
- Provisión servicios médicos y seguros
- Entrenamiento, capacitación y desarrollo del personal
- Auditorías de productividad y desempeño

6.1 Reclutamiento de personal

Entre los métodos para la búsqueda de candidatos se utilizarán los siguientes:

- Referidos o recomendados por personas de credibilidad.
- Colocación de avisos en medios de comunicación escritos.
- En universidades o instituciones de educación superior.
- Por convenios con asociaciones o grupos gremiales.
- Por convenios con empresas o consultoras especializadas en la materia.

Las personas interesadas deberán entregar su hoja de vida y llenarán un formulario de solicitud de empleo que permitirá al departamento de recursos humanos conocer sus datos, preparación, especialización, objetivos para con la empresa, etc.

6.2 Selección y contratación de personal

Estos procesos deberán estar basados en el plan estratégico de la empresa en cuanto a personal se refiere.

El primer paso será la selección del personal, en la cual se tomarán en consideración los siguientes puntos:

- Preselección de un candidato potencial.
- Aprobación de test psicológicos, pruebas y entrevistas respectivas.
- Identificación de las competencias de cada persona.
- Los seleccionados serán aquellos que se ubiquen en el nivel superior en cuanto a competencias, ya que esto garantizará un desempeño, promoción y desarrollo seguro para la empresa.

Las personas que busquen cubrir un puesto en la compañía *Pro Consult* deberán contar con los siguientes perfiles profesionales:

CARGO	PERFIL PROFESIONAL
PRESIDENTE	✓ Grado Universitario. ✓ Maestrías. ✓ Experiencia mínima 4 años. ✓ Aptitudes de Liderazgo. ✓ Capacidad de tomar decisiones. ✓ Capacidad de comunicación clara y concisa. ✓ Inglés mínimo 70% (hablado y escrito)
GERENTE GENERAL	✓ Grado Universitario en Administración de Empresas y/o carreras afines. ✓ Maestría en unidades relacionadas al turismo, finanzas, proyectos y/o afines. ✓ Experiencia mínima 4 años. ✓ Experiencia en posiciones gerenciales. ✓ Dominio del idioma inglés. ✓ Aptitudes de liderazgo y organizacionales. ✓ Habilidad para entender estados financieros. ✓ Manejar un diverso grupo de personal. ✓ Aptitud de negociador. ✓ Capacidad de toma de decisiones.

	✓ Habilidad para el manejo de conflictos. ✓ Tolerante a situaciones bajo presión. ✓ Inglés mínimo 70% (hablado y escrito)
EJECUTIVO DE CARTERA/ CONTADOR	✓ Grado Universitario en Ingeniería Comercial, Contaduría y Auditoría y/o afines. ✓ Experiencia mínima 4 años. ✓ Habilidades en contabilidad general, manejo y análisis de créditos, conciliaciones bancarias. ✓ Conocimientos específicos de contabilidad financiera. ✓ Habilidades de recuperación de cartera vencida. ✓ Experiencia en sistemas financieros. ✓ Conocimientos computacionales y manejo de programas numéricos. ✓ Alta capacidad de planificación. ✓ Alta capacidad de análisis. ✓ Inglés mínimo 70% (hablado y escrito)
COORDINADOR DE PROYECTOS	✓ Grado Universitario en Economía y Finanzas, Ingeniero Técnico, Administrador de Empresa Turísticas y/o afines. ✓ Experiencia mínima 3 años. ✓ Experiencia en modelado de datos. ✓ Experiencia en coordinación de equipos de personas, planificación y seguimiento de proyectos. ✓ Conocimientos de sistemas y comunicaciones. ✓ Liderazgo. ✓ Capacidad de trabajo en equipo. ✓ Inglés mínimo 70% (hablado y escrito)
CONSULTORES O ASESORES DE PROYECTOS	✓ Grado Universitario, de preferencia en áreas empresariales y de administración, economía y/o finanzas. ✓ Maestría en Gestión Turística, Diseño de Proyectos y/o afines. ✓ Experiencia mínima 3 años en gestión de proyectos.

	✓ Disponibilidad para trabajo de campo. ✓ Conocimiento de estrategias de cambio y capacidad de comprensión rápida de posibles efectos. ✓ Creatividad. ✓ Capacidad de trabajo individual y en equipo. ✓ Atención al cliente. ✓ Aptitudes para establecer y mantener una red de contactos. ✓ Talento organizativo de empresas. ✓ Inglés mínimo 70% (hablado y escrito)
SUPERVISOR DE RR.HH	✓ Grado Universitario en Administración de Recursos Humanos, Psicología y/o afines. ✓ Experiencia mínima 2 años. ✓ Habilidades de administración de personal. ✓ Espontaneidad. ✓ Capacidad de entablar conversaciones de negocios. ✓ Conocimiento de Psicología. ✓ Detección de necesidades de clientes internos y externos. ✓ Inglés mínimo 70% (hablado y escrito)
EJECUTIVO DE VENTAS	✓ Grado Universitario en Economía, Administración, Marketing y Ventas, y/o afines. ✓ Experiencia mínima 2 años como responsables de ventas. ✓ Experiencia en manejo de cadenas de clientes. ✓ Visión estratégica. ✓ Habilidades comerciales. ✓ Inglés mínimo 70% (hablado y escrito)
RECEPCIONISTA Y ASISTENTE GERENCIA	✓ Grado Universitario – Carrera técnica, comercial y/o afines. ✓ Experiencia como asistente de gerente, auxiliar administrativo, recepcionista y/o secretaria. ✓ Manejo del sistema Microsoft Office (avanzado)

	✓ Iniciativa, tolerancia, creatividad y orden. ✓ Inglés 100% (escrito y hablado)
MENSAJERO	✓ Nivel secundario terminado (mínimo) ✓ Conocimiento de calles y avenidas de la ciudad. ✓ Predisposición para llevar y traer encomiendas y realizar ciertas actividades de oficina. ✓ Licencia de manejo de motocicleta. ✓ Buena presencia.
PERSONAL DE LIMPIEZA	Servicio tercerizado ✓ Permisos de prestación de servicios. ✓ Experiencia en limpieza de oficinas. ✓ Utilización de productos seguros para la salud. ✓ Honestidad. ✓ Responsabilidad.
GUARDIA DE SEGURIDAD	Servicio tercerizado ✓ Permisos de prestación de servicios. ✓ Licencia para manejo de armas. ✓ Experiencia en seguridad. ✓ Honestidad. ✓ Responsabilidad.

Tabla # 6
Elaborado por: Estefanía Espinosa

El segundo paso será la contratación, que estará dirigida a facilitar cada área de la empresa con el ingreso de un nuevo elemento humano. Deberá cumplir con un contrato legalizado y con todas las políticas marcadas por la empresa *Pro Consult*.

6.3 Inducción al personal

Pro Consult elaborará un plan de inducción para el personal que se integre a la empresa. Su objetivo principal será lograr el compromiso, la identificación y el

involucramiento del personal nuevo con la cultura organizacional de la compañía.

El proceso de inducción consistirá en:

- Mensaje de bienvenida por parte del gerente general de *Pro Consult*.
- Presentación de los responsables de controlar su productividad y desempeño.
- Introducción del contenido del trabajo a realizar, tiempo y facilitadores.
- Presentación de los principales accionistas y directivos de la empresa.
- Presentación de sus colegas de trabajo.
- Identificación de conceptos generales concernientes a la empresa.
- Identificación de políticas generales de tipo administrativo y de personal.
- Identificación del reglamento interno de trabajo.
- Presentación del cronograma de inducción practica. Participarán otros trabajadores.
- Revisión del check list de las actividades que realizará.
- Se asignará tres meses para el proceso de inducción, antes de que la persona tome posesión de su puesto de trabajo.

6.4 Regulación de relaciones laborales

En este proceso la responsabilidad recae en el Gerente General y en el supervisor de cada área, ya que estarán encargados de dar a conocer al nuevo integrante de la empresa sus derechos y obligaciones como tal. Estos aspectos estarán incluidos en el reglamento de personal de la empresa y deberán ser cumplidos a cabalidad tanto por la empresa como por el empleado.

6.5 Asignación de sueldos

La asignación de sueldos se basará en la experiencia, conocimiento y funciones de cada integrante de la compañía.

Sólo los asesores o consultores de proyectos trabajarán bajo el sistema de pago por prestación de servicios, este pago será definido en base a sus conocimientos, experiencia, tipo de proyecto, magnitud del proyecto y tiempo dedicado al mismo.

A continuación se presenta un cuadro que hará referencia a sueldos mínimos determinados por *Pro Consult* de acuerdo a los parámetros anteriormente mencionados. Estos valores serán sujetos de variación según cada caso.

CARGO	SUELDO
Presidente	USD 1.000
Gerente General	USD 800
Coordinador de proyectos	USD 450
Supervisor de RRR.HH	USD 450
Ejecutivo de cartera/contador	USD 450
Ejecutivo de Ventas	USD 400
Recepcionista/Asistente gerencia	USD 250
Mensajero	USD 220
Asesores/consultores	Honorarios
Personal de Limpieza	Servicio tercerizado
Guardia de Seguridad	Servicio tercerizado

Tabla # 7
Elaborado por: Estefanía Espinosa

6.6 Provisión servicios médicos y seguros

- Se normará montos para servicios médicos y seguros de vida, enfermedad, etc., que pagará la empresa y los que irán a cargo del empleado.
- Los seguros por viaje se proporcionarán exclusivamente a las personas que por la naturaleza de trabajo deben salir a realizar trabajo de campo dentro o fuera del lugar habitual.
- El personal deberá someterse obligatoriamente a chequeos médicos de manera anual.

6.7 Entrenamiento, capacitación y desarrollo del personal

- Para los procesos de entrenamiento y capacitación, deberán ser definidos con anterioridad los objetivos estratégicos y los objetivos específicos de cada unidad en base a la planificación estratégica *Pro Consult.*
- Los programas que se utilicen deberán tener concordancia con el planeamiento de la empresa, por lo que se integrarán instructores con liderazgo y experiencia en el ámbito de proyectos.
- Cada instructor deberá recomendar temas necesarios a ser tratados, sugerirá horarios y una lista de participantes.
- Los entrenamientos y capacitaciones serán anuales, y serán consolidados por el área de Recursos Humanos.
- Los programas de entrenamiento y capacitación serán obligatorios para todo el personal.
- Los instructores deberán comprometerse a hacer un seguimiento durante los seis meses posteriores a la conclusión del programa, con el fin de conocer la calidad del cumplimiento de los conocimientos adquiridos.
- Si el empleado renuncia o abandona el curso o seminario pagado por la empresa deberá reembolsar el costo total del mismo.

6.8 Auditorías de productividad y desempeño

La productividad de una empresa se mide en base a la eficiencia de sus trabajadores, por otro lado, el desempeño se mide bajo los parámetros del plan estratégico de la empresa.

Las auditorías de evaluación serán realizadas de manera trimestral, se tomarán en cuenta los siguientes aspectos con el fin de conocer la productividad y el desempeño de *Pro Consult*:

- La calidad de trabajo.
- El servicio.

- Trabajo en equipo.
- Capacidad y calidad de liderazgo de quienes tienen subordinados bajo su supervisión.
- Procesos.
- Valores.
- Actitudes y aptitudes que se demuestre para con el cliente y el trabajo.
- Utilización de tiempo.
- Creatividad e innovación para diseñar y evaluar proyectos.

Estos datos serán obtenidos a través de encuestas individuales o grupales de satisfacción e insatisfacción, formularios, buzones de reclamos y sugerencias, entre otros.

Cada dato obtenido tanto de clientes externos como internos ayudarán a alimentar el sistema de evaluación de la empresa para sí evitar posibles errores futuros. Cada resultado será discutido a nivel personal y luego a nivel de equipos de trabajo.

6.9 Cobro de Proyectos

Para el cobro de proyectos se tomarán en cuenta los siguientes puntos:

- Costo.

MANO DE OBRA	Número de horas trabajadas en cada proyecto por persona	xxxx
	* Valor por hora de cada persona por proyecto	xxxx
	Sueldo Mensual / Número de horas	xxx
	TOTAL	XXXXX
MATERIALES	Uso de materiales	xxxx
	Útiles de oficina	xxx
	+ Servicios básicos	xxx
	+ Combustible autos	xxx
	+ Mantenimiento autos	xxx
	+ Lubricantes autos	xxx
	+ Fotocopias	xxx
	+ Anillados	xxx

	+ Otros	xxx	
	(-) Depreciación de materiales		xxxx
	+ Equipos de Oficina	xxx	
	+ Muebles y enseres de Oficina	xxx	
	+ Automóviles	xxx	
	+ Otros	xxx	
	TOTAL		xxxxx
GASTOS INDIRECTOS	Viáticos		xxxx
	+ Hospedajes		xxxx
	+ Peajes		xxxx
	+ Arriendo y mantenimiento de Oficina (prorrateado)		xxxx
	+ Otros		xxxx
	TOTAL		xxxxx
TOTAL COSTO	Mano de Obra + Materiales + Gastos Indirectos * 3		xxxxxx
(se multiplica por 3 por razones de seguridad ante variaciones y con el fin de poder negociar)			

Tabla # 8
Elaborado por: Estefanía Espinosa

- Precio de venta.

Mano de Obra + Materiales + Gastos Indirectos * 3

Se multiplica por 3 por razones de seguridad ante variaciones y con el fin de poder negociar el costo del servicio prestado.

- Pago anticipado del 50% a la firma del contrato de servicios.
- Pago del otro 50% después de entregado el proyecto.

6.10 Políticas de la empresa

La empresa deberá establecer políticas generales relativas al recurso humano con el que cuenta. El siguiente check list muestra los aspectos más importantes en

los que se habrá de establecer ciertas normas de manejo por parte de la empresa y los empleados:

- ✓ Relativos a las responsabilidades del empleado.
- ✓ Horarios de trabajo.
- ✓ Disciplina y conducta del personal de trabajo.
- ✓ Acciones disciplinarias o sanciones.
- ✓ Horas extras y trabajos complementarios.
- ✓ Ausencias y atrasos.
- ✓ Practicantes o pasantes.
- ✓ Casos de renuncia o finiquito del personal.
- ✓ Comunicación con el personal.
- ✓ Permisos al personal.
- ✓ Ascensos.
- ✓ Fidelización.
- ✓ Incrementos de sueldos y beneficios.
- ✓ Sistema de sueldos confidenciales.
- ✓ Sistema de recompensas (premios e incentivos)
- ✓ Fechas de pago de sueldos y beneficios sociales.
- ✓ Préstamos al personal.
- ✓ Viajes y viáticos.
- ✓ Vacaciones (tiempo a considerar ya que se considera trabajo a presión debido al tiempo de presentación de los proyectos).
- ✓ Higiene y seguridad.
- ✓ Confidencialidad de información.
- ✓ Cuidado de los implementos y equipos de trabajo.
- ✓ Eventos sociales.

6.11 Recursos Humanos y funciones

A continuación se muestra un cuadro de los Recursos Humanos necesarios para el establecimiento de la empresa *Pro Consult* y las funciones de deberán realizar dentro de la misma.

CARGO	FUNCIÓN
Junta General de Accionistas	✓ Tratar asuntos ordinarios y comunes de la marcha de la empresa y tomar decisiones convenientes en defensa de la compañía. ✓ Tiene la facultad de nombrar y remover miembros de la organización, acordar modificaciones de contratos, etc.
Presidente	✓ El Presidente será el representante legal de la empresa elegido por la Junta General de Accionistas. ✓ Presidirá las sesiones de la Junta General de Accionistas y de la Junta Directiva compuesta por los Gerentes de la empresa. ✓ Deberá cumplir y hacer cumplir las decisiones adoptadas por la Junta General de Accionistas y la Junta Directiva. ✓ Deberá presentar a la Junta General de Accionistas informes de las actividades. ✓ Podrá sugerir a la Junta de Accionistas y a la Junta Directiva medios y acciones que considere pertinentes para la buena marcha de la empresa.
Alianzas Estratégicas	✓ El papel principal de las alianzas estratégicas dentro de la organización, es eliminar o reducir en un grado significativo la confrontación entre competidores, proveedores, clientes, nuevos participantes, pero sobre todo ser parte de la meta que tiene la empresa para con sus clientes. ✓ Entre las principales alianzas que buscará la empresa estarán: Entidades Financieras públicas y privadas.

	▣ Asesores Legales. ▣ Asesores Técnicos. ▣ Asesores en Tecnología.
Gerente General	✓ Manejo técnico y administrativo de la empresa, negociación, control y supervisión de contratos de Consultoría. ✓ Coordinar y optimizar el funcionamiento de los recursos humanos, materiales y financieros, así como sus procesos.
Contabilidad y Cartera	El personal de este departamento se encargará de: ✓ Instrumentar y operar las políticas, normas, sistemas y procedimientos necesarios para garantizar la exactitud y seguridad en la captación y registro de las operaciones financieras. ✓ Suministrar información que coopere con la toma de decisiones dentro de la empresa. ✓ Cuidar que la contabilización se realice con documentos comprobatorios y justificativos originales, y vigilando la debida observancia de las leyes, normas y reglamentos aplicables. ✓ Presentar mensualmente informes de Rotación Cartera. ✓ Calcular de manera anual la provisión de cartera para la empresa. ✓ Autorizar plazos y formas de pago. ✓ Supervisar y promover sistemas actualizados que permitan mejorar los procesos. ✓ Realizar actividades pertinentes al cobro, la depuración y recuperación de la cartera.
Coordinador de proyectos	✓ Contribuir al alcance de los objetivos de la empresa.

	✓ Demostrar la concordancia de las medidas tomadas con la estrategia propuesta por la empresa. ✓ Demostrar la compatibilidad con las políticas nacionales y/o regionales para la presentación del proyecto. ✓ Proponer planes de financiación realistas y equilibrados en ingresos y gastos.
Consultores o asesores	✓ Diseñar, promocionar y comercializar el servicio de consultoría. ✓ Informar y documentar acerca del mercado turístico y financiero. ✓ Desarrollar y mejorar los proyectos que van a ser presentados para la obtención de un financiamiento o para la presentación ante las entidades de turismo pertinentes. ✓ Buscar y analizar la información necesaria para estudiar el mercado financiero y turístico. ✓ Organizar y controlar el desarrollo de los proyectos.
Recursos Humanos	✓ El objetivo del Supervisor de Recursos Humanos es conseguir y conservar un grupo humano de trabajo cuyas características vayan de acuerdo con los objetivos de la empresa. ✓ Mantener programas adecuados de reclutamiento, selección, capacitación y desarrollo de personal. ✓ También tiene la capacidad de asesorar a sus gerentes y dirigir las operaciones de los departamentos. ✓ Describir las responsabilidades que definen

	cada puesto laboral y las cualidades que debe tener la persona que lo ocupe. ✓ Deberá evaluar el desempeño del personal, promocionando el desarrollo del liderazgo. ✓ Reclutar al personal idóneo para cada puesto. ✓ Capacitar y desarrollar programas, cursos y toda actividad que vaya en función del mejoramiento de los conocimientos del personal. ✓ Mantener armonía entre los empleados para poder disfrutar de un buen ambiente de trabajo. ✓ Controlar los beneficios recibidos por los empleados.
Ejecutivo de Ventas	✓ Se encargará convencer al mercado sobre la existencia del servicio. ✓ Utilizará estrategias de ventas o intermediarios, y aplicará técnicas y políticas de ventas en base al servicio a vender. Deberá llevar el registro de las ventas mensuales.
Recepcionista/Asistente de Gerencia	✓ Asistirá las actividades de la Gerencia General. ✓ Satisfacer las necesidades de comunicación del personal. ✓ Operará una central telefónica pequeña. ✓ Atenderá al público en sus requerimientos de información y entrevistas con el personal. ✓ Ejecutará y controlará la recepción y despacho de la correspondencia. ✓ Servirá de apoyo a las actividades administrativas de la unidad.

Mensajero	✓ Labores de mensajería. ✓ Realización de pagos y depósitos.
Personal de Limpieza	Se reportará a trabajar todas las mañanas una o dos horas antes de iniciar el horario regular de trabajo. ✓ Estará en cargo de la limpieza de la(s) oficina(s). ✓ Recolección de basura. ✓ Mantener los vidrios y ventanas en buen estado. ✓ Limpieza de baño(s) y cocina.
Personal de Seguridad	✓ Guardar la seguridad de la empresa como tal, sus integrantes, equipos, materiales, etc.

Tabla # 9
Elaborado por: Estefanía Espinosa

Además, *Pro Consult* deberá contar con un entorno favorable que será indispensable tanto para el buen desempeño de la empresa como de sus trabajadores ya que, de esta forma, no sólo será favorable para la compañía y sus empleados sino también para sus familias y/o entorno en que se desenvuelven.

7. RED DE ESTRUCTURACIÓN DE INSTALACIONES

La siguiente red de procesos muestra cómo se estructurarán las instalaciones de *Pro Consult*. Comenzará con la obtención de un crédito para este proyecto y terminará en el inicio de operaciones de las oficinas.

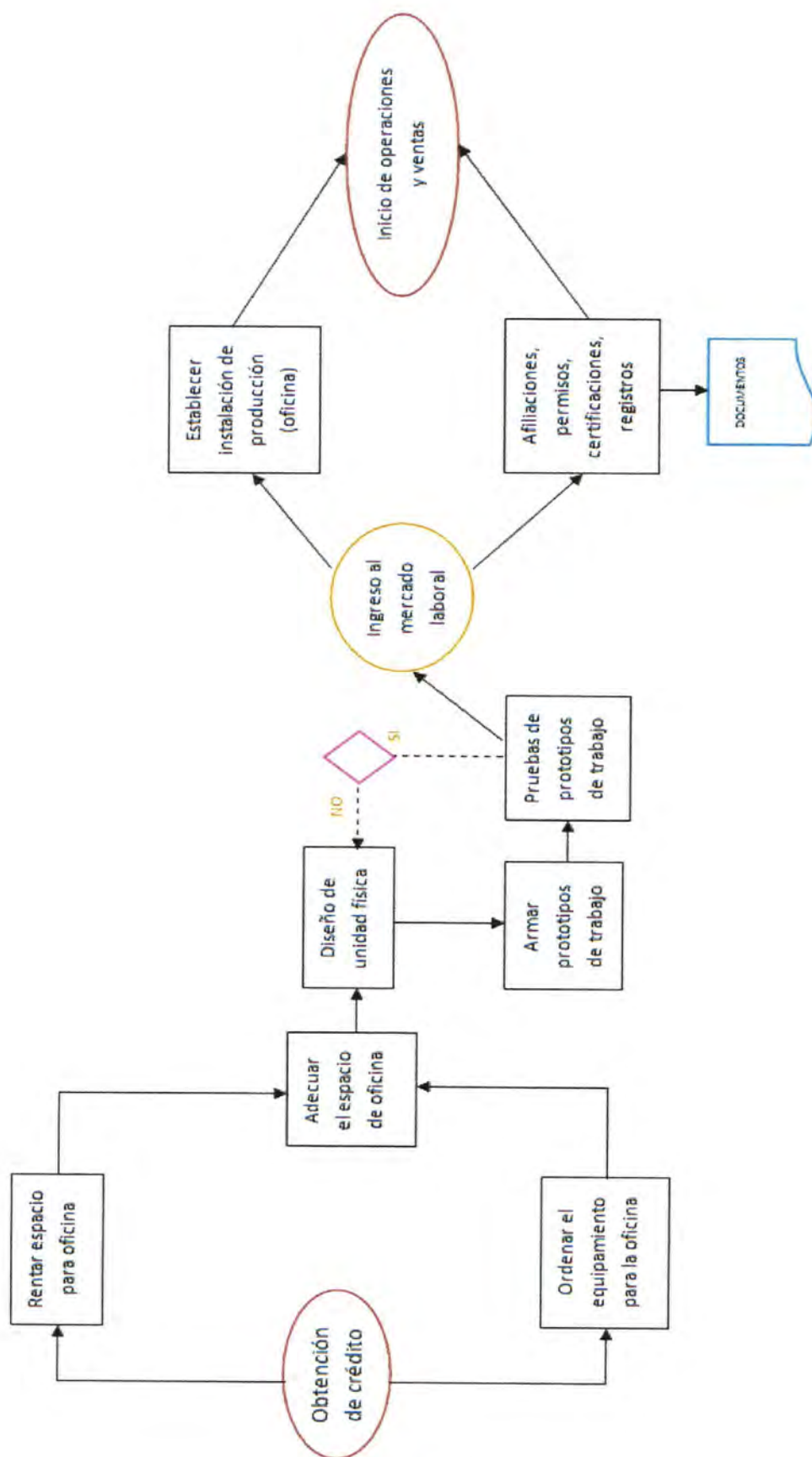


Figura # 10
Elaborado por: Estefanía Espinosa

(VER ANEXO #1)

8. EQUIPAMIENTO

OBLIGACIONES

- Constitución de la empresa
- Registro en la Cámara de comercio de Quito (respaldo)
- Permisos de Funcionamiento
 - ✓ Municipio Metropolitano de Quito
 - ✓ Bomberos
 - ✓ Cámara de Comercio
- Otros

INFRAESTRUCTURA

- Construcción
- Vías de comunicación
- Fuentes de energía
- Servicios básicos
 - ✓ Luz
 - ✓ Agua
 - ✓ Teléfono
- Iluminación
- Protección eléctrica
 - ✓ Regulador de voltaje
 - ✓ UPS (Uninterruptible Power Supply)
- Sanitarios
- Lavabos
- Oficinas
- Sala de estar
- Cocina Pequeña
 - ✓ Cafetera
 - ✓ Vajilla
 - ✓ Cubiertos
 - ✓ Microondas
 - ✓ Refrigeradora pequeña

- ✓ Utensillos de cocina
- ✓ Cristalería
- ✓ Bebidas
- ✓ Snacks

MUEBLES Y ENSERES

- Muebles
- Sillas
- Alfombras
- Libreros
- Lockers
- Lámparas de luz
- Escritorios
- Bitácoras
- Muebles de cocina
- Infocus
- Pizarrón

SUMINISTROS DE OFICINA

- Registros para visitantes
- Resmas de hojas
- Grapadoras
- Perforadoras
- Calculadoras
- Tintas para impresoras
- Punteros láser
- Esferos
- Clips

EQUIPOS TECNOLÓGICOS Y DE COMPUTACIÓN

- Teléfonos fijos y celulares
- Laptops
- Impresora
- Fax

- Copiadoras
- Anilladora
- Pen Drive

EQUIPOS DE CAMPO

- Cámaras de fotos y video
- Grabadoras de audio
- Binoculares
- GPS (Global Position System)
- Medidores de distancia

TELECOMUNICACIONES

- Internet banda ancha
- Wireless
- Routers Inalámbricos
- Dispositivos móviles de internet

VEHÍCULOS

- Vehículos 4x4
- Motocicleta

PROMOCIÓN

- Gigantografías
- Trípticos
- Separadores
- Calendarios
- Videos
- Web
- Camisetas
- Bolígrafos
- Llaveros
- Jarros
- Medios de prensa

OTROS

- Presencia de entidades financieras cercanas
- Insumos médicos

CAPÍTULO III

ESTUDIO DE MERCADO

1. ESTUDIO DE MERCADO

1.1 Definición de Investigación de Mercado

“Es un enfoque sistemático y objetivo hacia el desarrollo y la provisión de información aplicable al proceso de la toma de decisiones en la gerencia de mercados, concerniente a la transferencia y venta de productos y servicios del productor al consumidor, sin involucrar directamente a ningún otro departamento de la compañía”.¹

1.1.1 Diseño de Investigación

La investigación estará basada en la obtención de datos primarios y secundarios, que serán complementados con encuestas piloto y entrevistas, herramientas con las cuales se pretende cumplir con el objetivo principal de la investigación.

Algunos datos serán obtenidos a través de llamadas telefónicas y correos electrónicos con el fin de conocer datos que ayudarán con la investigación.

2. RECOPIACIÓN DE INFORMACIÓN

2.1 Datos Primarios

¹ JANY CASTRO, José Nicolás. Edición 2005. Capítulo 1. Página 16 – “Investigación Integral de Mercados”. Bogotá, Colombia.

2.1.1 Sector turístico en el mercado crediticio ecuatoriano

El mercado crediticio constituye un pilar fundamental para el desarrollo del país, sin embargo, uno de los principales obstáculos se encuentra en la insuficiente información sobre dicho sector en términos de cobertura, indicadores estadísticos y análisis del sector. Además, no existe una verdadera política crediticia que proporcione préstamos a largo plazo para realizar grandes inversiones en actividades económicas productivas.

“Una de las principales condiciones para que el mercado crediticio ecuatoriano funcione de manera eficiente, es que no existan asimetrías de información entre los participantes del mismo, ya que la transparencia en un mercado permite a cada uno de los actores del mismo tomar decisiones adecuadas para que los recursos sean asignados de manera eficiente”.²

Tanto en el sector turístico, como en los demás sectores de la economía, la asimetría de información es la principal falla que caracteriza al mercado del crédito al momento de financiar un proyecto, pues no permite que tanto la oferta como la demanda dispongan de información confiable, a tiempo y a bajos costos.

Es debido a estas razones que el sector del turismo ha tenido ciertos problemas para financiar sus proyectos, ya que los oferentes de servicios crediticios no conocen las verdaderas características o necesidades de los demandantes. La razón principal es el mayor enfoque que se ha dado al sector de la agricultura en aspecto de financiaciones ya que ha sido la rama que a lo largo de los años ha obtenido mayor número de financiamientos.

Por parte de la demanda, la carencia de información no permite que se acceda a los servicios requerido por precios adecuados.

² BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Biblioteca. Capítulo VI. — “El Banco Central del Ecuador y los Sectores de las Microfinanzas”.

Estos problemas de falta de información han desincentivado a personas con proyectos turísticos con potencial, a tratar de obtener un crédito para financiar sus proyectos puesto que se han encontrado con un limitante acceso al crédito.

Ante esto, el Gobierno está a favor de propiciar un programa de fortalecimiento de las entidades financieras con la finalidad de canalizar los recursos financieros de acuerdo con los objetivos y prioridades de cada proyecto de cualquier índole.

2.1.1.1 Participación en los créditos al sector turístico y hotelero

Dentro de los sectores turístico y hotelero se promueven líneas de acción con el fin de fomentar su desarrollo, pero a pesar de ello, la participación de los créditos dentro de la actividad aún no ha tenido la expansión debida, ya que aún no se ha incrementado la actividad financiera dentro de las principales líneas de acción para el desarrollo de proyectos turísticos. Esto se debe a que las principales líneas de financiamiento turístico son limitadas.

Para que el sistema crediticio tenga una participación mayor dentro del sector, se necesita continuar promoviendo acciones como:

- Mayor participación de los Consejos Provinciales y Municipales en la formulación y ejecución de programas de financiamiento para turismo y sus actividades, con base en parámetros establecidos en el Plan de Desarrollo de su jurisdicción.
- Incentivar el apoyo de entidades públicas y privadas para financiar proyectos turísticos con el fin de fomentar la actividad como pilar de la economía del país.
- Incentivar el apoyo del Sistema Financiero Ecuatoriano para los proyectos de turismo.

2.1.2 Principales líneas de financiamiento en la actualidad

En el Capítulo I de este trabajo se detallaron las principales vías de financiamiento para proyectos. Pero, existen tres líneas de financiación que son

consideradas como las principales dentro del sector turístico, y además las más utilizadas por la actividad según el Ministerio de Turismo ya que están ubicadas dentro de un marco enfocado en el Plan de Desarrollo de toda la región.

▪ CRÉDITO

Es la principal herramienta que ofrecen las entidades financieras en el Ecuador. Cada uno de los productos crediticos que se ofrecen, serán detallados en la descripción de la Oferta.

▪ FINANCIAMIENTO PRIVADO

Dentro de esta categoría, se encuentran las inversiones y préstamos de entidades privadas, y también ayuda por parte de ONGs y empresas extranjeras.

2.2 Datos Secundarios

2.2.1 Apoyo financiero de los empresarios turísticos al sector turístico y hotelero

Alrededor del mundo existen varias empresas turísticas que apuestan por el desarrollo del sector como economía de escala. Dentro de América Latina, hay casos como el de Brasil, Chile, Perú y Argentina en donde varias de sus empresas turísticas y hoteleras están aportando financieramente para la creación de nuevos productos y servicios turísticos que se han representado como necesidades dentro del mercado. La mayoría de estas empresas están financiando proyectos de hotelería y turismo en un rango de entre 50% y 70% del total del proyecto, siempre y cuando este garantice seguridad, modernización, desarrollo, etc.

En su mayoría, dentro de las inversiones a financiar incluidas en la ejecución de dichos proyectos se encuentran:

- Construcción e instalaciones
- Bienes de capital vinculados a la actividad turística de la empresa
- Consultorías y servicios profesionales

- Otros recursos

En los casos encontrados sobre empresas turísticas y hoteleras que financian proyectos dentro de la misma rama en los países anteriormente nombrados, se mencionan datos importantes y similares al mismo tiempo, ya que hacen referencia a que entre el 70% y 80% de la financiación es utilizado para construcción, instalaciones y bienes de capital, pero el porcentaje restante se invierte en consultorías y servicios profesionales, aunque no es un porcentaje alto si es representativo, ya que no puede ser menor al 10% del total del proyecto.

2.2.1.1 Actuación de los empresarios turísticos en Ecuador

A partir de 1995, los empresarios turísticos en un trabajo en conjunto con el Ministerio de Turismo y demás entidades reguladoras de la actividad han buscado cuidarse de desarrollar un turismo masivo, y se han enfocado en un turismo selectivo que permita al Ecuador ser considerado como un país turístico que tiene la capacidad y los recursos suficientes para recibir a sus visitantes y poder cumplir sus expectativas.

Esta idea fue tomada con base en ciertos preceptos del turismo en España, ya que muchos empresarios consideraron que el turismo en ese país era un referente importante de la actividad.

Desde España, también parte la iniciativa de algunos empresarios e inversionistas ecuatorianos y extranjeros que se dieron cita en el Ecuador con el fin de invertir en la actividad turística, buscando así trabajar más en el enfoque en el turismo selectivo y de esta manera garantizar el buen desarrollo de la actividad. Este aspecto fue multiplicándose cada vez más desde comienzos del siglo XXI.

No hay discusión de que la ventaja de Ecuador, es que tiene recursos naturales y culturales que le dan potencialidad al sector del turismo, pero se debe hacer mejoras en la calidad de las carreteras, puertos, servicios de transporte, etc.

Las inversiones realizadas por los empresarios ecuatorianos, se realizan con capital generado en el Ecuador y proveniente de empresas que utilizan el turismo y la hotelería como recursos generadores de capital. Por otro lado, mucha de la inversión extranjera proviene de organizaciones como la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) que con alianzas con empresas o corporaciones ecuatorianas, llevan adelante proyectos que buscan el desarrollo del turismo como actividad económica a través de proyectos de sostenibilidad en áreas protegidas, comunidades, etc.

Como ejemplos de la actuación de empresarios turísticos ecuatorianos en cuanto a la inversión en proyectos se refiere podemos mencionar:

- Caso “*Manatee Amazon Explorer*”: este flotel fue parte de un proyecto que fue puesto en marcha hace varios años atrás, su propietario Raúl García (Advantage Travel), tuvo la iniciativa de invertir en este proyecto que acarreo grandes expectativas y que fomento el desarrollo del turismo en la provincia de Orellana. Esta embarcación realiza viajes hacia el Parque Nacional Yasuni, la Reserva de Limoncocha, entre otros sectores. Este flotel fue el pionero de este tipo de alojamiento en Ecuador y se lo recuerda como el denominado “Flotel Orellana” cuyo operador original fue Metropolitan Touring.³
- Caso “*Metropolitan Touring*”: esta empresa considerada una de las más grandes operadoras de turismo dentro del Ecuador, realizó grandes inversiones no sólo para apostar a su posicionamiento como empresa y a la generación de utilidades, sino también provocó un gran desarrollo dentro del Ecuador en la actividad turística. La compañía invirtió en la compra de naves fluviales con el fin de transportar pasajeros en tours dentro de las Islas Galápagos. Este proyecto fue llevado a cabo por los propios directivos de Metropolitan y fue financiado con recursos económicos internos y externos.⁴

³ Fuente de consulta: Lcdo. Rafael Carrera – Ex Gerente “Mantaraya Lodge”. Puerto López, Ecuador.

⁴ Fuente de consulta: Lcda. Patricia Calero – Tierra de Fuego Tour Operadora. Ex asistente de ventas de Metropolitan Touring

En los últimos años ha crecido el interés de los empresarios por invertir en proyectos turísticos, pero aún hacen mención en que es difícil financiar proyectos mal estructurados. A pesar de este hecho, la falta de conocimiento o la atracción hacia un proyecto como posible potencial, ha provocado que muchos empresarios que invierten en productos y servicios turísticos no obtengan frutos de sus masivas inversiones ya que los proyectos a no haber tenido el debido asesoramiento técnico y profesional no se desarrollaron por completo, ocasionaron pérdidas y los resultados de su ejecución no fueron los esperados.

A continuación un ejemplo de esta problemática:

- Caso "*Wilson's Resort*", es una hostería ubicada en el cantón Pedro Vicente Maldonado en el Km 111 en la vía Calacalí la Independencia, al norte de la provincia de Pichincha. La hostería cuenta con instalaciones y equipos de primera categoría, tiene grandes espacios verdes y cuenta con alrededor de 1000 hectáreas.

Su propietario, el Ing. Wilson Moreno invirtió miles de dólares en la construcción y equipamiento de la hostería pero toda la ejecución del proyecto fue realizada a su propia imagen con ideas provenientes de viajes realizados al extranjero, por lo que pensó que tendría el mismo éxito. Realizó la documentación pertinente para iniciar y todos los trámites legales estaban en orden. Después de terminada la construcción acabados y equipamiento del lugar, pudo darse cuenta que no tuvo la acogida esperada debido a que su proyecto no contaba con un buen estudio de mercado ni una asesoría adecuada que determinará los factores por los cuales la hostería no salía a flote.⁵

Este no es el único caso en que se ha realizado una inversión en el ámbito turístico que por falta de asesoramiento profesional no ha tenido el éxito esperado. Es por esta razón que se tomó en consideración el estudio de este

⁵ Fuente de consulta: Ing. Wilson Moreno – Propietario "*Wilson's Resort*"

proyecto con el fin de intentar demostrar cuan necesario es obtener ayuda para la elaboración de un proyecto de hotelería y turismo sea cual sea su magnitud y sobre todo tomando en cuenta que las inversiones en estos casos provienen del capital interno de una empresa o de la riqueza generada en otra actividad económica.

2.3 Encuestas Piloto

2.3.1 Objetivo

Las encuestas piloto fueron realizadas con el fin de saber si la propuesta iba a tener aceptación, necesidad de asesoramiento en proyectos y además corroborar datos obtenidos acerca del Sistema Financiero Ecuatoriano.

2.3.2 Segmento Objetivo

Las encuestas fueron realizadas a empresarios dentro de todo el ámbito turístico, a estudiantes de hotelería, turismo, ecoturismo y gastronomía, a personas que manejan áreas financieras de distintas empresas y a profesores universitarios en las áreas de turismo, hotelería, marketing, economía y finanzas.

2.3.3 Modelo de Encuestas Piloto

Las encuestas contenían preguntas cerradas y de opción múltiple que conllevan a una explicación del porqué de su respuesta.

ENCUESTA

1. Para financiar un proyecto turístico qué tipo de línea de financiamiento utilizaría?

- Crédito Bancario

☐

- Recursos Propios ☐
- Crédito CFN o BNF ☐
- Subvenciones del Estado ☐
- Donaciones del sector privado ☐
- Donaciones del sector público ☐
- Otros ☐ Cuáles? _____

¿Por qué?

2. Considera necesario tener una asesoría profesional y eficiente para la elaboración y presentación de un proyecto turístico?

SI ☐ NO ☐

¿Por qué?

3. Cree usted que el Sistema Financiero Ecuatoriano trabaja acorde a las necesidades que requieren las personas que buscan financiamiento para un proyecto turístico?

SI ☐ NO ☐

¿Por qué?

4. Cuáles considera que son las principales causas por las que varios proyectos turísticos con potencial no son realizados o quedan inconclusos? Tómese como referencia 1 de mayor importancia a 4 de menor importancia.

- Falta de experiencia en el campo turístico ☐
- Falta de conocimientos turísticos ☐
- ☐

- Mala elaboración del proyecto
- Falta de líneas de financiamiento ☐
- Falta de asesoría técnica y profesional ☐
- Otros ☐

Cuáles?

.....

2.3.4 Tabulación de Datos

Al ser un tipo de encuestas utilizadas para realizar sondeos y comprobar información, se realizaron en total 40 encuestas. La información fue tabulada con el programa SPSS 12.0 para Windows.

La tabulación se realizó con base en los datos obtenidos en las encuestas piloto.

RESULTADOS

Frecuencia

		1. Líneas de financiamiento	2. Necesidad de asesoría	3. Sistema Financiero Ecuatoriano	4. Causas
N	Valid	40	40	40	40
	Missing	0	0	0	0

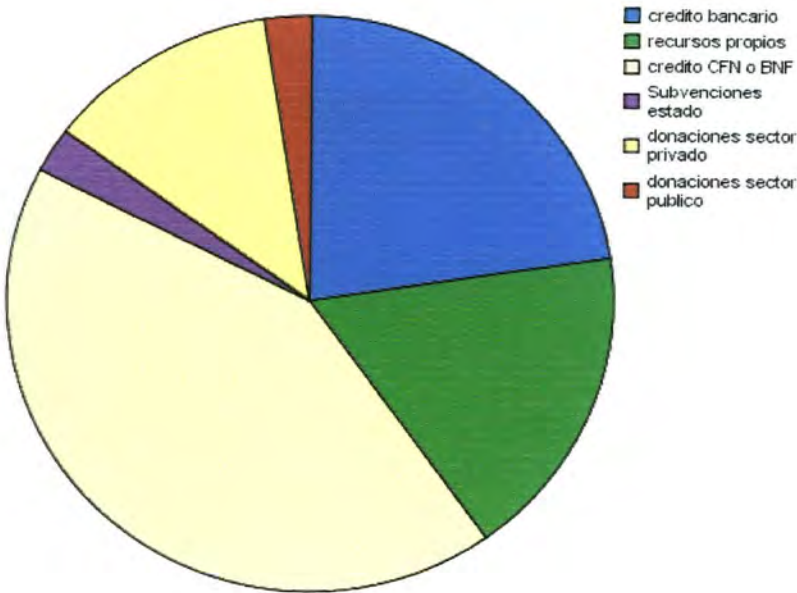
1. Para financiar un proyecto turístico qué tipo de línea de financiamiento utilizaría?

- Crédito Bancario ☐
- Recursos Propios ☐
- Crédito CFN o BNF ☐

- Subvenciones del Estado ☐
- Donaciones del sector privado ☐
- Donaciones del sector público ☐
- Otros ☐

Tabla de Frecuencias

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Crédito bancario	9	22,5	22,5%	22,5
	Recursos propios	7	17,5	17,5%	40,0
	Crédito CFN o BNF	17	42,5	42,5%	82,5
	Subvenciones del Estado	1	2,5	2,5%	85,0
	Donaciones sector privado	5	12,5	12,5%	97,5
	Donaciones sector publico	1	2,5	2,5%	100,0
	Total	40	100,0	100%	



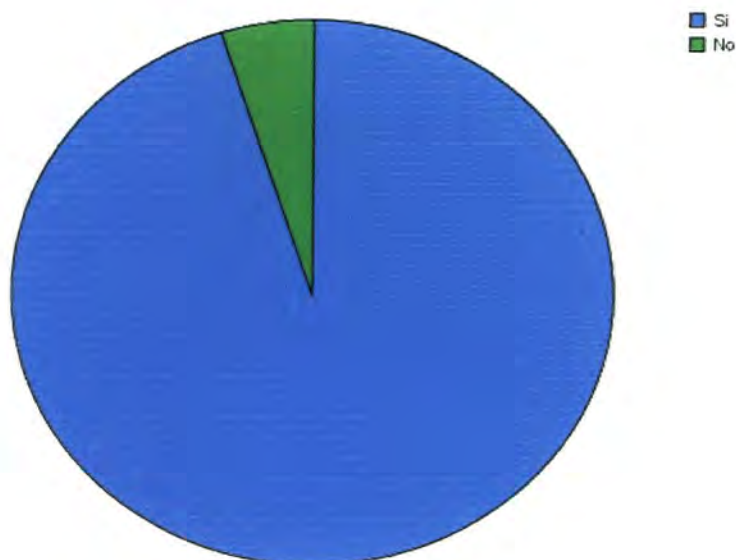
- ♣ La mayor parte de entrevistados, es decir, el 42,5% utilizaría a la CFN o al BNF para financiar un proyecto de turismo. A pesar de este resultado, también hay un porcentaje considerable de personas que financiarían su proyecto a través de un crédito bancario y con recursos propios.

2. Considera necesario tener una asesoría profesional y eficiente para la elaboración y presentación de un proyecto turístico?

SI ☐ NO ☐

Tabla de Frecuencias

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Si	38	95,0	95%	95,0
No	2	5,0	5%	100,0
Total	40	100,0	100%	



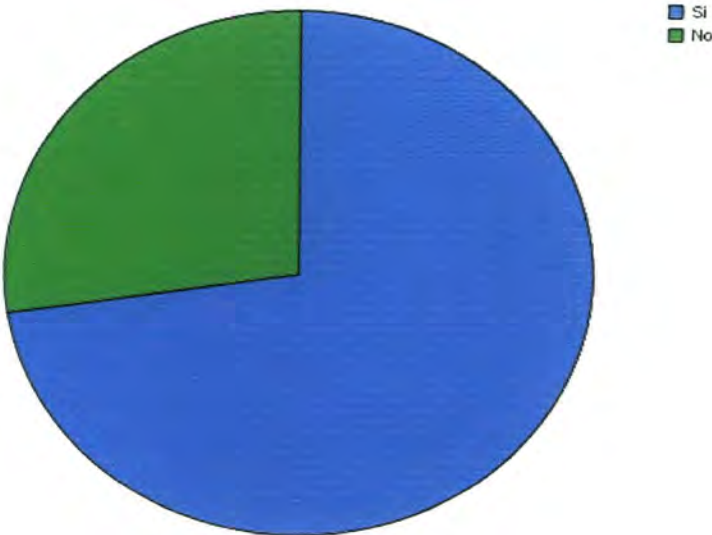
- ♣ El 95% de los entrevistados consideran que sí es necesario tener asesoría profesional para la elaboración de un proyecto turístico.

3. Cree usted que el Sistema Financiero Ecuatoriano trabaja acorde a las necesidades que requieren las personas que buscan financiamiento para un proyecto turístico?

SI ☐ NO ☐

Tabla de Frecuencias

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Si	29	72,5	72,5%	72,5
	No	11	27,5	27,5%	100,0
	Total	40	100,0	100%	



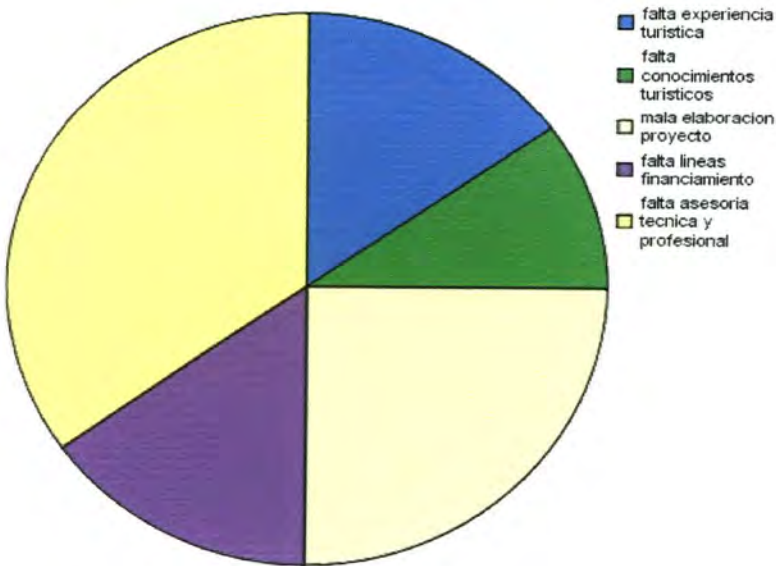
🔥 La mayor parte de los entrevistados que corresponde a un 72,5% consideran que el sistema financiero del Ecuador cada vez da más a poyo al desarrollo de la actividad turística.

4. Cuáles considera que son las principales causas por las que varios proyectos turísticos con potencial no son realizados o quedan inconclusos? Tómese como referencia 1 de mayor importancia a 4 de menor importancia.

- Falta de experiencia en el campo turístico ☐
- Falta de conocimientos turísticos ☐
- Mala elaboración del proyecto ☐
- Falta de líneas de financiamiento ☐
- Falta de asesoría técnica y profesional ☐
- Otros ☐

Tabla de Frecuencias

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Falta experiencia campo turístico	6	15,0	15%	15,0
Falta conocimientos turísticos	4	10,0	10%	25,0
Mala elaboración proyecto	10	25,0	25%	50,0
Falta líneas financiamiento	6	15,0	15%	65,0
Falta asesoría técnica y profesional	14	35,0	35%	100,0
Total	40	100,0	100%	



- ✦ Para realizar esta tabla de frecuencias, se tomó en cuenta la respuesta que los entrevistados hacían figurar como la de más importancia.
- ✦ Los resultados son bastante parejos, lo que permite corroborar que todas las causas mencionadas forman parte de las falencias que existen al realizar un proyecto turístico.
- ✦ En una encuesta se mencionó que otra falencia es la falta de apoyo a jóvenes emprendedores.

2.4 Entrevistas

2.4.1 Objetivos

- Obtener la opinión de varios expertos acerca de la elaboración de proyectos y la obtención de financiaciones.
- Conocer que piensan acerca de la puesta en marcha del proyecto en estudio.

2.4.2 Segmento Objetivo

Expertos en elaboración de proyectos turísticos del Ministerio de Turismo y expertos en financiaciones que laboran en la Corporación Financiera Nacional, Banco Nacional de Fomento y otra entidad financiera.

2.4.3 Modelo de Entrevistas

Las entrevistas fueron realizadas previa cita con los expertos en el tema. Las preguntas presentadas a continuación fueron las realizadas a los expertos según su ámbito de trabajo. La mayor parte de preguntas son semejantes y conllevan la misma finalidad.

ENTREVISTAS

Experto Corporación Financiera Nacional (CFN) y Banco Nacional de Fomento (BNF)

1. Qué necesita un proyecto turístico para ser considerado viable y con potencial para obtener un financiamiento? Qué financiamientos existen?
2. Qué proyectos de turismo no pueden obtener un financiamiento? Por qué?
3. Considera que el Sistema Financiero Ecuatoriano está apoyando a la actividad turística y sus proyectos considerando que va a ser la mayor actividad económica no petrolera del país hasta el 2020?
4. Qué tipo de capacitación y ayuda considera que debe proporcionar una consultora que se dedique a asesorar técnica y profesionalmente a personas que tengan proyectos de turismo?
5. Considera usted que si el personal es joven, debidamente capacitado, con potencial y posibilidades, pero, sin muchos años de experiencia en los ámbitos de turismo, proyectos y financiaciones tendrá la suficiente habilidad para manejar una empresa de consultoría?
6. Qué sugerencia daría para que esta consultora pueda cumplir con sus clientes bajo los parámetros establecidos por el Sistema Financiero Ecuatoriano?

Experto Ministerio de Turismo

1. Qué necesita un proyecto turístico para ser considerado viable y con potencial?
- 2.Cuál es el punto más importante que se considera en un proyecto para ser aprobado por el Ministerio?
3. Qué vías está utilizando el Ministerio de Turismo para ayudar a la obtención de financiación para proyectos de turismo?
4. Qué tipo de proyectos dentro de la actividad turística son los que más buscan ser financiados?

5. Considera que el Sistema Financiero Ecuatoriano está apoyando a la actividad turística y sus proyectos considerando que va a ser la mayor actividad económica no petrolera del país hasta el 2020?
6. Piensa que el Sistema Financiero Ecuatoriano al momento de otorgar financiación para un proyecto prioriza algún sector en particular y relega a la actividad turística?
7. Considera usted que si el personal es joven, debidamente capacitado, con potencial y posibilidades, pero, sin muchos años de experiencia en los ámbitos de turismo, proyectos y financiaciones tendrá la suficiente habilidad para manejar una empresa de consultoría?
8. Qué sugerencia daría para que esta consultora pueda cumplir con sus clientes bajo los parámetros establecidos por el Sistema Financiero Ecuatoriano?

Experto en Finanzamientos

1. Cuáles serían los puntos principales para que un proyecto de turismo tenga éxito en el ámbito y pueda obtener fácilmente un financiamiento para su ejecución?
 2. Considera que el Sistema Financiero Ecuatoriano está apoyando a la actividad turística y sus proyectos considerando que va a ser la mayor actividad económica no petrolera del país hasta el 2020?
 3. Considera usted que si el personal es joven, debidamente capacitado, con potencial y posibilidades, pero, sin muchos años de experiencia en los ámbitos de turismo, proyectos y financiaciones tendrá la suficiente habilidad para manejar una empresa de consultoría?
 4. Qué tipo de capacitación y ayuda considera que debe proporcionar una consultora que se dedique a asesorar técnica y profesionalmente a personas que tengan proyectos de turismo?
 5. Qué sugerencia daría para que esta consultora pueda cumplir con sus clientes bajo los parámetros establecidos por el Sistema Financiero Ecuatoriano?
-

2.4.4 Análisis e interpretación de datos

Todas las entrevistas fueron realizadas en las oficinas de cada institución mencionada. Las preguntas fueron realizadas aleatoriamente e incurriendo en datos que previamente fueron analizados en las páginas web de cada entidad. El formato de preguntas presentado anteriormente fue utilizado en su totalidad en el momento de la entrevista. También se pudo obtener ciertos datos adicionales de los expertos entrevistados.

