“Proyecto de Inversión para el Análisis de Riesgos Crediticios y Comerciales privados y particulares en la ciudad de Guayaquil utilizando Sistemas de Información”

ESCUELA SUPERIOR POLITECNICA DEL LITORAL
ESPOL

ICHE
FACULTAD

ANTECEDENTES

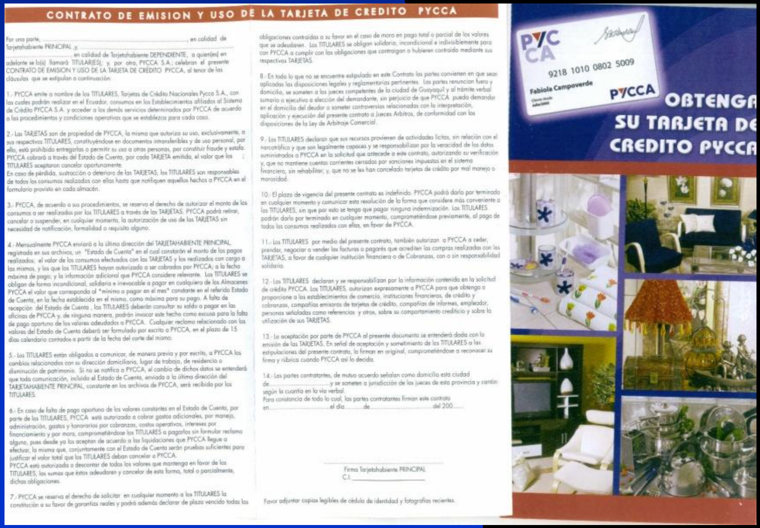
- **Entorno Macroeconómico:**

  1. Aumento de crédito.
  2. Disminución de la volatilidad de la tasas de interés.
  3. Incremento de la apertura comercial.

- **Análisis del Sector:**

  Cadenas Comerciales que necesitan el servicio de análisis de riesgos crediticios.

ANALISIS DEL SECTOR CREDITICIO



Marco Legal

- Constitución de una sociedad anónima denominada “Control y Análisis Crediticios CREDITCOM”, su actividad principal será el análisis de riesgos crediticios en el ámbito comercial privado y particular en la ciudad de Guayaquil.

ESTUDIO DE MERCADO

- **Visión:**

  Ser una empresa que aporte para el mejoramiento y crecimiento del sector crediticio.

- **Misión:**

  Buscar la satisfacción de nuestros clientes a través de un óptimo servicio mediante el cual se logre reducir significativamente los riesgos y los costos de cobranzas de las empresas comerciales.

- **Análisis FODA:**

1. **Fortalezas**
   - Información técnica disponible.
   - Relaciones y Contactos comerciales.
   - Rivales del mercado débiles.

2. **Oportunidades**
   - Crecimiento importante en los últimos años del sector crediticio.
   - Alto interés por este tipo de servicio.
   - Necesidad urgente de la cadenas comerciales

- **Análisis FODA:**

3. **Debilidades**
   - Ser nuevos en el mercado.

4. **Amenazas**
   - Inestabilidad económica del país.
   - Entrada de competidores.
   - Legislación.

- **Estrategias de Posicionamiento:**

1. Ser los primeros especializados en créditos comerciales.
2. Tiempo de respuesta inmediata.
3. Estar orientado hacia el cliente.

ENTREVISTAS

1. ¿Cuáles son las políticas de su empresa para otorgar un crédito o una tarjeta de crédito a sus clientes?

-Nacionalidad ecuatoriana	100%
-Ser mayor de 18 años y menor de 70	100%
-1 año de estabilidad económica o laboral	50%
-2 años de estabilidad económica o laboral	50%
-Ingresos individuales superiores a US$ 150	70%
-Ingresos individuales superiores a US$ 240	20%
-Ingresos individuales superiores a US$ 400	10%
-Poseer Cuenta corriente o de ahorro (referencias)	100%
-Poseer mínimo una Referencia comercial	60%
-Poseer Tarjeta de Crédito	40%

2. ¿Qué recursos o técnicas emplea su empresa para evaluar el perfil crediticio de un potencial cliente?

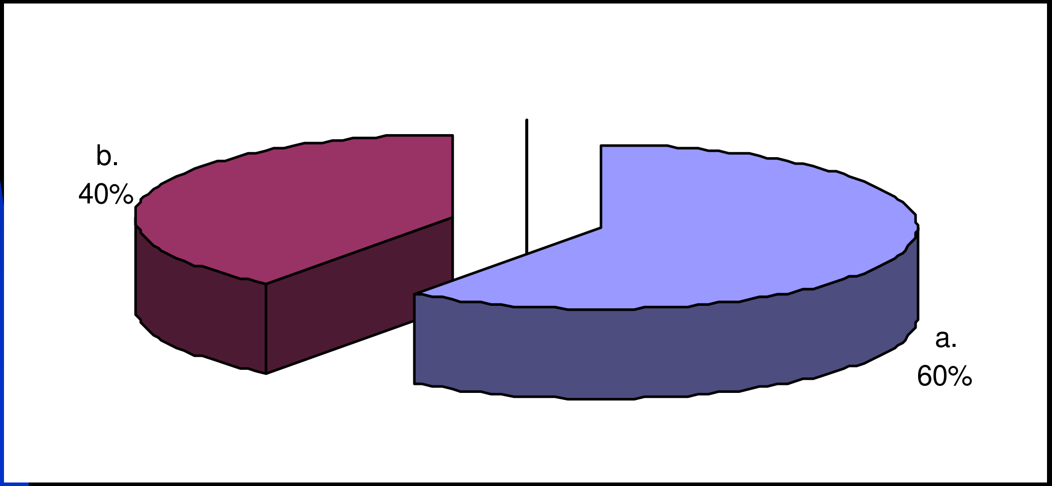
Análisis de la solicitud de crédito : Comprobación de los datos proporcionados por el solicitante.	100%
Consultas a COVINCO: Verificación de la información bancaria y financiera del solicitante.	100%
Convenios con empresas comerciales similares para intercambiar referencias de sus clientes.	40%
Aprobación inmediata si el solicitante maneja adecuadamente alguna tarjeta de crédito bancaria de prestigio como Diners Club, Visa Oro o Mastercard Oro o American Express.	80%

3. ¿Qué desventajas ha encontrado en estas técnicas?

- Análisis de la solicitud de crédito:

a. Información elemental que no determina el perfil crediticio del solicitante. **60%**

b. Debido a la gran demanda, no se logra eficiencia en cuanto a tiempos de respuesta para el análisis de una solicitud. **40%**

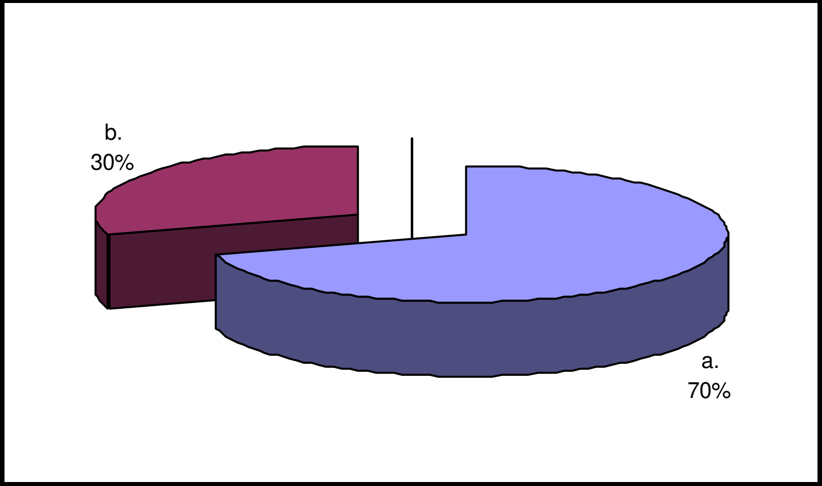


3. ¿Qué desventajas ha encontrado en estas técnicas?

