

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
EXTENSIÓN LATACUNGA**



**CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS, CONTADOR
PÚBLICO – AUDITOR**

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERA EN FINANZAS CONTADOR PÚBLICO-AUDITOR**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTITUCIÓN DE
UNA EMPRESA DE FACTORING EN LA CIUDAD DE
LATACUNGA - COTOPAXI COMO UNA ALTERNATIVA DE
FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ A LAS PYMES DEL SECTOR”**

AUTORA:

MARÍA BELÉN GALARZA QUISHPE

DIRECTORA: ING. ELISABETH JIMÉNEZ

CODIRECTORA: ECO. MARÍA FERNANDA ARAUJO

LATACUNGA, JULIO 2013

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN
LATACUNGA**

CERTIFICACIÓN

Se certifica que el presente trabajo fue desarrollado por la Srta. María Belén Galarza Quishpe.

Ing. Elisabeth Jiménez
DIRECTORA DEL PROYECTO

Eco. María Fernanda Araujo
CODIRECTORA DEL PROYECTO

Ing. Xavier Fabara
DIRECTOR DE LA CARRERA

Dr. Rodrigo Vaca
SECRETARIO ACADÉMICO

CERTIFICADO

Latacunga, Julio 2013

**ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO EXTENSIÓN
LATACUNGA
CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS, CONTADOR
PÚBLICO - AUDITOR**

En nuestra calidad de Directora y Codirectora, certificamos que la señorita: **GALARZA QUISHPE MARÍA BELÉN** han desarrollado a cabalidad el proyecto de grado titulado “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA DE FACTORING EN LA CIUDAD DE LATACUNGA - COTOPAXI COMO UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ A LAS PYMES DEL SECTOR**”, observando las disposiciones institucionales, metodológicas y técnicas que regulan esta actividad académica, por lo que autorizamos para que la señorita reproduzca el documento definitivo, lo presente a las autoridades de la Carrera de Ingeniería en Finanzas y Auditoría en el Departamento de Ciencias Económicas, Administrativas y de Comercio y proceda a la exposición de su contenido.

Ing. Elisabeth Jiménez

DIRECTORA

Eco. María Fernanda Araujo

CODIRECTORA

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD EXPRESADA

Quien suscribe, **María Belén Galarza Quishpe**, portadora de la cédula de identidad N° 0502961949, libre y voluntariamente declaro que el presente tema de investigación: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA DE FACTORING EN LA CIUDAD DE LATACUNGA - COTOPAXI COMO UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ A LAS PYMES DEL SECTOR”**, su contenido, ideas, análisis, conclusiones y propuestas son originales, auténticas y personales. En tal virtud, declaro la autenticidad de este contenido y para los efectos legales y académicos que se desprenden del presente proyecto de grado, es y será de mi propiedad exclusiva, responsabilidad legal y académica. Para respetar el derecho intelectual del autor de la información secundaria utilizada a manera de bibliografía, la misma se muestra en el documento como pie de página. La información contenida en el documento es principalmente el soporte intelectual del conocimiento adquirido en el transcurso de mi carrera universitaria.

Atentamente,

María Belén Galarza Quishpe

LA AUTORA

Latacunga, Julio 2013

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO
CARRERA DE INGENIERÍA EN FINANZAS, CONTADOR
PÚBLICO - AUDITOR

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN

Yo, **MARÍA BELÉN GALARZA QUISHPE**

Autorizo a la Escuela Politécnica del Ejército la publicación, en la biblioteca virtual de la Institución del trabajo “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CONSTITUCIÓN DE UNA EMPRESA DE FACTORING EN LA CIUDAD DE LATACUNGA - COTOPAXI COMO UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ A LAS PYMES DEL SECTOR**”, cuyo contenido, ideas y criterios son de mi exclusiva responsabilidad y autoría.

Latacunga, Julio 2013

Ma. Belén Galarza

AUTORA

DEDICATORIA

El presente proyecto se lo dedico principalmente a Dios quien es la fuerza más grande de mi vida, quien ha sido mi amigo, apoyo y guía, el cual me ayuda, me brinda su amor y me acompaña a cumplir con mis motivaciones, anhelos, metas, objetivos y deseos de mi vida.

Este proyecto de tesis también se la dedico a mis amados padres: Eddie y Marisol, que gracias a ellos, a su amor, su apoyo, paciencia y su esfuerzo he logrado cumplir con uno de los objetivos más grandes de mi vida.

A mis queridos hermanos: Gaby y Daniel que de una u otra forma me brindan su apoyo y amor para cumplir con los sueños que deseo alcanzar y en los que ellos también son partícipes.

A todas aquellas personas que forman parte de mi vida y que día a día con su tiempo, amistad y compañerismo compartieron la culminación de este bello sueño.

Belén Galarza Q.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por haberme dado la vida y la salud necesaria para cumplir sin mayor dificultad este objetivo. Además por haberme acompañado y guiado en este caminar.

A mis padres, por darme la oportunidad de demostrarles que puedo cumplir con las metas que me proponga y en cualquier circunstancia de mi vida brindarme su amor y apoyo incondicional.

A mis maestros y a la Escuela Politécnica del Ejército extensión Latacunga por brindarme los conocimientos necesarios para desarrollar el presente proyecto de tesis y haberme formado como una excelente profesional capaz de afrontar obstáculos y cumplir con la demanda del mercado laboral.

Un agradecimiento especial a la Ing. Elisabeth Jiménez y a la Eco. María Fernanda Araujo por haberme brindado su tiempo, paciencia y conocimientos para la culminación de este proyecto.

Belén Galarza Q.

RESUMEN

El Proyecto de Factibilidad para la Constitución de una empresa de factoring en la Ciudad de Latacunga, Provincia de Cotopaxi comprende un plan de análisis de diversos factores con el fin de implementar una empresa de gestión financiera no bancaria creada para contribuir a solucionar los problemas de Capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas del cantón a través de la implementación del esquema de Factoring que consiste en la compra y descuento de facturas, contratos y otros instrumentos de cobro, antes de su vencimiento, ofreciendo a estas empresas la posibilidad de obtener recursos financieros a cuenta de dichos instrumentos sin afectar la estructura de sus activos y contraer nuevos pasivos. Por ende la misma está constituida por siete capítulos que se distribuyen de la siguiente manera:

El Capítulo I trata la justificación, las razones y objetivos por los que se decidió realizar este proyecto, además del alcance, beneficios e importancia del medio principal al que está destinado el servicio de factoring. El presente capítulo pretende dar a conocer los conceptos básicos acerca del tema y que permiten entender la manera en que este funciona.

El Capítulo II está constituido por el Estudio de Mercado, con una investigación efectuada a las PYMES del cantón de Latacunga, con el se determina la necesidad de financiamiento que existe dentro de las empresas del sector y la demanda del servicio.

El Capítulo III corresponde al Estudio Técnico, donde se analiza el Tamaño, Localización, Ingeniería, Estimación de Recursos, Planificación Estratégica, Estructura Organizacional y Base Legal del Proyecto.

El Capítulo IV abarca la Inversión en Activos Fijos, Materiales y Suministros, Costos de Servicios de Administración y de Ventas, Costos Financieros, Gastos de Constitución, Capital de Trabajo, Costos de la Deuda, Costos Fijos y Variables, Punto de Equilibrio y Estados Financieros.

El Capítulo V pertenece al Flujo de Efectivo Proyectado, Evaluación Financiera, utilizando la Recuperación del Capital, Relación Costo – Beneficio, VAN, TIR.

El Capítulo VI muestra la organización de la empresa su Misión, Visión, Objetivos, Valores, Principios y sus Organigramas Estructural y Funcional.

El Capítulo VII contiene las Conclusiones y Recomendaciones más importantes del Proyecto.

SUMMARY

Feasibility Project for the Establishment of a factoring company in Latacunga city, Cotopaxi Province plan comprises several factors analysis to implement a financial management company nonbank created to help solve problems Working capital for small and medium enterprises in the county through the implementation of the scheme consisting of Factoring and invoice discounting purchasing, contracts and other instruments of payment, prior to maturity, these companies offer the possibility of obtaining financial resources to realize these instruments without affecting the structure of their assets and make new liabilities. Therefore it is constituted by seven strands which are distributed as follows:

Chapter I deals with the justification, the reasons and objectives for which it was decided to undertake this project, and the scope, benefits and importance of the primary means by which is meant the factoring service. This chapter tries to present the basic concepts of the subject and for understanding how this works.

Chapter II is constituted by the Market Research, with an investigation to SMEs Latacunga Canton, in determining the financing need that exists within companies and service demand.

Chapter III relates to the technical study, which analyzes the size, location, engineering, resource estimation, Strategic Planning, Organizational Structure and Legal Base Project.

Chapter IV covers Capital Expenditures, Materials and Supplies, Cost Management Services and Sales, Financial Costs, Expenses

Constitution, Working Capital, Debt Costs, Fixed and Variable Costs, and Breakeven Financial Statements.

Chapter V belongs to the projected cash flow, financial evaluation, using capital recovery, cost - benefit, NPV, IRR.

Chapter VI shows the organization of the company's Mission, Vision, Goals, Values, Principles and Organizational Structure and Function.

Chapter VII contains the major conclusions and recommendations of the Project.

ÍNDICE GENERAL

CARÁTULA

CERTIFICACIÓN.....	i
CERTIFICADO.....	ii
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD EXPRESADA....	iii
AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN.....	iv
DEDICATORIA.....	v
AGRADECIMIENTOS.....	vi
RESUMEN.....	vii
SUMMARY.....	ix
CAPÍTULO I	1
ASPECTOS GENERALES	1
1.1. Antecedentes	1
1.2. Justificación e Importancia	3
1.3. Objetivos	4
1.3.1 Objetivo General.....	4
1.3.2 Objetivos Específicos	5
1.4. Factoring	5
1.5. Antecedentes del Factoring en el Ecuador.....	6
1.6. Definición	7

1.7.	Modalidades del Factoring	9
1.8.	Agentes que Actúan.....	10
1.9.	Proceso para la Realización del Contrato de Factoring	11
1.10.	Instrumentos que se pueden factorizar.....	12
1.11.	Contrato de Factoring	12
1.12.	Servicios que Ofrece una compañía de Factoring	14
1.13.	Costos asociados a la operación Factoring	15
1.14.	Empresas que suelen contratar Factoring	16
1.15.	Ventajas e Inconvenientes del Contrato de Factoring.....	17
1.16.	Ejemplo de Factoring	19
CAPÍTULO II		23
ESTUDIO DE MERCADO		23
2.1	Estudio de mercado	23
2.2	Proceso del Estudio de Mercado	23
2.2.1	Objetivo General del Estudio de Mercado	23
2.2.2	Objetivos Específicos del Estudio de Mercado	23
2.2.3	Metodología	24
2.2.4	Identificación de los Productos/Servicios.....	25
2.2.5	Determinación de la Población – Segmento.....	28
2.2.6	Tamaño de la Muestra.....	28
2.2.6.1	Fórmula de Cálculo.....	29
2.2.7	Diseño de la Encuesta.....	30

2.2.8	Recopilación de la información.....	36
2.2.9	Tabulación y análisis de resultados.....	36
2.3	Determinación de la oferta y demanda.....	50
2.3.1	Demanda.....	50
2.3.1.1	Proyección de la Demanda.....	62
2.3.2	Oferta.....	64
2.3.2.1	Proyección de la Oferta.....	67
2.3.2.2	Análisis de Precios.....	71
2.3.3	Demanda insatisfecha.....	73
CAPÍTULO III.....		75
ESTUDIO TÉCNICO.....		75
3.1	Ingeniería del Proyecto.....	75
3.1.1	Macro localización del Proyecto.....	75
3.1.2	Micro localización del Proyecto.....	76
3.1.2.1	Características del Ambiente.....	79
3.1.2.2	Marco Legal.....	80
3.1.2.3	Políticas para el Personal.....	141
3.1.2.4	Política Salarial.....	143
3.1.3	Tecnología Blanda del Proyecto.....	145
3.1.4	Activos Fijos.....	146
3.2	Ingeniería del Servicio.....	149
3.2.1	Descripción de la Línea de Servicios.....	149

3.2.2	Proveedores	153
3.2.3	Distribución y Planos de la Nueva Oficina	155
3.2.4	Descripción del Personal	155
3.2.5	Descripción de los Equipos	159
3.2.6	Calendario de Ejecución	160
CAPÍTULO IV		162
ESTUDIO FINANCIERO		162
4.1	Capital de trabajo	162
4.2	Activos Fijos	167
4.2.1	Depreciaciones	168
4.3	Financiamiento	170
4.4	Presupuesto de Operación	175
4.4.1	Presupuesto de Ingresos	175
4.4.2	Presupuesto de Egresos	177
4.4.3	Proforma del Estado de Resultados	180
4.4.4	Flujos de Caja	181
4.5	Análisis financiero	182
4.5.1	Análisis Horizontal del Estado de P y G	183
4.5.2	Análisis Vertical del Estado de P y G	184
4.5.3	Razones Financieras	187
4.5.4	Punto de Equilibrio	188

CAPÍTULO V	192
EVALUACIÓN FINANCIERA.....	192
5.1 TIR (Tasa Interna de Retorno)	192
5.2 VAN (Valor Actual Neto).....	195
5.3 Relación Costo Beneficio	196
5.4 Periodo de Recuperación (Payback).....	197
5.5 Análisis de Factibilidad de Implantación.....	198
 CAPÍTULO VI.....	 200
LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN	200
6.1 Base legal	200
6.1.1 Nombre o Razón Social	200
6.1.2 Titularidad de Propiedad de la Empresa	201
6.1.3 Tipo de empresa	203
6.2 Base Filosófica de la Empresa.....	205
6.2.1 Visión.....	205
6.2.2 Misión	206
6.2.3 Estrategia Empresarial	208
6.2.4 Estrategia de Competitividad	208
6.2.5 Estrategia de Crecimiento	209
6.2.6 Estrategia de Competencia	210
6.2.7 Estrategia Operativa	210
6.2.8 Objetivos Estratégicos	210

6.2.9	Principios y Valores	212
6.3	La Organización	214
6.3.1	Estructura Orgánica.....	215
6.3.2	Descripción de Funciones	216
6.3.3	Organigrama Estructural.....	223
6.3.4	Organigrama Funcional	224
CAPÍTULO VII.....		225
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		225
7.1	Conclusiones.....	225
7.2	Recomendaciones.....	227
BIBLIOGRAFÍA		229
LINFOGRAFÍA.....		231
ANEXOS		233
Anexo 1.1		233
CONTRATO DE FACTORING		233
Anexo 2.1		237
ANÁLISIS DE PRECIOS SEGÚN COMPETENCIA A NIVEL NACIONAL ..		237
Anexo 3.1		238

CÓDIGO DE ÉTICA DE LA EMPRESA PYMES FACTORING LATACUNGA S.A.	238
Anexo 4.1	243
PROFORMAS PARA LA COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	243

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA N° 2.1: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 1.....	37
TABLA N° 2.2: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 2.....	38
TABLA N° 2.3: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 3.....	39
TABLA N° 2.4: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 4.....	40
TABLA N° 2.5: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 5.....	41
TABLA N° 2.6: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 6.....	42
TABLA N° 2.7: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 7.....	43
TABLA N° 2.8: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 8.....	44
TABLA N° 2.9: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 9.....	45
TABLA N° 2.10: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 10.....	47
TABLA N° 2.11: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 11.....	48
TABLA N° 2.12: ANÁLISIS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA N° 12.....	49
TABLA N° 2.13: LISTADO DE PYMES LATACUNGA.....	52
TABLA N° 2.14: RESUMEN DE PYMES COMO MERCADO OBJETIVO FACTORIZING.....	60
TABLA N° 2.15: DEMANDA NO. DE EMPRESAS	61
TABLA N° 2.16: DEMANDA EN DÓLARES	62
TABLA N° 2.17: CRECIMIENTO DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LATACUNGA.....	63
TABLA N° 2.19: PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EN DÓLARES.....	64
TABLA N° 2.20 CARTERA COMERCIAL TOTAL DE LAS INSTITUCIONES FINANCIERAS DEL CANTÓN LATACUNGA EN EL PRIMER SEMESTRE DEL 2012.....	65

TABLA Nº 2.21 CÁLCULO DEL FACTOR DE CRECIMIENTO PARA PROYECCIÓN DE DEMANDA.....	68
TABLA Nº 2.22 PROYECCIÓN MENSUAL DE LA OFERTA PARA EL II SEMESTRE DEL 2012	69
TABLA Nº 2.23 PROYECCIÓN ANUAL DE LA OFERTA	69
TABLA Nº 2.24 PROYECCIÓN ANUAL DE LA OFERTA PYMES.....	70
TABLA Nº 2.21 DEMANDA INSATISFECHA	74
TABLA Nº 3.1: MATRIZ LOCACIONAL.....	78
TABLA Nº 3.2: TABLA DE ACTIVOS FIJOS	148
TABLA Nº 3.3: PRINCIPALES EQUIPOS INFORMÁTICOS.....	154
TABLA Nº 3.4: PRINCIPALES EQUIPOS DE OFICINA.....	154
TABLA Nº 3.5: PRINCIPALES MUEBLES DE OFICINA.....	154
TABLA Nº. 3.6: CARGOS Y FUNCIONES DEL PERSONAL REQUERIDO	156
TABLA Nº 3.7: MANO DE OBRA	159
TABLA Nº 3.8: DESCRIPCIÓN DE EQUIPOS INFORMÁTICOS.....	159
TABLA Nº 3.9: DESCRIPCIÓN DE EQUIPOS DE OFICINA.....	160
TABLA Nº 3.10: DESCRIPCIÓN DE MUEBLES DE OFICINA.....	160
TABLA Nº 3.11: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.....	161
TABLA Nº 4.1: GASTO MENSUAL DE MATERIALES Y SUMINISTROS DE OFICINA	163
TABLA Nº 4.2: GASTO MENSUAL DE INSUMOS Y SERVICIOS.....	164
TABLA Nº 4.3: GASTO DE SUELDOS Y SALARIO: PRIMER AÑO	164
TABLA Nº 4.4: GASTO DE SUELDOS Y SALARIOS: AÑOS POSTERIORES AL PRIMERO.....	165
TABLA Nº 4.5: CAPITAL DE TRABAJO.....	165

TABLA N° 4.6: ACTIVOS FIJOS	167
TABLA N° 4.7: ACTIVOS INTANGIBLES.....	168
TABLA N° 4.8: DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS	169
TABLA N° 4.9: AMORTIZACIÓN ACTIVOS INTANGIBLES	170
TABLA N° 4.10: APORTES DE LOS SOCIOS	171
TABLA N° 4.11: FINANCIACIÓN DE PROYECTO	172
TABLA N° 4.12: CRÉDITO BANCO NACIONAL DE FOMENTO	173
TABLA N° 4.13: AMORTIZACIÓN DE LA DEUDA	174
TABLA N° 4.14: PRESUPUESTO DE INGRESOS	176
TABLA N° 4.15: COSTO DE MANTENIMIENTO DE ACTIVOS FIJOS.....	177
TABLA N° 4.16: COSTOS FIJOS.....	178
TABLA N° 4.17: COSTOS VARIABLES	179
TABLA N° 4.18: COSTOS TOTALES.....	179
TABLA N° 4.19: PROFORMA DE ESTADO DE RESULTADOS.....	180
TABLA N° 4.20: FLUJO DE EFECTIVO	182
TABLA N° 4.21: ANÁLISIS HORIZONTAL Y VERTICAL DEL ESTADO DE RESULTADOS	186
TABLA N° 4.22: RAZONES FINANCIERAS.....	188
TABLA N° 4.23: PUNTO DE EQUILIBRIO	190
TABLA N° 5.1: VALOR ACTUAL NETO	196
TABLA N° 5.2: PERIODO DE RECUPERACIÓN	198
TABLA N° 6.1: VISIÓN.....	206
TABLA N° 6.2: MISIÓN	207

ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO Nº 1.1: EJEMPLO DE OPERACIÓN DE FACTORING AL ANTICIPO.....	22
GRÁFICO Nº 2.1: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 1	37
GRÁFICO Nº 2.3: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 3.....	40
GRÁFICO Nº 2.4: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 4	41
GRÁFICO Nº 2.5: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 5.....	42
GRÁFICO Nº 2.6: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 6.....	43
GRÁFICO Nº 2.7: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 7.....	44
GRÁFICO Nº 2.8: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 8.....	45
GRÁFICO Nº 2.9: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 9.....	46
GRÁFICO Nº 2.10: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 10	47
GRÁFICO Nº 2.11: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 11	48
GRÁFICO Nº 2.12: RESULTADOS DE LA ENCUESTA: PREGUNTA Nº 12	49
GRÁFICO Nº 2.13: NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO EN LATACUNGA.....	50
GRÁFICO Nº 2.13: PYMES OBJETIVAS PARA FACTORING.....	61
GRÁFICO Nº 2.15 CARTERA COMERCIAL EN EL CANTÓN LATACUNGA	67
GRÁFICO Nº 3.1: MACROLOCALIZACIÓN.....	76
GRÁFICO Nº 3.2: PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO	152
GRÁFICO Nº 3.3: DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	155
GRÁFICO Nº 4.1: PUNTO DE EQUILIBRIO	191
GRÁFICO Nº 6.1: LOGO DE LA EMPRESA.....	201

CAPÍTULO I

ASPECTOS GENERALES

1.1. Antecedentes

En un país en donde hace falta recursos para los diferentes sectores de la economía y las tasas de interés son muy elevadas, es necesario recurrir a nuevas fuentes de financiamiento que les permita obtener una ventaja competitiva frente a sus similares y a su vez consolidarse en el mercado logrando un crecimiento económico y sostenible. Además una de las condiciones básicas para el correcto desempeño del aparato productivo es que las empresas que lo integran tengan la posibilidad de mantener niveles saludables de liquidez, que les permitan mantener sus operaciones normales y, a la vez, generar excedentes que involucren inversión y crecimiento

El Factoring, es una moderna alternativa de financiación para obtener capital de trabajo, a través del cual las empresas pueden transformar en efectivo las cuentas por cobrar de sus negocios, ya sean bienes o servicios.¹ Dicho en palabras comunes, es un instrumento de financiamiento a través del cual se puede adelantar el cobro de una factura.

Esta herramienta financiera es cada vez más usada para proporcionar liquidez a los proveedores de una empresa, librando a ésta de costosos y trámites de cobro, permitiéndole mayor flexibilidad en sus créditos, convirtiendo sus ventas de corto plazo (Máximo 180 días), en ventas de contado y lo que es más importante abriéndole nuevas posibilidades de crédito, dado que por la vía tradicional de financiación de su capital de trabajo a través de las entidades de crédito, las debilidades normalmente de

¹ <http://www.negocioestructurados.com/WebContent/wfmFactoring.aspx>

los estados financieros que presentan, no les permite contar con esta posibilidad.

Entre las principales ventajas que podemos encontrar del Factoring tenemos²:

- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.
- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Reduce el endeudamiento de la empresa contratante. No endeudamiento: Compra en firme y sin recurso.
- Se puede comprar de contado obteniendo descuentos.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.
- Reduce los Costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.

² <http://es.wikipedia.org/wiki/Factoraje>

- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo.
- Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.
- Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus Cuentas por Cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que la planeación del flujo de caja de la empresa.

De esta manera el Factoring se ha convertido en un negocio de afluencia financiera y de información, por la pluralidad de beneficios que brinda, donde la empresa obtiene un financiamiento sin la necesidad de obligarse a las gestiones de créditos tradicionales por medio del sistema financiero. Además esta modalidad ha incursionado en los mercados mundiales como una solución fresca a la tediosa y a veces, incómoda actividad de cobranza de créditos a clientes, desligando a las empresas la intolerante tarea de reclamación de cobros a deudores morosos, al mismo tiempo, no desmorona las relaciones cliente- deudor debido a que respeta las condiciones contractuales originarias adquiridas por los mismos.

1.2. Justificación e Importancia

Las Pymes en el Ecuador cumplen un rol fundamental pues con su aporte ya sea produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

Una de las necesidades de gran importancia de las Pymes es el requerimiento de recursos financieros, y no sólo llega a ser una necesidad sino también un problema ya que esta ausencia de recursos se convierte en la dificultad de obtención de financiamiento para iniciar, desarrollar y

conservar su empresa. Aún cuando existan numerosas instituciones que apoyan financieramente a este sector, es bien sabido que pocas veces el pequeño o mediano empresario es sujeto de crédito. Ni su historial crediticio ni su solvencia económica le permiten hacerse de más capital.

La falta de financiamientos adecuados para la subsistencia de las Pymes, destaca como uno de los problemas principales a los que se enfrentan. Más grave aún es el hecho de que cuando existen fuentes de financiamiento, los empresarios no llegan a utilizarlas por falta de promoción o por desconfianza de las instituciones que los proporcionan, por desconocimiento o falta de interés por parte de los empresarios, o bien, no son sujetos de crédito por falta de historial crediticio, solvencia económica o garantías suficientes.³

Ante esta situación aparece la necesidad de contar con Empresas de Factoring, que se constituyan en la ayuda primordial para el desarrollo de pequeños y medianos empresarios de la provincia de Cotopaxi, que a su vez les permita acceder a dinero inmediato a cambio de sus cuentas por cobrar o a sus ventas. De esta manera, la línea de financiamiento vía factoring crece en función de las ventas, y mientras más venda una empresa más se puede financiar, lo que genera un círculo virtuoso y rentable para las compañías que presten este servicio.

1.3. Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar la factibilidad de constitución de una Empresa de Factoring en la ciudad de Latacunga - Cotopaxi con el fin de

³ <http://www.eumed.net/eve/resum/07-enero/aes.htm>

promover alternativas de financiamiento y liquidez a las Pymes del sector.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Realizar un estudio de mercado en la Provincia de Cotopaxi, dirigido a las Pymes de Cotopaxi, para determinar las necesidades y la demanda en cuanto a operaciones de liquidez y financiamiento.
- Diseñar una propuesta que contribuya a optimizar la ingeniería del proyecto y del servicio, atendiendo a las conclusiones del estudio de mercado que permitan una localización adecuada, determinando el tamaño óptimo de las instalaciones y su adecuación en función a las ingenierías anteriormente citadas.
- Analizar y evaluar la factibilidad de instalación bajo parámetros y resultados financieros que permitan verificar la rentabilidad del proyecto.
- Determinar una proforma real de los principales estados financieros.
- Analizar y evaluar la factibilidad de instalación bajo parámetros y resultados financieros que permitan verificar la rentabilidad del proyecto.
- Realizar la evaluación financiera, para determinar los índices financieros como el VAN, TIR, Costo de Oportunidad y Período de Recuperación que presenta el proyecto.
- Determinar la Planificación estratégica de la empresa con el fin de alcanzar los objetivos con los cuales se constituirá.

1.4. Factoring

Para las empresas es común enfrentarse a diversos problemas, entre los cuales se encuentran: El alto porcentaje de financiación de las entidades;

las dificultades para acceder a otras fuentes de recursos; la tradicional organización administrativa en las unidades de producción; las prácticas clásicas y en ocasiones anticuadas que se conservan en las ventas y en las relaciones con los clientes.

A esto hay que sumarle lo que trae consigo las ventas al crédito, o sea, el alargamiento de los ciclos de cobro, la falta de liquidez inmediata, la posibilidad del no cobro, la necesidad de mantener personal encargado del conocimiento permanente de la solvencia de los deudores.

Todo esto constituye una amenaza para lograr el equilibrio financiero, por lo que se hace necesario la búsqueda de variantes de financiamiento. Una de ellas es el Factoring que se convierte en el medio para prevenir y controlar dichas dificultades.

El factoring es la forma más simple y efectiva para obtener liquidez para una empresa. El factoring es una herramienta financiera utilizada en todo el mundo que permite a las empresas obtener recursos líquidos a partir de la cesión de sus propios activos corrientes, tales como facturas, letras, pagarés, contratos u otros títulos de crédito con vencimiento a fecha futura.⁴

1.5. Antecedentes del Factoring en el Ecuador

En el Ecuador la liquidez es uno de los problemas más grandes con el que tienen que luchar los pequeños empresarios ya que en algunos casos la comercialización final de los bienes la realizan terceras empresas que ofrecen pagar luego de 90 o 180 días, lo que recorta drásticamente el capital para continuar operando.

Varios empresarios deben recurrir a emitir cheques posfechados (práctica prohibida por la Superintendencia de Bancos de Ecuador) con sus

⁴ <http://www.logros.ec/>

proveedores, a hipotecar bienes familiares, a solicitar créditos a usureros con elevados intereses, e incluso en algunos casos detener la producción por falta de capital. Muchos de estos pequeños empresarios no pueden ser sujetos de crédito en un banco comercial porque no poseen las garantías ni los requisitos necesarios.

Ante esta situación aparece el factoring como una herramienta para el desarrollo de pequeños y medianos empresarios ya que les permite acceder a dinero inmediato a cambio de sus cuentas por cobrar o a sus ventas.

De esta manera, la línea de financiamiento vía factoring crece en función de las ventas, y mientras más venda una empresa más se puede financiar, lo que genera un círculo virtuoso. Con el factoring además, la empresa no necesita hipotecar ningún bien ni recurrir a usureros para obtener recursos inmediatamente y de esta manera obtener atractivos descuentos de pronto pago por parte de los proveedores.

En el Ecuador actualmente está tomando fuerza el tema del factoring, sin embargo, se encuentra enfocado hacia exportadores y empresas grandes, descuidando a los pequeños y medianos empresarios de otras zonas que no son Quito y Guayaquil por lo cual se presenta una gran oportunidad para las empresas que quieran incursionar en este sector.

1.6. Definición

El factoring se le puede definir como:

- Una operación que consiste en la cesión de la "cartera de cobro a clientes" (facturas, recibos, letras... sin embolsar) de un Titular a una firma especializada en este tipo de transacciones (sociedad Factor),

convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado, asumiendo el riesgo de insolvencia del titular y encargándose de su contabilización y cobro; es decir, consiste en la compra de los créditos originados por la venta de mercancías a corto plazo.

Las operaciones de factoring pueden ser realizadas por entidades de financiación o por entidades de crédito: bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito.

El factoring es apto sobre todo para aquellas PYME cuya situación no les permitiría soportar una línea de crédito. Debido a que el servicio de factoring ofrece a una empresa la posibilidad de liberarse de problemas de facturación, contabilidad, cobros y litigios que exigen un personal muy numeroso.

- Acuerdo por el cual, una empresa comercial denominada cliente, contrata con una entidad financiera denominada compañía de factoring o de facturación, para que ésta le preste un conjunto de servicios en los que se incluye principalmente la financiación de los créditos con sus clientes, asumiendo el riesgo del cobro, a cambio de una contraprestación.
- Es un contrato en el que las deudas de los clientes aún no están vencidas y que son compradas para ejecutar el cobro en el futuro, cuando venzan. La empresa que adquiere los créditos se llama "empresa factor" mientras que la empresa que los vende se llama "empresa cliente". La empresa factor recibe un porcentaje sobre el crédito comprado al facilitar el dinero previamente a la empresa cliente.⁵

⁵ <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-contrato-factoring>

Como conclusión podemos definir fácilmente al factoring como un instrumento sencillo de financiamiento, a través del cual se puede adelantar el cobro de una factura con el fin de obtener el capital de trabajo y liquidez necesarios de una empresa o PYME para desarrollar normalmente su giro sin acudir a préstamos en instituciones financieras.

1.7. Modalidades del Factoring

Existen diversas modalidades por las que se puede celebrar el contrato de factoring, pero entre las principales se encuentran⁶:

a) Según su contenido.- Dependiendo de que haya o no financiación

- **Factoring “con financiación” o “a la vista”.-** En el cual el cliente o empresa factorada recibe el pago inmediato de las facturas que contienen los derechos sobre los créditos transferidos, previamente a sus vencimientos.
- **Factoring “sin financiación” o “al vencimiento”.** En esta modalidad no existe la financiación anticipada. El factoring sin financiamiento carece de uno de los propósitos esenciales del Factoring moderno que es la obtención por el cliente del pago inmediato de los créditos cedidos para favorecer la pronta liquidez de la empresa. Esta modalidad de factoring se identifica con el tradicional.

b) Según su forma de ejecución.- Por el hecho de que se notifique o no a los deudores cedidos la transferencia de los créditos a la empresa de factoring.

⁶ <http://www.elprisma.com/apuntes/derecho/factoring/default5.asp>

- **Factoring “con notificación”:** El cliente debe poner en conocimiento del deudor cedido sobre la transferencia a favor del factor de las facturas que contienen su deuda y de que este último será el único legitimado para cobrarlas.
- **Factoring “sin notificación”:** El cliente facturado, en esta modalidad, no avisa a sus deudores sobre la transmisión de los créditos, por lo que continuará siendo el acreedor. El pago deberá efectuársele a él, quien a su vez está obligado a reintegrar el importe de ellos al factor en el plazo fijado en el contrato.

c) Según la asunción del riesgo.- Ésta es una submodalidad del Factoring con financiación. Dependerá de que el factor asuma o no los riesgos de cobrabilidad. En este caso el factoring podrá ser “con recurso” y “sin recurso”.

- **Factoring “impropio” o “con recurso”.** En esta modalidad es el factorado quien asume el riesgo por la falta de pago del deudor. El factor no garantiza el riesgo por la insolvencia del deudor cedido.
- **Factoring “propio” o “sin recurso”:** Por el contrario, aquí el factor sí garantiza el riesgo por insolvencia del deudor, a no ser de que el incumplimiento se haya producido por otras causas (como por ejemplo que las mercancías se hayan encontrado defectuosas o en mal estado, diferentes a las solicitadas, etc.). Éste es el típico factoring financiero.

1.8. Agentes que Actúan

Entre los agentes que intervienen en el contrato de factoring se encuentran:

Deudor: Quien contrae la deuda con el cliente, producto del traspaso de dominio de la venta de bienes y/o servicios, para luego traspasar ser manejada por el Factor.

Ciente o Factorado: La empresa que recibe los servicios del factor, a cambio de la cesación de derechos de los documentos que serán objeto de cobro.

El Factor: Quien a cambio de quedarse con las cuentas, le gestiona la cobranza y anticipa al cliente un monto (si lo estipulare el contrato) sujeto a una tasa de descuento, para posteriormente liquidar lo pendiente en los plazos ya establecidos.

1.9. Proceso para la realización del Contrato de Factoring

1. La primera etapa es de estudio. La empresa de factoring hace un análisis a la empresa (deudora de la factura), luego de que ésta entregue información financiera o de créditos.
2. La empresa de factoring aprueba su evaluación.
3. Se firma el contrato y se cede el crédito. Así el cliente entrega sus cheques a fecha, facturas, vouchers de tarjetas de crédito, letras, pagarés y otros documentos similares a la empresa de factoring.
4. Esta paga comúnmente entre un 80 y un 90 por ciento del o de los valores documentados en forma inmediata.
5. Llegada la fecha de vencimiento, la empresa de factoring le entrega el porcentaje restante menos una tasa de interés (o factor de descuento).

1.10. Instrumentos que se pueden factorizar

Dentro del factoring tradicional, donde se anticipa un porcentaje de las cuentas por cobrar cedidas por el cliente, estas pueden ser

- Facturas
- Cheques
- Letras
- Contratos
- Warrants
- Vouchers tarjetas
- Otros activos circulantes
- Flujos inmobiliarios
- Saldos de precio
- Reintegro IVA a las constructoras
- Contratos de arriendo
- Pagarés
- Bonos médicos

En general, se pueden factorizar los instrumentos de contenido crediticio. Las operaciones de factoring no podrán realizarse con instrumentos vencidos u originados en operaciones con empresas del sistema financiero.

Los instrumentos se transfieren por endoso o por cualquier otra forma que permita la transferencia en propiedad al factor. Dicha transferencia comprende la transmisión de todos los derechos accesorios, salvo pacto en contrario.

1.11. Contrato de Factoring

Por el contrato de factoring podemos entender el acuerdo por el cual, una empresa comercial denominada cliente, contrata con una entidad financiera

denominada compañía de factoring o de facturación, para que ésta le preste un conjunto de servicios en los que se incluye principalmente la financiación de los créditos con sus clientes, asumiendo el riesgo del cobro, a cambio de una contraprestación.

ANEXO 1.1

PARTES DEL CONTRATO DE FACTORING.

En este tipo de contrato intervienen dos partes en el contrato: cliente o factorado y el factor, que es el que presta el servicio.

* **El factorado:** es la persona que celebra con la entidad de facturación el contrato de factoring con el propósito de liquidar de contado su cartera, además de otros servicios. Para tal efecto informa a la entidad de facturación sobre sus clientes, actividades, mercadeo, contabilidad, entre otros aspectos.

* **La compañía factoring:** es una empresa financiera, legalmente autorizada para prestar el conjunto de servicios que comprenda la operación

ELEMENTOS QUE DEBEN CONSTAR DENTRO DEL CONTRATO

- Nombre, razón o denominación social y domicilio de las partes;
- Identificación de los instrumentos que son objeto de factoring o, de ser el caso, precisar los criterios que permitan identificar los instrumentos respectivos;
- Precio a ser pagado por los instrumentos y la forma de pago;
- Retribución correspondiente al Factor; de ser el caso;
- Responsable de realizar la cobranza a los Deudores; y,

- Momento a partir del cual el Factor asume el riesgo crediticio de los Deudores.

EXTINCIÓN DEL CONTRATO DE FACTORING.

La terminación del contrato de Factoring puede ocurrir por los siguientes motivos:

- Por vencimiento del plazo estipulado por las partes.
- Por utilización del monto máximo, si así se hubiere convenido.
- Por rescisión bilateral (acuerdo de partes).
- Por rescisión unilateral en cualquier momento, a condición de que no sea intempestiva ni cause perjuicio.
- Por resolución por incumplimiento de las obligaciones asumidas

1.12. Servicios que Ofrece una compañía de Factoring

Los principales servicios que una empresa de factoring puede brindar, son los siguientes:

Servicios Administrados: Estos giran en el desarrollo de la gestión de los créditos cedidos.

Investigación de la Clientela: el factor es quien aprueba o rechaza los créditos de los clientes de la empresa factorada, él determina si los clientes pueden garantizar lo adeudado mediante un estudio del patrimonio que ellos tienen. En este servicio cabe mencionar que la empresa factoring tiene la capacidad o facultad de exigir el cobro mediante vía judicial

Intervención de la Contabilidad de la Venta: Son los créditos originados en las operaciones de venta de la factorada con la entidad de factoring.

Con la consecuencia que la empresa factorada pasa de tener una cartera de clientes; a tener uno sólo (el factor). Esta intervención lo que realiza es una simplificación de la contabilidad empresarial.

El factor tiene el deber de informarle a su cliente sobre el movimiento de la cartera que este maneja.

Servicio de Garantía: esta consiste en que el factor busca garantizar el buen fin de los créditos de su cliente, asumiendo esté la insolvencia de los deudores, esto lo logra mediante la escogencia de los clientes de la empresa factorada.

Servicio con Financiamiento o el No Financiamiento: este servicio es de decisión del cliente, en el servicio con financiamiento el factor realiza un pago anticipado de los créditos a cobrar. Para la empresa factorada le es muy beneficioso; ya que pasa de tener operaciones pagaderas en tramos o en un período de tiempo determinado, a tener operaciones realizadas de contado.

1.13. Costos asociados a la operación Factoring

El Factoring se ha definido como un financiamiento para el cliente del Factor y, a la vez como un servicio, el cual es válido dentro del entorno legal en que se encuentran las partes. Estos tres aspectos dan origen a los dos tipos de costos del Factoring. Así, el ser un mecanismo de financiamiento implica la existencia de una tasa de interés; y a su vez por ser un servicio implica una comisión del que presta el servicio.

- **Comisión del Factoring:** Este es el gasto que cobra el Factor para cubrir los servicios de administración, seguros de protección y de riesgo del crédito. La comisión es variable de acuerdo a los montos negociados.

Para determinar el monto de la comisión, los siguientes aspectos son relevantes:

- Número de Clientes o compradores.
- Número de facturas involucradas.
- Rotación de ventas.
- Comisión cobrada por otras empresas competidoras.
- Infraestructura y costos de administración.

Las variables mencionadas inciden directamente en la fijación de una comisión, aunque por ser éste un precio, el elemento más relevante, es principalmente el precio de mercado cobrado en la industria y de ahí que el Factor como un tomador de precios, deberá adecuar su estructura de funcionamiento para que ésta sea competitiva, lo que implica ser eficiente en el manejo de los costos.

- **Tasa de Interés:** Por ser un negocio que constituye financiamiento para el empresario o cliente del Factor, entonces existe un costo análogo al del financiamiento de las fuentes alternativas, el que es equivalente al tiempo de uso del financiamiento. Como referencia, la tasa de interés es normalmente superior al crédito bancario y se aplica sobre el total de las facturas vendidas.

1.14. Empresas que suelen contratar Factoring

Todas las empresas, pequeñas, medianas o grandes que reúnan algunas de las siguientes características:

- Realizan ventas con pago aplazado entre 30 y 270 días. Por ejemplo proveedores de grandes cadenas de distribución, multinacionales, organismos públicos y corporaciones donde los plazos de pago son dilatados.
- Utilizan la transferencia o el cheque como forma de pago También las empresas que cobran por pagaré o letra aceptada, pueden acudir al factoring, debido a los plazos que puedan tardar en recibir los documentos.
- Necesitan a parte de la financiación de sus ventas, la cobertura de insolvencia de las mismas.
- Poseen un número limitado de compradores, que representan una parte importante de su cifra de ventas, lo que representa una concentración de riesgos, que desean cubrir.
- Empresas en expansión, que necesitan financiación para poder seguir creciendo, aunque su actual estructura sea limitada.
- En el caso de las grandes empresas, el factoring les permite mejorar la estructura de su balance, mediante la movilización de su cuenta de clientes.

1.15. Ventajas e Inconvenientes del Contrato de Factoring

Así como los diversos métodos de financiación existentes en el mundo de las finanzas, el factoring también puede presentar una serie de ventajas e inconvenientes que deben tomar en cuenta el cliente, el factor y el deudor a la hora de realizar operaciones de factoraje.

VENTAJAS

- Ahorro de tiempo, ahorro de gastos, y precisión de la obtención de informes.