Experto Corporación Financiera Nacional (CFN)

La entrevista fue realizada al Señor Subgerente Nacional de Crédito, Econ. Daniel Yépez. De las seis (6) preguntas realizadas, todas fueron contestadas.

En la entrevista se mencionó las características que un proyecto turístico requiere para poder obtener un financiamiento por parte de la CFN y además se especificaron los tipos de créditos que maneja la entidad.

Además, se pudo conocer que cualquier proyecto turístico puede ser financiado mientras que cumpla con los requisitos necesarios.

En cuanto a la pregunta referida al apoyo del sistema financiero a la actividad turística, el Econ. Yépez sólo hizo mención al apoyo que siempre ha dado la CFN y que el turismo puede acceder a más créditos a medida que siga en desarrollo la actividad.

Finalmente se concluyó que es factible poder realizar un proyecto en el que se incluya la asesoría en proyectos y financiaciones de turismo ya que el entrevistado mencionó que es una iniciativa interesante que puede ser de ayuda para muchas personas siempre y cuando se tenga el conocimiento necesario para hacerlo y un recurso humano que con ideas nuevas promueva la actividad turística.

(VER ANEXO # 2)

Experto Banco Nacional de Fomento (BNF)

La entrevista fue realizada al Gerente de Crédito del Banco Nacional de Fomento, Econ. Roger Insúa. De las seis (6) preguntas realizadas, fueron contestadas cinco (5) de ellas.

La entrevista fue muy corta puesto que el tiempo del Economista estaba limitado por su trabajo. Comentó que el BNF no tiene mucha experiencia en financiar proyectos de turismo puesto que se especializa en los sectores agrícola y pecuario, pero aún así, si se dan créditos para la actividad turística siempre que sea factible para el Ministerio de Turismo.

En lo referente a pregunta sobre el apoyo del Sistema Financiero a la actividad turística prefirió no hablar sobre el tema.

En el tema de la consultora en asesoría para proyectos y financiaciones turísticas, mencionó que esto conlleva una gran responsabilidad por parte de la empresa para evitar fallas, que gente joven dentro del proyecto lo enfocaría a tener éxito y que la experiencia llega con el tiempo y las vivencias.

Se concluyó con que debería haber conversaciones con las financieras por parte de la nueva empresa para poder presentar los proyectos de la forma correcta y abalizados con el asesoramiento de una consultora.

(VER ANEXO # 3)

Experto Ministerio de Turismo

La entrevista fue realizada al Director de Promoción Turística del Ministerio de Turismo, Ing. Rodrigo Salas. De las ocho (8) preguntas planteadas, todas fueron contestadas.

Esta entrevista fue una de las más enriquecedoras en cuanto a información sobre el trabajo del Ministerio de Turismo. En toda la entrevista se habló de que no sólo se requiere de infraestructura turística sino de facilidades que puedan hacer

del turismo una actividad que satisfaga necesidades tanto para nacionales como para extranjeros.

En cuanto al aspecto de financiaciones, se hizo hincapié en que si hay apoyo, pero que el gran problema es la falta de conocimientos de parte del Sistema Financiero Ecuatoriano y de quienes no conocen la manera correcta de obtener una financiación.

En el aspecto del trabajo de consultoría, el entrevistado se enfocó en que el paso primordial es el conocimiento del mercado, saber cómo se desarrolla, sus gustos, preferencias, entre otros aspectos, que harán que el trabajo de consultoría sea un trabajo bien hecho y que ayude a quienes lo requieren. Además, mencionó que se evite inventar cosas, que la mejor manera de hacer un proyecto turístico que sea viable, es que produzca rentabilidad con base en algo ya existente, y adaptarlo a la realidad de nuestro país, para después así poder crear algo novedoso.

(VER ANEXO # 4)

Experto en Financiaciones

La entrevista fue realizada al Ejecutivo de Créditos y Pymes del Banco PRODUBANCO, Sr. Ricardo Aguilar. De las cinco (5) preguntas realizadas, todas fueron contestadas.

Esta entrevista inició con datos adicionales acerca de proyectos turísticos, lo que deberían contener y los puntos fuertes en los que deben enfocarse a consideración del Sr. Aguilar.

En cuanto al formato de la entrevista, se enfoco en que los puntos principales para que un proyecto turístico tenga éxito y pueda obtener un financiamiento deben ser analizados por separado, es decir las características que deben tener los proyectos nuevos de aquellos que parten de otro ya implantado.

Indicó que no conoce como apoya el sistema financiero al turismo, pero que en las instituciones que ha laborad siempre ha habido apertura para el sector.

Estuvo de acuerdo con el proyecto en estudio ya que indicó que la asesoría es importante para el futuro de un proyecto, y tiene que venir acompañada de capacitaciones tanto internas como externas. Dijo también que este es un buen campo para explotar por un personal joven y bien capacitado pero que siempre hay que tomar en cuenta a profesionales con experiencia en turismo para que el trabajo sea completo.

La conclusión de la entrevista, a mi parecer, tuvo un punto muy importante, ya que el entrevistado mencionó que no hay que crear falsas expectativas en los clientes. Esto es muy importante ya que cualquier proyecto debe ser manejado dentro de la realidad del mercado turístico y del sistema financiero ecuatoriano.

(VER ANEXO # 5)

3. DESCRIPCIÓN DE LA COMPETENCIA

3.1 Descripción de la competencia

Se define como competencia a lugares que presten servicios de asesoría en cuanto a la elaboración y diseño de proyectos, y también asesoría financiera.

Cabe recalcar que ninguno de los lugares que van a ser mencionados a continuación realizan consultorías en los dos ámbitos, es decir, el de proyectos y el financiero en el área de turismo, ya que cada una de ellas trabaja en una sola especialización. Tanto de servicios financieros como servicios turísticos, las asesorías de estas empresas son realizadas bajo la óptica de los requerimientos de los usuarios.

➤ **Institución: MINISTERIO DE TURISMO DEL ECUADOR**

El Ministerio de Turismo es la principal competencia dentro de este mercado, ya que tiene en marcha un proyecto nuevo⁶ que abarca la asesoría en realización y diseño de proyectos y también la asesoría en las formas de adquirir

⁶ Fuente de consulta: Sr. Rodrigo Saltos – Director de Promoción Ministerio de Turismo

financiamiento para proyectos con potencial que sean aprobados por esta institución.

Este proyecto se ubica dentro del programa “Turismo para Todos” y sus estrategias de trabajo son:

- ✓ Conformar mesas de trabajo y concertación con aquellos actores que intervienen en el desarrollo de Microempresas Turísticas.
- ✓ Implementar subprogramas de capacitación acordes a la realidad de cada proyecto y según la región a la que este pertenezca. Aún no están completamente estructurados.
- ✓ Brindar asistencia técnica para la creación de proyectos y el acceso a créditos.
- ✓ Coordinar con entidades financieras que otorguen líneas de crédito a los microempresarios y empresarios turísticos.
- ✓ Coordinar con los organismos de cooperación técnica multilateral y bilateral que apoyen a este programa.
- ✓ Crear una central telefónica con asesores que atenderán dudas y dificultades a través de las llamadas de posibles clientes.

➤ **Institución: Corporación Financiera Nacional (CFN)**

La Corporación Financiera Nacional, también representa una fuerte competencia para el proyecto en estudio debido a que por sus años de experiencia en financiaciones, personas naturales y empresas, tienen la suficiente confianza para presentar un proyecto cualquiera sea su finalidad y así obtener financiamiento para el mismo. Con la ayuda del Econ. Freddy Monge quien labora como asesor de la entidad, se pudo conocer que la entidad busca principalmente implementar procesos integrales que fomenten una capacitación continua por medio de manuales de productos y servicios financieros que son proporcionados en programas realizados por el área de asistencia técnica de la CFN.

Los proyectos primero son analizados según el tipo de crédito que requieran, es decir, de primer piso, segundo piso o para emprendedores, después de este

análisis se procede a orientar al cliente en la forma correcta de realizar la presentación del proyecto con la ayuda de una variedad de formularios y formatos de presentación que tiene la institución. Ya con los requerimientos necesarios, se procede a un análisis que determinará su factibilidad de obtener un crédito.

A criterio del Econ. Monge, a pesar de que la CFN es una entidad fuerte, la asesoría para proyectos aún tiene falencias puesto que sólo se remiten a tener los datos suficientes para el financiamiento ya que ese es su papel principal, más no se realiza un estudio minucioso del proyecto ya que eso corre a cargo del interesado.

➤ **Institución: AS MARKETING GRUPO CONSULTOR –
NEGOCIOS DEL CARIBE ⁷**

Con el Presidente Ejecutivo de “As Marketing”, Lcdo. Federico Pérez, se concretó una cita en su oficina ubicada en la Reina Victoria y Carrión en la ciudad de Quito.

A través de esta reunión se conoció como trabaja la empresa para dar asesorías a proyectos, en este caso se enfocó en el proyecto turístico que alegamos tener en Latacunga.

A continuación hizo énfasis en los pasos que se realizarían para iniciar con el diseño de dicho proyecto:

- ✓ *Estudio de Mercado:* Se inicia con conocer la idea del proyecto, se realiza un levantamiento de información, se hace un estudio de sustentabilidad y se estudia la competencia.
- ✓ *Marco Legal:* Se analizan los documentos que se deben tener y los requisitos que se deben cumplir para llevar a cabo el proyecto.
- ✓ *Plan de inversión:* Estudia la planta física que requiere el proyecto, materiales, personal, entre otros aspectos. Recalcó que para la planta física,

⁷ Lcdo. Federico Pérez – Presidente Ejecutivo de As Marketing y Negocios del Caribe

el interesado debe acudir a un arquitecto que haga el diseño y se encargue de todo lo correspondiente a ello.

- ✓ *Financiamiento:* No trabajan en la parte de financiamientos. Sólo no mencionó que si se plantea bien el proyecto y está bien sustentado tendríamos la oportunidad de presentarlo ante la Corporación Financiera Nacional (CFN) y que además la cartera del Ministerio de Turismo también lo podría financiar pero no ofrecían ningún tipo de garantía ni mayor información.
- ✓ *Decisión de Inversión:* Si se toma la decisión de invertir, proporcionan asesoramiento en marketing, publicidad, ventas, diseño de estrategias y elaboración de un plan operativo.

Al finalizar la entrevista, el Lcdo. Pérez mencionó que ha tenido varias experiencias con proyectos de turismo en el Puyo y Macas. Además, envió una presentación de su empresa por correo electrónico.

(VER ANEXO # 6)

➤ **Institución: BIOSMART LABORATORIOS**

Se realizó la investigación por medio de contacto telefónico cuya respuesta sobre el manejo de la empresa muestra las siguientes especificaciones para la elaboración de proyectos.

- ✓ Visita in situ para levantamiento de información.
- ✓ Identificación de fuentes de financiamiento según la información obtenida.
- ✓ Generación de un plan de negocios simulado.

Además de las especificaciones ya planteadas también incluyen un estudio de mercado, un estudio financiero y un plan estratégico de ventas para el proyecto. Biosmart Laboratorios realiza simulaciones previas sin costo alguno para que el cliente se sienta seguro de la empresa.

3.2 Análisis de la competencia

▪ **Institución: MINISTERIO DE TURISMO DEL ECUADOR**

Fortalezas:

- ✓ Entidad pública.
- ✓ Financiación estatal.
- ✓ Experiencia en la elaboración de proyectos con potencial turístico.
- ✓ Clientes familiarizados.
- ✓ Fácil acceso a entidades financieras.
- ✓ Amplia base de datos de empresas públicas y privadas.
- ✓ Gran cantidad de personal al servicio de la entidad.

Debilidades:

- ✓ Falta de asignación inmediata de fondos.
- ✓ Subprogramas de capacitación aún no estructurados.
- ✓ Falta de actualización en la base de datos del Ministerio.
- ✓ Limitación al trabajo de oficina.
- ✓ Falta de coordinación dentro de la entidad.
- ✓ Personal improvisado.

▪ **Institución: CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (CFN)**

Fortalezas:

- ✓ Entidad pública.
- ✓ Credibilidad en financiaciones para proyectos.
- ✓ Sociedad con varias entidades financieras.
- ✓ Personal altamente capacitado al servicio de la entidad.
- ✓ Campo de acción en los sectores productivos.
- ✓ Alternativa de acceso a recursos de más largo plazo.

Debilidades:

- ✓ Falta de familiarización por parte de los clientes con el sistema de créditos.

- ✓ Falta de asesores especializados para atender las necesidades de un proyecto de turismo y de otros ámbitos.
- ✓ Limitación al trabajo de oficina.
- ✓ Prioridad a comercio y construcción.
- ✓ Los intermediarios financieros que operan el segmento turístico están dentro de cooperativas y entidades microfinancieras de muy reducida escala lo que incide en un costo muy alto para la entidad.

▪ **Institución: AS MARKETING GRUPO CONSULTOR – NEGOCIOS DEL CARIBE**

Fortalezas:

- ✓ Expertos en realización de estudios de mercado para proyectos.
- ✓ Personal nacional y extranjero capacitado.
- ✓ Experiencia en la realización de proyectos turísticos.
- ✓ Expertos en el desarrollo de publicidad, estrategias de venta, etc.

Debilidades:

- ✓ No tienen suficiente información sobre vías de financiación.
- ✓ Bajo nivel de asesoramiento en cuanto al plan de inversión.
- ✓ Análisis del marco legal sin asesoría jurídica pertinente.

▪ **Institución: BIOSMART LABORATORIOS**

Fortalezas:

- ✓ Realización de propuesta acorde las necesidades del cliente.
- ✓ Realización de planes simulados con el fin de que el cliente se sienta satisfecho con la empresa.
- ✓ Asesoría en la realización de proyectos.
- ✓ Búsqueda de líneas de financiamiento acorde al tipo de proyecto.
- ✓ Realizan trabajo de campo.
- ✓ Experiencia en proyectos hoteleros.

Debilidades:

- ✓ No tienen experiencia en asesoría para proyectos de turismo a pesar de tener el personal necesario.
- ✓ La asesoría solo se basa en aspectos técnicos, no participan en dar a conocer el marco legal necesario

3.3 Conclusiones del análisis de la competencia

A través de este análisis se pudo determinar qué empresas son nuestros principales competidores. Los siguientes cuadros permitirán a la empresa en estudio conocer las oportunidades que tiene ante las empresas competidoras y las amenazas que éstas representan para la nueva empresa.

COMPETIDORES POTENCIALES



OPORTUNIDADES

- Trabajo en conjunto.
- Fusionar el proyecto en estudio con el del Ministerio.

AMENAZAS

- Entidad pública.
- Experiencia en el diseño de proyectos turísticos con potencial.
- Facilidad de asesoramiento para financiaciones de proyectos.



OPORTUNIDADES

- Aprender de sus talleres de asistencia técnica.
- Ser parte de la red de intermediarios para la elaboración y presentación de proyectos.
- Tener convenios de participación con entidades financieras.

AMENAZAS

- Entidad Pública
- Experiencia en proyectos turísticos.
- Asistencia técnica y programa propio de asesoría en proyectos y financiaciones.



OPORTUNIDADES

- Aprender de sus técnicas de trabajo.
- Falta de información y experiencia en asesoramiento para obtener financiaciones.

AMENAZAS

- Experiencia en proyectos turísticos.
- Establecimiento de planes operativos y estrategias de ventas



OPORTUNIDADES

- Aprender de sus técnicas de trabajo.
- Falta de experiencia en proyectos de turismo en general.

AMENAZAS

- Simulación de proyectos sin costo

Figura # 11
Elaborado por: Estefanía Espinosa

4. DESCRIPCIÓN DE LAS EMPRESAS OFERTANTES

4.1 Descripción de la Oferta

4.1.1 Oferta de empresas Asesoras de Proyectos

Partiendo de las encuestas, entrevistas, datos primarios y secundarios y sobre todo del análisis de la competencia, se ha podido observar cuál es la oferta general de aquellas instituciones que ofrecen consultorías para la elaboración, diseño y presentación de proyectos de índole turístico y hotelero. A excepción del Ministerio de Turismo, las empresas descritas en el análisis de competencia no se enfocan sólo en proyectos de turismo pero sí tienen experiencia en el campo.

A continuación se muestra un esquema general de la oferta actual de los asesores de proyectos:

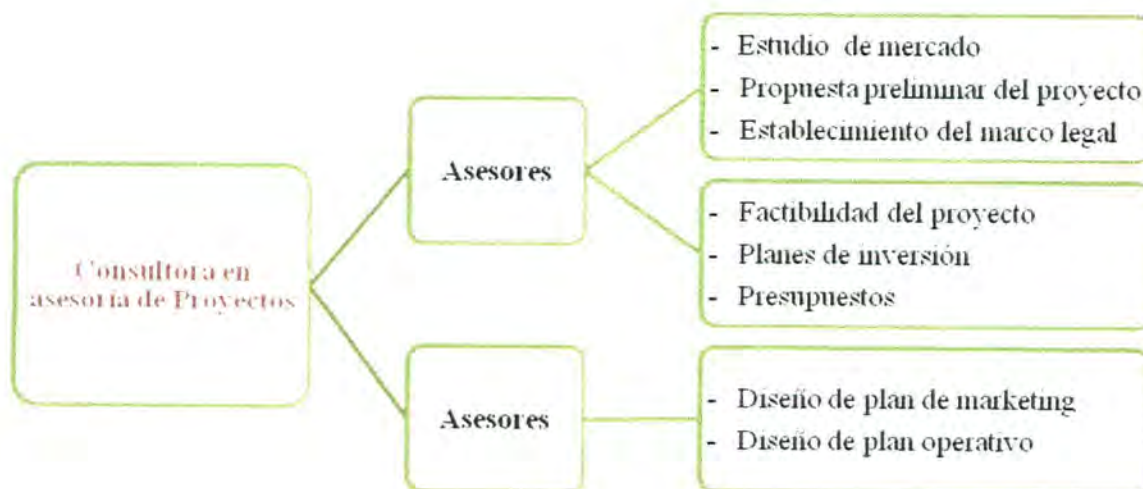


Figura # 12
Elaborado por: Estefanía Espinosa

4.1.2 Oferta del Sistema Financiero del Ecuador para respaldar proyectos turísticos

Dentro del Sistema Financiero Ecuatoriano se encuentran varias entidades que son conocidas por su trayectoria como es el caso de la Corporación Financiera Nacional (CFN), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Nacional de Fomento (BNF), entre otros bancos privados, pero también existen alrededor de 800 Cooperativas de ahorro y crédito de las cuales solo 37 se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador.

La principal vía de financiamiento de proyectos son los créditos, por ello, para conocer la oferta se tomó en cuenta datos de varias instituciones financieras, como también la información adquirida en las encuestas piloto y en las entrevistas.

A continuación se muestra un inventario con algunas de las instituciones que proporcionan *financiamiento para el crecimiento y consolidación de un negocio*.⁸

Características principales:

■ COORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (CFN)



Dirección y grafico: Juan León Mera y
Av. Patria

PRODUCTO MICROCRÉDITO	
Destino	• <u>Activo fijo</u>: Vinculado con el proyecto del grupo asociativo. • <u>Capital de Trabajo</u>: Vinculado con el proyecto del grupo asociativo y excluyendo gastos no operativos que se encuentren realizando la misma actividad productiva para proyectos de ampliación.
Características del Beneficiario	• Persona Natural
Montos	• Desde US \$500 hasta US \$5.000 en función a la capacidad

⁸ Esta información fue proporcionada por la Corporación Metropolitana de Turismo (CMT) Se hicieron los cambios correspondientes previa verificación de datos en las páginas web y oficinas de las instituciones.

	de pago.
Garantía	Garantías quirografarias solidarias entre los miembros del grupo asociativo, en todos los casos.
Plazo	- Activo fijo: 5 años. - Capital de trabajo: 2 años. - El plazo se determinará en función al monto concedido, según el destino del crédito y del proyecto asociativo hasta los límites señalados anteriormente.

(VER ANEXO # 7)

PRODUCTO	CRÉDIPYME CFN
Destino	<u>Capital de Trabajo:</u> ✓ Adquisición de materia prima ✓ Insumos ✓ Materiales directos e indirectos ✓ Pago de mano de obra, etc. <u>Activo fijo:</u> ✓ Obras civiles ✓ Maquinaria ✓ Equipo. - Asistencia técnica. <i>Situaciones especiales de financiamiento:</i> Aporte del cliente en: - Construcción: Hasta el 40% del costo del proyecto, conforme a normativa vigente de la CFN (incluye valor de terreno). <i>Se financia:</i> - Terreno: Solamente en proyectos de reubicación o ampliación, conforme a normativa vigente de la CFN.
Características del Beneficiario	- PYMES: Para empresas con ventas de hasta US \$5.000.000. - Persona Natural. - Persona Jurídica privada. - Persona Jurídica con capital social mixto (mínimo el 51% de capital privado).
Montos	- Desde US\$25.000 hasta US\$14.000.000 <u>Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total):</u> - Hasta el 70% para proyectos nuevos - Hasta el 90% para proyectos de ampliación - Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta.
Tasa de interés	- Capital de trabajo: 8.5% - Activos Fijos: ✓ 8.75% hasta 5 años. ✓ 9.25% hasta 10 años.
Garantía	Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera

	Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada. - Las inversiones fijas que se efectúen en bienes inmuebles hipotecados podrán considerarse como mayor valor de la garantía, previo el análisis técnico que efectúe la Corporación. - La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.
Piase	- Activo Fijo: hasta 10 años. - Capital de Trabajo: hasta 2 años. - Capital de Trabajo para Construcción: hasta 3 años. - Asistencia Técnica: hasta 2 años.
Requisitos	- Para créditos de hasta US \$150.000 no se requiere proyecto de evaluación. - Para créditos superiores a US \$150.000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético. - Estados financieros de los dos últimos años con los sustentos respectivos. - Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal. - Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen. - Carta de pago de los impuestos. - Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda. - Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles. - Proformas de la maquinaria a adquirir. - Proformas de materia prima e insumos a adquirir.

(VER ANEXO # 8)

PRODUCTO	CRÉDITO DIRECTO PARA EL DESARROLLO
Destino	<u>Capital de Trabajo.</u> Adquisición de: ✓ Materia prima ✓ Insumos ✓ Materiales directos e indirectos ✓ Pago de mano de obra, etc. <u>Activo fijo:</u> ✓ Obras civiles ✓ Maquinaria ✓ Equipo - Asistencia técnica.
Características del Beneficiario	- PYMES: Para empresas con ventas de hasta US 5.000.000 - Persona Natural - Persona Jurídica privada - Persona Jurídica con capital social mixto (mínimo el 51% de capital privado)

Montos	Desde US \$25.000 hasta US \$14.000.000
Garantía	- Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. - Dichas garantías no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada.
Plazo	- Activo fijo: 10 años. - Capital de trabajo: 2 años. - Asistencia técnica: 2 años. - Proyectos de construcción para la venta: 3 años.
Requisitos	<u>Personas Naturales:</u> - Fotocopia de la cédula de ciudadanía, RUC y papeleta de votación. - Fotocopia del comprobante de pago del impuesto predial del último año. - Fotocopia de la información financiera y tributaria que se presenta al SRI (anual, últimos 2 años). - Fotocopia de matrícula de vehículos (de ser el caso). - Fotocopia del último comprobante de pago de luz, agua o teléfono. - Certificación de ingresos personales y/o familiares. - Curriculum vital. - Declaración patrimonial juramentada. <u>Personas Jurídicas:</u> - Fotocopia del RUC. - Fotocopia del cédula de ciudadanía y papeleta de votación de representantes legales. - Fotocopia del estatuto de la empresa actualizado (escritura de constitución, reforma(s) de estatuto). - Nombramiento(s) vigente(s) de (los) representante(s) de la empresa (de ser el caso). - Atribuciones y facultades de los directivos y otros funcionarios de ser el caso. - Autorización necesaria para la contratación del crédito según los estatutos (Junta General, Directorio). - Certificados de cumplimiento de obligaciones para con la Superintendencia de Compañías. - Certificación de Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas. - Certificado de cumplimiento de obligaciones para con el IESS (anual). - Evidencia de cumplimiento con el fisco (SRI) (anual). - Documentos financieros (3 últimos años de operación, actualizados anualmente): ✓ Balance de situación ✓ Estado de pérdidas y ganancias

	✓ Anexo a los estados financieros ✓ Indicadores financieros ✓ Balances auditados (de acuerdo a lo establecido por la Ley y los enviados a la Superintendencia de Compañías). • Fotocopia del registro de patentes y pago de regalías (de ser el caso). • Experiencia de los principales ejecutivos y administradores en la actividad. • Pertenencia a un grupo económico con porcentaje de participación (de ser el caso). • Referencias personales, bancarias, financieras y comerciales del Gerente, Presidente o representante legal (original y actualizado). • Listado de ejecutivos principales y accionistas (en caso de que los accionistas sean personas jurídicas, incluir el nombre de sus accionistas). • Declaración suscrita por el representante legal sobre las vinculaciones por administración o por gestión con la CFN dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad.
--	---

Tabla # 10

Elaborado por: Estefanía Espinosa

Fuente: www.cfn.fin.ec

CREDIFÉ



Dirección: Calle Robles 411 y Av. 6 de Diciembre (Matriz)

PRODUCTO	MICROCRÉDITO
Destino	• <u>Capital de trabajo</u> Compra de : ✓ Mercaderías ✓ Insumos ✓ Materia prima • <u>Activos fijos</u> Compra de: ✓ Maquinaria ✓ Equipos ✓ Compra o mejora del local comercial ✓ Vehículos ✓ Muebles ✓ Bienes de consumo ✓ Otras necesidades personales o comerciales
Características	• Colaborar con el Ejecutivo de Crédito brindándole la

del Beneficiario	información que solicite. • Edad mínima 21 y la máxima 69. • Ser puntual con las obligaciones de pago. • Experiencia mínima de 1 año como propietario del negocio. • Mínimo seis meses en el mismo local. • No necesita ser cliente del banco. • Necesita de un garante personal (microempresarial o asalariado).
Características del garante	• El garante debe demostrar una capacidad de pago mayor o igual que la del beneficiario. • Los requisitos serán los mismos solicitados al beneficiario del crédito.
Montos	• Préstamo mínimo de US \$300 hasta máximo de US \$40.000, en todos los montos se requiere de un garante. • Para préstamos mayores a US \$20.000 se requiere de un garante y garantía hipotecaria o garantía prendaria (vehículos, maquinaria).
Tasa de interés	• Vigente emitida por el organismo de control. • Tasa fija hasta el mes 24. • Tasa reajutable al mes 25.
Plazo	• Hasta 60 meses.
Requisitos	<u>Deudor y Garante:</u> • Copias de cédula y papeleta de votación a colores (deudor, garante y cónyuges). • Copia del recibo de luz, agua o teléfono del domicilio del deudor y garante (del último mes). • Documento de certificación del negocio (Patente, RUC, Copia de la última declaración de impuestos al SRI, Facturas de compra a sus proveedores ó Certificado comercial). • Si posee vehículo copia de la matrícula. • Copia del impuesto predial si posee casa o certificado/contrato de arrendamiento. • Si el cónyuge trabaja dependientemente, rol de pagos o certificado de ingresos; si es independiente justificativo de la actividad (facturas de compra y venta u otros).

Tabla # 11

Elaborado por: Estefanía Espinosa
Fuente: Banco Credifé / www.credife.com

(VER ANEXO # 9)

BANCO DEL PICHINCHA



BANCO PICHINCHA
En confianza

Dirección: Av. Amazonas y Pereira (Matriz)

PRODUCTO	CRÉDITO PARA CAPITAL DE TRABAJO
Destino	“Este producto es un crédito puntual, que a diferencia de una línea de crédito, cubre las necesidades de financiamiento y cuentas.” • Cubre necesidades de capital de trabajo de proyectos catalogados como micro-empresariales. (No se conceden créditos cuyos fondos serán utilizados por terceros).
Características del Beneficiario	• Crédito de banca empresa.
Montos	• Monto mínimo: US \$300. • Monto máximo: US \$5.000 (primer ciclo de crédito), US \$10.000 (segundo a cuarto ciclo), US \$15.000 (desde el quinto ciclo).

PRODUCTO	CRÉDITO PARA ACTIVO FIJO
Destino	“Este producto es un crédito puntual, a diferencia de una línea de crédito, que financia tres tipos de adquisiciones, maquinaria, vehículos y locales comerciales.” • Este producto cubre hasta en un 80% el valor del equipo o maquinaria (incluye gastos de instalación), un máximo de 70% para la compra de vehículos de uso exclusivo del negocio, y la compra, remodelación o construcción de locales. • La compra de activos fijos considera un monto mínimo de US 500, y un tope de US 15.000.
Características del Beneficiario	• Crédito de banca empresa.
<i>Financiamiento asociado a locales comerciales</i>	
Remodelación	• Con un monto máximo de US 5.000, los créditos para remodelación financian los costos de adquisición de materiales y la mano de obra en la construcción necesarios para completar la: • Ampliación de local comercial. • Construcción de cimentación para paredes. • Reparación o reemplazo de techos, paredes, pisos, etc. • Instalación de puertas, ventanas, rejas de hierro u otros elementos de seguridad.
Construcción	• Los créditos para construcción de nuevos locales comerciales financian los costos de adquisición de materiales y la mano de obra necesaria, siempre que el lugar en cuestión esté destinado al negocio del cliente. • El monto mínimo es de US \$500, y el máximo es de US \$15.000.
Compra	• Los créditos para la compra de locales comerciales financian el precio negociado y establecido en una promesa de compra-venta para la dedicación exclusiva del negocio del cliente. Su monto máximo es de US \$15.000.

Requisitos	• Presentar pro forma del bien. • Realizar una visita de verificación de compra del activo fijo. • Para la compra de vehículos, presentar una copia de la póliza de seguro de la unidad. Tras el desembolso, entregar copia de la factura de compra del bien que fue adquirido. • El monto total de deuda, incluido el crédito que se está analizando, no debe superar el 200% del patrimonio del cliente, conforme lo requiere la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. • Para la compra de locales comerciales, presentar documento que certifique la cancelación del 30% del valor del activo del local. Puede ser un contrato, una promesa de compra-venta, factura u otros que avalen la adquisición del bien. La responsabilidad de su cumplimiento debe recaer sobre el Front Operativo, de modo que se garantice que el financiamiento se invierta en el negocio y que el cliente asuma por lo menos el 30% de riesgo por el bien adquirido.
------------	---

Tabla # 12

Elaborado por: Estefanía Espinosa

Fuente: www.pichincha.com / Ing. Gabriela Lara

PROCREDIT



Banco ProCredit

Dirección: Atahualpa y Amazonas, esquina
(Matriz)

PRODUCTO	CRÉDITOS MICROEMPRESARIAL Y PYMES
Destino	• <u>Capital de trabajo</u> Compra de: ✓ Mercaderías ✓ Insumos ✓ Materia prima • <u>Activos fijos</u> Compra de: ✓ Maquinaria ✓ Vehículos Arreglo de la infraestructura Cambios en el local
Características del Beneficiario	• Ser propietario de un negocio estable, con funcionamiento mínimo de 1 año. • Colaborar con el Oficial de Crédito brindando la información que solicite. • No necesita ser socio para acceder al crédito.

	• Ser emprendedor, responsable y pagar puntualmente sus cuotas.
Características del garante	• El garante debe demostrar una capacidad de pago mayor o igual que la del beneficiario. • Se necesita garante para préstamos de US \$6.000 hasta US \$12.000. • Los requisitos son los mismos del beneficiario.
Montos	• Créditos desde US \$100. • De US\$100 a US \$6.000 no necesita garante. • De US \$6.001 a US\$12.000 dólares necesita garante. • De US \$12.000 en adelante no necesita garante personal, pero sí requiere de una garantía hipotecaria o prendaria (vehículos, maquinaria).
Tasa de interés	• Vigente emitida por el organismo de control. • Tasa fija durante todo el crédito.
Plazo	• Hasta 36 meses para crédito con garante. • Hasta 36 meses para crédito prendario (se presenta como garantía vehículos y maquinarias aseguradas). • Hasta 60 meses para crédito hipotecario.
Requisitos	<u>Deudor:</u> • Copias de cédula y papeleta de votación (deudor y cónyuge). • Recibo de agua, luz o teléfono (de los últimos tres meses). • Croquis del negocio y domicilio. • Entrevista y visita del asesor de crédito. <u>Garante:</u> • Copias de cédula y papeleta de votación (garante y cónyuge). • Copia del impuesto predial si posee casa o certificado/contrato de arrendamiento. • Recibo de agua, luz o teléfono actualizado. • Si el garante trabaja dependientemente, rol de pagos o certificado de ingresos; si es independiente justificativo de la actividad (facturas de compra y venta u otros). • Si posee vehículo copia de la matrícula. • Croquis del domicilio y negocio. • Entrevista y visita del asesor de crédito. • Si el cónyuge del garante trabaja dependientemente, rol de pagos o certificado de ingresos; si es independiente justificativo de la actividad (facturas de compra y venta u otros).

Tabla # 13

Elaborado por: Estefanía Espinosa

Fuente: Banco Procredit / www.bancoprocredit.com.ec

COOPERATIVA "29 DE OCTUBRE" LTDA.



Dirección: Cañaris Oe6-140 y Av. Mariscal
Sucre (Matriz)

PRODUCTO	MICROCRÉDITO
Destino	• <u>Capital de trabajo:</u> ✓ Mercaderías ✓ Insumos ✓ Materia prima • <u>Activos fijos:</u> ✓ Maquinaria ✓ Equipos ✓ Mejora o compra del local comercial ✓ Adquisición de vehículos ✓ Muebles ✓ Bienes de consumo ✓ Otras necesidades personales o comerciales
Características del Beneficiario	• Ser propietario de su negocio con 1 año mínimo de funcionamiento. • Negocio establecido en un lugar fijo. • Edad mínima 23 años y máxima 65 años. • No tener deudas pendientes con otras entidades financieras. • Ser socio de la cooperativa.
Características del garante	• El garante debe demostrar una capacidad de pago mayor o igual que la del beneficiario. • Los requisitos serán los mismos solicitados al beneficiario del crédito, pero no necesita ser socio de la cooperativa. • Es necesario un garante para préstamos de hasta US \$10.000.
Montos	• Mínimo US \$200 y máximo US \$28.000. • Para préstamos de US \$200 hasta US \$10.000 es necesario un garante y sin garantía hipotecaria. • Para préstamos de US \$10.001 hasta US \$28.000 no es necesario el garante pero es indispensable la garantía hipotecaria. • Encaje del 10% para todos los montos.
Tasa de interés	• Vigente emitida por el organismo de control. • Tasa fija a todas las operaciones crediticias inferiores a los 30 meses plazo. • Tasa variable a todas las operaciones crediticias que superen los 30 meses plazo.
Plazo	• El acordado entre la cooperativa y el beneficiario del crédito.
Requisitos	<u>Requisitos para ser socio:</u> • Copia de la cédula y papeleta de votación. • Recibo de agua, luz o teléfono (de los últimos 3 meses). • Valor único mínimo de US \$20.

	<u><i>Deudor y garante (para préstamos sobre firmas):</i></u> • Solicitud de crédito debidamente llena y firmada por el deudor principal. • Hojas de información del garante debidamente llena y firmada. • Documentos que justifiquen la propiedad de bienes (Patrimonio) deudor principal y garante. En caso de poseer bienes. • Copias de cédula y papeleta de votación del deudor, garante y cónyuges. • Certificado de ingreso actualizado (rol o confidencial) del deudor y garante. • Planillas de pago de agua, luz o teléfono donde reside el deudor y el garante. <u><i>Deudor y garante (para préstamos con garantía hipotecaria):</i></u> • Solicitud de crédito debidamente llena y firmada por el deudor principal. • Pagaré debidamente firmado por el deudor principal y cónyuge. • Hoja de retención de valores, firmada únicamente por el deudor. • Certificado de gravámenes (Registro de la propiedad que no está hipotecado el bien y que no está bajo Patrimonio Familiar). • Pago del impuesto predial actualizado. • Escrituras del bien (terreno o casa). • Copias de cédula y papeleta de votación del deudor, garante y cónyuges. • Certificado de ingreso actualizado (rol o confidencial) del deudor y garante. • Planillas de pago de agua, luz o teléfono donde reside el deudor y el garante. • En caso de departamento presentar la declaración de propiedad horizontal. • En caso de condominio presentar el certificado de expensas (certificado de no adeudar cuotas de condominio), nombramiento del administrador y copia de cédula del administrador.
--	---

Tabla # 14

Elaborado por: Estefanía Espinosa

Fuente: www.29deoctubre.fin.ec

(VER ANEXO #10)

En los cuadros siguientes se muestra un inventario de algunas de las *instituciones que proporcionan financiamiento para emprender un proyecto nuevo.*⁹

Características principales:

COORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (CFN)



Dirección y grafico: Juan León Mera y
Av. Patria

PRODUCTO	SOCIO EMPRESA-EMPRENDEDORES
Destino	• <u>Capital de Trabajo:</u> ✓ Adquisición de materia prima ✓ Insumos ✓ Materiales directos e indirectos ✓ Pago de mano de obra, etc. • <u>Activo fijo:</u> ✓ Obras civiles ✓ Maquinaria ✓ Equipo.
Características del Beneficiario	• Persona natural o jurídica con un perfil financiero adecuado. • Personas jurídicas deberán ser creadas específicamente para el proyecto de emprendimiento o presentar el proyecto a través de empresas existentes pero inactivas.
Montos	• Microcrédito individual hasta \$20.000 • Asociativo directo con un grupo de hasta 5 emprendedores, monto de hasta \$100.000 por proyecto de emprendimiento.
Garantía	• 100% garantías adecuadas. En caso de que se financie activos fijos se podrá solicitar la hipoteca de estos. • Para la constitución de garantías reales, el costo del avalúo será asumido por la CFN, utilizando sus propis técnicos.
Financiamiento CFN	• Hasta el 100% del plan de inversiones excluyendo gastos de capital de trabajo no operativo (administración y ventas).
Requisitos	• La personas que solicitan este tipo de crédito deben ser: ✓ Estudiantes universitarios de última año de pregrado. ✓ Estudiantes de postgrado. ✓ Personas que hayan egresado de una carrera universitaria durante los últimos cinco años. • Los emprendedores deberán demostrar que no tienen al momento del crédito otro negocio en marcha.

⁹ Esta información fue proporcionada por la Corporación Metropolitana de Turismo (CMT). Se hicieron los cambios correspondientes previa verificación de datos en las páginas web y oficinas de las instituciones.

Tabla # 15
Elaborado por: Estefanía Espinosa
Fuente: www.cfn.fin.ec

 BANCO NACIONAL DE FOMENTO (BNF)



Dirección: Antonio Ante Oe1-15 y Av. 10 de Agosto (Matriz)

PRODUCTO	MICROCRÉDITO
Destino	• Capital de trabajo • Activos fijos
Características del Beneficiario	• Todas las personas naturales o jurídicas, que realicen actividades de producción, comercio o servicios.
Montos	• Hasta US \$ 7.000
Tasa de interés	• 11% anual para el sector de producción. • 15% anual para el sector de comercio y servicio.
Plazo	• Hasta 5 años.
Requisitos	• Copia a color de la cédula de ciudadanía (Solicitante, garante y cónyuges). • Copia de la papeleta de votación actualizada (solicitante, garante y cónyuges). • Copia del comprobante de pago de luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio (solicitante y garante). • Registro Único de Contribuyente (R.U.C.) o el Registro Único de Contribuyentes Simplificado (R.I.S.E.) • Declaración Impuesto a la Renta.

Tabla # 16
Elaborado por: Estefanía Espinosa
Fuente: www.bnf.fin.ec

 BANCO DE GUAYAQUIL



Dirección: Av. Colón y Reina Victoria (Matriz)

PRODUCTO	MULTICRÉDITO
Destino	“Multicrédito es un servicio diseñado para cubrir rápidamente, sus necesidades de consumo personal o de capital, para emprender un

	negocio o proyecto propio. El pago es en cómodas cuotas mensuales, hasta con 36 meses plazo”.
Características del Beneficiario	• Ser ecuatoriano. • Edad mínima 23 años y máxima 70 años. • Trabajar mínimo 1 año de manera dependiente o independiente. • Necesita de un garante personal para acceder a un crédito de cualquier monto. • Central de Riesgo Calificación A (menor calificación certificado de estar al día). • Actualmente debe ser cliente del banco (mínimo 3 meses).
Características del garante	• El garante debe demostrar una capacidad de pago mayor o igual que la del beneficiario. • Los requisitos serán los mismos solicitados al beneficiario del crédito, pero no necesita ser cliente del banco.
Montos	• Préstamo mínimo US \$2.000 y máximo de US \$10.000. • Para cualquier monto se requiere de un garante.
Tasa de interés	• Vigente emitida por el organismo de control. • Reajutable cada tres meses.
Plazo	• Mínimo 3 meses y máximo 36 meses.
Requisitos	<u>Requisitos para ser socio:</u> • Original y copia de la cédula y de la papeleta de votación. • Original y copia del conyuge en caso de ser casado. • Original de la planilla de agua, luz o teléfono del domicilio del cliente (máximo 2 meses atrás). Si la vivienda es arrendada, usted debe acercarse a cualquier agencia del banco y solicitar la “declaración domiciliaria”, que es un documento, que debe ser llenado y firmado por el propietario de la vivienda. • Monto mínimo de apertura de US\$50. <u>Deudor y Garante:</u> • Copias de cédula y papeleta de votación (deudor, garante y cónyuges). • Copia del recibo de luz, agua o teléfono del domicilio del deudor y garante (del último mes). • Si trabaja en relación de dependencia, 1 certificado de trabajo y 3 últimos roles de pago con sello y firma de la empresa. • En caso de trabajar de manera independiente, presentar la copia del RUC, los tres últimos pagos del IVA, el último pago del impuesto a la renta y dos referencias comerciales escritas y firmadas de los principales proveedores. • Copia del impuesto predial si posee casa propia. • Si posee vehículo copia de la matrícula. • Certificados bancarios de cuentas en otros bancos. • Una referencia personal escrita y firmada por alguien que lo conozca (certificado de honorabilidad).

	• En caso de tener cuentas cerradas, presentar carta de rehabilitación, emitida por la Superintendencia de Bancos. • En caso de tener ingresos que provienen de la renta de propiedades urbanas, adjuntar copia de los contratos de arriendo notariados y RUC de arriendos.
--	--

Tabla # 17

Elaborado por: Estefanía Espinosa

Fuente: www.bancoguavaquil.com

COOPERATIVA "29 DE OCTUBRE" LTDA.



Dirección: Cañaris Oe6-140 y Av. Mariscal Sucre (Matriz)

PRODUCTO		CRÉDITO DE CONSUMO
Destino	Consumo general.	
Características del Beneficiario	• Brindar toda clase de información necesaria al oficial de crédito. • Edad mínima 23 años y máxima 65 años. • No tener deudas pendientes con otras entidades financieras. • Ser socio de la cooperativa. • Tener estabilidad laboral de 1 año, en relación de dependencia.	
Características del garante	• El garante debe demostrar una capacidad de pago mayor o igual que la del beneficiario. • Los requisitos serán los mismos solicitados al beneficiario del crédito, pero no necesita ser socio de la cooperativa. • Se requiere garante para préstamos de US \$200 hasta US \$10.000.	
Montos	• Mínimo US \$200 y máximo US \$28.000. • Para préstamos de US \$200 hasta US \$10.000 es necesario un garante y sin garantía hipotecaria. • Para préstamos de US \$10.001 hasta US \$28.000 no es necesario el garante pero es indispensable la garantía hipotecaria. • Encaje del 5% para todos los montos.	
Tasa de interés	• Vigente emitida por el organismo de control. • Tasa fija a todas las operaciones crediticias inferiores a los 30 meses plazo. • Tasa variable a todas las operaciones crediticias que superen los 30 meses plazo.	
Plazo	• El acordado entre la cooperativa y el beneficiario del crédito.	
Requisitos	<u>Requisitos para ser socio:</u> • Copia de la cédula y papeleta de votación. • Recibo de agua, luz o teléfono (de los últimos 3 meses).	

	• Valor único mínimo de US \$20. <u>Deudor y garante (para préstamos sobre firmas):</u> • Solicitud de crédito debidamente llena y firmada por el deudor principal. • Hojas de información del garante debidamente llena y firmada. • Documentos que justifiquen la propiedad de bienes (Patrimonio) deudor principal y garante. En caso de poseer bienes. • Copias de cédula y papeleta de votación del deudor, garante y cónyuges. • Certificado de ingreso actualizado (rol o confidencial) del deudor y garante. • Planillas de pago de agua, luz o teléfono donde reside el deudor y el garante. <u>Deudor y garante (para préstamos con garantía hipotecaria):</u> • Solicitud de crédito debidamente llena y firmada por el deudor principal. • Pagaré debidamente firmado por el deudor principal y cónyuge. • Hoja de retención de valores, firmada únicamente por el deudor. • Certificado de gravámenes (Registro de la propiedad que no está hipotecado el bien y que no está bajo Patrimonio Familiar). • Pago del impuesto predial actualizado. • Escrituras del bien (terreno o casa). • Copias de cédula y papeleta de votación del deudor, garante y cónyuges. • Certificado de ingreso actualizado (rol o confidencial) del deudor y garante. • Planillas de pago de agua, luz o teléfono donde reside el deudor y el garante. • En caso de departamento presentar la declaración de propiedad horizontal. • En caso de condominio presentar el certificado de expensas (certificado de no adeudar cuotas de condominio), nombramiento del administrador y copia de cédula del administrador.
--	--

Tabla # 18

Elaborado por: Estefanía Espinosa

Fuente: www.29deoctubre.fin.ec

4.2 Análisis de la Oferta de las instituciones Asesoras de Proyectos y Financieras

El análisis se realizará con base en los datos anteriormente estipulados en la descripción de la oferta. Este análisis mostrará las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas tanto de las empresas consultoras de proyectos como del Sistema Financiero del Ecuador.

4.2.1 FODA de las Empresas Consultoras de Proyectos

Análisis Externo

♣ FORTALEZAS

- Cartera de clientes.
- Conocimiento de los requisitos necesarios que debe cumplir un proyecto según su ámbito de trabajo y lugar de ubicación.

♣ DEBILIDADES

- Escaso trabajo de campo en algunos casos.
- Realización de proyectos sin considerar requisitos de las entidades financieras.

Análisis Interno

♣ OPORTUNIDADES

- Fortalecimiento de programas de desarrollo turístico.
- Adquieren experiencia con cada proyecto que asesoran, lo que les representa renombre para la empresa.
- Cuentan con profesionales de alto nivel, ya que las asesorías se enfocan en aspectos técnicos y profesionales.
- Empresas adquieren más contactos profesionales.

♣ AMENAZAS

- No todas ofrecen asesoría en líneas de financiación.
- Muy pocas empresas ofrecen ayuda con los planes de inversión.
- La publicidad para los nuevos proyectos no está dentro de la asesoría, en algunos casos solo dan asesoramiento si se decide invertir.

4.2.2 FODA del Sistema Financiero Ecuatoriano

Análisis Externo

♦ FORTALEZAS

- Créditos dentro de la banca personal, corporativa y empresarial.
- Microcréditos para microempresas, pymes, proyectos de negocios.
- Ubicación accesible para todos a nivel nacional.

♦ DEBILIDADES

- Líneas de crédito no muy específicas según la rama de trabajo.
- Prioridad de financiamiento para proyectos agrícolas.

Análisis Interno

♦ OPORTUNIDADES

- Consumidor de características estándar.
- Requisitos son accesibles para la mayor parte de personas que quieren poner en marcha un proyecto.
- Atención e información inmediata dentro de las oficinas de los bancos y cooperativas en estudio.

♦ AMENAZAS

- No proporcionan información suficiente acerca de los formularios y diseño de proyectos para poder ser sujeto de financiamiento.
- Tipos de garantías según el tipo de financiamiento.
- Plazos de pagos son definidos según el tipo de proyecto y financiamiento, pero crea temor a los clientes.

5. DESCRIPCIÓN DE LA DEMANDA DE ASESORÍA EN PROYECTOS Y SU FINANCIACIÓN

5.1 Descripción de la Demanda

Por el lado de la demanda se buscó conocer cuan necesario es para personas naturales y/o jurídicas obtener ayuda para poder diseñar un proyecto de índole turístico y proporcionar asesoría en cuanto a formas de financiamiento e instituciones donde pueden obtenerlo según el proyecto presentado.

Esta información hará posible una toma de decisiones sobre el funcionamiento del proyecto en estudio, accesos a financiaciones, aceptación, etc.

El perfil de los demandantes se determinó a través de la información recopilada en el estudio de mercado, es decir, a través de las encuestas, y otros datos obtenidos en entrevistas informales con expertos y personas que laboran en empresas de la competencia.

Se conoce que la demanda incluye a:

- Empresarios del sector turístico
- Estudiantes de las carreras de turismo, hotelería, ecoturismo y gastronomía.
- Otras personas de carácter natural que quieren aportar para el desarrollo de la actividad turística en el país y para su beneficio económico.

La siguiente tabla muestra el número de establecimientos turísticos registrados en el Ministerio de Turismo al 2008. Dentro de este grupo se encuentra la demanda potencial de la empresa en estudio, es decir, los empresarios turísticos.

ACTIVIDADES	No. DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS AL 2008
Alojamiento	3.213
Comidas y Bebidas	8.898
Agencias de Viajes	1.264
Líneas Aéreas	79
Recreación	609
Transporte terrestre	230
Transporte fluvial y marítimo	107
Otros	67
TOTAL	14.467

Tabla número # 19

Elaborado por: Estefanía Espinosa

Fuente: Catastros de Establecimientos turísticos 2008 – Ministerio de Turismo

En el siguiente cuadro de preguntas se presenta la descripción de la demanda y sus necesidades:

PREGUNTAS	DESCRIPCIÓN
¿Qué?	Diseñar, presentar y llevar a cabo sus proyectos.
¿Cómo?	Obteniendo asesoría para su elaboración y financiamiento para iniciar las operaciones necesarias.
¿Cuánto?	Monto se define según la magnitud del proyecto.
¿Dónde?	En las entidades financieras que conforman el Sistema Financiero Ecuatoriano.
¿Cuándo?	En el momento en que el proyecto esté listo para ser presentado ante la entidad financiera y obtenga el financiamiento requerido para el proyecto.
¿Quién?	▪ Nacionales o extranjeros. ▪ Personas Naturales. ▪ Empresarios con proyectos de turismo. ▪ Empresarios que forman parte del sector turístico. ▪ Instituciones públicas y privadas.

Tabla # 20

Elaborado por: Estefanía Espinosa

5.2 Análisis de la Demanda

- El nivel de información de que dispone la demanda es un factor importante ya que necesitan obtener datos sobre los bienes y servicios que se ofrecen y compararlos con precios con la competencia.
- La situación general dentro del mercado de la asesoría para proyectos y la obtención de financiamiento es importante a la hora de determinar el equilibrio que debe existir entre los demandantes del servicio y los oferentes.

Análisis Externo

✦ FORTALEZAS

- Descentralización turística.
- Incentivo por parte de personas naturales y empresas para desarrollar nuevos proyectos que den cabida al desarrollo de sus propias empresas y del sector turístico.
- Un proyecto bien estructurado es sujeto propicio para obtener una inversión sin problemas.

✦ DEBILIDADES

- Planes de acción no implican promoción de líneas de financiamiento específicamente para el área turística.
- Falta de apoyo por parte de ciertas entidades financieras.
- Falta de información y conocimiento en las áreas de finanzas, economía, turismo y aspectos legales.

Análisis Interno

✦ OPORTUNIDADES

- Acceso a líneas de financiamiento para sus proyectos.
- Expansión de microempresas o pymes para promover la actividad turística.
- Ventajas para empresas locales.

✦ AMENAZAS

- Falta de experiencia en el área turística.
- Falta de experiencia en la realización de proyectos.
- Falta de interés para gestionar los fondos que fuesen necesarios para el financiamiento de proyectos turísticos destinados a la microempresa y pymes.

6. DETERMINACIÓN DEL MERCADO META

6.1 Mercado Meta Primario

El mercado meta primario de PRO CONSULT C.A. estará concentrado en primer lugar por empresarios del área turística que requieran de asesoría para proyecto que impliquen el mejoramiento, expansión, etc., de sus empresas.

Según datos del Ministerio de Turismo, existen alrededor de 77.032 trabajadores dentro de las diferentes áreas del sector como son alojamiento, restauración, agencias de viajes, aerolíneas, etc. Dentro del 70% del número en mención se encuentran únicamente empresarios de la rama que llegan a conformar parte del mercado al que se quiere llegar.

Además, también estará compuesto por personas naturales que tengan proyectos de nivel turístico y hotelero con potencial que ante la falta de experiencia y conocimientos busquen ayuda a través de esta empresa.

7. ESTRATEGIAS DE VENTA

Toda estrategia de venta debe llevar consigo un plan de comercialización que permita a la empresa dar a conocer su producto o servicio, asegurando así, el correcto desarrollo y permanencia de la empresa dentro del mercado.

El cliente no solamente busca comprar un producto o servicio, busca obtener la satisfacción de una necesidad. Es por esto que PRO CONSULT pondrá en práctica cuatro fases para realizar la venta de su servicio.

1. Contactar y acceder al cliente – concretando una visita que llegue a ser útil para poder concretar un posible negocio.
2. Identificación de necesidades – emplear tácticas para obtener información del cliente y detectar sus necesidades.
3. Argumentación – los argumentos que la empresa en estudio hará para con el cliente se harán en base a las necesidades detectadas y se comprobarán mediante preguntas que nos darán una idea de si el cliente está dispuesto a utilizar el servicio que le ofrece PRO CONSULT.
4. Cierre – puede ser concretado en base a las ventajas que la empresa pueda ofrecer al cliente acerca de los servicios ofertados.