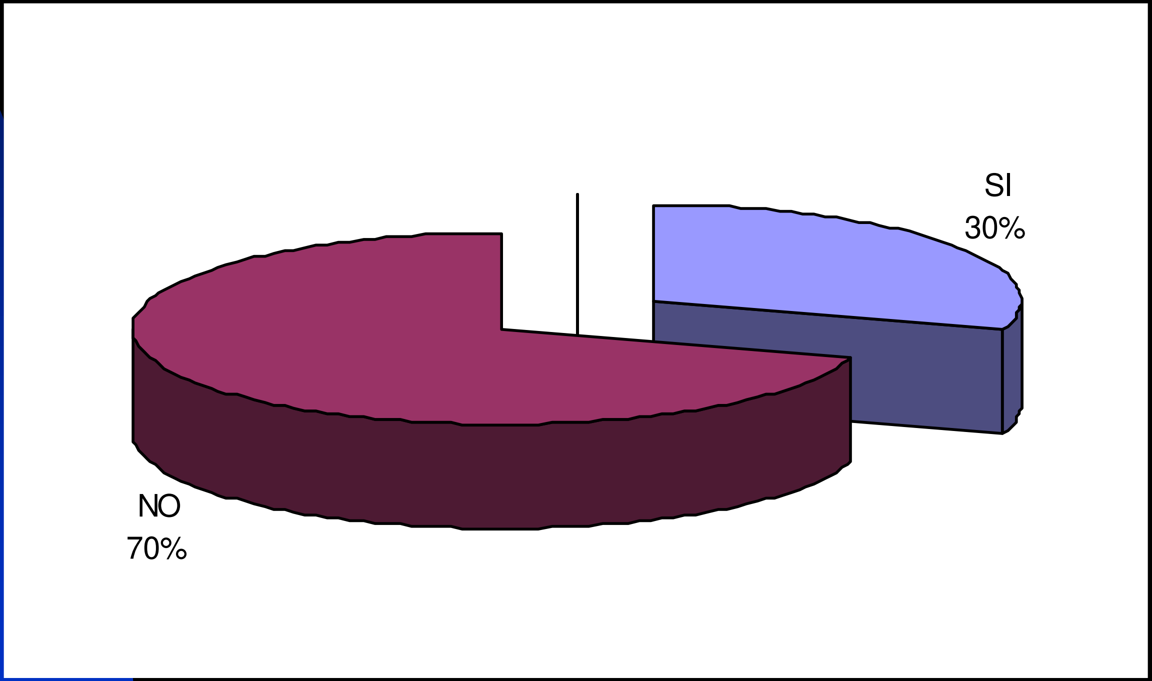
- Consulta a Burós:

a. Este sistema no provee información acerca del comportamiento de pago dentro del sector comercial así como su nivel de endeudamiento y solvencia. **70%**

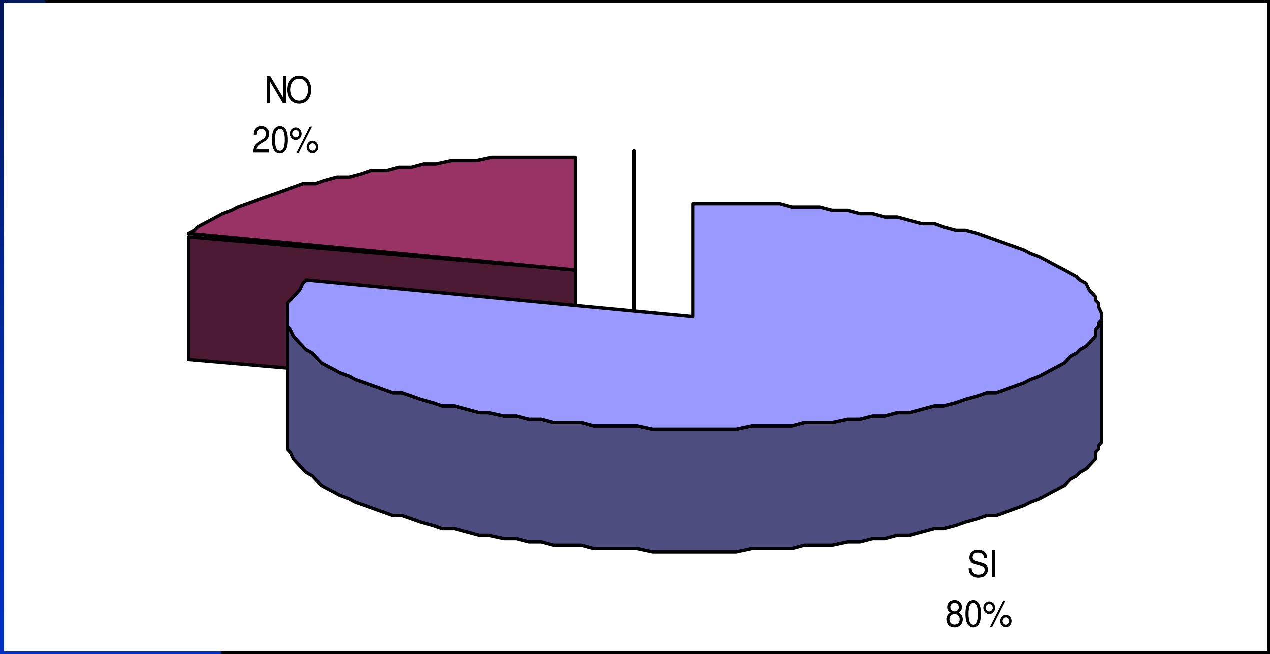
b. El tiempo de entrega de sus informes es de 16 horas hábiles. **30%**