- Permite la máxima movilización de la cartera de deudores y garantiza el cobro de todos ellos.
- Simplifica la contabilidad, ya que mediante el contrato de factoring el usuario pasa a tener un solo cliente, que paga al contado.
- Saneamiento de la cartera de clientes.
- Permite recibir anticipos de los créditos cedidos.
- Reduce el endeudamiento de la empresa contratante. No endeudamiento: Compra en firme y sin recurso.
- Se puede comprar de contado obteniendo descuentos.
- Para el personal directivo, ahorro de tiempo empleado en supervisar y dirigir la organización de una contabilidad de ventas.
- Puede ser utilizado como una fuente de financiación y obtención de recursos circulantes.
- Las facturas proporcionan garantía para un préstamo que de otro modo la empresa no sería capaz de obtener.
- Reduce los Costos de operación, al ceder las Cuentas por cobrar a una empresa que se dedica a la factorización.
- Proporciona protección en procesos inflacionarios al contar con el dinero de manera anticipada, con los que no pierde poder adquisitivo.
- En caso del Factoring Internacional, se incrementan las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva.
- Eliminación del Departamento de Cobros de la empresa, como normalmente el factor acepta todos los riesgos de créditos debe cubrir los costos de cobranza.
- Asegura un patrón conocido de flujos de caja. La empresa que vende sus Cuentas por Cobrar sabe que recibe el importe de las cuentas menos la comisión de factorización en una fecha determinada, lo que la planeación del flujo de caja de la empresa.

INCONVENIENTES

- Coste elevado. Concretamente el tipo de interés aplicado es mayor que el descuento comercial convencional.
- El factor puede no aceptar algunos de los documentos de su cliente.
- Quedan excluidas las operaciones relativas a productos perecederos y las de a largo plazo (más de 180 días).
- El cliente queda sujeto al criterio de la sociedad factor para evaluar el riesgo de los distintos compradores.
- El Factor sólo comprará la Cuentas por Cobrar que quiera, por lo que la selección dependerá de la calidad de las mismas, es decir, de su plazo, monto y posibilidad de recuperación.
- Una empresa que esté en dificultades financieras temporales puede recibir muy poca ayuda.
- Las empresas que se dedican al Factoring son impersonales, por lo tanto no toleran que su cliente se deteriore por algún problema, porque es eliminada del mercado.

1.16. Ejemplo de Factoring

Introducción

El factoring o factoraje, tiene una larga trayectoria que data desde los tiempos del Rey Hammurabi de Babilonia (Mesopotamia), cultura que se consideró como la “cuna de la civilización”, aproximadamente 2,000 años AC.

Los Mesopotámicos fueron los primeros en desarrollar registros escritos, estructurar negocios, desarrollar códigos legales e iniciar el concepto de factoring. Tales raíces desarrolló la figura del factoring, que aun cuando la civilización desapareció, continuó en su proceso.

Fue en el continente americano que el factoring se convirtió en una herramienta importante. Durante el tiempo de las colonias, antes de la revolución, los productores de madera y algodón enviaban sus cargamentos a Europa, donde los agentes de los clientes avanzaban fondos a los productores, antes que los barcos llegaran a su destino en Europa. Esto le permitía a los productores continuar produciendo, sin esperar a recibir sus dineros hasta que los clientes finales recibieran sus embarques.

Durante la Revolución Industrial, la figura de crédito tomó auge, aunque el concepto de Factoring continuó desarrollándose. A medida que los agentes o Factores pudieron ayudar a sus clientes a determinar la confiabilidad crediticia de sus clientes y a establecer límites de crédito, los Factores comenzaron a tener la capacidad de asegurar el pago de las facturas a sus clientes.

Antes de los años 30's el factoring en los Estados Unidos de América se desarrolló principalmente en la industria textil y en la manufactura de ropa. Después de la segunda Guerra Mundial el factoring se expandió a otras formas de financiamiento basadas en cuentas por cobrar.

En la década de los años 60's y 70's, el factoring creció enormemente, convirtiéndose en una figura muy popular, aún cuando en los 80's, las diferentes figuras financieras vieron el inicio de intensas regulaciones.

Actualmente el factoring representa un volumen anual en los Estados Unidos ascendente a 1,3 trillones de dólares, de los cuales el 88.7% es factoring doméstico y el resto internacional.⁷

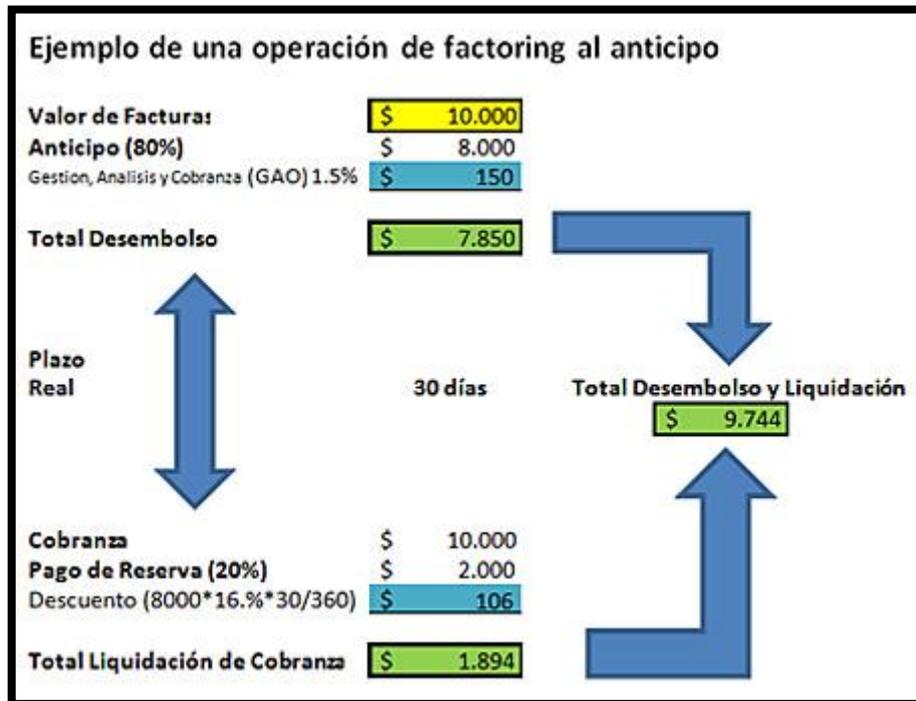
⁷ http://www.mercofact.com/index.php?option=com_content&view=article&id=47&catid=6

Ejemplo

Ejemplo de operación de factoring al anticipo

En el siguiente ejemplo, podemos observar que la factura a negociarse mediante factoring tiene un valor de \$10.000,00 y que a su vez ésta será cobrada después de 1 mes plazo. Posteriormente del proceso respectivo de aprobación de crédito y recepción de documentos obligatorios, se le entrega al cliente el 80% como primer anticipo descontando el 1,5% por gastos operativos propios del negocio los cuales se calculan a partir del valor total de la factura, por ende se le entrega al cliente el valor correspondiente a \$7850,00. Transcurrido el tiempo pertinente de cobro se debe entregar al cliente el 20% restante de la factura, el negocio del factoring radica en, como cualquier institución financiera que otorgue un crédito, cobrar un debido interés por el valor prestado, en este caso el porcentaje de interés anual es del 16%. Calculando el proporcional por uso de un mes se obtiene \$106, debiendo así pagar al cliente el total de \$1894. De este modo, finalmente el valor desembolsado y liquidado fue de \$9744.

Gráfico N° 1.1: Ejemplo de operación de Factoring al Anticipo



Fuente: <http://www.logros.ec/ejemplo.html>
 Elaborado por: "Factor Logros Ecuador"

CAPÍTULO II

ESTUDIO DE MERCADO

2.1 Estudio de mercado

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados.⁸

El estudio de mercado puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos.

2.2 Proceso del Estudio de Mercado

2.2.1 Objetivo General del Estudio de Mercado

Realizar un estudio de mercado en la ciudad de Latacunga - Cotopaxi dirigido a las Pymes del sector, para determinar las alternativas de financiamiento utilizadas por las mismas y la demanda insatisfecha existente.

2.2.2 Objetivos Específicos del Estudio de Mercado

- Identificar el segmento de mercado al que va dirigido los servicios financieros en la ciudad de Latacunga.

⁸ SAPAG CHAIN, Nassir; SAPAG CHAIN, Reinaldo. *Preparación y evaluación de proyectos*. Mc Graw Hill Interamericana, Chile, 2000. Pág 30

- Conocer las necesidades de financiación que se requieren para satisfacer a las Pymes de la ciudad.
- Cuantificar el valor de la demanda insatisfecha en el mercado actual.
- Conocer cuál es la oferta existente de formas de financiamiento por parte de otras instituciones financieras del mercado.
- Verificar el nivel aceptación del servicio de la empresa, y las acciones y estrategias a usar para el ingreso al mercado.

2.2.3 Metodología

En el presente capítulo, como una técnica de recolección de datos, se aplicará una encuesta dirigida a evaluar las formas de financiación que están siendo usadas en la actualidad por las PYMES del sector, la oferta de financiamiento por parte del sector bancario del país, específicamente en la ciudad de Latacunga. Así también se evaluará los distintos factores que influyen dentro de una empresa para tomar una decisión al momento de financiarse tales como: monto, plazo de financiamiento costos transaccionales, de manera que se pueda establecer una capacidad de oferta por parte de las diferentes instituciones y la demanda de los clientes potenciales,

Para lo anterior, se ha estimado el desarrollo de un muestreo aleatorio simple, es decir, se puede aplicar el cuestionario a cada elemento que sea parte de la población objetivo, determinando el tamaño de la muestra dentro de las Pymes de Latacunga, estableciendo un error muestral adecuado, y se estima un nivel de confiabilidad (95%) para la validez de los datos estadísticos obtenidos en la encuesta.

2.2.4 Identificación de los Productos/Servicios

Una empresa de factoring generalmente ofrece a las empresas un conjunto de servicios administrativo-financieros para sus ventas a crédito en el mercado doméstico. El servicio de factoring en sí se basa en la cesión de créditos comerciales (facturas) a corto y medio plazo, como alternativa para financiar el circulante. Los productos o servicios se ofrecerán a las Pymes de Cotopaxi, son los siguientes:

- **Factoraje sin garantía o sin recurso.**

El factoraje sin recurso implica la compraventa de facturas por el 100% del valor de las mismas menos un porcentaje o diferencia de precio, sin requerir la firma de avales o garantías de ningún tipo. La empresa de factoring asume totalmente el riesgo de incobrabilidad del deudor.

- **Factoraje con garantía o con recurso.**

El factoraje con garantía o con recurso implica la compraventa de facturas, recibiendo el cliente un anticipo financiero por una parte del valor de dichas facturas. Las empresas que desarrollan esta modalidad de factoraje no asumen el riesgo de incobrabilidad del deudor y, por ello, solicitan al cliente la firma de un vale, de un aval o de una fianza como garantía del adelanto recibido. El factoraje con recurso se asemeja a lo que comúnmente se conoce como *cesión de crédito en garantía*.

- **Factoraje doméstico.**

El factoraje doméstico es el realizado con documentos de crédito representativos de compraventas dentro de un país.

- **Factoraje de exportación.**

El factoraje de exportación corresponde a la compra de documentos de crédito que documentan ventas al exterior. Habitualmente la compañía que realiza el factoraje se asegura la cobrabilidad mediante un seguro de crédito con una compañía aseguradora o con otra compañía de factoraje del país del importador.

- **Factoraje de importación.**

El factoraje de importación es el aseguramiento de créditos que exportadores de un país otorgaron a importadores de otro país. Es el complemento del factoraje de importación y suele incluir los servicios de gestión de cobranza y transferencia de los fondos al país del exportador.

- **Factoraje corporativo.**

El factoring corporativo es la cesión global de las cuentas a cobrar de una empresa. La compañía de factoraje suele encargarse de realizar adelantos financieros a los proveedores, así como el pago de cuentas a cobrar o salarios.

- **Factoraje de créditos por ventas ya realizadas.**

El factoraje de créditos por ventas ya realizadas es la forma más habitual de factoraje. Los créditos adquiridos corresponden a mercadería o servicios ya recibidos por el comprador.

- **Factoraje de créditos por ventas futuras.**

En algunas legislaciones se permite ceder créditos a cobrar de ventas a realizar. Esta modalidad suele ser habitual cuando existen flujos a compradores habituales o créditos a cobrar a tarjetas de crédito.

- **Factoraje al vencimiento o *maturity factoring*.**

Conocido como factoraje de "precio madurez", constituye una operación de servicio completo pero sin financiamiento. El factor hará el análisis de los deudores y determinará el monto del crédito aprobado, que se comprometerá a pagar si el deudor no lo hace.

- **Factoraje sin notificación o factoraje secreto.**

El cliente no comunica a sus compradores que ha cedido sus créditos a favor del financista o favor. Se emplea principalmente en aquellos casos en que los compradores no mirarían con buen ojo la cesión de sus acreencias a favor de una firma extraña a la relación habitual con su proveedor.

- **Factoraje por intermedio o *agency factoring*.**

Es una variedad del factoraje de exportación y se describe como acuerdo en virtud del cual otra entidad diferente del factor efectúa las cobranzas (usualmente el mismo vendedor). Esta modalidad constituye un acuerdo de servicio completo, pero no incluye la actividad de las cobranzas y solo algunas veces asume el riesgo crediticio y el seguimiento y control del mayor de ventas.

- **Factoraje "no revelado".**

Es un factoraje en virtud del cual se ofrece un monto limitado de crédito (como por ejemplo el 80% del total cedido) con la finalidad de incentivar al cliente para que cumpla con eficiencia las funciones de administración y control del crédito que otorga

2.2.5 Determinación de la Población – Segmento

La segmentación del mercado es el proceso que consiste en dividir el mercado total de un bien o servicio en varios grupos más pequeños e internamente homogéneos. Para el estudio de factibilidad de una empresa de factoring, la población total será segmentada geográficamente, es decir, el análisis del mercado se lo realizará exclusivamente en la ciudad de Latacunga y a su vez se realizará una segmentación demográfica, puesto que las PYMES son la principal fuente de información.

La población objeto de estudio está constituido por las Pequeñas y Medianas Empresas de la Ciudad de Latacunga, resumidas en 295 empresas⁹

2.2.6 Tamaño de la Muestra

La muestra se define como una representación significativa de las características de una población, que bajo, la asunción de un error estudiamos las características de un conjunto poblacional mucho menor que la población global¹⁰.

El tamaño adecuado de la muestra para una encuesta relativa a la población está determinado en gran medida por tres factores:

- Prevalencia estimada de la variable considerada.
- Nivel deseado de confianza.
- Margen de error aceptable.

⁹ Listado Cámara de Comercio de Latacunga. Cámara de Pequeña Industria de Latacunga

¹⁰ Fundamento de Probabilidad y Estadística. Autora: Olga Vladimirovna. Pág 261.

2.2.6.1 Fórmula de Cálculo

Existen varios métodos para definir el tamaño de la muestra a ser analizada; sin embargo en este caso por tratarse de una población finita, nos basaremos en la fórmula estadística expresada

$$n = \frac{Z^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{e^2(N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q} \quad \text{Ec. 2.1}$$

N = Tamaño poblacional = 295

Z = Nivel de confianza (z=1.96 para el 95%)

n = Tamaño de muestra

e = Error de la muestra (5% = 0,05)

p = Probabilidad de evento favorable (50% = 0.50)

q = Probabilidad de evento no favorable (50% = 0.50)

Cuando el valor de P y de Q sean desconocidos o cuando la encuesta abarque diferentes aspectos en los que estos valores pueden ser desiguales, es conveniente tomar el caso más adecuado, es decir, aquel que necesite el máximo tamaño de la muestra, lo cual ocurre para $P = Q = 50$, luego, $P = 50$ y $Q = 50$ ".¹¹

Si establecemos como un error máximo admisible el 5% el tamaño de la muestra (n) es:

¹¹ Samuel S. Wilks, *Mathematical Statistics*, John Wiley, 1962, Section 8.1

$$n = \frac{(1.96)^2(295)(0.5)(0.5)}{(0,05)^2(295 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{(3.8416)(295)(0.5)(0.5)}{(0.0025)(294) + (3.8416)(0.5)(0.5)}$$

$$n = \frac{283.318}{0.735 + 0.9604}$$

$$n = 167,10 \cong 167$$

Según la ecuación establecida para determinar el tamaño de la encuesta, se deberán realizar 167 encuestas a las diversas Pymes de la ciudad de Latacunga

2.2.7 Diseño de la Encuesta

INTRODUCCIÓN

La encuesta es un estudio observacional en el cual el investigador busca recaudar datos de información por medio de un cuestionario prediseñado, y no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación (como sí lo hace en un experimento). Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características

o hechos específicos. El investigador debe seleccionar las preguntas más convenientes, de acuerdo con la naturaleza de la investigación.¹²

En el presente estudio se va plantear 13 preguntas, que buscan mostrar la realidad de las PYMES del sector, sus principales obstáculos para mantener un grado de liquidez saludable, las formas de financiamiento que actualmente se encuentran utilizando, además de reflejar principales entidades que ofertan este tipo de servicio financiero, volúmenes promedio de financiamiento, rango de porcentajes relativos de cobro, entre otros.

ESTRUCTURA DE LA ENCUESTA

La estructura de la encuesta va a comprender datos informativos, codificación y preguntas específicas.

El objetivo de esta, es determinar la factibilidad de constitución de una empresa de Factoring en la ciudad de Latacunga – Cotopaxi que satisfaga las necesidades de financiamiento y liquidez de las PYMES del sector.

Le presente encuesta se aplica totalmente entre pequeñas y medianas empresas constituidas legalmente en la ciudad de Latacunga, que desarrollen actividades económicas lícitas.

DISEÑO

La encuesta diseñada para recopilar la información será:

¹²Estadística para administración. Autores: Mark L. Berenson, David M. Levine, Timothy C Krehbiel. Pág 226

ESCUELA POLITÉCNICA DEL EJÉRCITO

EXTENSIÓN LATACUNGA

CUESTIONARIO APLICADO A LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE LATACUNGA

OBJETIVO: Realizar una investigación de mercado aplicada a las Pequeñas y Medianas Empresas de la ciudad de Latacunga, a fin de recopilar información que permita determinar las necesidades de financiamiento y liquidez, considerando como opción el uso del “Factoring” como la herramienta financiera.

INSTRUCCIONES: Esta encuesta la debe llenar el Gerente /o Administrador de la empresa o negocio.

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Empresa: _____

Pregunta No. 1 ACTIVIDAD

- 1.1 Comercial
- 1.2 Servicios
- 1.3 Producción
- 1.4 Otra Describir: _____

Ubicación: _____

Pregunta No.2 ¿Cree que su empresa posee la liquidez necesaria para solventar gastos de operación habituales y extraordinarios?

- 2.1 Si
- 2.2 No

Pregunta No. 3 ¿Ha realizado un crédito en alguna institución financiera para satisfacer el pago a proveedores?

3.1 Si

3.2 No

Nota: Si su respuesta es negativa, por favor siga con la pregunta No. 5, caso contrario conteste la pregunta 4.

Pregunta No. 4 Su volumen promedio de endeudamiento anual en entidades financieras es de:

4.1 Menos \$5000

4.2 De \$5001 a \$10000

4.3 De \$10001 a \$20000

4.4 De \$20001 en adelante

Pregunta No. 5 El volumen de ventas mensuales de la empresa que usted representa esta en el orden de:

5.1 De \$1 a \$10000

5.2 De \$10001 a \$50000

5.3 De \$50001 en Adelante

Pregunta No. 6 ¿Su empresa posee la modalidad de ventas a crédito?

6.1 Si

6.2 No

Nota: Si su respuesta fue afirmativa continúe con la pregunta No. 7, de lo contrario avance a la pregunta No. 9

Pregunta No. 7 ¿Qué porcentaje de sus ventas son realizadas a crédito?

- 7.1 Menos del 15%
- 7.2 De 16% al 25%
- 7.3 De 26% al 50%
- 7.4 Más del 50%

Pregunta No. 8 ¿Cuál es el plazo promedio de pago de una factura a crédito, que su empresa ofrece a los clientes?

- 8.1 De 1 a 30 días
- 8.2 De 31 a 45 días
- 8.3 De 46 a 60 días
- 8.4 De 61 a 90 días
- 8.5 Más de 91 días

Pregunta No. 9 El Factoring, es un instrumento de atractivo de financiamiento a corto plazo, que le permite obtener una liquidez inmediata a la empresa que adquiere el servicio, a través de la cesión de sus cuentas por cobrar. ¿Actualmente utiliza usted Factoring o Estaría interesado en utilizar este tipo de herramienta financiera?

- 9.1 Si utiliza
- 9.2 Estaría dispuesto a utilizarlo
- 9.3 No

Nota: Si su respuesta fue afirmativa o estaría dispuesto a usar el factoring continúe con la pregunta No. 10. De lo contrario le agradecemos con su colaboración y su tiempo.

Pregunta No. 10 ¿Qué porcentaje de la totalidad de sus ventas a crédito cede o cedería para uso de factoring?

- 10.1 Menos del 15%
- 10.2 De 16% al 30%
- 10.3 De 31% al 50%
- 10.4 Más del 51%

Pregunta No. 11 ¿Qué porcentaje de la totalidad de su factura cedida a factoring está o estaría dispuesto a penalizar, como pago anual del servicio?

- 11.1 Del 7% al 9%
- 11.2 De 10% al 12%
- 11.3 Más del 13%

Pregunta No. 12 ¿Qué plazo utiliza o desearía para el uso del factoring?

- 12.1 3 meses
- 12.2 6 meses
- 12.3 Más de 6 meses

Pregunta No. 13 ¿Qué sugerencias brindaría para la implantación de este nuevo servicio?

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN Y SU TIEMPO!

2.2.8 Recopilación de la información

La recopilación de la información se refiere a todas aquellas investigaciones, entrevistas, búsquedas de datos, etcétera, que servirán para analizar en forma detallada el proyecto de inversión. Estos estudios se basan en la información que se tiene de primera mano, es decir, sin efectuar investigaciones detalladas.¹³

La recopilación de información para determinar la factibilidad de una empresa que preste servicios de factoring se la hará a través de encuestas aleatorias aplicadas a las Pymes de la ciudad de Latacunga.

2.2.9 Tabulación y análisis de resultados

Para procesar los resultados se aplicó el programa estadístico “SPSS versión 15.0”, mediante esta herramienta informática, se realizó la codificación y tabulación de los datos de las 167 encuestas realizadas, éste a su vez facilitó obtener resultados más precisos y rápidos en relación a tablas de frecuencia de cada una de los ítems a analizar y sus respectivos gráficos, los cuales facilitan su interpretación.

A continuación se presenta el respectivo análisis de las 12 preguntas realizadas:

¹³ *Métodos de investigación. Autor: NEIL J AUTOR SAL. Pág. 160*

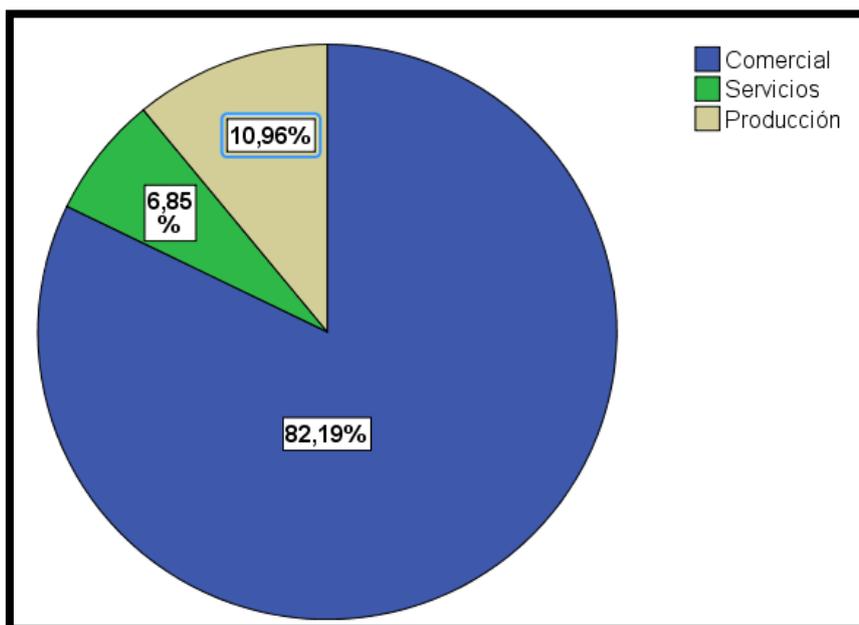
Pregunta 1: ACTIVIDAD

Tabla Nº 2.1: Análisis de la Encuesta: Pregunta Nº 1

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Comercial	137	82,2	82,2	82,2
Servicios	12	6,8	6,8	89,0
Producción	18	11,0	11,0	100,0
Total	167	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico Nº 2.1: Resultados de la Encuesta: Pregunta Nº 1



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Del 100% de las empresas encuestadas el 82,2% fueron empresas comerciales, el 11% empresas dedicadas a la producción y por último el 6,8% empresas de servicios. Este resultado se debe a que las encuestas fueron realizadas mayoritariamente en la zona urbana de la ciudad de Latacunga, lo cual permite concluir que la gran mayoría se dedica al

comercio ya sea a la venta al por menor o mayor de alimentos, bebidas, electrodomésticos, vestimentas, entre otras o al mantenimiento y reparación de vehículos automotores. Mientras que las empresas industriales o productivas se encuentran en las afueras o zonas rurales del cantón.

Pregunta 2: ¿Cree que su empresa posee la liquidez necesaria para solventar gastos de operación habituales y extraordinarios?

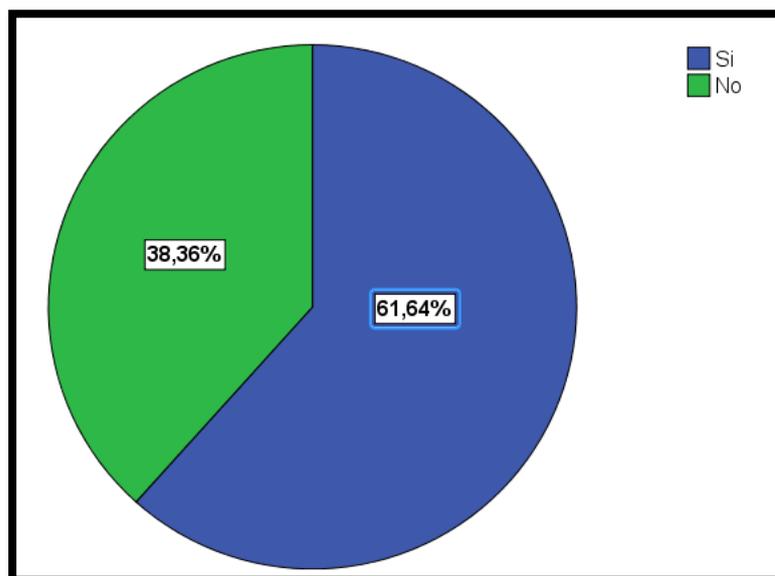
Tabla N° 2.2: Análisis de la Encuesta: Pregunta N° 2

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Si	103	61,6	61,6	61,6
	No	64	38,4	38,4	100,0
	Total	167	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.2: Resultados de la Encuesta: Pregunta N° 2



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Según resultados de la encuesta se obtiene que el 61,6% de la Pymes encuestadas si tiene los recursos necesarios para satisfacer gastos de operación, mientras que el 38,4% no posee la liquidez necesaria para solventar gastos inmediatos de pago a proveedores. El resultado no refleja información certera debido al desconocimiento de términos financieros como liquidez, gastos ordinarios o extraordinarios dentro del ambiente de cotidianidad de las Pymes y sus respectivos representantes legales.

Pregunta 3: ¿Ha realizado un crédito en alguna institución financiera para satisfacer el pago a proveedores?

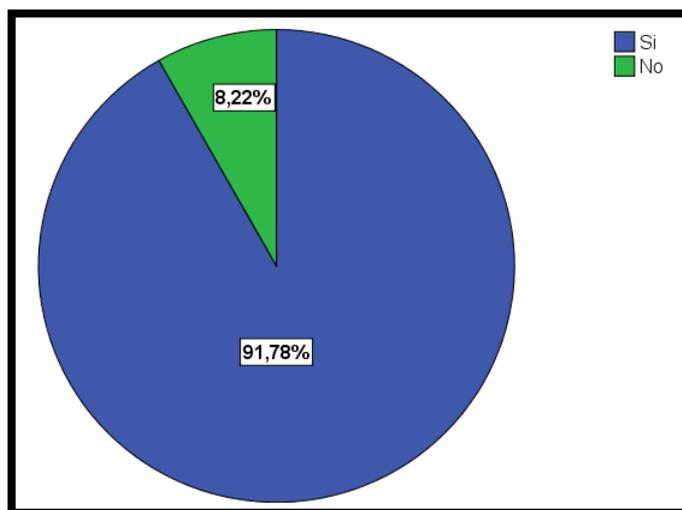
Tabla N° 2.3: Análisis de la Encuesta: Pregunta N° 3

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Si	153	91,8	91,8	91,8
Válidos No	14	8,2	8,2	100,0
Total	167	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.3: Resultados de la Encuesta: Pregunta N° 3



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gran mayoría de las Pymes encuestas representadas por el 91,8% reflejan una necesidad de financiamiento ya sea para pago a proveedores, compra de mercadería, crecimiento del negocio, etc. Esta necesidad la cubren las entidades financieras mediante un préstamo Comercial, sin embargo el 8,2% no ha realizado un préstamo para cubrir gastos habituales del negocio.

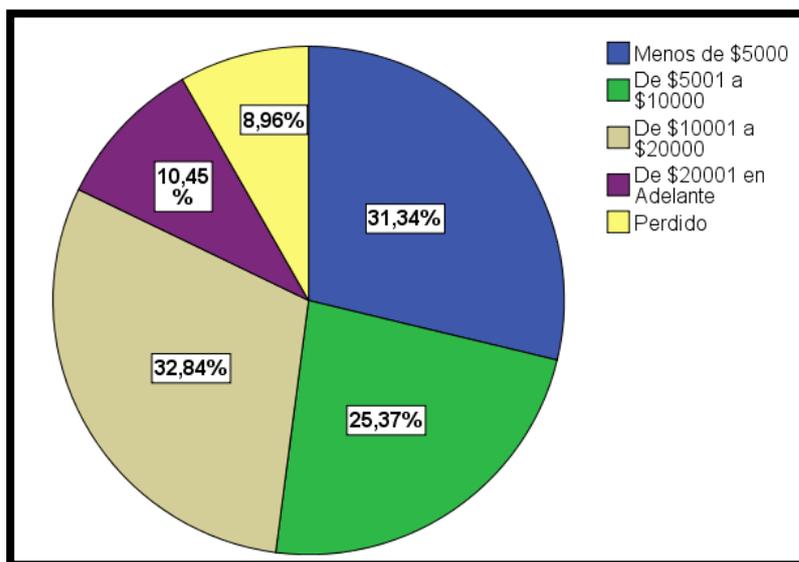
Pregunta 4: Su volumen promedio de endeudamiento anual en entidades financieras es de:

Tabla N° 2.4: Análisis de la Encuesta: Pregunta N° 4

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menos de \$5000	48	28,8	31,3
	De \$5001 a \$10000	39	23,3	56,7
	De \$10001 a \$20000	50	30,1	89,6
	De \$20001 en Adelante	16	9,6	100,0
	Total	153	91,8	100,0
Perdidos	No procede	14	8,2	
	Total	167	100,0	

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.4: Resultados de la Encuesta: Pregunta N° 4



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

De las Pymes que han realizado préstamos en alguna institución financiera se concluye que el 31,3% tiene un volumen de endeudamiento inferior a \$5000, el 25,4% varía de \$5001 a \$10000; el 32,8% varía de entre \$10001 a \$20000 y por último el 10,4% ha realizado préstamos superiores a \$20001.

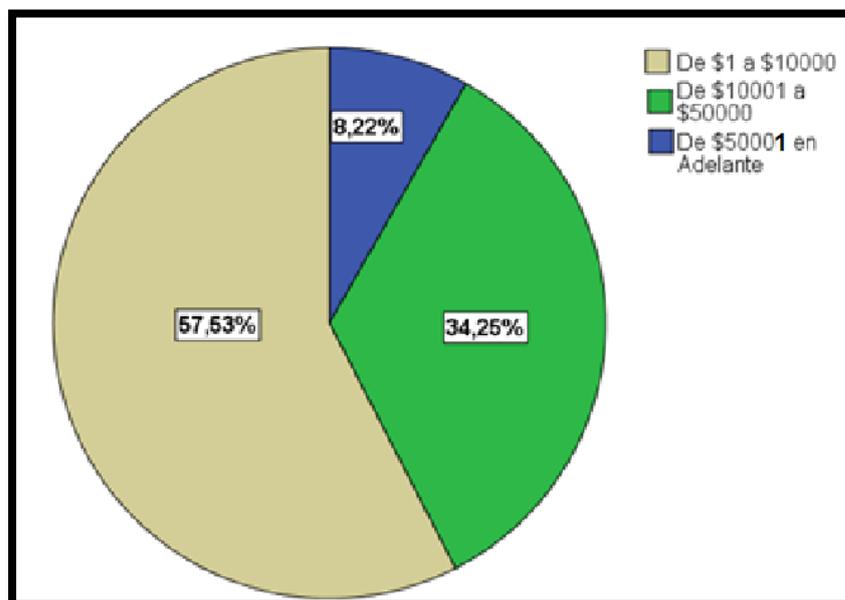
Pregunta 5: El volumen de ventas mensuales de la empresa que usted representa esta en el orden de:

Tabla N° 2.5: Análisis de la Encuesta: Pregunta N° 5

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos De \$1 a \$10000	96	57,5	57,5	57,5
De \$10001 a \$50000	57	34,2	34,2	91,7
De \$50001 en Adelante	14	8,2	8,2	100,0
Total	167	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.5: Resultados de la Encuesta: Pregunta N° 5



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

En relación al volumen anual de las ventas que realizan las Pymes el 57,5% tiene ventas superiores a los \$50000, el 34,2% tiene ventas de entre los \$10001 a \$50000, mientras el 8,2% vende de \$1 a \$10000.

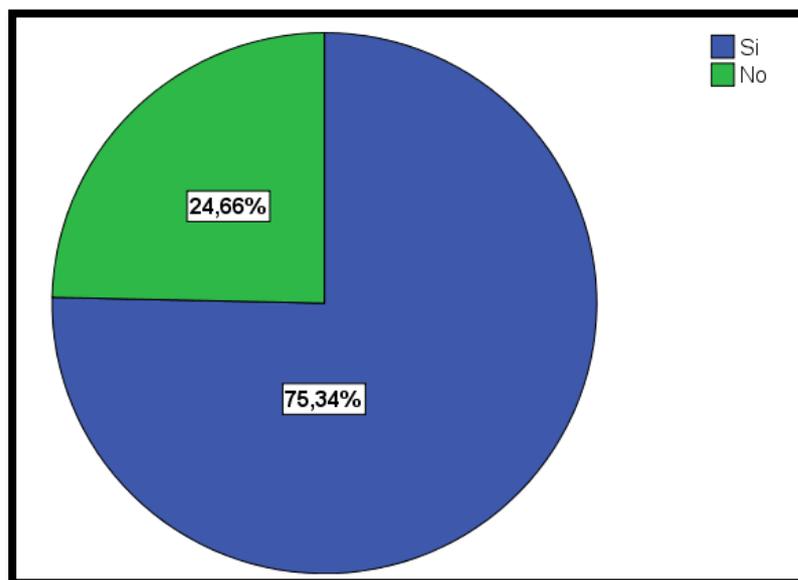
Pregunta 6: ¿Su empresa posee la modalidad de ventas a crédito?

Tabla N° 2.6: Análisis de la Encuesta: Pregunta N° 6

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos Si	126	75,3	75,3	75,3
No	41	24,7	24,7	100,0
Total	167	100,0	100,0	

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.6: Resultados de la Encuesta: Pregunta N° 6



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Debido a la premisa de que empresa que no realiza ventas a crédito no vende, se refleja que el 75,3% ofrece la modalidad de ventas a crédito mientras tan solo el 24,7% no ofrece este beneficio a sus clientes.

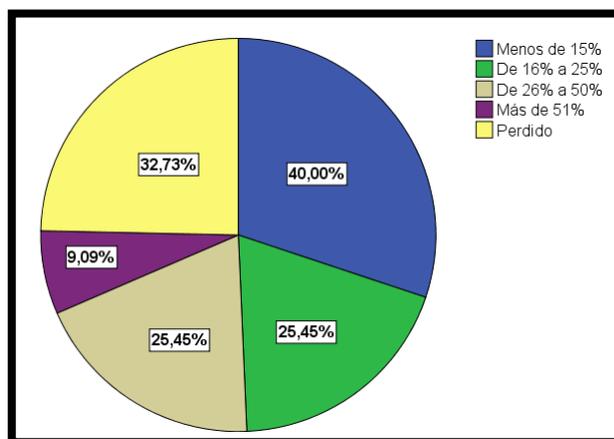
Pregunta 7: ¿Qué porcentaje de sus ventas son realizadas a crédito?

Tabla N° 2.7: Análisis de la Encuesta: Pregunta N° 7

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menos de 15%	50	30,1	40,0
	De 16% a 25%	32	19,2	65,5
	De 26% a 50%	32	19,2	90,9
	Más de 51%	11	6,8	100,0
	Total	125	75,3	100,0
Perdidos	No procede	42	24,7	
	Total	167	100,0	

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.7: Resultados de la Encuesta: Pregunta N° 7



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

El porcentaje de la totalidad de las ventas negociadas a crédito dentro de las Pymes que ofrecen esta modalidad, se encuentran divididas de la siguiente manera: 40% Menos de 15%, 25,5% negocia Del 16% a 25%, el 25,5% vende a crédito del 26% a 50% y por último el 9,1% vende Más de 51% a crédito.

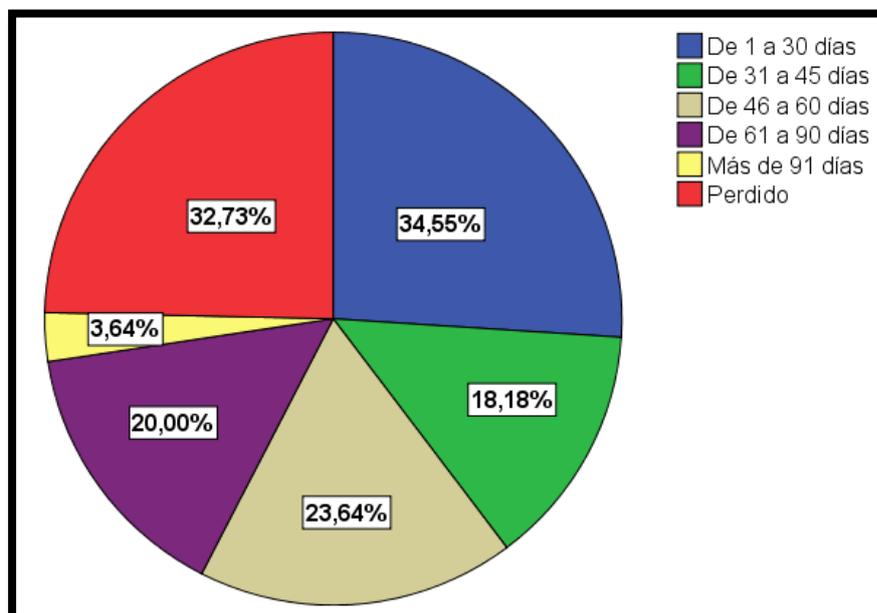
Pregunta 8: ¿Cuál es el plazo promedio de pago de una factura a crédito, que su empresa ofrece a sus clientes?

Tabla N° 2.8: Análisis de la Encuesta: Pregunta N° 8

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 1 a 30 días	43	26,0	34,5	34,5
	De 31 a 45 días	23	13,7	18,2	52,7
	De 46 a 60 días	30	17,8	23,6	76,4
	De 61 a 90 días	25	15,1	20,0	96,4
	Más de 91 días	5	2,7	3,6	100,0
Total		126	75,3	100,0	
Perdidos	No procede	41	24,7		
	Total	167	100,0		

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.8: Resultados de la Encuesta: Pregunta N° 8



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Según datos obtenidos de las encuestas se refleja que el 34,5% de las Pymes cobran sus facturas a crédito en un lapso promedio de 1 a 30 días, el 18,2% las cobra en el intervalo de 31 a 45 días, 23,6% las cobra de 46 a 60 días, el 20% cobra sus facturas de 61 a 90 días, mientras que tan solo el 3,6% de todas las Pymes las cobra en un lapso superior a los 91 días.

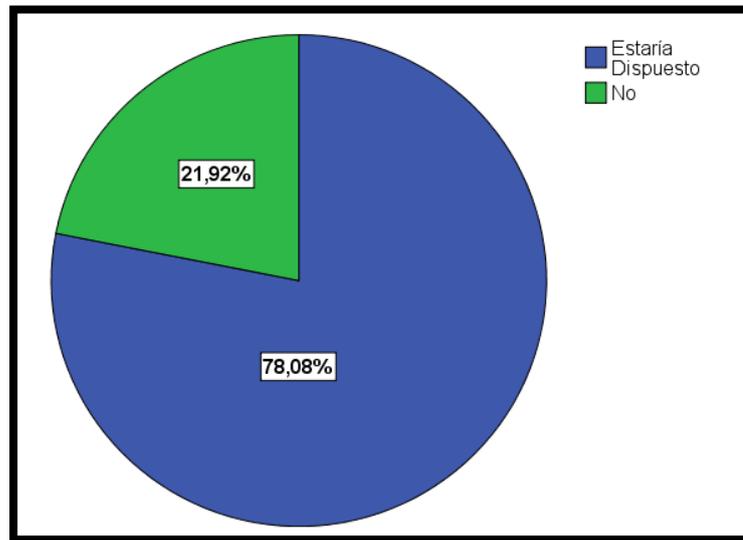
Pregunta 9: ¿Actualmente utiliza Factoring o estaría dispuesto en utilizar este tipo de herramienta financiera?

Tabla N° 2.9: Análisis de la Encuesta: Pregunta N° 9

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Estaría Dispuesto	130	78,1	78,1
	No	37	21,9	100,0
	Total	167	100,0	100,0

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.9: Resultados de la Encuesta: Pregunta N° 9



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

Esta pregunta permite dar la primera reseña de la factibilidad del proyecto, en la misma podemos conocer que el factoring es una herramienta financiera poco conocida dentro del sector, la misma pasa desapercibida sin conocerse ventajas ni desventajas por lo que ninguna de las Pymes del sector han usado este instrumento, sin embargo el 78,1% de las pequeñas y medianas empresas están dispuestos a utilizarla, y tan sólo el 21,9% se muestra reacia al uso de nuevos medios de financiamiento.