Para poder llevar a cabo correctamente estas cuatro fases se necesita que el equipo de ventas tenga una orientación correcta y esté motivado, realizar habitualmente estudios sobre la competencia, su sistema de ventas, políticas de precios, promociones, efectividad, etc. Además se debe hacer también estudios continuos de cómo está funcionando la empresa y cómo ve el cliente a la misma. Todos estos aspectos se pueden controlar a través de análisis y evaluaciones periódicas.

7.1 Posicionamiento en el mercado

Partiendo de las fases de venta mencionadas anteriormente y teniendo conocimiento del segmento de mercado, PRO CONSULT espera posicionarse en la mente del consumidor con un servicio diferente a los tradicionales, es decir dando a conocer los atributos significativos e importantes de la empresa como consultora y asesora en proyectos turísticos, previa identificación de las necesidades y expectativas del futuro usuario.

PRO CONSULT tomará en cuenta el posicionamiento por beneficio, es decir se posicionará como líder en lo que corresponde a un beneficio que las demás empresas que conforman su competencia no dan. En este caso el beneficio se

refiere a los convenios con ciertas entidades que conforman en Sistema Financiero Ecuatoriano.

7.2 Tácticas de Venta

Las tácticas de ventas deben estar conectadas entre sí con un fin en común que es el de llegar a la mente de las personas para que conozcan el servicio de PRO CONSULT y así convertirse en clientes de la empresa.

7.2.1 Publicidad Digital

7.2.1.1 Publicidad On-Line

Vender publicidad por internet implica tener que conocer bien los lugares donde se puede anunciar y tener un portal web bien detallado que hará que el cliente se sienta atraído.

Este modelo de publicidad se basa en demostrar cuantitativamente la capacidad de anuncio que puede llegar a tener. Dar a conocer la empresa y sus servicios por medio de una página web es un método seguro de hacer que los posibles clientes conozcan el trabajo que puede realizar la empresa, el personal que trabaja en ella, todos los servicios que presta y las alianzas con las que cuenta. También es una forma de dar a conocer las ventajas y beneficios que puede proporcionar la empresa.

Ventajas:

- Ajustes rápidos a las condiciones de mercado – cambio de descripciones, añadir o quitar productos, etc.
- Costes más bajos – ahorro en coste de infraestructura, seguros, etc.
- Tamaño de la audiencia
- Crear relaciones – empresa/clientes mediante correo electrónico, foros, chats, etc.

Los costos de implantación de una página web están establecidos en el presupuesto.

7.2.1.2 Publicidad en teléfonos móviles

Este tipo de publicidad inició a partir de la introducción de teléfonos inteligentes, aún no ha tenido mayor acogida pero a medida que la tecnología va avanzando este prototipo de publicidad está adquiriendo un enorme potencial.

PRO CONSULT escogería realizar un convenio con los proveedores de telefonía celular para promover el servicio que es favorable a pesar de ser difícil el incluir anuncios en las pantallas pequeñas, por ello, la publicidad que se realiza por medio de celulares en la actualidad es únicamente a través de mensajes instantáneos.

7.2.1.3 E-learning Center

El término e-learning se refiere a la utilización de nuevas tecnologías con un propósito de aprendizaje. La facilidad de acceso que promete podría hacer que la formación que se busca dar a los clientes no sea limitada por situaciones como escasez de tiempo, problemas de desplazamiento, incapacidad física, etc.

El fin de crear un e-learning center es poner a disposición del cliente información necesaria para la creación de proyectos y darles un punto de partida que sirva como referente para quienes están interesados en presentar un proyecto y financiarlo.

Para tener éxito no sólo en el aspecto publicitario que puede proporcionar un centro de aprendizaje electrónico, sino también como facilitador virtual, la empresa y quien maneje el centro deberá tener habilidades para moderar debates, de comprensión individual y grupal, tolerancia, etc.

El e-learning center de PRO CONSULT podrá tener programas de crédito guiado on-line o semipresencial.

7.2.1.4 Niveles de penetración de publicidad digital en Ecuador

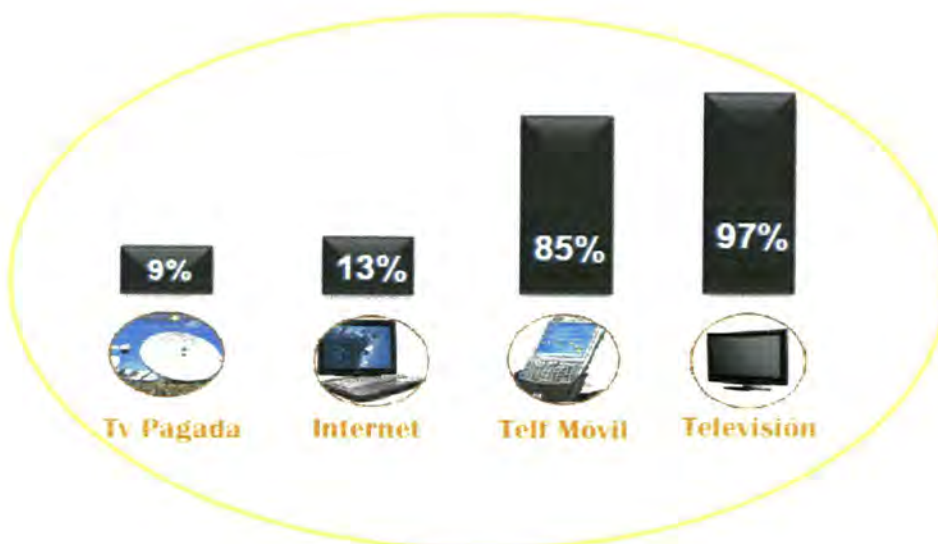


Figura # 13

Elaborado por: Estefanía Espinosa

Fuente: Secretaría Nacional de Telecomunicaciones / www.conatel.gov.ec

7.2.2 Publicidad Escrita

La publicidad escrita puede ser diaria, semanal, mensual o anual donde se puede publicar información destacada sobre la empresa consultora con el fin de informar, persuadir, promover y formar una opinión de la empresa en las personas. Con base en esta necesidad se puede realizar publicaciones en revistas financieras y en periódicos como:

- Líderes
- Revista Capital
- El Financiero
- El Comercio
- La Familia

7.2.3 Publicidad de Boca a Boca

Es la publicidad que puede recibir la empresa cuando los clientes libremente hablan de ella a las personas que los rodean. El problema que genera este tipo de publicidad es que puede ser positiva o negativa ya que no es controlada.

Para una consultora es una herramienta que puede promover sus servicios de forma exponencial, ya que puede identificar sus principales difusores y estimular por medio de distintos mecanismos a la propagación de experiencias que hayan sido parte del éxito en la implantación de un proyecto.

7.2.4 Material Promocional

El material promocional constituye una táctica de venta que se convierte en atractiva para las personas, puesto que los detalles promocionales que se entregan a los clientes hacen que la empresa se posicione a través del posible contacto diario con el material entregado ya que la publicidad se encuentra siempre presente mientras realizan sus actividades cotidianas.

Como material de promoción se mencionan algunos productos como:

- Folletos
- Bolígrafos
- Agendas personalizadas
- Cuadernos
- Carpetas
- Fosforeras
- Linternas
- Calendarios
- Tazas de café
- Llaveros
- Entre otros.

7.3 El servicio como Valor Agregado

Al cliente de una empresa que presta servicios de asesoramiento en proyectos y financiaciones turísticas, no sólo le interesa el producto básico, sino también los valores agregados que contribuyen a su satisfacción.

Estos valores agregados, refieren a la atención (relación interpersonal, amable y cordial) y al servicio (asesoría, información, ayuda) lo que constituye una estrategia para aumentar las ventas y la confiabilidad del cliente en la empresa.

Es por esto que al ser una empresa nueva que busca ingresar al mercado se deberá empezar por actuar con un enfoque total hacia los clientes internos y externos manteniendo así, una actitud de servicio que vaya más allá de un trato cordial.

Esto deberá incluir un compromiso personal del empleado para asegura la satisfacción y fidelidad de los clientes a través de la prestación de un servicio de excelencia no sólo en un ámbito laboral sino también interpersonal.

La publicidad también es un tipo de valor agregado a la empresa debido a las facilidades que puede dar el internet y la telefonía móvil son grandes porque a través de estos medios se puede realizar entrevistas de trabajo o contestar inquietudes de los clientes que por motivos de tiempo no puedan acudir a las oficinas de la empresa en estudio.

CAPÍTULO IV

MARCO LEGAL

1. DENOMINACIÓN OBJETIVA DE LA EMPRESA

La denominación objetiva de la empresa es PRO CONSULT C.A. especializada en asesoría en proyectos y financiación turísticas.

2. TIPO DE COMPAÑÍA

PRO CONSULT C.A., será constituida como una Compañía Anónima que se define como “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”.¹

3. PROCESO PARA EL ESTABLECIMIENTO LEGAL DE PRO CONSULT C.A.

3.1 Superintendencia de Compañías

3.1.1 Registro del nombre y la actividad de la empresa

- Seleccionar un nombre y definir la actividad que se desarrollará en la nueva empresa.

¹ CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES. Codificación de la Ley de Compañías Sección I. Página 28 – “Ley de Compañías”. Publicación actualizada 2007.

- Reservar el nombre en las Oficinas de la Superintendencia de Compañías, el funcionario de dicha entidad le entregará un oficio “Absolución de denominaciones”, el mismo que es la garantía de la reserva del nombre.
- Solicitar a un abogado que incorpore en el escrito de constitución de la compañía el nombre (reservado), el objeto social o actividad, nacionalidad, domicilio, el capital y la participación de acciones. El notario elevará a escritura pública la constitución de la compañía (3 copias).
- Presentar las 3 copias de la escritura pública con un oficio de abogado a la Superintendencia de Compañías y adquirir tres ejemplares.
- Complementar el resto de trámites en el Registro Mercantil y el Municipio e ingresar conjuntamente con las escrituras, nombramientos y demás documentos habilitantes a la Superintendencia de Compañías.
- Al cumplirse este paso final quedará automáticamente ratificado el nombre de la empresa.

3.2 Constitución de la empresa

3.2.1 Formalidades

- Celebración de una escritura pública.
- Aprobación de la Superintendencia de Compañías.
- Hacer un comunicado de prensa sobre la constitución de la compañía.
- Inscripción en el Registro Mercantil.

3.2.2 Requisitos

- Lugar y fecha de celebración del contrato.
- Nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla.
- Domicilio de la compañía.
- Requiere de un mínimo de dos accionistas.
- Requiere de una denominación objetiva que deberá contener la indicación de “Compañía Anónima” (C.A.).
- Denominación y duración.

- Capital mínimo \$800.
- Monto mínimo del capital pagado deberá ser de al menos 25% del valor nominal de cada acción. Plazo de pago es de 2 años.
- Presenta la forma de administración y las facultades de los administradores.
- Conformación de una reserva legal.

3.3 Afiliaciones

3.3.1 Ministerio de Turismo

PRO CONSULT C.A. a pesar de ser una empresa destinada a realizar consultorías para proyectos y financiaciones turísticas y de requerir la calificación por ley del Ministerio de Turismo para la aprobación de los proyectos, como empresa, no requiere estar afiliada al Ministerio de Turismo puesto que no constituye una actividad turística específica.

(VER ANEXO # 11)

3.3.2 Cámara de Comercio de Quito (CCQ)

No existe obligatoriedad de afiliarse a la Cámara de Comercio de Quito, pero para toda empresa es un respaldo importante. PRO CONSULT C.A. será afiliado de esta institución y deberá cumplir los siguientes pasos como persona jurídica para proceder con dicha afiliación:

- Llenar el formulario de afiliación.
- Copia simple de la escritura de Constitución.
- Copia simple de la resolución emitida por la Superintendencia de Compañías.
- Copia de cédula o pasaporte de la persona que va ser el representante legal de la empresa.
- El valor de la afiliación depende exclusivamente del capital social de la empresa. Este valor incluye la afiliación y dos cuotas anticipadas (4 meses).

MODALIDAD DE PAGO DE CUOTAS SOCIALES			
_____		Socio de la CCQ, autorizo se debite de la cuenta o	
Nombre o Razón Social			
tarjeta No. _____	Banco o Tarjeta de Crédito _____		
Ahorros ☐	Corriente ☐	Fecha de caducidad _____ / _____	los valores facturados por concepto de cuotas sociales.
		mes / año	
Firma _____	_____ / _____	Reg. _____	
CI _____	dd/mm/aa		

2

- La cuota de mantenimiento de la afiliación es bimestral, se pagará a partir del mes de Enero-Febrero del año siguiente a la afiliación y también depende del capital social de la empresa.

(VER ANEXO # 12)

3.3.3 Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)

Para cumplir con la responsabilidad patronal establecida por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, se deben tener en cuenta los siguientes requisitos establecidos para sociedades anónimas:

- Solicitud para obtener la clave de empleador.³
- Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del patrono o representante legal.
- Nombramiento del representante legal.
- Copia del RUC actualizado.
- Copia de la última planilla de agua, luz o teléfono.

Si se trata de una empresa nueva como es el caso de PRO CONSULT C.A., se requiere también:

- Copia de los Contratos de Trabajo legalizados en el Ministerio de Trabajo.

3.3.4 Asociación de Compañías Consultoras del Ecuador (ACCE)

² www.ccq.org.ec

³ La solicitud se la encuentra en la página web www.ies.gov.ec

No existe obligatoriedad alguna para afiliarse a la ACCE pero aún así también constituye un respaldo más para la empresa en estudio.

PRO CONSULT C.A. como persona jurídica debe cumplir con los siguientes requisitos para poder ser parte de esta entidad:

- Solicitud de afiliación formada por el representante legal de la Compañía Consultora dirigida al Presidente de ACCE.
- Copia certificada de los Estatutos de Constitución de la Compañía y sus reformas.
- El objeto de la compañía deberá referirse al artículo 1 de la Ley de Consultorías.
- Certificado de Cumplimiento de Obligaciones con la Superintendencia de Compañías.
- Copia simple de los títulos profesionales de los socios de la Compañía.
- Formulario de registro adjunto correctamente ingresado.
- Pago del valor de afiliación a la ACCE \$200.
- Pago de cuota ordinaria de \$30. Se paga seis cuotas ordinarias por adelantado.

(VER ANEXO # 13)

3.4 Permisos de Funcionamiento

3.4.1 Del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito

USO DE SUELO

Se debe obtener el permiso de uso de suelo para desarrollar una actividad comercial. Este permiso se lo obtiene cuando se va a instalar el establecimiento. Tiene validez de un año.

Los requisitos para obtener este permiso son:

- Informe de Regulación Metropolitana. Para obtenerlo se debe llenar un formulario que se adquiere en las oficinas de la Administración Zonal correspondiente.

- Adjuntar la carta del pago del impuesto predial de año.
- Cédula de Identidad y papeleta de votación del representante legal de la empresa.
- Hacer una solicitud para la obtención del permiso.

(VER ANEXO # 14)

PATENTE MUNICIPAL

Se debe obtener el permiso de patente para poder realizar esta actividad que acarrea orden económico. El plazo de obtención es hasta el 31 de Enero de cada año y tiene validez durante un año.

Los requisitos para personas jurídicas que inicien actividades económicas dentro del Distrito Metropolitano de Quito son:

- Presentar el formulario de declaración del Impuesto de Patentes. Original y copia.
- Escritura de constitución de la compañía. Original y copia.
- Original y copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia de la Cédula de identidad o ciudadanía y papeleta de votación del representante legal.
- El pago de patente deberá ser realizado a partir del 2 de enero de cada año a la Administración Zonal respectiva.

(VER ANEXO # 15)

RÓTULOS Y PUBLICIDAD EXTERIOR

Este permiso sirve para poder colocar mensajes publicitarios como rótulos, letreros, etc., en espacios públicos o inmuebles de propiedad privada. Se debe obtener una vez instalada la publicidad y tiene una validez de dos años.

Para obtener la autorización para la publicidad exterior fija se requiere:

- Solicitud dirigida al Administrador Zonal respectivo, señalando que la publicidad cumple con la normativa.

- Croquis del predio en el que se instalará el medio publicitario y fotografía actual del lugar.
- Autorización escrita del propietario del inmueble, con reconocimiento de firmas efectuado por la autoridad competente, en el que se vaya a realizar la instalación; en caso de propiedad horizontal, la autorización notariada de todos los copropietarios del inmueble (100% de las alícuotas).
- Copia de la carta de pago del impuesto predial del año correspondiente a la solicitud del inmueble en el cual se va a instalar el medio publicitario.
- Patente actualizada del solicitante.
- En el caso de vallas, o tótems con altura igual o superior a 6 m., informe técnico suscrito por un ingeniero que garantice la estabilidad de la estructura de sustentación.
- Pago de la regalía por instalación de la publicidad exterior fija, compromiso y garantía por cumplimiento de la obligación de desmontar la publicidad, una vez terminada la vigencia de la licencia o en caso de haberse dispuesto la revocatoria de la misma, así como el seguro por daños a terceros.
- El compromiso de desmontar la publicidad y la totalidad de los elementos constitutivos del medio publicitario, al vencimiento del plazo de la licencia o en caso de haberse dispuesto la revocatoria de la misma y la restitución completa de la acera o parterre, respectivo. No podrá dejarse elemento de naturaleza alguna sobre el piso en el que estuvo instalado el medio.

3.4.2 Del Cuerpo de Bomberos

Para obtener el permiso de funcionamiento por parte del Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito, primero se requiere realizar una solicitud de inspección a la jefatura zonal correspondiente en la que se estipularan datos de la empresa y el croquis de su ubicación para que pueda ser inspeccionada.

(VER ANEXO # 16)

Después de realizada la solicitud, se debe cumplir con los siguientes requisitos para obtener el permiso de funcionamiento:

- Informe favorable de inspección realizada por el señor inspector del Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito.
- Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal o propietario.
- Copia del RUC.
- Copia de la Patente Municipal vigente.

Una vez expedido el permiso de funcionamiento por parte de esta entidad y si por cualquier circunstancia fuere necesario realizar alteraciones o cambios de uso o estado tanto del sistema de prevención de incendios como del espacio físico, se deberá comunicar al Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito a fin de que disponga las acciones pertinentes del caso.

El permiso de funcionamiento tiene una duración de un año, si existiere alguna alteración en infraestructura, propietario, razón social, este quedará anulado y no tendrá ninguna validez. Este permiso debe ser pagado anualmente.

3.5 Otros requerimientos e impuestos

REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE (RUC)

La inscripción de la empresa en el RUC debe efectuarse en el Servicios de Retas Internas (SRI) dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de sus actividades. Este documento debe ser actualizado ante alguna modificación de ubicación, actividad económica o de cualquier otro tipo de dato que conste en el RUC y se debe informar de estos cambios en un plazo máximo de 30 días hábiles después de ocurridos los hechos.

Los trámites deberán ser realizados por el representante legal, el agente de retención o el liquidador designado de la empresa objeto de este estudio. Si no tuviera disponibilidad de hacerlo, podrá autorizar a una tercera persona mediante una carta simple de autorización en la que faculte a realizar los trámites pertinentes, las firmas de esta carta deberán ser avaladas por un notario o un juez.

Se deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Formulario RUC 01 A y RUC 01 B, suscritos por el representante legal.
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil.
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal, inscrito en el Registro Mercantil.
- Original y copia de cédula de identidad, ciudadanía o pasaporte del representante legal.
- Original del certificado de votación.
- Original y copia de la planilla de servicio eléctrico, o consumo telefónico, o consumo de agua potable, de uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción.
- Si el local es arrendado, presentar contrato legalizado.
- Carta de compromiso firmada por el contador, incluyendo su número de RUC.

(VER ANEXO # 17)

CONTRIBUCIÓN DEL 1 x MIL EN ACTIVOS REALES

Este pago se lo realiza a la Superintendencia de Compañías al año de funcionamiento. El pago deberá ser realizado hasta el 30 de septiembre de cada año. Los requisitos a cumplir son:

- Luego de que los títulos de crédito han sido repartidos a los establecimientos sujetos al control de la Superintendencia de Compañías, éstos deben depositar el valor que haya sido determinado en las cuentas designadas por la entidad.
- El depósito de la contribución deberá ser remitido a la Superintendencia de Compañías.
- El pago será de acuerdo con lo especificado en la siguiente tabla:

MONTO REAL DEL ACTIVO DE LAS COMPAÑÍAS (en dólares)		CONTRIBUCIÓN DEL 1 x MIL SOBRE EL ACTIVO REAL
DESDE	HASTA	
0,00	23.500,00	0,00
23.500,01	100.000,00	0,71
100.000,01	1.000.000,00	0,76
1.000.000,01	20.000.000,00	0,82
20.000.000,01	500.000.000,00	0,87
500.000.000,01	En adelante	0,93

Tabla # 21

Elaborado por: Estefanía Espinosa
Fuente: www.ecuadorimpuestos.com

PRESENTACIÓN DE BALANCES

Se debe presentar ante la Superintendencia de Compañías los balances correspondientes a cada año. Estos balances deberán ser presentados hasta el 30 de abril de cada año después del inicio de operaciones de la empresa.

La información debe ser entregada bajo los siguientes parámetros:

- Estados financieros: de situación (balance general anual) y de resultados (pérdidas y ganancias), debidamente suscritos por el representante legal y el contador.
- Informe o memoria presentado por el representante legal, a la junta general de accionistas que conoció y adoptó resoluciones sobre los estados financieros.
- Informe de los comisarios o del consejo de vigilancia presentados a la junta general de accionistas que conoció y adoptó resoluciones sobre los estados financieros.
- Informe de auditoría externa, si en función del monto total de activos del ejercicio económico anterior están obligados a contratarla, de acuerdo a las resoluciones emitidas por esta Superintendencia.
- Nómina de administradores o representantes legales.

- Nómina de accionistas inscritos en el libro de acciones y accionistas, a la fecha de cierre de los estados financieros.
- Los demás datos que se establecen en el reglamento de la Ley de Compañías.

IMPUESTO A LOS ACTIVOS TOTALES (1,5 x MIL)

El impuesto sobre los activos totales se grava a todos los comerciantes, industriales y personas naturales o jurídicas que ejerzan actividades económicas y estén obligadas a llevar contabilidad según el SRI. El impuesto deberá pagarse de acuerdo a la declaración del Impuesto a la renta establecida en función del noveno dígito del RUC.

Los requisitos necesarios para el pago del impuesto son:

- Formulario de declaración del impuesto del 1,5 x 1000 sobre activos totales.
- Los balances y declaraciones en original y copia presentados en la Superintendencia de Compañías y/o Ministerio de Finanzas.
- Copia del RUC actualizado.
- Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del representante legal.
- Copia del carné del contador actualizado.
- Copia de la Carta de Pago del 1,5 x 1000, del año anterior y de la patente.

(VER ANEXO # 18)

4. CONTRATACIÓN DE UN ABOGADO

Se contratará un abogado con el fin de que haga el papel de representante legal de la empresa. Este profesional deberá ser titulado y colegiado y deberá tener una oficina establecida.

Se hará un contrato en donde se estipularán honorarios por escrito donde se establezcan los montos a cobrar, las gestiones que se realizarán, la periodicidad en la información y la entrega de copia de los escritos presentados.

(VER ANEXO # 19)

CAPÍTULO V

CRITERIOS PARA EL PROCESO DE ELABORACIÓN DE PROYECTOS Y OBTENCIÓN DE FINANCIACIONES TURÍSTICAS

1. ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS

¿Qué es un proyecto?

Un proyecto es “una iniciativa temporal que se pone en marcha para crear un producto o servicio único”.¹

¿Qué es la administración de proyectos?

"La administración de proyectos es la aplicación del enfoque de sistemas para la administración de tareas tecnológicas complejas o de proyectos cuyos objetivos se establecen explícitamente en términos de tiempo, costos y parámetros de realización".²

¿Qué es un proyecto turístico?

Un proyecto turístico, es aquel en el que sus objetivos están basados en dos puntos importantes:

- Facilitar viajes o estancias realizadas por placer, ocio, salud, negocios, tiempo libre de las personas, etc.

¹ KLASTORINI, Ted. Edición 2005. Pg. 3 – “Administración de Proyectos”

² www.monografias.com

- Conseguir la consecución del viaje con finalidades lúdicas, culturales y sociales, puesto que el turismo, es en primer lugar, una forma enriquecedora de entender y ver la identidad de un pueblo salvaguardada en su patrimonio natural, cultural, étnico.

1.1 Ciclo de Vida de un Proyecto

Los proyectos tienen un ciclo de vida bien definido entre el momento que inicia la primera tarea y termina la última. Existen 4 etapas que representan el ciclo de vida de un proyecto:

- ❖ Formulación y selección
- ❖ Planeación
- ❖ Programación y control
- ❖ Implantación y terminación del proyecto

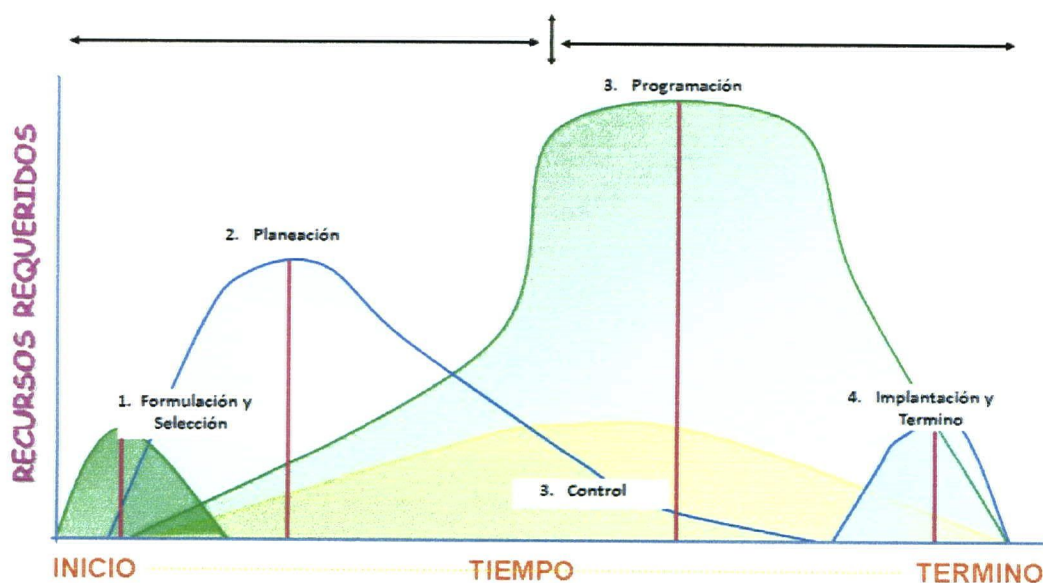


Figura # 14

En la etapa de formulación y selección, definirá el proyecto y su alcance y se considerará el impacto en el plan estratégico. Después, en una segunda etapa se hará la planeación más detallada, es decir, se definirán las tareas específicas que construirán el proyecto y se procederá a estimar los recursos necesarios para el

éxito del proyecto. Esta etapa es muy determinante para el proyecto ya que aquí también se define la forma de financiación del proyecto.

El trabajo más intenso dentro del proyecto es la etapa de programación y control ya que los recursos que se asignarán al proyecto alcanzarán su máximo. Después de esta etapa se realizará un presupuesto previo y se buscará el financiamiento para el proyecto. Esta es la etapa en donde el trabajo de PRO CONSULT C.A. termina y se entrega el proyecto al cliente que buscó ser asesorado.

La última etapa constituirá la implantación del proyecto e irá a cargo del cliente.

1.2 Abandono de un Proyecto

Suspender un proyecto significa que existe un sistema efectivo de control y supervisión, así como medidas dentro de la planificación que indiquen cuándo el proyecto ha llegado a un punto en que deba ser suspendido y no sea eficiente salvarlo.

Esto se da en la tercera etapa del ciclo de vida del proyecto, ya que el éxito o fracaso del mismo está en saber cuándo continuar o cuando parar con su ejecución.

Existen más posibilidades que una empresa obtenga ganancias si se abandona un proyecto antes de tiempo, a pesar de ya haber invertido en el mismo, la pérdida va a ser menor que llevarlo a cabo y fracasar.

Esto es parte del proceso en el que se ve envuelta la empresa en estudio como un segmento más de su trabajo ya que debe tener en claro las fases que implica un proyecto turístico.

2. ELABORACIÓN Y DISEÑO DE PROYECTOS TURÍSTICOS

“El desarrollo del producto es uno de los pasos más largos, onerosos y riesgosos; por ello debe comenzarse sólo cuando el resultado del análisis del negocio sea atractivo.”³

En materia de proyectos turísticos los puntos que requieren mayor atención son el estudio de mercado, una adecuada localización y un análisis de tipo financiero con el objetivo de conseguir algún tipo de financiamiento, debido a que la rentabilidad futura del proyecto depende en gran parte de estos aspectos.

En esta etapa la idea teórica será convertida en un producto real, se fabricarán prototipos de acuerdo con las especificaciones técnicas necesarias y bajo un control profesional por parte de la empresa en estudio, para determinar la posibilidad de producción del nuevo producto o servicio.

Para poder emprender un proyecto de turismo tanto la empresa como el interesado, deben tener claro conocimiento de ciertos puntos que son indispensables no sólo para la buena elaboración de un proyecto de esta índole sino también para que el concepto bajo el cual está siendo desarrollado se encuentre bajo los requerimientos institucionales y de mercado.

- Qué es mercado turístico
- Entornos donde impacta el turismo
- Oferta de turismo
- Características de la demanda turística
- Conocimiento de cómo se compra y se vende el turismo en estos días
- Normas, leyes y reglamentos que regulan la actividad turística
- Entre otros aspectos importantes

Una vez seleccionada la actividad empresarial dentro del sector turístico en la que se enfocará el proyecto (hotelería, restauración, agencias de viajes, congresos, etc.) se requerirá que el cliente llene una forma en la que proporcione a la empresa consultora cierta información básica para dar inicio al estudio del proyecto. Esta

³ SCHNARCH KIRBERG, Alejandro. 4ta. Edición. Cap.8 El proceso de Desarrollo. Pg. 264– “Desarrollo de Nuevos Productos”.

información será de utilidad para el equipo de trabajo de PRO CONSULT C.A. ya que podrá tener datos básicos para iniciar el trabajo y además una estimación de la visión del cliente para con su proyecto.

(VER ANEXO # 20)

El gráfico que se muestra a continuación, identifica cada uno de los pasos a seguir para la elaboración y diseño de un proyecto turístico partiendo de la formulación y selección del proyecto hasta su implementación y termino.

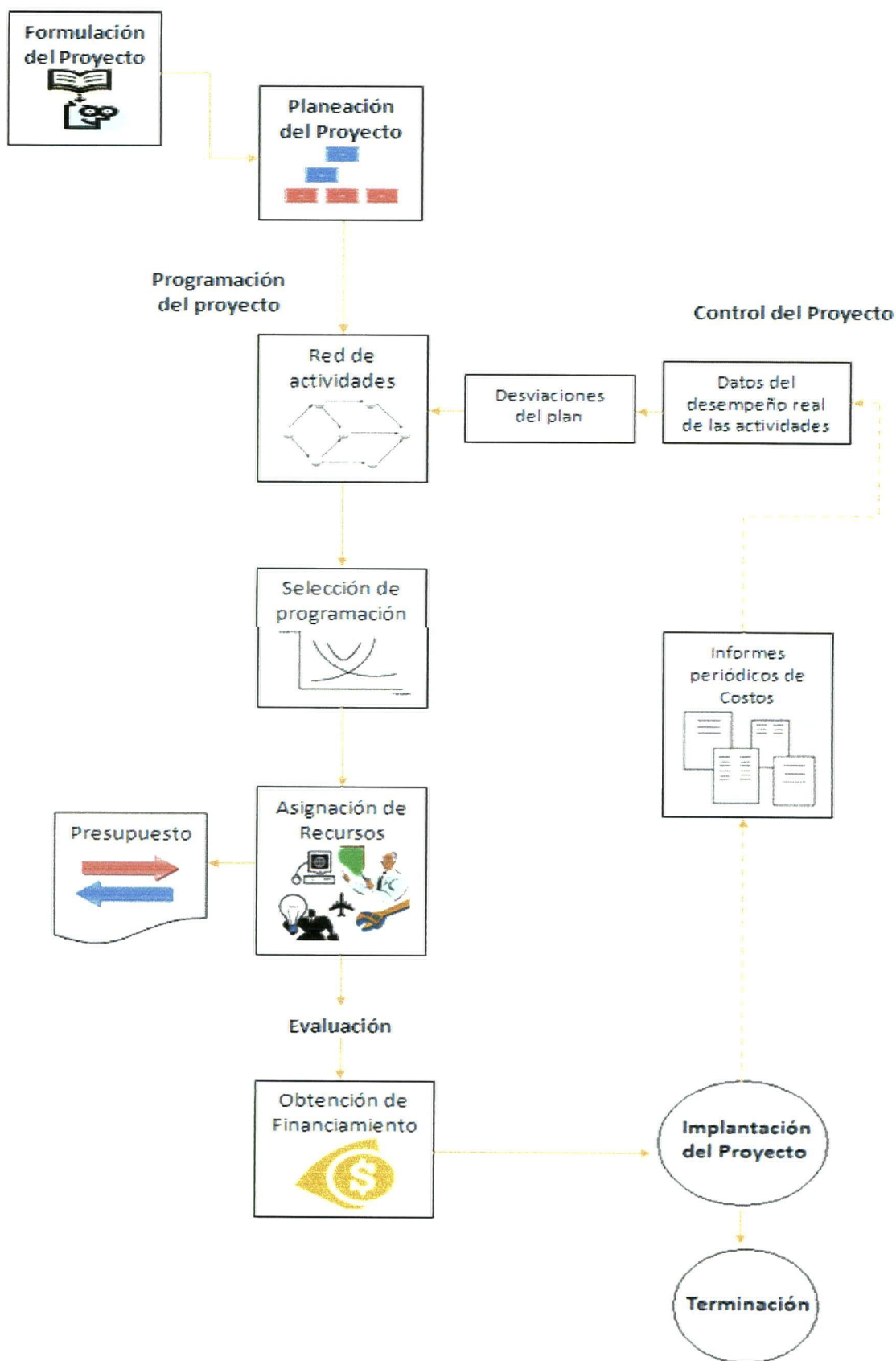


Figura # 15⁴
Elaborado por: Estefanía Espinosa

⁴ Fuente: KLASTORINI, Ted – “Administración de Proyectos”. Edición 2005

2.1 Formulación y Selección del Proyecto

La función de calidad dentro de un nuevo proyecto es un aspecto importante que será relevante para el éxito o fracaso del mismo. La idea de la función de calidad se basa en el concepto de la “Casa de la Calidad” o QFD (Quality Function Deployment) que indica que hay que transformar las necesidades y deseos de los clientes en especificaciones técnicas que ayuden a realizar un formular correctamente el proyecto con el fin de que satisfaga las necesidades del cliente y de los futuros usuarios del mismo.

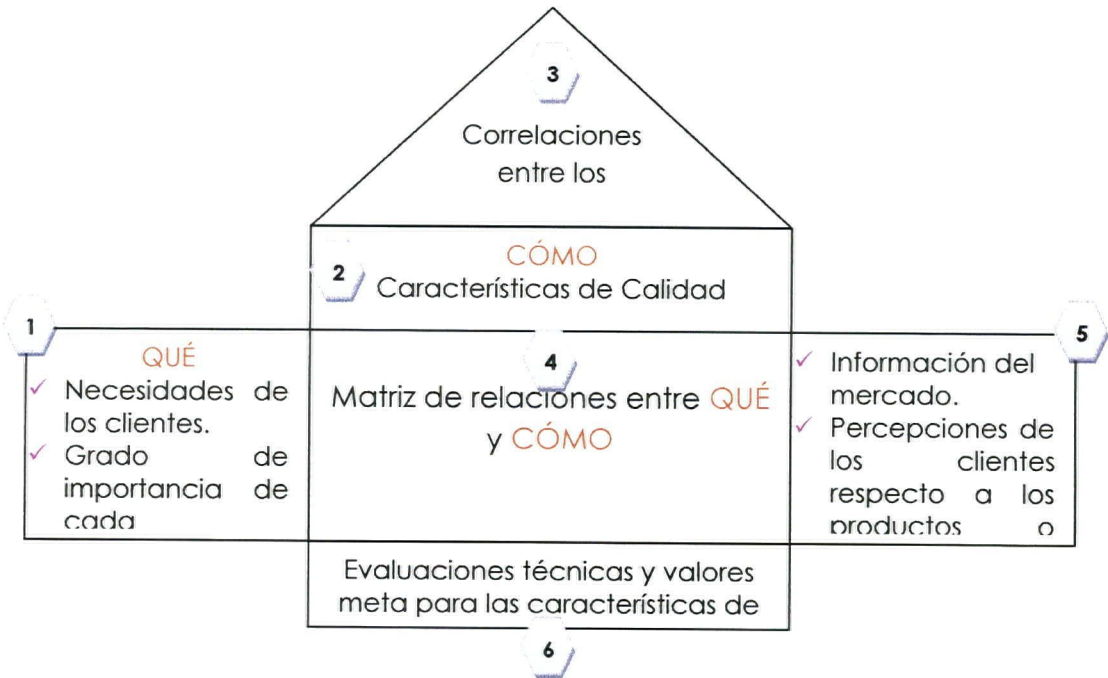


Figura # 16
Elaborado por: Estefanía Espinosa

Dentro de este concepto se requiere tener en cuenta ciertas matrices que permitan formular eficientemente el proyecto bajo un concepto de calidad en la elaboración y diseño de este, con el fin de relacionar la información producida en una parte del proceso con decisiones que deben ser tomadas en el siguiente haciendo hincapié en las necesidades el cliente.

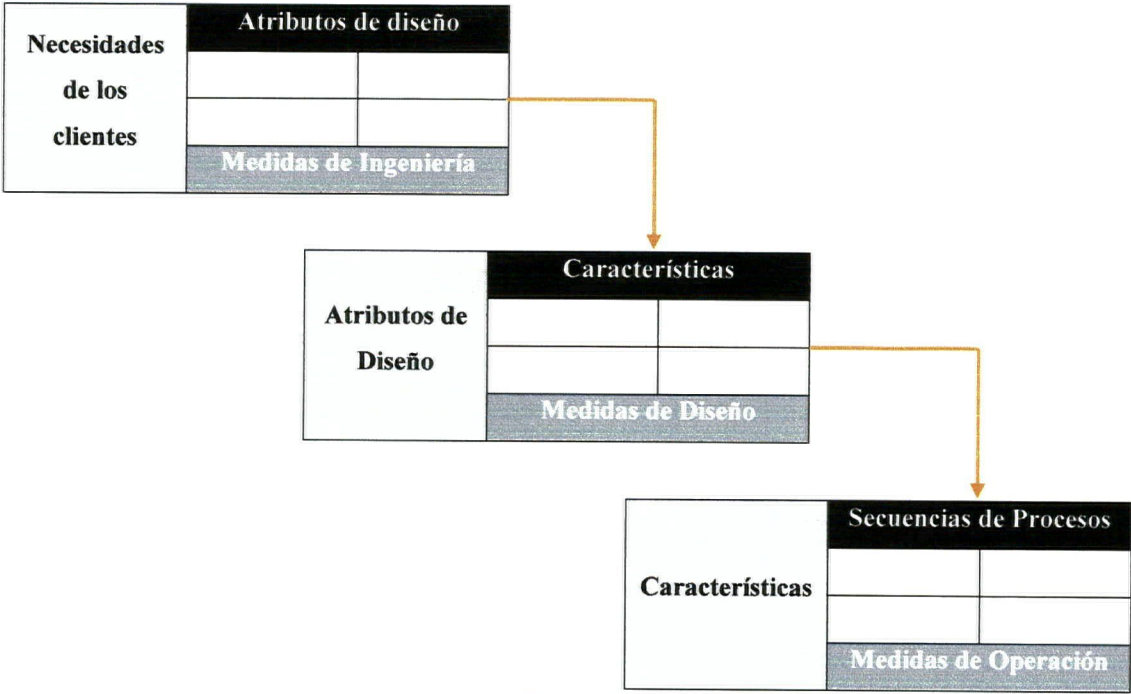


Figura # 16
Elaborado por: Estefanía Espinosa

2.2 Proceso de Planificación

Del punto anterior partirá el proceso de la planificación que permitirá formalizar la ejecución del proyecto a través de un proceso de decisión al formular el plan estratégico y que tendrá como base varios niveles de planificación que permitirán la correcta elaboración del o los proyectos a cargo de PRO CONSULT C.A.

El siguiente esquema muestra los niveles de planificación que la empresa en estudio utilizará para continuar con el proceso de elaboración y diseño de un proyecto.



Figura # 18
Elaborado por: Estefanía Espinosa

La investigación de mercado seguirá el siguiente proceso, en el orden que se menciona a continuación:

- Segmentación del mercado
- Perfiles y características de los segmentos
 - ✓ Oferta
 - ✓ Demanda
 - ✓ Competencia
- Análisis de Atractivos
- Selección de mercados meta
- Posicionamiento por cada segmento
- Mercadeo para iniciar operaciones

2.3 Proceso de Programación

En esta etapa se incluyen los mecanismos que se utilizan para la toma de decisiones y los recursos a ser utilizados los cuales influirán en los resultados del proyecto.

Esta fase utilizará técnicas o redes gráficas que permitirán incorporar en un análisis los factores tiempo y costo, para así, definir el punto óptimo de ejecución del proyecto según cada actividad y dependiendo de la disponibilidad de los recursos físicos, humanos, de tiempo y de costo.

Dentro de la programación hay dos procesos específicos que deberán distinguirse para la realización del proyecto. El primer proceso consiste en obtener y preparar la información a utilizar, y el otro consiste en aplicar esa información para lograr el objetivo deseado del proyecto incluyendo márgenes de tiempo y actividades.

La recopilación de información necesaria para una adecuada programación, requerirá de una previa definición de las principales características del proyecto, con el fin de evitar la obtención de información irrelevante y crear costos innecesarios. Además, todos los proyectos requerirán de una clara definición de las actividades que se van a ejecutar para su elaboración incluyendo en este aspecto el material intelectual, maquinaria, tecnología, tiempo y otros factores necesarios.

El proceso de programación se basará en un conjunto de criterios referentes a:

- Factores Productivos
 - ✓ Conocimiento
 - ✓ Especialización
 - ✓ Personal técnico
 - ✓ Variedad de habilidades
 - ✓ Disponibilidad de Recursos Financieros
- Productos o Servicios
 - ✓ Gama ofertada
 - ✓ Target

- ✓ Distribución geográfica
- Organizativos
 - ✓ Metodologías
 - ✓ Técnicas de asignación de funciones.
 - ✓ Estructura
 - ✓ Control
 - ✓ Comunicación
 - ✓ Adaptación
- Sociológicos
 - ✓ Entorno de trabajo
 - ✓ Entorno familiar
 - ✓ Entorno cultural
- Ambientales
 - ✓ Entorno
- Tamaño
 - ✓ Número de personas involucradas
 - ✓ Unidades organizativas
 - ✓ Contactos
- Relaciones
 - ✓ A nivel de jerárquico o funcional
- Crecimiento
 - ✓ Del individuo
 - ✓ Del grupo de trabajo
- Entorno
 - ✓ Limitaciones internas
 - ✓ Limitaciones externas

- Tiempo
 - ✓ Plazos
 - ✓ Duración de actividades
 - ✓ Sincronización de eventos

- Espacio
 - ✓ Aspectos geográficos
 - ✓ Aspectos psicológicos
 - ✓ Comunicación

- Dirección
 - ✓ General (Supervisar, autorizar, estructurar)
 - ✓ Intermedia (Enseñar, crear estrategia, definir estrategia, negociar)
 - ✓ Operativa (Necesidades, tecnología, generación de ideas)

Los impactos sociales y ambientales serán manejados acorde al tipo de proyecto y bajo los requerimientos de entidades reguladoras.

Después de haber identificado y diferenciado los posibles criterios de desarrollo para un proyecto turístico, se procederá a crear una red de proyectos o a su vez una red de procesos que permita el mejor manejo de información para proceder con la elaboración del proyecto.

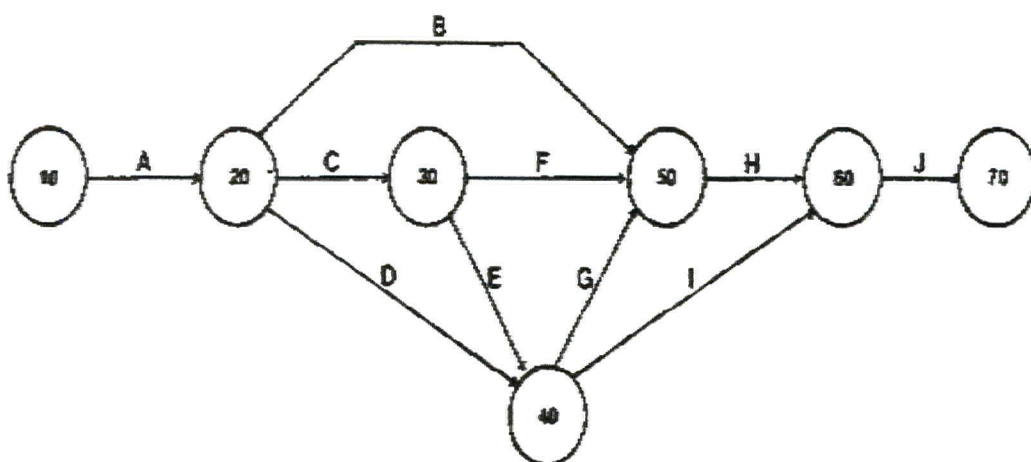


Figura # 19
Ejemplo de la estructuración de una Red de Proyectos

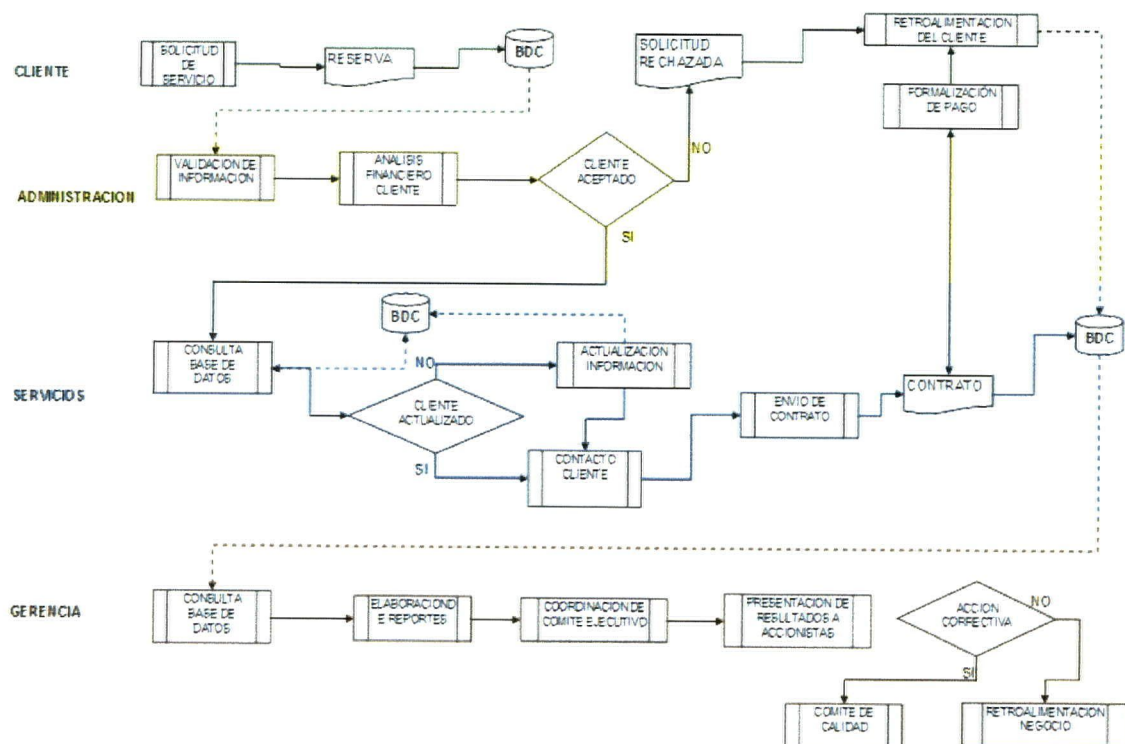


Figura # 20
Ejemplo de la estructuración de una Red de procesos

2.3.1 Metodología

Para el proceso de programación anteriormente descrito, se debe tomar en cuenta ciertos métodos para el buen desarrollo, elaboración, funcionamiento, implementación y presentación de proyectos venideros.

- **Utilización de métodos sustitutivos:** es decir el producto o servicio nuevo debe tener un análisis exhaustivo basado en los posibles productos o servicios desplazados a partir de los cuales se pueden hacer estimaciones pertinentes en cuanto a ventas, aceptación, etc.
- **Utilización de métodos subjetivos:** este método será utilizado al momento de requerir de experiencias, información formal o informal sobre el proyecto que nos muestre sus posibles características y comportamiento dentro del mercado. De este método partirán las encuestas, opiniones de expertos, ejecutivos, entre otros, que al proporcionar información menos científica

podrá conducir a un pronóstico mayormente acertado y podrá también servir como base del sistema de control de cada proyecto.

- **Utilización de métodos de política direccional:** en este aspecto se consideran variables de rentabilidad del sector de ubicación del proyecto y la capacidad de competencia que pueda tener el nuevo negocio después de implementado.

3. EVALUACIÓN DE PROYECTOS

Una vez preparada la estructuración del proyecto, este deberá ser evaluado en su posible entorno de acción, para así, asegurar un seguro y efectivo funcionamiento. La evaluación deberá ser realizada tanto en el aspecto técnico como en el económico.

Dependiendo de cada proyecto se pueden utilizar diferentes tipos de métodos para evaluar la parte técnica, con el fin de hacer mediciones de preferencia, saber si satisface las necesidades del cliente, si necesita mejoras, etc. Estos métodos pueden ser:

- Solicitar a un grupo de personas que hagan uso del producto o servicio.
- Si el proyecto proviene de una empresa, hacer que sus empleados ensayen la ejecución del negocio.
- Pruebas de comparación de productos o servicios con otros de la competencia.
- Evaluación por parte de expertos.

El aspecto económico del proyecto será analizado bajo criterios de rentabilidad para explicar los resultados que se pueden obtener y hacer una interpretación económica final. Estos criterios son:

- Valor actual neto (VAN)
- Valor actual neto de la recuperación

- Tasa interna de retorno (TIR)
- Relación beneficio-costo (B/C)
- Período real de recuperación (PRR)

Como resultado de la evaluación se dispondrá de la información necesaria para la decisión y las negociaciones finales del proyecto.

3.1 Probabilidades de inversión

La fase de evaluación, no sólo se enfoca en la parte técnica y económica de un proyecto, también debe enfocarse en un aspecto muy importante que habla de las posibilidades de inversión del mismo.

Esto por esto que para poder determinar las probabilidades que pueden tener tanto personas naturales como empresa, deben determinarse:

- Las entradas y salidas de efectivo pertinentes – “las que se relacionan exclusivamente con el proyecto de inversión y durante la vida útil o duración del mismo”.⁵
- Calcularse el monto total de la inversión requerida.
- Establecer el plazo o duración del proyecto.
- Determinar la tasa pertinente a la que deben descontarse los flujos de caja.

Para este efecto, primero se debe diferenciar entre las dos alternativas de inversión que presenta este estudio, es decir, proyectos nuevos de inversión o proyectos en empresas existentes

4. PRESUPUESTO

El presupuesto es una herramienta administrativa esencial. La creación del presupuesto permite especificar la capacidad máxima de gasto, ejecución de trabajo o usos de materiales de un proyecto.

⁵ ECON. SAENZ FLORES, Juan Rodrigo. Edición 2006. Pg. 177 – “Manual de Proyectos: Diseño y Evaluación”

Características principales:

- Indica cuánto dinero se necesita para llevar a cabo las actividades.
- Obliga a pensar rigurosamente sobre las consecuencias de la planificación de actividades. Habrá momentos en los que la realidad del proceso presupuestario obliga a replantearse los planes de acción.
- Indica cuándo se necesitará de ciertas cantidades de dinero para llevar a cabo las actividades.
- Permite controlar los ingresos y gastos e identificar cualquier tipo de problemas.
- Constituye una buena base para la contabilidad y transparencia financiera. Cuando todos pueden ver cuánto debería haberse gastado y recibido, pueden plantear preguntas bien fundadas sobre discrepancias.

4.1 Elaboración del presupuesto

Para la elaboración del presupuesto del proyecto se requerirán de varios aspectos a ser cumplidos previo a la petición de un financiamiento.⁶

1. Se deben enumerar los artículos en los que se gasta el dinero.
2. Se agrupará cada elemento debajo de cada centro de coste.
3. Se calcula el coste de unidad de los artículos de referencia, seguido de los costes anuales.
4. Enumerar las posibles fuentes de ingreso o entradas brutas y después categorizarlas, esto supone la base del presupuesto de ingresos.
5. Se preparará un formato de presupuesto.
6. Se realiza la suma de todo lo presupuestado.
7. Se añadirán anotaciones adicionales para explicar artículos que no estén claros.
8. Se obtiene una respuesta de ello y se concluye el presupuesto.

4.2 Seguimiento del presupuesto

⁶ Fuente: www.civicus.org – “Elaboración de un presupuesto”

El seguimiento de un presupuesto se utiliza con el fin de medir si la organización está cerca de cumplir sus objetivos en relación con su situación financiera.

Con base en el seguimiento del presupuesto se harán estimaciones de ingresos y gastos para poder saber cómo va el proyecto, para pronosticar flujos de dinero y para tomar decisiones financieras. Esto permitirá al cliente tener en cuenta estimaciones importantes para el éxito o fracaso económico del proyecto.