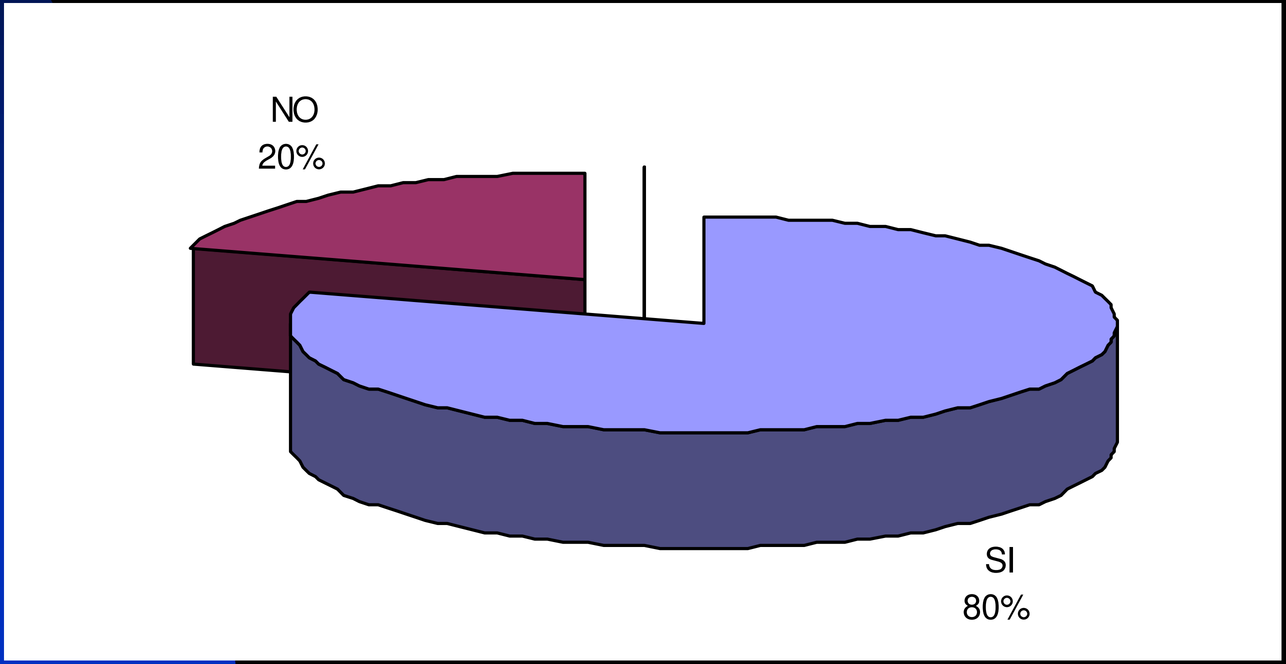
4. ¿Considera usted que los reportes que recibe de su actual Buró cubre con todos los requerimientos de la empresa?



5. ¿Es necesario un sistema más completo y específico del sector comercial?



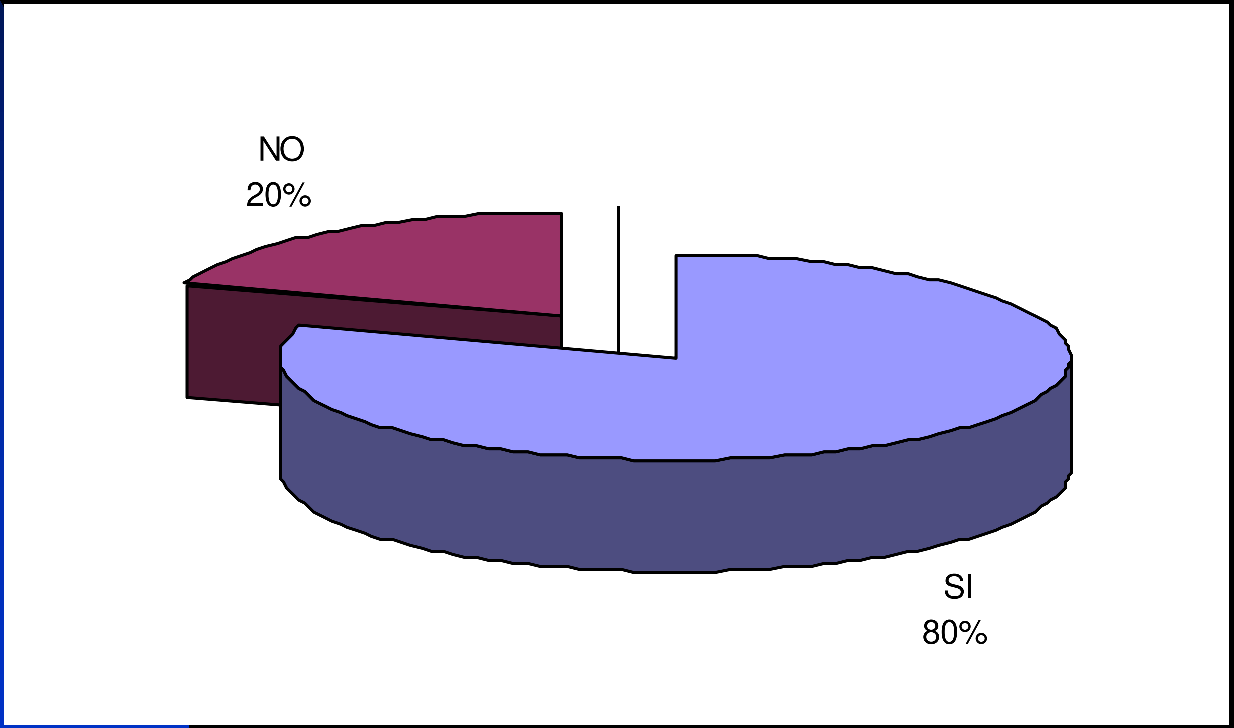
6. ¿Quiere su empresa protegerse de los malos créditos?



7. ¿Cuáles serían sus requerimientos para adaptarlos al sistema?

Servicio de calidad	30%
Sistema de consulta de fácil manejo	40%
Acceso a la información de forma segura	10%
Agilidad en la entrega de informes o reportes	20%

8. ¿Estaría su empresa interesada en contar con esta herramienta altamente confiable para la evaluación de posibles clientes?



- **Marketing Mix:**

1. Servicio.
2. Precio.
3. Marca
4. Distribución.

Estimación de la Demanda:

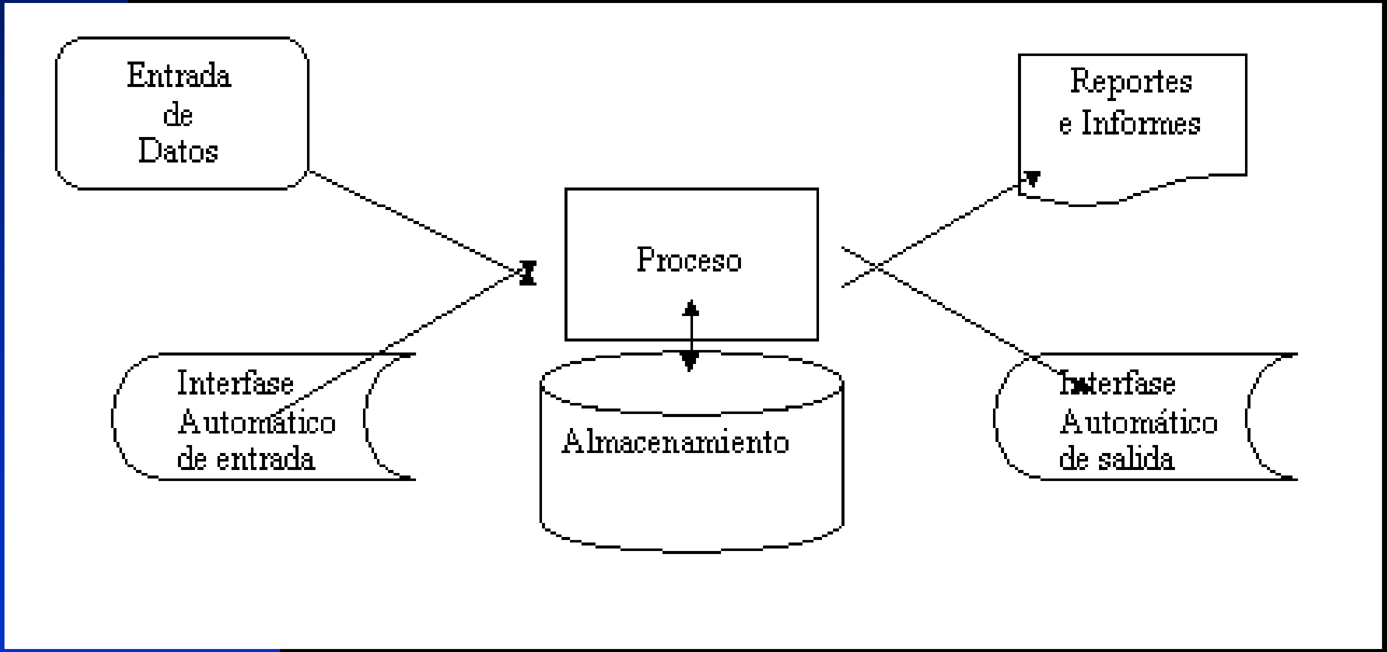
- Nuestro servicio no es masivo, es decir la cantidad total de los posibles demandantes es pequeña, pero el volumen de demanda que generan es grande.