Pregunta 10: ¿Qué porcentaje de la totalidad de sus ventas a crédito cede o cedería para uso de factoring?

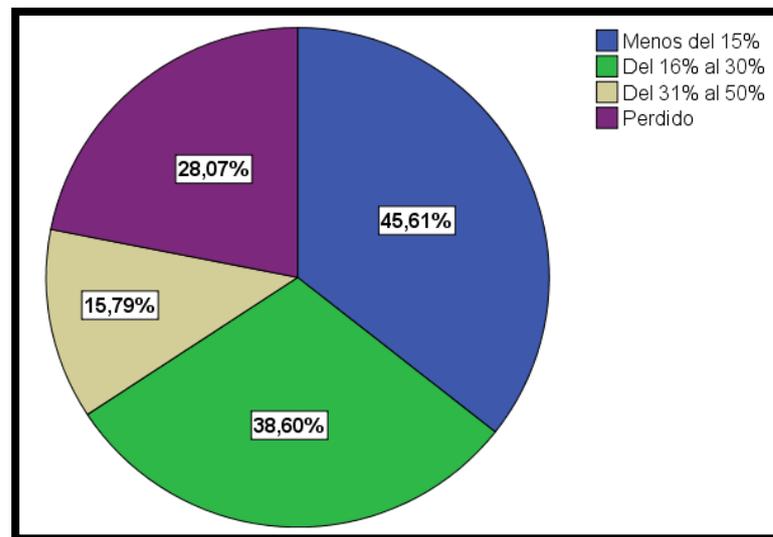
Tabla N° 2.10: Análisis de la Encuesta: Pregunta N° 10

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Menos del 15%	59	35,6	45,6	45,6
	Del 16% al 30%	50	30,1	38,6	84,2
	Del 31% al 50%	21	12,3	15,8	100,0
	Total	130	78,1	100,0	
Perdidos	No procede	37	21,9		
	Total	167	100,0		

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.10: Resultados de la Encuesta: Pregunta N° 10



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Según resultados de la encuesta realizada el 45,6% de las Pymes del sector cederían menos del 15% de sus facturas a crédito al factoring, el 38,6% cedería del 16% al 30%, el 15,8% cedería del 31% a 50%, mientras que por ser una herramienta poco conocida o usada ninguna de estas empresas cedería más del 50% para factorizarla.

Pregunta 11: ¿Qué porcentaje de la totalidad de su factura cedida a factoring estaría dispuesto a penalizar, como pago anual del servicio?

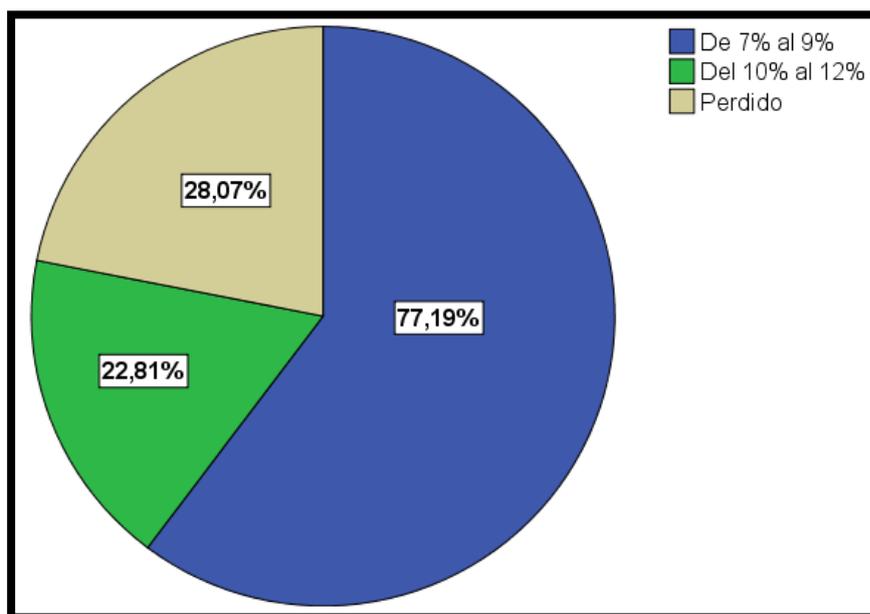
Tabla N° 2.11: Análisis de la Encuesta: Pregunta N° 11

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	De 7% al 9%	100	60,3	77,2	77,2
	Del 10% al 12%	30	17,8	22,8	100,0
	Total	130	78,1	100,0	
Perdidos	No procede	37	21,9		
	Total	167	100,0		

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.11: Resultados de la Encuesta: Pregunta N° 11



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

De acuerdo con las Pymes encuestadas, el 77,2% estaría dispuesto a penalizar del 7% al 9% como pago por uso del servicio, el 22,8% penalizaría del 10% al 12%, mientras que ninguna empresa desearía pagar más del 13% por el uso del servicio.

Pregunta 12: ¿Qué plazo utiliza o desearía utilizar para el uso del factoring?

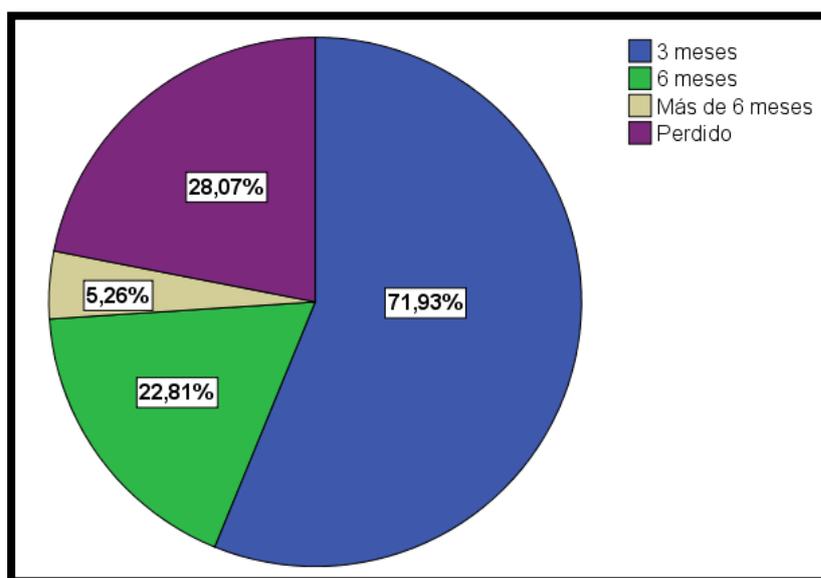
Tabla Nº 2.12: Análisis de la Encuesta: Pregunta Nº 12

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	3 meses	94	56,2	71,9	71,9
	6 meses	30	17,8	22,8	94,7
	Más de 6 meses	7	4,1	5,3	100,0
	Total	131	78,1	100,0	
Perdidos	No procede	36	21,9		
Total		167	100,0		

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico Nº 2.12: Resultados de la Encuesta: Pregunta Nº 12



Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Para el tiempo promedio en el que se devuelve el total del pago de la factura de factoring, el 71,9% le gustaría que su dinero sea devuelto en 3 meses, el 22,8% prefería el servicio para 6 meses, mientras que tan solo el 5,3% le gustaría que el total de su factura sea devuelto a 6 meses.

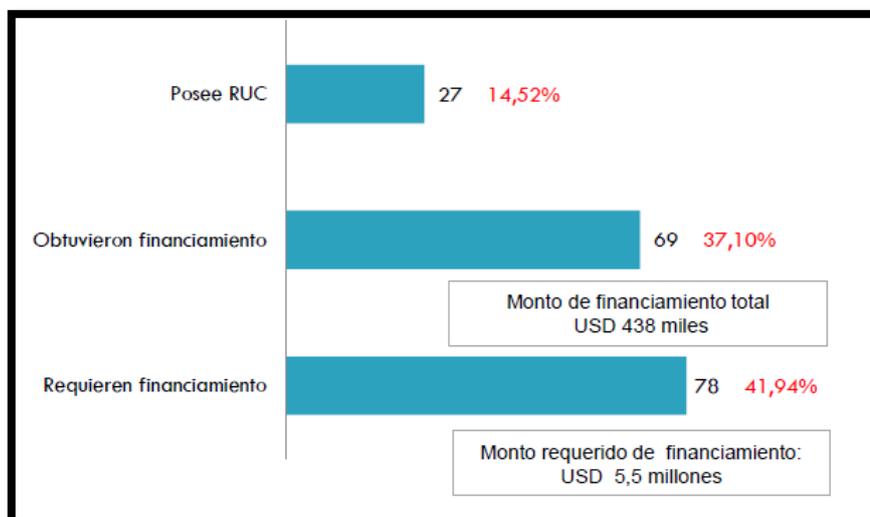
2.3 Determinación de la oferta y demanda

2.3.1 Demanda

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.¹⁴

La demanda en general de las empresas de Latacunga en relación a la necesidad de financiamiento, se puede verificar por datos obtenidos en el último censo realizado por el INEC en el 2012

Gráfico N° 2.13: Necesidad de Financiamiento en Latacunga



Fuente: INEC
Elaborado por: INEC

Para el caso de la empresa que ofrece servicios de factoring se ha tomado en cuenta las Pequeñas y Medianas empresas de la Ciudad de Latacunga que se encuentran inscritas en la Cámara de Comercio de la misma ciudad.

¹⁴ Introducción a la Economía: Macroeconomía. Autor: Paul Krugman, Robin Wells. Pág 60

En nuestro país, se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en Ecuador las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que se destaca:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

Además debemos saber que la *pequeña empresa* es aquella unidad productiva que tiene entre 10 a 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno y un millón USD 100.001 – USD1´000.000 Y; La *mediana empresa*, aquella unidad productiva que tiene entre 50 a 199 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno y cinco millones USD 1.000.001 – USD5.000.0001.

La demanda actual y potencial lo integran principalmente las empresas que mayoritariamente realizan ventas a crédito, empresas que han obtenido alguna forma de financiamiento y empresas que deseen utilizar la herramienta financiera propuesta, entre ellas tenemos:

Tabla N° 2.13: Listado de Pymes Latacunga

No.	EMPRESA
1	TECNICENTRO ABATA
2	TRANS PICOG CIA LTDA.
3	CALZADO AGAMA
4	ATV - CABLE LATACUNGA
5	AVINDAC
6	REPUESTOS UNIDOS
7	IMPRESA Y ENCUADERNACIÓN LATACUNGA
8	FERRETERÍA AMÉRICA
9	ALMACÉN PANAMERICANO
10	ALEHI
11	AUTO REPUESTOS CESAR ÁLVAREZ
12	REPUESTOS ÁLVAREZ
13	AGROMAXI
14	ALL TRAFFIC CIA. LTDA.
15	ADSSOFTWARE CIA. LTDA.
16	COMANDRADE
17	MUEBLERÍA ANDRADE
18	ÓPTICA OPTIMUS
19	BENILKA
20	MUEBLERÍA ARTE COLONIAL
21	CALZADO AMAZONAS
22	INDULAC DE COTOPAXI CIA LTDA.
23	FERRETERÍA BALAREZO
24	COMERCIAL XAVILUS
25	FARMACIA SANTA CARMELITA
26	FARMACIA SUR
27	BIOSALUD
28	AGROMPAXI
29	ALMACÉN IMBABURA
30	ALMACÉN EL FERRETERO
31	IMPRESA Y LIBRERÍA CARRILLO
32	LE JARDÍN PERFUMERÍA
33	ELECTRODOMÉSTICOS BRAZALES
34	COIME
35	ALMACÉN NOVO PISO
36	DISTRIBUIDORA DE LICORES No 1
37	CALZADO HENRY
38	CONFECCIONES MOLINA
39	MC MATERIALES

40	ROTU AR`T
41	JOYERÍA ÓNIX
42	ALCORGLAS
43	CONALVID
44	TIRE INTERNACIONAL CASTRO
45	ALMACÉN LATACUNGA
46	SÚPER DEPORTIVO
47	MUNDO OFERTAS
48	GASOLINERA ALBÁN
49	MAYC'S
50	ENFOKE
51	EL SEMILLERO
52	DISTRIBUIDOR ACTIVESE
53	INDUSTRIA DEL MUEBLE SAN EDUARDO
54	ELECTROM
55	LA CASA DE LA CORTINA
56	DISTRIBUIDORA YAMBO
57	ALMACÉN COTOPAXI
58	JOYERÍA SELENITA
59	PRODALECC
60	H&N HUEVOS NATURALES DEL ECUADOR SOCIEDAD ANÓNIMA
61	EXROCOB CIA LTDA.
62	DISTRIBUIDORA MARTHA CORRALES
63	MOLINO SAN GABRIEL
64	INTERTECH
65	TEXTILES BACHITA
66	CASA COMERCIAL SAN BLAS
67	EXCELENT SHOES
68	MICROMERCADO ANGELITA
69	ELECTRÓNICA ENRÍQUEZ
70	CONFITERÍA SANTA MARTHA
71	METAL MECÁNICA ESCOBAR
72	CALZACENTRO
73	DIAFETEX
74	SAIBORNET COMPUTACIÓN
75	FERRETERÍA SAN SEBASTIÁN
76	AGROPECUARIOS FIGUEROA
77	MUEBLERÍA LEÓN
78	FERRETERÍA CLARITA
79	AGROCOMERCIAL GALARZAS
80	G & S INGENIEROS CIA. LTDA.
81	DIEVSA

82	METÁLICAS GÁLVEZ
83	INTER DIESEL (REPUESTOS ORIGINALES)
84	BOLSOS Y CARTERAS GARZÓN
85	R.S. POSITIVO COMERCIAL SAMPEDRO
86	L G - AGENCIA DE SEGUROS
87	DEPOSITO DE GAS SANDRA
88	FERRETERÍA LOS NEVADOS
89	GLOBAL MUEBLES
90	CONFIHOGAR
91	FERTIANDINO
92	CALZADO PRESIDENTE
93	MULTISPORT
94	FAMYVISA
95	REPUESTOS SCANIA
96	ASOCARA 11 DE NOVIEMBRE
97	COMERCIAL LEI
98	AD LIBITUN
99	COMERCIAL JACHO
100	SISEMOVATEC
101	AGROQUÍMICA
102	MULTI-AGRO
103	ALMACÉN PINTEX
104	FERRETERÍA SAN AGUSTÍN
105	FERRETERÍA JIMÉNEZ
106	ALMACÉN GARDENIA
107	ESTACIÓN DE SERVICIO NORTE
108	LUBRIREPUESTOS ANTONIA VELA
109	MERCURIO ELECTRICIDAD
110	LA CLÍNICA DEL CELULAR
111	AUTO LUJOS
112	CALZADO FERNANDITO
113	ALMACÉN EL DESARROLLO
114	FERRETERÍA M&M
115	COMERCIAL AUTOMOTRIZ BARMA
116	TECNICELL
117	M. M. S. SOLUCIONES
118	CEMAUTO
119	EL MAESTRO FERRETERÍA CIA LTDA.
120	DISMER DISTRIBUIDORA
121	MEDINA Y MEDINA M&M
122	PATRICIA MG - FABRICA DE TEJIDOS
123	EL FLUORESCENTE
124	IMPRESA MENA JIMÉNEZ

125	MANTEALVID
126	RAYETTE
127	LOCALNETSA S.A.
128	DISTRIBUIDORA ORTEGA MOLINA
129	AVÍCOLA LOS ANDES
130	MADERARTE S & M
131	FRIGORÍFICOS MARLITOS
132	COMERCIAL MOVA
133	COMERCIAL MONTENEGRO
134	FERRINORTE
135	SERVICIO INTEGRAL AUTOMOTRIZ BORJA
136	FRIGORÍFICO PROAVE
137	LUBRIREPUESTOS TIBURÓN
138	EL PORTAL - ROPA INTERIOR
139	E. J. M. DISTRIBUCIONES
140	AUTO REPUESTOS COTOPAXI
141	CALZADO CASUAL
142	CENTRO AGRÍCOLA CANTONAL DE LATACUNGA
143	CRÉDITOS MARÍA JOSÉ
144	VIDRIERÍA NIZA II
145	ASISTECE
146	ELABORADOS CÁRNICOS S.A. ECARNI
147	ALMACENES OÑA
148	TYRE Y LUBE CENTER
149	FERRETERÍA PACHECO
150	ÓPTICAS KLER
151	DISTRIBUIDORA BYCEL
152	ALMACÉN PHILIPS
153	TALLER INDUSTRIAL PADILLA
154	GRAFICAS NUEVO MUNDO
155	COMSECOTOPAX - COMPAÑÍA DE SEGURIDAD COTOPAXI
156	COMTRESIN S. A. - COMPAÑÍA DE TRANSPORTE ESCOLAR E INSTITUCIONAL
157	REPUESTOS AMERICANOS
158	FERRETERÍA LA FACHADITA
159	SENEFELDER
160	ELECTROMECAÁNICA COTOPAXI
161	IMPRENTA Y BAZAR GUTEMBERG
162	HUEVOS MICHELL
163	HIDRORIEGO REPRESENTACIONES
164	INSSAHIPA
165	CENTRO NATURISTA ÁNGEL DE LA SALUD

166	VIDRIOS Y ALUMINIOS PAZ MINO
167	ELECTRODOMÉSTICOS AMAZONAS
168	COMERCIAL IRLANDA
169	FERRETERÍA PÉREZ
170	FERRETERÍA PÉREZ II
171	PICHUCHO PÉREZ CONSTRUCCIONES
172	HORTALIZAS MARÍA EUGENIA
173	MUEBLES ARTE MODERNO
174	MOLINOS JESÚS DEL GRAN PODER
175	PINTURAS FÉNIX
176	CARLOS PROAÑO DISTRIBUCIONES
177	COMTRANSCHOOL CIA. LTDA. - COM. TRANSPORTE ESCOLAR
178	CITAL
179	RECTIFICADORA QUEVEDO
180	CENTRO HOLISTICO ANALAC
181	PRISMA POP
182	AUTRONIC
183	FARMACIA LA MERCED
184	LAVADORA ECOLUB NORTE
185	EJ DISTRIBUCIONES
186	FUNERARIA NACIONAL
187	MUNDO DIESEL
188	MUEBLERÍA ANDRADE
189	SHOP FASHION
190	PINTURAS MULTICOLOR
191	NEW FASHION STORE
192	COMPULLANTA
193	COOPOLA - FABRICA TEXTIL
194	FERRETERÍA DISENSA
195	VIDRIERÍA SALGADO
196	SAIT IMPORTADORES
197	SAMPEDRO JR. IMPORTACIONES
198	AMBATOL CIA. LTDA.
199	FULL LUJOS - ACCESORIOS Y ADORNOS
200	EDITORIAL LA GACETA S. A.
201	GRUPO INOVA
202	SANSUR IMPORTACIONES Y CIA.
203	FESACIA - FERRETERÍA SANSUR Y COMPAÑÍA
204	EL CONTACTOR
205	LOGINSA CIA. LTDA. - LOGÍSTICA INTEGRAL SEGOVIA ANDRADE CIA. LTDA.
206	D & J COMPU

207	COMPU CRÉDITO
208	AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
209	MOINI MARKET Z
210	FRIGORÍFICO LA MERCED
211	CONTINENTAL TALLER DE BICICLETAS
212	FRIGORÍFICO LA ESPAÑOLA
213	EQUIPOS INDUSTRIALES COTOPAXI
214	CARLÍN MUSIC
215	TEMPOSERVICIOS S.A.
216	FERRETERÍA Y ASERRADERO NELLY
217	GASOLINERA EL TERMINAL
218	FERRETERÍA LA FERIA
219	COMPU MELA
220	AUTO - ELECTROREPUESTOS TORO
221	SERVIMAC VENTA DE HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS
222	DISFERR
223	JOYERÍA UNAPANTA
224	MARQUETERÍA MURILLO
225	CESAR VACA MANUFACTURA DE CALZADO
226	FADICARST
227	COMERCIAL VARGAS
228	EDICIONES CULTURALES COTOPAXI
229	V & V
230	ALMACÉN VÁSQUEZ
231	SÚPER SALUD
232	REPUESTOS ÁLVAREZ VÁSQUEZ
233	SU PAPELERÍA SUMINISTROS OFICINA
234	COMERCIAL VELAS TEGUI
235	VELMA
236	XTREME XTYLES
237	ACCOMP
238	DISENSA
239	EL RADIADOR PERFECTO
240	LA BUENA ESPERANZA
241	AGROQUÍMICOS LA MERCED
242	NO PROBLEM COMPUTACIÓN
243	MUNDO DEL ACCESORIO
244	GASOLINERA ZAMBRANO
245	LA CASA DE LOS LÁCTEOS
246	ZAMSET - ZAMBRANO SEGURIDAD TOTAL CIA. LTDA.
247	A.S.T. ZAMORA Y ZAMORA

248	ALMACÉN VETERINARIO EL CAMPO
249	ALMACÉN MECHITA
250	VENMTA AL POR MENOR DE VÍVERES
251	DISTRIBUIDORES W. Z.
252	EUROMEDIC
253	CONTINENTAL CARS
254	CONSTITUCIÓN DE OPTALTRANS CIA LTDA.
255	COMERCIAL OCÉANO
256	INDUSTRIA C.MATRIZ
257	IMC INDUSTRIA METÁLICA
258	CERÁMICA NOBEL 2
259	ROTU AR T
260	OXICAL
261	CIA SOLUCIONES INFORMÁTICAS BABELSOFTWARE S.A.
262	TRUCK DIESEL
263	DISTRIBUIDORA JOMA
264	SANBELFLOWERS CIA LTDA.
265	CEVCAT SHOPP
266	AZULEJOS SALCEDO
267	REPUESTOS HERRERA
268	ECUAFRENO
269	MOTOR CAR
270	ELECTROMECAÁNICA LATA CUNGA
271	FERRISA
272	CORSE SOLUTION
273	FERRETERÍA F Y M
274	CONSORCIO TALAHASY Y ASOCIADOS
275	IMPROVIT
276	CAYUG CIA. LTDA.
277	EMPRESA DE SEGURIDAD E INVESTIGACIÓN PRIVADA BIGEGASIP CIA LTDA.
278	PIERRE ROPA DEPORTIVA
279	COMPAÑÍA LOCOARENTACAR S.A.
280	VALENCIA & VALENCIA
281	AUTO REPUESTOS NORTE
282	NATURAL FLOWERS AND PRODUCTS
283	TOVAFRED
284	ORDENSEG CIA LTDA AGENCIA ASESORA PRODUCTORA DE SEGUROS
285	VIDRIERÍA NIZAS
286	MUNDO DEPORTE FEPAX
287	JC COMPUTACIÓN

288	EL AUTOMÓVIL JAPONÉS LATACUNGA
289	COMERCIAL LA REBAJA
290	DECOHOGAR
291	REPUESTOS AUTOMOTRICES DIEGUITO
292	TECNO MERKET
293	MUÑOZ E HIJOS COMPAÑÍA LIMITADA
294	FOX MEN
295	SERVIREPUESTOS SALAZAR

Fuente: Cámara de Comercio Latacunga

Elaborado por: María Belén Galarza Q

De este total de 295 empresas se prevé que tan solo el 54% de empresas demandan el servicio, este porcentaje se concluye después de analizar y segmentar a las empresas que, según resultados de las encuestas, en base a las preguntas No. 3, 6 y 9 respectivamente, se obtuvo:

- Realizan créditos en instituciones financieras (91.8%)
- Realizan Ventas a crédito (75.3%)
- Desean utilizar factoring (78.1%)

El porcentaje se concluyó mediante el siguiente cálculo:

a) Total de empresas que se financian a través de créditos

$$\begin{array}{rcl}
 100\% & 295 & \\
 91.8\% & x = & \frac{295 \cdot 91.8}{100} = 270,81
 \end{array}$$

b) Empresas que realizan ventas a crédito

$$\begin{array}{rcl}
 100\% & 270.81 & \\
 75.3\% & x = & \frac{270.81 \cdot 75.3}{100} = 203.91
 \end{array}$$

c) Empresas que desean utilizar factoring

$$\begin{array}{l} 100\% \quad 203.91 \\ 78.1\% \quad x = \frac{203.91 \cdot 78.1}{100} = 159.26 \cong 159 \text{ empresas} \end{array}$$

d) Porcentaje de empresas

$$\begin{array}{l} 295 \quad 100\% \\ 159.26 \quad x = \frac{159.26 \cdot 100\%}{295} = 53.98\% \cong 54\% \end{array}$$

Resumen de obtención del porcentaje válido de pymes para la empresa de factoring:

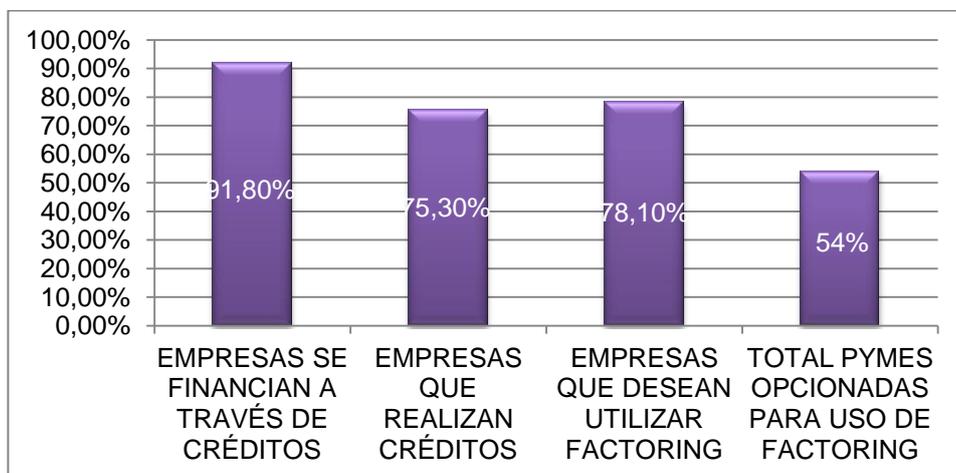
Tabla N° 2.14: Resumen de Pymes como mercado objetivo Factoring

DETALLE	TOTAL PYMES LATACUNGA	PORCENTAJE VÁLIDO	PYMES VÁLIDAS
EMPRESAS SE FINANCIAN A TRAVÉS DE CRÉDITOS	295	91,80%	271
EMPRESAS QUE REALIZAN CRÉDITOS	271	75,30%	204
EMPRESAS QUE DESEAN UTILIZAR FACTORING	204	78,10%	159
TOTAL PYMES OPCIONADAS PARA USO DE FACTORING	159	54%	

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Gráfico N° 2.13: Pymes objetivas para Factoring



Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

TOTAL DEMANDA (No. DE EMPRESAS)

Tabla N° 2.15: Demanda No. De Empresas

TOTAL PYMES COTOPAXI	PORCENTAJE DEMANDADO	TOTAL No. PYMES
295	54%	159.3

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

La demanda potencial del proyecto es de 159 Pymes del sector.

TOTAL DEMANDA (DÓLARES)

Tabla Nº 2.16: Demanda en Dólares

TOTAL DEMANDA	PORCENTAJE PROMEDIO DE CRÉDITOS SOLICITADOS	MONTO DEL PRÉSTAMO (PROMEDIO)	TOTAL ANUAL (\$)
159	31,3	2500	124417.50
159	25,4	7500	302895.00
159	32,8	15000	782280.00
159	10,4	35000	578760.00
TOTAL (\$)			\$1'788.352,50

*Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q*

2.3.1.1 Proyección de la Demanda

La Proyección de la demanda se la establecerá en base al crecimiento de la economía de la ciudad de Latacunga, es decir en base al crecimiento de cada uno de los sectores que integran la actividad económica.

De acuerdo con datos estadísticos de la ciudad los sectores han crecido en un promedio anual conforme con la siguiente tabla:

Tabla N° 2.17: Crecimiento de La actividad Económica en Latacunga.

No.	Sector	Porcentaje que representa dentro de la actividad económica	Porcentaje de crecimiento anual
1	Comercio	16.2%	5.67%
2	Transporte y comunicaciones	23.79%	4.56%
3	Construcción	9%	3.91%
4	Servicios	6.35%	3.66%
5	Manufactura	11%	1.89%
6	Agricultura, ganadería y silvicultura	33.66%	4,70%

Fuente: www.latacunga.gob.ec/index.php?option=com_docman...

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Tabla N° 2.18: Proyección de la demanda en N° De Empresas

TOTAL DEMANDA	% Representativo en Economía	Total	% Crecimiento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
159	16,20%	26	5,67%	27	29	30	32	34
159	23,79%	38	4,56%	40	41	43	45	47
159	9%	14	3,91%	15	15	16	17	17
159	6,35%	10	3,66%	10	11	11	12	12
159	11%	17	1,89%	18	18	19	19	19
159	33,66%	54	4,70%	56	59	61	64	67
TOTAL No. EMPRESAS				166	173	181	189	197

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Tabla N° 2.19: Proyección de la demanda en Dólares

Año	Total Empresas	Porcentajes	Total	Promedio Crédito	SubTotal	TOTAL ANUAL (\$)
1	166	31,30%	52	2500	129895	1867085
		25,40%	42	7500	316230	
		32,80%	54	15000	816720	
		10,40%	17	35000	604240	
2	173	31,30%	54	2500	135372,5	1945817,5
		25,40%	44	7500	329565	
		32,80%	57	15000	851160	
		10,40%	18	35000	629720	
3	181	31,30%	57	2500	141632,5	2035797,5
		25,40%	46	7500	344805	
		32,80%	59	15000	890520	
		10,40%	19	35000	658840	
4	189	31,30%	59	2500	147892,5	2125777,5
		25,40%	48	7500	360045	
		32,80%	62	15000	929880	
		10,40%	20	35000	687960	
5	197	31,30%	62	2500	154152,5	2215757,5
		25,40%	50	7500	375285	
		32,80%	65	15000	969240	
		10,40%	20	35000	717080	

Fuente: Investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q

2.3.2 Oferta

Se define a la oferta como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios de mercado.¹⁵

La ciudad de Latacunga por el momento no cuenta con empresas o instituciones que ofrezcan directamente servicios de factoring, sin embargo, una competencia indirecta son todas aquellas instituciones financieras ya sean bancos, mutualistas o cooperativas de ahorro y crédito, que satisfacen a las Pymes con los problemas de liquidez

¹⁵ Introducción a la Economía: Macroeconomía. Autor: Paul Krugman, Robin Wells. Pág 60

otorgándoles préstamos comerciales a tasas referenciales dictadas por el Banco Central del Ecuador.

El Crédito Comercial es un préstamo que se realiza a empresas de indistinto tamaño para la adquisición de bienes, pago de servicios de la empresa o para refinanciar deudas con otras instituciones y proveedores de corto plazo. Actualmente, la tasa de consumo referencial y máxima se encuentran en 15.91% y 16.30% respectivamente. ¹⁶

Para el presente proyecto, el análisis de la Oferta se lo hará a través de las principales instituciones financieras en el Cantón Latacunga que se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros, las mismas que ofrecieron créditos comerciales durante el primer Semestre del 2012:

Tabla N° 2.20 Cartera Comercial Total de Las Instituciones Financieras del Cantón Latacunga en el primer Semestre del 2012

<i>Institución Financiera</i>	<i>Cartera Comercial Total</i>						<i>TOTAL</i>
	<i>AI</i> 31/01/2012	<i>AI</i> 29/02/2012	<i>AI</i> 31/03/2012	<i>AI</i> 30/04/2012	<i>AI</i> 31/05/2012	<i>AI</i> 30/06/2012	<i>Primer Semestre 2012 (\$)</i>
Banco del Austro S.A	858.559	816.448	745.170	683.976	640.036	611.621	4.355.810
Banco de Guayaquil S.A	1.398.520	1.364.718	2.045.394	2.191.865	2.136.391	2.086.122	11.223.010
Banco de la Producción	426.750	426.064	385.585	414.379	466.865	476.085	2.595.728
Banco del Litoral S.A.	68.478	65.253	129.971	126.002	119.516	112.893	622.113
Banco del Pacífico	1.490	1.296	637	775	904	1.060	6.162
Banco General Rumiñahui S.A.	4.475	4.343	20.446	4.730	6.156	6.665	46.815
Banco Internacional S.A.	2.687.531	2.784.538	3.466.788	4.173.211	4.056.629	4.357.929	21.526.626

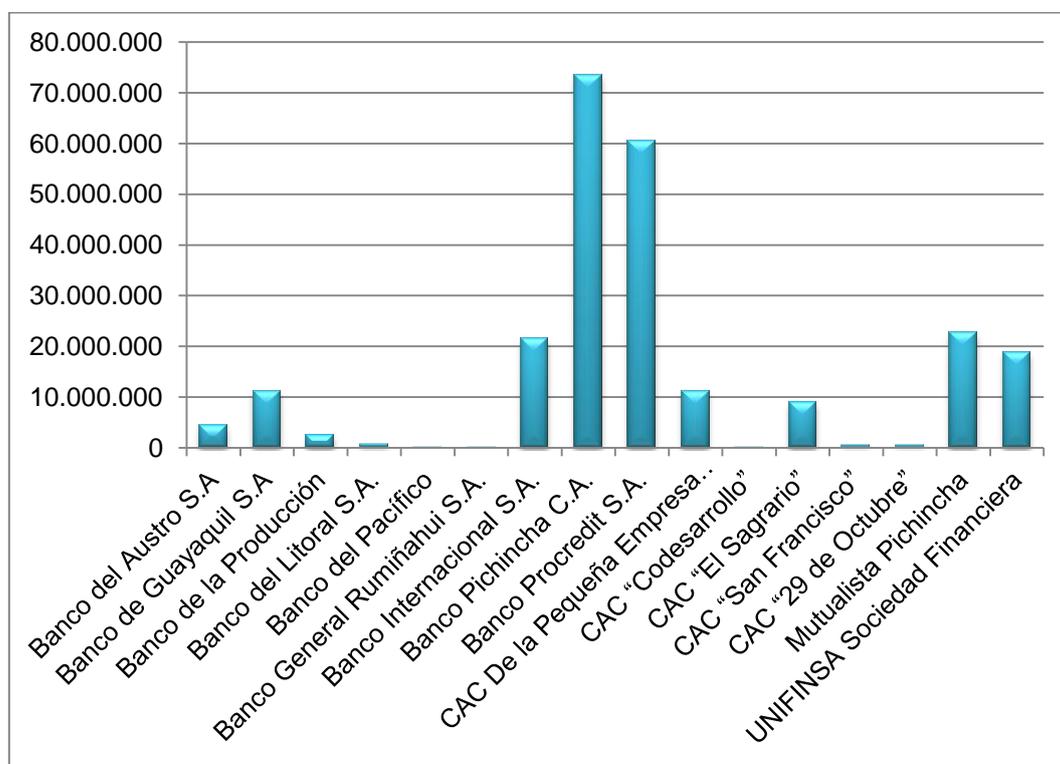
¹⁶ Tasas de Interés BCE a Enero 2013

Banco Pichincha C.A.	11.812.005	12.023.382	12.232.440	12.555.467	12.432.736	12.484.809	73.540.839
Banco Procredit S.A.	9.860.575	9.941.631	10.027.529	10.029.924	10.194.642	10.400.534	60.454.835
CAC De la Pequeña Empresa Cotopaxi	1.967.601	1.881.741	1.836.586	1.932.425	1.814.219	1.851.917	11.284.489
CAC "Codesarrollo"	10.784	9.095	7.387	5.669	3.936	2.189	39.060
CAC "El Sagrario"	1.593.850	1.539.123	1.514.146	1.487.595	1.433.376	1.408.693	8.976.783
CAC "San Francisco"	73.596	73.179	72.469	72.010	71.297	70.723	433.274
CAC "29 de Octubre"	76.576	75.034	73.694	72.300	70.319	68.718	436.641
Mutualista Pichincha	3.864.634	3.718.650	3.717.929	3.765.138	3.820.757	3.784.293	22.671.401
UNIFINSA Sociedad Financiera	2.492.886	2.967.003	3.164.448	3.474.256	3.447.241	3.270.861	18.816.695
Total Cartera Comercial (\$)	37.198.310	37.691.498	39.440.619	40.989.722	40.715.020	40.995.112	237.030.281

*Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: María Belén Galarza Q.*

Según los datos obtenidos de la Superintendencia de Compañías las tres entidades que mayor mercado captan en relación a préstamos Comerciales son: Banco Pichincha con el 31.02% del total de los créditos, Banco Procredit con 25,51% y por último Banco Internacional con un 9,08% del total de los créditos entregados en la ciudad de Latacunga.

Gráfico N° 2.15 Cartera Comercial en el Cantón Latacunga



Fuente: Superintendencia de Bancos y Seguros
Elaborado por: María Belén Galarza Q.

2.3.2.1 Proyección de la Oferta

Para la proyección de la Oferta se tomará en cuenta la oferta actual y se la proyectará mediante factor de crecimiento que ha tenido la oferta histórica. El factor de crecimiento es el factor constante por el cual se multiplica cada valor en un patrón de crecimiento para obtener el valor siguiente. Este cálculo se lo obtendrá mediante la aplicación de la siguiente fórmula:

$$TC = \sqrt[n-1]{\frac{UV}{VA}} - 1$$

$$FC = \sqrt[n-1]{\frac{UV}{VA}} - 1$$

TC= Tasa de Crecimiento

FC= Factor de Crecimiento

UV= Valor más cercano

VA= Valor más antiguo

n= Número de años o periodos

La oferta se la proyectará para 5 años, con la cual se pretende demostrar la factibilidad del proyecto en el mismo periodo. Para esto, debido a que la información de la Oferta se encuentra mensualmente, se realizará un proyección mensual para el resto del año 2012, la misma que servirá de base para la proyección anual de futuros periodos.

Mediante la fórmula se determinará una tasa de crecimiento mensual que facilitará el cálculo de la Proyección, para el caso del presente proyecto la fórmula viene dada por:

Tabla Nº 2.21 Cálculo del factor de crecimiento para proyección de demanda

UV	VA	n
40.995.112	37.198.310	6

Fuente: Tabla No. 2.20

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

$$TC = \sqrt[6-1]{\frac{40.995.112}{37.198.310}} - 1$$

$$TC = \sqrt[5]{1.102069207} - 1$$

$$TC = 1.01962 - 1$$

$$TC = 0.01962 \cong 1,96\%$$

Factor de Crecimiento = 1.01962

Tabla N° 2.22 Proyección mensual de la Oferta para el II semestre del 2012

Mes	Cartera Comercial Proyectada
Junio 2012	40.995.112
Julio 2012	41.798.616,20
Agosto 2012	42.617.869,07
Septiembre 2012	43.453.179,31
Octubre 2012	44.304.861,62
Noviembre 2012	45.173.236,91
Diciembre 2012	46.058.632,35

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Dado que la tasa de crecimiento mensual es de 1.96% se prevé una tasa de crecimiento anual de 23,52% anual. Si el total de la oferta es de \$500.436.676, tenemos:

Tabla N° 2.23 Proyección Anual de la Oferta

Año	Cartera Comercial Proyectada
2012	500.436.676

2013	618.139.382,2
2014	763.525.764,9
2015	943.107.024,8
2016	1164.925.797
2017	1438.916.344

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

La oferta proyectada corresponde a la totalidad de créditos que ofrecen las instituciones financieras a micro, pequeñas, mediadas y grandes empresas. Sin embargo para nuestro caso la oferta real para las Pymes de la ciudad de Latacunga vendría dado por el porcentaje que representan las pequeñas y mediana empresas dentro de la totalidad de compañías, para lo cual La Superintendencia de Compañías tiene registradas 38,000 compañías, de las cuales el 96% se consideran PYMEs, de éstas el 56% se consideran microempresas; 30% pequeñas empresas; 10% medianas empresas y 4% grandes empresas.¹⁷

Por lo tanto tan solo el 40% corresponde a la oferta que el proyecto necesita medir:

Tabla N° 2.24 Proyección Anual de la Oferta Pymes

Año	Cartera Comercial Proyectada	40% Representado por las Pymes
2012	500.436.676	200174670,4
2013	618.139.382,20	247255752,9
2014	763.525.764,90	305410306
2015	943.107.024,80	377242809,9
2016	1.164.925.797	465970318,8
2017	1.438.916.344	575566537,6

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

¹⁷ http://plan.senplades.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=68d75caf-d3bd-4ef4-8180-b3f53418711a&groupId=10136

2.3.2.2 Análisis de Precios

Se puede definir al precio de un bien o servicio como el monto de dinero que debe ser dado a cambio del bien o servicio. Otra definición de precios dice que el precio es monto de dinero asignado a un producto o servicio, o la suma de los valores que los compradores intercambian por los beneficios de tener o usar un producto o servicio.¹⁸

Las condiciones puntuales varían de acuerdo a diferentes factores, tales como las tasas de interés de mercado, el tipo de documento, y el plazo. Sin embargo, una operación de factoring típica involucra, en términos generales, los siguientes costos:

- a) Costo Primera Operación:** Son los costos derivados del estudio de los antecedentes legales y la confección de un Contrato Marco. Este porcentaje dependerá de la calificación que se le otorgue al cliente que usará el servicio y el tiempo por el cual se realice el contrato. Generalmente este costo varía de 1,5% al 2% mensual.
- b) Costo Fijo por Operación:** Es un monto fijo que se paga cada vez que la empresa opere con el factoring.

¹⁸ Comercialización y Análisis de Precios. Pág 488

c) Diferencia de Precio: el precio al cual la empresa de factoring descuenta el valor anticipado de la factura o documento cedido. En general se cotiza como un porcentaje en base mensual.

d) Comisión de Cobranza: Cobro porcentual sobre el valor de los documentos cedidos y cuya gestión de cobranza y recaudación ha sido entregada a la empresa de factoring.

El precio que se analizará dentro del presente proyecto equivale a los gastos operativos que se cobran en primera instancia después de entregar el anticipo y el interés que se cobra por el restante de días hasta que se ha recuperado la totalidad factura.

Gastos Operativos:

Gestión Análisis y Cobranzas (GAO)	2% *
------------------------------------	------

* Basado en ANEXO 2.1

Cobro de Interés por cobro de factura:

Cobro promedio de interés por factoring de las Instituciones Financieras ¹⁹ :				9,75%
Cobro promedio de factoring por Pymes encuestadas:	8%	77,2%	6.18%	8,69%
	11%	22,8%	2.51%	
Precio Promedio				9,22%

¹⁹ http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=658&Itemid=573

Para introducir la empresa en el mercado, se debe fijar un precio razonable y menor al de la competencia, acorde con el que el mercado, según la investigación de mercado realizada.