5. FINANCIAMIENTO PARA PROYECTOS

En los proyectos a cargo de PRO CONSULT C.A. se deberá tomar en cuenta un cierto modelo financiero base para un proyecto. Este modelo tendrá características simples pero a la vez las principales para éxito del proyecto.

El siguiente gráfico muestra las características básicas que se tomarán en cuenta en relación al modelo financiero dentro de la elaboración de un proyecto:

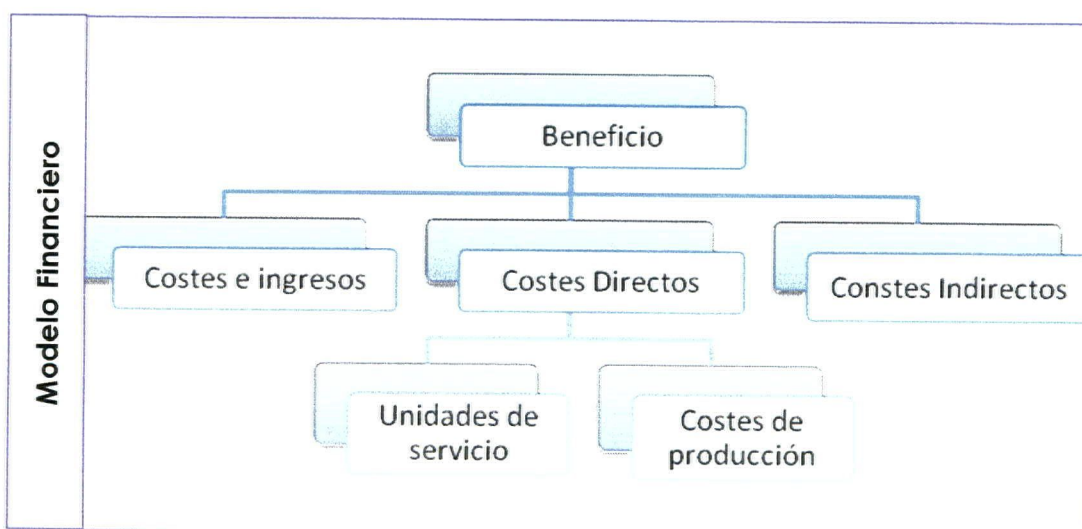


Figura # 21
Elaborado por: Estefanía Espinosa

Para que el proyecto realizado obtenga éxito en el manejo de estos aspectos, deberá también poseer un buen asesoramiento en cuanto a la obtención de financiamiento ya que un financiamiento no depende únicamente del costo que habrá de cubrirse,

sino también, de los intereses que generará y de la forma en cómo la entidad financiera maneje la financiación otorgada.

Además, para que los proyectos obtengan financiamiento la empresa deberá coordinar con entidades financieras, principalmente con la CFN, con el fin de que otorguen créditos para proyectos turísticos tanto para personas naturales como para empresas ya constituidas. Así mismo, determinar condiciones para la financiación como tasas de interés, amortizaciones, etc.

5.1 Formatos requeridos

Muchos proyectos no han podido obtener algún tipo de financiamiento debido a que en varios de los casos no cumplen con los requisitos básicos como balances, estudios de impacto, pagos al SRI, afiliaciones al Seguro Social o simplemente una visión clara de los que buscan con su proyecto.

Después de realizada la investigación en varias instituciones financieras, con el fin de tener en claro los requisitos necesarios para apoyar económicamente un proyecto, se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- **Banco Interamericano de Desarrollo (BID):** los proyectos turísticos que sean presentados ante esta entidad deberán promover el desarrollo de la actividad con la ayuda de comunidades locales y evitando el impacto al medio ambiente, por lo cual cada proyecto contará con una ficha de evaluación para la sostenibilidad.

Debido a los cambios realizados a nivel de país, el BID financiará cualquier tipo de proyecto, incluidos los turísticos, únicamente previa aprobación de la Agencia Ecuatoriana de Cooperación Internacional (AGECI) que está realizando un trabajo en conjunto con la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (SENPLADES).

El BID dejó de lado el manejo de formularios y formatos para proyectos, por lo cual en la entrevista realizada se me fueron proporcionados documentos usados por el BID antiguamente, los cuales refieren a otro

tema diferente al turístico, pero que constituyen un dato referencial del trabajo que ahora realiza la AGECI. Además también, un formulario de consultoría para proyectos para ser incluido en el BID como consultor de proyectos asociado y una ficha de evaluación para la sostenibilidad de proyectos turísticos.

(VER ANEXO # 21)

- **Corporación Financiera Nacional (CFN):** su manual de crédito incluye una ficha de evaluación ambiental, que busca determinar si la actividad financiera tiene efectos sobre el medio ambiente y valorar factores como contaminación al aire, agua, usos de desechos sólidos, salud y seguridad laboral.

Además, la entidad posee una variedad de formularios y ciertos formatos para financiar un proyecto. Estos refieren a datos generales y específicos tanto de personas naturales o jurídicas interesadas como del proyecto a financiar. Los formularios también implican a los tipos de crédito que la CFN proporciona, de primer piso, de segundo piso y para emprendedores.

(VER ANEXO # 22)

- **Bancos Privados:** estas entidades poseen distintos formularios que consisten en determinar datos generales de los clientes, más no manejan formatos de presentación de proyectos. En las entrevistas realizadas se concluyó que los bancos privados sólo realizan análisis previos de los proyectos si actúan como intermediarios financieros de la CFN.

6. ADAPTACIÓN Y FACTIBILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

Después de la presentación del proyecto ante la entidad financiera y de obtención de un financiamiento, PRO CONSULT C.A. tendrá a bien ayudar al cliente con el inicio de un proceso de adaptación del producto al mercado. Estos datos serán

proporcionados si el cliente lo requiere y además serán datos precisos ya que de lo contrario se incurriría en otros estudios y costos adicionales.

6.1 Adaptación del proyecto

La adaptación del proyecto comprenderá elementos de evaluación, negociación, cambios de procesos y productos. Además, permitirá dirigir y controlar las actividades diarias necesarias para dar inicio al proceso de avance del proyecto incluyendo la gestión de recursos humanos, ingreso del producto o servicio en el mercado, ingresos, egresos, entre otros aspectos indispensables para empezar con la implementación del proyecto turístico.

CAPÍTULO VI

ESTUDIO FINANCIERO

Evaluar un proyecto de inversión, consiste en medir su valor económico, financiero y/o social a través de ciertos indicadores de evaluación mediante los cuales se determina si la alternativa presentada es óptimo para su ejecución o no ejecución.

El presente capítulo toma en cuenta todos los parámetros para recomendar el proyecto como viable de realizar desde el punto de vista financiero.

El proyecto en estudio, consiste en la creación de una empresa consultora dedicada a la asesoría técnica y profesional para proyectos y financiaciones turísticas. Esta empresa estará ubicada en la ciudad de Quito, Ecuador. Se instalará en una oficina ubicada en la Veintimilla y Reina Victoria, es decir en las cercanías de la mayor parte de entidades financieras como la CFN, Banco de Guayaquil, etc., y de empresas del sector turístico como agencias de viajes, restaurantes y hoteles.

1. INVERSIÓN

MONTO TOTAL DE INVERSIÓN		\$ 80.000
Capital Propio		\$ 24.000
Capital Financiado CFN		\$ 56.000

- El monto total de la inversión será de UD \$80.000.

- Serán financiados a través de un crédito con la Corporación Financiera Nacional que financiará hasta el 70% del proyecto por ser nuevo, es decir, US \$56.000 previa presentación del presupuesto, flujo de efectivo y el plan de inversión.
- Los \$24.000 restantes constituyen Capital Propio.

INVERSIÓN	
Monto Financiado	56.000
Plazo en años	5
Interés anual	10,5%
Cuota anual	14.962

La tasa de interés es aplicada por la CFN para proyectos de crédito de primer piso financiados a 5 años.

La cuota anual es calculada en EXCEL en base a la tasa de interés anual, al número de periodos y al valor del préstamo.

2. INVERSIÓN INICIAL

La inversión inicial corresponde al valor de desembolso que la empresa hará al momento de contraer la inversión. En este monto se encuentran: el valor de los activos fijos, el valor del activo diferido (gastos de constitución) y el capital de trabajo.¹

INVERSIÓN INICIAL	
Activos Fijos	52.307
Activo Diferido (gasto constitución)	2.000
Capital de Trabajo	25.693
TOTAL	80.000

¹ Fuente: www.ecolink.com

A continuación se muestra el cuadro del cálculo de la inversión inicial, es decir, los gastos en los que se incurrirá para el inicio de operaciones de PRO-CONSULT C.A.

INVERSIÓN INICIAL									
Concepto	Valor Unitario	Cantidad	Valor Total	Descripción	Vida útil (años)	Porcentaje Depreciación	Valor Total a Depreciar	Depreciación Anual	Tipo de Gasto
Vehículos (cuota inicial)- VT \$ 25,457.97	4,798.00	2	9,596.00	Ford EcoSport	4	25%	50,915.94	12,728.99	Operativo
Motocicleta	1,110.62	1	1,110.62	Traxx tipo Passola	4	25%	1,110.62	277.66	Administrativo
Computadoras	579.46	3	1,738.38	Toshiba	3	33%	1,738.38	579.46	Operativo
Computadoras	1,383.04	7	9,681.28	HP- COMPAQ	3	33%	9,681.28	3,227.09	Administrativo
Licencias	160.00	5	800.00	WINDOWS VISTA	3	33%	800.00	266.67	Operativo
Licencias	238.00	5	1,190.00	OFFICE 2007	3	33%	1,190.00	396.67	Operativo
Licencias	160.00	10	1,600.00	WINDOWS VISTA	3	33%	1,600.00	533.33	Administrativo
Licencias	238.00	10	2,380.00	OFFICE 2007	3	33%	2,380.00	793.33	Administrativo
Licencias	769.00	5	3,845.00	PROJECT 2007	3	33%	3,845.00	1,281.67	Operativo
Licencias	769.00	10	7,690.00	PROJECT 2007	3	33%	7,690.00	2,563.33	Administrativo
Internet	100.00	1	100.00	Instalación banda ancha	—	—	—	—	Administrativo
Router inalámbrico	141.96	1	141.96	D-LINK	3	33%	141.96	47.32	Administrativo
Estabilizador de corriente	58.37	2	116.73	Estabilizador COPYLINE 2KVA	5	20%	116.73	23.35	Administrativo
Teléfonos oficina	65.70	2	131.40	Panasonic con extensión	5	20%	131.40	26.28	Administrativo
Recepción-sala de estar	400.00	1	400.00	Sala de espera CERAPRO	10	10%	400.00	40.00	Administrativo
Secretaría-Recepcionista	370.00	1	370.00	Stand recepción + silla	10	10%	370.00	37.00	Administrativo
Sala de reuniones	750.00	1	750.00	Juego sala de juntas + sillas	10	10%	750.00	75.00	Administrativo
Oficina gerencia	910.00	1	910.00	Estación de trabajo + 3 sillones	10	10%	910.00	91.00	Administrativo
Oficina personal	400.00	4	1,600.00	Escritorio estructura de madera	10	10%	1,600.00	160.00	Administrativo
Pizarrón	60.00	1	60.00	Pizarrón	10	10%	60.00	6.00	Administrativo
Proyector sala de juntas	802.68	1	802.68	Proyector LG	3	33%	802.68	267.56	Administrativo
Proyector móvil	802.68	2	1,605.36	Proyector LG	3	33%	1,605.36	535.12	Operativo
Archivadores	140.00	3	420.00	Archivador 4 gavetas	10	10%	420.00	42.00	Administrativo
Muebles de piso	250.00	2	500.00	Muebles de piso 4 puertas	10	10%	500.00	50.00	Administrativo
Cafetería	398.28	1	398.28	Cafetería+Refrigeradora pequeña	5	20%	398.28	79.66	Administrativo
Iluminación	37.10	6	222.60	Lámparas escritorio	5	20%	222.60	44.52	Administrativo
Medidor láser	220.00	3	660.00	Medidor láser WORTH	3	33%	660.00	220.00	Operativo
Binoculares	135.80	3	407.40	Binocular Bushnell B43	3	33%	407.40	135.80	Operativo
Cámaras de video y fotografía	534.82	3	1,604.46	Filmadora Pasonic	4	25%	1,604.46	401.12	Operativo
Pen drive	28.58	3	85.74	Pen drive HP- COMPAQ 8GB	3	33%	85.74	28.58	Operativo
Pen drive	28.58	7	200.06	Pen drive HP- COMPAQ 8GB	3	33%	200.06	66.69	Administrativo
Impresoras	242.33	4	969.32	Impresora, scanner y copiadora	3	33%	969.32	323.11	Administrativo
Enseres	36.55	6	219.30	Basuero acero INOX 20 LT	5	20%	219.30	43.86	Administrativo
TOTAL			52,306.57						

(VER ANEXO # 23 – Cotizaciones)

3. TABLA DE AMORTIZACIÓN

El siguiente cuadro muestra la tabla de amortización de la deuda del proyecto, en la que se tomó como referencia una tasa de interés del 10,5% anual. Esta tasa es establecida por la CFN para un crédito de primer piso con un plazo de 5 años.

TABLA DE AMORTIZACIÓN

PERÍODO	CUOTA	INTERES	CAPITAL	CAPITAL REDUCIDO
1	\$ 14.962	\$ 5.880	\$ 9.082	\$ 46.918
2	\$ 14.962	\$ 4.926	\$ 10.035	\$ 36.883
3	\$ 14.962	\$ 3.873	\$ 11.089	\$ 25.794
4	\$ 14.962	\$ 2.708	\$ 12.253	\$ 13.540
5	\$ 14.962	\$ 1.422	\$ 13.540	\$ 0

4. TABLA DE DEPRECIACIONES

Esta tabla se muestra las depreciaciones que se realizarán tanto en el área administrativa como en el área operativa.

- Los equipos se deprecian a 3 años, los muebles se deprecian a 10 años por lo cual no hay cambios hasta el quinto año y los vehículos se deprecian a 4 años.
- Los datos contenidos en esta tabla formarán parte del presupuesto.

DEPRECIACIONES AÑO 1 AÑO 2 AÑO 3 AÑO 4 AÑO 5

ADMINISTRACIÓN

EQUIPOS	8.229	8.229	8.229	234	234
MUEBLES	546	546	546	546	546

OPERACIÓN

Equipos	3.845	3.845	3.845	1.604	0
Vehículos	12.729	12.729	12.729	12.729	0

- El porcentaje de depreciación es calculado según los años de vida útil.
- Los valores de depreciación anual se basan en el valor a depreciar de cada bien y el porcentaje establecido.

5. PRESUPUESTO

El presupuesto fue realizado en base a los ingresos y egresos de la empresa.

- El gasto generado en personal, se calculó haciendo referencia al rol de pagos de personal.
- En los totales se encuentran incluidos para el primer año, los pagos por décimo tercero y décimo cuarto sueldos. Para los siguientes 4 años se considera también el pago de los fondos de reserva.

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
PERSONAL ADMINISTRATIVO	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL
Presidente	1000	13218	1200	17030	1400	19850	1600	22670	1800	25500
Gerente General	800	10618	900	12830	1000	14250	1200	17070	1300	18500
Ejecutivo cartera/Contador	450	6068	500	7230	550	7950	600	8670	650	9400
Supervisor RRHH	450	6068	500	7230	550	7950	600	8670	650	9400
Recepcionista/Asistente Gerenci	250	3468	290	4290	330	4870	370	5450	410	6040
Mensajero	220	3078	250	3730	280	4170	310	4610	340	5060
SUBTOTAL		42518		52340		59040		67140		73900
(*) APOORTE PATRONAL 12,15%		5166		6359		7173		8158		8979
TOTAL		47684		58699		66213		75298		82879

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
PERSONAL DE MARKETING	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL
Ejecutivo ventas	400	5418	450	6530	500	7250	550	7970	600	8700
SUBTOTAL		5418		6530		7250		7970		8700
(*) APOORTE PATRONAL 12,15%		658		793		881		968		1057
TOTAL		6076		7323		8131		8938		9757

DESCRIPCIÓN	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
PERSONAL OPERATIVO	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL	SUELDO	TOTAL
Coordinador de Proyectos	450	6068	500	7230	550	7950	600	8670	650	9400
SUBTOTAL		6068		7230		7950		8670		9400
(*) APOORTE PATRONAL 12,15%		737		878		966		1053		1142
TOTAL		6805		8108		8916		9723		10542

Se consideran los ingresos y egresos con el fin de obtener el monto de la utilidad durante los 5 años presupuestados.

- Los ingresos provendrán de la asesoría de proyectos y consultorías. Cada asesoría en proyectos será calculada con base en el cuadro referente en el Capítulo II de este trabajo (**ver tabla # 8**).

Para la realización del presupuesto, se tomó un valor estimado de cobro de \$4.000 por proyecto y la realización de un estimado de 35 proyectos anuales. Estas cifras tienen un incremento de \$2.000 por proyecto cada año y el número de proyectos realizados incrementa en 5 anualmente.

Estos valores fueron tomados en base a datos estimados por la competencia.

- Los egresos están detallados en 4 áreas: gastos de marketing y ventas, gastos administrativos, gastos operativos y gastos financieros.
- Los gastos de publicidad, material promocional y seguros, han sido calculados con un 5% de inflación para cada año.
- Los servicios básicos se han calculado con un 3% de inflación anual.
- La seguridad de la oficina se ha calculado con un 7% de inflación anual.

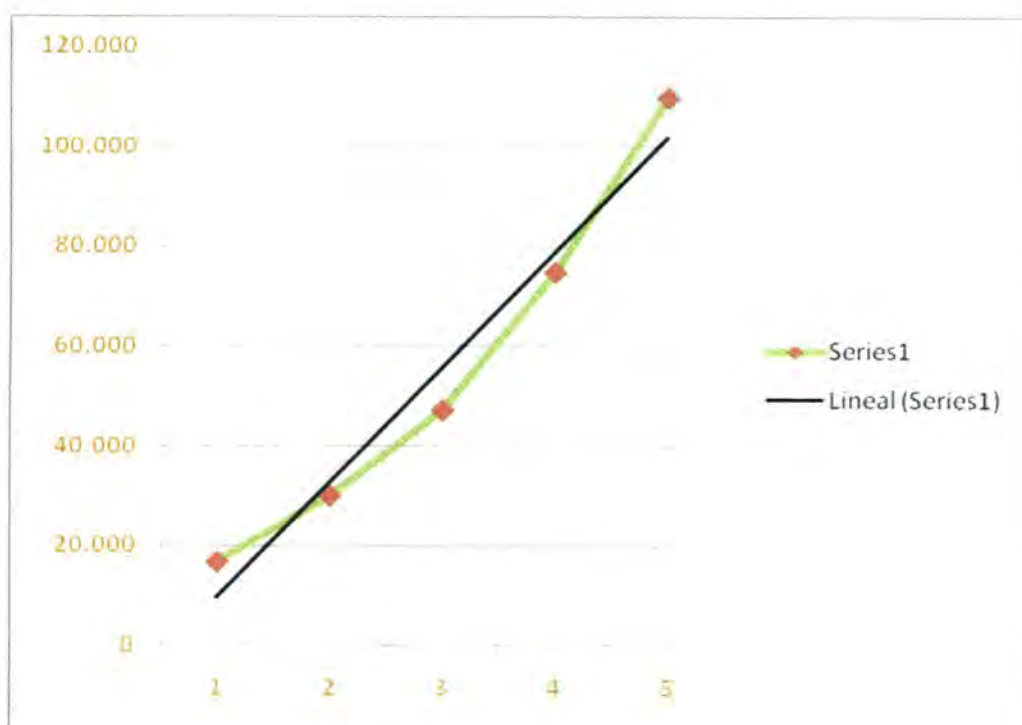
PRESUPUESTO						
DESCRIPCIÓN		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS						
Asesoría de proyectos		140.000	168.000	198.000	230.000	264.000
Consultoría		35.000	40.000	45.000	50.000	55.000
TOTAL INGRESOS		175.000	208.000	243.000	280.000	319.000
EGRESOS						
GASTOS DE MARKETING Y VENTAS						
Página Web		900	544	585	626	655
Personal		6.076	7.323	8.131	8.938	9.757
Publicidad		2.900	3.045	3.197	3.357	3.525
Material Promocional		800	840	882	926	972
Material de Publicidad		800	840	882	926	972
Atenciones a clientes		840	1.080	1.320	1.560	1.800
TOTAL GASTOS MKT Y VENTAS		12.316	13.672	14.997	16.334	17.682
GASTOS ADMINISTRATIVOS						
Personal		47.684	58.699	66.213	75.298	82.879
Abogado/Representante Legal		2.000	400	420	441	463
Capacitación		1.000	1.100	1.200	1.300	1.400
Seguros		1.000	1.050	1.103	1.158	1.216
Servicios básicos		200	206	212	219	225
Arriendo oficina		5.400	5.640	5.880	6.120	6.240
Mantenimiento oficina		552	576	600	624	648
Limpieza oficina		3.360	3.600	3.840	4.080	4.320
Seguridad Oficina		50	54	57	61	66
Celulares		5.943	5.943	6.013	6.013	6.013
Servicio de Internet		1.860	1.860	1.860	1.860	1.860
Útiles de oficina		960	1.080	1.200	1.320	1.440
Cafetería		960	1.080	1.200	1.320	1.440
Útiles de aseo y mantenimiento		600	660	720	780	840
Depreciación Equipos		8.229	8.229	8.229	234	234
Depreciación Muebles		546	546	546	546	546
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		80.343	90.722	99.293	101.373	109.829
GASTOS OPERATIVOS						
Personal		6.805	8.108	8.916	9.723	10.542
Capacitación		1.000	1.100	1.200	1.300	1.400
Honorarios asesores		24.500	30.000	36.000	42.500	49.500
Combustible vehículos		2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Mantenimiento vehículos		500	525	551	579	608
Reparaciones vehículos		750	950	1.150	1.350	1.550
Alimentación		4.320	6.048	7.776	9.504	11.232
Depreciación vehículos		12.729	12.729	12.729	12.729	0
Depreciación equipos		3.845	3.845	3.845	1.604	0
Celulares		2.547	2.547	2.577	2.577	2.577
TOTAL GASTOS OPERATIVOS		59.396	68.253	77.144	84.267	79.809
GASTOS FINANCIEROS						
Intereses por préstamos		5.880	4.926	3.873	2.708	1.422
Costos bancarios varios		350	400	450	500	550
TOTAL GASTOS FINANCIEROS		6.230	5.326	4.323	3.208	1.972
TOTAL EGRESOS		158.286	177.973	195.757	205.181	209.291
UTILIDAD						
(-) 15% de participación trabajadores		2.507	4.504	7.087	11.223	16.456
(-) 25% de Impuesto a la Renta		627	1.126	1.772	2.806	4.114
UTILIDAD LUEGO IMP. Y PARTICIP. TRABAJADORES		13.580	24.397	38.385	60.790	89.138

(VER ANEXO #24 – COTIZACIONES)

A pesar de que la utilidad es baja para el primer año, a partir del segundo año esta sube casi al doble.

5.1 Gráfico Lineal

La curva del gráfico siguiente, muestra que dentro del plazo de 5 años, PRO CONSULT C.A. estará llegando al fin de su etapa de desarrollo y al inicio de su etapa de madurez financiera. Los datos fueron tomados de los valores que se presentan en el cálculo de la UTILIDAD.



6. FLUJO DE EFECTIVO

El flujo de efectivo refleja la información que se utiliza para realizar el análisis de rentabilidad de un proyecto y por lo tanto constituye el aspecto crítico de la evaluación de un proyecto.

Usualmente se lo calcula diferenciando los ingresos y egresos ubicándolos de la manera más precisa dentro de los periodos proyectados.

El flujo de efectivo constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, debido a los resultados obtenidos en el flujo de caja se evaluará la realización del proyecto.

FLUJO DE EFECTIVO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO INICIAL		25.693	41.250	51.742	78.396	156.075
INGRESOS EN EFECTIVO						
Asesoría de proyectos		140.000	168.000	198.000	230.000	264.000
Consultoría		35.000	40.000	45.000	50.000	55.000
TOTAL INGRESOS EN EFECTIVO		175.000	208.000	243.000	280.000	319.000
DISPONIBLE		200.693	249.250	294.742	358.396	475.075
EGRESOS EN EFECTIVO						
Gastos de marketing y ventas		12.316	13.672	14.997	16.334	17.682
Gastos de administración		80.343	90.722	99.293	101.373	109.829
(-) Depreciaciones		8.774	8.774	8.774	780	780
Gastos operativos		59.396	68.253	77.144	84.267	79.809
(-) Depreciaciones		16.574	16.574	16.574	14.333	0
Gastos Financieros		6.230	5.326	4.323	3.208	1.972
TOTAL EGRESOS EN EFECTIVO		132.937	152.625	170.408	190.068	208.511
DISPONIBLE PARA PAGAR EL CRÉDITO		67.756	96.625	124.333	168.328	266.563
PAGO DE CAPITAL CFN		9.082	10.035	11.089	12.253	13.540
PAGO DE VEHÍCULOS		17.424	34.848	34.848		
SALDO FINAL		41.250	51.742	78.396	156.075	253.023

- El pago de capital a la CFN fue tomado de la tabla de amortizaciones realizada previamente.
- El pago de vehículos está estipulado según la cuota mensual de pago que es de US \$726 por cada vehículo. **(ver anexo# 23-cotizaciones)**
- El saldo final muestra que en el primer año se recupera la inversión del capital propio (\$ 24.000).
- Según los datos obtenidos se prevé que al tercer año PRO CONSULT C.A. está cerca de recuperar el 100% de la inversión, pero ésta se recupera totalmente en el cuarto año.

7. TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno (TIR), “es la tasa que iguala a la suma de los ingresos actualizados, con la suma de los egresos actualizados. También se puede decir que es la tasa de interés que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero.

Esta tasa es un criterio de rentabilidad y no de ingreso monetario neto como lo es el VAN. Ayuda a medir en términos relativos la rentabilidad de una inversión. Se concentra en los flujos de efectivo netos”².

La TIR fue calculada mediante una función financiera de EXCEL en base al monto total de inversión y a los valores arrojados de la Utilidad que produjo el presupuesto.

INVERSIÓN	-80.000				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD	16.714	30.027	47.243	74.819	109.709

La monto total de inversión es marcada como un dato negativo porque es un valor que debe ser cancelado.

² www.epn.edu.ec

El resultado expresado en porcentaje emitirá los siguientes posibles escenarios:

- $TIR > i \Rightarrow$ realizar el proyecto.
- $TIR < i \Rightarrow$ no realizar el proyecto.
- $TIR = i \Rightarrow$ el inversionista es indiferente entre realizar el proyecto o no.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

42,31%

La TIR muestra el porcentaje anual de recuperación de la inversión dentro de los 5 años plazo presupuestado.

Al ser una tasa mayor que la tasa de interés, muestra que el proyecto es rentable para ser realizado.

8. VALOR ACTUAL NETO

“Se entiende por Valor Actual Neto (VAN) a la diferencia entre el valor actual de los ingresos esperados de una inversión y el valor actual de los egresos que la misma ocasione. Es la rentabilidad mínima pretendida por el inversor, por debajo de la cual estará dispuesto a efectuar su inversión.”³

El VAN se calculó mediante una función financiera de EXCEL.

- Cálculo a partir de la TIR, el monto total de inversión y los valores de la utilidad

INVERSIÓN	-80.000				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD	16.714	30.027	47.243	74.819	109.709

³ www.epn.edu.ec

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)	42,31%
-------------------------------	--------

VALOR ACTUAL NETO DE LA INVERSIÓN	\$ 0,00
-----------------------------------	---------

Al dar como resultado \$0,00 se comprueba que la tasa fue bien calculada y se recuperó la inversión.

- Calculo a partir de la tasa de interés anual fijada por la CFN para un crédito de primer piso, es decir **10,5% más el 4%** que refleja el porcentaje del llamado premio riesgo o capital de riesgo, el monto total de inversión y los valores de la utilidad.

INVERSIÓN	-80.000				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UTILIDAD	16.714	30.027	47.243	74.819	109.709

VALOR ACTUAL NETO DE LA INVERSIÓN	\$ 77.073,16
-----------------------------------	--------------

Al dar un resultado POSITIVO, el Valor Actual Neto muestra que el proyecto debe aceptarse.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

- La creación de una empresa Consultora especializada en Asesoría para Proyectos y Financiaciones de Turismo es una idea innovadora de un servicio especializado en la actividad turística que aún no ha sido desarrollado.
- La investigación realizada se ha desarrollado en base al criterio de personas naturales y empresarios turísticos que requieren de una asesoría técnica y profesional para la elaboración de proyectos turísticos y la obtención de financiamientos.
- Este proyecto se enfoca en el éxito de empresas emprendedoras y de aquellas ya constituidas que vayan a desarrollar actividades inmersas en el Turismo, basándose en los criterios fundamentales, como el conocimiento de mercado, para llevar a cabo la viabilidad de los proyectos. El estudio de mercado debe estar direccionado correctamente para evitar pérdidas y/o errores con el fin de que el proyecto sea viable.
- Para constituir PRO CONSULT C.A. se requiere de varios puntos que deben ser cumplidos bajo los estándares establecidos dentro del marco legal que debe cumplir una empresa, es decir, se requiere de permisos, patentes y pagos.
- Este proyecto requiere de un grupo de Recursos Humanos con ideas frescas, con experiencia y profesionalismo que debe verse reflejado al momento de realizar una asesoría. Encontrar este recurso humano no es difícil ya que hay muchos profesionales dentro del campo laboral, pero cada una de ellos debe cumplir los perfiles establecidos previamente por PRO CONSULT C.A.

- De las varias fuentes del Sistema Financiero Ecuatoriano referentes a Turismo, la mejor opción para emprendedores y empresas turísticas es la Corporación Financiera Nacional (CFN) debido a las facilidades que proporciona a quienes necesitan un crédito. Los requisitos son básicos pero se encuentran enmarcados en normas ambientales y sociales.
- Como empresa consultora en proyectos y financiaciones turísticas, PRO CONSULT C.A. coordinará con entidades financieras que otorguen créditos a empresarios turísticos que tengan proyectos viables y debajo impacto ambiental y social.
- Enfrentar las barreras de entrada al mercado es una ardua tarea ya que la información del proyecto necesita ser difundida de la mejor manera posible y enfocada a las personas correctas. Para romper esas barreras de mercado la empresa debe tener las herramientas, la información y las alianzas necesarias.
- La TIR (42,31%) reflejó que el proyecto constituye un buen negocio. Se respalda en un fuerte trabajo técnico versus el tamaño y el tipo de proyecto presentado.
- El VAN mostró que se recuperará la inversión realizada para el proyecto presentado. Y que al tener un valor positivo el proyecto es realizable.

RECOMENDACIONES

- Facilitar a través de entidades gubernamentales, medios de comunicación escritos y digitales, información sobre créditos que poseen las financieras para o un proyecto turístico.
- El sistema financiero necesita investigar las actividades del sector turístico, de manera que permita facilitar la entrega de créditos para proyectos que son rentables.
- Es necesario contar con profesionales con experiencia y jóvenes emprendedores con ideas innovadoras en el sector turístico para el desarrollo del proyecto.
- La apertura de las instituciones públicas y privadas generará promoción y facilitación para la actividad turística, lo que conllevará a que haya más inversiones para el sector.
- Es importante que se realicen consultorías para el sector turístico, ya que la creación o reestructuración de proyectos debe estar enfocada a generación de ingresos económicos para el país con ayuda de las varias alternativas financieras que hay dentro del Sistema Financiero Ecuatoriano.

GLOSARIO

Actitud de servicio: sentir, pensar y actuar en función del cliente.

Administración de proyectos: aplicación del enfoque de sistemas para la administración de tareas tecnológicas complejas o de proyectos cuyos objetivos se establecen explícitamente en términos de tiempo, costos y parámetros de realización.

Asimetrías de Información: se refiere a la disposición de información por parte de unos y no de otros agentes en un mercado determinado.

Balanza de pagos: documento contable en el que se registran las operaciones comerciales, de servicios y de movimientos de capitales llevadas a cabo por los residentes en un país con el resto del mundo durante un período de tiempo determinado, normalmente un año.

Bosques altos: su característica principal es que posee vegetación dominante en especie y tamaño. Se encuentran en regiones de clima húmedo.

Cartera: conjunto de títulos-valores que posee un sujeto o empresa como forma de inversión y que puede tener como fin la especulación o hacerse con una participación significativa o de control de las empresas que los han emitido.

Colocaciones: en la actividad financiera, venta de títulos realizada por la entidad emisora o por medio de un intermediario financiero.

Competencias: características o distintivos de rendimiento, productividad y predisposición del aprendizaje que tiene cada persona.

Cooperación técnica bilateral: se desarrolla generalmente, en el marco de convenios celebrados entre los países, mediante los cuales se establecen los alcances y la modalidad de la cooperación para cada caso particular. El marco técnico de dicha cooperación está dado por la firma de acuerdos, convenios y/o programas específicos de cooperación en general, que dan los lineamientos y condiciones necesarias para la ejecución de los programas de cooperación.

Cooperación técnica multilateral: es aquella en la que los gobiernos remiten fondos a las organizaciones multilaterales para que éstas los utilicen en la financiación de sus propias actividades, de modo que la gestión queda en manos de las instituciones públicas internacionales y no de los gobiernos donantes.

Costes de Oportunidad: es el valor que se pudiera haber obtenido con una dedicación diferente de los recursos.

Déficit: situación que acaece cuando los flujos negativos son superiores a los positivos. Cuando el déficit es público se financia emitiendo deuda o creando dinero nuevo.

Denominación objetiva: nombre que se da a una compañía en base a la actividad que realiza. Ejemplo: una empresa de turismo puede llamarse "AirTours".

Destinos Emergentes: destino de turismo interior que tiene la oportunidad de ser parte de una frecuencia turística considerable.

Deudor: persona física o jurídica que tiene una deuda con otra y la obligación de cumplirla.

Economías Externas: reducción en los costos medios de producción de cada empresa conforme se expande la producción de la industria.

Ecosistema: sistema dinámico relativamente autónomo formado por una comunidad natural y su medio ambiente físico.

Erogaciones: Erogar (v). Distribuir bienes o caudales.

Estrategias de Cambio: son aquellas fuerzas que mantienen el comportamiento de un sistema estable. Se basa en la recolección sistemática de datos y luego en la toma de una acción posterior de cambio basada en la información analizada.

Finiquito: documento que recibe el trabajador al finalizar la relación laboral y mediante el cual se saldan las diferencias salariales entre el trabajador y la empresa.

Flotel: constituye una manera lujosa de realizar visitas por medios fluviales. Su infraestructura provee alojamiento y restauración.

Focus Group: es una técnica que se basa en la conformación de un grupo de personas pertenecientes al mismo segmento de mercado, los cuales sin previo aviso y de manera informal expresan su satisfacción o insatisfacción con relación a ciertos servicios o productos. Es recomendable que el grupo conformante no sea mayor de 12 personas.

Función de calidad: es una forma sistemática de diseñar nuevos productos o servicios con base en un conocimiento muy complejo de los deseos del cliente y en la integración de los grupos corporativos funcionales.

Garante: individuo u organización que somete u otorga una garantía para el reembolso de un crédito, por ejemplo en el caso en que un banco presta dinero a una persona, el garante es quien se compromete a ayudar al deudor a responder por el dinero recibido. Las compañías suelen incluir un garante cuando el negocio que han emprendido con un determinado cliente involucra riesgos de tipo financiero. En el proceso de aceptar una garantía, una organización colecciona datos e información relevante sobre el garante. Se puede, entonces, usar esta información para perfilar a ese garante e identificar potenciales oportunidades de ventas.

Garantía hipotecaria: tipo de garantía real ofrecida con relación a un bien inmueble por la que se concede al acreedor la seguridad acerca del cumplimiento de una obligación dineraria mediante la constitución de una hipoteca que grava dicho bien inmueble, la cual será realizable si el deudor no cumple con su parte del contrato.

Garantías quirografarias: garantía de la sola firma del prestatario.

GPS (Global Position System): Sistema de posicionamiento global. Es un sistema global de navegación por satélite que permite determinar en cualquier parte la posición de un objeto, una persona, un lugar, una nave, etc., con una precisión hasta de centímetros.

Gravamen: carga de carácter fiscal sobre la riqueza, renta o gasto de las personas físicas y jurídicas. Impuesto o tributo que grava un hecho imponible.

Impuesto Predial: es aquel tributo que se aplica al valor de los predios urbanos y rústicos. Se consideran predios a los terrenos, las edificaciones (casas, edificios, etc.) e instalaciones fijas y permanentes (piscina, losa, etc.) que constituyen partes integrantes del mismo, que no puedan ser separados sin alterar, deteriorar o destruir la edificación.

Inflación: es el crecimiento continuo y generalizado de los precios de los bienes y servicios y factores productivos de una economía a lo largo del tiempo. Otras definiciones la explican como el movimiento persistente al alza del nivel general de precios o disminución del poder adquisitivo del dinero.

Medidor de distancia: se utilizan para determinar distancias sin necesidad de tener contacto ya que hace uso de un láser. Determinan con precisión las distancias hasta el punto de medición. Estos aparatos son capaces de medir, memorizar las distancias y determinar la superficie, el volumen o incluso la altura de manera directa en su pantalla.

Microempresa: empresa que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción, de comercialización de bienes o de prestación de servicios.

Nicho de Mercado: porción de un segmento en la que los individuos poseen características y necesidades homogéneas, y estas últimas no están del todo cubiertas por la oferta general del mercado.

Núcleo Emisor: país con desarrollado económica y culturalmente.

Núcleo Receptor: país que brinda al turista atractivos, facilidades y accesos.

Obra civil: es todo lo concerniente a la albañilería, fontanería, electricidad, etc., que habría que realizar en cualquier local antes de decorarlo con el mobiliario que este pueda requerir. El coste de la obra civil dependerá del estado en que se encuentre el local.

Oficial de Crédito: funcionario de una entidad financiera que tiene como función revisar la documentación y ayudar a llenar la solicitud de crédito donde consta la información tanto del beneficiario como de su negocio. Estará a cargo del caso que fue puesto bajo su vigilancia.

Patente: título otorgado por el Estado al inscribir determinado invento en el Registro de la Propiedad Industrial y en el que se recoge el derecho exclusivo a explotar dicho invento por un período de tiempo determinado.

Período real de recuperación: es el número de períodos que tomará con base a los flujos de efectivo netos futuros esperados, la recuperación de la inversión inicial.

Plan de inversión: aquel que se efectúa hasta justo antes de poner en operación completamente el sistema inicial propuesto. Un plan de inversión define sus ingresos con precisión, identifica metas y sirve como currículo de sus negocios. Ayuda a asignar los recursos de forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones para el negocio.

Planicies aluviales: son áreas de superficie, adyacentes a los ríos o riachuelos, sujetas a inundaciones recurrentes.

Prestatario: persona que recibe un préstamo y que está obligada a su devolución una vez transcurrido el plazo fijado para ello.

Presupuesto: un presupuesto es un documento que traduce los planes en dinero: dinero que necesita gastarse para conseguir las actividades planificadas (gasto) y dinero que necesita generarse para cubrir los costes de finalización del trabajo (ingresos). Consiste en una estimación o en suposiciones hechas con fundamento sobre las necesidades en términos monetarios para realizar el trabajo.

Revisión: análisis de la evolución anticipada que pueda tener determinada variable o circunstancia.

Proyecto: una iniciativa temporal que se pone en marcha para crear un producto o servicio único.

Proyecto Sostenible: refiere a la capacidad de un proyecto para generar utilidades a los inversionistas o beneficios a las personas o grupos objetivo, aún soportando crisis, sin mermar oportunidades de otros o de generaciones futuras.

Como segundo concepto, refiere a un proyecto de desarrollo que satisface las necesidades del presente, sin comprometer la capacidad para que futuras generaciones puedan satisfacer sus propias necesidades.

Pyme: se consideran pequeñas empresas a aquellas que tienen menos de 20 trabajadores, y medianas las que tienen entre 20 y 500 empleados aunque, como es natural, esta definición es susceptible de variar en función de los distintos contextos económicos e históricos.

Registro mercantil: oficina pública en la que se inscriben los empresarios (personas físicas o jurídicas) y demás sujetos establecidos por ley, así como los datos relativos a su actividad económica y otras circunstancias que sean relevantes para terceros. La finalidad principal de este registro es dotar de seguridad al tráfico mercantil y proteger a las personas que se relacionen o puedan relacionarse con los sujetos allí inscritos.

Relación beneficio-costos: la relación beneficio costo toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados, para determinar cuáles son los beneficios por cada unidad monetaria que se sacrifica en el proyecto.

Reserva legal: es la parte de recursos captados que los bancos comerciales deben mantener depositados en una entidad financiera. Es parte del activo disponible de un banco que no puede ser utilizada. Su finalidad es dar protección en favor de los depositantes.

Salario: remuneración monetaria o en especie que recibe un trabajador por sus prestaciones en la producción de bienes y servicios.

Sistematización de información: ordenamiento y clasificación bajo determinados criterios, relaciones y categorías, de todo tipo de datos. Ejemplo: creación de bases de datos.

Sueldo: remuneración fija que recibe periódicamente una persona por el desempeño de su empleo o por la prestación de un servicio determinado.

Suelos aluviales: son depósitos de sedimentos que se forman en las depresiones, contienen materiales arcillosos.

Superávit: situación producida cuando los ingresos son superiores a los gastos.

Tasa de crecimiento: (Económico) variable que aumenta o disminuye el producto interior bruto (PIB). Si el PIB crece a un ritmo superior al del crecimiento de la población, se dice que el nivel de vida de ésta aumenta. Se utiliza para realizar comparaciones entre distintas economías, o entre una economía y el grupo de países a la que pertenece.

Tasa interna de retorno: Devuelve la tasa interna de retorno de una inversión para una serie de valores e efectivo.

Transferencia de beneficios: consiste en utilizar valores de un determinado sitio con el fin de valorar cambios realizados en otros sitios. Es importante su ajuste mediante niveles de ingreso.

Valor actual neto: devuelve el valor neto presente de una inversión a partir de una tasa de descuento y una serie de pagos futuros (valores negativos) y entradas (valores positivos).

UPS (Uninterruptible Power Supply): Sistema de Alimentación Ininterrumpida. Es un dispositivo que gracias a sus baterías, puede proporcionar energía eléctrica tras un apagón a todos los dispositivos que tenga conectados.

BIBLIOGRAFÍA

INSTITUCIONES:

- As Marketing Grupo Consultor
- Asociación de Bancos Privados del Ecuador.
- Banco Central del Ecuador
- Banco Interamericano de Desarrollo
- Banco de Guayaquil
- Banco Nacional de Fomento
- Banco del Pichincha
- Banco Procredit
- Banco Produbanco
- Credifé
- Cooperativa de Ahorro y Crédito “29 de Octubre”
- Corporación Financiera Nacional
- Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social
- Ministerio del Ambiente
- Ministerio de Turismo
- Municipio del Distrito Metropolitano de Quito
- Superintendencia de Compañías

TEXTOS:

- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Biblioteca – “Créditos. Turismo, Hotelería y Restauración. Problemas”. Publicación actual fecha desconocida.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, Biblioteca – “El Banco Central del Ecuador y los Sectores de las Microfinanzas”.
- BOTE, Valentín; SUCH, María; ESCOT, Lorenzo. Edición 2005. – “Curso de Financiación del Sector Turístico”. Editorial McGRAW/Interamericana de España.
- CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES. Actualización 2007 – “Ley de Compañías. Legislación Conexa, Concordancias”. Quito, Ecuador
- CORPORACIÓN DE ESTUDIOS Y PUBLICACIONES. Edición 2005– “Ley de Consultoría. Reglamento y Legislación Conexa”. Quito, Ecuador
- GARRIDO I PAVIA, Jordi – “Tácticas Magistrales de Venta”. Edición 2009
- JANY CASTRO, José Nicolás. Tercera Edición 2005 – “Investigación Integral de Mercados”. Bogotá, Colombia.
- KLASTORINI, Ted. Edición 2005 – “Administración de Proyectos”. México DF.
- LUDEVID, Manuel; OLLÉ, Montserrat. Edición 1994 – “Cómo crear su propia empresa”. Barcelona, España.
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE TURISMO. Edición Junio 2006 – “Introducción al Turismo”. Madrid, España.
- PLANDETUR 2020
- PAREJO, J.A. 17ª Edición 2004. – “Manual del Sistema Financiero Español”. España
- SÁENZ, Antonia; MARTÍN, Pablo; PULIDO, Juan. Edición 2006 - “Estructura Económica del Turismo”. Editorial Síntesis. España.
- ECON. SÁENZ FLORES, Juan Rodrigo – “Manual de Proyectos: Diseño y Evaluación”. Edición 2006. Quito, Ecuador
- SCHNARCH KIRBERG, Alejandro – “Desarrollo de Nuevos Productos”. 4ta. Edición. 2005
- TRIBE, Jhon. Edición 2006. – “Economía del Ocio y el Turismo”. España

- VEGAS, Avelino. Edición 2006 – “Manual de Finanzas para empresas turísticas”. Editorial Síntesis. Madrid, España
- VELLAS, Francois. Edición 2006. - “Economía y Política del turismo Internacional”. Editorial Síntesis. España.
- VILLACÍS, Juan. Edición 1999. Tomo IV – “Soluciones Prácticas. El ABC de Liderazgo, Gerencia y Recursos Humanos”. Quito, Ecuador.

PÁGINAS WEB:

- www.acce.com.ec
- www.ambiente.gov.ec – Sistema Nacional de Áreas Protegidas del Ecuador (SNAP)
- www.asobancos.org.ec
- www.bancoguayaquil.com
- www.bancoprocredit.com.ecwww.bce.fin.ec/ - “Crece la economía del ecuador en 2008”
- www.bomberosquito.gov.ec
- www.captur.com
- www.civicus.org – “Elaboración de un presupuesto”
- www.ccq.org.ec
- www.cfn.fin.ec
- www.cnt.com.ec – Corporación Nacional de Telecomunicaciones
- www.conatel.gov.ec – Consejo Nacional de Telecomunicaciones
- www.credife.com
- www.elcomercio.com – “Ecuador debe valorar sus potencialidades”. Publicación 2008
- www.eleconomista.es
- www.emagister.com

- www.epn.edu.ec
- <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador.html>
- <http://www.explored.com.ec/noticias-ecuador/las-razones-de-una-potencia-turistica-78768-78768.html>www.geoinstitutos.com – Instituto Geográfico Militar
- www.finanplanning.com
- www.gestiopolis.com
- www.google.com - Imágenes
- www.grupovisiting.com/ - Estadísticas de Turismo a nivel mundial. Organización Mundial de Turismo”
- www.hoy.com.ec – “Turismo, política y economía”. Publicación Mayo 2008
- www.hoy.com.ec - “Fortalecer el turismo es la meta del 2009”. Publicación Enero 2009
- www.ies.gov.ec
- www.inec.gov.ec
- www.lacamaradequito.com
- www.lanacion.com – “Mundo: La OMT prevé que los 140 miembros de la organización implanten Cuentas Satélite de Turismo”. Publicación 2007.
- www.monografias.com
- www.msp.gov.ec
- www.neticoop.org.uy/article_245.html - “El cooperativismo en el Ecuador: antecedentes históricos, situación actual, sistema financiero y perspectivas”. Publicación fecha desconocida.
- www.pichincha.com
- www.proasetel.com
- www.quito.gov.ec
- http://www.rainforestalliance.org/tourism/tourism_connections/april_09_spanish.html
- www.sri.gov.ec
- www.supercias.gov.ec

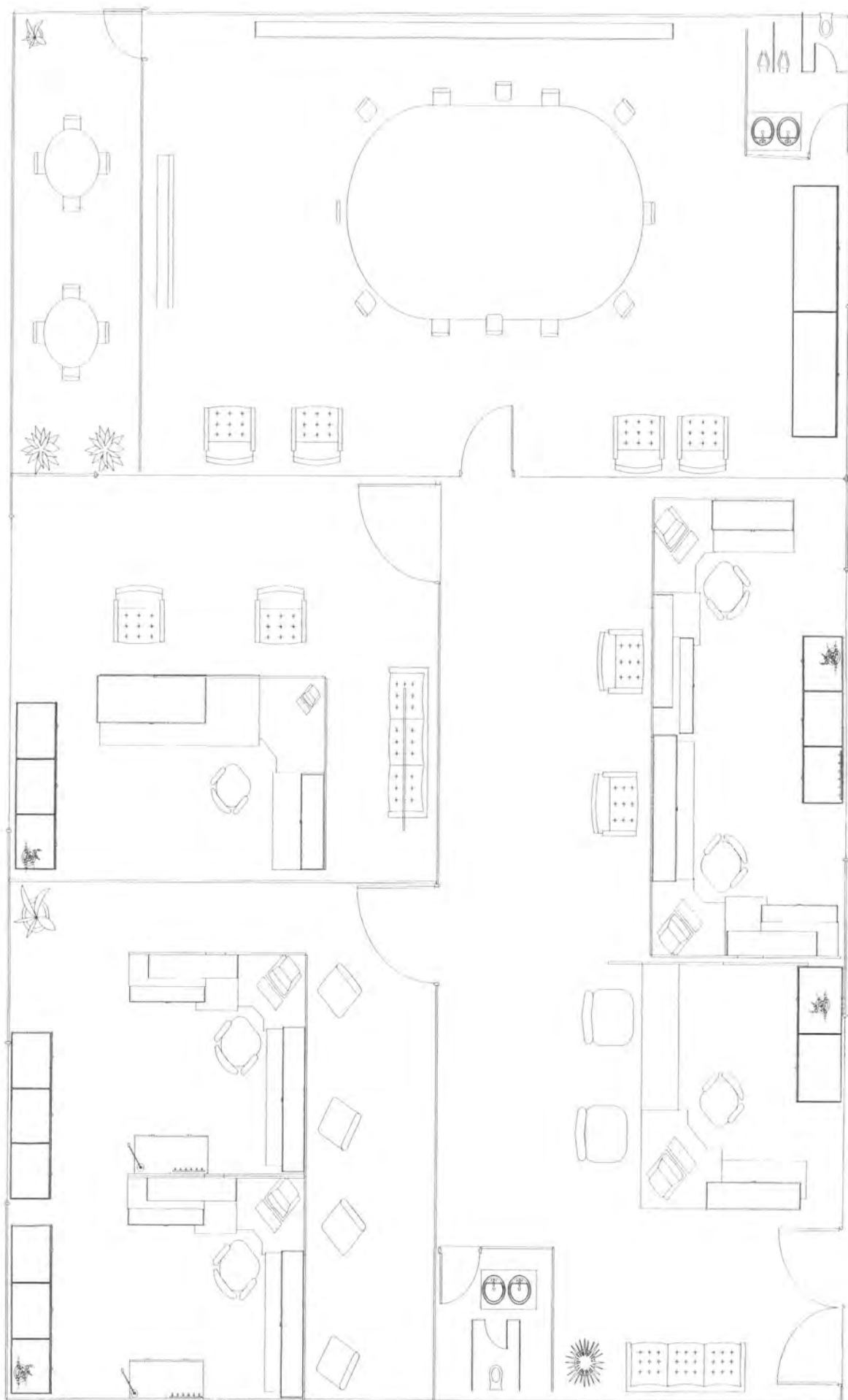
- www.tecnitur.com/edicion84/cifras.htm
- <http://www.transport.com.ec/boletin/ediciones/boletin99.htm>
- www.29deoctubre.fin.ec
- www.turismo.gov.ec
- www.unwto.org - Organización Mundial de Turismo.
- www.unwto.org/infoshop - Barómetro OMT del Turismo Mundial. Volumen 4/No. 1/Enero 2006
- www.unwto.org/infoshop - Barómetro OMT del Turismo Mundial. Volumen 6/No. 1/Enero 2008
- www.unwto.org/infoshop - Barómetro OMT del Turismo Mundial. Volumen 7/No. 1/Enero 2009
- www.unwto.org/facts/menu.html Organización Mundial de Turismo.
- www.viveecuador.com

DICCIONARIOS:

- MICROSOFT, Student Corporation. Edición electrónica 2008 – “Diccionario Encarta”
- ESPASA. Edición Electrónica 1999 – “Diccionario de Economía y Negocios”. Editorial Arthur Andersen.

ANEXOS

ANEXO # 1



ANEXO # 2

ENTREVISTA

Entrevistado: Econ. Daniel Yépez

Cargo: Subgerente Nacional de Crédito CFN

Lugar: Instalaciones de la CFN

Detalles: El contenido de este documento especifica cuidadosamente los puntos expuestos por el entrevistado.

Experto Corporación Financiera Nacional (CFN)

1. Qué necesita un proyecto turístico para ser considerado viable y con potencial para obtener un financiamiento? Qué financiamientos existen?

Para que la CFN considere un proyecto turístico como viable, este debe ser presentado con el objeto de que el campo del turismo sea el beneficiado, el proyecto debe evitar el impacto ambiental y debe ser planificado e implementado por gente capacitada y con conocimientos en el campo ya sean adquiridos a nivel académico o empíricos.

La CFN promueve créditos de primer y segundo piso y créditos para emprendedores. Los de primer piso son los de crédito directo, los de segundo piso son los que se hacen por intermediarios, para vivienda, microempresas, etc., y los créditos para emprendedores sólo deben tener el respaldo de una entidad como una universidad.

2. Qué proyectos de turismo no pueden obtener un financiamiento? Por qué?

Todos los proyectos de turismo pueden ser objeto de financiamiento siempre y cuando cumplan con los requisitos que pide la CFN.

3. Considera que el Sistema Financiero Ecuatoriano está apoyando a la actividad turística y sus proyectos considerando que va a ser la mayor actividad económica no petrolera del país hasta el 2020?

Por parte de la CFN siempre ha existido apoyo a la actividad turística a pesar de que se ha dado mayores créditos en el ámbito comercial, de construcción y agropecuario porque la mayoría de proyectos están en este ramo, pero aún así el apoyo siempre ha existido. El turismo es una actividad que cada día está creciendo más y si continúa convirtiéndose en un fuerte económico los créditos serán cada vez mayores.