- Se determinó que la demanda promedio mensual por cada cliente es de 6000 solicitudes mensuales, basados en la PEA e información de empresas similares.

ESTUDIO TECNICO

- **Aspectos Tecnológicos:**

Sistemas de Información



- **Tipos de Sistemas:**

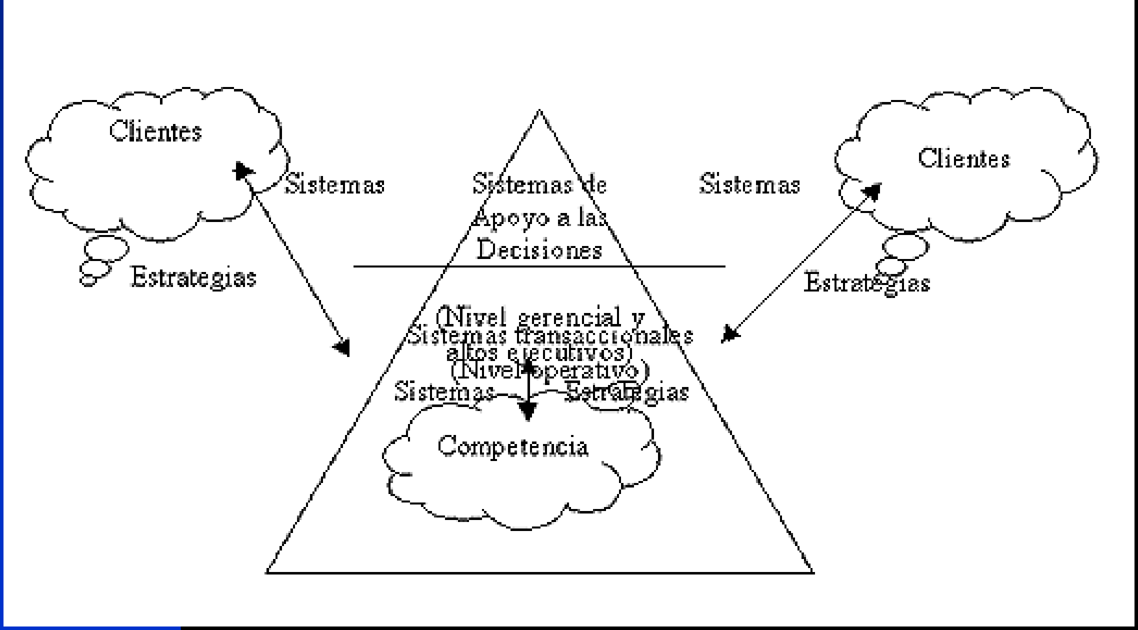
1. **Sistemas Transaccionales:**
   - Apoyan las tareas operativas.
   - Constante entrada y salida de información.
   - Beneficios visibles y palpables.

2. **Sistemas de Apoyo de las Decisiones:**
   - Se introducen después del sistema transaccional.
   - Intensivos en cálculos y escasos en entrada y salida de información.
   - Altos en diseño gráfico y visual.

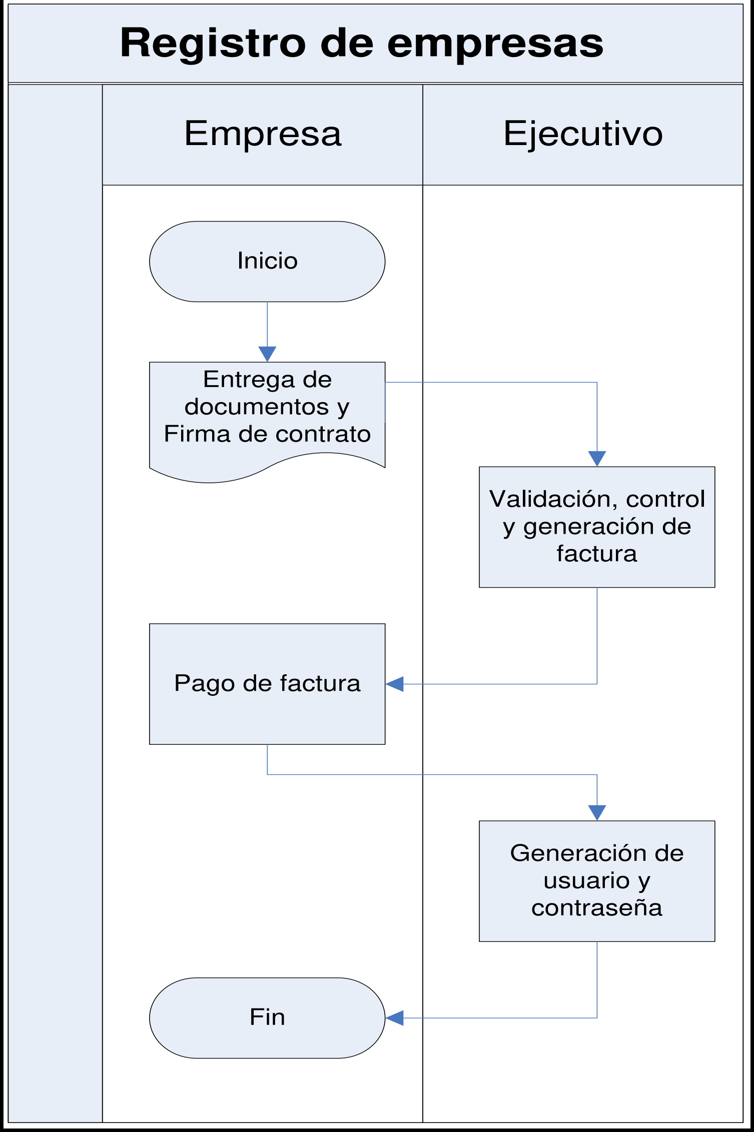
▪ Tipos de Sistemas:

3. Sistemas Estratégicos:

- No automatizan procesos.
- Se desarrollan in house.
- Logran ventajas que los competidores no poseen como costos, servicios.
- Crean barreras de entrada. (Cajeros automáticos.