El precio que la empresa de Factoring ofrecerá será un aproximado de 9,22%, el mismo que se obtuvo considerando los siguientes puntos:

- Resultados de la Encuesta Basados en la Pregunta N° 11
- Competencia (Precio promedio de Instituciones financieras con relación al factoring.)
- Tasas estipuladas por el Banco Central del Ecuador

2.3.3 Demanda insatisfecha

La demanda Insatisfecha es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.

Para el presente proyecto se calculará la demanda insatisfecha de la forma tradicional, es decir restando la oferta de la demanda las cuales fueron ya calculadas con anterioridad. Para ello se presenta la siguiente tabla:

Tabla N° 2.21 Demanda Insatisfecha

Año	Demanda	Oferta	Demanda Instisfecha
Año 1	1867085	247255752,9	-245388668
Año 2	1945817,5	305410306,0	-303464489
Año 3	2035797,5	377242809,9	-375207012
Año 4	2125757,5	465970318,8	-463844561
Año 5	2215757,5	575566537,6	-573350780

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Los datos obtenidos acerca de la demanda insatisfecha dentro del proyecto se producen por el tipo de oferta indirecta que fue analizada ya que no existía una competencia directa para el análisis del presente proyecto. Esta oferta indirecta se obtuvo a partir de la comparación de un servicio sustituto como son los créditos comerciales ofertados por las instituciones financieras.

Debido a que no se han constituido aún en la ciudad de Latacunga empresas similares que oferten el servicio de factoring, existe una gran demanda insatisfecha en esta ciudad.

CAPÍTULO III

ESTUDIO TÉCNICO

3.1 Ingeniería del Proyecto

Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

3.1.1 Macro localización del Proyecto

Es el estudio que tiene por objetivo determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. Describe sus características y establece ventajas y desventajas que se puede comprar en lugares alternativos para la ubicación de la planta. La región a selección puede abarcar el ámbito internacional, nacional o territorial, sin que se cambie la esencia del problema; sólo se requiere analizar los factores de localización de acuerdo a su alcance geográfico.

El proyecto de Factibilidad para la Constitución de una empresa de Factoring, se localiza en la Ciudad de Latacunga, el mismo que está ubicado en dicho cantón con el fin de promover el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas; ya que las oportunidades para acceder a un crédito de inversión que les permita avanzar en nuevos emprendimientos de negocio o ampliación de los mismos son muy limitados. La falta de políticas estatales e incentivos locales que promuevan la creación de nuevas polos de desarrollo provoca un crecimiento del subempleo caracterizado principalmente por el sector informal.

Por esta razón se busca que las Pymes de Latacunga cuenten con una institución no bancaria que les brinde soluciones fáciles e inmediatas a los problemas de liquidez o financiamiento, lo cual contribuya a su potencial crecimiento y desarrollo dentro de la provincia.

Gráfico N° 3.1: MACROLOCALIZACIÓN



Fuente: <http://www.viajandox.com/cotacachi-latacunga-canton.html>
Elaborado por: María Belén Galarza Q.

3.1.2 Micro localización del Proyecto

Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar el proyecto, siendo este el sitio que permite cumplir los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo unitario.²⁰

Para determinar la micro localización de la nueva empresa se ha determinado tres posibles ubicaciones para su funcionamiento:

²⁰ Formulación y evaluación de proyectos. Autor: Marcial Córdoba Padilla. Pág. 226

- **Ubicación No. 1:** Calle Sánchez de Orellana y Luis Fernando Vivero junto a la Cámara de Comercio
- **Ubicación No. 2:** Calle Sánchez de Orellana y Guayaquil edificio compartido con Superintendencia de Compañías Latacunga
- **Ubicación No. 3:** Calle Amazonas Y Guayaquil

Los criterios de selección a considerarse, tienen que ver con: facilidades de transporte, cercanía a las entidades de control, cercanía al mercado meta, valores de arrendamiento, disponibilidad de Servicios Básicos, seguridad.

Matriz Locacional

Se utilizará el método cualitativo por puntos, mismo que consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización y permite realizar una comparación cuantitativa de diferentes sitios.

Para calificar a los factores objeto de análisis, se aplicara una escala de 1 a 10, donde 10 representa el mayor peso y 1 el menor.

Tabla N° 3.1: Matriz Locacional

MATRIZ LOCACIONAL							
FACTOR RELEVANTE	PESO ASIGNADO	UBICACIÓN 1		UBICACIÓN 2		UBICACIÓN 3	
		PUNTAJE	POND.	PUNTAJE	POND.	PUNTAJE	POND.
Cercanía a las entidades de control	0.2	9	1.8	8	1.6	6	1.2
Cercanía del Mercado Meta	0.3	7	2.1	6	1.8	7	2.1
Costo de arrendamiento	0.2	7	1.4	7	1.4	9	1.8
Servicios Básicos	0.1	10	1	10	1	10	1
Seguridad	0.1	8	0.8	8	0.8	8	0.8
Facilidad de Acceso	0.1	9	0.9	7	0.7	8	0.7
TOTAL	1		8		7.3		7.6

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

La matriz arroja como resultado que la ubicación óptima para la nueva empresa constituye la alternativa de ubicación uno; es decir en la calle Sánchez de Orellana y Luis Fernando Vivero, la misma que obtuvo la mayor ponderación en los factores considerados para el análisis; este resultado se debe a que la ciudad de Latacunga es una ciudad que concentra el movimiento comercial y financiero en la parte céntrica de la misma (Parque Vicente León). Al estar ubicada la compañía en este sector tiene cercanía con entidades de control como: Servicio de Rentas Internas (SRI), Cámara de Comercio, Superintendencia de Compañías y Municipio de Latacunga.

Uno de los mayores puntajes también se encuentra en cercanía al mercado meta, esto no sólo se debe a la ubicación de empresas que podrían estar interesadas en el servicio, sino también de la afluencia de inversores y microempresarios al sector por la concentración de entidades financieras y de control.

Referente al factor costo de arriendo éste también es relevante dentro de la decisión de localización, este rubro a pesar de no ser menor de entre

las tres ubicaciones, es conveniente en relación a la plusvalía del sector y de las ventajas comerciales que el mismo posee.

El análisis de todos estos factores ha generado un valor total de 8 puntos dentro de la matriz, lo cual hace la opción más adecuada para la ubicación de la nueva empresa.

3.1.2.1 Características del Ambiente

Latacunga es una ciudad de Ecuador, capital de la provincia de Cotopaxi y cabecera cantonal del cantón homónimo.

Es una ciudad que en el siglo XXI ha demostrado un desarrollo sostenido que la ha colocado entre las ciudades más importantes de la sierra ecuatoriana en la actualidad. Todos los atributos históricos, arquitectónicos y culturales que posee Latacunga le han permitido ser considerada como Ciudad Patrimonial de la Nación.

Alrededor de la ciudad de Latacunga se encuentran un importante número de industrias florícolas que han dinamizado su economía convirtiéndola en el motor económico y generador de divisas de la Sierra Centro, además de eso Latacunga cuenta con industria minera de caliza y cemento, industrias metalúrgicas liviana y pesada, agroindustria, industria lechera y ganadera, posee un aeropuerto internacional y en la parte urbana se están construyendo grandes mercados y centros comerciales modernos que la convertirán en el centro comercial de la nación ecuatoriana.

3.1.2.2 Marco Legal

Cada país posee su ordenamiento jurídico fijado por su constitución política, leyes, reglamentos, resoluciones, etc. Ordenamientos que se expresan en normas permisivas, prohibitivas e imperativas. A través del marco legal se regulan los deberes y derechos que toda sociedad organizada establece para sus miembros.

Ningún proyecto por muy rentable que sea podrá llevarse a cabo si no se encuadra en el marco legal del país.

Cabe recalcar que esta empresa es una entidad no bancaria por ende, ésta no se encontrará bajo el amparo de la Superintendencia de Bancos y Seguros. Más bien al igual que una empresa ya sea comercial, industrial o de servicios se creará bajo el marco Legal de la Superintendencia de Compañías.

Esta empresa que se dedica a la compra principalmente de facturas se encuentra respaldada bajo el código de comercio según el artículo No 201, el cual se explica por:

“Art. 201.- El comprador tiene derecho a exigir del vendedor que le entregue una factura de las mercaderías vendidas, y que ponga al pie de ella el recibo del precio total o de la parte que se le hubiere entregado.

No reclamándose contra el contenido de la factura, dentro de los ocho días siguientes a la entrega de ella, se tendrá por irrevocablemente aceptada.

Las facturas comerciales que contengan una orden incondicional de pago, cuya aceptación sea suscrita por el comprador de bienes o su delegado, con la declaración expresa de que los ha recibido a su entera satisfacción, se denominarán "facturas comerciales negociables" y tendrán la naturaleza y el carácter de títulos valor, en concordancia con lo establecido en los artículos 2 y 233 de la Ley de Mercado de Valores. Les serán aplicables las disposiciones relativas al pagaré a la orden, en cuanto no sean incompatibles con su naturaleza.

Las facturas podrán emitirse en forma desmaterializada o en títulos físicos. Las facturas comerciales negociables emitidas en títulos físicos se extenderán en tres ejemplares de los cuales, el original es para el adquirente de los bienes. La primera y la segunda copia serán para el vendedor, siendo la única transferible la primera copia. Tanto el original como la segunda copia llevarán impresa la frase de "no negociable". En este caso, para su presentación al cobro y pago, deberá presentarse obligatoriamente la primera copia.

Estas facturas negociables serán transferidas por endoso, en los términos de esta Ley, sin necesidad de notificación al deudor o aceptación de este.

El endosatario no asumirá las obligaciones de saneamiento que correspondan al vendedor de los bienes.

Solo la primera copia podrá ser utilizada para el cobro mediante la vía ejecutiva.

La factura negociable que haya sido aceptada y que contenga todos los requisitos establecidos en las normas tributarias y esta Ley, constituirá título ejecutivo y prueba plena de la obligación y de los derechos en ella contenidos.

La factura negociable que constituye título ejecutivo deberá contener, a más de los requisitos establecidos por la normativa tributaria, los siguientes:

- a. La denominación "factura negociable" inserta en su texto;
- b. El número de orden del título librado, el que corresponderá al número de serie y secuencia consignado en la factura;
- c. La fecha de pago y el lugar donde debe efectuárselo. Si se estableciere el pago por cuotas, se indicará el número de cuotas, el vencimiento de las mismas y la cantidad a pagar por cada una de ellas, así como el saldo insoluto;
- d. La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero;
- e. La especificación clara, en números y letras del monto a pagar y la moneda en que se lo hará; y,
- f. La firma del girador o librador y del aceptante u obligado o sus respectivos delegados.

El vencimiento en este tipo de facturas no podrá ser otro que los vencimientos permitidos para la letra de cambio, siendo nulas las facturas que contengan vencimientos distintos.

Adicionalmente, se incorporará en el reverso del documento información sobre los endosos con los requisitos de identificación de los endosantes y endosatarios con sus números de cédula o RUC y su razón social.

El deudor deberá pagar la obligación a la sola presentación de la primera copia de la factura a la que hace referencia esta Ley, en la forma y según los vencimientos establecidos en la misma, siempre que reúnan los requisitos establecidos en esta Ley y haya sido aceptada por el adquirente de los bienes.

Serán inoponibles a los cesionarios de una factura irrevocablemente aceptada, las excepciones personales que hubieren podido oponerse a los endosatarios de las mismas.

Se prohíbe todo acuerdo, convenio, estipulación o actuación de cualquier naturaleza que limite, restrinja o prohíba la libre circulación de un crédito que conste en una factura con las características antes señaladas.

Facúltase al Consejo Nacional de Valores para determinar regulaciones en esta materia.”

La empresa se constituirá como una compañía anónima ya que posee todas las características necesarias para ello: número de socios, capital y administración, que servirán para realizar el comercio de bienes bajo la razón social de "C.A.”.

Aspecto básico por el que tendrá que cumplir con todos los requisitos amparados en el marco legal de la Ley de Compañías y que se detalla a continuación:

LEY DE COMPAÑÍAS

CONCEPTO, CARACTERÍSTICAS, NOMBRE Y DOMICILIO

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

Art. 144.- Se administra por mandatarios amovibles, socios o no. La denominación de esta compañía deberá contener la indicación de

"compañía anónima" o "sociedad anónima", o las correspondientes siglas. No podrá adoptar una denominación que pueda confundirse con la de una compañía preexistente. Los términos comunes y aquellos con los cuales se determine la clase de empresa, como "comercial", "industrial", "agrícola", "constructora", etc., no serán de uso exclusivo e irán acompañadas de una expresión peculiar.

Las personas naturales o jurídicas que no hubieren cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de una compañía anónima, no podrán usar en anuncios, membretes de carta, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o siglas que indiquen o sugieran que se trata de una compañía anónima.

Los que contravinieren a lo dispuesto en el inciso anterior, serán sancionados con arreglo a lo prescrito en el Art. 445. La multa tendrá el destino indicado en tal precepto legal. Impuesta la sanción, el Superintendente de Compañías notificará al Ministerio de Salud para la recaudación correspondiente.

DE LA CAPACIDAD

Art. 145.- Para intervenir en la formación de una compañía anónima en calidad de promotor o fundador se requiere de capacidad civil para contratar. Sin embargo, no podrán hacerlo entre cónyuges ni entre padres e hijos no emancipados.

DE LA FUNDACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Art. 146.- La compañía se constituirá mediante escritura pública que, previo mandato de la Superintendencia de Compañías, será inscrita en

el Registro Mercantil. La compañía se tendrá como existente y con personería jurídica desde el momento de dicha inscripción. Todo pacto social que se mantenga reservado será nulo.

Art. 147.- Ninguna compañía anónima podrá constituirse de manera definitiva sin que se halle suscrito totalmente su capital, y pagado en una cuarta parte, por lo menos. Para que pueda celebrarse la escritura pública de constitución definitiva será requisito haberse depositado la parte pagada del capital social en una institución bancaria, en el caso de que las aportaciones fuesen en dinero.

Las compañías anónimas en que participen instituciones de derecho público o de derecho privado con finalidad social o pública podrán constituirse o subsistir con uno o más accionistas.

La Superintendencia de Compañías, para aprobar la constitución de una compañía, comprobará la suscripción de las acciones por parte de los socios que no hayan concurrido al otorgamiento de la escritura pública.

El certificado bancario de depósito de la parte pagada del capital social se protocolizará junto con la escritura de constitución.

Art. 148.- La compañía puede constituirse en un solo acto (constitución simultánea) por convenio entre los que otorguen la escritura; o en forma sucesiva, por suscripción pública de acciones.

Art. 149.- Serán fundadores, en el caso de constitución simultánea, las personas que suscriban acciones y otorguen la escritura de constitución; serán promotores, en el caso de constitución sucesiva, los iniciadores de la compañía que firmen la escritura de promoción.

Art. 150.- La escritura de fundación contendrá:

1. El lugar y fecha en que se celebre el contrato;

2. El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla;
3. El objeto social, debidamente concretado;
4. Su denominación y duración;
5. El importe del capital social, con la expresión del número de acciones en que estuviere dividido, el valor nominal de las mismas, su clase, así como el nombre y nacionalidad de los suscriptores del capital;
6. La indicación de lo que cada socio suscribe y paga en dinero o en otros bienes; el valor atribuido a éstos y la parte de capital no pagado;
7. El domicilio de la compañía;
8. La forma de administración y las facultades de los administradores;
9. La forma y las épocas de convocar a las juntas generales;
10. La forma de designación de los administradores y la clara enunciación de los funcionarios que tengan la representación legal de la compañía;
11. Las normas de reparto de utilidades;
12. La determinación de los casos en que la compañía haya de disolverse anticipadamente; y,
13. La forma de proceder a la designación de liquidadores.

Art. 151.- Otorgada la escritura de constitución de la compañía, se presentará al Superintendente de Compañías tres copias notariales solicitándole, con firma de abogado, la aprobación de la constitución. La Superintendencia la aprobará, si se hubieren cumplido todos los requisitos legales y dispondrá su inscripción en el Registro Mercantil y la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura y de la razón de su aprobación.

La resolución en que se niegue la aprobación para la constitución de una compañía anónima debe ser motivada y de ella se podrá recurrir ante el respectivo Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo, al cual el Superintendente remitirá los antecedentes para que resuelva en definitiva.

Art. 152.- El extracto de la escritura será elaborado por la Superintendencia de Compañías y contendrá los datos que se establezcan en el reglamento que formulará para el efecto.

Art. 153.- Para la constitución de la compañía anónima por suscripción pública, sus promotores elevarán a escritura pública el convenio de llevar adelante la promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse. La escritura contendrá, además:

- a) El nombre, apellido, nacionalidad y domicilio de los promotores;
- b) La denominación, objeto y capital social;
- c) Los derechos y ventajas particulares reservados a los promotores;
- d) El número de acciones en que el capital estuviere dividido, la clase y valor nominal de cada acción, su categoría y series;
- e) El plazo y condición de suscripción de las acciones;
- f) El nombre de la institución bancaria o financiera depositaria de las cantidades a pagarse en concepto de la suscripción;
- g) El plazo dentro del cual se otorgará la escritura de fundación; y,
- h) El domicilio de la compañía.

Art. 154.- Los suscriptores no podrán modificar el estatuto ni las condiciones de promoción antes de la autorización de la escritura definitiva.

Art. 155.- La escritura pública que contenga el convenio de promoción y el estatuto que ha de regir la compañía a constituirse, serán aprobados por la Superintendencia de Compañías, inscritos y publicados en la forma determinada en los Arts. 151 y 152 de esta Ley.

Art. 156.- Suscrito el capital social, un notario dará fe del hecho firmando en el duplicado de los boletines de suscripción.

Los promotores convocarán por la prensa, con no menos de ocho ni más de quince días de anticipación, a la junta general constitutiva, una vez transcurrido el plazo para el pago de la parte de las acciones que debe ser cubierto para la constitución de la compañía.

Dicha junta general se ocupará de:

- a) Comprobar el depósito bancario de las partes pagadas del capital suscrito;
- b) Examinar y, en su caso, comprobar el avalúo de los bienes distintos del numerario que uno o más socios se hubieren obligado a aportar. Los suscriptores no tendrán derecho a votar con relación a sus respectivas aportaciones en especie;
- c) Deliberar acerca de los derechos y ventajas reservados a los promotores;
- d) Acordar el nombramiento de los administradores si conforme al contrato de promoción deben ser designados en el acto constitutivo; y,
- e) Designar las personas que deberán otorgar la escritura de constitución definitiva de la compañía.

Art. 157.- En las juntas generales para la constitución de la compañía cada suscriptor tendrá derecho a tantos votos como acciones hayan de corresponderle con arreglo a su aportación. Los acuerdos se tomarán por una mayoría integrada, por lo menos, por la cuarta parte de los

suscriptores concurrentes a la junta, que representen como mínimo la cuarta parte del capital suscrito.

Art. 158.- Dentro de los treinta días posteriores a la reunión de la junta general, las personas que hayan sido designadas otorgarán la escritura pública de constitución conforme a lo dispuesto en el Art. 150.

Si dentro del término indicado no se celebrare la escritura de constitución, una nueva junta general designará las personas que deban otorgarla, así mismo dentro del término referido en el inciso anterior y, si dentro de este nuevo término no se celebrare dicha escritura, las personas designadas para el efecto serán sancionadas por la Superintendencia de Compañías, a solicitud de parte interesada, con una pena igual al máximo del interés convencional señalado por la Ley, computado sobre el valor del capital social y durante todo el tiempo en que hubiere permanecido omiso en el cumplimiento de su obligación; al reintegro inmediato del dinero recibido y al pago de daños y perjuicios.

Art. 159.- Es nula la compañía y no produce efecto ni aún entre los asociados si se hubiere infringido en su constitución cualquiera de las prescripciones de los Arts. 147, 151 y 162. En el caso de constitución por suscripción pública también producirá nulidad la inobservancia de cualquiera de las disposiciones de los Arts. 153, 155 y 156. Los asociados no podrán oponer esta nulidad a terceros.

DEL CAPITAL Y DE LAS ACCIONES

Art. 160.- La compañía podrá establecerse con el capital autorizado que determine la escritura de constitución. La compañía podrá aceptar suscripciones y emitir acciones hasta el monto de ese capital. Al momento de constituirse la compañía, el capital suscrito y pagado

mínimos serán los establecidos por la resolución de carácter general que expida la Superintendencia de Compañías.

Todo aumento de capital autorizado será resuelto por la junta general de accionistas y, luego de cumplidas las formalidades pertinentes, se inscribirá en el registro mercantil correspondiente. Una vez que la escritura pública de aumento de capital autorizado se halle inscrita en el registro mercantil, los aumentos de capital suscrito y pagado hasta completar el capital autorizado no causarán impuestos ni derechos de inscripción, ni requerirán ningún tipo de autorización o trámite por parte de la Superintendencia de Compañías, sin que se requiera el cumplimiento de las formalidades establecidas en el artículo 33 de esta Ley, hecho que en todo caso deberá ser informado a la Superintendencia de Compañías.

Art. 161.- Para la constitución del capital suscrito las aportaciones pueden ser en dinero o no, y en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles. No se puede aportar cosa mueble o inmueble que no corresponda al género de comercio de la compañía.

Art. 162.- En los casos en que la aportación no fuere en numerario, en la escritura se hará constar el bien en que consista tal aportación, su valor y la transferencia de dominio que del mismo se haga a la compañía, así como las acciones a cambio de las especies aportadas.

Los bienes aportados serán valuados y los informes, debidamente fundamentados, se incorporarán al contrato.

En la constitución sucesiva los avalúos serán hechos por peritos designados por los promotores. Cuando se decida aceptar aportes en especie será indispensable contar con la mayoría de accionistas.

En la constitución simultánea las especies aportadas serán valuadas por los fundadores o por peritos por ellos designados. Los fundadores

responderán solidariamente frente a la compañía y con relación a terceros por el valor asignado a las especies aportadas.

En la designación de los peritos y en la aprobación de los avalúos no podrán tomar parte los aportantes.

Las disposiciones de este artículo, relativas a la verificación del aporte que no consista en numerario, no son aplicables cuando la compañía está formada sólo por los propietarios de ese aporte.

Art. 163.- Los suscriptores harán sus aportes en dinero, mediante depósito en cuenta especial, a nombre de la compañía en promoción, bajo la designación especial de "Cuenta de Integración de Capital", la que será abierta en los bancos u otras instituciones de crédito determinadas por los promotores en la escritura correspondiente.

Constituida la compañía, el banco depositario entregará el capital así integrado a los administradores que fueren designados. Si la total integración se hiciere una vez constituida definitivamente la compañía, la entrega la harán los socios suscriptores directamente a la misma.

Art. 164.- La compañía no podrá emitir acciones por un precio inferior a su valor nominal ni por un monto que exceda del capital aportado.

La emisión que viole esta norma será nula.

Art. 16.- El contrato de formación de la compañía determinará la forma de emisión y suscripción de las acciones.

La suscripción de acciones es un contrato por el que el suscribiente se compromete para con la compañía a pagar un aporte y ser miembro de la misma, sujetándose a las normas del estatuto y reglamentos, y aquella a realizar todos los actos necesarios para la constitución definitiva de la compañía, a reconocerle la calidad de accionista y a entregarle el título correspondiente a cada acción suscrita.

Este contrato se perfecciona por el hecho de la suscripción por parte del suscriptor, sin que pueda sujetarse a condición o modalidad que, de existir, se tendrán por no escritas.

Art. 166.- La suscripción se hará constar en boletines extendidos por duplicado, que contendrán:

1. El nombre de la compañía para cuyo capital se hace la suscripción;
2. El número de registro del contrato social;
3. El nombre, apellido, estado civil y domicilio del suscriptor;
4. El número de acciones que suscribe, su clase y su valor;
5. La suma pagada a la fecha de suscripción, forma y términos en que serán solucionados los dividendos para integrar el valor de la acción;
6. La determinación de los bienes en el caso de que la acción haya de pagarse con éstos y no con numerario;
7. La declaración expresa de que el suscriptor conoce los estatutos y los acepta; y,
8. La fecha de suscripción y la firma del suscriptor y del gerente o promotor autorizado.

Art. 167.- Los promotores y fundadores, así como los administradores de la compañía, están obligados a canjear al suscriptor el certificado de depósito bancario con un certificado provisional por las cantidades que fueren pagadas a cuenta de las acciones suscritas, certificados o resguardos que podrán amparar una o varias acciones.

Estos certificados provisionales o resguardos expresarán:

1. El nombre y apellido, nacionalidad y domicilio del suscriptor;
2. La fecha del contrato social y el nombre de la compañía;
3. El valor pagado y el número de acciones suscritas; y,

4. La indicación, en forma ostensible, de "provisionales".

Estos certificados podrán ser inscritos y negociados en las bolsas de valores del país, para lo cual deberá claramente expresar el capital suscrito que represente y el plazo para su pago, el cual en todo caso no podrá exceder de dos años contados desde su emisión.

Para los certificados que se negocien en bolsa, no se aplicará lo dispuesto en la segunda frase del artículo 218 de esta Ley.

Art. 168.- Las acciones serán nominativas.

La compañía no puede emitir títulos definitivos de las acciones que no están totalmente pagadas.

Las acciones cuyo valor ha sido totalmente pagado se llaman liberadas.

Art. 169.- Es nula la emisión de certificados de acciones o de acciones que no representen un efectivo aporte patrimonial o que se hubieren hecho antes de la inscripción del contrato de compañía.

Art. 170.- Las acciones pueden ser ordinarias o preferidas, según lo establezca el estatuto.

Las acciones ordinarias confieren todos los derechos fundamentales que en la ley se reconoce a los accionistas.

Las acciones preferidas no tendrán derecho a voto, pero podrán conferir derechos especiales en cuanto al pago de dividendos y en la liquidación de la compañía.

Será nula toda preferencia que tienda al pago de intereses o dividendos fijos, a excepción de dividendos acumulativos.

Art. 171.- El monto de las acciones preferidas no podrá exceder del cincuenta por ciento del capital suscrito de la compañía.

Art. 172.- Es prohibido a la compañía constituir o aumentar el capital mediante aportaciones recíprocas en acciones de propia emisión, aún cuando lo hagan por interpuesta persona.

Art. 173.- Los títulos correspondientes a las acciones suscritas en el acto de constitución de la compañía, serán expedidos dentro de los sesenta días siguientes a la inscripción del contrato en el Registro Mercantil. En la constitución sucesiva de una compañía, los títulos se expedirán dentro de los ciento ochenta días siguientes a la inscripción en el Registro Mercantil de la escritura de constitución definitiva.

Antes de obtener la aprobación definitiva de la Superintendencia de Compañías para la constitución de la compañía, solamente se otorgará certificados provisionales o resguardos. Los títulos de acción conferidos antes de la inscripción de la escritura de constitución o del contrato en que se aumente el capital son nulos.

Art. 174.- Si en el acto constitutivo no se hubiere reglamentado la emisión de acciones, lo hará la junta general de accionistas o el órgano competente. En todo caso, el reglamento expresará: el número y clase de acciones que se emitan; el precio de cada acción; la forma y plazo en que debe cubrirse el valor de las acciones y las demás estipulaciones que se estimaren necesarias. Si el pago se hiciera a plazos, se pagará por lo menos la cuarta parte del valor de la acción al momento de suscribirla. Si el aporte fuere en bienes que no consistan en dinero, se estará, en cuanto a la entrega, a lo estipulado en el contrato social.

Art. 175.- Siempre que se haya pagado el cincuenta por ciento, por lo menos, del capital inicial o del aumento anterior, la compañía podrá acordar un aumento del capital social. Los accionistas que estuvieren en mora del pago de la suscripción anterior no podrán ejercer el derecho preferente previsto en el Art. 181, mientras no hayan pagado lo que estuvieren adeudando por tal concepto.

Nota: Incluida Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial No. 326 de 25 de noviembre de 1999.

Art. 176.- Los títulos de acción estarán escritos en idioma castellano y contendrán las siguientes declaraciones:

1. El nombre y domicilio principal de la compañía;
2. La cifra representativa del capital autorizado, capital suscrito y el número de acciones en que se divide el capital suscrito;
3. El número de orden de la acción y del título, si éste representa varias acciones, y la clase a que pertenece;
4. La fecha de la escritura de constitución de la compañía, la notaría en la que se la otorgó y la fecha de inscripción en el Registro Mercantil, con la indicación del tomo, folio y número;
5. La indicación del nombre del propietario de las acciones;
6. Si la acción es ordinaria o preferida y, en este caso, el objeto de la preferencia;
7. La fecha de expedición del título; y,
8. La firma de la persona o personas autorizadas.

Art. 177.- Los títulos y certificados de acciones se extenderán en libros talonarios correlativamente numerados. Entregado el título o el certificado al accionista, éste suscribirá el correspondiente talonario. Los títulos y certificados nominativos se inscribirán, además, en el Libro de Acciones y Accionistas, en el que se anotarán las sucesivas transferencias, la constitución de derechos reales y las demás modificaciones que ocurran respecto al derecho sobre las acciones.

Art. 178.- La acción confiere a su titular legítimo la calidad de accionista y le atribuye, como mínimo, los derechos fundamentales que de ella se derivan y se establecen en esta Ley.

Art. 179.- La acción es indivisible. En consecuencia, cuando haya varios propietarios de una misma acción, nombrarán un apoderado o en su falta un administrador común; y, si no se pusieren de acuerdo, el nombramiento será hecho por el juez a petición de cualquiera de ellos.

Los copropietarios responderán solidariamente frente a la compañía de cuantas obligaciones se deriven de la condición de accionista.

Art. 180.- En el caso de usufructo de acciones la calidad de accionista reside en el nudo propietario; pero el usufructuario tendrá derecho a participar en las ganancias sociales obtenidas durante el período de usufructo y que se repartan dentro del mismo. El ejercicio de los demás derechos de accionista corresponde, salvo disposición contraria del contrato social, al nudo propietario.

Cuando el usufructo recayere sobre acciones no liberadas, el usufructuario que desee conservar su derecho deberá efectuar el pago de los dividendos pasivos, sin perjuicio de repetir contra el nudo propietario al término del usufructo. Si el usufructuario no cumpliera esa obligación, la compañía deberá admitir el pago hecho por el nudo propietario.

Art. 181.- Los accionistas tendrán derecho preferente, en proporción a sus acciones, para suscribir las que se emitan en cada caso de aumento de capital suscrito. Este derecho se ejercitará dentro de los treinta días siguientes a la publicación por la prensa del aviso del respectivo acuerdo de la junta general, salvo lo dispuesto en el Art. 175.

El derecho preferente para la suscripción de acciones podrá ser incorporado en un valor denominado certificado de preferencia. Dicho certificado podrá ser negociado libremente, en bolsa o fuera de ella.

Dichos certificados darán derecho a sus titulares o adquirentes a suscribir las acciones determinadas en el certificado, en las mismas condiciones que señala la Ley, con el estatuto y las resoluciones de la compañía, dentro del plazo de vigencia.

Los certificados deberán ser puestos a disposición de los accionistas que consten en el libro de acciones y accionistas dentro de los quince días hábiles siguientes a la fecha del acuerdo de aumento de capital.

Nota: Incluida Fe de Erratas, publicada en Registro Oficial No. 326 de 25 de noviembre de 1999.

Art. 182.- La compañía podrá acordar el aumento del capital social mediante emisión de nuevas acciones o por elevación del valor de las ya emitidas.

Art. 183.- El pago de las aportaciones que deban hacerse por la suscripción de las nuevas acciones podrá realizarse:

1. En numerario, o en especie, si la junta general hubiere aprobado aceptarla y hubieren sido legalmente aprobados los avalúos conforme a lo dispuesto en los Arts. 156, 157 y 205;
2. Por compensación de créditos;
3. Por capitalización de reservas o de utilidades; y,
4. Por la reserva o superávit proveniente de la revalorización de activos, con arreglo al reglamento que expedirá la Superintendencia de Compañías.

Para que se proceda al aumento de capital deberá pagarse, al realizar dicho aumento, por lo menos el veinticinco por ciento del valor del mismo.

La junta general que acordare el aumento de capital establecerá las bases de las operaciones que quedan enumeradas.

Art. 184.- El aumento de capital por elevación del valor de las acciones requiere el consentimiento unánime de los accionistas si han de hacerse nuevas aportaciones en numerario o en especie. Se requerirá unanimidad de la junta si el aumento se hace por capitalización de utilidades. Pero, si las nuevas aportaciones se hicieren por capitalización de reserva o por compensación de créditos, se acordarán por mayoría de votos.

Art. 185.- Cuando las nuevas acciones sean ofrecidas a la suscripción pública, los administradores de la compañía publicarán, por la prensa, el aviso de promoción que contendrá:

1. La serie y clase de acciones existentes;
2. El nombre del o de los representantes autorizados;
3. El derecho preferente de suscripción de los anteriores accionistas;
4. El resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias aprobada en el último balance;
5. El contenido del acuerdo de emisión de las nuevas acciones y, en especial, la cifra del aumento, el valor nominal de cada acción y su tipo de emisión, así como los derechos atribuidos a las acciones preferentes, si las hubiere.

En caso de que se determine que debe hacerse un aporte al fondo de reserva, deberá expresarse; y,

6. El plazo de suscripción y pago de las acciones.

Art. 186.- En los estatutos de la compañía se podrá acordar la emisión de acciones preferidas y los derechos que éstas confieren. Pero el cambio de tipo de las acciones implicará reforma del contrato social.

Art. 187.- Se considerará como dueño de las acciones a quien aparezca como tal en el Libro de Acciones y Accionistas.

Art. 188.- La propiedad de las acciones se transfiere mediante nota de cesión firmada por quien la transfiere o la persona o casa de valores que lo represente. La cesión deberá hacerse constar en el título correspondiente o en una hoja adherida al mismo; sin embargo, para los títulos que estuvieren entregados en custodia en un depósito centralizado de compensación y liquidación, la cesión podrá hacerse de conformidad con los mecanismos que se establezcan para tales depósitos centralizados.

Art. 189.- La transferencia del dominio de acciones no surtirá efecto contra la compañía ni contra terceros, sino desde la fecha de su inscripción en el Libro de Acciones y Accionistas.

Esta inscripción se efectuará válidamente con la sola firma del representante legal de la compañía, a la presentación y entrega de una comunicación firmada conjuntamente por cedente y cesionario; o de comunicaciones separadas suscritas por cada uno de ellos, que den a conocer la transferencia; o del título objeto de la cesión. Dichas comunicaciones o el título, según fuere del caso, se archivarán en la compañía. De haberse optado por la presentación y entrega del título objeto de la cesión, éste será anulado y en su lugar se emitirá un nuevo título a nombre del adquirente.

En el caso de acciones inscritas en una bolsa de valores o inmóvil en el depósito centralizado de compensación y liquidación de valores, la inscripción en el libro de acciones y accionistas será efectuada por el depósito centralizado, con la sola presentación del formulario de cesión firmado por la casa de valores que actúa como agente. El depósito centralizado mantendrá los archivos y registros de las transferencias y notificará trimestralmente a la compañía, para lo cual llevará el libro de acciones y accionistas, la nómina de sus accionistas. Además, a solicitud hecha por la compañía notificará en un período no mayor a tres días.

El retardo en inscribir la transferencia hecha en conformidad con los incisos anteriores, se sancionará con multa del dos por ciento sobre el valor nominal del título transferido, que el Superintendente de Compañías impondrá, a petición de parte, al representante legal de la respectiva empresa.

Prohíbese establecer requisitos o formalidades para la transferencia de acciones, que no estuvieren expresamente señalados en esta Ley, y cualquier estipulación estatutaria o contractual que los establezca no tendrá valor alguno.

Art. 190.- En el caso de adjudicación de acciones por participación judicial o venta forzosa, el juez firmará las notas y avisos respectivos. Si se tratare de partición extrajudicial, firmarán dichas notas y traspasos todas las partes que hubieren intervenido en ella o un apoderado. En estos casos deberá presentarse a la compañía copia auténtica del instrumento en que consten la partición y adjudicación.

Los herederos de un accionista podrán pedir a la compañía que se haga constar en el Libro de Acciones y Accionistas la transmisión de las acciones a favor de todos ellos, presentando una copia certificada de inscripción de la posesión efectiva de la herencia. Firmarán las notas y avisos respectivos todos ellos e intervendrán en su nombre, y, mientras no se realice la partición, el apoderado o en su falta el administrador común de los bienes relictos si los hubiere y, en caso contrario, el o los herederos que hubieren obtenido la posesión efectiva.

En general estos títulos se transferirán en la misma forma que los títulos de crédito, salvo las disposiciones expresas en esta Ley.

Art. 191.- El derecho de negociar las acciones libremente no admite limitaciones.

Art. 192.- La compañía anónima puede adquirir sus propias acciones por decisión de la junta general, en cuyo caso empleará en tal operación

únicamente fondos tomados de las utilidades líquidas y siempre que las acciones estén liberadas en su totalidad.

Mientras estas acciones estén en poder de la compañía quedan en suspenso los derechos inherentes a las mismas.

También se necesitará decisión de la junta general para que estas acciones vuelvan a la circulación.

Art. 193.- No podrá la compañía hacer préstamos o anticipos sobre las acciones que hubiere emitido, salvo el caso previsto en el Art. 297 de esta Ley.

Art. 194.- En caso de acciones dadas en prenda corresponderá al propietario de éstas, salvo estipulación en contrario entre los contratantes, el ejercicio de los derechos de accionista. El acreedor prendario queda obligado a facilitar el ejercicio de esos derechos presentando las acciones a la compañía cuando este requisito fue necesario para tal ejercicio.

El deudor prendario recibirá los dividendos, salvo estipulación en contrario.

Art. 195.- El certificado provisional y las acciones darán derecho al titular o accionista a percibir dividendos en proporción a la parte pagada del capital suscrito a la fecha del balance.

Art. 196.- La amortización de las acciones, o sea, el pago del valor de las mismas y su retiro de la circulación en el mercado, se hará con utilidades repartibles y sin disminución del capital suscrito, cuando la junta general de accionistas acordare dicha amortización, siempre que las acciones amortizables se hallaren íntegramente pagadas. Si la amortización fuere a cargo del capital, se requerirá, previamente, el acuerdo de su reducción, tomado en la forma que esta Ley indica para la reforma del contrato social.

La amortización de acciones no podrá exceder del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Art. 197.- Si una acción o un certificado provisional se extraviaren o destruyeren, la compañía podrá anular el título previa publicación que efectuará por tres días consecutivos en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la misma, publicación que se hará a costa del accionista. Una vez transcurridos treinta días, contados a partir de la fecha de la última publicación, se procederá a la anulación del título, debiendo conferirse uno nuevo al accionista.

La anulación extinguirá todos los derechos inherentes al título o certificado anulado.

Art. 198.- Cuando las pérdidas alcancen al cincuenta por ciento o más del capital suscrito y el total de las reservas, la compañía se pondrá necesariamente en liquidación, si los accionistas no proceden a reintegrarlo o a limitar el fondo social al capital existente, siempre que éste baste para conseguir el objeto de la compañía

Art. 199.- La reducción de capital suscrito, que deberá ser resuelta por la junta general de accionistas, requerirá de aprobación de la Superintendencia de Compañías, la que deberá negar su aprobación a dicha reducción si observare que el capital disminuido es insuficiente para el cumplimiento del objeto social u ocasionare perjuicios a terceros. Para este efecto, la Superintendencia dispondrá la publicación por tres veces consecutivas de un aviso sobre la reducción pretendida, publicación que se hará en uno de los periódicos de mayor circulación en el lugar o lugares en donde ejerza su actividad la compañía.

Si transcurridos seis días desde la última publicación no se presentare reclamación de terceros, el Superintendente podrá autorizar la reducción del capital.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS PROMOTORES, FUNDADORES Y ACCIONISTAS

Art. 200.- Las compañías anónimas considerarán como socio al inscrito como tal en el libro de acciones y accionistas.

Art. 201.- Los fundadores y promotores son responsables, solidaria e ilimitadamente, frente a terceros, por las obligaciones que contrajeran para constituir la compañía, salvo el derecho de repetir contra ésta una vez aprobada su constitución.

Son de su cuenta y riesgo los actos y gastos necesarios para la constitución de la compañía. Si no llegare a constituirse por cualquier causa, no pueden repetirlos contra los suscriptores de acciones, y estarán obligados a la restitución de todas las sumas que hubieren recibido de éstos.

Los fundadores y promotores son también responsables, solidaria e ilimitada-mente con los primeros administradores, con relación a la compañía y a terceros:

1. Por la verdad de la suscripción y entrega de la parte de capital social recibido;
2. Por la existencia real de las especies aportadas y entregadas;
3. Por la verdad de las publicaciones de toda clase realizadas para la constitución de la compañía;
4. Por la inversión de los fondos destinados a gastos de constitución; y,
5. Por el retardo en el otorgamiento de la escritura de constitución definitiva, si les fuese imputable.

Art. 202.- Los fundadores y promotores están obligados a realizar todo lo necesario para la constitución legal y definitiva de la compañía y a entregar a los administradores todos los documentos y la correspondencia relativos a dicha constitución.

Deberán entregar también los bienes en especie y el dinero recibido en pago de la integración inicial de las acciones. Los administradores exigirán el cumplimiento de estas obligaciones a los fundadores y promotores.

Art. 203.- Los fundadores y promotores podrán reservarse en el acto de constitución de la compañía o en la escritura de promoción, según el caso, remuneraciones o ventajas cuyo valor en conjunto no exceda del diez por ciento de los beneficios netos según balance, y por un tiempo determinado, no mayor de la tercera parte del de duración de la compañía.

Será nula la retribución mediante la entrega de acciones o de obligaciones, pero podrá constar en los títulos denominados "partes beneficiarias" de los que trata esta Ley.

No se reputa premio el reembolso de los gastos realmente hechos para la constitución de la compañía.

Art. 204.- Los actos realizados durante el proceso de constitución y hasta la inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil se reputan actos de la compañía, y la obligan siempre que ésta los ratifique expresamente. En caso contrario responderán por ellos los fundadores y promotores, solidaria e ilimitadamente.

Art. 205.- Los promotores están obligados a convocar una junta general en el plazo máximo de seis meses contados a partir de la fecha del otorgamiento de la escritura de promoción, junta que resolverá acerca de la constitución definitiva de la compañía y, además, sobre los siguientes aspectos:

1. Aprobación de las gestiones realizadas hasta entonces por los promotores;
2. Aprobación de los avalúos que hubieren presentado los peritos sobre las aportaciones no hechas en dinero, o rectificación de sus informes;
3. Aprobación de la retribución acordada para los promotores;
4. Nombramiento de las personas encargadas de la administración; y,
5. Designación de las personas encargadas de otorgar la escritura de constitución definitiva de la compañía.