4. Qué tipo de capacitación y ayuda considera que debe proporcionar una consultora que se dedique a asesorar técnica y profesionalmente a personas que tengan proyectos de turismo?

El tema de una consultora es muy complejo porque hay que trabajar muy arduamente para poder llevar un proyecto a un punto en el que este pueda obtener éxito y poder ser

implantado. Las personas que laboren en una consultora y que asesoren a quienes requieran del servicio deben ser profesionales altamente capacitados con formación académica de excelencia y sobre todo con la capacidad de entender las necesidades de los clientes y de los proyectos.

- 5. Considera usted que si el personal es joven, debidamente capacitado, con potencial y posibilidades, pero, sin muchos años de experiencia en los ámbitos de turismo, proyectos y financiaciones tendrá la suficiente habilidad para manejar una empresa de consultoría?**

La experiencia es un tema necesario pero no indispensable. La gente joven trae ideas nuevas, frescas y promueve el uso de otros métodos u otras tecnologías y ciertamente pueden manejar a la perfección una consultora que tenga en sus manos proyectos que promuevan el turismo y su financiamiento. Pero, si sería de gran utilidad tener también personal con experiencia para que puedan guiar al personal novato que debe estar dispuesto a escuchar consejos.

- 6. Qué sugerencia daría para que esta consultora pueda cumplir con sus clientes bajo los parámetros establecidos por el Sistema Financiero Ecuatoriano?**

Más que dar una sugerencia, felicitaría la iniciativa, no sólo por ser innovador sino por buscar una forma de trabajar para promover una actividad que va en crecimiento y sobre todo al haber estudiado turismo conocen más que nadie la realidad del ámbito. Aconsejaría hacer convenios con las financieras, incluyendo la CFN, porque así el trabajo se convierte en un facilitador para un sin número de personas que con un trabajo bien hecho se sentirán satisfechos y lo promulgarán a otras personas que pueden también necesitar de sus servicios.

Datos adicionales proporcionados por el entrevistado:

- ✓ La CFN también proporciona asistencia técnica para aprobar un proyecto.
- ✓ Promueve la capacitación interna y externa (bancos privados y cooperativas de ahorro y crédito).
- ✓ Destina el 65% de su cartera al comercio y la construcción.
- ✓ Las microempresas son financiadas con el 29% de su cartera.
- ✓ Tiene una colocación de 3,2% en turismo correspondientes a los campos de hotelería y restauración.

ANEXO # 3

ENTREVISTA

Entrevistado: Econ. Roger Insúa

Cargo: Gerente de Crédito del BNF

Lugar: Instalaciones del BNF

Detalles: El contenido de este documento especifica cuidadosamente los puntos expuestos por el entrevistado.

Experto Banco Nacional de Fomento (BNF)

1. **Qué necesita un proyecto turístico para ser considerado viable y con potencial para obtener un financiamiento? Qué financiamientos existen?**

No tenemos mucha experiencia en financiar proyectos de turismo, pero sí lo hemos hecho, y las principales características que se busca para la viabilidad es el recurso humano con el que va a trabajar y que sea factible para el Ministerio de Turismo porque lo convierte en un respaldo.

2. **Qué proyectos de turismo no pueden obtener un financiamiento? Por qué?**

Todos pueden ser financiados mientras estén bien estructurados.

3. **Considera que el Sistema Financiero Ecuatoriano está apoyando a la actividad turística y sus proyectos considerando que va a ser la mayor actividad económica no petrolera del país hasta el 2020?**

Estoy de acuerdo con que el turismo tiende a ser la mayor actividad económica al 2020 pero prefiero no pronunciarme con respecto al apoyo del sistema financiero.

4. **Qué tipo de capacitación y ayuda considera que debe proporcionar una consultora que se dedique a asesorar técnica y profesionalmente a personas que tengan proyectos de turismo?**

Una asesoría de nivel técnico conlleva una gran responsabilidad profesional porque un proyecto, sea cual sea su campo de acción, debe ser bien estructurado y más aún si está a puertas de ser financiado. De lo contrario las fallas no afectan solo a la persona dueña del proyecto y al proyecto en sí, sino a la empresa consultora. La asesoría debe ser precisa y tener un alto nivel de investigación para evitar errores.

5. **Considera usted que si el personal es joven, debidamente capacitado, con potencial y posibilidades, pero, sin muchos años de experiencia en los**

ámbitos de turismo, proyectos y financiaciones tendrá la suficiente habilidad para manejar una empresa de consultoría?

Al hablar de recurso humano joven ya se cuenta con pensamientos nuevos y por lo tanto con una visión diferente a la tradicional, por lo que las posibilidades de éxito en una empresa que se enfoca a proyectos y financiaciones son altas. La experiencia se adquiere con el tiempo y con cada trabajo realizado porque de aquí salen las vivencias, los errores y el aprendizaje.

6. Qué sugerencia daría para que esta consultora pueda cumplir con sus clientes bajo los parámetros establecidos por el Sistema Financiero Ecuatoriano?

Sugeriría conversaciones con los representantes de las financieras y bancos para tomar programas de capacitación y que el trabajo no se base en situaciones empíricas o de conocimiento general.

Datos adicionales proporcionados por el entrevistado:

- ✓ EL BNF opera como entidad de primer piso con base en un sistema tradicional.
- ✓ Se especializa en financiar al sector agrícola y pecuario del país. Más del 80% de su cartera se enfoca en colocaciones en estos sectores.
- ✓ Es un banco que depende totalmente de las líneas de crédito del Banco Central, donaciones, de los aportes del sector público.
- ✓ Para obtener un financiamiento es importante tener una cuenta en el banco.

ANEXO # 4

ENTREVISTA

Entrevistado: *Ing. Rodrigo Salas*

Cargo: *Director de Promoción Turística*

Lugar: *Instalaciones del Ministerio de Turismo*

Detalles: *El contenido de este documento especifica cuidadosamente los puntos expuestos por el entrevistado.*

Experto Ministerio de Turismo

1. Qué necesita un proyecto turístico para ser considerado viable y con potencial?

En el Ecuador mayormente se promociona lo que se tiene, más no lo que se hace y esa es la diferencia con otros países. La viabilidad de un proyecto turístico se basa en las facilidades turísticas que puedan ofrecer como infraestructura, señalización, etc. La infraestructura no necesariamente debe ser la de mayor lujo, debe satisfacer las necesidades del cliente y con eso se pone metas para que se incremente el gasto turístico.

Lo que un proyecto debe hacer es utilizar lo que se tiene y mejorarlo, un ejemplo claro es Guayaquil y la transformación que tuvo. También se debe tomar en cuenta que el proyecto debe evitar el impacto negativo en el ambiente.

2. Cuál es el punto más importante que se considera en un proyecto para ser aprobado por el Ministerio?

No se están aprobando proyectos en el Ministerio, si hay quienes los presentan y algunos parecen interesantes y suelen ser estudiados pero aún así no constituyen más del 1% de los presentados. Hay varios puntos que se consideran pero no hay uno específico, por el momento los proyectos que el Ministerio está realizando hacen referencia en algunos puntos estipulados en el PLANDETUR 2020 más no en todo el documento. Hacer un estudio de factibilidad turística es un aspecto importante a considerar porque es la base de todo proyecto y eso da el enfoque principal para poder llegar al nivel deseado, pero también debe partir de un diseño bien estructurado.

Un proyecto turístico debe tener lo que debe tener, tiene que ser adecuado al entorno para que así no haya impacto ambiental ni visual, lo que provoque un daño al atractivo.

3. Qué vías está utilizando el Ministerio de Turismo para ayudar a la obtención de financiación para proyectos de turismo?

El Ministerio no está financiando ningún proyecto proveniente de personas naturales o jurídicas, porque está destinando los recursos que le da el Estado a mejorar las facilidades de los lugares turísticos que tienen potencial, es por eso que ni los municipios ni el Ministerio ha invertido en crear servicios porque ha dejado que la empresa privada los cree a través de la realización de proyectos en lugares que proporcionen facilidades.

Por otra parte, no lo hace porque no sería justo financiar unos y otros no, y además no se cuenta con una matriz específica que pueda estipular si un proyecto es sujeto de financiamiento o no.

4. Qué tipo de proyectos dentro de la actividad turística son los que más buscan ser financiados?

Los que más buscan financiamiento son los proyectos turísticos porque los de hotelería y restauración casi no hay. El problema es que no hay ambición y por eso no son manejados correctamente, es el caso del teleférico que tuvo 4 etapas de las cuales funcionaron dos y dejaron de lado la ambición del principio y con eso mataron todo el proyecto en vez de mantener vigentes las 2 etapas que si tuvieron aceptación. También falta ponerles más enfoque y conocimiento de mercado para que funcionen, porque no sirve de nada tener todo si está mal manejado.

Pero las financiaciones en muchos casos son dadas sin un previo estudio porque en el Ecuador aún no se tiene el conocimiento de cómo enfocar correctamente los tipos de turistas, sus gustos, etc., con lo que como empresarios podemos ofrecer.

5. Considera que el Sistema Financiero Ecuatoriano está apoyando a la actividad turística y sus proyectos considerando que va a ser la mayor actividad económica no petrolera del país hasta el 2020?

Si está ayudando pero el problema que existe es que no hay conocimiento, ya que muchas personas no saben de la existencia de ese tipo de financiamiento y es por eso que muchos se han perdido y quizá hubo o hay proyectos con excelente potencial pero que por falta de conocimiento no es llevado a cabo.

6. Piensa que el Sistema Financiero Ecuatoriano al momento de otorgar financiación para un proyecto prioriza algún sector en particular y relega a la actividad turística?

Hay casos y casos pero como mencioné anteriormente, es por falta de conocimiento.

- 7. Considera usted que si el personal es joven, debidamente capacitado, con potencial y posibilidades, pero, sin muchos años de experiencia en los ámbitos de turismo, proyectos y financiaciones tendrá la suficiente habilidad para manejar una empresa de consultoría?**

La parte joven es muy innovadora pero también se necesita de la experiencia, hay que unir los dos para que haya un complemento perfecto. Las personas con experiencia tienen idea de cómo se mueve el turismo en general, mientras que los jóvenes proporcionan las ideas lo que conlleva a una fusión de trabajo en la que las dos partes dan su punto de vista y van a poder desarrollar un proyecto bien hecho. En un grupo de consultores unos tienen los recursos y la metodología y los otros manejan la parte innovadora lo que crea un complemento ideal.

- 8. Qué sugerencia daría para que esta consultora pueda cumplir con sus clientes bajo los parámetros establecidos por el Sistema Financiero Ecuatoriano?**

Como sugerencia sería que no inventen nada, que mejor usen su conocimiento para mejorar lo que ya existe y a futuro poder crear algo nuevo. El mundo ha creado muchas cosas, entonces es mejor fijarse lo que se ha hecho y si el tipo de manejo es parecido se puede implementar y adecuar a nuestra realidad.

Además, hacer las consultorías en base al conocimiento de mercado, sabiendo cómo se comporta el mercado, que productos buscan, etc., para que nada sea improvisado.

ANEXO # 5

ENTREVISTA

Entrevistado: Sr. Ricardo Aguilar

Cargo: Ejecutivo Créditos y Pymes PRODUBANCO

Lugar: Instalaciones Banco Produbanco

Detalles: El contenido de este documento especifica cuidadosamente los puntos expuestos por el entrevistado.

Experto en Financiamientos

- 1. Cuáles serían los puntos principales para que un proyecto de turismo tenga éxito en el ámbito y pueda obtener fácilmente un financiamiento para su ejecución?**

Cualquier proyecto parte del punto de si es nuevo o proviene de uno ya estructurado. Para un proyecto nuevo, primero se debería determinar la viabilidad del proyecto turístico y su valor económico. Después habría que establecer el marco conceptual del proyecto dentro del mercado basándose en datos proporcionados por el Ministerio de Turismo. Por último, para tener éxito y poder obtener de manera fácil un crédito debería tener bien en claro el alcance y los recursos que se va a usar para que el proyecto sea rentable y además trabajar el sociedad con la Corporación Financiera Nacional que es la única que da créditos para emprendedores sin las restricciones que puede tener un banco privado como ser cliente con cierto número de años, etc.

Si es un proyecto que proviene de otro ya estructurado o de una empresa, es decir que abarca ampliación de infraestructura, adquisición de maquinaria, otra sucursal de dicha empresa u otras situaciones similares es mucho más fácil porque ya se tiene conocimiento de lo que se va a hacer porque ya hay mayor experiencia y además financiar eso es aún más fácil porque las instituciones financieras tienen más apertura siempre y cuando se presenten los balances necesarios para ser analizados y determinar si es sujeto de financiamiento o no.

- 2. Considera que el Sistema Financiero Ecuatoriano está apoyando a la actividad turística y sus proyectos considerando que va a ser la mayor actividad económica no petrolera del país hasta el 2020?**

No conozco del tema general, pero en el caso de la CFN y de varias entidades bancarias en las que he laborado tienen total apertura para cualquier proyecto. Cada institución tiene sus restricciones y modos de llevar a cabo un financiamiento, pero específicamente en el ámbito de turismo pienso que siempre ha existido colaboración en el aspecto económico.

- 3. Considera usted que si el personal es joven, debidamente capacitado, con potencial y posibilidades, pero, sin muchos años de experiencia en los**

ámbitos de turismo, proyectos y financiaciones tendrá la suficiente habilidad para manejar una empresa de consultoría?

Por general este tipo de proyectos se escuchan en las universidades pero no existen empresas que ya funcionen y trabajen haciendo una actividad de consultoría en el tema de proyectos y financiaciones específicamente para turismo, por lo que considero que sería un buen campo para explotar y que mejor si está diseñado para gente joven que personalmente pienso que está totalmente capacitada para realizar cualquier actividad siempre que haya ahínco y perseverancia. Aunque no hay que dejar de lado el hecho de que la experiencia también es un factor apremiante.

4. Qué tipo de capacitación y ayuda considera que debe proporcionar una consultora que se dedique a asesorar técnica y profesionalmente a personas que tengan proyectos de turismo?

Muchos no conocen la forma correcta de empezar y la asesoría es muy importante porque el diseño del proyecto determinará su futuro y si el financiamiento es el adecuado y bajo los términos y parámetros acertados todo saldrá a flote sin problemas. Es por esto que es de vital importancia que la consultora capacite continuamente al personal con el que labora y también que organice programas de capacitación para personas y empresas interesadas en el tema.

5. Qué sugerencia daría para que esta consultora pueda cumplir con sus clientes bajo los parámetros establecidos por el Sistema Financiero Ecuatoriano?

La mayoría de parámetros son establecidos por cada institución, pero aún así, la sugerencia sería no crear en los clientes falsas expectativas diferentes a las establecidas dentro del sistema.

Datos adicionales proporcionados por el entrevistado:

- ✓ Un proyecto de turismo debe tener como beneficios principales su rentabilidad y un bajo coste financiero.
- ✓ Un proyecto turístico debe tener sus puntos fuertes en el trabajo administrativo y operativo. Debe también procurar ser financiado por entidades estatales porque al iniciarlo pasará a formar parte del plan estructurado por el estado para el desarrollo y buen desenvolvimiento de la actividad.

ANEXO # 6

Hotmail

Nuevo | Eliminar | Correo no deseado | Marcar como | Mover a |

tiffany_es@hotmail...

Responder | Responder a todos | Reenviar |

Band. entrada

Correo no deseado

Borradores

Enviados

Eliminados (31)

Acceletrim

TESIS (1)[Administrar carpetas](#)[Agregar una cuenta de correo electrónico](#)

Lugares relacionados

Hoy

Lista de contactos

Calendario



Privacidad

presentacion empresa

De: **asmarketing@uio.satnet.net**

Enviado: martes, 21 de julio de 2009 15:22:18

Para: tiffany_es@hotmail.com

Cc: airtours.reservas@gmail.com

1 archivo adjunto

Pres...pps (1155,8 KB)



Quito D.M., julio 21, 2009

Ingeniera
Estefania Espinoza
Presente.

De nuestra consideración:

Es un agrado para nosotros enviarle un cordial saludo y a la vez poner a su consideración los servicios que nuestra firma profesional ofrece, basados en una sólida experiencia, eficiencia y total garantía.

Tenemos la capacidad de atender sus requerimientos con la agilidad y confiabilidad que ustedes requieren y de la cual obtendrán el mayor valor agregado del mercado, resultando un servicio de excelencia como su empresa lo merece. Adjunto encontrará la presentación de nuestra Empresa que ilustra la estructura y organización de la misma.

Estaremos gustosos de atender cualquier inquietud adicional y agradecemos de antemano su preferencia por AS
MARKETING & NEGOCIOS DEL CARIBE.

Atentamente,

Lcdo. Federico López C.
Villacis**PRESIDENTE EJECUTIVO
COMERCIAL**

Ing. Doris

GERENTE



AS Marketing

Una empresa de:

GRUPO CONSULTOR



Filosofía empresarial

MISIÓN

Dar soluciones a nuestros clientes prestando asesoría, consultoría, servicios de marketing - finanzas con agilidad y confiabilidad en todos los requerimientos, para lo cual contamos con un equipo humano y profesional altamente eficiente que permite dar siempre un valor agregado y una ventaja diferencial en el servicio.

VISION

Fortalecer nuestra participación en el mercado de servicios dentro del área de asesoría en marketing, fundamentando las actividades de desarrollo empresarial en los valores humanos y en el trabajo en equipo; para así contribuir permanentemente en el desarrollo económico del país.

SERVICIOS



- Investigación de Mercados Cualitativa y Cuantitativa
- Asesoramiento en Publicidad y Mercadeo
- Coordinación y seguimiento de Promociones
- Impulsación y degustación de productos
- Volanteo y sampling
- Capacitación microempresarial

2. Asesoramiento en Publicidad y Mercadeo

Nuestro equipo de publicidad y marketing le permitirá salir adelante con proyectos nuevos o actuales en cuanto al desarrollo de planes de acción, diseño de logotipos, slogans, material publicitario, prendas textiles impresas desde banderas a camisetas, manejo de medios de comunicación, telemarketing, artículos promocionales, coordinación y seguimiento de promociones.



Estamos en capacidad de conducir su campaña publicitaria y mercadeo de manera outsourcing, acoplándonos al presupuesto que maneje la empresa

3. Capacitación Microempresarial

Fomentar el emprendimiento empresarial en nuestro país es una tarea urgente. Por ello es necesario respaldar a quienes más allá de ocupar una plaza de trabajo con sueldo fijo, logren formular ideas de negocio que aumenten las posibilidades laborales de los demás y dinamicen la economía nacional, atacando el desempleo, renovando la filosofía empresarial, futura promocionando el espíritu empresarial en los ecuatorianos y apoyando el proceso de creación de nuevas empresas innovadoras.



4. Volanteo y sampling

Servicio efectivo de entrega puerta a puerta de material promocional o publicitario dirigido al target de la empresa, respaldando los objetivos promocionales planteados en el plan de marketing




CARTERA DE CLIENTES




ASESORIA EMPRESARIAL EN MARKETING

Reina Victoria N°1-262 y Carrión
 Teléfono: 6010215 - 2542479 - 087356365
 E mail: asmarketing@nec.sabnet.net

QUITO - ECUADOR (Area code: 593-2)
 REPUBLICA DOMINICANA: 809 - 6181592

Fuente: Lcdo. Federico Pérez – Presidente Ejecutivo de As Marketing y Negocios del Caribe

ANEXO # 7

Credimicro

Actividades Financiáveis:

Producción, servicios y comercio.

Beneficiario Final (BF):

Actividades a pequeña escala, con ventas o ingresos brutos anuales hasta de US\$ 100.000,00.

Destino del Crédito:

- 1) Activos Fijos.
- 2) Capital de Trabajo.
- 3) Asistencia Técnica.

Monto: Hasta US\$ 20.000,00.

Plazo:

- 1) Activos Fijos: Hasta 10 años.
- 2) Capital de Trabajo: Hasta 3 años.
- 3) Asistencia Técnica: Hasta 2 años.

Período de Gracia: **Activos fijos:** Hasta 1 año, únicamente para operaciones mayores a un año.

Forma de pago:

Pagos de principal iguales o dividendos iguales.

Fecha de pago: día fijo o día calendario.

Amortización: Cada 30 ó 90 días.

Tasa de interés:

Informada por la CFN a la IFI. Promedio ponderado de la tasa activa efectiva referencial publicada por el Banco Central del Ecuador.

Garantías:

Negociadas entre IFI y el BF, de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

IFI: Institución Financiera Intermediaria.

ANEXO # 8

Credipyme CFN

PYMES: Empresas con ventas de hasta USD5.000.000

→ tener terreno/
→ Obie gravamen.
→ certificados / permisos

Presupuesto Pyme
• presupuesto
• flujo de caja
• plan de inversión

Beneficiario:

- Personas naturales.
- Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privadas, mixtas o públicas) y cuando se encuentren bajo el control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías.
- Cooperativas no financieras, con personería jurídica.

Destino:

- **Activo fijo*:** Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semovientes.
- **Capital de Trabajo:** Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc.
- **Asistencia Técnica**

* Se podrá financiar la adquisición de inmuebles para proyectos de ampliación, reubicación y reconversión industrial, siempre que las características del inmueble sean compatibles con las necesidades de la actividad productiva y el volumen del negocio justifique el nivel de la inversión.

La CFN también podrá financiar la adquisición de inmuebles cuando éstos correspondan a proyectos inconclusos, siempre que el objeto sea concluirlos y poner en marcha los proyectos.

Monto:

- Desde USD 10.000 hasta USD 7.000.000.*
- Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total).
 - Hasta el 70% para proyectos nuevos.
 - Hasta el 90% para proyectos de ampliación.
 - Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta.

* Montos superiores serán autorizados por el Directorio de la CFN.

Período de Gracia:

Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja esperado.

Tasas de Interés:

PYME:

- **Capital de Trabajo:** 8.5%.
- **Activos Fijos:**
 - 8.75% hasta 5 años.
 - 9.25% hasta 10 años.

No se cobran comisiones ni impuestos.

Plazo:

- **Activo fijo:** Hasta 10 años.
- **Capital de Trabajo:** Hasta 3 años.
- **Asistencia Técnica:** Hasta 2 años.

Garantías:

- Negociadas entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada.

- Las inversiones fijas que se efectúen en bienes inmuebles hipotecados a la CFN, podrán considerarse como mayor valor de la garantía, previo el análisis técnico que efectúe la Corporación (excepto plantaciones).

- La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.

Desembolsos:

De acuerdo al cronograma de inversiones y desembolsos aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.

ANEXO # 9

REQUISITOS

- Colaborar con nuestro Ejecutivo de Crédito brindando la información que solicite.
- Ser puntual con su obligación de pago.
- Experiencia de un año en su negocio como propietario.
- Mínimo seis meses en el mismo local.
- Un garante personal (microempresario o asalariado).

DOCUMENTACIÓN NECESARIA (Deudor y Garante)

- Copias de cédula de identidad legibles (deudor, garante y cónyuges).
- Copias de papeleta de votación legibles, (deudor, garante y cónyuges).
- Copia de recibo de luz, agua o teléfono del domicilio del deudor y garante.
- Documento de certificación del negocio (Patente, RUC, Copia de la última declaración de impuestos al SRI, Facturas de compra a sus proveedores ó Certificado comercial).
- Certificado de ingresos si el garante es asalariado.

EJEMPLO DE CRÉDITO

MONTO	PLAZO	FRECUENCIA	CUOTA

NUESTROS PRODUCTOS Y SERVICIOS

- Crédito para Capital de Trabajo.
- Crédito para compra de Maquinaria y/o Herramientas.
- Crédito para Remodelación y Mejoramiento de Vivienda.
- Crédito de Consumo.
- Crédito para Transportistas.
- Crédito para Vivienda CASAFE.
- Tarjeta de Débito Xperta.
- Seguro de Desgravamen sin costo.
- Acceso a 279 Agencias y Puntos de atención, y más de 620 cajeros de Banco Pichincha a nivel nacional.

EJECUTIVO DE CRÉDITO

COBERTURA

Estamos en 22 provincias del Ecuador en las agencias de Banco Pichincha.



PRÓXIMAMENTE

ANEXO # 10

MICROCRÉDITO

Impulsamos al microempresario
con CRÉDITOS ágiles y oportunos

Montos

De acuerdo a la necesidad del
negocio y capacidad de pago

Encaje

Solicitar Información en la Agencia

Plazos y Formas de Pago

De acuerdo al ciclo del negocio
con pagos mensuales,
quincenales o semanales.

Con Tasa de Interés

Competitivas en el mercado financiero

Tiempo de Tramitación

48 horas a partir de la visita al
negocio y al domicilio

Garantías

- (de acuerdo al monto)
- Un garante personal
 - Garantía prendaria o hipotecaria

Requisitos

- Ser propietario de su negocio, mínimo
un año de funcionamiento.
- Negocio establecido en un lugar fijo
- Brindar toda la información necesaria
a nuestro oficial de crédito.
- No necesita ser socio actual.



COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO
"29 DE OCTUBRE" LTDA.

"COOPERATIVA FINANCIERA CONTROLADA POR
LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS"

Tranquilidad - Seguridad - Confianza



COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO
"29 DE OCTUBRE" LTDA.
"COOPERATIVA FINANCIERA CONTROLADA POR
LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS"

Documentación básica:

- 1 Solicitud deudor y garante
- 2 Copia de la cédula de identidad y papeleta de votación
- 3 Certificado de ingresos, Rol de pagos o R.U.C.
- 4 Copia del comprobante de agua, luz o teléfono
- 5 Copia de pago del impuesto predial actualizado (deudor y garante)
- 6 Copia de facturas o certificado de proveedores

Observaciones:

AGENCIAS EN TODO EL PAIS



- Matriz Quito
- Recoleta - Quito
- HG1 - Quito
- Carapungo - Quito
- San Rafael - Quito

- Esmeraldas
- Tulcán
- El Angel
- Ibarra
- Santo Domingo
- Quevedo

- Latacunga
- Manta
- Portoviejo
- Ambato
- Puyo
- Riobamba

- Alborada - Guayaquil
- Guayaquil Centro
- Cuenca Centro
- Cuenca El Arenal
- Machala
- Loja

MICROCRÉDITO

Agencia:

MICROCRÉDITO

Impulsamos al microempresario
con CRÉDITOS ágiles y oportunos

Montos

De acuerdo a la necesidad del
negocio y capacidad de pago

Encaje

Solicitar Información en la Agencia

Plazos y Formas de Pago

De acuerdo al ciclo del negocio
con pagos mensuales,
quincenales o semanales.

Con Tasa de Interés

Competitivas en el mercado financiero

Tiempo de Tramitación

48 horas a partir de la visita al
negocio y al domicilio

Garantías

- (de acuerdo al monto)
- Un garante personal
 - Garantía prendaria o hipotecaria

Requisitos

- Ser propietario de su negocio, mínimo un año de funcionamiento.
- Negocio establecido en un lugar fijo
- Brindar toda la información necesaria a nuestro oficial de crédito.
- No necesita ser socio actual.



COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO
"29 DE OCTUBRE" LTDA.
"COOPERATIVA FINANCIERA CONTROLADA POR
LA SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y SEGUROS"

Tranquilidad - Seguridad - Confianza

TASAS DE INTERÉS

DE LA ENTIDAD	Fija: Se aplicará tasa fija a todos las operaciones crediticias inferiores a los 30 meses plazo Variables: Se aplicará tasa variable a todas las operaciones crediticias que superen los 30 meses plazo; La tasa de reajuste que la Cooperativa aplicará para nuevas operaciones de créditos es igual a: Componente variable determinado por la Cooperativa + Componente fijo determinado por la Cooperativa Componente Variable Cooperativa = Tasa activa efectiva referencial por segmento, publicada por el Banco Central del Ecuador. Componente Fijo Cooperativa = 0 Plan de Pagos: Tabla de amortización gradual con cuotas fijas.
TASA DE MORA	Fecha de aplicación: A partir del primer día de retraso en el pago de una cuota se cobrará adicionalmente el interés de mora que es el 1,1 veces de la tasa pactada del crédito.
TRÁMITES DE COBRANZA	Es el valor por gestión de cobranza ejecutada desde el sexto día de retraso en el pago de la cuota, conforme el siguiente rango: 5% de la cuota vencida del día 6 al día 14 de atraso; 10% del día 15 al día 60; 12% del día 61 al día 90; 13,44% del día 91 al día 120; 15,68% del día 121 al 150; 17,98% del día 151 al 180 y 22,4% del día 181 de atraso en adelante.

EJEMPLOS DE OPERACIONES DE CRÉDITO

TIPO DE CRÉDITO	PLAZOS	MONTO FINANCIADO	TASA NOMINAL DE LA ENTIDAD	TASA EFECTIVA		VALOR TOTAL A PAGAR POR INTERESES	DIVIDENDO MENSUAL	MONTO TOTAL A PAGAR A LA ENTIDAD
				DE LA ENTIDAD	MÁXIMA BCE			
COMERCIAL	Mediana Emp.	36 meses	50.000	11,23%	11,83%	9.125,94	1.642,39	59.125,94
	Pequeña Emp.	36 meses	20.000	11,23%	11,83%	3.650,38	656,95	23.650,38
CONSUMO	Consumo	12 meses	1.500	17,40%	18,86%	145,10	137,09	1.645,10
	Consumo	18 meses	3.000	17,40%	18,86%	430,09	190,56	3.430,09
MICROCRÉDITO	Minorista	6 meses	600	22,00%	24,36%	39,08	106,51	639,08
	Simple	18 meses	3.000	22,00%	24,36%	549,35	197,19	3.549,35
	Ampliada	24 meses	10.000	22,00%	24,36%	2.450,76	518,78	12.450,76
VIVIENDA	Vivienda	3 años	5.000	10,77%	11,32%	873,38	163,15	5.873,38
	Vivienda	5 años	10.000	10,77%	11,32%	2.976,74	216,28	12.976,74

CARGOS ASOCIADOS AL CRÉDITO

SEGUROS	De desgravamen: Cubre el saldo adeudado en caso de fallecimiento del deudor o cónyuge (Codeudor solidario). Costo: 1,90% del monto financiado, aplica a todas las líneas de crédito Frecuencia: Forma de cobro "flat"
---------	--

1 En aplicación a los Capítulos VII y IX, de la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor, Registro Oficial No. 116, de 10 de julio de 2000 se puntualiza lo siguiente:

Se prohíbe el establecimiento y cobro de intereses sobre intereses. El cálculo de los intereses en las compras a crédito debe hacerse exclusivamente sobre el saldo del capital impago. Es decir, cada vez que se cancela una cuota, el interés debe ser recalculado para evitar que se cobre el total del capital.

Toda venta o prestación de servicios a crédito, el consumidor siempre tendrá derecho a pagar anticipadamente el total de lo adeudado, o a realizar pre-pagos parciales en cantidad mayor a una cuota. En estos casos, los intereses se pagarán únicamente sobre el saldo pendiente.

Constituyen prácticas abusivas de mercado, y están absolutamente prohibidas al proveedor, entre otras, el redondeo de tiempos para efectivizar el cobro de intereses, multas u otras sanciones económicas en tarjetas de crédito, préstamos bancarios y otros similares".

2 Obligaciones de la entidad para con sus clientes:

2.1 Los créditos vencidos y por los que se cobra intereses por mora y los correspondientes gastos de cobranza, no cobrará comisión por administración de crédito vencido.

2.2 Las instituciones del sistema financiero quedan prohibidas de establecer cargos por conceptos de prepago total o parcial de las operaciones crediticias.

2.3 No se cobrarán comisiones por manejo de las cuentas de ahorro.

2.4 No se cobrarán importes adicionales a las comisiones por título de gastos incurridos (como procesamiento de datos, envío de los estados de cuenta, entre otros), puesto que ellos no se efectúan por cuenta de los clientes, sino que corresponden a los costos necesarios para proveer los servicios ofrecidos por el emisor.

2.5 La tasa de interés para los créditos es de libre contratación.

2.6 Indicar las condiciones bajo las cuales los cargos financieros pueden ser aplicados y, el método sobre los cuales se calculan.

2.7 El deudor del crédito deberá aprobar por escrito en solicitud el deseo de tomar un producto o servicio ofrecido bajo los costos informados por la entidad.

2.8 A los solicitantes del crédito se les deberá entregar un formulario informativo, en el cual el cliente (deudor) puede verificar los datos publicados en la información pizarra.

2.9 Los cargos asociados y otros por tipo de crédito deberán constar obligatoriamente en la solicitud de crédito así como en la liquidación.

2.10 Se deberá informar sobre la existencia de una Unidad de Atención al Cliente; lugar donde los clientes podrán acudir para solicitar información y atender las quejas y reclamaciones de aquellos que se sientan perjudicados.

ANEXO # 11

Hotmail

Nuevo | Eliminar Correo no deseado | Marcar como Mover a

tifanny_es@hotmail.com

Responder Responder a todos Reenviar

Band. entrada

Correo no deseado

Borradores

Enviados

Eliminados (31)

Acceletrim

TESIS (1)

[Administrar carpetas](#)[Agregar una cuenta de correo electrónico](#)

Lugares relacionados

Hoy

Lista de contactos

Calendario



Privacidad

RE: Ministerio de Turismo: afiliación

De: Glamys (gvasquez@turismo.gov.ec)

⚠ Es posible que no conozcas a este remitente.

[Marcar como seguro](#) | [Marcar como correo no deseado](#)

Enviado: miércoles, 29 de julio de 2009 12:20:51

Para: tifanny_es@hotmail.com

Estimada Estefania:

De acuerdo a tu consulta, debo informarte que solo se registran en el Ministerio de Turismo lo que indica en el Art. 5 de la Ley de Turismo

Que dice:

" Se consideran actividades Turística las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades:

a) Alojamiento
b) Servicios de Alimentos y Bebidas
c) transportación, cuando se dedica principalmente al turismo, inclusive el transporte aéreo, marítimo, fluvial, terrestre y el alquiler de vehículos para este propósito....."

No registramos la asesoría para proyectos turísticos.

Si tienes alguna pregunta adicional por favor contactamos

Saludos cordiales, Glamis

ANEXO # 12



Hotmail

Nuevo | Eliminar | Correo no deseado | Marcar como + | Mover a + |

Disponible +

tifanny_es@hotmail.com... Responder Responder a todos Reenviar

Band entrada

Correo no deseado

Borradores

Enviados

Eliminados (31)

Acceletrim

TESIS (1)

Administrar carpetas

Agregar una cuenta
de correo
electrónico

Lugares relacionados

Hoy

Lista de contactos

Calendario



Microsoft Office

Consulta

Jazmín Collaguazo (jcollaguazo@lacamaradequito.com)

Es posible que no conozcas a este remitente. [Marcar como seguro](#) | [Marcar como correo no deseado](#)

viernes, 31 de julio de 2009 15:42:03

tifanny_es@hotmail.com (tifanny_es@hotmail.com)

Martha Chaves (mchaves@lacamaradequito.com)

3 archivos adjuntos

image001.jpg Servicios...doc Formulari...pdf

Estimada Estefanía Espinosa

Me complace en atender su requerimiento con respecto a si se debe o no a filiar a la Cámara de Comercio de Quito, al respecto le comento que no existe obligatoriedad para la afiliación a ninguna de las Cámaras de la Producción, pero siempre se recomienda que tenga un gremio de respaldo sobre todo de la Cámara de Comercio de Quito, que es una institución seria y de gran prestigio e importancia. Si su decisión es afiliarse a nuestra Cámara a continuación le indico los sencillos pasos para proceder con su afiliación:

Persona Jurídica

- Llenar el formulario de afiliación
- Copia simple de la escritura de Constitución
- Copia simple de la resolución emitida por la Superintendencia de Compañías
- Copia de cédula de la persona que va ser el representante legal
- El valor de la afiliación depende exclusivamente del capital social de la empresa, este valor incluye la afiliación y 2 cuotas anticipadas(4 meses), el pago lo puede realizar con cheque, efectivo, o tarjeta, si es Dineros puede diferirlo hasta 6 meses sin intereses.
- La cuota de mantenimiento de la afiliación es bimestral, se pagará a partir del mes de Ene-Feb/10, depende también del capital.

Adjunto encontrará el formulario de afiliación y también los servicios y beneficios que la Cámara de Comercio brinda a sus afiliados. Los beneficios del plan Salud que consiste en atención médica por \$2,99 y descuentos, pueden ampliarse a los empleados y socios sin ningún costo adicional, enviando una carta con la solicitud, donde consten los nombres completos, números de cédulas, cargo de cada uno de ellos y un teléfono de contacto. Los servicios que no son extensibles son el Fondo Mortuario, la ambulancia (en caso de urgencia médica o accidente), la tarjeta Vitalcard de Fybica y el subsidio Hospitalario, estos beneficios son exclusivos del representante legal de la empresa afiliada.

NOTA: Si desea con mucho gusto le podemos enviar a un **asesor** sin compromiso alguno, para que proceda con la explicación de todos los servicios y beneficios.

Si tiene alguna duda o inquietud, no dude en contactarse estaremos gustosos de atenderle.

Saludos Cordiales,

Jazmín Collaguazo

Asesora de Servicios

Cámara de Comercio de Quito

Telf: 2443 787 Ext 288 - Fax: (593 2) 2435 862

INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

La información contenida en este correo electrónico, y cualquier documento adjunto, puede ser privilegiada y confidencial. Si se encuentra exonerado de responsabilidad, se le solicita que no divulgue esta información a terceros. Si usted ha recibido este correo por error, a favor de nosotros, inmediatamente destruya su copia electrónica. Gracias.

REGISTRO DE AFILIADOS

No.

1. DATOS DE LA COMPAÑÍA, SOCIEDAD, EMPRESA O NEGOCIO

Inscripción ☐ Actualización ☐

Nombre o Razón Social Persona Natural ☐ Persona Jurídica ☐

Nombre Comercial

RUC Nacionalidad Cédula de Ciudadanía o Identidad

Fecha Nacimiento P.N.

2. DIRECCIONES:

☐ DOMICILIO ☐ OFICINA ☐ NEGOCIO ☐ ABOGADO

(a) DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO i) Distrito Metropolitano ☐ ii) Otras Localidades ☐

y

Calle No. Calle de Intersección

Referencia Edificio Piso Oficina

Barrio actual Ciudad País Página WEB Correo Electrónico (e-mail)

Tipo de Local

Teléfono (1) Teléfono (2) Teléfono (3) Celular Fax

(b) DIRECCIÓN DE COBRO (si es diferente del establecimiento) Misma del establecimiento ☐

y

Calle No. Calle de Intersección

Referencia Edificio Piso Oficina

Barrio actual Ciudad País

3. INFORMACIÓN PERSONAL DEL REPRESENTANTE LEGAL (solo personas jurídicas)

Título profesional o actividad Cargo del Representante Legal Nacionalidad

Cédula de Ciudadanía o Pasaporte

Dirección Apellido (1) Apellido (2) Nombres completos

Calle No. Calle de Intersección Ciudad País

Teléfono (1) Ext. Celular Correo Electrónico (e-mail) Fax

Socios y Accionistas Principales:

(Apellidos y Nombres)

Teléfono

4. IDENTIFICACIÓN DE LA(S) ACTIVIDAD (ES)

Tipo de negocio: (Indicar con una X)

Importación ☐ Exportación ☐ Comercio Exterior ☐ Comercio Local ☐ Comercio Electrónico ☐
 Distribución ☐ Comercialización ☐ Mayorista ☐ Minorista ☐ Representación ☐
 Manufactura ☐ Agroindustria ☐ Franquicia ☐ Transporte ☐ Servicios ☐
 Otros ☐ Especificar _____

¿Cuál es la actividad principal del negocio?

5. ESTRUCTURA ORGÁNICA

El número de empleados de su empresa es:

No tiene empleados ☐ 11 a 25 ☐ 51 a 100 ☐ 201 a 500 ☐
 1 a 10 ☐ 26 a 50 ☐ 101 a 200 ☐ 501 en adelante ☐
 Cuantos _____

6. INFORMACIÓN ECONÓMICA

¿Esta su empresa relacionada con un grupo empresarial?

Si ☐ No ☐

¿con qué grupo?

Capital social

\$

Privado ☐

Sector Estatal ☐

Mixto ☐

el capital social es: Nacional

☐ %

Extranjero

☐ %

Nacionalidad

Ventas Anuales

\$

Año

Rango de Activos Totales (dólares):

0 hasta 200 ☐ 20.000 hasta 40.000 ☐
 200 hasta 2.000 ☐ 40.000 hasta 200.000 ☐
 2.000 hasta 8.000 ☐ 200.000 en adelante ☐
 8.000 hasta 20.000 ☐ especificar _____

¿Con que Bancos opera la empresa?

1 _____ 2 _____ 3 _____

"Autorizo expresamente a la Cámara de Comercio, para que la información consignada en esta solicitud, pueda ser cedida, publicada, utilizada o transferida, total o parcialmente, según los criterios generales de manejo de la base de datos de la propia Cámara".

7. TRÁMITE LEGAL REALIZADO POR:

Nombre

Teléfono

Fecha:

Día Mes Año

Firma

8. VENDEDOR:

Nombre

Firma

DOCUMENTOS NECESARIOS PARA AFILIARSE A LA CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

PERSONAS NATURALES:

- Ecuatorianos
- Fotocopia de la Cédula de Ciudadanía
- Extranjeros
- Fotocopia Cédula de Identidad o Pasaporte
- Copia del Censo

PERSONAS JURIDICAS:

- Fotocopia de la escritura de constitución
- Fotocopia de la Resolución emitida por la Superintendencia de Compañías o, en el caso de Bancos y Financieras, Resolución emitida por la Superintendencia de Bancos o, sentencia del Juez, si son sociedades colectivas o civiles
- Fotocopia de la Cédula o Pasaporte del representante legal de la persona que va a ser R.L.

A más de estos documentos, el solicitante deberá realizar el pago de la cuota de inscripción a la Cámara de Comercio, este pago tendrá que ser en efectivo o con cheque certificado a nombre de la Cámara de Comercio de Quito.

APODERADOS.

- Fotocopia del poder
- Fotocopia de Cédula o Pasaporte

QUE PASOS SE DEBEN SEGUIR DESPUES DE LA AFILIACION A LA CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO

PERSONAS NATURALES:

1. Legalizar la petición de la Matrícula de Comercio, se requiere de un escrito mediante abogado para legalizarlo ante un juzgado Civil de Pichincha esto le provee la Cámara de Comercio a sus socios a través del Departamento Jurídico. (Zona de juzgados: Piedrahita y 6 de Diciembre)
2. Obtener la Matrícula de Comercio en el Registro Mercantil del Cantón Quito.
(Ave. Amazonas N26-146 y La Niña).

SOCIEDADES:

1. Inscribir la compañía en el registro Mercantil del Cantón Quito.
2. Regresar a la Cámara de Comercio de Quito con la inscripción en el Registro Mercantil para obtener el carné de socio, el diploma y la póliza del fondo mortuario.

10. MODALIDAD DE PAGO DE CUOTAS SOCIALES

_____, Socio de la CCQ, autorizo se debite de la cuenta o
tarjeta No. _____ Banco o Tarjeta de Crédito _____
Nombre y Razón Social

Ahorros ☐ Corriente ☐ Fecha de caducidad ____/____/____ los valores facturados por concepto de cuotas sociales.
mes año

Firma: _____
C/

ed/min/as

Reg. _____

ANEXO # 13

ENTIDADES JURIDICAS**REQUISITOS:****REQUISITOS COMPAÑÍAS NACIONALES**

1. Solicitud de afiliación firmada por el Representante Legal de la Compañía Consultora, dirigida a nombre del Ing. Fernando Aguilar, Presidente de ACCE.
2. Copia certificada de los Estatutos de Constitución de la Compañía y sus reformas. (El objeto social de la Compañía tendrá que referirse únicamente al artículo No. 1 de la Ley de Consultoría)
3. Certificado de Cumplimiento de Obligaciones con la Superintendencia de Compañías.
4. Copia Simple de los títulos profesionales de los socios de la Compañía.
5. Formulario de Registro adjunto correctamente ingresado.
6. Una vez aprobada la Compañía por parte del Directorio se deberá cumplir con las obligaciones para con ACCE, que son:
Valor de afiliación: USD 200,00
Cuota Ordinaria: USD 30,00
(Se pagará seis cuotas ordinarias por adelantado)

REQUISITOS UNIVERSIDADES - ESCUELAS POLITÉCNICAS

1. Solicitud de afiliación firmada por la máxima autoridad de la Universidad o Escuela Politécnica dirigida a nombre del Ing. Fernando Aguilar, Presidente de ACCE.
2. Copia de los Estatutos de Constitución de la Universidad o Escuela Politécnica y sus reformas. (Por lo menos uno de los puntos del Objeto Social tendrá que hacer referencia al artículo No. 1 de la Ley de Consultoría)
3. Carta firmada por la máxima autoridad de la Universidad que detalle el nombre de las personas que se dedican al área técnica de Consultoría.
4. Copia Simple de los títulos profesionales de las personas detalladas en el punto anterior.
5. Formulario de Registro adjunto correctamente ingresado.
6. Una vez aprobada la Sociedad por parte del Directorio se deberá cumplir con las obligaciones para con ACCE, que son:
Valor de afiliación: USD 1.000,00
Cuota Anual: USD 450,00
(Se pagará la cuota anual por adelantado)

REQUISITOS SOCIEDAD SIN FIN DE LUCRO

1. Solicitud de afiliación firmada por el Representante Legal de la Sociedad, dirigida a nombre del Ing. Fernando Aguilar, Presidente de ACCE.
2. Copia certificada de los Estatutos de Constitución de la Sociedad y sus reformas. (En el objeto social de la Sociedad deberá tener la actividad de Consultoría)
3. Acta constitutiva.
4. Copia Simple de los títulos profesionales de tres socios, los mismos que se responsabilizan de los trabajos técnicos de la Sociedad.
5. Formulario de Registro adjunto correctamente ingresado.
6. Una vez aprobada la Sociedad por parte del Directorio se deberá cumplir con las obligaciones para con ACCE, que son:
Valor de afiliación: USD 1.000,00
Cuota Ordinaria: USD 35,00
(Se pagará seis cuotas ordinarias por adelantado)

REQUISITOS ENTIDADES PÚBLICAS

1. Solicitud de afiliación firmada por el Representante Legal de la Entidad, dirigida a nombre del Ing. Fernando Aguilar, Presidente de ACCE.
2. Copia del documento que avala la creación de la Entidad.
3. Copia Simple de los títulos profesionales de por lo menos tres funcionarios que vayan a encargarse de la responsabilidad técnica de los trabajos de consultoría.
4. Formulario de Registro adjunto correctamente ingresado.
5. Una vez aprobada la Entidad por parte del Directorio se deberá cumplir con las obligaciones para con ACCE, que son:
Valor de afiliación: USD 200,00
Cuota Ordinaria: USD 30,00
(Se pagará seis cuotas ordinarias por adelantado)

FORMULARIO:**I. Identificación:**

1.- NOMBRE O RAZÓN SOCIAL:	-
2.- SIGLAS:	-
3.- RUC:	-
4.- DIRECCIÓN DE LA OFICINA PRINCIPAL:	-
5.- CIUDAD:	-
6.- PROVINCIA:	-
7.- TELÉFONOS:	-
8.- FAX	-
9.- CASILLA POSTAL:	-
10.- AÑO DE CONSTITUCIÓN:	-
11.- REPRESENTANTE LEGAL:	-
12.- MAIL:	-
13.- WEB SITE:	-

II. Tipo de Organización de la Entidad Jurídica:

1.- LIMITADA:	-
2.- EN NOMBRE COLECTIVO:	-
3.- OTROS (ESPECIFICAR):	-

III. Socios de la Entidad Jurídica:

NOMBRE	TÍTULO PROFESIONAL	NO. MATRÍCULA
1.		
2.		
3.		
4.		

En caso de que sean más socios adjuntar en hoja separada la lista completa.

IV. Especialidad:

Actuarial	Hidráulica	
Acuicultura	Informática	
Administración	Ingeniería Eléctrica	
Aeropuertos	Ingeniería Forestal	
Agrícola	Ingeniería Mecánica	
Antropología y Sociología	Ingeniería Química	
Arqueología y Museología	Medio Ambiente y Ecología	
Arquitectura	Mercadotecnia	
Asesoría Legal	Oceanografía	
Asesoría Tributaria	Petróleo y Gas	
Auditoría	Petroquímica	
Biología	Planificación Regional	
Comunicación e Imagen	Planificación Urbana	
Desarrollo Sustentable	Población	
Diseño Industrial	Puertos y obras Marítimas	
Diseño Naval	Recursos Humanos	
Economía y Finanzas	Riego	
Educación	Salud	
Estructuras	Sanitario	
Geografía Y Geodesia	Telecomunicaciones	
Geología y Minas	Transporte	
Geotecnia	Turismo	
Gestión de la Calidad	Vías y Pavimentos	

Otras Especifique.....	V.

Notas:

1. Priorizar según especialización de la Entidad Jurídica dando numeración a cada uno de los campos.
2. Por cada especialidad escogida por favor adjuntar el certificado de trabajo que acredite la experiencia.

V. Campos de Consultoría

		X
1	ESTUDIOS BÁSICOS	
2	ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD	
3	DISEÑO Y PLANEACIÓN	
4	EVALUACIÓN DE PROYECTO	
5	SUPERVISIÓN Y FISCALIZACIÓN DE OBRAS	
6	GERENCIA DE PROYECTOS	
7	SERVICIOS ESPECIALES	
	MONITOREO	
	CONTROL DE OPERACIÓN	
	AVALÚOS	
	INVENTARIOS	
	CAPACITACIÓN A PERSONAL	
	FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL	
8	ASESORÍA ESPECIALIZADA	
9	INVESTIGACIÓN	
	OTROS: ESPECIFIQUE	

VI. Otros Servicios de Consultoría

		X
1	HIDROLOGÍA Y METEOROLOGÍA	
2	MODELOS MATEMÁTICOS	
3	EXPLORACIÓN SUBTERRÁNEA	
	MECÁNICA DE SUELOS Y	
4	MATERIALES	
5	SISMOLOGÍA	
6	CONTROL DE CALIDAD	
7	INVESTIGACIÓN DE CAMPO	
8	ESTADÍSTICA Y MUESTREO	
9	COSTOS	
10	DOCUMENTOS DE LICITACIÓN	
	OTROS: ESPECIFIQUE	

VII. Ley de Consultoría:

¿CUMPLE SU ENTIDAD JURÍDICA CON LO ESTABLECIDO EN EL
ARTÍCULO NO.5 DE LA LEY DE CONSULTORÍA?

SI: _____

NO: _____

FIRMO ESTE DOCUMENTO COMO RESPONSABLE DE QUE ESTA INFORMACIÓN ES VERÍDICA

NOMBRE: _____

CARGO: _____

RÚBRICA: _____

FECHA: _____ a, _____ de _____ del 2 _____

Nota: La Entidad Jurídica Consultora que llene este formulario, puede anexar cualquier otro tipo de información que estime conveniente a sus intereses.

[MENU DE REGISTRO](#)

ANEXO # 14

INFORME DE COMPATIBILIDAD DE USOS DEL SUELO (ICUS)

Requisitos para la obtención del Informe de Compatibilidad de usos (ICUS).-

Requisitos Generales:

- Oficio o formulario de solicitud al Administrador Zonal debe incluir clave catastral, número de predio, nombre de propietario y actividad específica a desarrollar.
- Informe de Regulación Metropolitana (IRM).
- Copia de cédula de Identidad y papeleta de votación
- Copia RUC & Patente 2009 / 1,70 pago en Recaudación

Requisitos complementarios:

Para gasolineras y estaciones de servicio.-

- Plano de ubicación del predio a escala 1:1.000, con referencia de calles, avenidas, aceras (incluyendo indicaciones de postes y árboles y más elementos naturales), en un radio de 200 metros. En dicho plano deberá indicarse la ubicación del predio respecto a las distancias establecidas en el PUOS vigente.
- Plano topográfico del predio en sistema WGS 84 y coordenadas geográficas para la ciudad de Quito 78°30'.
- Informe de la Dirección de Catastros, relativa a la existencia o no de quebradas o rellenos;
- En caso de encontrarse en el área de influencia del aeropuerto, deberá presentar certificado de la Dirección de Aviación Civil; y.
- En áreas de suelo urbanizable, no urbanizable o suburbano se adjuntará un plano cartográfico del Instituto Geográfico Militar escala 1:25.000, ubicando exactamente el predio.
- Solicitud, Informe de Regulación Metropolitana y escritura del predio

Fecha	100	Croquis de ubicación	200	
Nº. Predio	101			
Clave Catastral	102			
Nombre Propietario	103			
Parroquia	104			
Barrio	105			
Calle	106			
Número	107			
Intersección	108			
Área que ocupa la actividad	109			
Detalle la actividad para la cual solicita la compatibilidad (110)				
Número de unidades (ver instructivo al reverso)	111			
Nombre del Solicitante	112			
Cédula/pasaporte/RUC	113	Teléfono	114	
Firma		Email (Opcional)	115	
		Observaciones		

Quito, _____ de _____ del 200 9

Nº 00

SEÑOR DIRECTOR DE RENTAS MUNICIPALES, SIRVASE EMITIR EL TÍTULO DE CREDITO DE TASAS POR SERVICIOS ADMINISTRATIVOS, A NOMBRE DE _____

DE ACUERDO A LA RESOLUCION N° A-012 DEL 06/02/2001

Trámites a realizar en la Administración Zona Centro Dirección: Chile Oe 3-17 y Guayaquil

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	TOTAL
800	Certificación		0.40 USD	
801	Inspección con Fotografía		0.40 USD c/u	
138	Permisos		0.60 USD c/M2	
803	Utilización de Equipos e Informes			
	Técnicos Municipales		0.40 USD	
804	Copias fotostáticas de Doc. o Expediente		0.40 USD c/u	
802	Inspección con vehículo municipal			
	Persona natural urbana		1.00 USD	
	Persona jurídica urbana		2.00 USD	
	Persona natural rústico		2.00 USD	
	Persona jurídica rústico		4.00 USD	
	Informes técnicos municipales		0.50 USD	
	Copias documentos especiales		0.04 USD	
	Inspección Técnica		4.00 USD	
811	Provisión de información especializada			
	Informes epidemiológicos		4.00 USD	
	Mapas epidemiológicos		5.00 USD	

Trámites a realizar en la Dirección de Avalúos y Catastros Dirección: Venezuela # 688 y Espejo

CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	V. UNITARIO	TOTAL
805	Copias de planos catastrales		2.00 USD	
	Formato A 0		1.50 USD	
	Formato A 1		1.00 USD	
	Formato A 2		0.50 USD	
	Formato A 3		0.25 USD	
	Formato A 4			
806	Ploteo fotográfico			
	Formato A 1		2.00 USD	
	Formato A 2		1.00 USD	
	Formato A 3		0.50 USD	
806	Ploteo cartografía catastral			
	Formato A 1		2.00 USD	
	Formato A 2		1.00 USD	
	Formato A 3		0.50 USD	
807	Copias parciales catastrales / cartográficas			
	Parcial		0.25 USD	
137	Copias cartográficas		5.00 USD	
157	Fraccionamiento		5.00 USD	
809	Restitución fotogramétrica			
	Escala 1: 1000		6.00 USD C/H	
	Escala 1: 1500		1.00 USD C/H	
808	Restitución fotogramétrica de bordes			
	de quebradas y barrancos			
	Escala 1: 1000		0.30 USD CML	
	Escala 1: 5000		0.25 USD CML	
	Escala 1: 1000 ; 1: 1000		2.00 USD Valor Mínimo	
810	Punto de control de georeferenciación			
	Punto de control			



MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
DIRECCION METROPOLITANA DE TERRITORIO Y VIVIENDA

USD. 2.00

Nº 300964

Fecha: _____

Señor
DIRECTOR METROPOLITANO DE TERRITORIO Y VIVIENDA
Presente.-

Yo, _____
(Nombre del propietario)

solicito se me confiera el INFORME DE REGULACION URBANA correspondiente a mi propiedad ubicada en:

Zona: _____ Parroquia: _____

Calle: _____ N°. _____

Intersección: _____

Barrio, Urbanización: _____ Lote N°. _____

Superficie: _____ Frente: _____

CROQUIS DE UBICACION

CROQUIS: Ubicar la propiedad con referencias claras ... por favor

- NOTAS: 1.- Los datos de superficie, frente y linderos deben estar de acuerdo a las escrituras del predio.
2.- Datos erróneos o dolosos causarán la anulación del presente trámite.