Sistema de Información Crediticia Comercial:



COMPAÑÍA DE ANÁLISIS DE CRÉDITO S.A. CREDITCOM

Sistema de información crediticia comercial

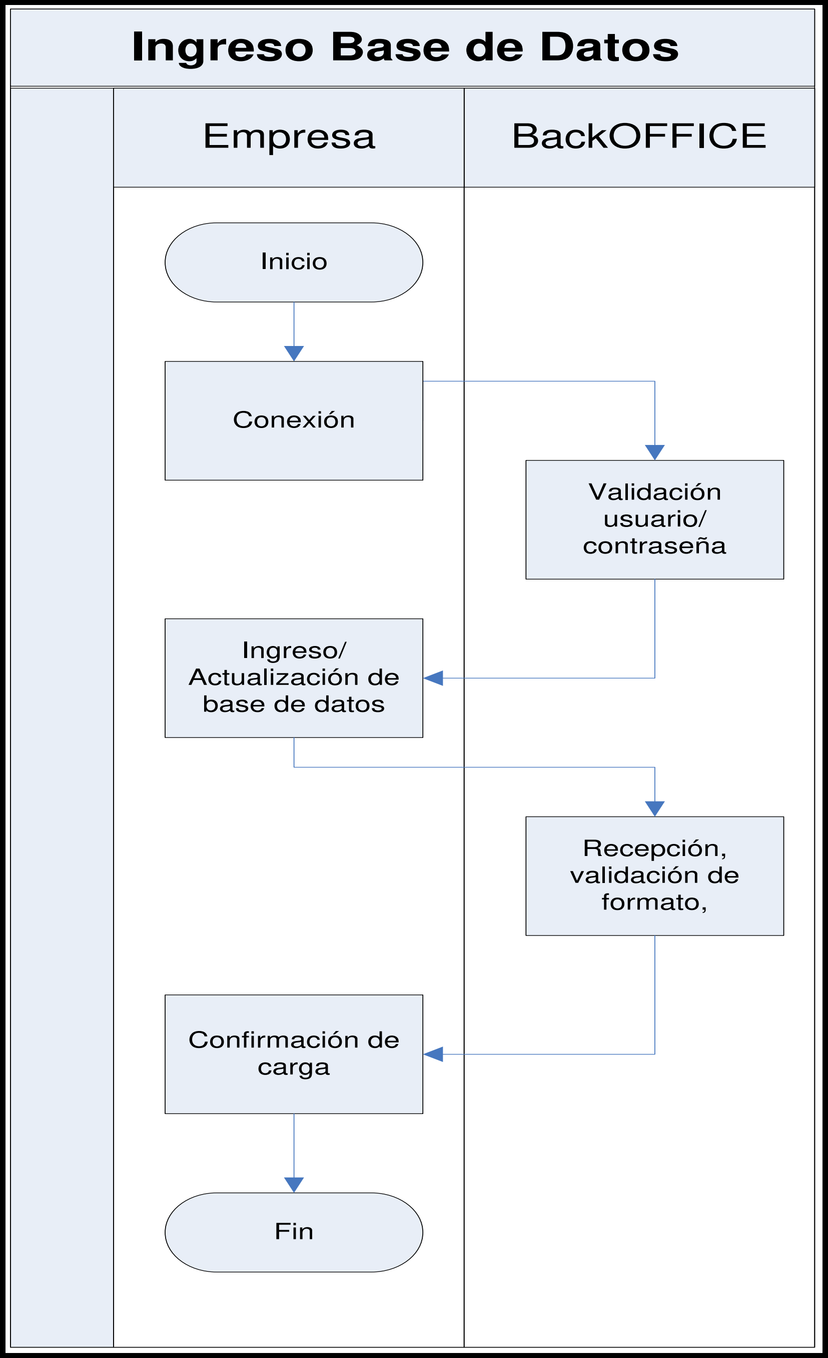
USUARIO:

PASSWORD:

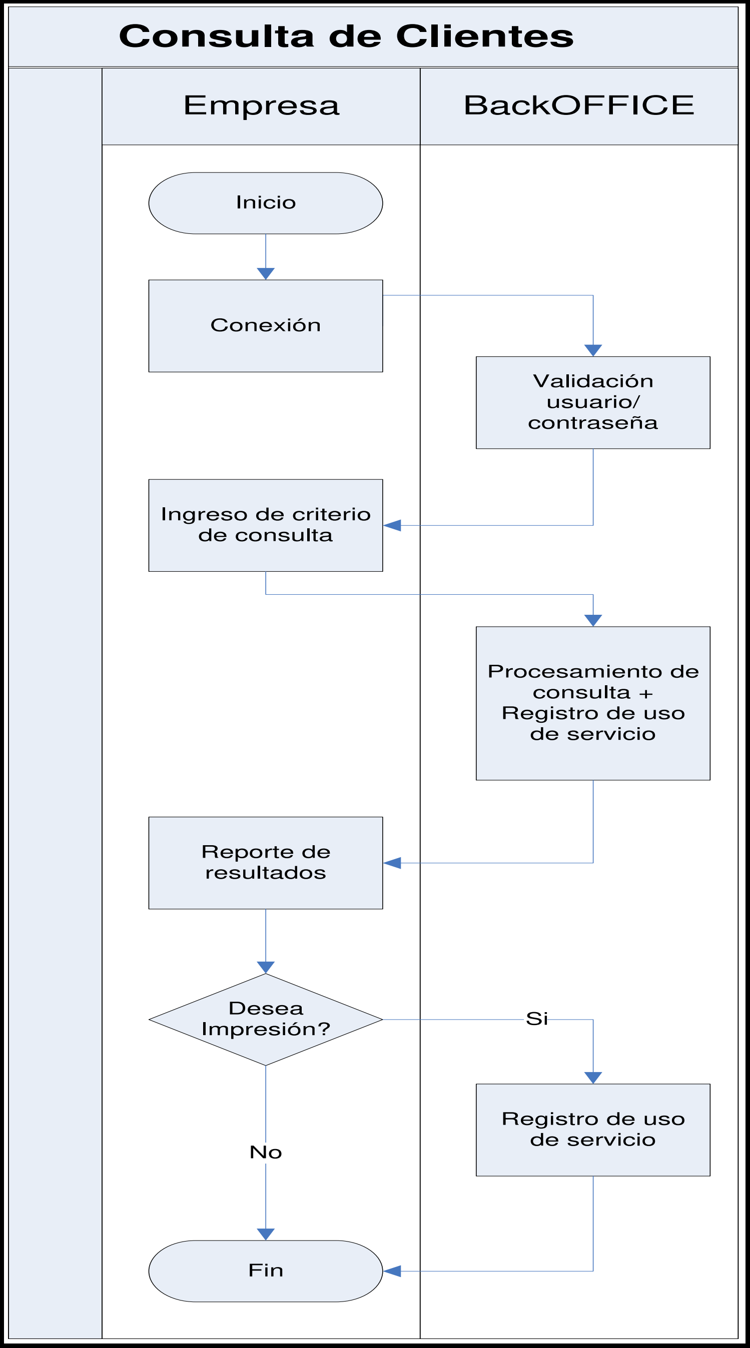
Registro de la Empresa:

EMPRESA	XXXXXXXXXXXXXXXXX
RUC	XXXXXXXXXXXXXXXXX
REPRESENTANTE LEGAL	XXXXXXXXXXXXXXXXXX
DIRECCIÓN	XXXXXXXXXXXX XXXXXXXXXXXX
TELEFONO	XXXXXX
E-MAIL	XXXXXXX

Sistema de Información Crediticia Comercial:



Sistema de Información Crediticia Comercial:



Consulta de clientes:

Deudores
ACREEDOR : FYBECCA

CEDULA BUSCA	CUENTA BUSCA	NOMBRE BUSCA
XXXXX	XXXXXX	XXXXXX

NOMBRE	CED. / RUC	CIUDAD	ACREEDOR
Del Pozo Heras Miguel	1375256409	Portoviejo	Fybecca
DATOS PERSONALES	DEUDAS	GARANTE	DOCUMENTOS
PAIS	PROVINCIA	CIUDAD	CTA No.
Ecuador	Guayas	Guayaquil	590831