Art. 206.- Si el suscriptor no cumpliera sus obligaciones de aportación, los promotores podrán exigirle judicialmente el cumplimiento, podrán también tenerse por no suscritas las acciones, y, en ambos casos, tendrán derecho a exigir el resarcimiento de daños y perjuicios. Una vez constituida la compañía este derecho le corresponderá a ella.

Art. 207.- Son derechos fundamentales del accionista, de los cuales no se le puede privar:

1. La calidad de socio;
2. Participar en los beneficios sociales, debiendo observarse igualdad de tratamiento para los accionistas de la misma clase;
3. Participar, en las mismas condiciones establecidas en el numeral anterior, en la distribución del acervo social, en caso de liquidación de la compañía;
4. Intervenir en las juntas generales y votar cuando sus acciones le concedan el derecho a voto, según los estatutos.

La Superintendencia de Compañías controlará que se especifique la forma de ejercer este derecho, al momento de tramitar la constitución legal de una compañía o cuando se reforme su estatuto. El accionista

puede renunciar a su derecho a votar, en los términos del Art. 11 del Código Civil;

5. Integrar los órganos de administración o de fiscalización de la compañía si fueren elegidos en la forma prescrita por la ley y los estatutos;

6. Gozar de preferencia para la suscripción de acciones en el caso de aumento de capital;

7. Impugnar las resoluciones de la junta general y demás organismos de la compañía en los casos y en la forma establecida en los Arts. 215 y 216.

No podrá ejercer este derecho el accionista que estuviere en mora en el pago de sus aportes; y,

8. Negociar libremente sus acciones.

Art. 208.- La distribución de las utilidades al accionista se hará en proporción al valor pagado de las acciones. Entre los accionistas sólo podrá repartirse el resultante del beneficio líquido y percibido del balance anual. No podrá pagárseles intereses.

Art. 209.- Acordada por la junta general la distribución de utilidades, los accionistas adquieren frente a la compañía un derecho de crédito para el cobro de los dividendos que les correspondan.

Art. 210.- Las acciones con derecho a voto lo tendrán en proporción a su valor pagado.

Es nulo todo convenio que restrinja la libertad de voto de los accionistas que tengan derecho a votar.

Art. 211.- Los accionistas podrán hacerse representar en la junta general por persona extraña, mediante carta dirigida al gerente, a menos

que los estatutos dispongan otra cosa. No podrán ser representantes de los accionistas los administradores y los comisarios de la compañía.

Art. 212.- Si dentro del plazo que fija esta Ley no hubiere conocido la junta general de accionistas el balance anual, o no hubiere deliberado sobre la distribución de utilidades, cualquier accionista podrá pedir a los administradores de la compañía o a los comisarios que convoquen a junta general para dicho objeto, y, si dicha convocatoria no tuviere lugar en el plazo de quince días, cualquier accionista podrá pedir a la Superintendencia de Compañías que convoque a la junta general, acreditando ante ella su calidad de accionista.

Art. 213.- El o los accionistas que representen por lo menos el veinticinco por ciento del capital social podrán pedir, por escrito, en cualquier tiempo, al administrador o a los organismos directivos de la compañía, la convocatoria a una junta general de accionistas para tratar de los asuntos que indiquen en su petición.

Si el administrador o el organismo directivo rehusare hacer la convocatoria o no la hicieren dentro del plazo de quince días, contados desde el recibo de la petición, podrán recurrir al Superintendente de Compañías, solicitando dicha convocatoria.

Art. 214.- Cualquier accionista podrá denunciar por escrito, ante los comisarios, los hechos que estime irregulares en la administración, y los comisarios, a su vez, deberán mencionar las denuncias en sus informes a las juntas generales de accionistas, formulando acerca de ellas las consideraciones y proposiciones que estimen pertinentes.

Art. 215.- Los accionistas que representen por lo menos la cuarta parte del capital social podrán impugnar, según las normas de esta ley y dentro de los plazos que establece, los acuerdos de las juntas generales o de los organismos de administración que no se hubieren adoptado de conformidad con la ley o el estatuto social, o que lesionen, en beneficio

de uno o varios accionistas, los intereses de la compañía. Se ejercerá este derecho conforme a lo dispuesto en el Art. 249.

Art. 216.- La acción de impugnación de los acuerdos o resoluciones a que se refiere el artículo anterior deberá ejercitarse en el plazo de treinta días a partir de la fecha del acuerdo o resolución.

No queda sometida a estos plazos de caducidad la acción de nulidad de los acuerdos contrarios a la Ley. Las acciones se presentarán ante la Corte Superior del domicilio principal de la compañía, tribunal que las tramitará verbal y sumariamente. Las acciones serán deducidas por una minoría que represente por lo menos la cuarta parte del capital social.

De la sentencia pronunciada por la Corte Superior podrá interponerse el recurso de casación ante la Corte Suprema de Justicia.

Art. 217.- Ningún accionista podrá ser obligado a aumentar su aporte, salvo disposición en contrario de los estatutos.

Art. 218.- El accionista debe aportar a la compañía la porción de capital por él suscrito y no desembolsado, en la forma prevista en el estatuto o, en su defecto, de acuerdo con lo que dispongan las juntas generales. El accionista es personalmente responsable del pago íntegro de las acciones que haya suscrito, no obstante cualquier cesión o traspaso que de ellas haga.

Art. 219.- La compañía podrá, según los casos y atendida la naturaleza de la aportación no efectuada:

1. Reclamar por la vía verbal sumaria el cumplimiento de esta obligación y el pago del máximo del interés convencional desde la fecha de suscripción;
2. Proceder ejecutivamente contra los bienes del accionista, sobre la base del documento de suscripción, para hacer efectiva la porción de capital en numerario no entregada y sus intereses según el numeral anterior; o,

3. Enajenar los certificados provisionales por cuenta y riesgo del accionista moroso.

Cuando haya de procederse a la venta de los certificados, la enajenación se verificará por intermedio de un martillador público o de un corredor titulado. Para la entrega del título se sustituirá el original por un duplicado. La persona que adquiera los certificados se subrogará en todos los derechos y obligaciones del accionista, quedando éste subsidiariamente responsable del cumplimiento de dichas obligaciones. Si la venta no se pudiere efectuar, se rescindiré el contrato respecto al accionista moroso y la acción será anulada, con la consiguiente reducción del capital, quedando en beneficio de la compañía las cantidades ya percibidas por ella, a cuenta de la acción. La anulación se publicará expresando el número de la acción anulada.

Los estatutos pueden establecer cláusulas penales para los suscriptores morosos.

Art. 220.- Los accionistas responderán ante los acreedores de la compañía en la medida en que hubieren percibido pagos de la misma con infracción de las disposiciones de esta Ley. Este precepto no será aplicable cuando de buena fe hubieren percibido cantidades como participación de los beneficios.

La compañía por su parte, tampoco podrá reclamar cantidades que los accionistas hubieren percibido de buena fe como participación de los beneficios.

Los derechos de que se trata en este artículo prescribirán en cinco años contados desde la recepción del pago

Art. 221.- Los derechos de terceros y los derechos de crédito de los accionistas frente a la compañía no pueden ser afectados por los acuerdos de la junta general.

Será nula toda cláusula o pacto que suprima o disminuya los derechos atribuidos a las minorías por la Ley.

También serán nulos, salvo en los casos que la Ley determine, los acuerdos o cláusulas que supriman derechos conferidos por ella a cada accionista.

DE LAS PARTES BENEFICIARIAS

Art. 222.- Las compañías anónimas podrán emitir, en cualquier tiempo, partes beneficiarias, las que únicamente conferirán a su titular un derecho a participar en las utilidades anuales de la compañía, en la proporción que se establezca en el título y de acuerdo a lo determinado a este respecto en la Ley y los estatutos de la compañía.

El plazo de duración de las partes beneficiarias no podrá exceder de quince años, contados a partir de la fecha de expedición del título.

El porcentaje de participación en las utilidades que se asigne en favor de las partes beneficiarias no podrá exceder, en ningún caso, del diez por ciento de los beneficios anuales de la compañía. Los titulares de las partes beneficiarias tendrán derecho a percibir el porcentaje que se les hubiere asignado sobre las utilidades, con preferencia a cualquier clase de accionistas de la compañía y una vez que se hubiere hecho la provisión legal para el fondo de reserva de la misma.

Art. 223.- El título representativo de la parte beneficiaria estará escrito en idioma castellano y contendrá:

- a) El nombre de la compañía;
- b) La cifra indicativa del capital suscrito de la compañía emisora y el pagado a la fecha de la expedición del título;

- c) El porcentaje de utilidades que se reconozcan y el plazo de vigencia de este derecho;
- d) La indicación de sí el título es nominativo o al portador y, en el primer caso, el nombre del beneficiario;
- e) Los principales derechos y obligaciones del dueño del título, así como la transcripción de las normas que, con relación a las partes beneficiarias, se hubieren establecido en los estatutos de la compañía;
- f) La fecha de expedición del título; y,
- g) La firma de la persona o personas autorizadas para representar a la compañía.

Art. 224.- En caso de extravío o destrucción de un título de parte beneficiaria se seguirá el procedimiento señalado en el Art. 197.

Art. 225.- Declarada la disolución de la compañía terminará el derecho de las partes beneficiarias a percibir, los beneficios que se les hubiere asignado. No obstante, sus titulares tendrán derecho a exigir el pago de los beneficios no percibidos hasta la fecha de la disolución.

Art. 226.- Los titulares de las partes beneficiarias no gozarán de los derechos que esta Ley establece para los accionistas.

Art. 227.- Los titulares de partes beneficiarias que representen por lo menos los dos tercios de los tenedores de las mismas podrán impugnar ante el juez de lo civil del domicilio de la compañía los acuerdos tomados por los órganos de ésta, cuando tuvieren por objeto lesionar maliciosamente sus intereses, o cuando no hubieren sido adoptados de acuerdo a la Ley o al estatuto social.

Para ejercitar este derecho depositarán los títulos de las partes beneficiarias en el juzgado, debiendo entregárseles un certificado que

acredite este hecho. Los títulos depositados no se devolverán hasta la terminación del juicio.

La acción referida en el inciso primero de este artículo deberá ejercitarse en el plazo de treinta días contados a partir de la fecha del acuerdo.

Con el certificado conferido podrá el beneficiario reclamar el porcentaje de la utilidad.

Art. 228.- Para la determinación de las utilidades anuales correspondientes a los titulares de las partes beneficiarias se tomarán como base, las declaraciones formuladas por la compañía para el pago del impuesto a la renta.

Art. 229.- Las utilidades provenientes de las partes beneficiarias no se tomarán en consideración para el pago de las indemnizaciones a las que se refiere el Art. 95 del Código de Trabajo.

DE LA JUNTA GENERAL

Art. 230.- La junta general formada por los accionistas legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía.

Art. 231.- La junta general tiene poderes para resolver todos los asuntos relativos a los negocios sociales y para tomar las decisiones que juzgue convenientes en defensa de la compañía.

Es de competencia de la junta general:

1. Nombrar y remover a los miembros de los organismos administrativos de la compañía, comisarios, o cualquier otro personero o funcionario cuyo cargo hubiere sido creado por el estatuto, y designar o remover a los administradores, si en el estatuto no se confiere esta facultad a otro organismo;

2. Conocer anualmente las cuentas, el balance, los informes que le presentaren los administradores o directores y los comisarios acerca de los negocios sociales y dictar la resolución correspondiente. Igualmente conocerá los informes de auditoría externa en los casos que proceda. No podrán aprobarse ni el balance ni las cuentas si no hubieren sido precedidos por el informe de los comisarios;
3. Fijar la retribución de los comisarios, administradores e integrantes de los organismos de administración y fiscalización, cuando no estuviere determinada en los estatutos o su señalamiento no corresponda a otro organismo o funcionario;
4. Resolver acerca de la distribución de los beneficios sociales;
5. Resolver acerca de la emisión de las partes beneficiarias y de las obligaciones;
6. Resolver acerca de la amortización de las acciones;
7. Acordar todas las modificaciones al contrato social; y,
8. Resolver acerca de la fusión, transformación, escisión, disolución y liquidación de la compañía; nombrar liquidadores, fijar el procedimiento para la liquidación, la retribución de los liquidadores y considerar las cuentas de liquidación.

Art. 232.- La junta general de la que tratan los Arts. 156 y 157 en los casos de constitución sucesiva de la compañía, cumplirá las obligaciones que en esos artículos se expresan.

Art. 233.- Las juntas generales de accionistas son ordinarias y extraordinarias. Se reunirán en el domicilio principal de la compañía, salvo lo dispuesto en el Art. 238. En caso contrario serán nulas.

Art. 234.- Las juntas generales ordinarias se reunirán por lo menos una vez al año, dentro de los tres meses posteriores a la finalización del

ejercicio económico de la compañía, para considerar los asuntos especificados en los numerales 2, 3 y 4 del Art. 231 y cualquier otro asunto puntualizado en el orden del día, de acuerdo con la convocatoria.

La junta general ordinaria podrá deliberar sobre la suspensión y remoción de los administradores y más miembros de los organismos de administración creados por el estatuto, aún cuando el asunto no figure en el orden del día.

Art. 235.- Las juntas generales extraordinarias se reunirán cuando fueren convocadas para tratar los asuntos puntualizados en la convocatoria.

Art. 236.- La junta general, sea ordinaria o extraordinaria, será convocada por la prensa, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio principal de la compañía, con ocho días de anticipación por lo menos al fijado para su reunión, y por los demás medios previstos en los estatutos, sin perjuicio de lo establecido en el Art. 213.

La convocatoria debe señalar el lugar, día y hora y el objeto de la reunión. Toda resolución sobre asuntos no expresados en la convocatoria será nula.

En caso de urgencia los comisarios pueden convocar a junta general.

Art. 237.- Si la junta general no pudiere reunirse en primera convocatoria por falta de quórum, se procederá a una segunda convocatoria, la que no podrá demorarse más de treinta días de la fecha fijada para la primera reunión.

La junta general no podrá considerarse constituida para deliberar en primera convocatoria si no está representada por los concurrentes a ella, por lo menos la mitad del capital pagado.

Las juntas generales se reunirán, en segunda convocatoria, con el número de accionistas presentes. Se expresará así en la convocatoria que se haga.

En la segunda convocatoria no podrá modificarse el objeto de la primera convocatoria.

Art. 238.- No obstante lo dispuesto en los artículos anteriores, la junta se entenderá convocada y quedará válidamente constituida en cualquier tiempo y en cualquier lugar, dentro del territorio nacional, para tratar cualquier asunto, siempre que esté presente todo el capital pagado, y los asistentes, quienes deberán suscribir el acta bajo sanción de nulidad, acepten por unidad la celebración de la junta.

Sin embargo, cualquiera de los asistentes puede oponerse a la discusión de los asuntos sobre los cuales no se considere suficientemente informado.

Art. 239.- Antes de declararse instalada la junta general de accionistas el secretario formará, la lista de asistentes.

El secretario incluirá en la lista a los tenedores de las acciones que constaren como tales en el libro de acciones y accionistas.

El secretario de la junta, al formular la lista, anotará los nombres de los accionistas presentes y representados, la clase y valor de las acciones y el número de votos que les corresponda, dejando constancia, con su firma y la del presidente de la junta, del alistamiento total que hiciere.

Art. 240.- Para que la junta general ordinaria o extraordinaria pueda acordar válidamente el aumento o disminución del capital, la transformación, la fusión, escisión, la disolución anticipada de la compañía, la reactivación de la compañía en proceso de liquidación, la convalidación y, en general, cualquier modificación de los estatutos, habrá de concurrir a ella la mitad del capital pagado. En segunda convocatoria bastará la representación de la tercera parte del capital pagado.

Si luego de la segunda convocatoria no hubiere el quórum requerido se procederá a efectuar una tercera convocatoria, la que no podrá demorar

más de sesenta días contados a partir de la fecha fijada para la primera reunión, ni modificar el objeto de ésta. La junta general así convocada se constituirá con el número de accionistas presentes, para resolver uno o más de los puntos mencionados en el inciso primero, debiendo expresarse estos particulares en la convocatoria que se haga.

Art. 241.- Salvo las excepciones previstas en la Ley o en el estatuto, las decisiones de las juntas generales serán tomadas por mayoría de votos del capital pagado concurrente a la reunión. Los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría numérica.

Las normas del estatuto relativas a las decisiones de las juntas generales se entenderán referidas al capital pagado concurrente a la reunión.

Art. 242.- Los comisarios concurrirán a las juntas generales y serán especial e individualmente convocados. Su inasistencia no será causal de diferimiento de la reunión.

Art. 243.- Los miembros de los organismos administrativos y de fiscalización y los administradores no pueden votar:

1. En la aprobación de los balances;
2. En las deliberaciones respecto a su responsabilidad; y,
3. En las operaciones en las que tengan intereses opuestos a los de la compañía.

En caso de contravenirse a esta disposición, la resolución será nula cuando sin el voto de los funcionarios precitados no se habría logrado la mayoría requerida.

Art. 244.- La junta general estará presidida por la persona que designe los estatutos; en su defecto por el presidente del consejo de administración o del directorio, y, a falta de éste, por la persona elegida

en cada caso por los presentes en la reunión. Será secretario de la junta general el administrador o gerente, si los estatutos no contemplaren la designación de secretario especial.

Art. 245.- Las resoluciones de la junta general son obligatorias para todos los accionistas, aún cuando no hubieren concurrido a ella, salvo el derecho de oposición en los términos de esta Ley.

Art. 246.- El acta de las deliberaciones y acuerdos de las juntas generales llevará las firmas del presidente y del secretario de la junta. De cada junta se formará unos expedientes con la copia del acta y de los demás documentos que justifiquen que las convocatorias se hicieron en la forma prevista en la Ley y en los estatutos. Se incorporarán también a dicho expediente los demás documentos que hayan sido conocidos por la junta.

Las actas podrán llevarse a máquina en hojas debidamente foliadas, o ser asentadas en un libro destinado para el efecto.

Las actas podrán ser aprobadas por la junta general en la misma sesión.

Las actas serán extendidas y firmadas a más tardar dentro de los quince días posteriores a la reunión de la junta.

Art. 247.- Las resoluciones de la junta general serán nulas:

1. Cuando la compañía no estuviere en capacidad para adoptarlas, dada la finalidad social estatutaria;
2. Cuando se las tomare con infracción de lo dispuesto en los Arts. 233, 236 y 238;
3. Cuando faltare el quórum legal o reglamentario;
4. Cuando tuvieren un objeto ilícito, imposible o contrario a las buenas costumbres;
5. Cuando fueren incompatibles con la naturaleza de la compañía anónima o, por su contenido, violaren disposiciones dictadas por ésta

para la protección de los acreedores de la compañía y de los tenedores de partes beneficiarias; y,

6. Cuando se hubiere omitido la convocatoria a los comisarios, excepto en los casos de los Arts. 213, inciso segundo y 238.

Art. 248.- Todo accionista tiene derecho a obtener de la junta general los informes relacionados con los puntos en discusión. Si alguno de los accionistas declarare que no está suficientemente instruido podrá pedir que la reunión se difiera por tres días. Si la proposición fuere apoyada por un número de accionistas que represente la cuarta parte del capital pagado por los concurrentes a la junta, ésta quedará diferida.

Si se pidiere término más largo, decidirá la mayoría que represente por lo menos la mitad del capital pagado por los concurrentes.

Este derecho no puede ejercerse sino una vez sobre el mismo objeto.

No se diferirá la reunión cuando hubiere sido convocada por los comisarios con el carácter de urgente.

Art. 249.- En toda compañía anónima una minoría que represente no menos del veinticinco por ciento del total del capital pagado podrá apelar de las decisiones de la mayoría.

Para la apelación se llenarán los siguientes requisitos:

1. Que la demanda se presente a la Corte Superior del distrito dentro de los treinta días siguientes a la fecha de la clausura de la junta general;
2. Que los reclamantes no hayan concurrido a la junta general o hayan dado su voto en contra de la resolución;
3. Que la demanda señale la cláusula del contrato social o el precepto legal infringido, o el concepto de la violación o el del perjuicio; y,

4. Que los accionistas depositen los títulos o certificados de sus acciones con su demanda, los mismos que se guardarán en un casillero de seguridad de un banco.

Las acciones depositadas no se devolverán hasta la conclusión del juicio y no podrán ser objeto de transferencia, pero el juez que las recibe otorgará certificados del depósito, que serán suficientes para hacer efectivos los derechos sociales.

Los accionistas no podrán apelar de las resoluciones que establezcan la responsabilidad de los administradores o comisarios.

Las acciones concedidas en este artículo a los accionistas se substanciarán en juicio verbal sumario.

Art. 250.- De la sentencia de la Corte Superior podrá interponerse el recurso de casación ante la Corte Suprema de Justicia. En todo caso quedarán a salvo los derechos adquiridos de buena fe por terceros, en virtud de actos realizados en ejecución de la resolución.

DE LA ADMINISTRACIÓN Y DE LOS AGENTES DE LA COMPAÑÍA

Art. 251.- El contrato social fijará la estructura administrativa de la compañía.

Art. 252.- La Superintendencia de Compañías no aprobará la constitución de una compañía anónima si del contrato social no aparece claramente determinado quién o quiénes tienen su representación judicial y extrajudicial. Esta representación podrá ser confiada a directores, gerentes, administradores u otros agentes. Si la representación recayere sobre un organismo social, éste actuará por medio de un presidente.

Art. 253.- La representación de la compañía se extenderá a todos los asuntos relacionados con su giro o tráfico, en operaciones comerciales o civiles, incluyendo la constitución de prendas de toda clase. El contrato podrá limitar esta facultad. Se necesitará autorización de la junta general para enajenar o hipotecar los bienes sociales, salvo el caso en que ello constituya uno de los objetos sociales principales o conste expresamente en los estatutos.

Art. 254.- Los administradores, miembros de los organismos administrativos y agentes, sólo podrán ser nombrados temporal y revocablemente.

Art. 255.- Los administradores tendrán la responsabilidad derivada de las obligaciones que la ley y el contrato social les impongan como tales y las contempladas en la ley para los mandatarios; igualmente, la tendrán por la contravención a los acuerdos legítimos de las juntas generales.

Es nula toda estipulación que tienda a absolver a los administradores de sus responsabilidades o a limitarlas. Los administradores no contraen por razón de su administración ninguna obligación personal por los negocios de la compañía.

Art. 256.- Los administradores son solidariamente responsables para con la compañía y terceros:

1. De la verdad del capital suscrito y de la verdad de la entrega de los bienes aportados por los accionistas;
2. De la existencia real de los dividendos declarados;
3. De la existencia y exactitud de los libros de la compañía;
4. Del exacto cumplimiento de los acuerdos de las juntas generales; y,
5. En general, del cumplimiento de las formalidades prescritas por la Ley para la existencia de la compañía.

La responsabilidad establecida en los cuatro primeros numerales que preceden se limita a los administradores en sus respectivos períodos.

Art. 257.- El nombramiento de los administradores y la determinación de su número, cuando no lo fije el contrato social, corresponde a la junta general, la cual podrá también, si no hubiere disposición en contrario, fijar las garantías que deben rendir los administradores.

Art. 258.- No pueden ser administradores de la compañía sus banqueros, arrendatarios, constructores o suministradores de materiales por cuenta de la misma.

Para desempeñar el cargo de administrador se precisa tener la capacidad necesaria para el ejercicio del comercio y no estar comprendido en las prohibiciones e incompatibles que el Código de Comercio establece para ello.

Art. 259.- El administrador continuará en el desempeño de sus funciones, aún cuando hubiere concluido el plazo para el que fue designado, mientras el sucesor tome posesión de su cargo.

Art. 260.- El administrador de la sociedad que ejerce la representación de ésta podrá obrar por medio de apoderado o procurador para aquellos actos para los cuales se halle facultado el representante o administrador. Pero si el poder tiene carácter de general con respecto a dichos actos, o para la designación de factores, será necesaria la autorización del órgano por el cual fue elegido.

No procede la cesión o delegación de facultades del administrador. Las suplencias, en caso de falta temporal o definitiva del administrador o administradores, las ejercerán los designados según los respectivos estatutos.

Art. 261.- Los administradores no podrán hacer por cuenta de la compañía operaciones ajenas a su objeto. Hacerlo significa violación de las obligaciones de administración y del mandato que tuvieren.

Les es prohibido también negociar o contratar por cuenta propia, directa o indirectamente, con la compañía que administren.

Art. 262.- El administrador desempeñará su gestión con la diligencia que exige una administración mercantil ordinaria y prudente.

Art. 263.- Los administradores están especialmente obligados a:

1. Cuidar, bajo su responsabilidad, que se lleven los libros exigidos por el Código de Comercio y llevar los libros a que se refiere el Art. 440 de esta Ley;
2. Llevar el libro de actas de la junta general;
3. Llevar el libro de actas de las juntas de administradores o directorios, consejos de administración o de vigilancia, si los hubiere;
4. Entregar a los comisarios y presentar por lo menos cada año a la junta general una memoria razonada acerca de la situación de la compañía, acompañada del balance y del inventario detallado y preciso de las existencias, así como de la cuenta de pérdidas y ganancias. La falta de entrega y presentación oportuna del balance por parte del administrador será motivo para que la junta general acuerde su remoción, sin perjuicio de las responsabilidades en que hubiere incurrido;
5. Convocar a las juntas generales de accionistas conforme a la Ley y los estatutos; y, de manera particular, cuando conozcan que el capital de la compañía ha disminuido, a fin de que resuelva si se la pone a liquidación conforme a lo dispuesto en el Art. 198; y,
6. Intervenir en calidad de secretarios en las juntas generales, si en el estatuto no se hubiere contemplado la designación de secretario.

Art. 264.- La responsabilidad de los administradores por actos u omisiones no se extiende a aquellos que, estando exentos de culpa, hubieren hecho constar su inconformidad, en el plazo de diez días a

contarse de la fecha en que conocieron de la resolución y dieron noticia inmediata a los comisarios.

Art. 265.- La responsabilidad de los administradores frente a la compañía quedará extinguida:

1. Por aprobación del balance y sus anexos, excepto cuando:
 - a) Se lo hubiere aprobado en virtud de datos no verídicos; y,
 - b) Si hubiere acuerdo expreso de reservar o ejercer la acción de responsabilidad;
2. Cuando hubieren procedido en cumplimiento de acuerdos de la junta general, a menos que tales acuerdos fueren notoriamente ilegales;
3. Por aprobación de la gestión, o por renuncia expresa a la acción, o por transacción acordada por la junta general; y,
4. Cuando hubieren dejado constancia de su oposición conforme a lo indicado en el artículo anterior.

Art. 266.- Cuando falte el administrador y el contrato no prevea la forma de sustituirle, cualquiera de los comisarios convocará a la junta general para que designe el sustituto, previa comunicación a la Superintendencia de Compañías para que nombre la persona que provisionalmente deberá ponerse al frente de la compañía. El administrador encargado no podrá realizar nuevas operaciones y se concretará a la conclusión de las pendientes.

Art. 267.- Salvo disposición en contrario, cuando haya dos administradores que deban obrar de consuno, la oposición de uno de ellos impedirá la consumación de los actos o contratos proyectados por el otro.

Si los administradores conjuntos fueren tres o más, deberán obrar de acuerdo con el voto de la mayoría y abstenerse de llevar a cabo los actos o contratos que no lo obtuvieren.

Art. 268.- Si se ejecutare el acto o contrato contraviniendo lo dispuesto en el artículo anterior, éste surtirá efecto respecto de terceros de buena fe; y los administradores que lo hubieren celebrado responderán a la compañía por los perjuicios que a ésta se siguieren.

Art. 269.- La renuncia del cargo de administrador surte sus efectos, sin necesidad de aceptación, desde el momento de su conocimiento por parte del consejo de administración, si lo hubiere, o del organismo que hiciere sus veces. Si se tratare de administrador único, no podrá separarse del cargo hasta ser legalmente reemplazado, a menos que hayan transcurrido treinta días desde aquel en que presentó la renuncia.

Art. 270.- La separación de los administradores podrá ser acordada en cualquier tiempo por la junta.

Art. 271.- Cuando la administración de la compañía se confíe conjuntamente a varias personas, éstas constituirán el consejo de administración. En tal caso las disposiciones pertinentes a derechos, obligaciones y responsabilidades de los administradores son aplicables a las personas integrantes de los consejos de administración, de vigilancia o directorios.

Art. 272.- La acción de responsabilidad contra los administradores miembros de los consejos de administración, vigilancia o directorios, será entablada por la compañía, previo acuerdo de la junta general, el mismo que puede ser adoptado aunque no figure en el orden del día. La junta general designará a la persona que haya de ejercer la acción correspondiente.

En cualquier momento la junta general podrá transigir o renunciar al ejercicio de la acción, siempre que no se opusieren a ello accionistas que representen la décima parte del capital pagado, por lo menos.

El acuerdo de promover la acción o de transigir implica la destitución de los respectivos administradores.

Art. 273.- Los agentes que obraren por compañías extranjeras sin haber obtenido la aprobación necesaria, quedarán personalmente obligados al cumplimiento de los contratos que celebraren y sometidos a todas las responsabilidades, sin perjuicio de la acción a que hubiere lugar contra dichas compañías.

DE LA FISCALIZACIÓN

Art. 274.- Los comisarios, socios o no, nombrados en el contrato de constitución de la compañía o conforme a lo dispuesto en el artículo 231, tienen derecho ilimitado de inspección y vigilancia sobre todas las operaciones sociales, sin dependencia de la administración y en interés de la compañía.

Los comisarios serán temporales y amovibles.

Art. 275.- No podrán ser comisarios:

1. Las personas que están inhabilitadas para el ejercicio del comercio;
2. Los empleados de la compañía y las personas que reciban retribuciones, a cualquier título, de la misma o de otras compañías en que la compañía tenga acciones o participaciones de cualquier otra naturaleza, salvo los accionistas y tenedores de las partes beneficiarias;

3. Los cónyuges de los administradores y quienes estén con respecto a los administradores o directores dentro del cuarto grado civil de consanguinidad o segundo de afinidad;
4. Las personas dependientes de los administradores; y,
5. Las personas que no tuvieren su domicilio dentro del país.

Art. 276.- Salvo disposición estatutaria en contrario, la junta general designará dos comisarios que durarán un año en el ejercicio de sus funciones, pudiendo ser reelegidos indefinidamente. La junta general puede revocar el nombramiento de comisarios en cualquier tiempo, aún cuando el asunto no figure en el orden del día.

Es aplicable a los comisarios lo dispuesto en el Art. 261, inciso segundo.

Art. 277.- En caso de falta definitiva del comisario por fallecimiento, excusa, renuncia, impedimento o cualquier otra causa, el administrador convocará a la junta general de accionistas en el plazo de quince días contados desde el hecho de la falta, para que haga la designación correspondiente.

Si vencido este plazo el administrador no convocare a la junta o si ésta no hiciera la designación, el Superintendente de Compañías, de oficio o a petición de cualquier accionista, designará, de fuera del personal de la Superintendencia, comisario o comisarios para la compañía, los que actuarán hasta que la junta general efectúe las designaciones pertinentes. La remuneración de los comisarios nombrados por el Superintendente será fijada por éste y su pago será de cargo de la compañía.

Art. 278.- El comisario continuará en sus funciones aún cuando hubiere concluido el período para el que fue designado, hasta que fuere legalmente reemplazado.

Art. 279.- Es atribución y obligación de los comisarios fiscalizar en todas sus partes la administración de la compañía, velando porque ésta se ajuste no solo a los requisitos sino también a las normas de una buena administración.

El contrato social y la junta general podrán determinar atribuciones y obligaciones especiales para los comisarios, a más de las siguientes:

1. Cerciorarse de la constitución y subsistencia de las garantías de los administradores y gerentes en los casos en que fueren exigidas;
2. Exigir de los administradores la entrega de un balance mensual de comprobación;
3. Examinar en cualquier momento y una vez cada tres meses, por lo menos, los libros y papeles de la compañía en los estados de caja y cartera;
4. Revisar el balance y la cuenta de pérdidas y ganancias y presentar a la junta general un informe debidamente fundamentado sobre los mismos;
5. Convocar a juntas generales de accionistas en los casos determinados en esta Ley;
6. Solicitar a los administradores que hagan constar en el orden del día, previamente a la convocatoria de la junta general, los puntos que crean conveniente;
7. Asistir con voz informativa a las juntas generales;
8. Vigilar en cualquier tiempo las operaciones de la compañía;
9. Pedir informes a los administradores;
10. Proponer motivadamente la remoción de los administradores; y,
11. Presentara la junta general las denuncias que reciba acerca de la administración, con el informe relativo a las mismas. El incumplimiento

de esta obligación les hará personal y solidariamente responsables con los administradores.

El incumplimiento de las obligaciones establecidas en los numerales 1, 2, 3 y 4 de este artículo será motivo para que la junta general o el Superintendente de Compañías resuelvan la remoción de los comisarios, sin perjuicio de que se hagan efectivas las responsabilidades en que hubieren incurrido.

Art. 280.- Es prohibido a los comisarios.

1. Formar parte de los órganos de administración de la compañía;
2. Delegar el ejercicio de su cargo; y,
3. Representar a los accionistas en la junta general.

Art. 281.- Los comisarios no tendrán responsabilidad personal por las obligaciones de la compañía, pero serán individualmente responsables para con ésta por el incumplimiento de las obligaciones que la ley y los estatutos les impongan.

Art. 282.- Los comisarios que en cualquier operación tuvieren un interés opuesto al de la compañía deberán informarle del particular y abstenerse de toda intervención, bajo la sanción de responder por los daños y perjuicios que ocasionaren.

Art. 283.- La junta general, a falta de disposición en los estatutos, fijará la retribución de los comisarios.

Art. 284.- Cuando existan fundadas sospechas de actitud negligente por parte de los comisarios, un número de accionistas que representen por lo menos la quinta parte del capital pagado podrá denunciar el hecho a la junta general en los términos establecidos en el artículo 213 de esta Ley.

Art. 285.- La responsabilidad de los comisarios solo podrá ser exigida en conformidad con lo dispuesto en el artículo 272 y se extinguirá conforme a lo dispuesto en el artículo 265 de esta Ley.

Art. 286.- Cuando los comisarios sean tres o más y cuando una minoría de por lo menos el veinticinco por ciento del capital social no esté conforme con las designaciones hechas, tendrá derecho a designar uno de dichos comisarios.

Sólo podrá revocarse el nombramiento del comisario designado por la minoría cuando se revoque, igualmente, el nombramiento de los demás, salvo el caso de actuación dolosa.

Art. 287.- Sin perjuicio de la designación de comisarios, las compañías pueden designar para su fiscalización y control consejos de vigilancia o de inspección, en cuyo caso se extenderán a estos las disposiciones que establecen los derechos, obligaciones y responsabilidades de los comisarios, así como la forma de su designación, remoción, duración en sus funciones y remuneración.

Art. 288.- Los comisarios están obligados a informar oportunamente a la Superintendencia de Compañías sobre las observaciones que formularen y les fueren notificadas. La omisión o negligencia por parte de los comisarios será sancionada por la Superintendencia con multa de hasta doce salarios mínimos vitales generales.

DE LOS BALANCES

Art. 289.- Los administradores de la compañía están obligados a elaborar, en el plazo máximo de tres meses contados desde el cierre del ejercicio económico anual, el balance general, el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y la propuesta de distribución de beneficios, y presentarlos a consideración de la junta general con la memoria

explicativa de la gestión y situación económica y financiera de la compañía.

El balance general y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y sus anexos reflejarán fielmente la situación financiera de la compañía a la fecha de cierre del ejercicio social de que se trate y el resultado económico de las operaciones efectuadas durante dicho ejercicio social, según aparezcan de las anotaciones practicadas en los libros de la compañía y de acuerdo con lo dispuesto en este párrafo, en concordancia con los principios de contabilidad de general aceptación.

Art. 290.- Todas las compañías deberán llevar su contabilidad en idioma castellano y expresarla en moneda nacional. Sólo con autorización de la Superintendencia de Compañías, las que se hallen sujetas a su vigilancia y control podrán llevar la contabilidad en otro lugar del territorio nacional diferente del domicilio principal de la compañía.

Nota: Expresamente cualquier norma que obligue a expresar el capital o la contabilidad de las personas en sures o en unidades de valor constante. Dada por Art. 99-h) de Ley No. 4, publicada en Registro Oficial Suplemento 34 de 13 de marzo del 2000.

Art. 291.- Del balance general y del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y sus anexos, así como del informe se entregará un ejemplar a los comisarios, quienes dentro de los quince días siguientes a la fecha de dicha entrega formularán respecto de tales documentos un informe especial, con las observaciones y sugerencias que consideren pertinentes, informe que entregarán a los administradores para conocimiento de la junta general.

Art. 292.- El balance general y el estado de la cuenta de pérdidas y ganancias y sus anexos, la memoria del administrador y el informe de los comisarios estarán a disposición de los accionistas, en las oficinas de

la compañía, para su conocimiento y estudio por lo menos quince días antes de la fecha de reunión de la junta general que deba conocerlos.

Art. 293.- Toda compañía deberá conformar sus métodos de contabilidad, sus libros y sus balances a lo dispuesto en las leyes sobre la materia y a las normas y reglamentos que dicte la Superintendencia de Compañías para tales efectos.

Art. 294.- El Superintendente de Compañías determinará mediante resolución los principios contables que se aplicarán obligatoriamente en la elaboración de los balances de las compañías sujetas a su control.

Art. 295.- La Superintendencia de Compañías podrá reglamentar la aplicación de los artículos de este párrafo y elaborar formularios de balances y del estado de la cuenta de pérdidas y ganancias en que se consideren los rubros indicados, en el orden y con las denominaciones que se consideren más convenientes.

Art. 296.- Aprobado por la junta general de accionistas el balance anual, la Superintendencia de Compañías podrá ordenar su publicación, de acuerdo con el reglamento pertinente.

Art. 297.- Salvo disposición estatutaria en contrario de las utilidades líquidas que resulten de cada ejercicio se tomará un porcentaje no menor de un diez por ciento, destinado a formar el fondo de reserva legal, hasta que éste alcance por lo menos el cincuenta por ciento del capital social.

En la misma forma debe ser reintegrado el fondo de reserva si éste, después de constituido, resultare disminuido por cualquier causa.

El estatuto o la junta general podrán acordar la formación de una reserva especial para prever situaciones indecisas o pendientes que pasen de un ejercicio a otro, estableciendo el porcentaje de beneficios destinados a su formación, el mismo que se deducirá después del porcentaje previsto en los incisos anteriores.

De los beneficios líquidos anuales se deberá asignar por lo menos un cincuenta por ciento para dividendos en favor de los accionistas, salvo resolución unánime en contrario de la junta general.

Sin embargo, en las compañías cuyas acciones se hubieren vendido en oferta pública, obligatoriamente se repartirá por lo menos el treinta por ciento de las utilidades líquidas y realizadas que obtuvieren en el respectivo ejercicio económico. Estas compañías, podrán también, previa autorización de la junta general, entregar anticipos trimestrales o semestrales, con cargo a resultados del mismo ejercicio.

Nota: Inciso primero reformado por Art. 99-i) de Ley No. 4, publicada en Registro Oficial Suplemento 34 de 13 de marzo del 2000.

Art. 298.- Sólo se pagará dividendos sobre las acciones en razón de beneficios realmente obtenidos y percibidos o de reservas expresas efectivas de libre disposición.

La distribución de dividendos a los accionistas se realizará en proporción al capital que hayan desembolsado.

La acción para solicitar el pago de dividendos vencidos prescribe en cinco años.

Art. 299.- Los accionistas que representen por lo menos el veinte por ciento del capital integrado, podrán solicitar a la Superintendencia de Compañías que intervenga designando un perito para la comprobación de la verdad del balance y demás documentos presentados por el administrador.

La solicitud se presentará, bajo pena de caducidad del derecho, dentro del mes contado desde la entrega del balance y más documentos por el administrador.

Presentado el informe de los peritos designados, se convocará a una junta general de accionistas para que resuelva acerca de las responsabilidades que se desprendieren de tal peritazgo.

Art. 300.- Si la Superintendencia de Compañías estableciere que los datos y cifras constantes en el balance y en los libros de contabilidad de una compañía no son exactos o contienen errores comunicará al representante legal y a los comisarios de la compañía respectiva las observaciones y conclusiones a que hubiere lugar, concediendo el plazo de hasta treinta días para que se proceda a las rectificaciones o se formulen los descargos pertinentes. El Superintendente de Compañías, a solicitud fundamentada de la compañía, podrá ampliar dicho plazo.

Para la constitución legal de la empresa es necesario llevar a cabo trámites legales y permisos requeridos por el país y por el cantón en donde estará ubicado, para lo cual se efectuará de lo siguiente:

PASOS REQUERIDOS PARA CREAR LA EMPRESA

1. Reservar el nombre de la compañía
2. Aperturar la cuenta de integración de capital en cualquier institución bancaria
3. Elevar a escritura pública la constitución de la compañía en cualquier notaria
4. Presentar a la superintendencia de compañías, tres copias de la escritura pública con oficio de abogado y la papeleta de la cuenta de integración de capital
5. Retirar en el lapso de 48 horas de la Superintendencia de Compañías la resolución aprobatoria o un oficio con las correcciones a realizar
6. Publicar en un periódico de amplia circulación el domicilio de la compañía, el extracto otorgado por la Superintendencia de Compañías; y, adquirir tres ejemplares (uno para el registro mercantil, otro para la

- Superintendencia de Compañías, y otro para los archivos societarios de la empresa)
7. Marginar las resoluciones para el registro mercantil, en la Notaria en donde se elevaron las Escrituras de Constitución
 8. Inscribir en el Municipio de Latacunga, las patentes; y, solicitar el certificado de no estar en la Dirección Financiera Tributaria
 9. Inscribir en el Registro Mercantil los nombramientos del Representante Legal y el administrador de la empresa (Acta de Junta General y Nombramientos Originales)
 10. Presentar en la Superintendencia de Compañías los siguientes documentos:
 - a. Escritura con la respectiva resolución de la superintendencia inscrita en el Registro Mercantil
 - b. Un ejemplar del periódico donde se publico el extracto
 - c. Copias de los nombramientos inscritos en el registro Mercantil
 - d. Copia de cedula de ciudadanía del representante legal y el administrador
 - e. Formulario del RUC lleno y firmado por el representante legal
 - f. Copia de pago de agua, luz o teléfono
 11. Una vez revisada la documentación la superintendencia deberá entregar:
 - a. Formulario del RUC
 - b. Cumplimiento de obligaciones y existencia legal
 - c. Datos generales
 - d. Nomina de accionistas

- e. Oficio al banco (para retirar los fondos de la cuenta de integración de capital)
12. Los documentos obtenidos entregarlos al SRI para obtener el RUC
 13. Finalmente, deberá acercarse al IEES y registrar la empresa en la historia laboral.