EL PROPIETARIO

ANEXO # 15



MUNICIPIO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
DIRECCION FINANCIERA TRIBUTARIA
SUBDIRECCION DE RENTAS

USD. 0.20

Nº 126596

Quito, a de del 200

DECLARACION DEL IMPUESTO DE PATENTES

En cumplimiento a lo dispuesto en el Art. 382 de la Ley de Régimen Municipal, la Ordenanza 3080 del 14-11-1994 y el Código Municipal del 31-12-1997, que establecen, regulan y reglamentan el cobro del Derecho anual e Impuesto mensual de Patentes, inscribo y declaro:

Nombre o Razón Social:		Nº R.U.C.	
Representante Legal:		Nº C. Identidad	
Dirección:	Oficina Nº	C. Catastral	Teléfono:
Ubicación:	Dirección Sucursales		Capital:
Zona Norte	1		
Zona Centro	2		
Zona Sur	3		
Parroquias	4		U.S.D.
Actividad Económica Principal:			Inicio de Actividades
Descripción:			
JURIDICOS		ARTESANOS	
Nº de Resolución:	Fecha de Resolución:	Acuerdo Ministerial Nº:	Fecha de Resolución:
Matrícula de Comercio:		J.N.D. Artesano Nº:	Matrícula de Comercio:
NOTA: Le recordamos que los Arts. 349, 359 y 360 del Código Tributario y la disposición general séptima de la Ley para la reforma de las finanzas públicas, R.O. Nº 181 del 30-04-1999, disponen la CLAUSURA de los establecimientos cuando los contribuyentes no han presentado la declaración y pago de la Ley y no han proporcionado la información requerida, la misma que no podrá ser sustituida por sanciones pecuniarias y se aplicará sin perjuicio de la acción penal a que hubiere lugar.			
Con pleno conocimiento de las penas por ocultamiento o falsedad, declaro que toda la información contenida en este formulario es verídica y correcta, sin perjuicio de las sanciones legales aplicables, de comprobarse que es irreal, se considera como NO obtenida la Patente Municipal para los fines pertinentes.			
Nombre del Declarante:		Firma del Declarante:	
C. Identidad:			
Funcionario Responsable:	Fecha de Inscripción:	Registro de Comerciante Nº.	

ADJUNTAR OBLIGATORIAMENTE LOS DOCUMENTOS DE RESPALDO EN ORIGINALES Y COPIAS

ANEXO # 16



CUERPO DE BOMBEROS DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

RUC 1768097950001

SOLICITUD DE INSPECCIÓN

ESPECIE VALORADA
USD. 1,00

008322 JEFATURA ZONAL 4 NORTE EUGENIO ESPEJO

Quito, a _____ de _____ 20____

Señor
COMANDANTE GENERAL
CUERPO DE BOMBEROS DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO
Presente.-

De mi consideración

Yo, _____ con RUC # _____

RAZÓN SOCIAL: _____

ACTIVIDAD: _____ TELÉFONOS: _____

DIRECCIÓN

BARRIO-URBANIZACIÓN: _____ PARROQUIA: _____

CALLE: _____ N° _____ INTERSECCIÓN: _____

EDIFICIO: _____ PISO: _____ DEPARTAMENTO: _____

CONTACTO AL: _____ TELÉFONO: _____

Por medio de la presente solicito a usted, se digne autorizar a quien corresponda, realice el siguiente trabajo:

INSPECCIÓN: ☐ REINSPECCIÓN: ☐ IDONEIDAD DE GAS: ☐

VISTO BUENO EN PLANOS: ☐ OCUPACIÓN: ☐ FACTIBILIDAD DE SERVICIOS: ☐

FACTIBILIDAD DE GAS: ☐ HOMOLOGACIÓN: ☐ PUERTAS CORTAFUEGO: ☐

IDONEIDAD DE SERVICIOS: ☐ ASISTENCIA TÉCNICA: ☐ OTROS: _____

Atentamente,

Propietario: ☐

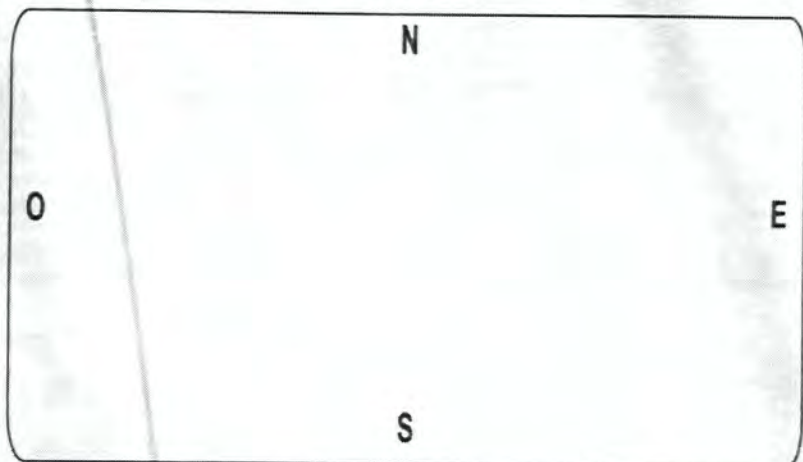
Administrador: ☐

Firma: _____

Nombre: _____

N° de Cédula: _____

CROQUIS



NOTA

El CB-DMQ se deslinda de responsabilidad si los datos proporcionados por el usuario son erróneos.

ANEXO # 17

 REPUBLICA DEL ECUADOR SERVICIO DE RENTAS INTERNAS RESOLUCIÓN 9079	INSCRIPCION Y ACTUALIZACION REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES RUC SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PUBLICO		ORIGINAL: SRI www.sri.gov.ec	
			01 RUC	

A.- DATOS GENERALES: IDENTIFICACION Y UBICACION DE LA SOCIEDAD

02. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)				
03. NACIONALIDAD DE LA SOCIEDAD		04. NOMBRE COMERCIAL		
05. PROVINCIA	06. CANTON	07. PARROQUIA		
08. CALLE A	09. CALLE B	10. CALLE C	11. CALLE D	12. CALLE E
13. INTERSECCION (MANZANA)	14. MANZANA	15. MANZANA	16. MANZANA	17. MANZANA
18. COORDENADAS UTM (X, Y, Z)	19. ALTURA (M)	20. COORDENADAS UTM (X, Y, Z)	21. ALTURA (M)	22. COORDENADAS UTM (X, Y, Z)
23. COORDENADAS UTM (X, Y, Z)	24. ALTURA (M)	25. COORDENADAS UTM (X, Y, Z)	26. ALTURA (M)	27. COORDENADAS UTM (X, Y, Z)

B.- ORIGEN DE LA SOCIEDAD

28. ORIGEN (EQUIVALENCIA)		29. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)		30. NACIONALIDAD	
31. CONSTITUCION	32. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	33. NACIONALIDAD	34. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	35. NACIONALIDAD	36. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)

C.- DATOS DE CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD

37. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	38. NACIONALIDAD	39. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	40. NACIONALIDAD
41. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	42. NACIONALIDAD	43. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	44. NACIONALIDAD
45. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	46. NACIONALIDAD	47. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	48. NACIONALIDAD

D.- IDENTIFICACION Y UBICACION DEL REPRESENTANTE LEGAL

49. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)		50. NACIONALIDAD	
51. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	52. NACIONALIDAD	53. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	54. NACIONALIDAD
55. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	56. NACIONALIDAD	57. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	58. NACIONALIDAD

E.- IDENTIFICACION Y UBICACION DEL GERENTE GENERAL (O DE QUIEN HAGA SUS VECES)

61. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)		62. NACIONALIDAD	
63. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	64. NACIONALIDAD	65. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	66. NACIONALIDAD
67. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	68. NACIONALIDAD	69. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	70. NACIONALIDAD

F.- ACCIONISTAS Y SOCIOS

71. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	72. NACIONALIDAD	73. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	74. NACIONALIDAD	75. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	76. NACIONALIDAD	77. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	78. NACIONALIDAD

G.- ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL

79. CODIGO ACTIVIDAD ECONOMICA	80. DESCRIPCION ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL
--------------------------------	---

H.- INFORMACION ADICIONAL DE LA SOCIEDAD

81. ¿Tiene adicional en su RUC tarjetas de crédito?	SI	NO
82. ¿Tiene adicional en su RUC tarjetas de débito?	SI	NO

Nota: El presente formulario se aceptará con enmendaduras y tachones.
Declaro que los datos contenidos en este formulario son verdaderos.

83. RAZON SOCIAL (NOMBRE COMERCIAL)	84. NACIONALIDAD
-------------------------------------	------------------

FORMULARIO RUC 01 - A (Versión 1.0)

 REPUBLICA DEL ECUADOR SERVICIO DE RENTAS INTERNAS FORMULARIO RUC 01 - B RESOLUCION 9879	INSCRIPCION Y ACTUALIZACION DE LOS ESTABLECIMIENTOS DE LAS SOCIEDADES SECTOR PRIVADO Y PUBLICO		ORIGINAL: SRI www.sri.gov.ec	
			01 RUC	

02 RAZON O DENOMINACION SOCIAL

DATOS DEL ESTABLECIMIENTO

03 NOMBRE COMERCIAL			04	APERTURA		CIERRE		ACTUALIZACION		Nº ESTABLECIMIENTO
05 PROVINCIA			06 CANTON			07 PARROQUIA				
08 CIUDADELA			09 BARRIO			10 CALLE			11 NUMERO	
12 INTERSECCION / MANZANA			13 CONJUNTO			14 BLOQUE				
15 EDIFICIO O CENTRO COMERCIAL			16 Nº DE OFICINA			17 CARRETERO			18 KM	
19 CAMINO			20 REFERENCIA							
21 TELEFONO 1			22 TELEFONO 2			23 TELEFONO 3			24 FAX	
25 CELULAR			26 APARTADO POSTAL			27 CORREO ELECTRONICO				

DESCRIPCION ACTIVIDADES ECONOMICAS

28			29			30			31		
32			33			34			35		
36			37			38			39		
40			41			42			43		
44			45			46			47		
48			49			50			51		
52			53			54			55		
56			57			58			59		
60			61			62			63		
64			65			66			67		
68			69			70			71		
72			73			74			75		
76			77			78			79		
80			81			82			83		
84			85			86			87		
88			89			90			91		
92			93			94			95		
96			97			98			99		
100			101			102			103		
104			105			106			107		
108			109			110			111		
112			113			114			115		
116			117			118			119		
120			121			122			123		
124			125			126			127		
128			129			130			131		
132			133			134			135		
136			137			138			139		
140			141			142			143		
144			145			146			147		
148			149			150			151		
152			153			154			155		
156			157			158			159		
160			161			162			163		
164			165			166			167		
168			169			170			171		
172			173			174			175		
176			177			178			179		
180			181			182			183		
184			185			186			187		
188			189			190			191		
192			193			194			195		
196			197			198			199		
200			201			202			203		
204			205			206			207		
208			209			210			211		
212			213			214			215		
216			217			218			219		
220			221			222			223		
224			225			226			227		
228			229			230			231		
232			233			234			235		
236			237			238			239		
240			241			242			243		
244			245			246			247		
248			249			250			251		
252			253			254			255		
256			257			258			259		
260			261			262			263		
264			265			266			267		
268			269			270			271		
272			273			274			275		
276			277			278			279		
280			281			282			283		
284			285			286			287		
288			289			290			291		
292			293			294			295		
296			297			298			299		
300			301			302			303		
304			305			306			307		
308			309			310			311		
312			313			314			315		
316			317			318			319		
320			321			322			323		
324			325			326			327		
328			329			330			331		
332			333			334			335		
336			337			338			339		
340			341			342			343		
344			345			346			347		
348			349			350			351		
352			353			354			355		
356			357			358			359		
360			361			362			363		
364			365			366			367		
368			369			370			371		
372			373			374			375		
376			377			378			379		
380			381			382			383		
384			385			386			387		
388			389			390			391		
392			393			394			395		
396			397			398			399		
400			401			402			403		
404			405			406			407		
408			409			410			411		
412			413			414			415		
416			417			418			419		
420			421			422			423		
424			425			426			427		
428			429			430			431		
432			433			434			435		
436			437			438			439		
440			441			442			443		
444			445			446			447		
448			449			450			451		
452			453			454			455		
456			457			458			459		
460			461			462			463		
464			465			466			467		
468			469			470			471		
472			473			474			475		
476			477			478			479		
480			481			482			483		
484			485			486			487		
488			489			490			491		
492			493			494			495		
496			497			498			499		
500			501			502			503		
504			505			506			507		
508			509			510			511		
512			513			514			515		
516			517			518			519		
520			521			522			523		
524			525			526			527		
528			529			530			531		
532			533			534			535		
536			537			538			539		
540			541			542			543		
544			545			546			547		
548			549			550			551		
552			553			554			555		
556			557			558			559		
560			561			562			563		
564			565			566			567		
568			569			570			571		
572			573			574			575		
576			577			578			579		
580			581			582			583		
584			585			586			587		
588			589			590			591		
592			593			594			595		
596			597			598			599		
600			601			602			603		
604			605			606			607		
608			609			610			611		
612			613			614			615		
616			617			618			619		
620			621			622			623		
624			625			626			627		
628			629			630			631		
632			633			634			635		
636			637			638			639		
640			641			642			643		
644			645			646			647		
648			649			650			651		
652			653			654			655		
656			657			658			659		
660			661			662			663		
664			665			666			667		
668			669			670			671		
672			673			674			675		
676			677			678			679		
680			681			682			683		
684			685			686			687		
688			689			690			691		
692			693			694			695		
696			697			698			699		
700			701			702			703		
704			705			706			707		
708			709			710			711		
712			713			714			715		
716			717			718			719		
720			721			722			723		
724			725			726			727		
728			729			730			731		
732			733			734			735		
736			737			738			739		
740			741			742			743		
744			745			746			747		
748			749			750			751		
752			753			754			755		
756			757			758			759		
760			761			762			763		
764			765			766			767		
768			769			770			771		
772			773			774			775		
776			777			778			779		
780			781			782			783		
784			785			786			787		
788			789			790			791		
792			793			794			795		
796			797			798			799		
800			801			802			803		
804			805			806			807		
808			809			810			811		
812			813			814			815		
816			817			818			819		
820			821			822			823		
824			825			826			827		
828			829			830			831		
832			833			834			835		
836			837			838			839		
840			841			842			843		
844			845			846			847		
848			849			850			851		
852			853			854			855		
856			857			858			859		
860											

ANEXO # 18

EJERCICIO ECONÓMICO DECLARADO

DEL _____ AL _____

0170767

CONTRIBUYENTE

C.I. o RUC

DOMICILIO

RESPONSABLE

Ced. Identidad

DOMICILIO

Teléfono

NOMBRE DEL CONTADOR

DIRECCIÓN

C.I. o RUC

ACTIVIDAD ECONÓMICA

INGRESOS TOTALES
ANUALES

N° DE SUCURSALES

DETERMINACIÓN TRIBUTARIA

TOTAL DE ACTIVOS: _____

MENOS DEDUCCIONES

1. Obligaciones hasta un Año Plazo

2. Pasivo Contingente _____

Base del Impuesto del 1.5 por Mil sobre Activos Totales

Por Aliquota del Impuesto

Impuesto Causado: _____

ADJUNTAR OBLIGATORIAMENTE LOS BALANCES PRESENTADOS A LOS ORGANISMOS DE CONTROL RESPECTIVOS.

REPARTO PROPORCIONAL DEL IMPUESTO DEL 1.5 POR MIL SOBRE LOS ACTIVOS TOTALES

Cantón	Ingresos Brutos Anuales	%	Base Imponible Porcentual	Impuesto Causado para cada Cantón
TOTALES				

CON PLENO CONOCIMIENTO DE LAS PENAS POR OCULTAMIENTO O FALSEDAD, DECLARO QUE TODA LA INFORMACIÓN
CONTENIDA EN ESTE FORMULARIO ES VERÍDICA Y CORRECTA.

Nombres y Firma del Declarante

Recibido por:

Revisado por:

Fecha de Declaración

Fecha de Recepción

Fecha de Revisión

ANEXO # 19



V.H.A.

Dr. Victor Hernán Aguilar Albino

ABOGADO

QUITO, a, 13 de septiembre del 2009

PROFORMA DE SERVICIOS PROFESIONALES PARA LA CONSTITUCION DE UNA COMPAÑIA:

Los servicios Profesionales, para la constitución, legalización Inscripción y Registro de una Compañía, tiene un costo de DOS MIL DOLARES USD, que se utilizan de la siguiente forma:

1.- ELABORACION DE LA MINUTA DE CONSTITUCION DE LA ESCRITURA PUBLICA. Costo 150 USD.

2.- ESCRITURA PUBLICA EN LA NOTARIA, Costo 560 USD.

3.- REGISTRO MERCANTIL. 560 USD.

3.-LEPI.- Registro de Nombre y , razón 730.-

Esto da un Total con trámite, legalización, constitución, minuta avisos, Pagos Habilitantes, el Costo Único, es de Los dos mil Dólares.

Usted puede hacer uso de este documento en razón de ser ese Un Precio establecido, para la constitución de una Compañía, en las diferentes concepciones legales.

Atentamente.

DR. VICTOR ~~HERNAN~~ AGUIAR A.
Matrícula 2561-Casillero 1626.

EDIFICIO UZIEL
BUSINESS CENTER
Veintimilla y Robles
4to. Piso Of. 401
Telfs.: 255-4925
255 4433

EDIFICIO ACUARIUS
Clemente Ponce 329
5to. Piso - Of. 63
Telfs.: 255-2191
252-7601
(Junto al Ministerio de Trabajo)
E-mail:
vaguilar@andinanet.net
Quito Ecuador

ANEXO # 20

FORMA PARA INICIAR UN PROYECTO

- 1 Nombre del Proyecto: _____
- 2 Fecha de Presentación: _____
- 3 Ubicación Geográfica: _____
- 4 Tipo de Sociedad: _____
- 5 Administrador del proyecto propuesto: _____
- 6 Breve explicación de la actividad a desarrollar: _____

- 7 Breve descripción del problema que considera el proyecto: _____

- 8 Productos y/o servicios a ofrecer: _____

- 9 Breve descripción de las ventajas del proyecto: _____

- 10 Elementos innovadores que incorpora el proyecto: _____

- 11 Estimación del número de horas necesarias para terminar el proyecto: _____
- 12 Estimación del costo aproximado del proyecto: _____
- 13 ¿Se necesitaría de alguna nueva instalación? _____
- 14 ¿Habrá algún impacto negativo en la seguridad de la fuerza de trabajo?, ¿en los estándares ambientales? _____
- 15 Si el proyecto pertenece a una empresa ya constituida,
¿Cuál es el impacto que espera tener en la imagen de la organización? _____

Aprobación del Proyecto Propuesto:

Nombre Asesor

Fecha

Elaborado por: Estefanía Espinosa

ANEXO # 21

Formulario estándar para
Invitación a Precalificación para Obras

1. Esta Invitación a Precalificación para Obras está relacionada con el Aviso General de _____ para el Proyecto que fue publicado en la edición No. _____ de la publicación "Development Business", de fecha _____.
2. El _____
a _____ del Banco Interamericano de Desarrollo, para sufragar el costo de _____, y parte de los fondos de este financiamiento se destinarán a efectuar pagos elegibles que se lleven a cabo en virtud del contrato _____, para el cual se emite esta Invitación para Precalificación.
3. La precalificación está abierta a Solicitantes de países elegibles del Banco. El _____ ahora invita a presentar solicitudes en sobres cerrados por parte de Solicitantes elegibles para _____.
4. Los Solicitantes elegibles que estén interesados podrán obtener mayor información de _____ e inspeccionar los Documentos de Precalificación en la dirección señalada abajo, _____ entre _____.
5. Los Solicitantes que estén interesados podrán obtener un juego completo de los Documentos de Precalificación en el idioma _____, mediante solicitud escrita a la dirección indicada abajo y el pago de una suma no reembolsable de _____ o en _____. La forma de pago será _____. Los Documentos de Precalificación serán enviados por _____. No se aceptará responsabilidad alguna por pérdidas o entregas tardías.

6. Las solicitudes deberán ser presentadas en la dirección indicada en los Documentos de Precalificación con anterioridad o a más tardar _____. Las solicitudes tardías serán rechazadas. Las solicitudes serán abiertas en presencia de los representantes de los Solicitantes que deseen asistir al acto de apertura en la dirección, fecha y hora indicadas en los Documentos de Precalificación.
7. El _____ no será responsable de ningún costo o gasto incurrido por el Solicitante en conexión con la preparación o entrega de las solicitudes.
8. En la comparación de solicitudes, únicamente se utilizarán los factores, métodos, y criterios establecidos en la Sección III, Criterios de Evaluación, en conformidad con las disposiciones especificadas en las Instrucciones a los Solicitantes.
9. Los Solicitantes serán informados a su debido tiempo sobre el resultado de sus solicitudes. Solamente los Solicitantes precalificados bajo este procedimiento serán invitados a participar en la licitación pública internacional para las obras.

Sección II. Datos de la Precalificación

Los Datos de la Precalificación (DDP) contienen la información y disposiciones que se refieren específicamente a un proceso de precalificación determinado. El Contratante debe especificar en los DDP solamente aquella información que según los IAS debe ser especificada en los DDP. Deberá proporcionarse la totalidad de la información requerida, **no se deberá dejar ninguna cláusula en blanco.**

Para facilitar la preparación de los Datos de la Precalificación, las cláusulas de esta sección están numeradas con los mismos números de las cláusulas correspondientes en las IAS. A continuación encontrará una explicación dónde debe completar la información solicitada y, qué tipo de información debe suministrar.

Información que debe ser completada por el Contratante

Sección II. Datos de la Precalificación	
A. Introducción	
IAS 1.1	La Identificación de la Invitación para Precalificación es: <u> </u> [insertar nombre del proyecto y número de IPP] <u> </u>
IAS 1.1	El nombre del Contratante es: <u> </u> [insertar nombre completo] <u> </u>
IAS 1.1	Los nombres, identificación y número de los contratos son: <u> </u> [insertar nombre completo y número de identificación para cada contrato, si corresponde] <u> </u>
IAS 1.1	El nombre y número de identificación de la LPI son: <u> </u> [insertar nombre completo y número de identificación] <u> </u>
IAS 2.1	El nombre del Prestatario es: <u> </u> [insertar nombre completo] <u> </u>
IAS 2.1	El nombre del Proyecto es: <u> </u> [insertar nombre del proyecto] <u> </u>

IAS 4.1	Los individuos o firmas de una APCA [indicar “serán” o “no serán”] mancomunada y solidariamente responsables. [Si las personas naturales o firmas no asumen responsabilidad mancomunada y solidaria, indicar: “En su lugar, las siguientes responsabilidades serán aplicadas específicamente a cada persona natural o firma: [especificar en detalle]”]
B. Documentos de Precalificación	
IAS 7.1	Para propósitos de aclaración solamente se establece que la dirección del Contratante es la siguiente: Atención: [indicar nombre completo de la persona, si es aplicable]__ Calle y número: [indicar la calle y el número]__ Piso/Número de oficina: [indicar piso y número de oficina, de ser aplicable]__ Ciudad: [indicar el nombre de la ciudad]__ Código Postal: [indicar el código postal, si es aplicable]__ País: [indicar el nombre del país]__ Teléfono: [indicar número de teléfono, con código de país y ciudad]__ Número de fax: [indicar el número de fax, con código de país y ciudad]__ Dirección de correo electrónico: [indicar dirección electrónica, si es aplicable]__
C. Preparación de las Solicitudes	
IAS 10.1	El idioma de la solicitud, así como el de toda la correspondencia es: [indicar el idioma]
IAS 11.1 (e)	El Solicitante deberá adjuntar a su solicitud los siguientes documentos adicionales: [indicar cualquier documento adicional que no haya sido señalado en la Sub-Cláusula 11.1 de las IAS, que deba presentarse junto con la solicitud.]
IAS 15.2	Además de la solicitud original, deberá incluir el siguiente número de copias: [indicar el número total de copias] __

IAS 15.3	La autorización para representar y firmar en nombre del Solicitante deberá cumplir con los siguientes requisitos específicos: [indicar la descripción de la documentación requerida para demostrar que la persona que firma la oferta está debidamente autorizada.] _____
D. Presentación y Apertura de Solicitudes	
IAS 17.1	Para propósitos de presentación de la solicitudes exclusivamente, se establece que la dirección del Contratante es la siguiente: Atención: [indicar nombre completo de la persona, si es aplicable]_____ Calle y número: [indicar la calle y el número]_____ Piso/Número de oficina: [indicar piso y número de oficina, de ser aplicable]_____ Ciudad: [indicar el nombre de la ciudad]_____ Código Postal: [indicar el código postal, si es aplicable]_____ País: [indicar el nombre del país]_____ Teléfono: [indicar número de teléfono, con código de país y ciudad]_____ Número de fax: [indicar el número de fax, con código de país y ciudad]_____ Dirección de correo electrónico: [indicar dirección electrónica, si es aplicable]_____ El plazo para la presentación de solicitudes vence: Fecha: [indicar día, mes y año; por ej., 10 de octubre de 2000]_____ Hora: [indicar la hora, señalando a.m. o p.m., por ej., 10:30 a.m.]_____

IAS 19.1	La apertura de las solicitudes tendrá lugar en: Calle y número: [indicar la calle y el número]____ Piso/Número de oficina: [indicar piso y número de oficina, de ser aplicable]____ Ciudad: [indicar el nombre de la ciudad]____ País: [indicar el nombre del país]____ Ei Fecha: [indicar día, mes y año; por ej., 12 de junio de 2000]____ Hora: [indicar la hora, señalando a.m. o p.m., por ej., 5:30 p.m.]____
E. Evaluación de las Solicitudes	
IAS 23.1	No se aplicará un margen de preferencia en el proceso de licitación correspondiente a esta precalificación.
IAS 25.3	La precalificación __[indicar "será" o "no será"]__ para múltiples contratos. Si la precalificación corresponde a múltiples contratos, los métodos y criterios de evaluación para determinar la combinación de contratos para los que precalificará el Solicitante se establecerán en la Sección III, Criterios de Evaluación.

Sección IV. Formularios de la Solicitud

El Contratante deberá incluir en los documentos de precalificación todos los formularios que el Solicitante deberá completar e incluir con su solicitud. Estos formularios, de acuerdo con lo indicado en la Sección IV de los documentos de precalificación, son los siguientes:

- Formulario de Presentación de la Solicitud
- Información sobre el Solicitante
- Información sobre el Solicitante para cada miembro de una APCA o Subcontratista
- Historial de Incumplimiento de Contratos
- Situación Financiera
- Experiencia General en Construcción
- Facturación Anual Media en Construcción
- Experiencia Específica en Construcción
- Experiencia Específica en Actividades Clave de Construcción

Información a ser completada por el Solicitante**Presentación de la Solicitud**

Fecha: [indicar día, mes y año]

IPP No.: [indicar número de la IPP]

LPI No.: [indicar número de la LPI]

A: ____ [indicar el nombre completo del Contratante] _____

Nosotros, los suscritos, solicitamos ser precalificados para la LPI de referencia y declaramos que:

- (a) Hemos examinado y no tenemos reservas a los documentos de precalificación, incluyendo los adenda No., publicados de conformidad con lo previsto en la Cláusula 8 de las IAS: [indicar el número y fecha de emisión de cada addendum]

_____;

- (b) Los suscritos, incluidos potenciales subcontratistas y proveedores de cualquier parte del contrato resultante de este proceso de precalificación, poseemos o poseeremos nacionalidades de Países elegibles de conformidad con la Subcláusula 4.2 de la IAS: [indicar la nacionalidad del Solicitante, y si el Solicitante es una asociación en participación, consorcio o asociación, incluya la nacionalidad de todos los miembros que integran al Solicitante. También deberá incluir la nacionalidad de cada subcontratista y proveedor]

_____;

- (c) Los suscritos, incluidos subcontratistas y proveedores de cualquier parte del contrato resultante de esta precalificación, no tenemos ningún conflicto de interés, y específicamente no participamos como Solicitantes en más de una solicitud de este proceso de precalificación de conformidad con la Cláusula 4 de las IAS;

- (d) Los suscritos, incluidos subcontratistas y proveedores de cualquier parte del contrato resultante de esta precalificación, no hemos sido declarados inelegibles por el Banco;

- (e) No somos una entidad gubernamental o, si lo somos, cumplimos con los requisitos de la Subcláusula 4.7 de las IAS;

- (f) De conformidad con la Subcláusula 24.1 de las IAS, nos proponemos subcontratar las siguientes actividades clave:

____ [indicar primera actividad clave especificada por el Contratante en Sección III] _____

____ [indicar n actividad clave especificada por el Contratante en Sección III] _____

- (g) Las siguientes comisiones, gratificaciones o tasas han sido pagadas o serán pagadas con respecto al proceso de precalificación, al correspondiente proceso de licitación subsiguiente o a la ejecución del contrato, en conformidad con lo previsto en la Subcláusula 3.3 de las IAS: **[indicar el nombre completo de quien haya recibido o vaya a recibir dicho pago, dirección completa, razones por las cuales cada comisión o donación ha sido pagada o serán pagadas, y el monto y moneda de las mismas]**

<u>Nombre del receptor</u>	<u>Dirección</u>	<u>Propósito</u>	<u>Monto</u>

[Si no han sido pagadas o no serán pagadas, indicar “ninguna”.]

- (h) Entendemos que ustedes están facultados para cancelar el proceso de precalificación en cualquier momento y que no están obligados a aceptar ninguna solicitud que reciban ni a invitar a los Solicitantes precalificados a formular ofertas para el contrato sujeto a la precalificación, sin incurrir por ello en ninguna obligación frente a los Solicitantes conforme a lo previsto en la Cláusula 26 de las IAS.

Firmado ____ **[firma de la persona cuyo nombre y calidad aparecen indicados abajo]** ____

Nombre ____ **[indicar nombre completo de la persona que firma la solicitud]** En calidad de ____ **[indicar la calidad de la persona que firma]** ____

Debidamente autorizado para firmar la solicitud por y en nombre de:

Nombre legal del Solicitante
____ **[indicar nombre completo del Solicitante]** ____

Dirección ____ **[indicar calle, número, ciudad y país]**

El día _____ del mes de _____ de _____ **[indicar fecha de firma]**

Formulario ELE - 1.1

Información a ser completada por el Solicitante

Información sobre el Solicitante

Fecha: [indicar día, mes y año]

IPP No.: [indicar número de la IPP]

LPI No.: [indicar número de la LPI]

Página [indicar número de página] de [indicar número total]

Nombre legal del Solicitante: __[indicar nombre legal del Solicitante]__
En el caso de ser una APCA, nombre legal de cada miembro: __[indicar nombre legal de cada miembro en caso de ser una APCA]__
País de constitución actual o previsto del Solicitante: __[indicar país de constitución]__
Año de constitución efectivo o previsto del Solicitante: __[indicar año de constitución]__
Domicilio legal del Solicitante en el país de constitución: __[indicar domicilio legal en el país de constitución]__
Información sobre el representante autorizado del Solicitante: Nombre: __[indicar nombre legal completo]__ Dirección: __[indicar calle/ número/ ciudad/ país]__ Números de teléfono y de fax: __[indicar teléfono/ número de fax/ códigos de país y ciudad]__ Dirección de correo electrónico: __[indicar la dirección]__
Se adjuntan copias de los originales de los siguientes documentos: [marque los casillero(s) que corresponda] ☐ 1. En caso de tratarse de una entidad única, Convenio Constitutivo o Documentos de Constitución de la persona jurídica (firma) arriba mencionada, conforme a lo previsto en las Subcláusulas 4.1, 4.2 y 4.7 de las IAS. ☐ 2. Carta de autorización para representar a la persona jurídica (firma) o APCA arriba indicadas, de conformidad con la Subcláusula 15.3 de las IAS. ☐ 3. Para las APCA, carta de intención de crear una entidad de ese género, o convenio constitutivo de la misma, de conformidad con la Subcláusula 4.1 de las IAS.

Formulario EXP - 4.1

Información a ser completada por el Solicitante y cada miembro de APCA

Experiencia General en Construcción

Nombre legal del Solicitante: [indicar nombre completo] Fecha: [indicar día, mes y año]

Nombre legal del miembro de la APCA: [indicar nombre completo] IPP No.: [indicar número de la IPP]

LPI No.: [indicar número de la LPI]

Página [indicar número de página] de [indicar número total]

[Identificar los contratos que demuestran continuidad en construcción en conformidad con la Sección III, Criterios de Evaluación, Subfactor 4.1.]

Inicio Mes/año	Fin Mes/año	Años*	Identificación del contrato	Función del Solicitante
[indicar mes/año]	[indicar mes/año]	[indicar número de años]	Nombre del contrato: [indicar nombre completo] Breve descripción de las obras realizadas por el Solicitante: [describir las obras en forma breve] Nombre del Contratante: [indicar nombre completo] Dirección: [indicar calle/número/ciudad/país]	[indicar función de Constructor, Subcontratista, o Administrador de Contrato]
_____	_____		Nombre del contrato: Breve descripción de las obras realizadas por el Solicitante: Nombre del Contratante: Dirección:	_____
_____	_____		Nombre del contrato: Breve descripción de las obras realizadas por el Solicitante: Nombre del Contratante: Dirección:	_____
_____	_____		Nombre del contrato: Breve descripción de las obras realizadas por el Solicitante: Nombre del Contratante: Dirección:	_____

* Indicar años calendario en los años con contratos con actividades durante a lo menos de nueve (9) meses por año, comenzando por el año de inicio de las actividades.

Formulario de consultoría para proyectos

El [departamento de financiamiento Estructurado y Corporativo](#) (SCF, por su sigla en inglés) encarga estudios de análisis (due diligence) relacionados con operaciones sin garantía soberana.

Rellene este formulario para incluir su candidatura como consultor en la base de datos de SCF.

Información sobre la compañía / el consultor

☐ Registro nuevo ☐ Actualización

Compañía / consultor*

Domicilio*

Ciudad*

Estado*

Código postal*

País

Argentina

Sitio Web

Información de contacto

Nombre del contacto

Teléfono

Celular

Fax

Correo electrónico

Información del sector

Transporte

- ☐ Autopistas, puentes y túneles de peaje
- ☐ Puertos y aeropuertos
- ☐ Ferrocarriles
- ☐ Transporte urbano/interurbano (tren subterráneo, autobús, etc.)
- ☐ Oleoductos, gasoductos, etc.
- ☐ Logística, embarques, etc.
- ☐ Líneas aéreas

Telecomunicaciones / Tecnología de la información

- ☐ Fibras ópticas
- ☐ Inalámbricas
- ☐ Líneas fijas
- ☐ Satélites
- ☐ Internet/banda ancha

Agua y saneamiento

- ☐ Sistemas de abastecimiento y distribución de agua
- ☐ Desalinización de agua
- ☐ Tratamiento de aguas residuales
- ☐ Presas, riego, etc.
- ☐ Otro

Pulpa y papel

- ☐ Pulpa y papel
- ☐ Silvicultura

Hospitalidad

- ☐ Hotel - Desarrollo de instalaciones
- ☐ Atención médica

Minería / metales

- ☐ Oro
- ☐ Plata
- ☐ Bauxita/alúmina
- ☐ Cobre
- ☐ Zinc
- ☐ Níquel
- ☐ Mineral de hierro

Energía

- ☐ Generación de energía
- ☐ Transmisión de energía
- ☐ Distribución de energía
- ☐ Otro

Servicios globales de manufactura

- ☐ Cemento
- ☐ Materiales de construcción
- ☐ Electrónica/mquinaria
- ☐ Textiles/vestido
- ☐ Productos industriales
- ☐ Productos farmacéuticos
- ☐ Automóviles
- ☐ Acero

Agroindustrias

- ☐ Procesamiento de productos ganaderos
- ☐ Pesca/agricultura
- ☐ Alimentos procesados
- ☐ Alimentos y bebidas

Bioenergía / química

- ☐ Combustibles alternativos
- ☐ Plásticos
- ☐ Caucho

Petróleo / gas / petroquímicos

- ☐ Petróleo
- ☐ Gas
- ☐ Petróleo - derivados de gas
- ☐ Carbón

Mercados de capital

- ☐ Bonos empresariales
- ☐ MBS
- ☐ ABS
- ☐ Fondos de inversión
- ☐ Finanzas para el comercio exterior
- ☐ Otro

Información sobre el tipo de consultoría

Marque el(los) tipo(s) de consultoría que presta:

- | | |
|---|---|
| ☐ Economía, mercado | ☐ Mercadotecnia |
| ☐ Ingeniería | ☐ Reasentamientos |
| ☐ Medio ambiente/sociedad | ☐ Social |
| ☐ Integridad/diligencia debida | ☐ Agente de pagos |
| ☐ Finanzas | ☐ Garantías/fideicomitente |
| ☐ Seguros | ☐ Reservas |
| ☐ Legal | |

Idiomas

Sírvase indicar qué idiomas hablan los consultores

- ☐ Inglés ☐ Español ☐ Portugués ☐ Francés ☐ Otro

Información sobre países

Sírvase mencionar los países en los que usted/su compañía ha prestado servicios de consultoría

↑

↓

Experiencia con el BID

¿Tiene usted/su compañía experiencia en consultoría en nombre del BID?

- ☐ Sí ☐ No

Experiencia con otras instituciones financieras

Experiencia con otras instituciones financieras

- ☐ Sí ☐ No

Describa brevemente su experiencia con el BID y/o otras instituciones financieras

↑

↓

Submit

FICHA DE EVALUACION DEL BID PARA LA SOSTENIBILIDAD DE PROYECTOS TURISTICOS

Abril de 2009



Banco Interamericano de Desarrollo

Guía detallada de los criterios contenidos en la Ficha de Evaluación

I. Información general solicitada

Fecha y nombre del proyecto

Fecha de hoy	<i>La fecha en que se completa la Ficha de Evaluación; se registra automáticamente.</i>
Nombre del proyecto	<i>Nombre bajo el cual se identificará el proyecto ante el BID.</i>

Patrocinio del proyecto

Entidad que solicita financiamiento	La compañía u otra entidad que presenta la propuesta y solicita el financiamiento.
Dueño	El propietario legal del terreno que se desarrollará. Si el terreno es alquilado o está bajo concesión, indicar tanto el nombre del propietario como el del arrendatario o concesionario.
Promotor	El desarrollador o promotor del proyecto.
Gestión operativa	La compañía o persona que operará el proyecto.

Ubicación del proyecto

País	El país en que se desarrollará el proyecto.
Ubicación del proyecto (provincia/estado, municipalidad)	Esta información permitirá a los evaluadores del proyecto determinar qué entidades gubernamentales podrían estar a cargo de expedir permisos y licencias.
Ubicación del proyecto (latitud, longitud)	Las coordenadas geográficas (latitud, longitud) permitirán a los evaluadores del proyecto ubicar el sitio exactamente en mapas y fotos tomadas por satélite.
Otros detalles de la ubicación	Para proyectos en zonas urbanas, una dirección que indique calles y avenidas. Para proyectos en zonas o destinos turísticos designados, el nombre del área. Para proyectos en propiedades indígenas o comunitarias, el nombre de la comunidad. Cualquier otra información pertinente (por ejemplo, frente al mar en el Océano Pacífico o en el Mar Caribe, etc.).

Costo del proyecto

Capital	Monto de inversiones en capital (venta de acciones, efectivo, tierras, desarrollo previo, etc.).
Monto solicitado al BID	Cuánto financiamiento se solicitará al BID.
Otro financiamiento	Cuánto financiamiento será provisto por otras fuentes.
Costo total del proyecto (indique moneda)	Por favor utilice designaciones internacionales de la moneda (por ejemplo, USD para dólares de los Estados Unidos) para los tres montos anteriores. El total se calcula automáticamente en esta sección.

Componentes y actividades que se proponen

Breve resumen del proyecto	Un texto que describa lo que el proyecto propone construir y poner en funcionamiento.
Número de habitaciones de hotel	Parámetro básico para determinar la escala del proyecto.
Número de terrenos, casas y apartamentos	Determina la importancia del desarrollo de bienes raíces con respecto a las actividades turísticas.
Componentes adicionales (campos de golf, marinas, casinos, etc.)	Campos de golf: no./área Marinas: no./capacidad Casinos: no./capacidad Otros:
Área total (m ²)	Área de toda la propiedad.
Área de construcción (m ²)	Área que estará bajo techo.

Empleos generados

Empleos durante la construcción	<i>Número de empleados de tiempo completo requeridos durante la construcción.</i>
Empleos de tiempo completo, durante la operación	<i>Número de empleados de tiempo completo requeridos durante la operación del proyecto una vez que se completa la construcción.</i>
Empleos de temporada o tiempo parcial, durante la operación	<i>Número de empleados de temporada o de tiempo parcial requeridos durante la operación del proyecto, una vez que se completa la construcción.</i>
Número de empleos indirectos creados durante la operación	<i>Estimación del número de empleos creados en las comunidades vecinas una vez completado el proyecto.</i>
Porcentaje de supervisores y administradores en relación con el total de empleados de tiempo completo	<i>Estimación del número de empleados de supervisión como porcentaje del total, durante la operación. Esta cifra sirve para medir la calidad de los empleos que se ofrecen.</i>
Número de empleados de tiempo completo por habitación	<i>Este total se calcula automáticamente y ofrece información sobre la intensidad de mano de obra del proyecto.</i>

ANEXO # 22

SOLICITUD DE PRE-ANÁLISIS PERSONAS NATURALES
RPCP - 16A

DATOS PERSONALES DEL DEUDOR

Apellidos y nombres completos:			
Fecha de nacimiento (dd-mm-aa):		No. cédula identidad:	
Estado civil:	☐ Soltero ☐ Casado ☐ Viudo ☐ Divorciado ☐ Unión libre		
Nacionalidad:	☐ Ecuatoriana ☐ Extranjera ☐ No pasaporte		
Sexo:	☐ M ☐ F	Separación de bienes: ☐ Si ☐ No	
Total activos:	Total pasivos:	Total patrimonio (activos - pasivos):	
Nivel académico: ☐ Sin instrucción ☐ Primaria ☐ Secundaria ☐ Superior ☐			
Apellidos y nombres completos del cónyuge:			
No. cédula de identidad:			

RESIDENCIA ACTUAL

Ciudad:	Calle:	No.:
Sector/barrio:	Dpto.:	Piso:
Teléfono:	Celular:	E-mail:
Vivienda:	☐ Propia ☐ Alquilada	Vive con familiares: ☐
Dirección para envío de correspondencia:		Casilla:

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empleado público: ☐	Empleado privado: ☐	Trabajador independiente: ☐
Nombre de la empresa donde trabaja:		
Actividad de la empresa:		
Cargo que desempeña:	Tiempo de trabajo (aa-mm-dd):	
Dirección de la empresa:		
Ciudad:	Calle:	No.:
Sector/barrio:	Dpto.:	Piso:
Teléfono:	Celular:	E-mail:

DATOS DEL CODEUDOR

Apellidos y nombres completos:	
Fecha de nacimiento (dd-mm-aa):	No. cédula identidad:
Actividad:	
Total activos:	Total pasivos:
Total patrimonio (activos - pasivos):	
Estado civil:	☐ Soltero ☐ Casado ☐ Viudo ☐ Divorciado ☐ Unión libre
Apellidos y nombres completos del cónyuge:	
No. cédula de identidad:	

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO A DESARROLLAR (DATOS PRELIMINARES)

Tipo de proyecto:	☐ Nuevo ☐ Ampliación
Actividad del proyecto:	
Descripción del proyecto:	
Experiencia en la actividad: Años _____ meses _____	
Tiempo de trabajo (dd-mm-aa):	No. empleados:
Tiempo del negocio (dd-mm-aa):	

UBICACIÓN DEL PROYECTO

Provincia:	Parroquia:	Canton:
Ciudad:	Calle:	No.:
Sector/barrio:	Dpto.:	Piso:
Teléfono:	Celular:	E-mail:

GENERACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS				
	Actual		Proyectado	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Ingresos				
Gastos				
DETALLE DE INVERSIONES Y GASTOS (REFERENCIAL DEL PROYECTO)				
	Descripción		Monto US\$	
Materia prima (Capital de trabajo)				
Tecnología (maquinaria y equipos)				
Inversiones (activos fijos)				
Beneficios esperados				
Fuente de repago (ingresos alternos)				
Número de empleos generados				
Monto total del proyecto (US\$)		Monto del crédito (US\$)		
Plazo	Periodo de gracia		Forma de pago	
Destino del crédito:	Activos fijos ☐	Capital de trabajo ☐	Asistencia técnica ☐	
GARANTÍA				
	Descripción de la garantía		Valor referencial	
Hipotecaria				
Prendaria (año de fabricación)				
Autoliquidables				
Describe el aporte del cliente al proyecto: (Dentro del plan de inversiones: proyectos nuevos aporte 30%; ampliación 10%)				
NOTAS				
1. Queda entendido que la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL (también se podrá denominar en esta solicitud la Corporación CFN) 2. Declaro (amos) bajo la gravedad de juramento, que los datos asentados en mi (nuestra) solicitud de crédito son correctos, reconociendo que la CFN tiene el derecho y está plenamente facultada a comprobar la identidad del solicitante; la veracidad y autenticidad de los datos que hubiese proporcionado; la capacidad crediticia conforme a las normas prácticas y condiciones del mercado; la realización del avalúo practicado por un evaluador autorizado; y, a cumplir con todas las normas y formalidades que establecen las leyes y reglamentos para el otorgamiento de los créditos. 3. Acuerdo (amos) que tengo (emos) una obligación continua de enmendar y/o suplir la información proporcionada en esta solicitud, si alguno de los hechos esenciales que he (mos) expuesto aquí cambiamos antes del cierre de la transacción. 4. En caso de cambio de domicilio y/o teléfonos (s) para notificaciones, me (nos) comprometo (emos) a informar a la CFN en un máximo de 7 días a partir del cambio. 5. Convengo (imos) que no prosperará el trámite de la presente solicitud, si falta alguno de los documentos solicitados por la CFN y que atiene al objeto o al destino del crédito solicitado. 6. Declaro (amos) que los fondos recibidos no serán destinados a ninguna actividad relacionada con el cultivo, producción, consumo o comercialización de sustancias estupefacientes y sicotrópicas o cualquier otra actividad tipificada en la Ley de Sustancias Estupefacientes y Sicotrópicas. 7. Autorizo (amos) a la CFN a que efectúe todas las indagaciones que razonablemente considere oportuno realizar, para comprobar el origen o destino de los fondos recibidos o entregados, sin que la CFN esté obligada a realizar la comprobación de esta declaración. En caso de que se inicien investigaciones sobre mi persona (nosotros), relacionadas con las actividades antes señaladas, la CFN podrá proporcionar a las autoridades competentes, la información que éstas demanden. 8. Declaro (amos) voluntariamente que el uso de la propiedad asociada a la presente solicitud, será únicamente para habilitarla de acuerdo a lo declarado en los "Datos del crédito a refinanciarse sobre el proyecto" en esta solicitud, y que la propiedad no se utilizará para ningún propósito ilegal o prohibido. 9. Reconozco (emos) y acuerdo (amos) que la verificación o reverificación de cualquier información contenida en esta solicitud, puede realizarse a través de cualquier fuente de información y en cualquier momento por el prestador, sus agentes, sucesores y cesionarios, ya sea directamente o a través de un tercero y que el original de esta solicitud será retenido por el prestador, aunque el préstamo no se apruebe. 10. De igual forma, la CFN queda expresamente autorizada para que pueda utilizar, transferir o entregar dicha información a autoridades competentes, organismos de control, buró de información crediticia y otras instituciones o personas jurídicas legal reglamentariamente facultadas, así como para que pueda hacer público mi (nuestro) comportamiento crediticio. Adicionalmente autorizo (amos) se proporcione cualquier información de carácter financiero y comercial que requiera un tercer interesado en adquirir la cartera de la CFN o para efectos de emisión de títulos con base en dicha cartera. 11. Se autoriza a la CFN a verificar la información proporcionada por el sujeto de crédito en la presente solicitud, a través de fuentes internas o externas de información. 12. Acuerdo / acordamos que el título del préstamo puede transferirse a un sucesor o cesionario del prestador sin avisarme (nos), y/o la administración de la cuenta del préstamo, puede transferirse a un agente, sucesor o cesionario del prestador con previo aviso a mi (nosotros). 13. Declaro (amos) conocer y aceptar los términos y condiciones, así como el monto financiado, el monto líquido, la carga financiera y la suma total de las cuotas del crédito solicitado, que constan expresamente detallados y explicados en el anexo que he (mos) recibido y que forma parte integrante de esta solicitud.				
FECHA	DEUDOR	CÓNYUGE DE DEUDOR	CODEUDOR	CÓNYUGE DE CODEUDOR
día:	Nombre:	Nombre:	Nombre:	Nombre:
mes:	Número de CI:	Número de CI:	Número de CI:	Número de CI:
año:	Firma:	Firma:	Firma:	Firma:
DOCUMENTACIÓN REQUERIDA QUE DEBERÁ SER ENTREGADA POR EL SOLICITANTE				
1. Copia de la cédula de identidad del cliente, cónyuge y codeudor (según el caso) 2. Copia del certificado de votación del cliente, cónyuge y codeudor (según el caso) 3. Copia de pago del impuesto predial del bien a hipotecar. 4. RUC (dependiendo del caso).				

SOLICITUD DE PRE-ANÁLISIS PERSONAS JURÍDICAS

RPCP - 16B

DATOS DE LA EMPRESA

Razón social

RUC:

Actividad:

Capital social suscrito y pagado:

Fecha de constitución (aa-mm-dd):

Total activos:

Total patrimonio:

Nombre representante legal:

CI No

Experiencia en la actividad: Años _____ meses _____

ACCIONISTAS

Nombre	No. CI	% Participación

UBICACIÓN DE OFICINAS

Provincia:

Parroquia

Cantón:

Ciudad:

Calle:

No.

Sector/barrio:

Dpto.:

Piso:

Teléfono:

Celular:

E-mail:

Tipo de ocupación

Propia sin hipoteca ☐Propia hipotecada ☐Arrendada ☐

de oficina actual:

Prestada ☐Con familiares ☐

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO A DESARROLLAR (DATOS PRELIMINARES)

Tipo de proyecto:

Nuevo ☐Ampliación ☐

Actividad del proyecto:

Descripción del proyecto:

Tiempo del negocio: Años _____ meses _____

No. de empleados

UBICACIÓN DEL PROYECTO

Provincia

Parroquia

Cantón

Ciudad

Calle

No.

Sector/barrio

Dpto.