DIRECCION	CIUDAD	TELEFONO
Las Cumbres Mz 20 Sol 23 Ceibos	Guayaquil	2-864205

Consulta de clientes:

ALAVA FRANCO COLON ELOY				
C.I.	APELLIDOS Y NOMBRES	No. AFILIACION	FECHA	EST.
0903487096	ALAVA FRANCO COLON ELOY	15	2002-07-01	0

AFILIADO	DOC.	CANTIDAD	MONEDA	F.REPORT	F.CANC.	ESTADO
LA FABRIL	FACT.	187.32	DÓLAR	2000-12-07		VIGENTE
QUIMICAMP	DOC	3004.35	DÓLAR	2002-01-08		VIGENTE
R Y M	FACT	4141.41	DÓLAR	2002-07-01		VIGENTE
R Y M	FAXT	1150.54	DOLAR	2002-07-01		VIGENTE

- **Descripción de Hardware y Software:**

1. **Hardware:**
   - Servidor de alta capacidad.
   - Ordenadores.
   - Tarjetas de comunicación.

2. **Software:**
   - Sistema Operativo Linux Fedora.
   - Application Server JBOSS o Apache.
   - Base de datos MySQL o Postgres.
   - Desarrollo de pantallas en JSP o PHP.

- **Descripción de Hardware y Software:**

3. **HOSTING:**
   - Empresa que ofrece un espacio para el dominio seleccionado.
   - Ofrece también cuentas emails, servicio MySQL, servicio JBOOS.
   - La empresa Andinanet ofrece este servicio y es lo óptimo para nuestro proyecto.

4. **LOCATION:**
   - El servidor del cliente está en el NOC (Network Operation Center)del ISP (Proveedor de Internet).

ESTUDIO ORGANIZACIONAL / ADMINISTRATIVO

- **Análisis de la cadena de valor:**

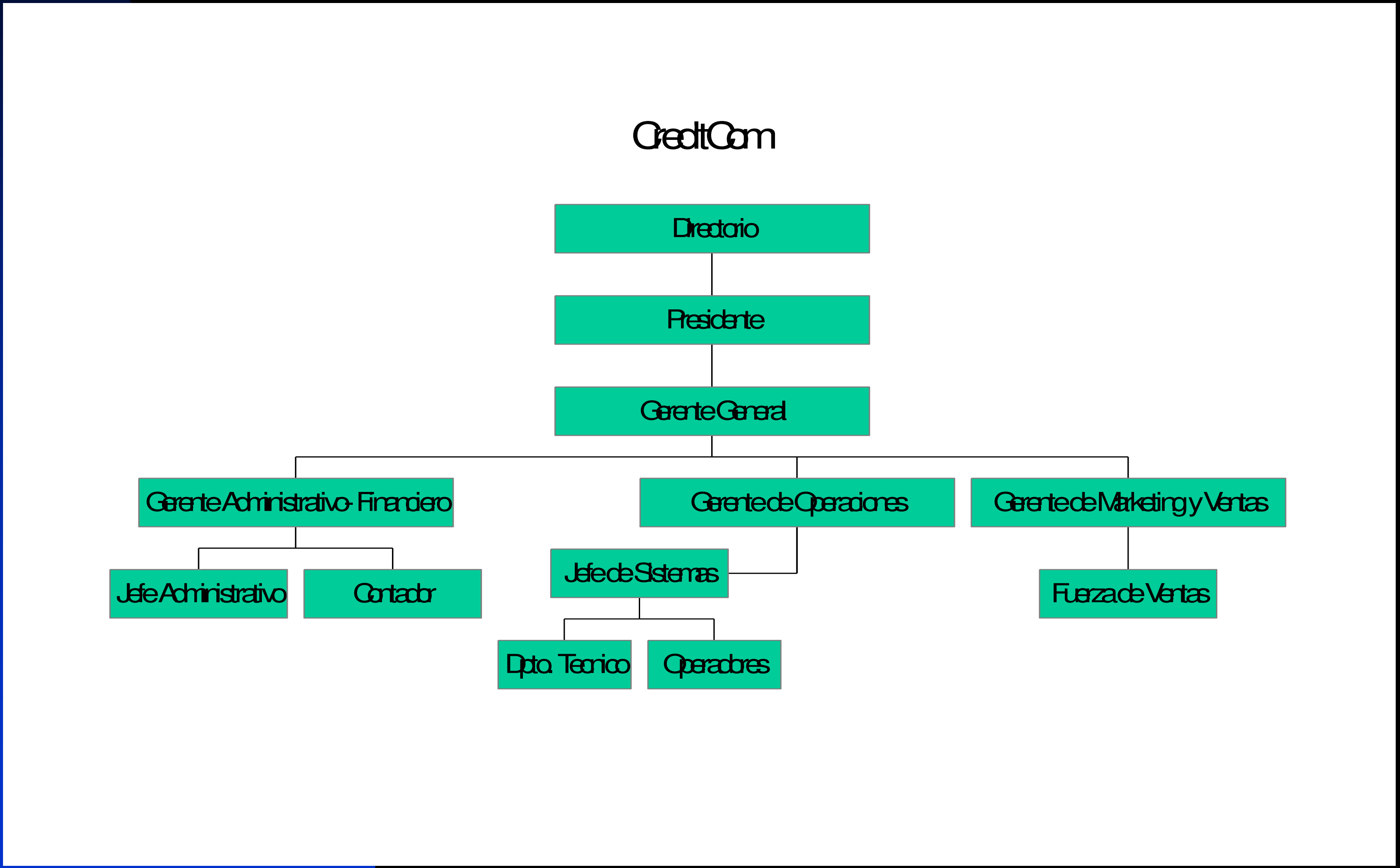
1. **Actividades Primarias:**
   - Inciden directamente en el desarrollo del servicio.
   - Los clientes las perciben como buenas o malas.

2. **Actividades de soporte:**
   - Administración de RRHH.
   - Compras de bienes y servicios.
   - Desarrollo de la tecnología.

- **Beneficios del Análisis de la cadena de valor:**

  - Simplificación de procesos.
  - Aumento de la productividad.
  - Mejor control.
  - Aumento de eficiencia.
  - Mayor fidelización.
  - Reducción de costos.
  - Resolución rápida de problemas.