PARA REGISTRAR EL NOMBRE Y LA ACTIVIDAD DE LA EMPRESA

1. Seleccionar un nombre y definir la actividad que se desarrollara en la nueva empresa
2. Acudir a una de las oficinas de la Superintendencia de Compañías y reservar en nombre, el funcionario de dicha entidad le entregara un oficio “Absolución de Denominaciones”, el mismo que es la garantía de la reserva del nombre
3. Solicitar al abogado de la empresa 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 elevara a Escritura Pública la Constitución de la Compañía (tres copias)
4. Presentar las tres copias de la Escritura Pública con un oficio de abogado a la Superintendencia de Compañías, quien permitirá la resolución aprobatoria (extracto) o el oficio de correcciones
5. Publicar en un diario de alta circulación el extracto entregado por la Superintendencia de Compañías, y adquirir tres ejemplares
6. Completar 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.

7. En el momento en que se complemente el paso anterior quedara automáticamente ratificado el nombre de la empresa

PARA APERTURAR LA CUENTA DE INTEGRACIÓN DE CAPITAL

Debe acercarse a la entidad financiera con los siguientes documentos:

- a. “Absolución de Denominaciones”
- b. Carta de la empresa que solicite la integración de capital con el detalle de los socios y aparte cada uno de ellos
- c. Copias de cédulas y papeleta de votación a color de los socios
- d. Una referencia personal (verbal)
- e. Planilla actual de pago de servicio
- f. Formulario de declaración de solicitud de fondos y transacciones para el caso de inversiones de integración de capital por transacciones que superen los USD 1000
- g. Entrevista inicial para especificar la fuente de ingresos
- h. Depósito inicial que será congelado por 180 días, para Sociedades Anónimas USD 800

Este trámite es inmediato y los requisitos varían de acuerdo a las políticas de la entidad financiera

OBTENCIÓN DE LA PATENTE EN EL MUNICIPIO DE LATACUNGA

Los sujetos pasivos del impuesto de patentes están obligados a:

1. Cumplir con los deberes y obligaciones establecidas en el Código Tributario;

2. Inscribirse en el Registro de Patentes de la Dirección Financiera y mantener sus datos actualizados, para lo cual deberán presentar:

LAS PERSONAS JURÍDICAS / SOCIEDADES DE HECHO:

- a) Documento de constitución legalmente expedido.
- b) Registro Único de Contribuyentes.
- c) Copia certificada del nombramiento del Representante Legal.
- d) Copia de cédula del representante legal.
- e) Formulario de declaración de impuesto de patente municipal.
- f) Copia de declaración de Impuesto a la Renta del año inmediato anterior validada por el Servicio de Rentas Internas.

LAS SOCIEDADES BAJO EL CONTROL DE LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS O BANCOS:

- a) Escritura de constitución.
 - b) Registro Único de Contribuyentes.
 - c) Resolución de Constitución.
 - d) Copia certificada del nombramiento del Representante Legal.
 - e) Copia de cédula del representante legal.
 - f) Formulario de declaración de impuesto de patente municipal.
 - g) Copia de declaración de Impuesto a la Renta del año inmediato anterior validada Por el Servicio de Rentas Internas.
3. Llevar libros y registros contables relativos a su actividad económica, de conformidad con las normas pertinentes.

4. Brindar a los funcionarios autorizados por la Dirección Financiera, todas las facilidades para las verificaciones tendientes al control o determinación y más documentos contables; y,
5. Concurrir a la Dirección Financiera cuando sea requerido para sustentar la información de su negocio, cuando se estime que está contradictoria o irreal.

OBTENCIÓN DEL RUC

- Deberá acercarse al SRI con la documentación requerida, según su naturaleza
- El tramite es inmediato; en caso de que el SRI necesite realizar la verificación de la dirección, el RUC es enviado por Courier en 48 horas

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA

PERSONAS JURÍDICAS

1. Formulario RUC 01-A lleno con los datos de la Compañía.
2. Formulario RUC 01-B lleno con los datos de las sucursales.
3. Original y copia de la escritura de constitución de la compañía.
4. Original y copia del nombramiento del representante legal.
5. Original y copia de la cedula de ciudadanía del representante legal.
6. Planilla actual de pago de servicios.
7. Si el local es arrendado presentar el contrato legalizado.
8. Carta de compromiso firmada por el contador, incluyendo su número de RUC.

Si el trámite es realizado por una tercera persona es necesario que presente su original y copia de la cedula ciudadanía y papeleta de votación, junto a una autorización firmada por el titular (natural) o representante legal (jurídica)

REGISTRO EN EL IEES DE LA HISTORIA LABORAL

Para obtener el número de historia laboral, deberá acercarse a las oficinas del IEES portando la documentación requerida, organizada en una carpeta. El trámite en el IEES es inmediato

COMPAÑÍAS LIMITADAS Y SOCIEDADES ANÓNIMAS

1. Copia del RUC
2. Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación del representante legal
3. Copia del nombramiento del representante legal
4. Copias de los contratos de trabajo debidamente legalizados en el Ministerio de Trabajo
5. Copia del último pago de agua, luz o teléfono.

PERMISOS REQUERIDOS PARA EL FUNCIONAMIENTO

PERMISO SANITARIO DE FUNCIONAMIENTO

1. Formulario de solicitud (sin costo) llenado y suscrito por el propietario.
2. Copia del registro único de contribuyentes (RUC).

3. Copia de la cédula de ciudadanía o de identidad del propietario o del representante legal del establecimiento.
4. Documentos que acrediten la personería Jurídica cuando corresponda.
5. Copia del título del profesional de la salud responsable técnico del establecimiento, debidamente registrado en el Ministerio de Salud Pública, para el caso de establecimientos que de conformidad con los reglamentos específicos así lo señalen.
6. Plano del establecimiento a escala 1:50 7.
7. Croquis de ubicación del establecimiento.
8. Permiso otorgado por el Cuerpo de Bomberos.
9. Copia del o los certificados ocupacionales de salud del personal que labora en el establecimiento, conferido por un Centro de Salud del Ministerio de Salud Pública.
10. Adicionalmente se deberá cumplir con otros requisitos específicos dependiendo del tipo de establecimiento, de conformidad con los reglamentos correspondientes.

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

El Permiso de Funcionamiento se lo otorga en la Gobernación de Cotopaxi, en la Intendencia de Policía, el mismo que se otorga a las personas que van a iniciar su actividad económica tomando en cuenta el Acuerdo Ministerial 3310B, aprobado por el Congreso Nacional con fecha 8 de mayo de 1979; con los siguientes requisitos:

- Visto Bueno del Comisario de Salud (Permiso Sanitario).
- Número del RUC.
- Copia de la Cédula de Identidad y Papeleta de Votación.

- Pago del valor del Permiso de Funcionamiento.

PERMISO DE BOMBEROS

- Presentar solicitud del permiso del Municipio.
- Copia de factura de compra de extintores o de recarga a nombre del propietario.
- Inspección por este departamento de las instalaciones y de seguridades contra incendios.
- El propietario debe cumplir las condiciones dadas por el inspector para poder emitir el permiso de funcionamiento.

3.1.2.3 Políticas para el Personal

Se fundamentan en normativas elaboradas por la empresa, las mismas que regulan todas las actividades de servicios y administrativas, para el caso del personal, las políticas serán:

- Reclutar, seleccionar y contratar personal administrativo debidamente capacitado en el área en la que se va a desempeñar cuya edad fluctúe entre los 20 y 45 años de edad.
- Antes de que el personal forme parte de la empresa se le realizará un examen de conocimientos en base al área en la que se desempeñará, además se la aplicará un examen de habilidades y competencias que refleje las características propias de los aspirantes.
- Si el desempeño de los empleados no es productivo dentro de la empresa, se le hará llegar las respectivas notificaciones que reflejen la bajo eficiencia de los mismos y ponga en alerta la constante evaluación al cargo. En caso de existir dos previas

notificaciones y no existir cambio alguno, el personal será removido de su cargo actual.

- Los empleados recibirán capacitaciones eventuales acorde a su área y según las circunstancias lo ameriten, sin ningún costo para los mismos.
- La Responsabilidad dentro de las funciones en la empresa es compartida: Cada empleado tiene una responsabilidad personal dentro de su cargo y en la manera en que coopera con los demás, ya sea como responsable de un equipo o como colega.
- Los empleados serán controlados en la calidad de su trabajo eventual y periódicamente.
- El horario de trabajo es de 08H00-13H00 Y de 14H00-17H00.
- El empleado debe marcar el registro de control de asistencia a la entrada como a la salida como único respaldo de sus horas de trabajo.
- Es obligación de los empleados el cumplimiento estricto de los horarios establecidos.
- El uso de uniformes para el personal es obligatorio de acuerdo al horario preestablecido.
- El Empleado debe mantener siempre una conducta honorable dentro y fuera del área de trabajo.
- Debe existir respeto entre todas las personas que colaboran en la organización, aún si los mismos no fueran sus jefes directos.
- La conducta y moral de los colaboradores será evaluada conforme al Código de Ética estipulado por la empresa.

3.1.2.4 Política Salarial

Una política salarial es una política institucional que proporciona un marco referencial común basándose en el cuál se determinan todos los salarios de una organización.²¹

Los objetivos de una política salarial son:

- Captar a las personas más calificadas disponibles con el objeto de lograr la misión
- Proporcionar una remuneración equitativa y constante a los empleados de acuerdo con sus obligaciones y responsabilidades asignadas;
- Motivar y estimular a los empleados para que logren mejorar su nivel de rendimiento;
- Alentar la contratación de personal calificado y una mayor productividad
- Comunicar al personal los parámetros básicos que se utilizan para fijar los salarios.
- Una política salarial sólida que se comunica al personal y es comprendida por éste ayudará a la organización a establecer un mayor grado de equidad entre los miembros del personal y ayudará al personal a lograr una mejor planificación y asignación de recursos

Para el caso de esta empresa, la política salarial será:

²¹ *Administración Moderna de Personal: Autor: Joaquin Rodriguez Valencia. Pág 194*

Monto del salario e ingresos del personal.

Los sueldos asignados o los que se asignaren en el futuro a todo colaborador, deberán sujetarse a las escalas salariales que han sido aprobadas en la institución, además de las fijaciones estipuladas por la ley que rige la República de Ecuador.

La fijación de las escalas salariales serán estructuradas en base a:

- Salario básico estipulado por el gobierno para el 2013 es \$318
- Rentabilidad de la institución
- Competitividad con el mercado
- Niveles derivados de la valoración de funciones

Fijación de ingresos

Los sueldos deberán guardar relación con la valoración del cargo y el nivel correspondiente a la estructura de la empresa y la escala salarial fijada.

Incremento de sueldos y salarios del personal.

Los incrementos de sueldos del personal se definirán una vez al año, en el mes de enero; los incrementos establecidos en esta fecha podrán realizarse en una sola vez o en las veces que la organización creyere conveniente, debiendo notificarse a los colaboradores los incrementos que le fueren otorgados.

Revisión salarial.

Los sueldos que deban ser modificados, ya sea por movimiento interno, ascensos o promociones, cambios en la valoración y nivel, cambios en la estructura o modificación de las funciones y responsabilidades del cargo o reconocimiento por mérito en casos muy excepcionales, se los hará cada vez que las situaciones los ameriten.

Modo y fecha de pago.

El pago de los ingresos del colaborador se lo hará una sola vez al mes, el día Primero o en el caso de que sea feriado o fin de semana el anterior día laborable.

En los ingresos mensuales, se incorporará el pago proporcional de los sobresueldos, del décimo cuarto y el fondo de reserva. Sobre todo valor que se considere ingreso se hará el descuento de ley por impuesto a la renta.

3.1.3 Tecnología Blanda del Proyecto

El uso de un software informático en una empresa ayuda al aprovechamiento de los recursos que la tecnología ofrece, y la manera en que dichos recursos son explotados por cada una de las organizaciones. Si existe una manipulación correcta de los datos, la tecnología puede proveer información clara, precisa y confiable que sea utilizada para la toma de decisiones oportuna y acertada.

La empresa necesita un sistema informático el cual ayude facilitar y simplificar el desarrollo de las actividades propias referentes al factoring.

El software debe tener como objetivo principal dar soporte tecnológico a la empresa entregando herramientas comerciales y operativas, que brinden automatización procesos para reducir los costos de operación. Que sea capaz de soportar todas las variedades de Factoring como Factoring de Facturas, Letras, Chequering y confirming.

Dentro de las características relevantes con las que debe contar este software son: poseer una aplicación que permita aprobar documentos en forma electrónica ayudando a la gestión del negocio, poseer un administrador de documentos emitidos automáticamente por el sistema como contratos, cesiones de derecho, cotizaciones, entre otras.

3.1.4 Activos Fijos

Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido²².

Para que un bien sea considerado activo fijo debe cumplir las siguientes características:

1. Ser físicamente tangible.
2. Tener una vida útil relativamente larga (por lo menos mayor a un año o a un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor).
3. Sus beneficios deben extenderse, por lo menos, más de un año o un ciclo normal de operaciones, el que sea mayor. En este sentido, el

²²Contabilidad financiera. Escrito por Alexander Guzmán Vásquez, David Guzmán Vásquez, Tatiana Romero Cifuentes. Pág. 68

activo fijo se distingue de otros activos (útiles de escritorio, por ejemplo) que son consumidos dentro del año o ciclo operativo de la empresa.

4. Ser utilizado en la producción o comercialización de bienes y servicios, para ser alquilado a terceros, o para fines administrativos. En otras palabras, el bien existe con la intención de ser usado en las operaciones de la empresa de manera continua y no para ser destinado a la venta en el curso normal del negocio.

Para el caso específico de la empresa de factoring, los conceptos del activo fijo son los siguientes:

El equipo informático.- Se incluyen monitores, CPU's, HUB de comunicaciones y transmisión de datos, radio base de comunicaciones, impresoras, sistema de alarma, sensores de humo, módem, y otros equipos de cómputo.

Equipos, Muebles y Otros Enseres.- Aquí se incluyen los equipos de oficina no exclusivos de proceso de información de datos, sino los de recepción como: equipo de seguridad, sumadoras, teléfono, radio/grabadora, fotocopidora. Como Muebles se pueden citar todos aquellos requeridos para la normal recepción y atención al cliente: escritorios, archivador vertical, sillas, sofá y otros enseres menores necesarios para una eficiente prestación de servicio y atención de calidad al cliente.

Terreno y edificio.- Estos dos activos son propiedad de terceras personas se lograría un acuerdo para un contrato de arriendo, siendo esto un activo diferido.

Tabla Nº 3.2: Tabla de Activos Fijos

LISTADO DE ACTIVOS FIJOS	
Cant.	Activo
Equipos de Oficina	
1	TELÉFONO FAX
5	Casio Calculadora Científica Fx-570es
2	TELÉFONO INALAMBRICO PANASONIC 2 BASES
Muebles de Oficina	
1	Counter de Recepción
1	Estaciones de Trabajo
1	Sillón ejecutivo
7	Silla giratoria
6	Escritorio de 1,2 mts
2	Archivador áreo
4	Archivado metálico de 4 gavetas
4	Sillones de espera
1	Mesa de reuniones
10	Sillas de espera tipo graffiti
Equipos de Computo	
8	Computadora de escritorio
2	Impresora Láser Samsung
1	Impresora Epson
TOTAL ACTIVOS FIJOS	

Fuente: investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Los valores que se indican en la tabla corresponden a las proformas ANEXO 4.1 obtenidas de los diferentes almacenes dedicados a la comercialización de estos bienes.

3.2 Ingeniería del Servicio

3.2.1 Descripción de la Línea de Servicios

- 1) El cliente se dirige a la entidad de factoring con una relación de clientes sobre los que quiere hacer factoring

- 2) La empresa de factoring hace un análisis a la empresa (deudora de la factura), luego de que ésta entregue información financiera o de créditos. Para acceder al servicio de factoring se deberán presentar los siguientes documentos:

Antecedentes financieros

- Declaración pago del IVA de los últimos dos años calendario y año en curso a la fecha y Declaración de Impuesto a la Renta.
- Últimos dos Balances.
- Listado de sus clientes con los cuales podríamos operar, indicando nombre, RUC, promedio de venta mensual y condiciones de pago.
- Completar Resumen de Información Básica.
- Completar Estados de Situación de los Socios.

Antecedentes legales

- Fotocopia del RUC de la Sociedad
- Fotocopia RUC de los Socios.

Sociedades de Responsabilidad Limitada

- Escritura de constitución

- Publicación en el Diario Oficial
- Escrituras de modificación, con sus respectivas copias de inscripción y constancia de sus publicaciones

Sociedades Anónimas

- Escritura de constitución
- Publicación en el Diario Oficial
- Escrituras de modificación, con sus respectivas copias de inscripción y constancia de sus publicaciones
- Poderes actualmente vigentes (Sesiones de Directorio reducidas a escritura pública)

3) Tras el estudio de la documentación y en caso de cumplir con los requisitos que la entidad de factoring establece se firmará un contrato ante fedatario público, en el que se incluirán los deudores que se deseen, pudiendo el factor establecer condiciones diferentes para cada uno de ellos en cuanto a límite, plazo, comisión, interés, documentos a aportar y cantidad de anticipo.

4) Se procede a la cesión de Crédito, a través de éste documento el Cliente transfiere sus créditos al factoring.

5) Se crea una carta Guía, la cual es un anexo al Contrato de Cesión donde se individualizan los documentos a ser cedidos, los mismos que serán archivados y custodiados con la debida seguridad. De modo que la información en caso de cobro sea oportuna y de manera inmediata.

6) A continuación, se verifica que: el deudor que los bienes o servicios que individualizan los créditos a ser cedidos corresponden, se encuentran debidamente recepcionados, y no existen problemas para su pago en la fecha estipulada en el crédito.

7) El siguiente paso es la aplicación Porcentaje de Retención, de Diferencia de Precio y Comisiones: la empresa de factoring retienen un porcentaje del valor total del crédito (como resguardo a posibles días de mora o que la factura permanezca impaga por parte del deudor), luego descuenta un margen entre el valor real del crédito y el precio que la empresa de factoring paga por él, y adicionalmente descuenta las comisiones correspondientes a la operación (comisión fija y de cobranza).

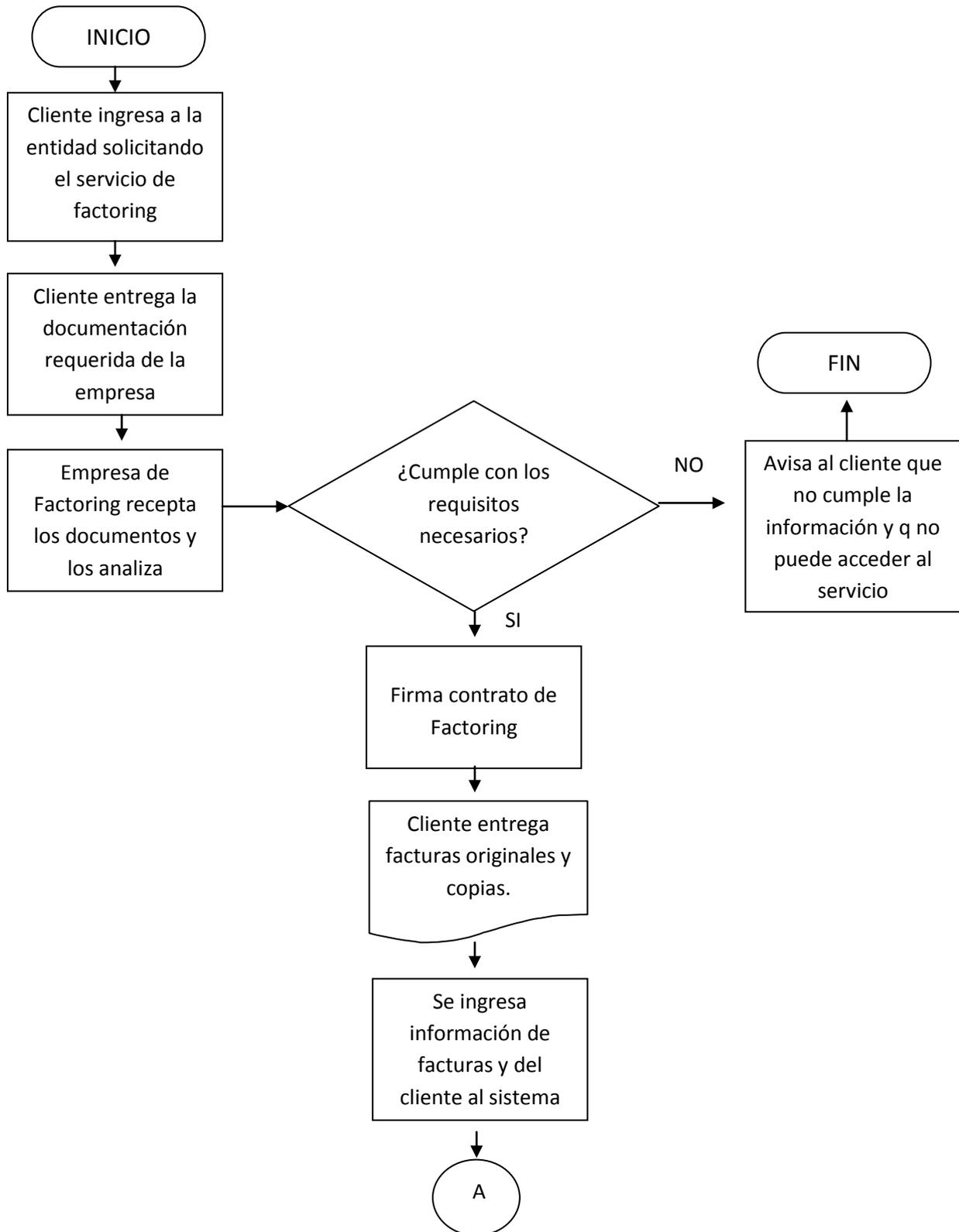
8) Notificación: La empresa de factoring pone en conocimiento del deudor la cesión del crédito (por Ley ésta comunicación debe ser mediante carta Notarial).

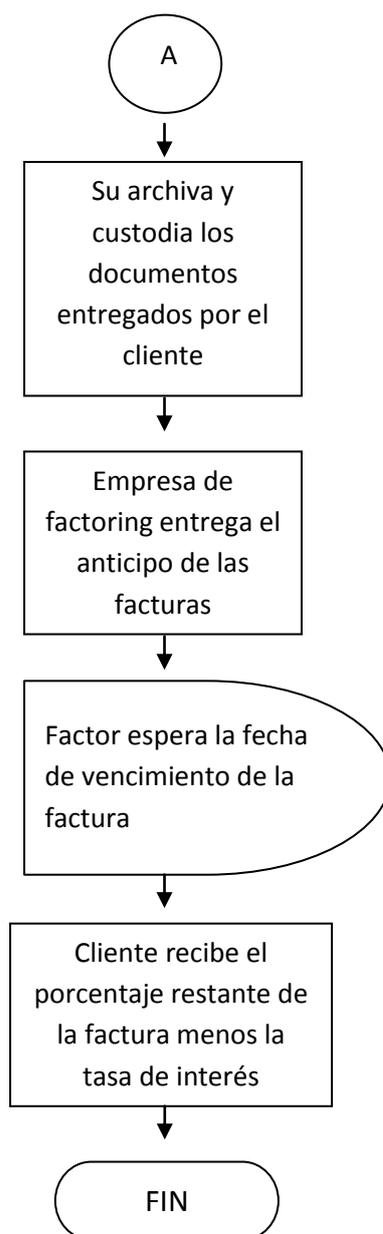
9) Cobranza: Proceso que lleva a cabo la empresa de factoring previo al vencimiento del documento, y a través del cual se confirma la fecha de pago o se obtienen información del deudor de posibles retrasos.

10) Se procede al cobro por parte de la empresa de factoring del crédito.

11) Por último se realiza la devolución de excedentes: Una vez los créditos han sido cobrados y los fondos liberados, y de existir excedentes, la empresa de factoring restituye el saldo al cliente.

Gráfico N° 3.2: Proceso de Comercialización del Servicio





Fuente: investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q.

3.2.2 Proveedores

Un proveedor es una persona o sociedad que suministra la materia prima utilizada para producir los bienes o servicios necesarios para una actividad.²³

²³ Conceptos modernos de administración de compras. Autor: Alberto Montoy Palacio. Pág. 51

Las listas que se detallan a continuación corresponden a los productos y servicios que la empresa necesitará contratar para constituirse como tal y para su normal desempeño:

Tabla Nº 3.3: Principales equipos informáticos

Equipo Informático	Proveedor
Computadora de escritorio	AJ Computación
Impresora Láser Samsung	AJ Computación
Impresora Epson	AJ Computación

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Tabla Nº 3.4: Principales equipos de oficina

Equipo de oficina	Proveedor
TELÉFONO PANASONIC	CREDIUTIL
Casio Calculadora Científica Fx-570es	Súper Paco
TELEFAX PANASONIC	CREDIUTIL

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Tabla Nº 3.5: Principales muebles de oficina

Mueble de oficina	Proveedor
Counter de Recepción	ELECTRONA
Estaciones de Trabajo	ALMACÉN VILLAR TELL
Sillón ejecutivo	ALMACÉN VILLAR TELL
Silla giratoria	ALMACÉN VILLAR TELL
Escritorio Ejecutivo DE 1,2 MTS	ALMACÉN VILLAR TELL
Archivador áreo	ALMACÉN VILLAR TELL
Archivado metálico de 4 gavetas	ALMACÉN VILLAR TELL
Sillones de espera	ALMACÉN VILLAR TELL
Mesa de reuniones	ALMACÉN VILLAR TELL
Sillas de espera tipo graffiti	ALMACÉN VILLAR TELL

Fuente: investigación de Campo

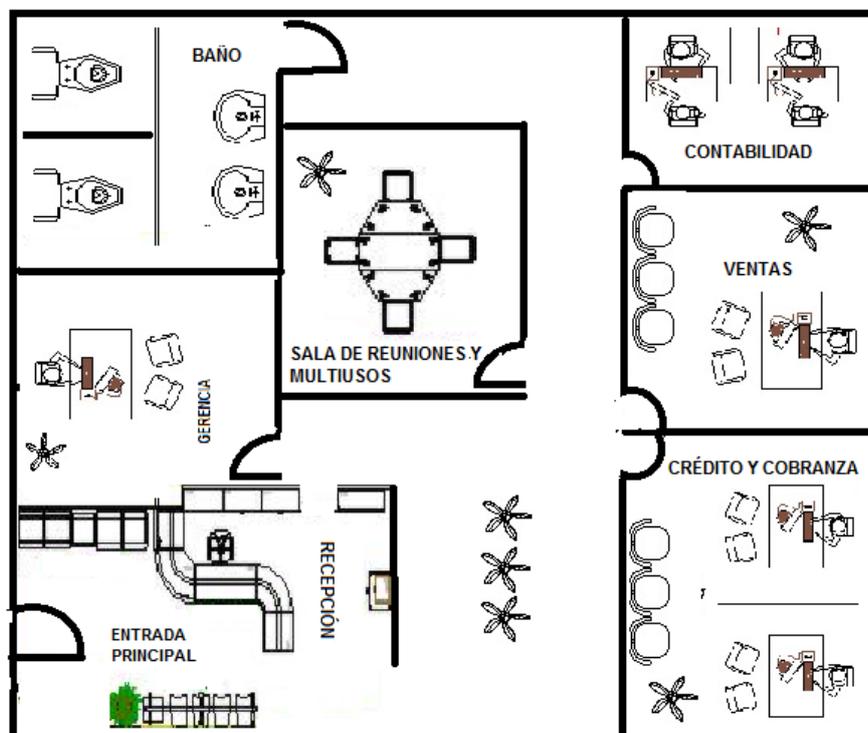
Elaborado por: María Belén Galarza Q.

3.2.3 Distribución y Planos de la Nueva Oficina

La distribución de la planta ha sido diseñada en función a los ambientes requeridos para el normal funcionamiento de la empresa y el desarrollo de las funciones de cada uno de los miembros de la organización.

La empresa de Factoring tendrá la siguiente distribución de equipos y oficinas:

Gráfico N° 3.3: Distribución de la planta



Fuente: investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q.

3.2.4 Descripción del Personal

Para determinar la operatividad de la empresa se ha considerado, inicialmente, el empleo de ocho personas, las mismas que se las ha ubicado funcionalmente, debiéndose tener en consideración que en alguna

ocasión se puede recurrir a la contratación de personal temporal para atender posibles sobrecargas de trabajo que se puedan presentar.

Tomando como referencia el horario de atención, el estudio de mercado, el tamaño del mercado y del proyecto considerando el horario normal actual de jornada laboral que se da desde las 9:00 hasta las 17:00 son las siguientes:

Tabla Nº. 3.6: Cargos Y Funciones Del Personal Requerido

Personal	Área	Función
Gerente General	Todas las áreas	<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la Entidad en cumplimiento de las políticas. • Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa. • Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas • A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo. • Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles. • Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus

	<p>capacidades.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados. • Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales. • Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión).
<p>Oficiales de crédito y cobranza</p> <p>Contabilidad y Finanzas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Brindar atención al cliente. • Promover los servicios de factoring • Elaborar, procesar y analizar las solicitudes de factoring de los clientes. • Actualizar la información socio económico y del mercado financiero de la zona asignada. • Gestionar cobro de la cartera de clientes asignada. • Participar en equipos de cobranza cuando se implemente planes especiales de cobro. • Elaborar propuestas de arreglos de pagos con clientes.
<p>Contador</p> <p>Contabilidad y Finanzas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Llevar de manera confiable, segura y ordenada los libros de contabilidad. • Establecimiento de sistema de contabilidad. • Estudios de estados financieros y sus análisis. • Certificación de planillas para pago de impuestos. • Aplicación de beneficios y reportes de dividendos. • La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones

<p>Auxiliar Contable</p>	<p>Contabilidad y Finanzas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Causación de los diferentes hechos económicos de la empresa [compras, ventas, sueldos, pago servicios, depreciaciones, etc.], • Manejo y control de inventarios • Manejo o gestión de cartera. • Conciliaciones bancarias. • Proyección de estados financieros e informes contables o financieros, • Preparación y proyección de las declaraciones tributarias. • Diferentes informes con destino a las entidades estatales de control, y cualquier otra actividad relacionada o afín al aspecto contable.
<p>Promotor de Ventas</p>	<p>Ventas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar contactos con los clientes actuales y potenciales para lograr aumentar el uso del servicio y la satisfacción de los clientes, • Fomentar el uso de factoring como herramienta alternativa de financiación de las Pymes • Conocimiento de los clientes con sus características, tamaño, ubicación necesidades y costumbres. • Realización de presupuestos de ventas y programa de actividades
<p>Recepcionista</p>	<p>Ventas</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Operación del conmutador, haciendo y recibiendo llamadas telefónicas, conectando las mismas con las diferentes extensiones. Atiende al público que solicita información de los trámites y servicios dándole la orientación requerida. • Anota en libros de control diario las llamadas efectuadas y recibidas por

	<p>el personal y el tiempo empleado. Recibe y captura la correspondencia y documentación.</p> <ul style="list-style-type: none"> Realiza el registro de bitácoras al término de cada jornada de trabajo.
--	---

Fuente: investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Tabla Nº 3.7: Mano de Obra

MANO DE OBRA	
CARGO	NO. DE EMPLEADOS
Gerente	1
Oficiales de Crédito y Cobranza	3
Contador	1
Auxiliar Contable	1
Promotor Vtas.	1
Recepcionista	1
TOTAL	8

Fuente: investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q.

3.2.5 Descripción de los Equipos

Tabla Nº 3.8: Descripción de Equipos informáticos

Equipo Informático	Descripción	Marca
Case	Presscot P-Dual Negro SK775	Desconocida
DVD Writer	R/RW Sata	Desconocida
Memoria	Unidad Lector de memorias 3.5 interna	Desconocida
Mother Board	Modelo D2500HN + Procesador	Intel
Disco Duro	500 gb serial ata	Desconocida
Memoria	Portatil 2gb (PC 1333)	Desconocida

Monito	15,6" LED	Benq
Teclado	Kms- 110 3 en 1	Genius
Regulador	Volt 1000/1200 VA linea	Desconocida
Impresora 1	Laser ML-2165	Samsung
Impresora 2	Multifunción TX730WD	Epson

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Tabla Nº 3.9: Descripción de Equipos de oficina

Equipo de oficina	Descripción	Marca
TELÉFONO FAX	Modelo RX-FP701	Panasonic
Calculadora	Científica Fx-570es	Casio
TELÉFONO INALÁMBRICO	Modelo RX-TG4022	Panasonic
PANASONIC 2 BASES		

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Tabla Nº 3.10: Descripción de Muebles de oficina

Mueble de oficina	Descripción	Marca
Counter de Recepción	Ninguna	Desconocida
Estaciones de Trabajo	Estación económica	Desconocida
Sillón ejecutivo	Sillón económico en malla	Desconocida
Silla giratoria	Silla secretaria en tela	Desconocida
Escritorio Ejecutivo De	1,20 mts	Desconocida
Archivador áreo	0,9 fórmica	Desconocida
Archivado	metálico de 4 gavetas	Desconocida
Sillones de espera	Modelo grafitti tripersonal	Desconocida
Mesa de reuniones	Modelo para 6 personas	Desconocida
Sillas de espera	tipo graffity	Desconocida

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

3.2.6 Calendario de Ejecución

Tabla N° 3.11: Cronograma de Actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																
NO.	ACTIVIDAD	2013										2014				
		MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	JUN	JUL
1	Desarrollo y aprobación del Proyecto	■	■	■												
2	Constitución legal de la empresa				■	■										
3	Obtener permisos de funcionamiento						■									
4	Adquirir bienes y muebles							■								
5	Adquirir equipos de computación							■								
6	Adecuación de Oficinas								■	■	■					
7	Selección de personal											■	■			
8	Capacitación del personal													■	■	
9	Inicio de Actividades															■

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

CAPÍTULO IV

ESTUDIO FINANCIERO

4.1 Capital de trabajo

El capital de trabajo se considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios)²⁴.

La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, etc. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

Para determinar el capital de trabajo de una forma más objetiva, se debe restar de los Activos corrientes, los pasivos corrientes. De esta forma obtenemos lo que se llama el capital de trabajo neto contable. Esto supone determinar con cuantos recursos cuenta la empresa para operar si se pagan todos los pasivos a corto plazo.

El capital de trabajo también es disponer con recursos para cubrir costos operacionales del primer mes que permitan el adecuado desarrollo de las actividades de la empresa. Además por la naturaleza de la empresa el capital de trabajo, también, es todo el dinero necesario para cubrir el valor de las facturas cedidas a factoring y de esta manera otorgar liquidez a las empresas que accedan al servicio. De esta manera el rubro de capital de trabajo está conformado de la siguiente manera:

²⁴ Fundamentos de administración financiera. Autores: JAMES C, VAN HORNE, JOHN M AUTO. WACHOWICS. Pág.. 211

Materiales y suministros: Todas aquellos materiales necesarios para la generación como hojas de papel bond, esferográficos, lápices y demás materiales necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Tabla Nº 4.1: Gasto Mensual de Materiales y suministros de oficina

No.	MATERIAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	VALOR TOTAL (\$)
1	Bolígrafo BIC azul	7	0,38	2,66
2	Lápiz HB	7	0,39	2,73
3	Borrador Pelikan	7	0,20	1,40
4	Resma de Papel Bond 75gr	2	5,30	10,60
5	Dispensador de Cinta scotch	5	4,84	24,20
6	Cinta scotch	5	0,40	2,00
7	Resaltadores	5	1,52	7,60
8	Regla 30 cm	5	1,90	9,50
9	Grapadora	7	3,75	26,25
10	Grapas	3	0,53	1,59
11	Perforadora	5	4,35	21,75
12	Porta clip	7	1,01	7,07
13	Caja de Clip	3	0,46	1,38
14	Tijeras	3	0,86	2,58
15	Goma en barra	3	0,60	1,80
16	Tinta para sello	1	1,84	1,84
17	Almohadilla	1	0,57	0,57
18	Carperas archivadoras 25 u	1	0,59	0,59
19	Carpetas de Papel 25 u	1	1,09	1,09
20	Saca grapas	3	0,76	2,28
21	Flash memory 4gb	2	8,00	16,00
22	Biblioratos	8	3,18	25,44
TOTAL SUMISTROS Y OFICINA (\$)				170,92

Fuente: Cotizaciones 2013

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Insumos y servicios: los cuales son conceptos de servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, teléfono, Internet, arriendo y mantenimiento y limpieza de la oficina.

Tabla N° 4.2: Gasto Mensual de Insumos y servicios

No.	Insumo o Servicio	Consumo Básico (\$)
1	Agua	4,00
2	Luz	10,00
3	Telefono	6,94
4	Internet	25,00
5	Arriendo	250,00
6	Seguridad	400,00
7	Mantenimiento	400,00
Total gastos (\$)		1095,94

Fuente: Cotizaciones de servicios básicos en Latacunga
Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Sueldos y Salarios: El costo que representa el salario de un empleado para la empresa.

Tabla N° 4.3: Gasto de Sueldos y salario: Primer año

No.	CARGO	SALARIO MENSUAL	SALARIO ANUAL	XII ANUAL	XIV ANUAL	APORTE PATRONAL ANUAL	VACACIONES	COSTO MANO DE OBRA ANUAL (\$)
1	Gerente	800,00	9600,00	800,00	318,00	1166,40	400,00	12284,40
2	Oficial de Crédito Y Cobranzas 1	450,00	5400,00	450,00	318,00	656,10	225,00	7049,10
3	Oficial de Crédito Y Cobranzas 2	450,00	5400,00	450,00	318,00	656,10	225,00	7049,10
4	Oficial de Crédito Y Cobranzas 3	450,00	5400,00	450,00	318,00	656,10	225,00	7049,10
5	Contador	650,00	7800,00	650,00	318,00	947,70	325,00	10040,70
6	Auxiliar Contable	450,00	5400,00	450,00	318,00	656,10	225,00	7049,10
7	Promotor Vtas.	450,00	5400,00	450,00	318,00	656,10	225,00	7049,10
8	Recepcionista	400,00	4800,00	400,00	318,00	583,20	200,00	6301,20
TOTAL (\$)		4100,00	49200,00	4100,00	2544,00	5977,80	2050,00	63871,80

Fuente: investigación de Campo
Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Tabla Nº 4.4: Gasto de Sueldos y salarios: Años posteriores al primero

No.	CARGO	SALARIO MENSUAL	SALARIO ANUAL	XII ANUAL	XIV ANUAL	APORTE PATRONAL ANUAL	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	COSTO MANO DE OBRA ANUAL (\$)
1	Gerente	816,00	9792,00	816,00	318,00	1189,73	815,67	408,00	13339,40
2	Oficial de Crédito Y Cobranzas 1	459,00	5508,00	459,00	318,00	669,22	458,82	229,50	7642,54
3	Oficial de Crédito Y Cobranzas 2	459,00	5508,00	459,00	318,00	669,22	458,82	229,50	7642,54
4	Oficial de Crédito Y Cobranzas 3	459,00	5508,00	459,00	318,00	669,22	458,82	229,50	7642,54
5	Contador	663,00	7956,00	663,00	318,00	966,65	662,73	331,50	10897,89
6	Auxiliar Contable	459,00	5508,00	459,00	318,00	669,22	458,82	229,50	7642,54
7	Promotor Vtas.	459,00	5508,00	459,00	318,00	669,22	458,82	229,50	7642,54
8	Recepcionista	459,00	5508,00	459,00	318,00	669,22	458,82	229,50	7642,54
TOTAL (\$)		4233,00	50796,00	4233,00	2544,00	6171,71	4231,31	2116,50	70092,52

Fuente: Cotizaciones de servicios básicos en Latacunga

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Otros gastos o imprevistos que se puedan presentar como publicidad, combustibles, etc.

Liquidez del Negocio: Monto de dinero necesario para cubrir mensualmente la compra de facturas de las Pymes.

Por lo tanto el capital de trabajo para la presente empresa, será:

Tabla Nº 4.5: Capital de trabajo

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR TOTAL (\$)
Suministros y materiales	170,92	512,76
Insumos y servicios	845,94	2537,82
Sueldos y Salarios	5322,65	15967,95
Arriendo	250,00	750,00
Otros gastos	500,00	1500,00
Liquidez del Negocio	86972,22	260916,66
TOTAL (\$)		282185,19

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

El capital de trabajo será calculado por el método de desfase el cual permite calcular la cuantía de la Inversión en Capital de Trabajo que debe financiarse desde el instante en que se adquiere los insumos hasta el momento en que se recupera el Capital invertido mediante la venta del producto, el monto recuperado se destinara a financiar el siguiente Ciclo Productivo.²⁵

El presente método de expresa por la siguiente fórmula:

$$ICT = \frac{Ca}{360} \times \text{número de días de desfase}$$

Donde:

ICT Índice de Capital de Trabajo

Ca Costo anual

Por lo tanto:

$$ICT = \frac{Ca}{360} \times 90$$

$$ICT = \frac{\$1'128.740,76}{360} \times 90$$

$$ICT = \$282.185,19$$

Nota: Se determinó como 90 días de desfase ya que este es el tiempo mínimo que se necesita para recuperar una factura.

²⁵ <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap4.html>

4.2 Activos Fijos

Un activo fijo es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.