Piso

Teléfono

Celular

E-mail

GENERACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS

	Actual		Proyectado	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Ingresos				
Gastos				

DETALLE DE INVERSIONES Y GASTOS (REFERENCIAL DEL PROYECTO)

	Descripción	Monto US\$
Materia prima (Capital de trabajo)		
Tecnología (maquinaria y equipos)		
Inversiones (activos fijos)		
Beneficios esperados		
Fuente de repago (ingresos alternos)		

Número de empleos generados

Monto total del proyecto (US\$)

Monto del crédito (US\$)

Plazo

Periodo de gracia

Forma de pago

Destino del crédito:

Activos fijos ☐Capital de trabajo ☐Asistencia técnica ☐

GARANTÍA					
	Descripción de la garantía	Valor referencial			
Hipotecaria					
Prendaria (año de fabricación)					
Autopropiedad					
Describa el aporte del cliente al proyecto: (Dentro del plan de inversiones: proyectos nuevos aporte 30%; ampliación 10%)					
NOTAS					
1. Queda entendido que la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, también se podrá denominar en esta solicitud, la Corporación o CFN. 2. Declaro (amos) bajo la gravedad de juramento, que los datos asentados en mi (nuestra) solicitud de crédito son correctos, reconociendo que la CFN tiene el derecho y está plenamente facultada a comprobar la identidad del solicitante, la veracidad y autenticidad de los datos que hubiese proporcionado, la capacidad económica conforme a los datos presentados y condiciones del mercado, la realización del crédito prestando por un evaluador autorizado, y a cumplir con todas las normas y formalidades que establecen las leyes y reglamentos para el otorgamiento de los créditos. 3. Acuerdo (amos) que tengo (amos) una obligación continua de enviar y/o suplir la información proporcionada en esta solicitud, si alguno de los hechos esenciales que he (mos) expuesto aquí cambian antes del cierre de la transacción. 4. En caso de cambio de domicilio y/o teléfonos (s) para notificaciones, me (nos) comprometo (amos) a informar a la CFN en un máximo de 7 días a partir del cambio. 5. Conviengo (amos) que no prosperará el trámite de la presente solicitud si falta alguno de los documentos solicitados por la CFN y que atende al objeto o al destino del crédito solicitado. 6. Declaro (amos) que los fondos recibidos no serán destinados a ninguna actividad relacionada con el cultivo, producción, consumo o comercialización de sustancias estupefacientes y sicotrópicas o cualquier otra actividad tipificada en la Ley de Sustancias Estupefacientes y Sicotrópicas. 7. Autorizo (amos) a la CFN a que efectúe todas las indagaciones que razonablemente considere oportuno realizar, para comprobar el origen o destino de los fondos recibidos o entregados, sin que la CFN esté obligada a realizar la comprobación de esta declaración. En caso de que se inicien investigaciones sobre mi persona (nosotros) relacionadas con las actividades antes señaladas, la CFN podrá proporcionar a las autoridades competentes, la información que éstas demanden. 8. Declaro (amos) voluntariamente que el uso de la propiedad asociada a la presente solicitud, será únicamente para habitarla de acuerdo a lo declarado en los "Datos del crédito e información sobre el proyecto" en esta solicitud y que la propiedad no se utilizará para ningún propósito ilegal o prohibido. 9. Reconozco (reconozco) y acuerdo (amos) que la verificación o reverificación de cualquier información contenida en esta solicitud, puede realizarse a través de cualquier fuente de información y en cualquier momento por el prestador, sus agentes, sucesores y cesionarios, ya sea directamente o a través de un tercero y que el original de esta solicitud será retenido por el prestador, aunque el préstamo no se apruebe. 10. De igual forma, la CFN queda expresamente autorizada para que pueda utilizar, transferir o entregar dicha información a autoridades competentes, organismos de control, buró de información crediticia y otras instituciones o personas jurídicas legal reglamentariamente facultadas, así como para que pueda hacer público mi (nuestro) comportamiento crediticio. Adicionalmente autorizo (amos) se proporcione cualquier información de carácter financiero y comercial que requiera un tercero interesado en adquirir la cartera de la CFN o para efectos de emisión de títulos con base en dicha cartera. 11. Se autoriza a la CFN a verificar la información proporcionada por el sujeto de crédito en la presente solicitud, a través de fuentes internas o externas de información. • Acuerdo (acordamos) que el título del préstamo puede transferirse a un sucesor o cesionario del prestador sin avisarme (nos), y/o la administración de la cuenta del préstamo, puede transferirse a un agente, sucesor o cesionario del prestador con previo aviso a mi (nosotros). • Declaro (amos) conocer y aceptar los términos y condiciones, así como el monto financiado, el monto líquido, la carga financiera y la suma total de las cuotas del crédito solicitado, que constan expresamente detallados y explicados en el anexo que he (mos) recibido y que forma parte integrante de esta solicitud.					
Representante legal	REPRESENTANTE	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
	CÓNYUGE	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
Socios con participación igual o mayor al 20% del capital	SOCIO	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
	CÓNYUGE	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
	SOCIO	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
	CÓNYUGE	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
	SOCIO	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
	CÓNYUGE	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
	SOCIO	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
	CÓNYUGE	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
	SOCIO	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
	CÓNYUGE	Nombre:	Número de CI:	Firma:	Fecha:
DOCUMENTACIÓN REQUERIDA QUE DEBERÁ SER ENTREGADA POR EL SOLICITANTE					
5. Copia del RUC actualizado de la compañía 6. Copia de la cédula de identidad del (los) representante (s) legal (es), accionistas con el 20% o más de acciones y cónyuges. 7. Copia de los estados financieros de la empresa del último año 8. Copia de la resolución de la Super. Cías sobre la conformación de los accionistas 9. Copia de pago del impuesto predial					

FORMATO DEL CONTENIDO DE UN PROYECTO CREDITO SUPERIOR A USD 150.000,00

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

1. ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL PROYECTO

- a. Tipo de empresa
- b. Accionistas
- c. La administración
- d. Organigrama
- e. Distribución de funciones y responsabilidades
- f. La ejecución
- g. Control del proyecto

2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

- a. Análisis de mercado (Investigación de mercado)
- b. Mercado de oferta
- c. Mercado de demanda
- d. Demanda Insatisfecha
- e. Producto
- f. Precio
- g. Plaza
- h. Zona de influencia del proyecto
- i. Comercialización
- j. Posibilidades del proyecto
- k. Normas sanitarias
- l. Aranceles, mecanismos y permisos de exportación

3. ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO

- a. Diseño o descripción del producto y/o servicio (otros productos)
- b. Procesos de producción
- c. Ubicación del Proyecto (planta)
- d. Determinación de la capacidad de la planta
- e. Diseño de la planta
- f. Costos de terreno y obras civiles
- g. Especificaciones (materias primas, ingredientes, insumos, producto final, normas y estándares)
- h. Escogencia de la tecnología del producto (Comparación y/o por qué)
- i. Clasificación de los tipos de equipos
- j. Vida útil del proyecto
- k. Costos de mantenimiento y seguros
- l. Insumos, servicios y mano de obra directa.
- m. Sistemas de: control de la calidad, de empaque, de transporte, de almacenamiento
- n. Abastecimiento de materias primas:
 - i. Análisis de la producción y disponibilidad de materias primas
 - ii. Materias primas
 - iii. Localización y característica de las zonas de producción
 - iv. Periodos de disponibilidad de la producción
 - v. Producción disponible para el proyecto
 - vi. Disponibilidad de insumos complementarios
 - vii. Programación de abastecimiento

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

a. Estructuración financiera del proyecto

- i. Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento
- ii. Programa y calendario de inversiones
- iii. Política de cobros, pagos y existencias
- iv. Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones y activos diferidos
- v. Programa de producción y ventas
- vi. Costos de materias primas, materiales indirectos, suministros y servicios, mano de obra directa e indirecta
- vii. Gastos de administración, ventas (Comisiones %) y financieros.
- viii. Resumen de costos y gastos
- ix. Capital de trabajo
- x. Flujo de caja (comparativo con y sin financiamiento)
- xi. Detalle de las proyecciones de ingresos (ventas proyectadas)
- xii. Estado de pérdidas y ganancias
- xiii. Balance general

b. Evaluación del proyecto

- i. Principales criterios de evaluación
- ii. Punto de equilibrio
- iii. Índices financieros:
 1. Liquidez
 2. Retorno (VAN, TIR, ROE y ROA)
 3. Eficiencia
 4. Apalancamiento
 5. Rotación
 6. Composición de activos.
- iv. Análisis de sensibilidad (dos escenarios con los supuestos ajustados)
- v. Determinación del riesgo (detalle de los principales riesgos implícitos)

c. Análisis del costo / beneficio

5. IMPACTO DEL PROYECTO DE INVERSION

- a. Valor agregado
- b. Generación de divisas y empleo

CRÉDITO MENOR A USD 150.000,00

FORMATO DEL CONTENIDO DE UN PROYECTO

PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA/NEGOCIO

1. DATOS EMPRESA/NEGOCIO

- a. Tipo de empresa o negocio
- b. Presentación de la empresa o negocio
- c. Objetivo del proyecto

2. MERCADO Y COMERCIALIZACIÓN

- a. Análisis de mercado: Generalidades
- b. Mercado de oferta: con datos cuantitativos y cualitativos
- c. Mercado de demanda: con datos cuantitativos y cualitativos
- d. Demanda insatisfecha: con datos cuantitativos y cualitativos
- e. Producto/s (descripción)
- f. Precio (del sector y de negocio)
- g. Plaza
- h. Compradores (clientes)
- i. Comercialización
- j. Normas sanitarias (de ser el caso)
- k. Aranceles, mecanismos y permisos de exportación (de ser el caso)

3. ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO

- a. Diseño o descripción del producto y/o servicio
- b. Procesos de producción (de ser el caso)
- c. Ubicación del Proyecto (lugar de la inversión)
- d. Determinación de la capacidad de la planta (de ser caso)
- e. Clasificación de los tipos de equipos (de ser el caso)

4. ESTRUCTURACION FINANCIERA DEL PROYECTO

- a. Plan de inversiones, clasificación (activos fijos, administración y ventas, diferidos, otros activos, incluye cálculo de capital de trabajo) y fuentes de financiamiento (rubros de aporte con crédito CFN)
Programa y calendario de inversiones

SOLICITUD DE CRÉDITO					
DATOS DEL CRÉDITO					
Lugar y fecha: _____					
Producto	Destino	Descripción	Monto	Plazo	Forma de pago
(1) Producto : Crédito productivo, pre - post embarque (2) Destino : Capital de trabajo, activos fijos, asistencia técnica, pre - post embarque (3) Forma de pago : Mensual, trimestral, semestral, al vencimiento					
Periodo de gracia :		Plazo en días			
Fuente de repago		Tipo de garantía		Monto garantía	
				Asegurada	
		0,00			
Nombres y apellidos del garante/deudor:					
DATOS PERSONALES					
Nombres y apellidos					
CC		Pasaporte		Nacionalidad	
Sexo:	Estado civil	Fecha nacimiento	No. de cargas		
Dirección domicilio: (provincia, cantón, parroquia, calles)					
Telf. 1	Telf. 2	Casilla postal	E-mail	Fax	
DATOS DE LA EMPRESA					
Nombre empresa			RUC		
Dirección planta: (provincia, cantón, parroquia, calles)					
Teléfono planta					
Dirección administración: (provincia, cantón, parroquia, calles)					
Teléfono adm.		Casilla postal		E-mail	Fax
No. de empleados:		Fijos		Temporales	
ACTIVIDAD ECONÓMICA					
Profesión			Empleo /Negocio		
Actividad de la empresa		Cargo		Antigüedad	
Dirección empleo/negocio: (provincia, cantón, parroquia, calles)					
Telf. 1	Telf. 2	Casilla postal	E-mail	Fax	
Trabajo anterior			Cargo		
Antigüedad		Teléfono 1		Teléfono 2	
DATOS DEL CONYUGE					
Nombres y apellidos completos					
CC		Pasaporte		Separación de bienes:	
Profesión		Actividad		Empleo/Negocio	
Dirección empleo/negocio: (provincia, cantón, parroquia, calles)					
Teléfono 1			Teléfono 2		

REFERENCIAS	
Familiares	
Nombre de un familiar cercano que no viva con usted:	
Bancarias	
Financieras	
Tarjetas de Crédito	
Comerciales	
Seguros vigentes	
PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN	
Confirmación de Datos	
Nombre funcionario responsable	Firma

ESTADO DE SITUACIÓN PERSONAL			
Activos		Pasivos	
Efectivo en caja		Deudas bancarias a sola firma, corto plazo (hasta un año)	
Depósitos bancarios locales		Deudas garantizadas con activos	
Depósitos bancarios exteriores		Total deudas tarjetas de crédito	
Cuentas y documentos por cobrar		Cuentas por pagar	
Inversiones (cédulas, acciones, pólizas, bonos)		Deudas bancarias largo plazo (más de un año) (hipotecarias, prendarias)	
Inventario/mercadería		Otras deudas	
Bienes inmuebles (propiedades)			
Bienes muebles (vehículo, maquinaria)			
Otros activos			
Total Activos		Total Pasivos	
		Total Activos	
		(-) Total Pasivos	
		Patrimonio	
Ingresos Mensuales		Egresos Mensuales	
Por negocio		Por negocio	
Ventas		Costo de ventas	
Otros ingresos *		Gastos generales (luz, agua, otros)	
		Pago de intereses	
		Otros egresos *	
Personales		Personales	
Sueldo		Alquiler	
Comisiones*		Alimentación	
Dividendos		Educación	
Rentas		Vestuario	
Otros ingresos *		Consumo mensual tarjeta de crédito	
		Otros egresos *	
Total Ingresos		Total Egresos	
* Especifique otros ingresos		* Especifique otros egresos	
UTILIDAD		AHORRO NETO	
GARANTÍAS OTORGADAS			
ACCIONES			
PROPIEDADES			
"Certifico que la información arriba indicada es correcta y verdadera, entiendo que esta información será leída / revisada por las autoridades, quienes la podrán considerar para todos los efectos legales. Igualmente certifico y declaro que los fondos entregados y recibidos de la institución tienen un origen y destino lícito, y permitidos por las Leyes de la República del Ecuador. Autorizo expresamente a la Corporación Financiera Nacional a realizar el análisis que considere pertinente e informar a las autoridades competentes en caso de investigación y/o determinación de transacciones inusuales e injustificadas."			
Firma:		Firma del cónyuge	
PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN			
Fecha recepción	Oficina	Verificado por	Negado por
		Nombre	Nombre
		Firma	Firma

INFORMACIÓN BÁSICA DEL CLIENTE			
FECHA: _____			
Nombres completos. _____			
Línea del negocio		RUC	
Dirección administrativa			
Dirección planta			
Teléfono planta		Teléfono ofic.	
		E-mail	
Dirección a la que la CFN debe enviar las notificaciones:		Teléfono	Ciudad
Puntos de referencia que faciliten el encuentro de la dirección:			
DATOS HISTÓRICOS DE LA EMPRESA			
Año de fundación		Año de constitución jurídica	
Capital social	Actual	Suscrito	Pagado
Ventas anuales registradas al _____:			
Indique los aspectos importantes de la empresa, cambios significativos en la misma, políticas y estrategias importantes:			
ACCIONISTAS Y PROPIETARIOS			
DIRECTORES Y ADMINISTRADORES			
BANCOS E INSTITUCIONES FINANCIERAS			
PRODUCTOS			
INSTALACIONES DE LA PLANTA			
Area de terreno		Area de construcción	
No. empleados oficina y ventas		Sueldo promedio	
No. empleados planta		Sueldo promedio	
Existen sindicatos?		Asociaciones?	
En caso de ser afirmativo, especifique cuáles:			
PRINCIPALES PROVEEDORES Y TÉRMINOS DE COMPRA			
PRINCIPALES CLIENTES Y TÉRMINOS DE VENTA			
EMPRESAS RELACIONADAS POR CAPITAL SOCIAL			
Declaramos bajo juramento que el cliente no mantiene vínculos con la CFN, de conformidad con lo dispuesto en los artículos Nos. 72, 73 y 74 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.			
Firma del cliente			

FORMULARIO PARA RECOLECCION DE INFORMACIÓN											
Nombre Oficial						Fecha					
Oficina:						Región:					
INFORMACIÓN DEL CLIENTE / EMPRESARIO											
Nombres y apellidos completos											
CI/pasaporte				Lugar y fecha nacimiento				Estado Civil			
Nombre cónyuge				CI/Pasap.				No. de cargas			
Dirección domicilio:											
Provincia			Cantón			Ciudad			Parroquia		
Telf. domicilio			Celular			E-mail					
Nivel estudios			Profesión			Años experiencia empresarial					
INFORMACIÓN BÁSICA DEL NEGOCIO / EMPRESA											
Nombre empresa											
Dirección empresa											
Provincia			Cantón			Parroquia					
Telf.			Fax			Local:					
Sector económico:											
Actividad de la empresa											
No. años en actividad						No. años en dirección actual					
No. de empleados:		Fijos		Temporales		Total empleados					
Cambios en el negocio:		Cambio de actividad		Cambio dirección		Cambio propiedad					
Explique :											
Estructura de la empresa:											
DISTRIBUCIÓN CAPITAL SOCIAL											
PRODUCTOS Y COMPETENCIA											
CLIENTES Y POLÍTICAS DE VENTAS											
Ventas al contado (%)				Ventas a crédito (%)				Número de clientes			
PROVEEDORES Y POLÍTICAS DE COMPRAS											
Compras al contado (%)				Compras a crédito (%)				Número de proveedores			
CONTROLES ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS											
Familia administra				Auditoría externa				Control inventarios			
Lleva contabilidad				Registro venta diaria				Control proveedores			
Contador fijo				Control cuentas por cobrar				Seguros			
Frecuencia estados financieros: mes (es)											
LEVANTAMIENTO DE INFORMACIÓN FINANCIERA											
ANÁLISIS DE COSTOS E INGRESOS EN EMPRESAS PRODUCTIVAS Y DE SERVICIO											
Señalar meses altos de ventas											
E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Señalar meses altos de compras											
E	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Monto máximo de ventas (mensual): \$						Monto máximo de ventas (mensual): \$					

BALANCE GENERAL (US\$)		ESTADO DE RESULTADOS MENSUAL US\$)	
ACTIVOS		Ventas mensuales *	
Caja/Bancos disponible		(-) costo de ventas mensuales *	
Inversiones		Utilidad bruta	
Cuentas por cobrar clientes		(-) Gastos operativos del negocio:	
Inventario materia prima		▪ Sueldos	
Inventario producto terminado *		▪ Servicios (agua, luz, teléfono)	
Anticipo dado a proveedores		▪ Arriendos	
Otros activos corrientes		▪ Impuestos	
Subtotal activos corrientes		▪ Otros gastos del negocio	
Bienes inmuebles (terrenos, edif.)		Utilidad Operativa	
Otros activos no corrientes		(+) Otros ingresos **	
Subtotal activos fijos		(-) Gastos familiares	
TOTAL ACTIVOS		▪ Comida	
PASIVOS		▪ Vivienda	
Deudas bancarias corto plazo		▪ Vestido	
Cuentas por pagar proveedores		▪ Educación	
Anticipos recibidos por clientes		▪ Servicios públicos	
Otras cuentas por pagar		▪ Transporte, medicina, otros	
Otras deudas familiares		Total gastos familiares	
Subtotal pasivo corriente		Excedentes antes de dividendos	
Deudas bancarias largo plazo		Dividendos CFN	
Otros pasivos largo plazo		Dividendos otros bancos	
Subtotal pasivos largo plazo		Dividendos cooperativas y otros	
TOTAL PASIVOS			
PATRIMONIO		EXCEDENTE NETO MENSUAL	
Notas * : Estos datos vienen de la sección "Levantamiento de Información Financiera" ** : Especifique otros ingresos: Arriendos, sueldos, jubilación, pensiones, otros negocios, ocasionales			
Estabilidad en fuente de ingreso			
BIENES INMUEBLES			
(Terrenos, edificaciones)			
BIENES INMUEBLES			
(Maquinaria, equipo, vehículo)			
SOLICITUD DE CRÉDITO			
(1) Producto	: Crédito productivo, pre - post embarque		
(2) Destino	: Capital de trabajo, activos fijos, asistencia técnica, pre - post embarque		
(3) Forma de pago	: Mensual, trimestral, semestral, al vencimiento		
DATOS DE LA GARANTIA REAL			
(4) Tipo de garantía	: Hipotecaria, prendaria, bancaria, cash colateral		
(5) Descripción	: Terreno, vivienda, edificio, oficina, local comercial, maquinaria, vehículo, certificado de depósito, etc		
DATOS DEL GARANTE PERSONAL / CODEUDOR			
REFERENCIA BANCARIAS			
"Certifico que la información arriba indicada es correcta y verdadera, entiendo que esta información será leída / revisada por las autoridades, quienes la podrán considerar para todos los efectos legales. Igualmente certifico y declaro que los fondos entregados y recibidos de la institución tienen un origen y destino lícito, y permitidos por las Leyes de la República del Ecuador. Autorizo expresamente a la Corporación Financiera Nacional a realizar el análisis que considere pertinente e informar a las autoridades competentes en caso de investigación y/o determinación de transacciones inusuales e injustificadas."			
FIRMA DEL CLIENTE		FIRMA DEL ASESOR	
CC			

FORMATO DEL CONTENIDO DE UN PROYECTO**PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA****1. ADMINISTRACION Y PLANIFICACION DEL PROYECTO**

- a. Tipo de empresa
- b. Accionistas
- c. La administración
- d. Organigrama
- e. Distribución de funciones y responsabilidades
- f. Gobierno Corporativo
- g. Plan estratégico: misión visión y objetivos estratégicos
- h. La ejecución
- i. Control del proyecto

2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

- a. Análisis de mercado (Investigación de mercado)
- b. Mercado de oferta
- c. Mercado de demanda
- d. Demanda Insatisfecha
- e. Producto
- f. Precio
- g. Plaza
- h. Zona de influencia del proyecto
- i. Comercialización
- j. Posibilidades del proyecto
- k. Normas sanitarias
- l. Aranceles, mecanismos y permisos de exportación

3. ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL PROYECTO

- a. Diseño o descripción del producto y/o servicio (otros productos)
- b. Procesos de producción
- c. Ubicación del Proyecto (planta)
- d. Determinación de la capacidad de la planta
- e. Diseño de la planta
- f. Costos de terreno y obras civiles
- g. Especificaciones (materias primas, ingredientes, insumos, producto final, normas y estándares)
- h. Escogencia de la tecnología del producto (Comparación y/o por qué)
- i. Clasificación de los tipos de equipos
- j. Vida útil del proyecto
- k. Costos de mantenimiento y seguros
- l. Insumos, servicios y mano de obra directa.
- m. Sistemas de: control de la calidad, de empaque, de transporte, de almacenamiento
- n. Abastecimiento de materias primas:
 - i. Análisis de la producción y disponibilidad de materias primas
 - ii. Materias primas
 - iii. Localización y característica de las zonas de producción
 - iv. Periodos de disponibilidad de la producción
 - v. Producción disponible para el proyecto
 - vi. Disponibilidad de insumos complementarios
 - vii. Programación de abastecimiento

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO**a. Estructuración financiera del proyecto**

- i. Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento
- ii. Programa y calendario de inversiones
- iii. Política de cobros, pagos y existencias
- iv. Depreciaciones de activos fijos y amortizaciones y activos diferidos
- v. Programa de producción y ventas
- vi. Costos de materias primas, materiales indirectos, suministros y servicios, mano de obra directa e indirecta
- vii. Gastos de administración, ventas (Comisiones %) y financieros.
- viii. Resumen de costos y gastos
- ix. Capital de trabajo
- x. Flujo de caja (comparativo con y sin financiamiento)
- xi. Detalle de las proyecciones de ingresos (ventas proyectadas)
- xii. Estado de pérdidas y ganancias
- xiii. Balance general

b. Evaluación del proyecto

- i. Principales criterios de evaluación
- ii. Punto de equilibrio
- iii. Índices financieros:
 1. Liquidez
 2. Retorno (VAN, TIR, ROE y ROA)
 3. Eficiencia
 4. Apalancamiento
 5. Rotación
 6. Composición de activos.
- iv. Análisis de sensibilidad (dos escenarios con los supuestos ajustados)
- v. Determinación del riesgo (detalle de los principales riesgos implícitos)

c. Análisis del costo / beneficio**5. IMPACTO DEL PROYECTO DE INVERSION**

- a. Valor agregado
- b. Generación de divisas y empleo

ANEXO 1
SOLICITUD DE CRÉDITO

Fecha:

Señor
Gerente General
Corporación Financiera Nacional
Presente.

Señor Gerente:

De conformidad con lo estipulado en el Convenio ^{1/}, suscrito el, solicitamos la (s) siguiente (s) operación (es):

Datos de la IFI solicitante	
Razón social	
R.U.C.	
Dirección	
Correo electrónico	
Teléfono y fax	
Modalidad que solicita	
Redescuento:	Monto Dólares
Ptmo. Corporativo:	
En caso de aplicar Redescuento o Préstamo Corporativo, indicar lo siguiente:	
Tabla con fecha fija / día de pago	Tabla con fecha calendario
Redescuento automático	
Anticipo:	
(*) Indique si el anticipo o el redescuento será a favor de un BF cuyos activos fijos, excluidos terrenos y edificios, sean mayores a US \$ 350.000,00	
SI ☐ NO ☐	

La operación que se presenta a la CFN, se aplicará a las siguiente facilidad:

Facilidad	Monto Dólares

Nos comprometemos a mantener en nuestro poder los documentos de respaldo que han sido necesarios para el otorgamiento de este crédito y los que se estipulen en el Manual de Crédito de la CFN, sobre los cuales la Corporación o quien ésta disponga, podrá efectuar una supervisión en el momento en que lo considere oportuno.

Solicitamos acreditar a la (s) siguiente (s) cuenta (s): ^{2/}

Datos de la Cuenta a Acreditarse	
Banco	Cuenta Número
A la orden de	País

Declaro que la información contenida en estos documentos es fidedigna, verificada por la IFI, que la firma autorizada que consta en el (los) pagaré (s) cumple (n) con todos los requisitos legales de políticas de firmas autorizadas de la IFI y que el destino del crédito y el BF no están incursos en las prohibiciones detalladas en el Manual de Crédito de la CFN, artículos 55 de la Ley de la CFN y 72, 73 y 74 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. Así mismo, certifico que el (los) BF y su (s) garante (s), no se encuentran en nuestras bases de datos reservadas.

Adicionalmente, y con pleno conocimiento de las infracciones y sanciones tipificadas en el artículo 131 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero y en el Manual de Crédito de la CFN, declaro expresamente y bajo mi responsabilidad, que se ha entregado y/o entregará en su totalidad, el valor indicado en este anexo a favor de que se le concedió con recursos, administrados por la CFN ^{3/}.

Atentamente,

Nombre y cargo
Representante Legal de la IFI

^{1/} Global de participación para la intermediación financiera en las operaciones con la CFN o Especial de intermediación de recursos entre la CFN y el BNF

^{2/} En caso de reprogramación sin desembolsos en efectivo o de operaciones cuyos desembolsos se realicen directamente en el exterior, no se debe llenar "Datos de la Cuenta a Acreditarse".

^{3/} Se exceptúan aquellas facilidades donde el desembolso se realiza en el exterior.

APLICACION PARA FACILIDAD DE CREDITO CFN

Multisectorial	
Innovación Tecnológica - FOMEC 1997	
Importaciones Chile	

Datos del Beneficiario Final

Nombre o razón social del BF			
Número de RUC / cédula de identidad			
Actividad Económica			
Producto ^{2/}	Empresa exportadora SI ☐ NO ☐		
Dirección oficina (-) o domicilio particular (-) ^{3/}			
Provincia	Ciudad	Parroquia	
Calle	Intersección	Cantón	
Teléfono	Fax	Número	
		E-mail	
Dirección de la planta :			
Provincia	Ciudad	Parroquia	
Calle	Intersección	Cantón	
Teléfono	Fax	Número	
		E-mail	
Constitución jurídica :			
Persona natural	Persona jurídica	Fecha de constitución:	

Datos de Administradores y Accionistas del BF

Elementos personales	C.I.	Experiencia (años)	Nacionalidad
Presidente			
Gerente General			
Representante Legal			
Accionistas ^{3/} o socios	% de acciones o particip.	Vinculos de los accionistas con otras empresas	Nacionalidad

Vinculos del BF con otras empresas

Nombre del grupo	Empresa	%	RUC

Solicitud y Objetivo

Monto del redescuento (US\$)	Destino del crédito:		
Forma de pago	Activos Fijos ☐	Capital Trabajo ☐	Asist. Técnica ☐
Tasa de redescuento	Plazo en días		
Tasa al BF	Gracia en días		
Margen IFI	No. de crédito en la IFI		

Garantías

	Hipotecaria	Prendaria	Fideicomiso	Otras
% cobertura				
Fecha constitución				
Avalúo (monto) (US\$)				
Fecha avalúo				
Empresa avaluadora, calificada por la Sup. de Bancos				
Garantías personales				

1/ Ver lista CIUU (Anexo 11)

2/ Ver código en el Anexo 12

3/ En caso de que los accionistas sean personas jurídicas con un 20% o más de participación en el capital pagado, se deberá informar adicionalmente el nombre de los accionistas de estas empresas, con su porcentaje de participación.

RIESGO DEL BENEFICIARIO FINAL	CENTRAL DE RIESGOS	SALDOS DE ENDEUDAMIENTO US\$	
	Calificación	Titular	Contingente
Antecedentes crediticios de la IFI a la fecha			
Antecedentes crediticios con otras IFI a la fecha			
Nombre de la IFI			
TOTAL RIESGO			
COMENTARIOS DE LA IFI SOBRE EL PROYECTO			
SITUACIÓN ACTUAL			
(En el caso de proyectos nuevos, no se debe llenar)			
Comentario de la situación financiera actual:			
SITUACIÓN DEL PROYECTO A FINANCIARSE			
Descripción del proyecto:			
Comercialización/mercado (términos, precios, contratos en firme, destino específico, etc.):			
Fuente de repago:			
Comentario del flujo de caja:			
Empleos generados con el financiamiento:		No. de hectáreas cultivadas:	

Declaramos bajo juramento que el BF _____ no mantiene vínculos con la IFI de conformidad con lo dispuesto en los artículos 72, 73 y 74 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Firma Persona Autorizada de la IFI

Nombre

Cargo

1. La Ley Orgánica de la CFN en el título VI, "Disposiciones varias", artículo 56, establece:
"..... Las solicitudes de todas las operaciones de los directores de la Corporación, sus cónyuges o sus parientes dentro del cuarto grado de civil de consanguinidad o segundo de afinidad, o de las empresas en que dichos directores, cónyuges o parientes formen parte, serán conocidas y resueltas por el Directorio,". El Directorio reglamentará las solicitudes de redescuento de los familiares de los funcionarios o empleados de la Corporación".
2. En la "Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria, libro I "Normas Generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero", el artículo 7. determina: "Los burós de crédito entregarán información solamente con autorización del titular de la misma. La entrega por parte de los burós que no hubiere sido autorizada por el titular de la información, o la utilización para otros fines distintos de los establecidos en la ley, serán sancionados conforme las normas civiles y penales aplicables".

Por lo expuesto, el BF:

- Declara que SI ☐ NO ☐ mantiene alguna de las relaciones anotadas en el numeral 1 anterior
- Autoriza a la CFN, para que realice la consulta de su información individual en la central de riesgos.

Firma Beneficiario Final

Nombre

Ci.

FORMATO DEL CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA LA LINEA DE CREDITO DE EMPRENDEDORES**PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA****1. ADMINISTRACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL NEGOCIO**

- a. Giro del Negocio
- b. Aportantes
- c. La administración
- d. Plan y objetivos estratégicos (incluye FODA)
- e. La ejecución
- f. Control del plan de negocios

2. MERCADEO Y COMERCIALIZACIÓN

- a. Análisis de mercado (Investigación de mercado)
- b. Mercado de oferta
- c. Mercado de demanda
- d. Demanda insatisfecha
- e. Producto
- f. Precio
- g. Plaza
- h. Zona de influencia del proyecto
- i. Comercialización
- j. Posibilidades del proyecto
- k. Normas sanitarias, de ser aplicable

3. ASPECTOS TECNOLÓGICOS DEL NEGOCIO

- a. Diseño o descripción del producto y/o servicio
- b. Procesos de producción, de ser el caso
- c. Ubicación del negocio
- d. Determinación de la capacidad instalada del negocio
- e. Diseño de la planta y costos de ser el caso
- f. Especificaciones (materias primas, ingredientes, insumos, producto final, normas y estándares)
- g. Escogencia de la tecnología del producto (Comparación y/o por qué)
- h. Vida útil del negocio
- i. Insumos, servicios y mano de obra directa.
- j. Abastecimiento de materias primas:
 - i. Análisis de la producción y disponibilidad de materias primas
 - ii. Materias primas
 - iii. Localización y característica de las zonas de producción
 - iv. Periodos de disponibilidad de la producción
 - v. Producción disponible para el negocio
 - vi. Disponibilidad de insumos complementarios
 - vii. Programación de abastecimiento

4. EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

- a. **Estructuración financiera del negocio**
 - i. Plan de inversiones, clasificación y fuentes de financiamiento
 - ii. Programa y calendario de inversiones
 - iii. Flujo de caja (comparativo con y sin financiamiento)
 - iv. Detalle de las proyecciones de ingresos (ventas proyectadas)
 - v. Estado de pérdidas y ganancias proyectados
 - vi. Balance general proyectados

b. Evaluación del negocio

- i. Principales criterios de evaluación
- ii. Punto de equilibrio
- iii. Índices financieros:
 - 1. Liquidez
 - 2. Retorno (VAN, TIR, ROE y ROA)
 - 3. Eficiencia
 - 4. Apalancamiento
 - 5. Rotación
 - 6. Composición de activos
- iv. Determinación del riesgo (detalle de los principales riesgos implícitos y explícito)

c. Análisis del costo / beneficio

5. IMPACTO DEL NEGOCIO

- a. Valor agregado
- b. Generación de divisas y empleo

CRÉDITO PROGRAMA “SOCIO EMPRESA-EMPREENDEDORES”

INSTRUCCIONES ESPECIALES

- **OPERATIVIDAD CON UNIVERSIDADES, ONG Y ADEL:** La Entidad deberá firmar un convenio con la CFN, propendiendo a que sea al menos una institución por cada oficina CFN a nivel nacional. El plan de negocios lo elaborará el cliente con la asistencia técnica de la entidad.
- **ASISTENCIA TÉCNICA:** Las Entidades por la asistencia técnica brindada, recibirán una retribución que será cubierta por el cliente, que estará incluida en el crédito aprobado dentro del plan de negocios. La administración de la CFN elaborará el cuadro de tarifas por concepto de asistencia técnica que brindaran las entidades a los emprendedores. Este rubro estará comprendido dentro del plan de inversión del proyecto a financiarse.
- **PRESENTACIÓN PROYECTO:** El emprendedor deberá presentar inicialmente, a través de la institución que lo auspicie, un resumen ejecutivo que permitirá determinar si la idea se enmarca dentro de la normativa vigente para este producto y si pasa la precalificación de la CFN. Una vez que el proyecto haya sido precalificado, el emprendedor, a través de la institución auspiciante, entregará la documentación que regularmente se exige para las operaciones de crédito.

Nombre del grupo asociativo o razón social		Nº de integrantes / socios	Tipo Compañía ☐ Asociación ☐ Cooperativa ☐ Otros ☐		Posee estatutos Sí ☐ No ☐
Tiempo de asociación / gremio	Lugar de asociación (si hubiere) Provincia: _____ Cantón: _____ Ciudad: _____ Dirección: _____				
Representante legal		C.I. Nº.	Nivel de instrucción	Años en el cargo	Fecha Constitución

Datos del solicitante

Apellidos y nombres completos del solicitante		Sexo M ☐ F ☐	C.I. Nº. / Pasaporte	Nacionalidad Ecuatoriana ☐ Otra ☐
Tiempo de residencia	Fecha de nacimiento	Estado civil Soltero/a ☐ Casado/a ☐ Viudo/a ☐ Divorciado/a ☐ Unión libre ☐		
Nivel de instrucción Primaria ☐ Secundaria ☐ Superior ☐ Ninguno ☐ Otro ☐				Nº Cargas familiares

Datos del cónyuge

Apellidos y nombres completos del cónyuge		Fecha Nacimiento	C.I. Nº. / Pasaporte	Nacionalidad Ecuatoriana ☐ Otra ☐
Trabajo actual (actividad que realiza)	Empresa	Teléfono		Antigüedad Mes Año
Nivel de instrucción Primaria ☐ Secundaria ☐ Superior ☐ Ninguno ☐ Otro ☐				Ingreso mensual US\$

Datos de ubicación del domicilio del cliente

Dirección de domicilio		Barrio	Zona Urbana ☐ Rural ☐	Teléfono
Provincia	Cantón	Parroquia	Reside desde Mes Año	Referencia de ubicación
Vivienda Propia ☐ Arrendada ☐ De familiar ☐		Hipoteca Sí ☐ No ☐	Nombre del arrendador o familiar	
			Teléfono	

Datos de la Microempresa

Nombre del negocio	Provincia	Cantón / ciudad	Parroquia	Barrio	Zona Urbana ☐ Rural ☐	Teléfono
Dirección exacta					Funciona desde Mes Año	
Referencia de ubicación	Lugar de ventas En el local ☐ Ambulante ☐		Número de trabajadores Fijos Temporales Total		Fecha de experiencia Mes Año	
Local Propia ☐ Arrendada ☐ De familiar ☐		Hipoteca Sí ☐ No ☐	Nombre del arrendador o familiar			Teléfono
Sector Económico Comercio ☐ Servicio ☐ Manufactura ☐ Ganadería ☐ Agricultura ☐ Otro ☐				Lleva contabilidad Sí ☐ No ☐		Especifique cómo

Breve descripción del proyecto: _____

Detalle del crédito solicitado

Monto solicitado	Cuota propuesta	Plazo (en meses)	Periodo de gracia (según la actividad)
Forma de pago: Mensual ☐ Bimensual ☐ Trimestral ☐	Destino del crédito: Capital de Trabajo ☐ Activo Fijo ☐		
Detalle de uso del crédito: _____			

Referencias familiares y/o personales (no vivan con usted)

Apellidos y nombres	Parentesco	Dirección	Teléfono

Referencias comerciales y/o proveedores

Almacén y/o proveedor	Teléfono	Fecha del crédito	Valor de la transacción	Plazo	Cuota

Balance General

Caja / Bancos	\$
Cuentas por cobrar	\$
Inventarios	\$
Activos Fijos	\$
Total de activos	\$
Cuentas por pagar	\$
Patrimonio	\$

Flujo de caja

Ventas	\$
Compras	\$
Gastos generales	\$
Ingresos líquidos	\$
Otros ingresos familiares	\$
Gastos familiares	\$
Liquidez disponible	\$

Croquis de ubicación del negocio

Observaciones: _____

Autorización para verificación de datos

Autorizo(amos) expresa y voluntariamente a que la CFN se comunique con las personas cuyos datos he(mos) proporcionado y solicite los informes correspondientes, la CFN también queda autorizada a realizar la investigación de mi (nuestra) solvencia y la de mi(s) (nuestros) garante(s) a través de cualquiera de los medios y procedimientos legalmente establecidos.

En caso de incumplimiento de los compromisos económicos contraídos para con la CFN declaro(amos) conocer la obligación de la Institución Financiera, de reportarlo a la central de riesgos de la Superintendencia de Bancos aceptaré(mos) las consecuencias legales emanadas del reporte de mi (nuestros) incumplimiento a la referida central de riesgos, que se encuentran provistos en el artículo 94 y siguientes de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

"Declaro expresamente y bajo juramento que todos los valores que constan en este documento tienen origen y destino lícito y no provienen de ninguna actividad relacionada con la siembra, el cultivo, producción, fabricación, almacenamiento, comercialización, transporte o tráfico de sustancias estupefacientes y sicotrópicas. Autorizo a la CFN y a las autoridades competentes a que realicen la verificación de esta información".

"Se autoriza a la CFN a verificar los datos presentados por el sujeto de crédito en la presente solicitud, a través de fuentes internas o externas de información".

Declaro(amos) bajo juramento que no se mantiene vínculos con la CFN, de conformidad con lo dispuesto en los artículos N°. 72, 73 y 74 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Registro de firma del solicitante

Favor adjuntar los siguientes documentos obligatorios:

- Copia de cédulas de identidad (solicitante y cónyuge)
- Copia del pago del impuesto predial, si la vivienda es propia.
- Certificado de arrendamiento, si la vivienda no es propia.
- Copia de matrícula del vehículo, si lo tuviere.

**SOLICITUD Y LISTADO DE DOCUMENTOS
ENTREGADOS POR EL CLIENTE PARA APLICACIÓN DE EMPRENDEDORES –
PERSONAS NATURALES
(RPCP-11A)**

Lugar y fecha : _____

Señores

CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

Presente.

De mi consideración:

Yo, _____ presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder a la inversión de capital de riesgo por: _____ USD, destino: Activo Fijo: _____ USD; Capital de trabajo: _____ UDS; Asistencia Técnica _____ USD.

Yo, _____ rector de la Universidad _____
ó Director Ejecutivo de la Agencia de Desarrollo Empresarial _____
declaro que he revisado a profundidad el proyecto que presenta el señor _____ y
hemos apoyado en su elaboración y consideramos que el proyecto esta adecuadamente sustentado en
todos sus supuestos y que las cotizaciones de equipos, maquinarias, activos fijos, sueldos y salarios,
ingresos, gastos y en todos los demás rubros económicos de la proyección, están acordes con la
realidad actual del Ecuador.

Por lo tanto, consideramos que en el proyecto es factible de implementarlo en el mercado y
tecnológicamente es factible de realizarlo y utiliza tecnologías ambientalmente amigables, por lo que
la Universidad _____ ó la Agencia de Desarrollo _____
recomienda que la CFN evalúe el proyecto, analice su viabilidad de aplicar a una opción de crédito ya
que este proyecto se enmarca con un factor de diferenciación en el campo de innovación tecnológica,
reconversión industrial o generación de valor agregado.

Atentamente,

Firma
CI

Rector Universidad o Director Ejecutivo Agencia Desarrollo
CI y sello

PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN				
VERIFICACIÓN				
Personas Naturales				
1.	Copia cédula ciudadanía, RUC y papeleta votación, de ser el caso			
2.	Pago impuesto a la renta ultimo año (de ser una empresa con antigüedad máxima de 2 años), de ser el caso			Puede ser estudiante sin record laboral
3.	Declaraciones IVA ultimo año (de ser una empresa con antigüedad máxima de 2 años)			
4.	Copia matricula de vehiculos (en caso de aportar vehiculos)			
5.	Copia último pago luz, agua o teléfono			
6.	Referencias bancarias, comerciales (3), personales (3), financiera, laboral (últimos trabajos de ser el caso)			
7.	Curriculo vital de los emprendedores			
8.	Proformas de equipos, maquinarias y materia prima contempladas en el plan de inversiones. (de ser el caso)			
9.	Presupuesto de obra, planos arquitectónicos en caso de obras civiles, si la construcción es en el área urbana adjuntar permisos aprobados por la autoridad competente. (de ser el caso)			
10.	Balace de situación, estado de pérdidas y ganancias, (2 últimos años de operación) Compañía, de ser el caso			
11.	Documento ambiental expedido por el Ministerio de Ambiente, o municipio o autoridad competente (de ser el caso)			
12.	Título de propiedad (copias de escrituras) debidamente inscrito del inmueble a aportar.			
13.	Certificado de gravámenes del bien a aportar (con historial de 15 años, si es inmueble)			
14.	En el caso de inmuebles, comprobante de pago de impuestos municipales del bien a aportar (del año en curso)			
15.	Certificado de afectación al predio emitido por el INDA del bien a aportar (si esta en el área rural)			
16.	Copia de las escrituras del bien inmueble donde se desarrollará el proyecto (de ser el caso de aportación)			
17.	Certificado de gravámenes del Registro Mercantil (de ser el caso)			
18.	Certificado de gravámenes original de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de vehículos) (de ser el caso)			
19.	Copia de matricula del vehículo a aportar (de ser el caso)			
20.	Declaración notariada y juramentada sobre las vinculaciones por propiedad o por gestión o por segundo grado de consaguinidad o cuarto de afinidad con la CFN, suscrita por cónyuges de igual manera para los codeudores.			
21.	Otros documentos relacionados con la actividad pasada, presente y futuro del deudor (solicitados por la CFN) de ser el caso.			
22.	Avalúo actualizado del bien, realizado por un avaluador calificado por la SBS (solicitado por la CFN posterior)			
		Sí	No	Observaciones
Dispositivo magnético				
1.	Anexo 1: Solicitud de inversión, Anexo 2: Información básica del cliente, (impresas y debidamente suscritas)			
2.	Contenido del proyecto (impreso y grabado en medio magnético)			
3.	Modelo de evaluación financiera y plantillas de la CFN (grabado en medio magnético)			
RECIBIDO				
Cliente entregó documentación completa: SI _____ NO _____ Documentación pendiente: _____ _____ _____ _____				
Nombre analista CFN _____		Firma _____		Fecha _____
Fecha en la que el cliente completa documentación: Mes _____ Día _____ Año _____ Nombre: _____ Firma: _____				
DOCUMENTACIÓN DEVUELTA AL CLIENTE				
Nombre cliente _____		Firma _____		Fecha _____

**SOLICITUD DE APLICACIÓN DE LA LÍNEA DE CRÉDITO EMPRENDEDOR Y LISTADO DE
DOCUMENTOS
ENTREGADOS POR EL CLIENTE - PERSONAS JURIDICAS
(RPCP-11B)**

Lugar y fecha : _____

Señores

CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL.

Presente

De mi consideración:

Yo, _____ en calidad de Representante legal de la CIA. _____ presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder a la inversión por: _____ USD, destino: Activo Fijo, _____ USD, Capital de trabajo, _____ UDS, Asistencia Técnica _____ USD.

Yo, _____ rector de la Universidad _____ o Director Ejecutivo de la Agencia de Desarrollo Empresarial _____ declaro que he revisado a profundidad el proyecto que presenta la empresa _____ y hemos apoyado en su elaboración y consideramos que el proyecto está adecuadamente sustentado en todos sus supuestos y que las cotizaciones de equipos, maquinarias, activos fijos, sueldos y salarios, ingresos, gastos y en todos los demás rubros económicos de la proyección, están acordes con la realidad actual del Ecuador.

Por lo tanto, consideramos que en el proyecto es factible de implementarlo en el mercado y tecnológicamente es factible de realizarlo y utiliza tecnologías ambientalmente amigables, por lo que la Universidad _____ ó la Agencia de Desarrollo _____ considera que la CFN debe evaluar el proyecto, analizar su viabilidad para aplicar a una opción de crédito, ya que este proyecto se enmarca con una factor de diferenciación enmarcado en innovación tecnológica, reconversión industrial ó generación de valor agregado.

Atentamente:

Firma
CI

Rector Universidad o Director Ejecutivo Agencia Desarrollo
CI y sello

PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN

VERIFICACIÓN

PERSONAS JURÍDICAS

1.	Copia RUC			
2.	Pagos impuesto a la renta de los dos últimos años (de ser el caso)			
3.	Declaraciones IVA último año (de ser el caso)			
4.	Copia cedula ciudadania y papeleta votacion de representantes legales			
5.	Estatutos de la empresa actualizados (escrituras de constitución, reformas de estatutos)			
6.	Nombramientos vigentes del representante legal de la empresa			
7.	Certificados de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías			
8.	Certificados de la Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas			
9.	Certificado de cumplimiento de obligaciones para con el IESS			
10.	Registro de patentes y pago de regalías (de ser el caso)			
11.	Hojas de vida de los principales ejecutivos y administradores en la actividad			
12.	Proformas de equipos, maquinarias y materia prima contempladas en el plan de inversiones (de ser el caso)			
13.	Presupuesto de obra, planos arquitectónicos en caso de obras civiles, si la construcción es en el área urbana adjuntar permisos aprobados por la autoridad competente (de ser el caso)			
14.	Documento ambiental expedido por el Ministerio de Ambiente o municipal o autoridad competente (de ser el caso)			
15.	Título de propiedad (copias de escrituras) debidamente inscrito del inmueble a aportar (de ser el caso)			
16.	Certificado de gravámenes del bien a aportar (con historial de 15 años si es inmueble)			
17.	En el caso de inmueble comprobante de pago de impuestos municipales del (los) bien (es) a aportar (del año en curso)			
18.	Certificado del INDA del bien a aportar (si esta en el área rural)			
19.	Copia de las escrituras del bien inmueble donde se desarrollará el proyecto (de ser el caso)			
20.	Certificado original de gravámenes del Registro Mercantil (de ser el caso)			
21.	Certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de aportar vehículos)			
22.	Copia de matrícula de vehículo a aportar (de ser el caso)			
23.	Presentar pólizas de seguro, de ser el caso			
24.	Propuesta de inversión (carta detalle de la inversión o activos propuestas por el cliente)			
25.	Declaración notariada y juramentada sobre las vinculaciones por propiedad o por gestión o por segundo grado de consanguinidad o cuarto de afinidad con la CFN, suscrita por el representante legal, de igual manera para los inversionistas			
26.	Avalúo actualizado del bien, realizado por un evaluador calificado por la SBS (solicitado por la CFN posterior)			
		SI	No	Observaciones
Dispositivo magnético				
1.	Anexo 1° Solicitud de inversión. Anexo 2° Información básica del cliente (impresa y debidamente suscrita por el (los) emprendedores)			
2.	Modelo de evaluación financiera y plantillas de la CFN (grabado en medio magnetico)			
3.	Balance de situación estado de pérdidas y ganancias, (2 últimos años de operación) Cía			
4.	Presentar pólizas de seguros			
5.	Contenido del proyecto (impreso y grabado en medio magnetico)			
RECIBIDO				
Cliente entregó documentación completa: SI _____ NO _____ Documentación pendiente: _____ _____ _____ _____				
Nombre analista CFN		Firma		Fecha
Fecha en la que el cliente completa documentación: Mes _____ Día _____ Año _____				
Nombre: _____ Firma: _____				
Sr. Cliente, usted tiene un plazo máximo de ocho días para completar la documentación.				
DOCUMENTACIÓN DEVUELTA AL CLIENTE				
Nombre cliente		Firma		Fecha

INFORMACION RESUMEN DEL EMPRENDEDOR Y PROYECTO PERSONAS NATURALES
RPCP - 16A

DATOS PERSONALES DE LOS EMPRENDEDORES

Apellidos y nombres completos:			
Fecha de nacimiento (dd-mm-aa):		No. cédula identidad:	
Estado civil:	Soltero ☐	Casado ☐	Viudo ☐ Divorciado ☐ Unión libre ☐
Nacionalidad:	Ecuatoriana ☐	Extranjera ☐	No. pasaporte:
Sexo:	M ☐ F ☐	Separación de bienes: Si ☐ No ☐	
Total activos:	Total pasivos:	Total patrimonio (activos - pasivos):	
Nivel académico:	Sin instrucción ☐	Primaria ☐	Secundaria ☐ Superior ☐
Apellidos y nombres completos del cónyuge:			
No. cédula de identidad:			

RESIDENCIA ACTUAL

Ciudad:	Calle:	No.:
Sector/barrio:	Dpto.:	Piso:
Teléfono:	Celular:	E-mail:
Vivienda:	Propia ☐	Arrendada ☐ Vive con familiares ☐
Dirección para envío de correspondencia:		Casilla:

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Empleado público ☐	Empleado privado ☐	Trabajador independiente ☐
Nombre de la empresa donde trabaja:		
Actividad de la empresa:		
Cargo que desempeña:	Tiempo de trabajo (aa-mm-dd):	
Dirección de la empresa:		
Ciudad:	Calle:	No.:
Sector/barrio:	Dpto.:	Piso:
Teléfono:	Celular:	E-mail:

DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO A DESARROLLAR (DATOS PRELIMINARES)

Tipo de proyecto:	Nuevo ☐	Ampliación ☐
Actividad del proyecto:		
Descripción del proyecto:		
Experiencia en la actividad: Años _____ meses _____		
Tiempo de trabajo (dd-mm-aa):	No. empleados:	
Tiempo del negocio (dd-mm-aa):		

UBICACIÓN DEL PROYECTO

Provincia:	Parroquia:	Cantón:
Ciudad:	Calle:	No.:
Sector/barrio:	Dpto.:	Piso:
Teléfono:	Celular:	E-mail:

GENERACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS

	Actual		Proyectado	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Ingresos				
Gastos				

DETALLE DE INVERSIONES Y GASTOS (REFERENCIAL DEL PROYECTO)

	Descripción	Monto US\$
Materia prima (Capital de trabajo)		
Tecnología (maquinaria y equipos)		
Inversiones (activos fijos)		
Beneficios esperados		
Fuente de repago (ingresos alternos)		
Número de empleos generados		
Monto total del proyecto (US\$)	Monto de la inversión (US\$)	
Plazo de la inversión		

Destino de la inversión: Activos fijos ☐ Capital de trabajo ☐ Asistencia técnica ☐

NOTAS

1. Queda entendido que la CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL, también se podrá denominar en esta solicitud, la Corporación o CFN.
2. Declaro (amos) bajo la gravedad de juramento, que los datos asentados en mi (nuestra) solicitud de inversión son correctos, reconociendo que la CFN tiene el derecho y está plenamente facultada a comprobar la identidad del solicitante, la veracidad y autenticidad de los datos que hubiese proporcionado, la capacidad crediticia conforme a las sanas prácticas y condiciones del mercado, la realización del avalúo practicado por un evaluador autorizado, y, a cumplir con todas las normas y formalidades que establecen las leyes y reglamentos para el desembolso de la inversión.
3. Acuerdo (amos) que tengo (emos) una obligación continua de enviar y/o suplir la información proporcionada en esta solicitud, si alguna de los hechos esenciales que he (mos) expuesto aquí cambiara antes del cierre de la transacción.
4. En caso de cambio de domicilio y/o teléfonos (s) para notificaciones, me (nos) comprometo (emos) a informar a la CFN en un máximo de 7 días a partir del cambio.
5. Conviengo (inos) que no prosperará el trámite de la presente solicitud, si falta alguno de los documentos solicitados por la CFN y que atiende al objeto o al destino de la inversión solicitada.
6. Declaro (amos) que los fondos recibidos no serán destinados a ninguna actividad relacionada con el cultivo, producción, consumo o comercialización de sustancias estupefacientes y sicotrópicas u cualquier otra actividad tipificada en la Ley de Sustancias Estupefacientes y Sicotrópicas.
7. Autorizo (amos) a la CFN a que efectúe todas las indagaciones que razonablemente considere oportuno realizar, para comprobar el origen o destino de los fondos recibidos o entregados, sin que la CFN esté obligada a realizar la comprobación de esta declaración. En caso de que se inicien investigaciones sobre mi persona (nuestros), relacionadas con las actividades antes señaladas, la CFN podrá proporcionar a las autoridades competentes, la información que éstas demanden.
8. Declaro (amos) voluntariamente que el uso de la propiedad asociada a la presente solicitud, será únicamente para habitarle de acuerdo a lo declarado en los "Datos de la inversión e información sobre el proyecto" en esta solicitud y que la propiedad no se utilizará para ningún propósito ilegal o prohibido.
9. Reconozco (emos) y acuerdo (amos) que la verificación o reverificación de cualquier información contenida en esta solicitud, puede realizarse a través de cualquier fuente de información y en cualquier momento por el inversor, sus agentes, sucesores y cesionarios, ya sea directamente o a través de un tercero y que el original de esta solicitud será retenida por el inversor, aunque la inversión no se apruebe.
10. De igual forma, la CFN queda expresamente autorizada para que pueda utilizar, transferir o entregar dicha información a autoridades competentes, organismos de control, buró de información crediticia y otras instituciones o personas jurídicas legal reglamentariamente facultadas, así como para que pueda hacer público mi (nuestro) comportamiento crediticio. Adicionalmente autorizo (amos) se proporcione cualquier información de carácter financiero y comercial que requiera un tercer interesado en adquirir el presente documento de la CFN.
11. Se autoriza a la CFN a verificar la información proporcionada por el sujeto inversor en la presente solicitud, a través de fuentes internas o externas de información.