Organigrama de la compañía:



ESTUDIO FINANCIERO

Tabla No. 5.1 INVERSIÓN INICIAL

Formulario para la obtención del RUC	$ 0.60
Formulario patente municipal	$ 0.50
Tasa de habilitación Municipal	$ 15.00
Permiso de funcionamiento	$ 689.00
Gastos Notariales	$ 321.00
Servidor Pentium IV 1GB memoria + 3 ordenad.	$ 2.750.00
Impresora Inkjet	$ 100.00
Impresora Láser	$ 1.000.00
Scanner	$ 80.00
Módem 56.600bps Interno.	$ 30.00
Cable de red (4) $ 18.50 cada uno	$ 74.00
Servicio de Banda Ancha para Internet	$ 350.00 mensuales
Servicio de Conexión (Hosting y dominio incluido)	$ 650.00 mensuales
Servicio de Instalación	$ 100.00
Arriendo del local (+2 de depósito)	$ 600.00
Muebles y enseres	$ 400.00
Obra civil (panelería)	$ 200.00
A/A 36.000 BTU	$ 500.00
Papelería, suministros, diskettes y CDs	$ 100.00
Dinero en efectivo para caja	$ 50.00
TOTAL	$ 8.000.10

ANEXO No. 2	PROYECCIONES				
CUOTA ANUAL	400,00	400,00	400,00	400,00	400,00
VALOR POR CONSULTA	0,50	0,50	0,50	0,50	0,50
VALOR POR REPORTE	7,50	7,50	7,50	7,50	7,50
% AFILIACION (crecimiento anual)	45%	60%	75%	90%	100%
EMPRESAS AFILIADAS	80	84	88	92	100
No. CONSULTAS	33750	67500	70875	74419	78140
No. REPORTES	1980	3960	4158	4366	4584
	1	**2**	**3**	**4**	**5**
VENTAS	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
INGRESOS POR CUOTA ANUAL	32.000,00	33.600,00	35.200,00	36.800,00	40.000,00
INGRESOS POR CONSULTAS	16.875,00	33.750,00	35.437,50	37.209,38	39.069,84
INGRESOS POR REPORTES	14.850,00	29.700,00	31.185,00	32.744,25	34.381,46
Total de Ventas	**63.725,00**	**97.050,00**	**101.822,50**	**106.753,63**	**113.451,31**
COSTOS DE VENTAS					
Costo servicio banda ancha	4.200,00	5.040,00	6.048,00	7.257,60	8.709,12
Costo por conexión Internet	7.800,00	8.580,00	9.438,00	10.381,80	11.419,98
Comisiones por ventas	3.200,00	3.360,00	3.520,00	3.680,00	4.000,00
Total Costos Ventas	**15.200,00**	**16.980,00**	**19.006,00**	**21.319,40**	**24.129,10**
GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS					
Sueldos	3.360,00	3.696,00	4.065,60	4.472,16	4.919,38
Bonificaciones y Compensaciones	5.880,00	5.908,00	5.938,80	5.972,68	6.009,95
Gastos Administrativos					
Arriendo	2.400,00	3.600,00	4.680,00	6.084,00	7.909,20
Luz	1.200,00	1.620,00	2.187,00	2.952,45	3.985,81
Agua	480,00	528,00	580,80	638,88	702,77
Telefono	1.200,00	1.560,00	2.028,00	2.636,40	3.427,32
Movil (Plan)	1.920,00	2.208,00	2.539,20	2.920,08	3.358,09
Gastos de Oficina (Suministros)	2.400,00	2.760,00	3.174,00	3.650,10	4.197,62
Depreciación					
Equipos de Oficina	785,76	785,76	785,76	785,76	785,76
Total Gastos de Administración	**19.625,76**	**22.665,76**	**25.979,16**	**30.112,51**	**35.295,89**
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	**28.899,24**	**57.404,24**	**56.837,34**	**55.321,72**	**54.026,32**

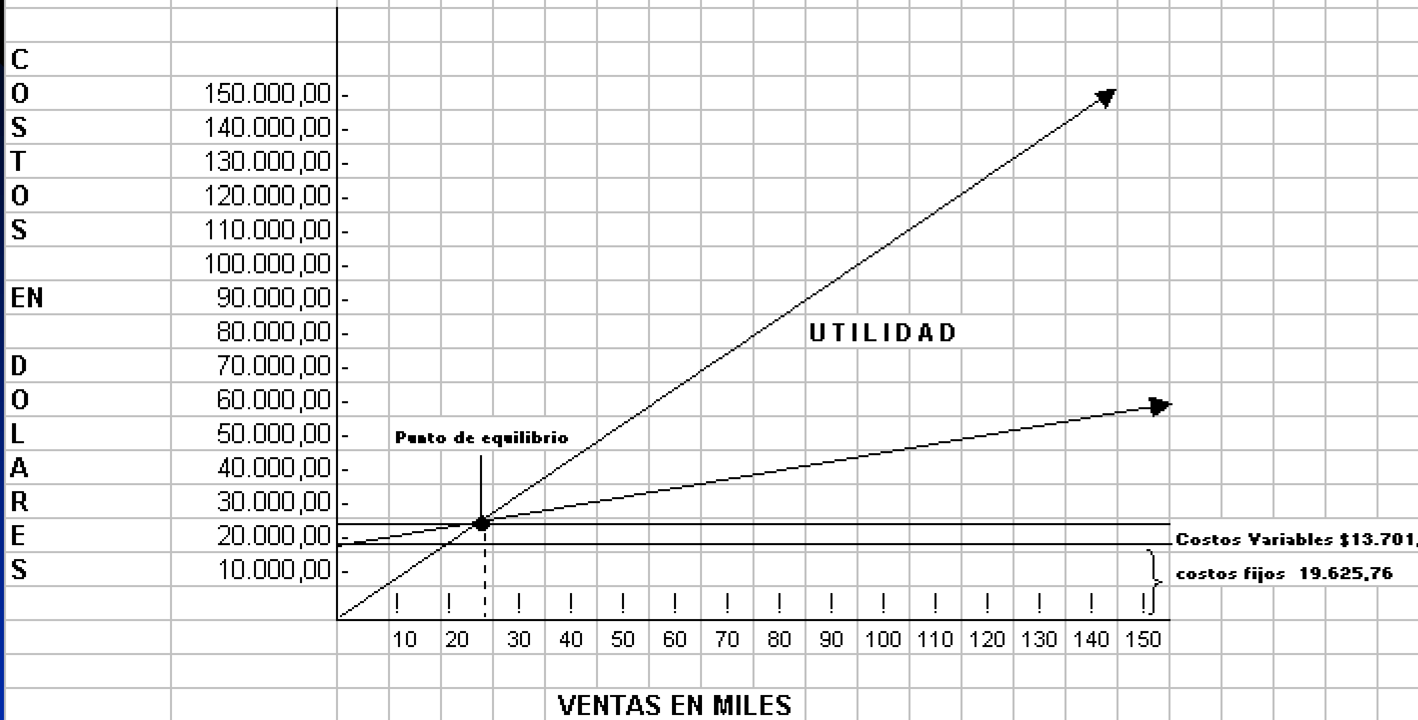
ANEXO 2.1

PROYECCION DE VENTAS PRIMER AÑO

MES	No. Afiliaciones	No. Consultas	No. Reportes
ENERO	6		
FEBRERO	5		
MARZO	5		
ABRIL	5		
MAYO	8		
JUNIO	8		
JULIO	8	5625	330
AGOSTO	6	5625	330
SEPTIEMBRE	5	5625	330
OCTUBRE	8	5625	330
NOVIEMBRE	7	5625	330
DICIEMBRE	9	5625	330
TOTAL	**80**	**33750**	**1980**
Precios:	**$ 400**	**$ 0,50**	**$ 7,50**

MES	$ Cuota Anual	$ Consultas	$ Reportes
ENERO	2.400,00		
FEBRERO	2.000,00		
MARZO	2.000,00		
ABRIL	2.000,00		
MAYO	3.200,00		
JUNIO	3.200,00		
JULIO	3.200,00	2.812,50	2.475,00
AGOSTO	2.400,00	2.812,50	2.475,00
SEPTIEMBRE	2.000,00	2.812,50	2.475,00
OCTUBRE	3.200,00	2.812,50	2.475,00
NOVIEMBRE	2.800,00	2.812,50	2.475,00
DICIEMBRE	3.600,00	2.812,50	2.475,00
TOTAL	**$ 32.000,00**	**$ 16.875,00**	**$ 14.850,00**