Dentro de los activos fijos que la empresa requiere se encuentran:

Tabla N° 4.6: Activos Fijos

LISTADO DE ACTIVOS FIJOS				
Cant.	Activo	C. Unitario (\$)	Subtotal (\$)	C. Total (\$)
Equipos de Oficina				412,80
1	TELÉFONO FAX	153,00	153,00	
5	Casio Calculadora Científica Fx-570es	14,36	71,80	
2	TELÉFONO INALAMBRICO PANASONIC 2 BASES	94,00	188,00	
Muebles de Oficina				5077,00
1	Counter de Recepción	209,00	209,00	
1	Estaciones de Trabajo	275,00	275,00	
1	Sillón ejecutivo	155,00	155,00	
7	Silla giratoria	69,00	483,00	
6	Escritorio de 1,2 mts	205,00	1230,00	
2	Archivador áreo	168,00	336,00	
4	Archivado metálico de 4 gavetas	208,00	832,00	
4	Sillones de espera	178,00	712,00	
1	Mesa de reuniones	285,00	285,00	
10	Sillas de espera tipo graffity	56,00	560,00	
Equipos de Computo				3509,00
8	Computadora de escritorio	376,00	3008,00	
2	Impresora Láser Samsung	83,00	166,00	
1	Impresora Epson	335,00	335,00	
TOTAL ACTIVOS FIJOS				8998,8

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Activos Intangibles

Los activos intangibles son aquellos activos que producen beneficios parecidos a los que producen los bienes de uso o de renta y que no pueden materializarse físicamente. Se emplean en las actividades principales de la entidad (en la producción, en la gestión comercial o bien en la administrativa) o son contratados a terceros. Asimismo, su capacidad de servicio no se agota ni se consume en el corto plazo y mientras se usan no se transforman en otros bienes ni están destinados directamente a su venta.²⁶

Para el presente estudio la inversión en activos intangibles se detalla a continuación:

Tabla N° 4.7: Activos Intangibles

ACTIVOS INTANGIBLES	COSTO (\$)
Gastos De constitución	1500,00
Desarrollo del estudio	1000,00
Gastos de Adecuación	1000,00
Capacitación	2500,00
Publicidad	1000,00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES (\$)	7000,00

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

4.2.1 Depreciaciones

El término depreciación se refiere, en el ámbito de la contabilidad y economía, a una reducción anual del valor de una propiedad, planta o equipo. Esta

²⁶ CONTABILIDAD FINANCIERA. UN ENFOQUE ACTUAL. Autor: Carlos Mallo, Rodríguez, Antonio Pulido. Pág. 45

depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido al uso, el paso del tiempo y la obsolescencia.²⁷

La depreciación es un gasto anual que tiene como objetivo legal, que los inversionistas recuperen en un determinado periodo de tiempo la inversión en activos fijos realizada en la ejecución y puesta en marcha del proyecto.

La amortización sólo se aplica a los activos diferidos o intangibles como licencias, gastos de constitución, arriendos, rubros que con el paso del tiempo no bajan de precio o deprecian, y *amortización* significa el cargo anual que se hace para recuperar la inversión.

Las depreciaciones y amortizaciones correspondientes a las inversiones se pueden apreciar en las siguientes tablas por bienes clasificados según su naturaleza para el presente proyecto.

Tabla N° 4.8: Depreciación Activos Fijos

ACTIVO FIJO	VALOR DE ADQUI-SICIÓN (\$)	VIDA ÚTIL	VALOR RESIDUAL (10%)	AÑOS					TOTAL (\$)
				1	2	3	4	5	
Equipo de Oficina	412,80	10	41,28	37,15	37,15	37,15	37,15	37,15	185,76
Muebles de Oficina	5077,00	10	507,70	456,93	456,93	456,93	456,93	456,93	2284,65
Equipo de Cómputo	3509,00	3	350,90	1052,70	1052,70	1052,70	1052,70	1052,70	5263,50
TOTAL DEPRECIACIONES (\$)				1546,78	1546,78	1546,78	1546,78	1546,78	7733,91

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

²⁷ *Métodos de depreciación*. mimeo, DNCN-INDEC, 2000. Pág 201

Tabla N° 4.9: Amortización Activos Intangibles

ACTIVO INTANGIBLE	VALOR DE ADQUISICIÓN (\$)	AÑOS					TOTAL (\$)
		1	2	3	4	5	
Gastos De constitución	1500,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	1500,00
Desarrollo del estudio	1000,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	1000,00
Gastos de Adecuación	1000,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	1000,00
Capacitación	2500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	500,00	2500,00
Publicidad	1000,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	1000,00
TOTAL AMORTIZACIÓN (\$)		1400,00	1400,00	1400,00	1400,00	1400,00	7000,00

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

4.3 Financiamiento

Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las correspondientes actividades económicas.²⁸

Existen varias fuentes de financiación en las empresas. Se pueden categorizar de la siguiente forma:

- **Según su plazo de vencimiento**

Financiación a corto plazo: Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, el Línea de descuento, financiación espontánea, etc.

Financiación a largo plazo: Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución (fondos propios). Algunos ejemplos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

²⁸ <http://es.wikipedia.org/wiki/Financiaci%C3%B3n>

- **Según su procedencia**

Financiación interna: reservas, amortizaciones, etc. Son aquellos fondos que la empresa produce a través de su actividad (beneficios reinvertidos en la propia empresa).

Financiación externa: financiación bancaria, emisión de obligaciones, ampliaciones de capital, etc. Se caracterizan porque proceden de inversores (socios o acreedores).

- **Según los propietarios**

Medios de financiación ajenos: créditos, emisión de obligaciones, etc. Forman parte del pasivo exigible, porque en algún momento deben devolverse (tienen vencimiento).

Medios de financiación propia: no tienen vencimiento a corto plazo.

Para el caso del financiamiento a través de recursos propios, debido a que la empresa se constituirá como una sociedad anónima existirán cinco socios cada uno de los cuales aportará de la siguiente manera:

Tabla N° 4.10: Aportes de los socios

Aporte Socio A	23.854,72
Aporte Socio B	23.854,72
Aporte Socio C	23.854,72
Aporte Socio D	23.854,72
Aporte Socio E	23.854,72
Total	119.273,60

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

En la siguiente tabla se desglosa cada uno de los valores que se va a financiar, mediante recursos propios y aquellos que se financiarán con recursos externos, el financiamiento se lo hará 40% y 60% respectivamente

Tabla N° 4.11: Financiación de proyecto

DETALLE	USO DE FONDOS	FINANCIACIÓN	
		RECURSOS PROPIOS 40%	APORTES EXTERNOS 60%
ACTIVOS FIJOS			
Equipos de Oficina	412,80	165,12	247,68
Muebles de Oficina	5077,00	2030,80	3046,20
Equipo de Cómputo	3509,00	1403,60	2105,40
TOTAL ACTIVOS FIJOS (\$)	8998,80	3599,52	5399,28
ACTIVOS INTANGIBLES			
Gastos De constitución	1500,00	600,00	900,00
Desarrollo del estudio	1000,00	400,00	600,00
Gastos de Adecuación	1000,00	400,00	600,00
Capacitación	2500,00	1000,00	1500,00
Publicidad	1000,00	400,00	600,00
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES (\$)	7000,00	2800,00	4200,00
CAPITAL DE TRABAJO			
Suministros y materiales	512,76	205,10	307,66
Insumos y servicios	2537,82	1015,13	1522,69
Sueldos y Salarios	15967,95	6387,18	9580,77
Arriendo	750,00	300,00	450,00
Otros gastos	1500,00	600,00	900,00
Liquidez del Negocio	260916,67	104366,67	156550,00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO (\$)	282185,20	112874,08	169311,12
TOTAL INVERSIONES (\$)	298184,00	119273,60	178910,40

.Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Para la obtención de los recursos para financiar la implementación de la empresa, se procederá a solicitar un crédito en el Banco Nacional de Fomento, el producto que ofrece el banco es el siguiente:

Tabla N° 4.12: Crédito Banco Nacional de Fomento

 <p>Banco Nacional De Fomento</p>	
Objetivo del Préstamo	<p><i>Conceder préstamos corporativos a Intermediarias Financieras Locales reguladas y no reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, Organizaciones no Gubernamentales, Cajas de Ahorro y crédito, etc. Que conceden microcréditos a microempresarios que desarrollen actividades en funcionamiento o por instalarse</i></p>
Préstamo Corporativo	<p><i>Operación por la cual el BNF otorga recursos a la Institución intermediaria, contra la entrega de un pagaré de la Institución intermediaria girado a la orden del BNF y garantías adicionales en los casos que amerite. A su vez la Institución Intermediaria canalizará estos recursos en operaciones de crédito.</i></p>
A financiarse:	<ul style="list-style-type: none"> • Activos Fijos • Capital de Trabajo
Plazo:	<p><i>Hasta 1800 días (5 años) (En ningún caso el plazo para los beneficiarios finales o subprestatarios será mayor al otorgado por el BNF en el préstamo corporativo)</i></p>

Tasa de Interés	<i>La tasa de Interés determinada por el BNF, es del 7,5% anual reajutable trimestralmente en base a la tasa pasiva referencial del Banco Central del Ecuador más el 2,5%, la tasa reajutable no podrá ser menor a la tasa inicial.</i>
Monto	<i>El límite máximo del préstamo lo otorgará la Gerencia de Riesgos.</i>
Margen o Spread de la Intermediaria Financiera	<i>Las Gerencias de Finanzas y el Área de Banca de Segundo Piso negociará el spread con las Intermediarias Financieras e informará al CAIR mensualmente. El margen del colocación será hasta 7,5 puntos.</i>
Forma de Pago	<i>La amortización de Crédito será en forma mensual. Los valores serán debitados de la cuenta que la Intermediaria Financiera mantenga en BNF.</i>

Fuente: Instructivo reformado para la concesión de Operaciones de Banca de Segundo Piso: Préstamos Corporativos y Redescuentos. BNF 2012

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

A continuación, se presenta una tabla de amortización del préstamo, en la que se detalla la forma de pago del crédito. La tasa de interés a partir de la cual se realizó el cálculo se realizó en base a la Tasa Pasiva referencial, que para Abril 2013 es de 4,53%²⁹ a la cual se la incluyó el 2,5% por lo tanto la tasa de interés actual será de 7,03%.

Tabla N° 4.13: Amortización de la deuda

MONTO	INTERÉS	PLAZO
178.910,40	7,03%	5 años

²⁹ <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>

AÑO	INTERÉS	CAPITAL	CUOTA	SALDO
0				178910,40
1	12577,40	35782,08	48359,48	143128,32
2	10061,92	35782,08	45844,00	107346,24
3	7546,44	35782,08	43328,52	71564,16
4	5030,96	35782,08	40813,04	35782,08
5	2515,48	35782,08	38297,56	0,00

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

4.4 Presupuesto de Operación

Presupuestos de Operación Incluyen la presupuestación de todas las actividades para el período siguiente al cual se labora y cuyo contenido se resume generalmente en un estado de pérdidas y ganancias proyectadas. Entre éstos podríamos incluir: - Ventas. - Producción. - Compras. - Uso de Materiales. - Mano de Obra y - Gastos Operacionales³⁰.

4.4.1 Presupuesto de Ingresos

Los ingresos del proyecto son las entradas de dinero que genera la empresa por los servicios prestados a las distintas empresas y personas.

En el caso del presente estudio, los ingresos están dados por la prestación del servicio de factoring es decir por la compra de facturas y el cobro de una comisión (interés de la prestación de dinero) con base del valor de la factura.

Los ingresos se los calculará en base a las encuestas que se realizaron en el capítulo II (Preguntas: 5, 7, 8, 10, 12), estos se hallarán dependiendo al número de empresas proyectadas para cada año según la demanda

³⁰ Contabilidad. Presupuestos de operación. Autor Vatter, William J. Pág. 83

existente, el volumen de ventas anuales que cada una de ellas posee, el porcentaje de sus ventas a crédito y por supuesto en base al porcentaje que estas empresas cederían de sus ventas a crédito para el uso del factoring y el plazo al que deseen colocarlas.

Tabla N° 4.14: Presupuesto de Ingresos

DETALLE	INICIAL (159 EMPRESAS)	AÑO 1 (166 EMPRESAS)	AÑO 2 (173 EMPRESAS)	AÑO 3 (181 EMPRESAS)	AÑO 4 (189 EMPRESAS)	AÑO 5(197 EMPRESAS)
Ventas Anuales Pymes						
57,5% \$60000	5485500,00	5727000,00	5968500,00	6244500,00	6520500,00	6796500,00
34,2% \$360000	19576080,00	20437920,00	21299760,00	22284720,00	23269680,00	24254640,00
8,2% \$600000	7822800,00	8167200,00	8511600,00	8905200,00	9298800,00	9692400,00
TOTAL VENTAS (\$)	32884380,00	34332120,00	35779860,00	37434420,00	39088980,00	40743540,00
40% Vtas Crédito 7,5%	986531,40	1029963,60	1073395,80	1123032,60	1172669,40	1222306,20
25,5% Vtas Crédito 20,5%	1719030,96	1794711,57	1870392,18	1956884,31	2043376,43	2129868,55
25,5% Vtas Crédito 38%	3186496,42	3326782,43	3467068,43	3627395,30	3787722,16	3948049,03
9% Vtas Crédito 75%	2219695,65	2317418,10	2415140,55	2526823,35	2638506,15	2750188,95
TOTAL VENTAS A CRÉDITO (\$)	8111754,44	8468875,70	8825996,97	9234135,55	9642274,14	10050412,73
45,6% Cedido a Factoring 7,5%	277422,00	289635,55	301849,10	315807,44	329765,78	343724,12
38,6% Cedido a Factoring 23%	720161,56	751866,78	783572,01	819806,55	856041,10	892275,64
15,8% Cedido a Factoring 40,5%	46083,14	48111,96	50140,77	52459,42	54778,07	57096,72
TOTAL CEDIDO A FACTORING (\$)	1043666,70	1089614,29	1135561,88	1188073,41	1240584,94	1293096,48
Anticipo 80%	834933,36	871691,43	908449,50	950458,73	992467,96	1034477,18
GAO 24%	250480,01	261507,43	272534,85	285137,62	297740,39	310343,15
TOTAL CEDIDO EN 1ER. TRIMESTRE	208733,34	217922,86	227112,38	237614,68	248116,99	258619,30
71,9% a 3 meses	150079,27	156686,53	163293,80	170844,96	178396,11	185947,27
4 Periodos 9,22%	13831,31	14440,23	15049,16	15745,07	16440,99	17136,90
22,8% a 6 meses	47591,20	49686,41	51781,62	54176,15	56570,67	58965,20
2 Periodos 9,22%	4386,01	4579,10	4772,19	4992,87	5213,55	5434,23
5,3% a 12 meses	11062,87	11549,91	12036,96	12593,58	13150,20	13706,82
1 Periodo 9,22%	1019,55	1064,44	1109,33	1160,62	1211,92	1263,22
TOTAL INTERÉS (\$)	19236,86	20083,77	20930,68	21898,57	22866,46	23834,35
TOTAL INGRESOS (\$)	269716,87	281591,20	293465,53	307036,19	320606,85	334177,51

Fuente: Resultados de Encuestas realizadas a Pymes (Capítulo II)

Elaborado por: María Belén Galarza Q

4.4.2 Presupuesto de Egresos

Los presupuestos de egresos para el presente estudio están integrados fundamentalmente por los costos de producción, gastos de administración, gastos de ventas y gastos financieros.

Entre los costos y gastos necesarios para la realización se encuentran:

- **Depreciaciones**

Tabla N°. 4.8

- **Amortizaciones**

Tabla N°. 4.9

- **Mantenimiento**

Con el fin de mantener un servicio eficiente a los clientes, y cuidar el buen estado de los activos fijos de la empresa, se destina un valor del 1% fijo anual.

Tabla N° 4.15: Costo de mantenimiento de Activos fijos

ACTIVO FIJO	VALOR	% DE MANTENIMIENTO	TOTAL (\$)
Equipos de Oficina	412,80	1%	4,13
Muebles de Oficina	5077,00	1%	50,77
Equipo de Cómputo	3509,00	1%	35,09
TOTAL MANTENIMIENTO			89,99

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

Los costos fijos son aquellos costos que permanecen constantes durante un periodo de tiempo determinado, sin importar el volumen de producción.

Los costos fijos se consideran como tal en su monto global, pero unitariamente se consideran variables.³¹

A continuación se detallan los costos fijos para el presente proyecto:

Tabla Nº 4.16: Costos Fijos

CONCEPTO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Gasto Arriendo	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00
Gasto Sueldos y Salarios	63871,80	70092,52	71494,37	72924,26	74382,74
Gasto Insumos y Servicios	10151,28	10151,28	10151,28	10151,28	10151,28
Gasto de Publicidad	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00
Mantenimiento de Activos Fijos	89,99	89,99	89,99	89,99	89,99
Depreciaciones	1546,78	1546,78	1546,78	1546,78	1546,78
Amortizaciones	1400,00	1400,00	1400,00	1400,00	1400,00
TOTAL COSTOS FIJOS (\$)	83659,85	89880,57	91282,42	92712,31	94170,79

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Por otro lado, los costos variables son aquellos que se modifican de acuerdo con el volumen de producción, es decir, si no hay producción no hay costos variables y si se producen muchas unidades el costo variable es alto.³²

³¹ Contabilidad de costos: un enfoque gerencial. Autor HORNGREN, GEORGE AUTOR FOSTER, Srikant M. Datar Pág. 30

³² Contabilidad de costos: un enfoque gerencial. Autor HORNGREN, GEORGE AUTOR FOSTER, Srikant M. Datar Pág. 30

Tabla Nº 4.17: Costos Variables

CONCETO	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Materiales y suministros de oficina	2051,04	2136,36	2225,24	2317,81	2414,23
TOTAL	2051,04	2136,36	2225,24	2317,81	2414,23

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Nota: El incremento de los Gastos de materiales y suministros de oficina será calculado en relación a la inflación anual de nuestro país, la misma que actualmente se encuentra en 4,16%.³³

El presupuesto de egresos, para la nueva empresa de factoring está estructurado de la siguiente manera:

Tabla Nº 4.18: Costos Totales

COSTOS	AÑOS				
	1	2	3	4	5
FIJO	83659,85	89880,57	91282,42	92712,31	94170,79
VARIABLES	2051,04	2136,36	2225,24	2317,81	2414,23
TOTAL COSTOS (\$)	85710,89	92016,93	93507,66	95030,12	96585,02

Fuente: investigación de Campo (Tabla 4.14 y 4.15)

Elaborado por: María Belén Galarza Q

³³ Tasa de Inflación anual BCE a Diciembre 2012

4.4.3 Proforma del Estado de Resultados

El Estado de Resultados, es el instrumento que utiliza la administración de la empresa para reportar las operaciones efectuadas durante el periodo contable. De esta manera la utilidad o pérdida se obtiene restando los gastos y/o pérdidas a los ingresos y/o ganancias.³⁴

Tabla N° 4.19: Proforma de Estado de Resultados

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	269716,87	281591,20	293465,53	307036,19	320606,85
TOTAL INGRESOS	269716,87	281591,20	293465,53	307036,19	320606,85
(-) COSTOS FIJOS	83659,85	89880,57	91282,42	92712,31	94170,79
(-) COSTOS VARIABLES	2051,04	2136,36	2225,24	2317,81	2414,23
UTILIDAD BRUTA	184005,98	189574,27	199957,87	212006,07	224021,83
(-) GASTOS FINANCIEROS	12577,40	10061,92	7546,44	5030,96	2515,96
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	171428,58	179512,35	192411,43	206975,11	221505,87
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	25714,29	26926,85	28861,71	31046,27	33225,88
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	145714,29	152585,50	163549,72	175928,84	188279,99
25% IMPUESTO A LA RENTA	36428,57	38146,37	40887,43	43982,21	47070,00
UTILIDAD NETA (\$)	109285,72	114439,12	122662,29	131946,63	141209,99

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

³⁴ CONTROL PRESUPUESTARIO: Planificación, elaboración, implantación y seguimiento del presupuesto. Escrito por Luís Muñiz. Pág. 90

4.4.4 Flujos de Caja

El flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado.³⁵

Mediante el informe de flujo de caja podemos determinar:

- Determinar cuánto podemos comprar de mercadería.
- Determinar si es posible comprar al contado o es necesario o preferible solicitar crédito.
- Determinar si es necesario o preferible cobrar al contado o es posible otorgar créditos.
- Determinar si es posible pagar deudas a su fecha de vencimiento o es necesario pedir un refinanciamiento o un nuevo financiamiento.
- Determinar si se tiene un excedente de dinero suficiente como para poder invertirlo, por ejemplo, en la adquisición de nueva maquinaria.
- Determinar si es necesario aumentar el disponible, por ejemplo, para una eventual oportunidad de inversión.

³⁵ Introducción a la contabilidad financiera. Escrito por CHARLES T. HORNGREN, GARY L UNDEM, JOHN A AUTOR ELLIOTT. Pág. 396.

Tabla N° 4.20: Flujo de Efectivo

DETALLE	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	0	269716,87	281591,20	293465,53	307036,19	320606,85
TOTAL INGRESOS	0	269716,87	281591,20	293465,53	307036,19	320606,85
(-) COSTOS FIJOS	0	83659,85	89880,57	91282,42	92712,31	94170,79
(-) COSTOS VARIABLES	0	2051,04	2136,36	2225,24	2317,81	2414,23
UTILIDAD BRUTA	0	184005,98	189574,27	199957,87	212006,07	224021,83
(-) GASTOS FINANCIEROS	0	12577,40	10061,92	7546,44	5030,96	2515,96
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	0	171428,58	179512,35	192411,43	206975,11	221505,87
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	0	25714,29	26926,85	28861,71	31046,27	33225,88
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0	145714,29	152585,50	163549,72	175928,84	188279,99
25% IMPUESTO A LA RENTA	0	36428,57	38146,37	40887,43	43982,21	47070,00
UTILIDAD NETA	0	109285,72	114439,12	122662,29	131946,63	141209,99
Préstamo	178910,40					
Aporte de los socios	119273,60					
Amortización de la Deuda		-35782,08	-35782,08	-35782,08	-35782,08	-35782,08
Depreciación		1546,78	1546,78	1546,78	1546,78	1546,78
Amortización Intangibles		1400	1400	1400	1400	1400
Inversión Inicial	-15998,80					
Reinversión				3509		
Inversión Capital de Trabajo	-282185,2					
=Flujo de Caja del Proyecto	0,00	76450,42	81603,82	93335,99	99111,33	108374,69

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

4.5 Análisis financiero

El análisis financiero es el estudio que se hace de la información contable, mediante la utilización de indicadores y razones financieras.

La contabilidad representa y refleja la realidad económica y financiera de la empresa, de modo que es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender a profundidad el origen y comportamiento de los recursos de la empresa.

La información contable o financiera de poco nos sirve si no la interpretamos, si no la comprendemos, y allí es donde surge la necesidad del análisis financiero.

Cada componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar.

Conocer el porqué la empresa está en la situación que se encuentra, sea buena o mala, es importante para así mismo poder proyectar soluciones o alternativas para enfrentar los problemas surgidos, o para idear estrategias encaminadas a aprovechar los aspectos positivos.

Sin el análisis financiero no es posible hacer un diagnóstico del actual de la empresa, y sin ello no habrá pautar para señalar un derrotero a seguir en el futuro.

Muchos de los problemas de la empresa se pueden anticipar interpretando la información contable, pues esta refleja cada síntoma negativo o positivo que vaya presentando la empresa en la medida en que se van sucediendo los hechos económicos.³⁶

4.5.1 Análisis Horizontal del Estado de P y G

En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Determina cual fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado. Es el análisis que

³⁶ <http://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html>

permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.³⁷

Mediante el análisis Horizontal se puede observar un incremento en los ingresos del Año 2 al Año 5, lo cual se produce por los cálculos realizados en el proyecto en los cuales se espera captar mayor mercado e incrementar el número de empresas que estén interesadas de utilizar nuestro servicio.

Del mismo modo se produce incrementos de gastos fijos y variables dentro de los 4 años proyectados. Estos gastos varían de acuerdo a la inflación y a la presupuestación de incrementos de gastos de acuerdo a las políticas de la empresa.

Dentro del análisis los gastos financieros sufren una disminución, lo cual se produce por la tabla de amortización otorgada por la entidad financiera en la que decrece la cuota y por ende los intereses también son menores.

Las utilidades: bruta, antes de participación, antes de impuestos y neta incrementan en proporción a los gastos e ingresos generados por el proyecto. Estas utilidades son positivas y denotan una factibilidad de proyecto.

4.5.2 Análisis Vertical del Estado de P y G

El análisis vertical consiste en transformar en porcentajes los importes de las distintas partidas que figuran en un Balance o en una Cuenta de

³⁷ Análisis financiero y de gestión. Autor: Orlando Estupiñán Gaitán. Pág. 117

Resultados, tomando como base de comparación una magnitud significativa de ambos estados financieros, con el objetivo de mostrar el peso relativo de cada partida y facilitar las comparaciones. Como bases de comparación, suelen tomarse el total activo para las cifras del Balance y la cifra de ventas netas o el resultado neto para las cifras de la Cuenta de Resultados.³⁸

Los resultados del análisis vertical fueron obtenidos a través de los ingresos netos. En los cuales se puede observar que la cuenta con mayor peso es el costo fijo de cada año, debido a que éstos son los gastos en los que año tras año se debe incurrir al igual que los costos variables. Las cuentas restantes no son tan significativas dentro del análisis, sin embargo con el incremento de los años se puede observar como la utilidad neta obtiene mayor peso dentro de las cuentas del estado de resultados.

³⁸ Análisis financiero y de gestión. Autor: Orlando Estupiñán Gaitán. Pág. 115

Tabla N° 4.21: Análisis Horizontal y vertical del Estado de Resultados

DETALLE	ANÁLISIS HORIZONTAL				ANÁLISIS VERTICAL				
	DE AÑO 2 A AÑO 1	DE AÑO 3 A AÑO 2	DE AÑO 4 A AÑO 3	DE AÑO 5 A AÑO 4	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	11874,33	11874,33	13570,66	13570,66	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
TOTAL INGRESOS	11874,33	11874,33	13570,66	13570,66	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
(-) COSTOS FIJOS	6220,72	1401,85	1429,89	1458,48	31,02%	31,92%	31,10%	30,20%	29,37%
(-) COSTOS VARIABLES	85,32	88,88	92,57	96,42	0,76%	0,76%	0,76%	0,75%	0,75%
UTILIDAD BRUTA	5568,29	10383,60	12048,20	12015,76	68,22%	67,32%	68,14%	69,05%	69,87%
(-) GASTOS FINANCIEROS	-2515,48	-2515,48	-2515,48	-2515,00	4,66%	3,57%	2,57%	1,64%	0,78%
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN	8083,77	12899,08	14563,68	14530,76	63,56%	63,75%	65,57%	67,41%	69,09%
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	1212,57	1934,86	2184,55	2179,61	9,53%	9,56%	9,83%	10,11%	10,36%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	6871,20	10964,22	12379,13	12351,15	54,02%	54,19%	55,73%	57,30%	58,73%
25% IMPUESTO A LA RENTA	1717,80	2741,05	3094,78	3087,79	13,51%	13,55%	13,93%	14,32%	14,68%
UTILIDAD NETA (\$)	5153,40	8223,16	9284,35	9263,36	40,52%	40,64%	41,80%	42,97%	44,04%

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

4.5.3 Razones Financieras

Uno de los instrumentos más usados para realizar análisis financiero de entidades es el uso de las razones financieras, ya que estas pueden medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la empresa. Estas razones presentan una perspectiva amplia de la situación financiera. Las razones financieras son comparables con las de la competencia y llevan al análisis y reflexión del funcionamiento de las empresas frente a sus rivales. Aunque las razones financieras son herramientas excepcionalmente útiles, tienen limitaciones y deben utilizarse con precaución.

Para el presente proyecto se aplicará razones financieras que puedan ser aplicadas solamente al estado resultados debido a la ausencia de datos del Balance General, entre ellas podemos mencionar las siguientes razones financieras que han sido calculadas a través de la Tabla No. 4.19.

Costo de Ventas/ Ventas Netas

Mediante la presente razón financiera podemos verificar que proporción en dólares de nuestras ventas netas se han utilizado para cubrir los costos fijos y variables del proyecto de manera que en el Año 1 por cada dólar de las ventas netas se necesita de \$0,32 para cubrir el costo de ventas, mientras que en el Año 5 por cada dólar de las ventas netas se necesita de \$0,30 para cubrir el costo de ventas.

Utilidad Neta / Ventas Netas

Gracias a esta razón financiera podemos calcular que porcentaje de nuestras ventas netas se han transformado en utilidad neta para cada periodo, así podemos observar que, en el Año 1 por cada dólar de las ventas netas se han generado \$0,41 de Utilidades netas y en el Año 5 se

incrementa este indicador ya que, por cada dólar de las Ventas netas se han generado \$0,44 de Utilidades netas.

Margen Bruto de Utilidades (MB) = (Ventas – Costo de Ventas) / Ventas

Esta razón financiera Indica el porcentaje que queda sobre las ventas o ingresos, después que la empresa ha pagado sus existencias o costos para su funcionamiento. Debido a que los costos fijos y variables del proyecto son elevados se puede verificar que durante el primer año este porcentaje es de 68,22%, ya sea para cubrir gastos restantes u obtener una utilidad. En el año 5 ya se obtiene un 69,87% como utilidad del total de las ventas lo cual permite cubrir gastos e incrementar la utilidad neta.

Tabla Nº 4.22: Razones Financieras

Razón Financiera	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de Ventas / Ventas Netas	0,32	0,33	0,32	0,31	0,30
Utilidad Neta / Ventas Netas	0,405	0,406	0,418	0,430	0,440
(Vtas - Costo de Ventas) / Ventas	68,22%	67,32%	68,14%	69,05%	69,87%

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

4.5.4 Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de

actividad en donde no existe utilidad ni pérdida. Hallar el punto de equilibrio es hallar dicho punto de actividad en donde las ventas son iguales a los costos.

Mientras que analizar el punto de equilibrio es analizar dicha información para que en base a ella podamos tomar decisiones.

Hallar y analizar el punto de equilibrio nos permite, por ejemplo:

- Obtener una primera simulación que nos permita saber a partir de qué cantidad de ventas empezaremos a generar utilidades.
- Conocer la viabilidad de un proyecto (cuando nuestra demanda supera nuestro punto de equilibrio).
- Saber a partir de qué nivel de ventas puede ser recomendable cambiar un Costo Variable por un Costo Fijo o viceversa, por ejemplo, cambiar comisiones de ventas por un sueldo fijo en un vendedor.³⁹

Para el cálculo del punto de equilibrio, expresado en unidades monetarias, se utilizó la fórmula siguiente:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{I}} \quad \text{Ec. 4.1}$$

En donde,

PE = Punto de Equilibrio

CF = Costos Fijos

CV = Costos Variables

I = Ingresos

³⁹ Administración. Autor: por Stephen p Robbins. Pág. 216

Para el presente estudio de factibilidad se calculó únicamente el valor monetario del punto de equilibrio, debido a que el estudio obtiene sus ingresos mediante el cobro de un interés o comisión del monto total de las facturas de clientes que posean ventas a crédito y, a su vez, deseen que las mismas sean factorizadas, más no por número constante de facturas captadas.

Tabla N° 4.23: Punto de Equilibrio

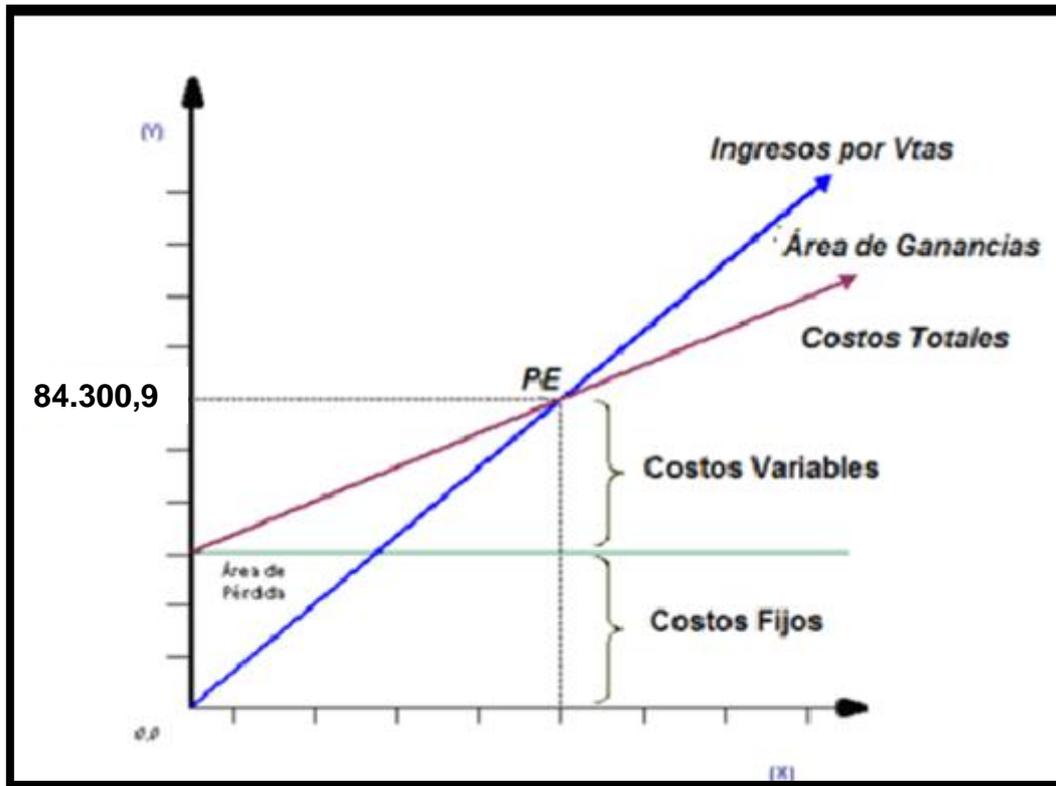
PUNTO DE EQUILIBRIO	
Concepto	Valor (\$)
Ingresos Totales	269716,87
Costos Fijos	83659,85
Costos Variables	2051,04
Punto de Equilibrio (\$)	84300,91

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Los resultados del Punto de Equilibrio revelan que los ingresos por captación de facturas a crédito que sean factorizadas debe ser un mínimo de \$84.300,91 para cubrir costos fijos y variables propios de la empresa, caso contrario la empresa incurriría en una posible pérdida.

Gráfico N° 4.1: Punto de Equilibrio



Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

CAPÍTULO V

EVALUACIÓN FINANCIERA

5.1 TIR (Tasa Interna de Retorno)

La **tasa interna de retorno** o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión, y que implica por cierto el supuesto de una oportunidad para "reinvertir".

La TIR puede utilizarse como indicador de la rentabilidad de un proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión. Para ello, la TIR se compara con una tasa mínima o tasa de corte, el coste de oportunidad de la inversión (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo). Si la tasa de rendimiento supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.⁴⁰

En el presente proyecto se utilizará el método de interpolación lineal para el cálculo de la TIR en el cual se requiere que el calculista imponga dos tasas una menor y una mayor tal que ellas originen un VAN positivo y otro negativo, para luego aplicar la fórmula del método que permita encontrar el valor exacto de la tasa. Para ello realizaremos los siguientes pasos:

1. Encontrar el VAN con dos tasas al azar que generen resultados positivos y negativos del mismo.

⁴⁰ Análisis y evaluación de proyectos de inversión. Autor: Raúl Coss. Pág. 73

Tasa	15%
------	-----

$$VAN = -298184,00 + \frac{76450,42}{(1+i)^1} + \frac{81603,82}{(1+i)^2} + \frac{93335,99}{(1+i)^3} + \frac{99111,33}{(1+i)^4} + \frac{108374,69}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -298184,00 + \frac{76450,42}{1,15} + \frac{81603,82}{1,3225} + \frac{93335,99}{1,520875} + \frac{99111,33}{1,7490063} + \frac{108374,69}{2,0113572}$$

$$VAN = -298184,00 + 66478,63 + 61704,21 + 61369,93 + 56667,22 + 53881,37$$

$$VAN = 1917,37$$

Tasa	16%
------	-----

$$VAN = -298184,00 + \frac{76450,42}{(1+i)^1} + \frac{81603,82}{(1+i)^2} + \frac{93335,99}{(1+i)^3} + \frac{99111,33}{(1+i)^4} + \frac{108374,69}{(1+i)^5}$$

$$VAN = -298184,00 + \frac{76450,42}{1,16} + \frac{81603,82}{1,3456} + \frac{93335,99}{1,560896} + \frac{99111,33}{1,8106394} + \frac{108374,69}{2,1003417}$$

$$VAN = -298184,00 + 65905,53 + 60644,93 + 59796,42 + 54738,31 + 51598,60$$

$$VAN = -5500,21$$

2. Aplicamos la siguiente fórmula

$$TIR = I_{menor} + \left(\frac{I_{MAYOR} - I_{menor}}{|VAN_{I_{MAYOR}} - VAN_{I_{menor}}|} \right) VAN_{I_{menor}}$$

Donde:

TIR Tasa Interna de Retorno.

I_{menor} Valor impuesto como tasa menor.

I_{mayor} Valor impuesto como tasa mayor.

VAN_{I_{menor}} VAN calculado con la tasa menor.

VAN_{I_{mayor}} VAN calculado con la tasa mayor.

$$TIR = 0,15 + \left(\frac{0,16 - 0,15}{|-5500,21 - 1917,37|} \right) 1917,37$$

$$TIR = 0,15 + \left(\frac{0,01}{7417,58} \right) 1917,37$$

$$TIR = 0,15 + 0,0025848$$

$$TIR = 0,15258 \cong 15,26\%$$

La aceptación de la TIR se la evaluará con relación a la TMAR o tasa mínima aceptable de rendimiento, también llamada TIMA, tasa de interés mínima aceptable o TREMA, tasa de rendimiento mínimo aceptable, se forma de tres componentes que son:

- Tasa de interés pasiva (4,53%)
- El riesgo país (6,98%)
- Inflación Proyectada (3,48%)

NOTA: Los datos usados fueron obtenidos de la página del Banco Central el Ecuador actualizado a Abril 2013⁴¹

Así la TMAR para Ecuador será:

$$\mathbf{TMAR = 4,53\% + 6,98\% + 3,48\% = \underline{14,99\%}}$$

La tasa interna de rendimiento que arrojan los flujos del estudio es del 15,26%, que es superior a la tasa mínima aceptable de rendimiento (TMAR

⁴¹ <http://www.bce.fin.ec/>

14.99%), por lo que el proyecto es factible en su realización, considerando por consiguiente como la tasa de rentabilidad exacta del estudio.

5.2 VAN (Valor Actual Neto)

El **Valor actual neto** también conocido como valor actualizado neto (en inglés *Net present value*), cuyo acrónimo es VAN (en inglés NPV), es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión.

El método de valor presente es uno de los criterios económicos más ampliamente utilizados en la evaluación de proyectos de inversión. Consiste en determinar la equivalencia en el tiempo 0 de los flujos de efectivo futuros que genera un proyecto y comparar esta equivalencia con el desembolso inicial. Cuando dicha equivalencia es mayor que el desembolso inicial, entonces, es recomendable que el proyecto sea aceptado.⁴²

La fórmula del Valor Actual Neto es:

$$\text{VAN} = -\text{Inversión Inicial} + (\text{Flujo Año 1}) / (1+i)^1 + (\text{Flujo Año 2}) / (1+i)^2 + (\text{Flujo Año 3}) / (1+i)^3 + (\text{Flujo Año 4}) / (1+i)^4 + (\text{Flujo Año 5}) / (1+i)^5.$$

Donde:

$$I_0 = - \$298.184,00$$

$$i = \text{TMAR} = 14,99\%$$

⁴² FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS TECNOLÓGICOS EMPRESARIALES. Autor: Martín Hamilton Wilson, Alfredo Pezo Paredes. Pág. 172

Para el presente estudio el VAN esta dado de conformidad al siguiente detalle:

Tabla Nº 5.1: Valor Actual Neto

No.	FLUJO DE FONDOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO NETO ACTUALIZADO
0	-298184,00		-298184
1	76450,42	0,869640838	66484,41
2	81603,82	0,756275188	61714,94
3	93335,99	0,657687788	61385,94
4	99111,33	0,57195216	56686,94
5	108374,69	0,497392955	53904,81
VALOR ACTUAL NETO (VAN)			1993,04

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

5.3 Relación Costo Beneficio

La **relación costo beneficio** toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.⁴³

Para medir este índice se aplicará la siguiente fórmula:

⁴³ <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

$$\text{Relación Costo Beneficio} = \frac{\sum \text{Flujos efectivos proyectados}}{\text{Inversión inicial}}$$

$$\text{Relación Costo Beneficio} = \frac{76.450,42 + 81.603,82 + 93.335,99 + 99.111,33 + 108.374,69}{298.184,00}$$

$$\text{Relación Costo Beneficio} = \frac{458.876,25}{298.184,00}$$

$$\text{Relación Costo Beneficio} = 1,54$$

La relación beneficio costo para el inversionista refleja que por cada dólar invertido en la empresa se obtienen \$1,54 de rentabilidad. Como se va a recuperar la inversión sin que el dinero haya perdido su valor adquisitivo y con un valor adicional de utilidad, el proyecto es rentable.

5.4 Periodo de Recuperación (Payback)

El **payback** o "**plazo de recuperación**" es un criterio estático de valoración de inversiones que permite seleccionar un determinado proyecto en base a cuánto tiempo se tardará en recuperar la inversión inicial mediante los flujos de caja. Resulta muy útil cuando se quiere realizar una inversión de elevada incertidumbre y de esta forma tenemos una idea del tiempo que tendrá que pasar para recuperar el dinero que se ha invertido.

La forma de calcularlo es mediante la suma acumulada de los flujos de caja, hasta que ésta iguale a la inversión inicial.⁴⁴

⁴⁴ Formulación y evaluación de proyectos. Autor: Marcial Córdoba Padilla. Pág. 362

Tabla N° 5.2: Periodo de Recuperación

CÁLCULO DEL PERIODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN		
TOTAL DE LA INVERSIÓN		298184,00
FLUJOS DE CAJA		SUMAS
AÑO 1	76450,42	76450,42
AÑO 2	81603,82	158054,24
AÑO 3	93335,99	251390,23
AÑO 4	99111,33	350501,56
AÑO 5	108374,69	458876,25
PERIODO DE RECUPERACIÓN		1,175453948
AÑOS		3 años
MESES		2 meses
DÍAS		3 días

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q

Este es un criterio de liquidez que representa el tiempo en el que la inversión es recuperada; y sea considerado viable el estudio, en este caso la inversión se recupera en 3 años 2 meses y 3 días.

5.5 Análisis de Factibilidad de Implantación

El objetivo del análisis económico es, en el presente proyecto, obtener cifras monetarias para tomar una decisión basada en criterios económicos. Resulta considerar una variable que podría influir en el análisis, esta variable se enfoca al nivel de captación de facturas de clientes que realizan ventas a crédito y que a su vez desean ceder a factoring.