Acuerdo / acordamos, que el título de la inversión puede transferirse a un sucesor o cesionario del emprendedor cumpliendo lo estipulado en las leyes de compañías y de mercado de valores.

Declaro (amos) conocer y aceptar los términos y condiciones de la inversión, monto, plazo, acuerdos, etc.

FECHA	EMPRENDEDOR	EMPRENDEDOR	EMPRENDEDOR	EMPRENDEDOR
día:	Nombre:	Nombre:	Nombre:	Nombre:
mes:	Número de CI:	Número de CI:	Número de CI:	Número de CI:
año:	Firma:	Firma:	Firma:	Firma:

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA QUE DEBERÁ SER ENTREGADA POR EL SOLICITANTE

1. Copia de la cédula de identidad del emprendedor
2. Copia del certificado de votación del emprendedor
3. Copia de pago del impuesto predial del bien a aportar. (si efectúa aportes en activos fijos)
4. RUC (si es una empresa constituida en un plazo de hasta 2 años de antigüedad).

INFORMACION RESUMEN DEL EMPRENDEDOR Y PROYECTO PARA PREANALISIS - PERSONAS JURÍDICAS RPCP - 16B			
DATOS DE LA EMPRESA			
Razón social:			
RUC:		Actividad:	
Capital social suscrito y pagado:		Fecha de constitución (aa-mm-dd):	
Total activos:		Total patrimonio:	
Nombre representante legal:			
CI No.		Experiencia en la actividad : Años _____ meses _____	
UNIVERSIDAD QUE AVALA EL PROYECTO			
Nombre de la Universidad:			
Firma Acreditada de la Universidad que certifica el proyecto:			
No. de Registro de Acreditación CFN:			
Correo electrónico:			
ACCIONISTAS			
Nombre	Monto US\$	% Participación	Egresado (Fecha), Estudiante (Carrera, Nivel)
UBICACIÓN DE OFICINAS			
Provincia:		Parroquia	Cantón:
Ciudad:		Calle:	No.
Sector/barrio:		Dpto.:	
Teléfono:		Celular:	E-mail:
Tipo de ocupación de oficina actual:		Propia sin hipoteca ☐ Propia hipotecada ☐ Arrendada ☐ Prestada ☐ Con familiares ☐	
DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO A DESARROLLAR (DATOS PRELIMINARES)			
Tipo de proyecto :			
Actividad del proyecto:		CIIU (4 dígitos):	
Descripción del proyecto:			
Tiempo del negocio : Años _____ meses _____		No. de empleados	
UBICACIÓN DEL PROYECTO			
Provincia		Parroquia	Cantón
Ciudad		Calle	No.
Sector/barrio		Dpto.	Piso
Teléfono		Celular	E-mail

RESUMEN EJECUTIVO DEL PROYECTO				
1. Especificar el tipo de investigación del giro del negocio o fundamentos del negocio que aplicara a socio empresa ¿Cuál será su producto?				
2. Especificar quienes son los aportantes del proyecto, clientes, mercado ¿Qué perspectivas piensa que depara el futuro a su empresa y al sector y cuáles son sus principales riesgos y competidores?				
3. Explicar el monto de inversión, crédito y como explica la problemática del negocio, justificar métodos de producción y su elección?				
4. Explicación de la investigación. Aspectos cualitativos y cuantitativos. Solicitud de préstamos, inversión, exponer lo que necesita en el giro del negocio, en que piensa invertir, gastar, comprar, personal, laboral y que espera con dicha investigación?				
5. Explicar el factor de diferenciación de su negocio				
6. Objetivos:				
GENERACIÓN DE INGRESOS Y GASTOS				
	Actual		Proyectado	
	Mensual	Anual	Mensual	Anual
Ingresos				
Gastos				
DETALLE DE INVERSIONES Y GASTOS (REFERENCIAL DEL PROYECTO)				
	Descripción	Monto US\$		
Materia prima (Capital de trabajo)				
Tecnología (maquinaria y equipos)				
Inversiones (activos fijos)				
Beneficios esperados				
Fuente de repago (ingresos alternos)				
Plazo del crédito				
Destino de la inversión:		Activos fijos ☐	Capital de trabajo ☐	Asistencia técnica ☐

**RECEPCIÓN Y VERIFICACIÓN DE DOCUMENTOS Y
REQUISITOS ENTREGADOS POR EL CLIENTE
CREDITO PARA ACTIVOS FIJOS Y CAPITAL DE TRABAJO
(RPCP-11)**

Lugar y fecha : _____

Señores

CORPORACIÓN FINANCIERA NACIONAL

Presente.

De mi consideración:

Yo, _____ presento para su análisis y verificación, la documentación y requisitos solicitados, para acceder al crédito por: _____ USD, destino: Activo Fijo: _____ USD, plazo _____ USD, Capital de trabajo: _____ USD, plazo _____; Asistencia Técnica _____ USD, plazo _____.

Atentamente,

Firma

CI

PARA USO EXCLUSIVO DE LA CFN

VERIFICACIÓN

Personas Naturales

24.	Copia cédula ciudadanía, RUC y papeleta votación			
25.	Pago impuesto a la renta ultimo año (de ser el caso)			
26.	Declaraciones IVA ultimo año (de ser el caso)			
27.	Copia matrícula de vehículos (de ser el caso)			
28.	Copia último pago luz, agua o teléfono			
29.	Certificación de ingresos personales y/o familiares			
30.	Curriculum vitae			

En caso de requerir codeudor la operación, el cliente deberá presentar los mismos requisitos de personas naturales a excepción del RUC y declaraciones del IVA.

Personas Jurídicas

52.	Copia RUC			
53.	Pagos impuesto a la renta ultimo año			
54.	Declaraciones IVA ultimo año			
55.	Copia cédula ciudadanía y papeleta votación de representantes legales			
56.	Estatutos de la empresa actualizados (escrituras de constitución, reformas de estatutos)			
57.	Organigrama funcional de la empresa.			
58.	Nombramientos vigentes de el (los) representante (s) de la empresa			
59.	Atribuciones y facultades de los directivos y otros funcionarios de ser el caso.			
60.	Autorización necesaria para la contratación del crédito, según los estatutos (junta general, directorio, estableciendo el monto a contratar)			
61.	Certificados de cumplimiento de obligaciones con la Superintendencia de Compañías			
62.	Certificados de la Superintendencia de Compañías sobre conformación de accionistas			
63.	Certificado de cumplimiento de obligaciones para con el IESS			

	Sí	No	Observaciones
64. Otros documentos relacionados con la condición financiera pasada, presente y futura del deudor (solicitados por la CFN)			
65. Registro de patentes y pago de regalías, si es del caso			
66. Experiencia de los principales ejecutivos y administradores en la actividad			
67. Pertenencia de un grupo económico			
68. Listado de ejecutivos principales y accionistas (en caso de que los accionistas sean personas jurídicas, incluir el nombre de sus accionistas)			
Personas Naturales y jurídicas			
	Sí	No	Observaciones
Dispositivo magnético			
51. Anexo 1: Solicitud de crédito, Anexo 2: Información básica del cliente, Anexo 3: Formulario para recolección de información (impresa y grabada en medio magnético dentro del mismo programa)			
52. Contenido del proyecto (impreso y grabado en medio magnético)			
53. Proformas de equipos, maquinarias y materia prima contempladas en el plan de inversiones.			
54. Presupuesto de obra, planos arquitectónicos en caso de obras civiles, si la construcción es en el área urbana adjuntar permisos aprobados por la autoridad competente.			
55. Declaratoria de propiedad horizontal de ser el caso (para proyectos de construcción para la venta)			
56. Modelo de evaluación financiera de la CFN (grabado en medio magnético)			
57. Balance de situación, estado de pérdidas y ganancias, anexo a los estados financieros e indicadores financieros (2 últimos años de operación, actualizados trimestralmente, flujo de caja y proyecciones), Cia. que posean más de un millón de dólares en activos totales, presentarán balances auditados.			
58. Certificado ambiental expedido por el Ministerio de Ambiente, o municipio o autoridad competente			
59. Título de propiedad (copias de escrituras) debidamente inscrito del inmueble a hipotecar, en caso de hipoteca de un bien de una tercera persona, adjuntar carta de autorización suscrita por los propietarios.			
60. Certificado de gravámenes del bien (con historial de 15 años si es inmueble)			
61. Copia de las escrituras del bien inmueble donde se desarrollará el proyecto (de ser el caso)			
62. Avalúo actualizado del bien, realizado por un evaluador calificado por la SBS (solicitado por la CFN posterior)			
63. Certificado de gravámenes del Registro Mercantil (en caso de prendas)			
64. Títulos de propiedad de los bienes a ser prendados (facturas, contratos)			
65. Certificado de gravámenes de la Jefatura o Comisión de Tránsito (en caso de vehículos)			
66. En el caso de inmuebles, comprobante de pago de impuestos municipales (del año en curso)			
67. Propuesta de garantías (carta detalle de garantías propuestas por el cliente).			
68. Declaración Notariada sobre las vinculaciones por propiedad o por gestión con la CFN, suscrita por el representante legal para personas jurídicas y para personas naturales suscrita por los conyugues de igual manera para los codeudores.			
69. Referencias originales y actualizadas, tanto para personas naturales y jurídicas :			
• Laboral			
• Comercial (3)			
• Bancaria			
• Financiera			
• Personal (3)			
RECIBIDO			
Nombre analista CFN	Firma	Fecha	
DOCUMENTACIÓN DEVUELTA AL CLIENTE			
Nombre cliente	Firma	Fecha	

ANEXO # 23

Quito Motors

experiencia es
confianza...



Quito Motors

Financiamiento en Línea

Calcule en línea el financiamiento de su vehículo preferido **FORD**. Si desea recibir más información de este vehículo, noticias, eventos, promociones, etc., no se olvide de dejarnos sus datos.

Datos vehículo y valores

Tipo:	▼
Modelo:	▼
Paquete:	▼
Precio (USD):	
IVA:	
PVP (USD):	
Seguro (USD):	
Gastos Administrativos:	
Total (USD):	

Datos para el cálculo

Entrada: USD:		Porcentaje:	
Plazo:	▼ meses		

Su cuota mensual es de: **\$726**

Calcular

- ✓ Deseo dejar mis datos y recibir más información de este vehículo por parte de **Quito Motors**.

Nota: Es importante mencionar que la información que se expone en este formulario es referencial y no debe ser tomada como definitiva. Para mayor información acercarse a nuestras oficinas.



Créditos Económicos
FACILITO como SOÑAR

[Inicio](#)[Mi Cuenta](#)[Lista de compras](#)[Pague Aquí](#)

CREDICARD

Email: contraseña: [Registrarse](#) [Recordar Contraseña](#)

Compre en línea con entrega en todo el Ecuador

[La empresa](#)[LA GARANTIA](#)[Facilidades de pago](#)[Contáctenos](#)

TRAXX

Moto TRAXX tipo Passola

Modelo: TX125T-5EEQ

Tipo de motor: Monocilíndrico, 4T, enfriado por aire

Sistema de encendido: C.D.I.

Cilindrada: 124.6 cc

Sistema de arranque: Eléctrico / A pedal

Potencia máxima: 8 hp / 7.500 rpm

Sistema de transmisión: Automática

Embrague: Seco auto-centrífuga

Suspensión delantera: Telescópica hidráulica

Suspensión trasera: Hidráulica y espiral

Freno delantero: Disco

Freno trasero: Tambor

Rendimiento de combustible: 2,5 lts / 100 km

Velocidad máxima: 80 Km/h

Alto: 1150 mm. Ancho: 690 mm. Largo: 1780 mm.

Peso: 105 kg.

Precio \$ 1.110,62

Usuario:

 Contraseña:


Marca:
IMATION
Precio:
12,95

[VER DETALLE](#)

PEN DRIVE IMATION 2 GB NANO



Marca:
LG
Precio:
22,32

[VER DETALLE](#)

PEN DRIVE LG 2 GB LECTOR DE HU



Marca:
HP-COMPAQ
Precio:
11,61

[VER DETALLE](#)

PEN DRIVE HP 2 GB



Marca:
HP-COMPAQ
Precio:
17,85

[VER DETALLE](#)

PEN DRIVE HP 4 GB



Marca:
HP-COMPAQ
Precio:
28,58

[VER DETALLE](#)

PEN DRIVE HP 8 GB



Marca:
IMATION
Precio:
23,21

[VER DETALLE](#)

PEN DRIVE 4 GB MEMOREX TRAVEL

Precios no incluyen 12% del IVA

 Usuario:

 Contraseña:


Marca:
XTRATECH
Precio:
490,18

[VER DETALLE](#)

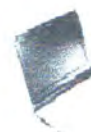
MINI NOTEBOOK XTRATECH ATOM 1



Marca:
XTRATECH
Precio:
525,89

[VER DETALLE](#)

MINI NOTEBOOK XTRATECH ATOM 1



Marca:
BENQ
Precio:
472,32

[VER DETALLE](#)

MINI NOTEBOOK BENQ ATOM-1.6-1G



Marca:
MSI
Precio:
472,33

[VER DETALLE](#)

MINI NOTEBOOK MSI NEGRA-ATOM-1



Marca:
TOSHIBA
Precio:
579,46

[VER DETALLE](#)

MINI NOTEBOOK TOSHIBA ATOM1.6

Precios no incluyen 12% del IVA

Usuario:

Contraseña:



Marca:

DELL

Precio:

689,00

[VER DETALLE](#)

NOTEBOOK DELL CEL-1GB-150GB-VI



Marca:

HP-COMPAQ

Precio:

713,39

[VER DETALLE](#)

NOTEBOOK COMPAQ-HP AND-2.1GB-



Marca:

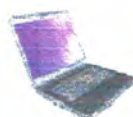
HP-COMPAQ

Precio:

891,96

[VER DETALLE](#)

NOTEBOOK COMPAQ-HP C2D-2.2G-2G



Marca:

TOSHIBA

Precio:

891,97

[VER DETALLE](#)

NOTEBOOK TOSHIBA DC-2.1G-3GB-2



Marca:

DELL

Precio:

936,61

[VER DETALLE](#)

NOTEBOOK DELL 1545 C2D-2G-4GB-



Marca:

HP-COMPAQ

Precio:

981,25

[VER DETALLE](#)

NOTEBOOK HP DC-2.0-250GB-2GB-0



Marca:

TOSHIBA

Precio:

1.039,00

[VER DETALLE](#)

NOTEBOOK TOSHIBA C2D-2.1G-3GB-



Marca:

HP-COMPAQ

Precio:

1.204,46

[VER DETALLE](#)

NOTEBOOK HP C2D-2.0GH-3GB-320G



Marca:

HP-COMPAQ

Precio:

1.383,04

[VER DETALLE](#)

NOTEBOOK HP TABLETOUCH TX2 2.

Precios no incluyen 12% del IVA

Cotización No. KC03-00001

Fecha: Quito, 25 de Agosto del 2009
Empresa: PRO CONSULT
Atención: Estefanía Espinosa
Teléfono: 99000510

Cant.	Descripción	Precio	Total
15	LICENCIAS DE WINDOWS VISTA BUSINESS SP1 32-BIT SPANISH 1PK DSP OEM Código SAZ: 60FPI06605707 Para las organizaciones de mayor tamaño, Windows Vista Business proporciona nuevas maneras de infraestructura de gran alcance, que permiten al personal de TI dedicar menos tiempo al mantenimiento diario de las PCs y así poder centrarse en agregar valor estratégico a la organización. Windows Vista Business también ofrece nuevos medios eficaces de organizar, buscar y compartir información, a la vez que amplía las posibilidades de conexión, tanto en la oficina como de viaje. De este modo, tu empresa podrá funcionar mejor que nunca. Windows Vista Service Pack 1 (SP1) mejora aún más la experiencia de los usuarios, con notables avances en calidad, añadiendo soporte para nuevos estándares y hardware, y permitiendo que las empresas eleven el grado de optimización de sus infraestructuras, incluyendo todas las actualizaciones publicadas desde el lanzamiento de Windows Vista, excepto las disponibles durante los dos meses previos al lanzamiento del propio SP1 (para así reducir los cambios de última hora que hubieran podido afectar a su disponibilidad final).	\$ 160.00	\$ 2,400.00
15	LICENCIA DE OFFICE SB 2007 WIN32 SPANISH 1PK DSP OEM V2 WIOFCP Código SAZ: 60FPI06605707 Office Small Business 2007 es un completo conjunto de software de administración de productividad y contactos eficaz y fácil de utilizar que ayuda a ahorrar tiempo y a organizarse. Incluye nuevas herramientas para la realización de tareas rutinarias más rápidamente, aumentando la información de cliente en una aplicación y desarrollando materiales y campañas de calidad profesional de forma sencilla.	\$ 238.00	\$ 3,570.00
15	LICENCIAS DE OFFICE PROJECT 2007 PRJCT SNGL LICSPK OLP NL OPEN Código: 076-01680 Es una herramienta de administración de proyectos que mezcla funcionalidad, potencia, y flexibilidad, así usted puede administrar más eficientemente y efectivamente sus proyectos. Usted puede estar informado, controlar el estado de los proyectos, planificar tareas, las finanzas, mantener a los equipos de trabajo alineados, mientras se hace más productivo el trabajo y la integración con la familia de productos Microsoft Office 2007 con eficientes opciones de reporte, igual que una planificación controlada.	\$ 769.00	\$ 11,535.00

Validez de la oferta 15 días

Fecha:	Quito, 19 de agosto de 2009	PROPUESTA #:	01577RG
Empresa:	PROYECTOS TURISTICOS	Contacto:	Ing. Estefanía Espinosa
Dirección:	Reina Victoria y Veintimilla	Teléfono:	2549231
E-mail:	tiffany_es@hotmail.com	Celular:	

PLANES Y TARIFAS

ACCESO A INTERNET + ULTIMA MILLA ADSL	ANCHO DE BANDA		COSTOS	
	DOWN	UP	VALOR MENSUAL	VALOR INSTALACION
SDSL 4:1	800K	800K	USD.155.00	USD.100.00
SDSL 4:1	1200k	1200k	USD.230.00	USD.100.00

OBSERVACIONES DEL SERVICIO	- CANALES CORPORATIVOS A TRAVES DE CABLE DE COBRE - Incluye una IP PUBLICA.
----------------------------	--

VENTAJAS Y CARACTERISTICAS DEL SERVICIO	- Nivel de Compartición 4:1 - Soporte y monitoreo, 24 horas 365 días al año. - Asignación de IP Pública de acuerdo a la necesidad y servicio. - Entrenamiento básico al responsable de la red del Cliente para servicio Pymes - Uptime 99.8%
REQUERIMIENTOS	- Un Servidor Proxy con doble tarjeta de red 10/100BT - De requerir configuración adicional el servidor Linux tendrá costo. - La línea a multiplexar deberá encontrarse fuera de una central telefónica y no tener conectada Alarmas y cerca de la Red o PC (ultima milla Andinadatos) - Toma eléctrica de 110V con conexión a tierra, regulada y/o respaldada por un UPS - Provisión de la red LAN interna en condiciones de correcto funcionamiento. - Red protegida por servicio de Antivirus, si Su Empresa no cuenta con esta herramienta básica, consulte con su Asesor Corporativo para la inclusión de una solución a un costo adicional. - El cliente se responsabilizará de obtención de permisos para el montaje de la infraestructura y brindará a Interactive todas las facilidades para la misma. - De requerirse trabajos adicionales para el montaje del servicio Interactive presentará un presupuesto el cual tendrá que ser aprobado por el cliente para la implementación del servicio.
A CARGO DE INTERACTIVE EN RELACIÓN AL ENLACE:	- Montaje, instalación y puesta en marcha del sistema y verificación del enlace y servicio. - Comunicar a Su Empresa sobre los requerimientos especiales e indispensables para la instalación y puesta en marcha del servicio CDC SDSL.
PLAZOS DE INSTALACION	Los plazos previstos para la instalación de los equipos es de 05 días a partir de la firma del contrato.

CONDICIONES COMERCIALES	- Estos precios NO INCLUYEN IVA - Los precios indicados en la presente oferta son en Dólares Estadounidenses. - Los mismos están calculados sobre la base de contratación de los servicios por un periodo de doce (12) meses. - Válidos de la oferta 15 días. - Instalación: 100% del valor a la firma del convenio. - El cargo mensual se pagará por adelantado, dentro de los cinco (5) primeros días hábiles del mes.
-------------------------	---

ACEPTACION DE LA PROPUESTA

FECHA:

CLIENTE
REPRESENTANTE LEGAL
INTERACTIVE

BANDA ANCHA CORPORATIVA
ricardo.garcia@interactive.com.ec
02 2986440 ext 510
09 9941 966

Usuario:

 Contraseña:


Marca:
BENQ
Precio:
891,96

[VER DETALLE](#)

PROYECTOR BENQ MP6220 2200 LUM



Marca:
LG
Precio:
713,39

[VER DETALLE](#)

PROYECTOR DLP LG D5420 2000 L



Marca:
BENQ
Precio:
713,39

[VER DETALLE](#)

PROYECTOR BENQ MP512 2200 LUM



Marca:
LG
Precio:
802,68

[VER DETALLE](#)

PROYECTOR LG 2500 LUMENS MAY

Precios no incluyen 12% del IVA

 Usuario:

 Contraseña:


Marca:
D-LINK
Precio:
84,82

[VER DETALLE](#)

ROUTER D-LINK 10/100 4 PUERTOS



Marca:
D-LINK
Precio:
177,68

[VER DETALLE](#)

ROUTER D-LINK 300 MBPS INALAMB



Marca:
D-LINK
Precio:
141,96

[VER DETALLE](#)

ROUTER D-LINK 300 MBPS INALAMB

Marca:
D-LINK
Precio:
191,97

[VER DETALLE](#)

ACCESS POINT D-LINK WIRELESS 10



Marca:
D-LINK
Precio:
88,39

[VER DETALLE](#)

ROUTER D-LINK 300 MBPS INALAMB

Precios no incluyen 12% del IVA

Estimada Estefanía,

Ante tu pedido por motivo de la finalización de tu proyecto, te hago llegar la cotización de los artículos que me solicitaste en tu visita.

Los precios del listado siguiente ya incluyen I.V.A.

Si necesitas algún tipo de ayuda adicional me encuentro a las órdenes.

Saludos,

Renato Bertero

Artículo	Precio (incluye I.V.A)
- Estabilizador de voltaje COPYLINE 2KVA	\$ 65,37
- Estabilizador de voltaje REFRILINE 2KVA	\$ 63,19
- Estabilizador de voltaje MICRO AVR 1KVA	\$ 29,99
- Estabilizador de voltaje PRONET 1KVA	\$ 24,77
- UPS CDP 500VA 5 outlets	\$ 54,74
- UPS 700VA 6 outlets	\$ 63,25
- Lampara de escritorio FML 120V	\$ 44,08
- Lampara de escritorio X1L 3U 20W	\$ 37,10
- Lampara de escritorio 1L BLANCA	\$ 14,04
- Lampara mesa con guia	\$ 15,55
- Medidor laser WÜRTH WDM 60	\$ 220,00
Rango medida 0,05m-70m	
Resolución 1mm	
Calcula m2, m3, mts lineales, suma.	
Resta, superficies, volúmenes...	



Créditos Económicos
FACILITO como soñar

[Inicio](#)[Mi Cuenta](#)[Lista de compras](#)[Pague Aquí](#)

CREDICARD

Email: contraseña: [Ingresar](#)[Regístrate](#) [Recordar Contraseña](#)

Compre en Internet con entrega en todo el Ecuador

[La empresa](#)[LA GARANTIA](#)[Facilidades de pago](#)[Contáctenos](#)Ordene por: [Marca](#) [Artículo](#) [Precio](#)

Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
 Panasonic Teléfono Inalámbrico de 2.4 GHz - KXTG3532LAB Teléfono Inalámbrico de 2.4 GHz	Inalámbrico	2.4 GHz	Precio \$ 65.70
			Comprar
			Favoritos
			Credicard

Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
 Panasonic Fax con base compacta - monitor de altavoz - KXFP205 Fax con base compacta - monitor de altavoz	Fax	24 paginas	Precio \$ 95.46
			Comprar
			Favoritos
			Credicard

Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
 Panasonic Fax Panasonic de 2.4 GHz - KXFG2451 Unidad de base compacta con teléfono inalámbrico tecnología FHSS de 2.4 GHz	Inalámbrico	2.4 GHz	Precio \$ 173.27
			Comprar
			Favoritos
			Credicard

Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
 Panasonic Teléfono Inalámbrico Digital - KXTG4324B Teléfono Inalámbrico Digital 5.8 GHz	Convencional	5.8 GHz	Precio \$ 120.18
			Comprar
			Favoritos
			Credicard



CERAPRO

MUEBLES PARA OFICINA - COLEGIOS - HOSPITALES

QUINTAS - LOCKERS - ESTANTERIAS - ARCHIVADORES - ESCRITORIOS
MUEBLES PARA SALAS DE ESPERA - MUEBLES PARA RECESOS



Sillones ergonómicos con bases neumáticas y reclinables, tapizados en varios materiales.

Precio aproximado: \$210 USD



- Silla tipo secretaria móvil con brazo

Precio aproximado: \$85 USD

- Silla tipo secretaria móvil sin brazo

Precio aproximado: \$80 USD



- Sillón de espera bipersonal con forrado (material a escoger)

Precio aproximado: \$150 USD

- Sillón de espera tripersonal con forrado (material a escoger)

Precio aproximado: \$210 USD

Contorno



Juego de sillones y mesa de vidrio para sala de espera o recibidor

Precio aproximado: \$280 USD



CERAPRO

MUEBLES PARA OFICINA - COLEGIOS - HOSPITALES

SILLAS - ESCRITORIOS - ESTANTERIAS - ARCHIVADORES - ESCRITORIOS
MUEBLES PARA LUMINARIA - PUERTAS - MUEBLES PARA MEDICINA



Archivador 4 gavetas con seguridad

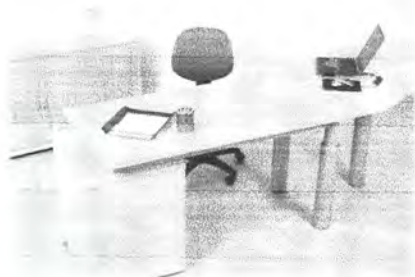
Pintura electrostática

Precio: \$140 USD



Muebles de piso de 2, 3 y 4 puertas

Precios desde: \$150 USD



Escritorio tipo secretaria con estructura de madera y metálica

Precio: \$230 USD



Estación de trabajo con archivo de 150x150

Precio: \$280 USD



CERAPRO

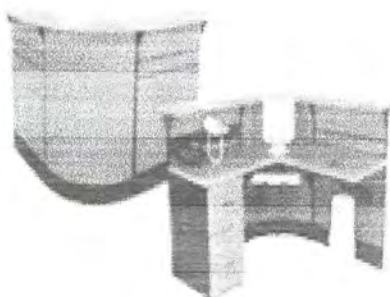
MUEBLES PARA OFICINA - COLEGIOS - HOSPITALES

SILLAS - ESCRITORIOS - ESTANTERIAS - ARCHIVADORES - ESCRITORIOS
MUEBLES PARA COLEGIO - ADORNA - PULTRON - MUEBLES SOBRE MEDIDA



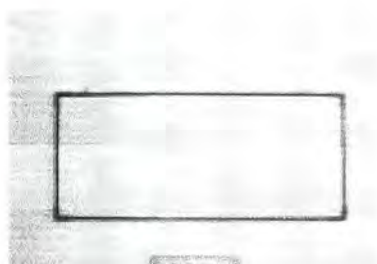
Mesa larga para sala de juntas con sillas con brazo

Precio: se establecerá de acuerdo al tamaño y tipo de estructura



Stand de recepción con escritorio

Precio: \$290 USD



Pizarras de 1,20 x 1,60

Precio: \$60 USD



Sillas para sala de espera

Precio: \$250 USD



Créditos Económicos
FACILITO como SOñar

[Inicio](#)[Mi Cuenta](#)[Lista de compras](#)[Pague Aquí](#)

CREDICARD

Email: contraseña: [Ingresar](#)[Regístrate](#) [Recordar Contraseña](#)

Compre en Internet con entrega en todo el Ecuador

[La empresa](#)[LA GARANTIA](#)[Facilidades de pago](#)[Contáctenos](#)Ordene por: [Marca](#) [Artículo](#) [Precio](#)

Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
----------	------	-----------	--------

**BLACK & DECKER**

Cafetera 12 tazas - DE711
Cafetera 12 tazas con filtro permanente

Cafetera 12 tazas

Precio \$ 39.40

[Comprar](#)[Favoritos](#)[Credicard](#)

Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
----------	------	-----------	--------

**BLACK & DECKER**

Cafetera con capacidad de 12 tazas - DLX851
Cafetera con Mango Ergonómico capacidad 12 tazas

Cafetera 12 tazas

Precio \$ 30.11

[Comprar](#)[Favoritos](#)[Credicard](#)

Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
----------	------	-----------	--------

**BLACK & DECKER**

Cafetera 8 tazas con apagado automático - DE791B
Cafetera 8 tazas con apagado automático

Cafetera 8 tazas

Precio \$ 69.17

[Comprar](#)[Favoritos](#)[Credicard](#)

Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
----------	------	-----------	--------

**BLACK & DECKER**

Cafetera 8 tazas con apagado automático - TCM701
Cafetera 8 tazas con apagado automático y reloj digital

Cafetera 8 tazas

Precio \$ 69.63

[Comprar](#)[Favoritos](#)[Credicard](#)

Artículo	Tipo	Capacidad	Precio
----------	------	-----------	--------

**BLACK & DECKER**

Cafetera 10 - 12 tazas - DCM1300
Cafetera 10 - 12 tazas Black and Decker

Cafetera 12 tazas

Precio \$ 28.72

[Comprar](#)[Favoritos](#)[Credicard](#)



Créditos Económicos
FACILITO como soñar

[Inicio](#)[Mi Cuenta](#)[Lista de compras](#)[Pague Aquí](#)**CREDICARD**Email: contraseña: [Ingresar](#)[Regístrese aquí](#) | Si olvidó su contraseña, [se la enviamos](#)

Compre en Internet con entrega en todo el Ecuador

[La empresa](#)[LA GARANTIA](#)[Facilidades de pago](#)[Contáctenos](#)

Buscar: mini refrigeradora Marca: Todas las marcas

Mostrar: 5 productos a la vez

[Compare](#)Ordene por: [Marca](#) [Artículo](#) [Precio](#)

Artículo	Tipo Capacidad	Precio
 Refrigeradora 4 pies Color Blanco - TA04Y07EXB0 Refrigeradora Defrost 4 pies puerta curva	Mini Refrigerador 4 pies	Precio \$ 281.25
Compare	Comprar	Favoritos
		Credicard

Artículo	Tipo Capacidad	Precio
 Mini Refrigeradora de 1.8 pies color blanco - SMCRF18FB Refrigeradora de 1.8 pies con puerta reversible color blanco	Mini Refrigerador 1.8 pies	Precio \$ 115.00 antes \$ 162.47 ud. ahorra \$ 47.47
Compare	Comprar	Favoritos
		Credicard

Artículo	Tipo Capacidad	Precio
 Mini Refrigeradora de 1.8 pies color plata - SMCRF18FP Mini Refrigeradora de 1.8 pies color plata	Mini Refrigeradora 1.8 pies	Precio \$ 114.99 antes \$ 175.26 ud. ahorra \$ 60.27
Compare	Comprar	Favoritos
		Credicard

Artículo	Tipo Capacidad	Precio
 Refrigeradora de 4.6 pies - SMCRF46FP Refrigeradora de 4.6 pies plateada con puerta reversible	Mini Refrigeradora 4.6 pies	Precio \$ 217.85
Compare	Comprar	Favoritos
		Credicard

Artículo	Tipo Capacidad	Precio
 Refrigeradora 4.6 pies color negro - SMCRF46FN Refrigeradora 4.6 pies color negro con seguro	Minirefrigeradora 4.6 pies	Precio \$ 217.85
Compare	Comprar	Favoritos
		Credicard



Créditos Económicos
FACILITO como soñar

[Inicio](#)
[Mi Cuenta](#)
[Lista de compras](#)
[Pague Aquí](#)

CREDICARD

Email :

contraseña :

[Ingresar](#)
[Regístrate aquí](#) | Si olvidó su contraseña, [se la enviamos](#)

Compre en Internet con entrega en todo el Ecuador

[La empresa](#)
[LA GARANTIA](#)
[Facilidades de pago](#)
[Contáctenos](#)

Buscar: microondas

Marca: Todas las marcas



Mostrar: 5 productos a la vez

[Compare](#)

 Ordene por: [Marca](#) [Artículo](#) [Precio](#)


Artículo

Tipo Capacidad

Precio

DAEWOO
ELECTRONICS

Precio \$ 79.66



Microondas 0.7 pies y 600W de Potencia - KOR-610B
Microondas 0.7 pies y 600W de Potencia

600W 0.7 pies


[Compare](#)
[Favoritos](#)
[Credicard](#)

Artículo

Tipo Capacidad

Precio



Precio \$ 93.75



Microondas 0.7 pies con panel digital - JE5768WK
Microondas 0.7 pies con panel digital

Microondas 0.7 pies


[Compare](#)
[Favoritos](#)
[Credicard](#)

Artículo

Precio



Precio \$ 721.43



Refrigeradora 10 pies RI375SPCR2SB + Cocina BILBAO BILBAO-SP3CR + Microondas Gratis Licuadora - CBO-7615

Refrigeradora 10 pies RI375SPCR2SB + Cocina BILBAO de 4 quemadores BILBAO-SP3CR + Microondas plateado SMCMW17PX Gratis Licuadora SMCLC02VX

Combo


[Compare](#)
[Favoritos](#)
[Credicard](#)

Artículo

Tipo Capacidad

Precio



Precio \$ 98.65



Microondas 0.7 pies Intellrowave - MS0745V
Microondas 0.7 pies Intellrowave

0.7 pies 700W


[Compare](#)
[Favoritos](#)
[Credicard](#)

Artículo

Tipo Capacidad

Precio



Precio \$ 93.45



Microondas LG 0.7 pies - MS0748T
Microondas LG 0.7 pies - 1,000 W de potencia

Microondas 0.7 pies


[Compare](#)
[Favoritos](#)
[Credicard](#)



Créditos Económicos
FACILITO como pagar

[Inicio](#)[Mi Cuenta](#)[Lista de compras](#)[Pague Aquí](#)

CREDICARD

Email: contraseña: [Registrarse](#) [Recordar Contraseña](#)

Compre en Internet con entrega en todo el Ecuador

[La empresa](#)[LA GARANTIA](#)[Facilidades de pago](#)[Contáctenos](#)Ordene por: [Marca](#) [Artículo](#) [Precio](#)

Artículo	Tipo Capacidad	Precio
 LEXMARK Impresora multifunción INKJET - X2650 Impresora multifunción INKJET con reconocimiento óptico de caracteres	Multifunción 22 ppm	Precio \$ 111.60
Comprar		Favoritos
		Credicard

Artículo	Tipo Capacidad	Precio
 LEXMARK Impresora multifunción 3 en 1 para estudiantes - X3650 Impresora multifunción 3 en 1 imprime copia y escanea	Multifunción 25 ppm	Precio \$ 158.34
Comprar		Favoritos
		Credicard

Artículo	Tipo Capacidad	Precio
 SAMSUNG Impresora, Scanner y Copiadora - SCX4200 Impresora, Scanner y Copiadora	Multifunción Tinta	Precio \$ 212.33
Comprar		Favoritos
		Credicard

Equipos

Cotopaxi

EQUIPO ELECTRÓNICO

DESCRIPCION

PRECIO



Binocular Bushnell B63
Variable Power

\$ 50,40 USD



Binocular Bushnell B73
High Power

\$ 70,69 USD



Binocular Bushnell B43
High Power Compact

\$ 135,80 USD

Usuario:

 Contraseña:


Marca:
SONY
Precio:
359,00

[VER DETALLE](#)

FILMADORA SONY MiniDV CASSETTE



Marca:
PANASONIC
Precio:
4,47

[VER DETALLE](#)

CASSETTE MINI DV PANASONIC 60



Marca:
PANASONIC
Precio:
436,61

[VER DETALLE](#)

FILMADORA PANASONIC DVD Mini 4



Marca:
JVC
Precio:
418,75

[VER DETALLE](#)

FILMADORA JVC EVERIO DISCO 30G



Marca:
PANASONIC
Precio:
561,61

[VER DETALLE](#)

FILMADORA PANASONIC 50 CARD 10



Marca:
PANASONIC
Precio:
409,83

[VER DETALLE](#)

FILMADORA PANASONIC 50 CARD 10



Marca:
PANASONIC
Precio:
409,83

[VER DETALLE](#)

FILMADORA PANASONIC 50 CARD 10



Marca:
PANASONIC
Precio:
409,83

[VER DETALLE](#)

FILMADORA PANASONIC 50 CARD 10



Marca:
PANASONIC
Precio:
534,82

[VER DETALLE](#)

FILMADORA PANASONIC HDD 60 GB



Marca:
PANASONIC
Precio:
391,97

[VER DETALLE](#)

FILMADORA PANASONIC 50 CARD 10



Marca:
PANASONIC
Precio:
534,82

[VER DETALLE](#)

FILMADORA PANASONIC SD 10X SUM



Marca:
PANASONIC
Precio:
766,97

[VER DETALLE](#)

FILMADORA PANASONIC FULLHD 108

Precios no incluyen 12% del IVA

Estimada Estefanía,

Ante tu pedido por motivo de la finalización de tu proyecto, te hago llegar la cotización de los artículos que me solicitaste en tu visita, incluyendo aquellos que son de competencia de MEGAMAXI.

Los precios del listado siguiente ya incluyen I.V.A.

Si necesitas algún tipo de ayuda adicional me encuentro a las órdenes.

Saludos,

Renato Bertero

Artículo	Precio (incluye I.V.A)
- Elegant Flatware (Cubiertos) 24 PCS	\$ 23,01
- Gourmet Select (Cubiertos) 20 PCS	\$ 28,16
- Set CAPITOL x 6 vasos T. cortos	\$ 4,63
- Set MADEIRA x 6 vasos T. largos	\$ 6,83
- Taza-Plato s/6 FLORE azules	\$ 12,43
- Vajilla 47 PCS p/8 puestos CONTENIDO	\$ 70,17
8 platos tendidos	
8 platos sopa	
8 platos postre	
8 tazas de té con plato	
1 tetera con tapa	
1 cremera	
1 fuente	
1 ensaladera	
- Jarra térmica 1.9 L	\$ 15,57
- Dispensador agua grande	\$ 16,60
- Surtidor SPRING	\$ 12,92
- Papelera pedal slim gris 10 LT	\$ 14,92
- Basurero acero INOX 20 LT	\$ 36,55
- Centro de trabajo MADERA (MEGAMAXI)	\$ 240,00
- Centro de trabajo INOX (MEGAMAXI)	\$ 312,80
- Voice Editing PANASONIC 66h grabación (MEGAMAXI)	\$ 94,69

ANEXO # 24

ARRIENDO OFICINA

Ubicación: Reina Victoria y Veintimilla Esq. - Edificio "GRECIA II". Mezanine

Tamaño: 100 m²

Detalles:

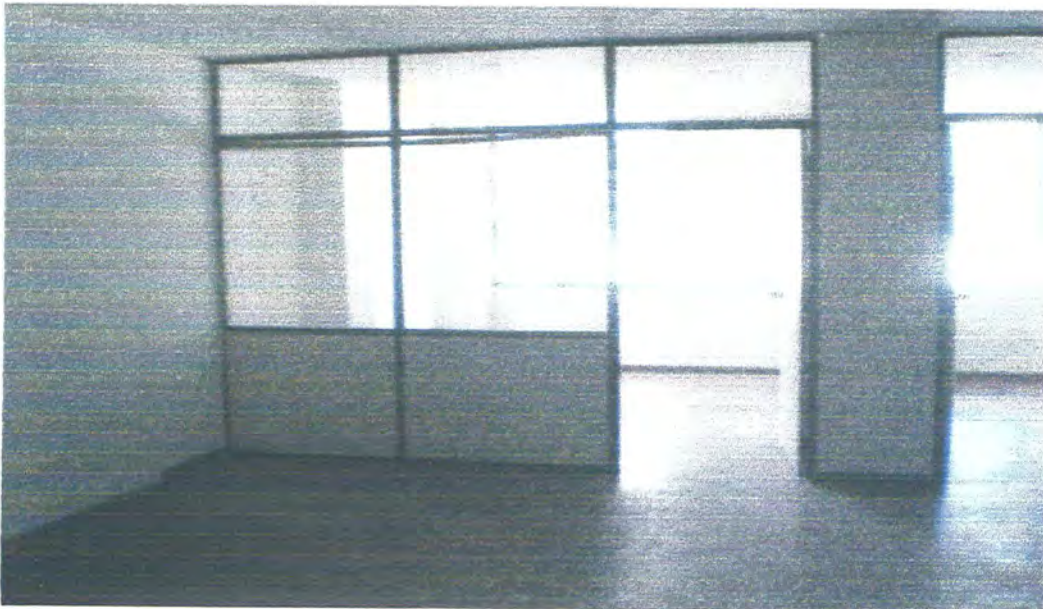
- 4 ambientes (sujetos a cambios o aumento en cuanto a espacio)
- 2 líneas telefónicas
- 2 baños
- 1 bodega
- Conexión para tv por cable
- Lámparas de techo de luz blanca
- Servicios básicos al día
- Espacio en excelente estado

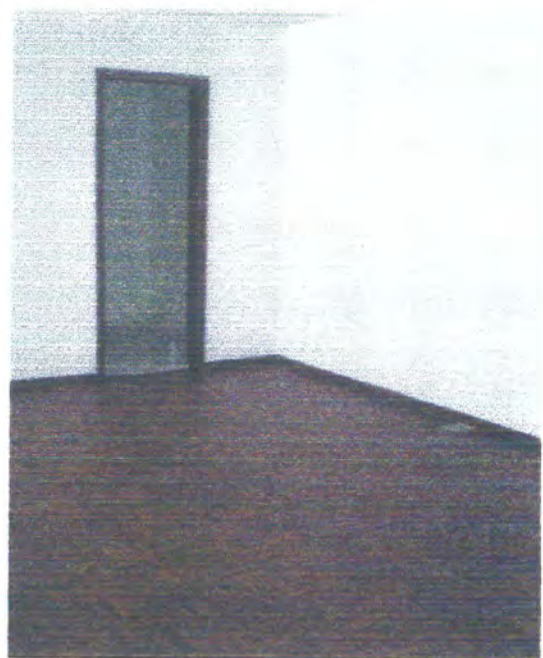
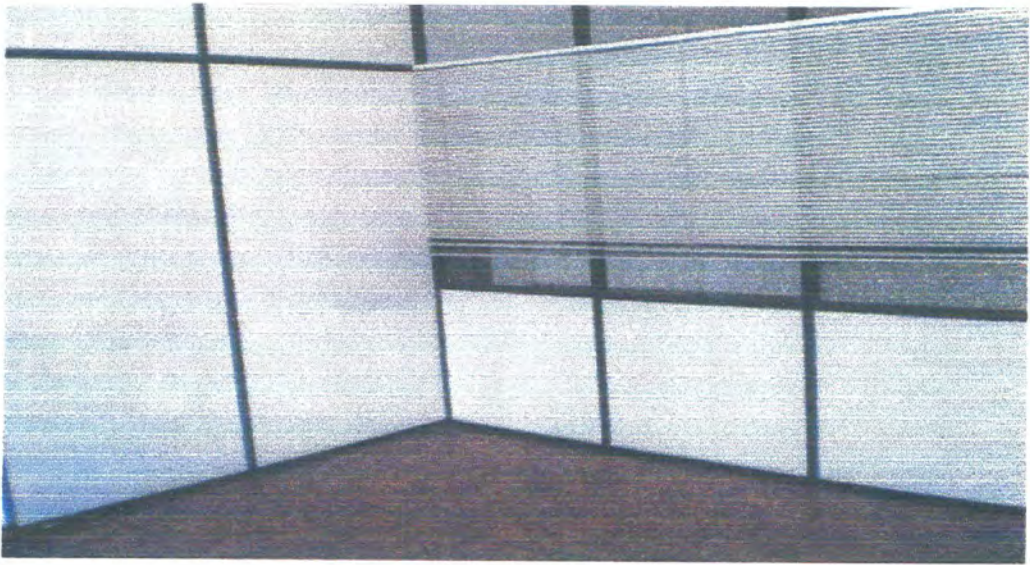
COSTO ARRIENDO: \$450 mensuales

MANTENIMIENTO OFIC. PAGO ADMINISTRATIVO: \$46 mensuales

CONTACTO: Sra. Alexandra Andrade

099908748





SEGEMANT CIA. LTDA.

SERVICIOS GENERALES Y MANTENIMIENTO

1.- LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO

SERVICIO DIARIO

- Oficinas, salas de reuniones, de capacitación y de espera: Limpieza de mesas y escritorios, divisiones, sillas, archivadores, cuadros, etc.
- Equipos: limpieza de computadoras, teléfonos, sumadoras, fax, etc.
- Cafetería: lavado de vajilla, pisos y muebles
- Baños: Lavado, desodorización y desinfección de baterías sanitarias
- Pisos y corredores: Limpieza general
- Vidrios interiores hasta 2m de altura: desmanchado
- Recolección de basura.

2.- PRODUCTOS QUÍMICOS y DE ASEO :

Las cantidades por cada Agencia se encuentran en los Anexos de costos, a continuación se detalla el tipo de productos:

Nota: Estos insumos serán entregados mensualmente de acuerdo con el listado ofertado.

- Aceite para muebles
- Detergente para Baños
- Alcohol en Litro
- Ambiental Aerosol
- Cera Blanca
- Cloro en Galón
- Detergente en polvo
- Detergente en pasta
- Desinfectante en Galón
- Fundas para baños
- Fundas negras recolección de basura

3.- PERSONAL y HORARIO

Para el cumplimiento de este contrato contaremos con auxiliares de limpieza que estarán debidamente uniformados y con la respectiva identificación de la Empresa.

Lunes a Viernes 1 persona auxiliar de limpieza 4 horas (horario a definir)

SUPERVISION

La limpieza y mantenimiento son coordinados y vigilados por un supervisor.

SEGEMANT CIA. LTDA.

SERVICIOS GENERALES Y MANTENIMIENTO

5.- BENEFICIOS

Contamos con un plan de contingencia que cubre los siguientes aspectos:

- Personal adicional diariamente en nuestras instalaciones para suplir faltas de personal o llamados emergentes.
- Equipo adicional suficiente para reemplazar maquinaria que por daño o por mantenimiento se deba retirar.

Finalmente contamos con una Póliza de Responsabilidad Civil de 20,000.00 que mantenemos con todos nuestros clientes.

6.- COSTOS

VALOR DEL SERVICIO **\$ 280.00 + IVA**

Esta cotización está dada de acuerdo al salario mínimo vital y a la comisión sectorial de sueldos y salarios, en el caso que se decrete un incremento adicional en los gastos del personal, tales como sueldo, bonificaciones, etc. el usuario reconocerá de hecho los aumentos establecidos.

En sus 20 años de funcionamiento, nuestros clientes ratifican a SEGEMANT CIA. LTDA., como una de las mejores empresas líderes en servicios de LIMPIEZA en el mercado.

Esperando poderles servir, quedo en espera de sus comentarios.

Cordiales saludos,
SEGEMANT CIA. LTDA.

Gabriela Fiallos
ASISTENTE DE VENTAS



Ingeniera
Estefania Espinosa

Presente.-

www.agilseg.com

Nos permitimos ofrecerle nuestra propuesta de servicios que estamos seguros cumplirá con sus expectativas. Garantizada por nuestra experiencia e infraestructura. Para AGILSEG es importante recalcar la calidad del servicio que ofrecemos ya que constantemente estamos mejorando e innovando para usted.

Le ofrecemos las siguientes ofertas de nuestro servicio:

-Un puesto de seguridad de 24 horas de Lunes a Domingo, incluido los días feriados por \$ 1800 USD mas IVA. (TRES HOMBRES FIJOS).

-Un puesto de seguridad de 24 horas de Lunes a Domingo, incluido los días feriados por \$1550 mas IVA. (DOS HOMBRES FIJOS Y UNO DE RELEVO)

➤ **SERVICIO DE VIGILANCIA Y GUARDIANIA:**

Con personal rigurosamente
Seleccionado y capacitado



➤ **Dotaciones al personal**



➤ **Dotaciones de seguridad**

El guardia de seguridad y supervisor reciben uniformes, chaleco, gas tolete, arma, radio Motorola entre otras herramientas necesarias para el óptimo desempeño de sus funciones.

AGILSEG C. LTDA., **SIN COSTO** adicional incluirá para un mejor servicio, según el análisis de riesgo del puesto:

- **Acción Disuasiva:** (sistemas de alarma en partes vulnerables).
- **Acción Persuasiva:** (DVR, cámaras en lugares donde el guardia no esta permanentemente).
- **Monitoreo Constante:** (Comunicación por Motorola)
- **Equipo de Control de Rutas:** Este equipo electrónico respalda y permite constatar el trabajo de los guardias



En cumplimiento con lo establecido con la ley, de acuerdo al control a realizarse de acuerdo al Mandato 8, Capítulo II además del afán de cumplir con el servicio, también queremos poner en su conocimiento los beneficios que recibe el personal de seguridad que trabaja en nuestra compañía; garantizando y justificando así el servicio e inversión respectivo.

Sueldo: sueldo, trabajando 12 horas y 24 horas de descanso, basándonos en lo estipulado por la ley + **Beneficios:** Afiliación al IESS, contrato a plazo fijo, con 3 meses de prueba, Décimo Tercero y Décimo Cuarto sueldo, Vacaciones, Fondos de Reserva anuales, seguro de vida y de accidentes.

➤ **REFERENCIAS DE NUESTROS CLIENTES**

Brindamos un excelente servicio, entera satisfacción y permanencia de nuestros clientes. Algunos de nuestros clientes:

CLIENTE	CONTACTO	CARGO	TELEFONO
GRUPO ILLINIZA	ING.ALEX ROJAS	JEFE RECURSOS HUMANOS	22231765
INFRISA	DRA. LUISA VICTORIA LOPEZ	GESTION HUMANA	22823210
SENIOR SUITES (GRUPO EQUINOCCIO)	SRA. MONICA VALLEJO	ADMINISTRADORA	22890027

Teléfonos: 6008373 – 6008374 Fax: 2436307 / e-mail: ventas_agilseg@seiprac.com
Celular 088314186.

Modelos

Nokia

Sony Ericsson

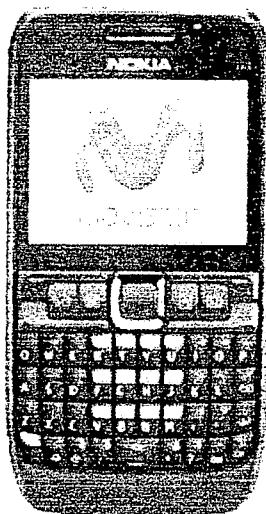
Samsung

Blackberry

LG

iPhone

Otras marcas



Nokia E63

WiFi-Fi

Texto

Activos incorporados

Alerta

Radio FM

Tonos

Tonos Polifónicos

WAP

Mensajes de Texto

Juego

Características

Manual

Software

Características adicionales

Marcación por voz

Vizualizador de archivos

Sistema Symbia

Soporta Correo Móvil

Banda : 850 / 900 / 1800 / 1900 Mhz

Pantalla milímetro

BAT Tiempo de Conversación en hrs: GSM 11

BAT Tiempo en Espera en días : GSM 15

Peso gr

Tamaño en mm: 113 x 59 x 13

Memoria interna: 110 MB

Escoge tu plan y cotízalo

Exigencia 1: 100% Plan Total 50

Plan Total 50

/d

Celular

Precio + imp.

Precio Final

Nokia E63

\$249.00

\$278.88

Compárame

Blackberry Pearl

HTC Excalibur

Sony

Sony Ericsson W200

Sony Ericsson W560

Ram

Nokia N95

Bianco

Noki

Blackberry 9310

Nokia 5310 Xpress Music

LG V