GRAFICO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PROYECTADO



Para Graficar:

Ventas	25.773,34
Costos Fijos	19.625,76
Costos Var.	6.147,58

$$\text{Punto de Equilibrio en US\$} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{\% del margen de contribución}}$$

Nota: En este gráfico se presenta el "punto de equilibrio" o "punto cero" de la Empresa CreditCom del primer año de actividades, de acuerdo al cálculo realizado, tomando los datos del Estado de Resultados Proyectado

ANEXO No. 5

FLUJO DE CAJA

	INVERSION	1 2006	2 2007	3 2008	4 2009	5 2010
INGRESO POR VENTAS		**63.725,00**	**97.050,00**	**101.902,50**	**106.997,63**	**113.458,83**
Ingresos por Cuota Anual		32.000,00	33.600,00	35.280,00	37.044,00	40.007,52
Ingresos por Consultas		16.875,00	33.750,00	35.437,50	37.209,38	39.069,84
Ingresos por Reportes		14.850,00	29.700,00	31.185,00	32.744,25	34.381,46
COSTOS DE VENTA		**15.200,00**	**16.980,00**	**19.014,00**	**21.343,80**	**24.129,85**
Costo de Servicio de banda ancha		4.200,00	5.040,00	6.048,00	7.257,60	8.709,12
Costo por Conexión Internet		7.800,00	8.580,00	9.438,00	10.381,80	11.419,98
Comisiones por ventas		3.200,00	3.360,00	3.528,00	3.704,40	4.000,75
GASTOS ADMINISTRACION Y VENTAS		**19.625,76**	**22.665,76**	**25.979,16**	**30.112,51**	**35.295,89**
Sueldos		3.360,00	3.696,00	4.065,60	4.472,16	4.919,38
Bonificaciones y Compensaciones		5.880,00	5.908,00	5.938,80	5.972,68	6.009,95
Arriendo		2.400,00	3.600,00	4.680,00	6.084,00	7.909,20
Luz		1.200,00	1.620,00	2.187,00	2.952,45	3.985,81
Agua		480,00	528,00	580,80	638,88	702,77
Teléfono		1.200,00	1.560,00	2.028,00	2.636,40	3.427,32
Movil (Plan)		1.920,00	2.208,00	2.539,20	2.920,08	3.358,09
Gastos de Oficina (Suministros)		2.400,00	2.760,00	3.174,00	3.650,10	4.197,62
DEPRECIACION		785,76	785,76	785,76	785,76	785,76
PARTICIPACIÓN UTILIDADES		**4.334,89**	**8.610,64**	**8.536,40**	**8.331,20**	**8.104,96**
IMPUESTOS		**6.141,09**	**12.198,40**	**12.093,23**	**11.802,53**	**11.482,03**
DEPRECIACION		785,76	785,76	785,76	785,76	785,76
VALOR DE DESECHO						1,20
INVERSION	-8.000,10					
FLUJO CAJA	-8.000,10	19.209,03	37.380,96	37.065,46	36.193,35	35.233,05

TIR	**296%**			
Tdescuento	**24,28%**			
VAN	**78.022,06**		78.022,06	
PRI =	**1**			

- **Cálculo de la tasa de descuento:**

$CAPM = R_f + B(R_m - R_f) + RP$

R_f = 4.197% Rendimiento anual bono del tesoro EEUU

R_m = 8.95% Rendimiento anual del SP500

B = 2.121 Beta del sector

RP = 10% Riesgo país

TD = 24.28%

INDICES DE FACTIBILIDAD

TIR = 296%

VAN = $78,022.06

PAYBACK

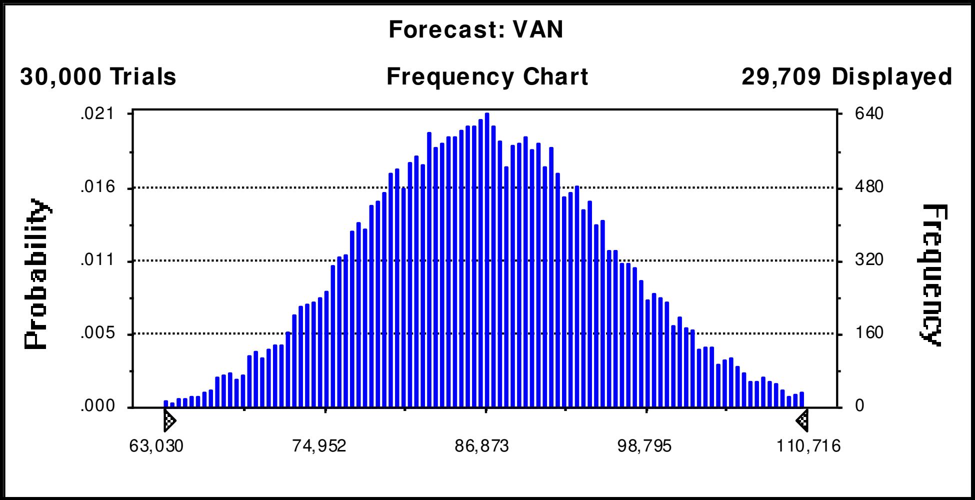
	1	2	3	4	5
Flujo	19.209	37.380	37.019	36.053	35.227

PRI = 1 año

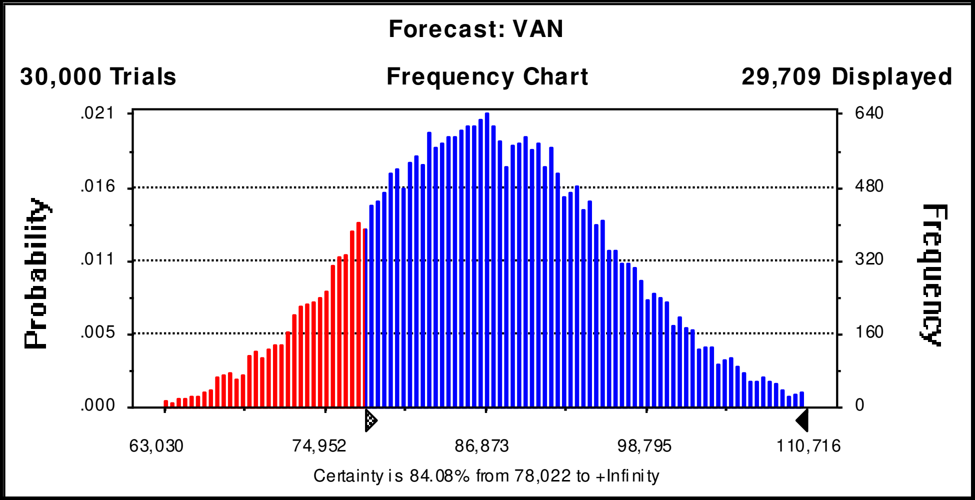
Análisis de la Sensibilidad

VARIABLES	
TASA DE DESCUENTO	24,28%
CUOTA ANUAL	400
VALOR POR CONSULTA	0,50
VALOR POR REPORTE	7,5
EMPRESAS AFILIADAS	80
No. CONSULTAS	33750
No. REPORTES	1980
	VAN
	78.022

VAN > 0 → Probabilidad 100%



VAN > 78.022 → Probabilidad 84.08%



CONCLUSIONES