Con el nivel de captación de facturas a crédito provenientes de las Pymes de la ciudad de Latacunga, daría como consecuencia un valor actual neto

equivalente a cero, es decir, que para los inversionistas del proyecto, la idea en base a este criterio su inversión no gana ni pierde. Bajo este antecedente, la oficina posee un potencial de captación por \$1´043.666,70 (TABLA 4.14) que genera un VAN por \$1.993,04, lo cual representa una garantía en la recuperación de la inversión dentro de un plazo relativamente corto y una rentabilidad considerada muy buena.

CAPÍTULO VI

LA EMPRESA Y SU ORGANIZACIÓN

El objetivo de este capítulo es presentar los criterios analíticos que permitan analizar los aspectos organizacionales del proyecto, los procedimientos administrativos y sus consecuencias económicas en los resultados de evaluación.⁴⁵

La estructura organizacional y funcional permite definir las tareas y funciones de las personas que se encuentran involucradas en su funcionamiento y la operación normal de la empresa, logrando un aprovechamiento eficiente de los recursos disponibles.

6.1 Base legal

6.1.1 Nombre o Razón Social

La Empresa a crearse se denominará “PYMES FACTORING LATACUNGA.”; cuyo nombre se deriva de los servicios que la nueva empresa brindara, el segmento exclusivo al que va dirigido y la ciudad pionera que contará con este tipo de empresa.

La empresa utilizara para su fácil identificación el siguiente logotipo:

⁴⁵ Sapag Chain Nassir y Reinaldo, “Preparación y Evaluación de Proyectos”, 2000.

Gráfico N° 6.1: Logo de la Empresa



Fuente: María Belén Galarza Q.

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

6.1.2 Titularidad de Propiedad de la Empresa

Una sociedad o compañía es un contrato en que dos o más personas estipulan poner algo en común, con el fin de dividir entre sí los beneficios que de ellos provengan. Esta sociedad forma una persona jurídica, distinta de los socios individualmente considerados.⁴⁶

La forma de constitución de la empresa será la de Compañía Anónima, las características según la Superintendencia de Compañías es:

Generalidades: Esta Compañía tiene como característica principal, que es una sociedad cuyo capital, dividido en acciones negociables, y sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones. Esta especie de compañías se administra por mandatarios amovibles socios o no. Se constituye con un mínimo de dos socios sin tener un máximo.

⁴⁶ GARCÍA Gary Flor, Guía para Crear y Desarrollar su propia Empresa, Editorial Ecuador FBT, Quito Ecuador 1999, Pág. 56

Requisitos: La compañía deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

El nombre.- En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.

Solicitud de aprobación.- La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

Socios y capital: Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con un mínimo de dos socios, sin tener un máximo de socios.

Capital.- El capital mínimo con que ha de constituirse la Compañía de Anónima, es de ochocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 25% del capital total. Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder al género de comercio de la compañía. la

actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, los bienes serán evaluados por los socios. La compañía podrá establecerse con el capital autorizado, el mismo que no podrá ser mayor al doble del capital suscrito.

6.1.3 Tipo de empresa

Existen varias clasificaciones para las empresas, las que se ha considerado y son de importancia para el estudio son:

Empresas de acuerdo a su tamaño:

- **Microempresa:** son aquellas que poseen hasta 10 trabajadores y generalmente son de propiedad individual, su dueño suele trabajar en esta y su facturación es más bien reducida. No tienen gran incidencia en el mercado, tienen pocos equipos y la fabricación es casi artesanal.
- **Pequeñas empresas:** poseen entre 11 y 49 trabajadores, tienen como objetivo ser rentables e independientes, no poseen una elevada especialización en el trabajo, su actividad no es intensiva en capital y sus recursos financieros son limitados.
- **Medianas Empresas:** son aquellas que poseen entre 50 y 250 trabajadores, suelen tener áreas cuyas funciones y responsabilidades están delimitadas, comúnmente, tienen sindicato.
- **Grandes empresas:** son aquellas que tienen más de 250 trabajadores, generalmente tienen instalaciones propias, sus ventas son muy elevadas y sus trabajadores están sindicalizados. Además, estas empresas tienen posibilidades de acceder a préstamos y créditos importantes.

Empresas de acuerdo a la actividad:

- **Empresas del sector primario:** son aquellas que, para realizar sus actividades, usan algún elemento básico extraído de la naturaleza, ya sea agua, minerales, petróleo, etc.
- **Empresas del sector secundario:** se caracterizan por transformar a la materia prima mediante algún procedimiento.
- **Empresas del sector terciario:** son empresas en que la capacidad humana para hacer tareas físicas e intelectuales son su elemento principal.

Empresas de acuerdo a la procedencia del capital:

- **Empresas públicas:** son aquellas en las que el capital proviene del Estado, ya sea municipal, provincial o nacional.
- **Empresas privadas:** su capital proviene de particulares.
- **Empresas mixtas:** en este caso, el capital proviene tanto de particulares como del Estado.⁴⁷

Según la clasificación explicada anteriormente, la empresa se encuentra dentro del sector terciario o de servicios en el que están incluidas todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía y lo que prima en este tipo de empresas es el intelecto.

De manera más específica, la empresa se ubicada dentro del sub-sector servicios personales, que incluyen la asistencia en aspectos financieros, y se con figura con una empresa de capital privado debido a que sus socios constituyen personas naturales.

⁴⁷ <http://www.tiposde.org/empresas-y-negocios/4-tipos-de-empresas/>

PYMES FACTORING LATACUNGA se constituirá como una empresa de gestión financiera no bancaria creada para contribuir a solucionar los problemas de Capital de trabajo de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Latacunga, a través de la implementación del esquema de Factoring que consiste en la compra y descuento de facturas, contratos y otros instrumentos de cobro, antes de su vencimiento, ofreciendo a estas empresas la posibilidad de obtener recursos financieros a cuenta de dichos instrumentos sin afectar la estructura de sus activos y contraer nuevos pasivos.

6.2 Base Filosófica de la Empresa

La base filosófica revela la razón de ser de la empresa y las directrices que van a seguir para lograr cumplir los objetivos que se han planteado en la organización.

6.2.1 Visión

La Visión se refiere a lo que la empresa quiere crear, la imagen futura de la organización. Su importancia radica en que es una fuente de inspiración para el negocio, representa la esencia que guía la iniciativa, de él se extraen fuerzas en los momentos difíciles y ayuda a trabajar por un motivo y en la misma dirección a todos los que se comprometen en el negocio.⁴⁸

Para establecer la Visión de PYME FACTORING LATACUNGA, se tomarán en cuenta los siguientes aspectos:

⁴⁸ Conceptos de administración estratégica. Autor David Fred R. Pág. 61

Tabla N° 6.1: Visión

¿Qué deseamos hacer en el futuro?	Organización financiera líder en servicios de factoraje
¿Para qué lo hacemos?	Ser factor de desarrollo
¿A quién deseamos servir?	Al mercado nacional
¿En qué tiempo lograremos la visión?	2017
¿Qué recursos emplearemos?	Talento Humano, Tecnológicos, Económicos, Capacidad empresarial

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Como conclusión obtenemos la siguiente visión:

Convertirse para el año 2017 en una organización financiera líder en Ecuador en la prestación de servicios de Factoring, que sea reconocida como componente de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas con la aplicación de técnicas la evaluación, análisis y control de riesgos, que desempeñe un rol de vanguardia en la continua adecuación a los cambios constantes que se generan en el marco económico de nuestro país y en el entorno financiero.

6.2.2 Misión

La misión es lo que pretende hacer la empresa y para quién lo va hacer. Es el motivo de su existencia, da sentido y orientación a las actividades de la empresa; es lo que se pretende realizar para lograr la satisfacción de los clientes potenciales, del personal, de la competencia y de la comunidad en general.⁴⁹

⁴⁹ Negocios Exitosos, de Fleitman Jack, Mc Graw Hill, 2000, Pág. 37.

Para establecer la Misión de PYME FACTORING LATACUNGA, se tomarán en cuenta los siguientes aspectos:

Tabla Nº. 6.2: Misión

TIPO DE ORGANIZACIÓN	Servicios Financieros
MOTIVO	Fomentar nuevas formas de financiamiento y liquidez
PRODUCTO O SERVICIO	Factoring
CLIENTES	Pymes Latacunga
FACTOR DIFERENCIADOR	Personal calificado, confianza, seguridad, rapidez.
MERCADO	Local
RECURSOS	Talento Humano, Económico, Tecnológico, Capacidad empresarial
GESTIÓN	Autogestión

Fuente: investigación de Campo

Elaborado por: María Belén Galarza Q.

Por la tanto la Misión de PYME FACTORING LATACUNGA será:

Somos una organización especializada en la prestación de servicios de Factoring a las Pequeñas y Medianas empresas del cantón Latacunga, brindándoles nuevas alternativas de financiamiento y liquidez orientadas a contribuir con el desarrollo de forma segura, confiable y rápida a las PYMES, a través de un equipo de calificados profesionales, esquemas crediticios y financieros que estén comprometidos a satisfacer las expectativas de nuestros clientes, contribuyendo así, a elevar su excelencia y productividad.

6.2.3 Estrategia Empresarial

La estrategia empresarial también llamada gestión estratégica de empresas, es la búsqueda deliberada de un plan de acción que desarrolle la ventaja competitiva de una empresa y la acentúe, de forma que ésta logre crecer y expandir su mercado reduciendo la competencia. La estrategia articula todas las potencialidades de la empresa, de forma que la acción coordinada y complementaria de todos sus componentes contribuya al logro de objetivos definidos y alcanzables. Idealmente, el análisis estratégico debería buscar las relaciones sistemáticas existentes entre las elecciones que realizan la alta dirección y los resultados económicos que obtiene la empresa.⁵⁰

6.2.4 Estrategia de Competitividad

La estrategia competitiva es el conjunto de acciones ofensivas o defensivas que permiten mantener la posición competitiva de la empresa en el sector, mejorarla según determinada política de desarrollo o buscar una nueva posición dentro o fuera del sector de la actividad, para obtener un mejor rendimiento del capital invertido.⁵¹

Las estrategias competitivas básicas son las siguientes:

Liderazgo de Costes

- La empresa deberá revisar periódicamente tasas de interés emitidas por el Banco Central especialmente la tasa de consumo, de manera que el interés cobrado por la compra de facturas futuras sea inferior a dicha tasa.

⁵⁰ Administración de la producción como ventaja competitiva. Autor: Eduardo Jorge Arnoletto. Pág. 60

⁵¹ Administración de la producción como ventaja competitiva. Autor: Eduardo Jorge Arnoletto. Pág. 61

Diferenciación

- Se evaluará constantemente al personal que se haya contratado para garantizar un servicio de calidad y eficiente. La evaluación se la realizará a través de encuestas sorpresivas a clientes nuevos y frecuentes acerca del protocolo de servicio de la empresa, rapidez del servicio y satisfacción del cliente en relación al contrato de factoring.
- Cada empleado mantendrá el concepto de calidad total al momento de realizar su trabajo.
- Debido a que el factoring es una herramienta financiera nueva y poco usada, se capacitará gratuitamente a empresarios del uso de esta herramienta para identificar diversas ventajas y desventajas, con el fin de atraer potenciales clientes.

Segmentación o especialización

- Las Pymes de la ciudad de Latacunga serán la razón de ser la empresa, para lo cual se premiará la fidelización de las mismas con capacitación gratuita a representantes de las empresa con temas tributarios, legales, financieros o económicos que permitan su potencial crecimiento.

6.2.5 Estrategia de Crecimiento

- Después del primer año de funcionamiento de la empresa, se negociarán además de facturas, papeles fiduciarios legales como letras de cambio o pagarés que las Pymes o cualquier otro cliente posean y deseen someter a factoring.
- Dependiendo de la demanda y acogida de la empresa, se instalarán nuevas sucursales brindando al cliente comodidad y facilidad al momento de dirigirse a negociar su factura.

- Se realizará un estudio de mercado para extender la oferta de factoraje a Pymes de Cotopaxi.

6.2.6 Estrategia de Competencia

- Ingresar al mercado con costos inferiores a los de la competencia y recalcar la facilidad de realizar factoring a diferencia de obtener un crédito en alguna institución financiera
- Construir una organización flexible que responda al mercado con rapidez y eficiencia.
- Realizar análisis FODA periódicos, de forma que se detecten amenazas y debilidades oportunamente con el fin de combatir posibles fallas y prever ante la competencia.

6.2.7 Estrategia Operativa

- Sistematizar los procesos incluyendo un sistema de administración de la información con el fin de evitar perder documentación e información proporcionada por el cliente de manera que se pueda obtener datos en el momento preciso en el que se necesite.
- Se mantendrá una base de datos actualizada que ayuda a generar una atención personalizada que permita la optimización de recursos y por ende reduzca el tiempo de acción y reacción.

6.2.8 Objetivos Estratégicos

Se denomina objetivos estratégicos a las metas y estrategias planteadas por una organización para reforzar, a largo plazo, la posición de la organización en un mercado específico, es decir, son los resultados que la

empresa espera alcanzar en un tiempo mayor a un año, realizando acciones que le permitan cumplir con su misión, inspirados en la visión.

Los objetivos deben ser posibles de alcanzar; prácticos, realistas y comunicados con claridad para garantizar el éxito, ya que ayudan a las partes que están interesadas en su logro a comprender su papel dentro del futuro de la organización, estableciendo las prioridades de esta. Además, en gran parte representan el sentido y fin de la misma, sientan una base para una toma de decisiones consistente por parte de gerentes con valores y actitudes dispares, diseñar puestos y organizar las actividades que se realizaran en la empresa.⁵²

Para el caso del proyecto de factibilidad, la empresa poseerá como objetivos los siguientes:

- Ser una ágil y muy efectiva herramienta de financiamiento para que las pequeñas y medianas empresas puedan obtener liquidez para capital de trabajo en muy corto plazo a través del mecanismo del Factoring.
- Ser la primera opción de financiamiento de Pymes facilitando los trámites para obtención de recursos financieros utilizando sus activos circulantes sin afectar las estructuras financieras de las mismas, ni las líneas de crédito bancarias tradicionales
- Incrementar las captaciones de mercado en un 5% trimestral con el fin de cooperar al crecimiento de la empresa.
- Obtener un mejoramiento de las instalaciones con tecnología e infraestructura física de por lo menos un 20% de la actual en un periodo de tres años
- Optimizar los recursos de la empresa y buscar nueva alternativas que resulten beneficiosas.

⁵² http://es.wikipedia.org/wiki/Objetivos_estrat%C3%A9gicos

- Incrementar la capacidad instalada de la empresa para aumentar el volumen de ventas anuales, condicionado por la demanda.
- Alcanzar un margen de utilidad del 20% al final de cada ejercicio económico

6.2.9 Principios y Valores

Los principios y valores dentro de una organización son la base sobre la que se construye toda la empresa, estos a su vez son patrones que ayudan a alcanzar éxito y son creados a fin de mantener un ambiente de trabajo apropiado que promueva al diario mejoramiento personal y empresarial.

Por dicha razón, la empresa mantendrá los siguientes valores y principios:

PRINCIPIOS

PRODUCTIVIDAD

Este principio permite que cada miembro de la organización sea cada vez mejor en la labor que desempeña; a través de una buena productividad se refleja indicadores de gestión y resultados positivos que satisfacen objetivos personales y empresariales.

CUMPLIMIENTO

Gracias a este principio siempre deberá darse pronta respuesta a los requerimientos del cliente tanto interno como externo, a su vez la empresa garantizará la seriedad con la que contratos de factoring fueron pactados y hará respetar plazos, condiciones, tasas, entre otros.

EFICACIA

El producto ofrecido por nuestra organización tiene como finalidad la efectividad en la satisfacción del cliente al utilizar la herramienta de factoring, por tanto cualquier obstáculo que se presente para lograr este cometido será resuelto eficaz y eficientemente.

LIDERAZGO

Cada persona que forme parte de la organización deberá ser un líder, así también creará y mantendrá un ambiente interno, en el cual el personal pueda llegar a involucrarse totalmente en el logro de los objetivos en la organización.

TRABAJO EN EQUIPO:

Todos los miembros de la organización conformarán un grupo sólido que se encuentre unido por objetivos comunes encaminados siempre a la satisfacción del cliente y crecimiento de la organización.

VALORES

HONESTIDAD

Es un pilar muy importante en la vida de cada persona y por ende es aun más importante en la institución, la honestidad fortalece como personas de bien con grandes cualidades y calidades humanas, así también ayuda a generar confianza y respeto en los demás.

LEALTAD

La lealtad es sinónimo de compromiso y entrega a nuestro trabajo. Este valor permite cuidar el presente y futuro de nuestra compañía.

RESPECTO Y TOLERANCIA

Nos ayuda a reconocer los derechos de los demás, valorando y aceptando las cualidades, actitudes y comportamientos individuales, institucionales y sociales.

DISCIPLINA

Gracias a este valor se mantendrá el orden, a través de la observación y sobre todo el cumplimiento de las reglas y políticas establecidas en la organización.

EQUIDAD

Existirá imparcialidad, sin beneficiar ni perjudicar a ninguna persona ya sea empleados o clientes

6.3 La Organización

La organización es un ente social, creado intencionalmente para el logro de determinados objetivos mediante el trabajo humano y recursos materiales tecnología, equipos, maquinarias, instalaciones físicas etc.

La organización promueve la colaboración y negociación de un grupo y mejora así la efectividad y la eficiencia de las comunicaciones en la

organización. La función organizadora crea líneas definidas de autoridad y responsabilidad en una organización mejorando así las funciones de activación y control del gerente.

Es importante mantener una estructura organizacional., por las siguientes razones:

- Es de carácter continuo; jamás se puede decir que ha terminado, dado que la empresa y sus recursos están a cambios constantes (expansión, contracción nuevos productos, etc.), lo que obviamente redundaría en la necesidad de efectuar cambios en la organización.
- Es un medio a través del cual se establece la mayor manera de lograr los objetivos de un grupo social.
- Suministra los métodos para que se puedan desempeñar las actividades eficientemente, con un mínimo esfuerzo.
- Evita la lentitud e ineficiencia en las actividades, reduciendo los costos e incrementando la productividad.
- Reduce o elimina la duplicación de esfuerzos, al delimitar funciones y responsabilidades.

6.3.1 Estructura Orgánica

Para poder ejecutar las actividades de la empresa se vuelve necesario con disponer de una estructura organizacional que obedezcan a la planificación, organización, dirección y control para lograr los resultados esperados y las metas planteadas por la organización.

La estructura organizacional contará con dos niveles jerárquicos los cuales son:

Nivel Ejecutivo: Estará a cargo de la administración de la empresa y está conformado por:

- Gerente General

Nivel Operativo: Se encarga de ejecutar las actividades que requiere el proceso del servicio, en el cual se encuentran:

- Oficiales de crédito y Cobranza
- Contador
- Auxiliar Contable
- Promotor de Ventas
- Recepcionista

6.3.2 Descripción de Funciones

Gerente General

Objetivo del Puesto

Dirigir, coordinar, supervisar y dictar normas para el eficiente desarrollo de las actividades de la Entidad en cumplimiento de las políticas.

Funciones

- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas

- A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.
- Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados.
- Desarrollar un ambiente de trabajo que motive positivamente a los individuos y grupos organizacionales.
- Medir continuamente la ejecución y comparar resultados reales con los planes y estándares de ejecución (autocontrol y Control de Gestión).

Requisitos mínimos

- Título universitario en Ingeniería en Finanzas, Banca, Administración o carreras afines.
- Experiencia de 3 años en cargos similares.
- Conocimientos de finanzas, análisis de crédito, factoring, administración.
- Gran facilidad de relacionarse con las personas, empatía, liderazgo.
- Buena Presencia

Oficiales de crédito y cobranza

Objetivo de Puesto

Revisar y Verificar la documentación pertinente para el procedimiento y aprobación en los diferentes tipos de créditos de factoring además de

gestionar la cobranza de los créditos de factoring otorgados y mantener una cartera de morosidad mínima.

Funciones

- Brindar atención al cliente.
- Promover los servicios de factoring.
- Elaborar, procesar y analizar las solicitudes de factoring de los clientes.
- Actualizar la información socio económico y del mercado financiero de la zona asignada
- Gestionar cobro de la cartera de clientes asignada
- Participar en equipos de cobranza cuando se implemente planes especiales de cobro
- Elaborar propuestas de arreglos de pagos con clientes

Requisitos mínimos

- Estudios Superiores en Finanzas, Contabilidad o carreras afines a la banca
- Experiencia de 1 a 2 años en funciones similares
- Aptitud de servicio
- Capacidad de negociación
- Trabajo bajo presión

Contador

Objetivo de Puesto

Mantener un control sobre el manejo de los recursos de la empresa de una manera adecuada.

Funciones

- Llevar de forma confiable, ordenada y segura los libros de contabilidad.
- Establecimiento de sistema de contabilidad.
- Realización de de estados financieros y sus análisis.
- Certificación de planillas para pago de impuestos.
- Aplicación de beneficios y reportes de dividendos.
- La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones
- Hacerse cargo, mantener al día y registrar los libros de tesorería e inventarios, anotando entradas y salidas de fondos y bienes, guardando en orden, firmados y con fecha todos los comprobantes y recibos.
- Constituir la garantía o la fianza de manejo para responder por los dineros y bienes.
- Organizar y conservar el archivo que comprende entre otros documentos, los siguientes: recibos, talonarios, órdenes de pago, chequeras, libro de tesorería e inventarios, etc.

Requisitos mínimos

- Título universitario, CPA o carreras afines.
- Experiencia de 5 años mínimo.
- Conocimientos de normas de tributación y contables.
- Pro-actividad y facilidad de relacionarse.

Auxiliar Contable

Objetivo de Puesto

Trabajar en conjunto con el Contador ayudando a mantener un control sobre el manejo de los recursos de la empresa de una manera adecuada.

Funciones

- Causación de los diferentes hechos económicos de la empresa [compras, ventas, sueldos, pago servicios, depreciaciones, etc.],
- Manejo y control de inventarios
- Manejo o gestión de cartera.
- Conciliaciones bancarias.
- Proyección de estados financieros e informes contables o financieros,
- Preparación y proyección de las declaraciones tributarias.
- Diferentes informes con destino a las entidades estatales de control, y cualquier otra actividad relacionada o afín al aspecto contable.

Requisitos mínimos

- Título universitario, CPA o carreras afines.
- Experiencia de 3 años mínimo.
- Conocimientos de normas de tributación y contables.
- Pro-actividad y facilidad de relacionarse.

Promotor de Ventas

Objetivo de Puesto

Ofrecer el servicio a un "cliente potencial", a partir de dar a conocer sus características, ventajas y los beneficios que el factoring le ofrecerá a las Pymes.

Funciones

- Realizar contactos con los clientes actuales y potenciales para lograr aumentar el uso del servicio y la satisfacción de los clientes,
- Fomentar el uso de factoring como herramienta alternativa de financiación de las Pymes
- Conocimiento de los clientes con sus características, tamaño, ubicación necesidades y costumbres.
- Realización de presupuestos de ventas y programa de actividades

Requisitos mínimos

- Conocimientos en Ventas, promoción, mercadeo.
- Edad de 20 a 30 años
- Excelente presencia
- Orientación de servicio
- Construcción de relaciones
- Atención al cliente

Recepcionista

Objetivo de Puesto

Atender y direccionar correctamente a los clientes.

Funciones

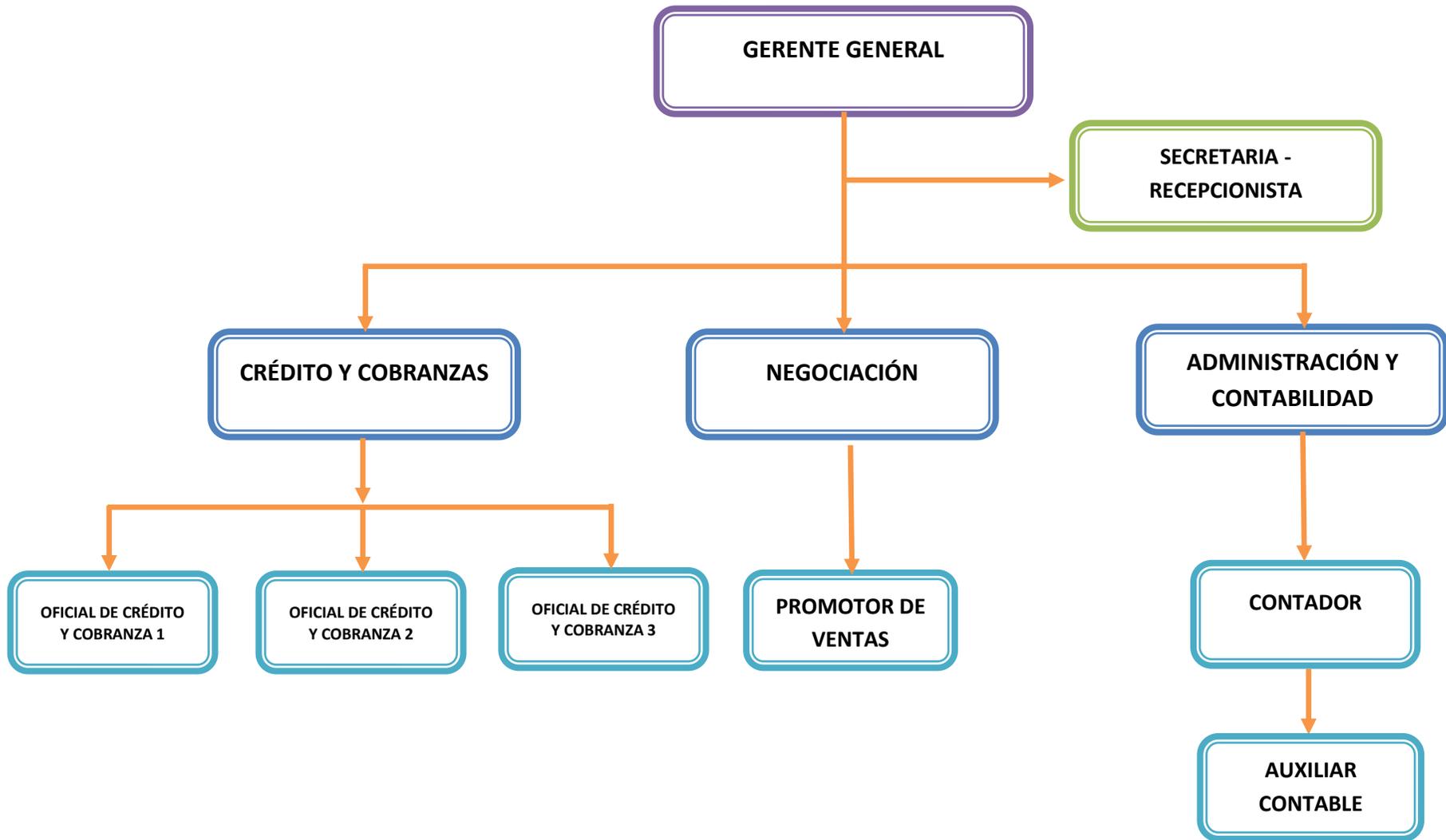
- Operación del conmutador, haciendo y recibiendo llamadas telefónicas, conectando las mismas con las diferentes extensiones. Atiende al público que solicita información de los trámites y servicios dándole la orientación requerida.

- Anota en libros de control diario las llamadas efectuadas y recibidas por el personal y el tiempo empleado. Recibe y captura la correspondencia y documentación.
- Realiza el registro de bitácoras al término de cada jornada de trabajo

Requisitos mínimos

- Bachiller y/o con estudios universitarios de preferencia en Administración o afines
- Un año en áreas de servicio al cliente, preferible no indispensable en recepción
- Paquete de office en especial de Excel.
- Buena Presencia.

6.3.3 Organigrama Estructural



6.3.4 Organigrama Funcional

GERENTE GENERAL

- Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas
- A través de sus subordinados vuelve operativos a los objetivos, metas y estrategias desarrollando planes de acción a corto, mediano y largo plazo.
- Crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizando los recursos disponibles.
- Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.

SECRETARIA – RECEPCIONISTA

- Operación del conmutador, haciendo y recibiendo llamadas telefónicas, conectando las mismas con las diferentes extensiones. Atiende al público que solicita información de los trámites y servicios dándole la orientación requerida.
- Anota en libros de control diario las llamadas efectuadas y recibidas por el personal y el tiempo empleado.
- Recibe y captura la correspondencia y documentación.

CRÉDITO Y COBRANZAS

- Brindar atención al cliente.
- Promover los servicios de factoring.
- Elaborar, procesar y analizar las solicitudes de factoring de los clientes.
- Actualizar la información socio económico y del mercado financiero de la zona asignada
- Gestionar cobro de la cartera de clientes asignada
- Participar en equipos de cobranza cuando se implemente planes especiales de cobro
- Elaborar propuestas de arreglos de pagos con clientes

NEGOCIACIÓN

- Realizar contactos con los clientes actuales y potenciales para lograr aumentar el uso del servicio y la satisfacción de los clientes,
- Fomentar el uso de factoring como herramienta alternativa de financiación de las Pymes
- Conocimiento de los clientes con sus características, tamaño, ubicación necesidades y costumbres.
- Realización de presupuestos de ventas y programa de actividades

ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD

- Llevar de forma confiable, ordenada y segura los libros de contabilidad.
- Establecimiento de sistema de contabilidad.
- Realización de de estados financieros y sus análisis.
- Certificación de planillas para pago de impuestos.
- La elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones
- Organizar y conservar el archivo que comprende entre otros documentos, los siguientes: recibos, talonarios, órdenes de pago,

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

7.1 Conclusiones

- El factoring dentro del Ecuador es un tema que se encuentra tomando fuerza; ciertos sectores económico - sociales se encuentran en un desconocimiento total de esta nueva forma de financiamiento. Sin embargo, poco a poco se ve el crecimiento y aparición de empresas dentro del país que ofrezcan este tipo de servicios, lo que significa que la cultura del factoring es y será cada vez más utilizada.
- La información existente acerca de las Pymes en Ecuador y sobre todo en la provincia de Cotopaxi es bastante limitada o casi nula. No existen cifras exactas, estadísticas o un organismo encargado dentro del país que muestre datos de este tipo de empresas, peor aún del porcentaje de crecimiento del sector, siendo las Pymes un gran aporte para el PIB del Ecuador.
- Después de haber indagado dentro de las necesidades financieras de Pymes de la Ciudad de Latacunga, podemos concluir que el entorno mantiene un desconocimiento de las nuevas formas de financiamiento que existen y que a su vez los pequeños y medianos empresarios se mantienen reacios a probar estas nuevas herramientas financieras.

- Las Necesidades de Financiamiento dentro de la ciudad de Latacunga son evidentes, ya que el 41,94% de empresas del cantón no solo de Pymes, no ha obtenido una fuente financiera que satisfaga la ausencia de liquidez.
- La Ciudad de Latacunga mantiene un alto nivel de concentración de entidades financieras tales como Bancos, Cooperativas, Mutualistas, etc. que ofrecen servicios financieros similares a los que la empresa de Factoring pretende ofrecer. Sin embargo ninguna de ellas es una empresa que se dedique a la negociación de facturas por lo que la demanda insatisfecha en el cantón es total.
- De acuerdo con el estudio que se ha realizado, los seis capítulos de la presente tesis, determinan la factibilidad y viabilidad ante la constitución de una empresa que preste servicios de factoring.
- El tamaño de la empresa y la capacidad instalada se ha diseñado tomando en cuenta el porcentaje de la demanda insatisfecha que se pretende captar, la cual será evaluada anualmente con el fin de contar con el recurso humano, material y financiero necesario para satisfacer las necesidades de clientes.
- Para la implementación de la empresa “PYMES FACTORING LATACUNGA”, es necesario contar con una inversión de \$298.184,00, la cual primordialmente fue destinada para capital de trabajo, siendo el restante destinado a gastos pre – operativos como lo son: muebles de oficina, suministros de oficina y equipos de cómputo.
- El capital de trabajo con el que contará la Empresa de Factoring estará conformado por las aportaciones de cinco socios y el financiamiento al que accederá la misma, cuyos valores serán los siguientes:

Aporte Socio A	23.854,72
Aporte Socio B	23.854,72
Aporte Socio C	23.854,72
Aporte Socio D	23.854,72
Aporte Socio E	23.854,72
Préstamo Banco de Fomento	178.910,40
Total	298.184.00

- Durante el primer año de prestación de servicios financieros de la empresa, se generarán ingresos por \$ 269.716,87.
- Mediante la realización del Estado de Resultados podemos concluir, que durante el primer año se generarían utilidades netas de \$109.285,72.
- El análisis de los diferentes indicadores financieros confirma la viabilidad de la implementación de la empresa ya que: el Valor Actual Neto (VAN) es de \$1.993,04; la Tasa Interna de Retorno es del 15,26%; la razón Beneficio / Costo es de \$1,54 y el período de recuperación de la inversión es de 3 años 2 meses y 3 días.

7.2 Recomendaciones

- Antes de ofrecer el producto financiero a las Pymes de la Ciudad de Latacunga se deben mantener capacitaciones constantes con principales funcionario de estas empresas de manera que se den conocer beneficios, ventajas y desventajas del servicio. Con el fin de que los empresarios mantengan un conocimiento claro del tema que permita tomar decisiones favorables en relación de la aceptación del servicio.

- Fomentar nuevas formas de financiamiento a través de inducciones a las nuevas y actuales herramientas financieras, indicando características esenciales dentro de los diversos sectores económicos de modo que se diversifique la manera tradicional de obtener recursos financieros como lo es por medio de la banca privada.
- De acuerdo con los resultados positivos de análisis de factibilidad, sobre todo análisis financiero. Se recomienda la constitución de la empresa.
- Se deben realizar estudios de mercado continuos a efectos de evaluar: el comportamiento cambiante del entorno, la demanda insatisfecha, competencia, precios, entre otros. y realizar los ajustes q correspondan para continuar captando un nicho apropiado de mercado y satisfacer a los clientes y sus necesidades.
- Es favorable que tanto los directivos como el personal operativo de la empresa se capaciten constantemente, de manera que se posean conocimientos actualizados de tarifas, tasas de interés y comportamiento del factoring en la sociedad.
- Aplicar las estrategias empresariales necesaria con el fin de posicionar el servicio en el mercado, alcanzando los objetivos definidos en el estudio y manteniendo a la empresa con alto estándar de calidad y liderazgo en los servicios que se están prestando
- Se recomienda como ítem con nivel de alta importancia el reclutamiento de personas jóvenes que sean residentes en la ciudad de Latacunga, con el fin de fomentar fuentes de empleo y a su vez tomar en cuenta el valioso recurso humano que el cantón posee.

BIBLIOGRAFÍA

- SAPAG CHAIN, Nassir; SAPAG CHAIN, Reinaldo. *Preparación y evaluación de proyectos*. Mc Graw Hill Interamericana, Chile, 2000. Pág 30.
- Fundamento de Probabilidad y Estadística. Autora: Olga Vladimirovna. Pág 261.
- CALDAS Molina, Marco, "Preparación y Evaluación de Proyectos", Publicaciones "H", Quito Ecuador.
- Métodos de investigación. Autor: NEIL J AUTOR SAL. Pág. 160
- Introducción a la Economía: Macroeconomía. Autor: Paul Krugman, Robin Wells. Pág. 60.
- Formulación y evaluación de proyectos. Autor: Marcial Córdoba Padilla. Pág. 226
- Estadística para administración. Autores: Mark L. Berenson, David M. Levine, Timothy C Krehbiel. Pág 226
- GABRIEL BACA URBINA. "Evaluación de Proyectos". McGraw-Hill. México. Cuarta edición. 2001.
- Samuel S. Wilks, *Mathematical Statistics*, John Wiley, 1962, Section 8.1
- Sapag Chain Nassir y Reinaldo, "Preparación y Evaluación de Proyectos", 2000.
- GARCÍA Gary Flor, *Guía para Crear y Desarrollar su propia Empresa*, Editorial Ecuador FBT, Quito Ecuador 1999, Pág. 56
- Administración Moderna de Personal: Autor: Joaquin Rodriguez Valencia. Pág 194
- Contabilidad financiera. Escrito por Alexánder Guzmán Vásquez, David Guzmán Vásquez, Tatiana Romero Cifuentes. Pág. 68

- Conceptos modernos de administración de compras. Autor: Alberto Montoy Palacio. Pág. 51
- Fundamentos de administración financiera. Autores: JAMES C,VAN HORNE,JOHN M AUTO. WACHOWICS. Pág. 211.
- CONTABILIDAD FINANCIERA. UN ENFOQUE ACTUAL. Autor: Carlos Mallo, Rodríguez, Antonio Pulido. Pág. 45.
- *Métodos de depreciación*. mimeo, DNCN-INDEC, 2000. Pág 201
- Contabilidad de costos: un enfoque gerencial. Autor HORNGREN,GEORGE AUTOR FOSTER,Srikant M. Datar Pág. 30
- CONTROL PRESUPUESTARIO: Planificación, elaboración, implantación y seguimiento del presupuesto. Escrito por Luís Muñiz. Pág. 90
- Introducción a la contabilidad financiera. Escrito por CHARLES T. HORNGREN,GARY L UNDEM,JOHN A AUTOR ELLIOTT. Pág. 396.
- Análisis financiero y de gestión. Autor: Orlando Estupiñán Gaitán. Pág. 117
- Análisis financiero y de gestión. Autor: Orlando Estupiñán Gaitán. Pág. 115
- Administración. Autor: por Stephen p Robbins. Pág. 216
- Análisis y evaluación de proyectos de inversión. Autor: Raúl Coss. Pág. 73
- FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS TECNOLÓGICOS EMPRESARIALES. Autor: Martín Hamilton Wilson, Alfredo Pezo Paredes. Pág. 172
- Conceptos de administración estratégica. Autor David Fred R. Pág. 61
- Formulación y evaluación de proyectos. Autor: Marcial Córdoba Padilla. Pág. 362

LINCOGRAFÍA

- www.supercias.gob.ec
- www.sbs.gob.ec
- www.bce.fin.ec
- <http://www.negocioestructurados.com/WebContent/wfmFactoring.aspx>
- <http://es.wikipedia.org/wiki/Factoraje>
- <http://www.logros.ec/>
- <http://www.e-conomic.es/programa/glosario/definicion-contrato-factoring>
- <http://www.elprisma.com/apuntes/derecho/factoring/default5.asp>
- http://www.mercofact.com/index.php?option=com_content&view=article&id=47&catid=6
- http://plan.senplades.gob.ec/c/document_library/get_file?uuid=68d75caf-d3bd-4ef4-8180-b3f53418711a&groupId=10136
- http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=658&Itemid=573
- <http://www.umss.edu.bo/epubs/etexts/downloads/18/alumno/cap4.html>
- <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- <http://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html>
- <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

ANEXOS

ANEXOS

Anexo 1.1

CONTRATO DE FACTORING

Entre, Don ..., presidente (o gerente general) de la empresa ... S.A., constituida por ante escritura pública N° otorgada ante Don ..., Escribano con Registro Público Notarial N° ..., y en el Registro de Comercio con fecha ... de ... de 201..., y con domicilio social en la calle ..., N° ..., ciudad ... de Latacunga, con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Don ..., Escribano con Registro Público Notarial N° ... con fecha ... de ... de 201..., de ahora en adelante el FACTOR; y Don ..., presidente (o gerente general) de la empresa ... S.A., constituida por ante escritura pública N° otorgada ante Don ..., Escribano con Registro Público Notarial N°..., e inscrita en la I.G.J. y en el Registro de Comercio con fecha ... de ... de 201..., al libro ..., tomo..., folio ..., con DNI N° ..., y con domicilio social en la calle ..., N° ...ciudad ..., de la República del Ecuador, con poderes de representación conforme a escritura pública autorizada por Don ...,Escribano con Registro Público Notarial N° ..., con fecha ... de ... de 201..., de ahora en adelante el CLIENTE, ACUERDAN celebrar el presente CONTRATO DE FACTORING, conforme a las siguientes cláusulas:

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.

Por el presente el CLIENTE se obliga a ceder al factor todos los créditos y letras que surjan de su actividad comercial, tanto en contra como a favor de sus compradores.

SEGUNDA. OBLIGACIONES DEL CLIENTE.

- I. El cliente deberá pagar al factor como remuneración por sus funciones el ...% del nominal de los créditos transmitidos.

- II. El cliente deberá pedir autorización al factor para llevar a cabo nuevas operaciones comerciales, entendiéndose que se presta si en el plazo de ... días desde que el cliente informó de la nueva operación el factor no expresa su oposición a la misma.
- III. El cliente se obliga a incluir en todas las facturas y recibos que emita, un endoso que indique que las cuentas correspondientes, han sido cedidas al factor, y son pagaderas a él exclusivamente.
- IV. El cliente se obliga a remitir al factor las letras, recibos y documentos representativos de las cuentas y créditos, así como una hoja de remesa en la que se relacionen y las copias de las facturas y albaranes.
- V. El cliente se obliga en los casos de compraventa a incluir en los contratos cláusula de cesión de créditos al factor.
- VI. El cliente transmitirá los créditos al factor para que pueda ejercitar los derechos adquiridos sin impedimento.
- VII. El cliente se obliga a entregar al factor toda suma recibida de sus deudores en pago de la deuda.
- VIII. El cliente se obliga a no conceder ni pactar bonificaciones ni variaciones en el valor de los créditos cedidos al factor sin su previa y expresa autorización.
- IX. El cliente deberá poner a disposición del factor todos los datos que éste le solicite para la investigación de solvencia de los deudores.
- X. El cliente se obliga a no interferir en las gestiones realizadas por el factor para el cobro de los créditos, salvo en los supuestos en que el factor le requiera su asistencia conforme a lo dispuesto en el apartado anterior.
- XI. El cliente responde de la falta de pago siempre que no surja de la insolvencia del deudor ni de causa imputable al factor.
- XII. El incumplimiento por el cliente de cualquiera de las obligaciones contraídas por el presente contrato, dará derecho al factor para optar entre la resolución del mismo, o la exigencia de su cumplimiento, debiendo indemnizar por daños y perjuicios en los dos casos.

TERCERA. OBLIGACIONES DEL FACTOR.

- I. El factor se obliga a intentar el cobro de los créditos.
- II. El factor se obliga a aprobar todas las operaciones propuestas por el cliente excepto aquéllas que considere que no prestan suficientes garantías.
- III. El factor se obliga a investigar la solvencia de los deudores, corriendo de su cuenta todos los gastos ocasionados por ello.
- IV. El factor se obliga a abonar al cliente la diferencia entre el importe de los créditos cedidos y la remuneración acordada en el presente contrato. Dicha cantidad se ingresará en el número de cuenta ... que el cliente tiene abierta en la Entidad de Crédito ..., Sucursal
- V. El factor se obliga a anticipar al cliente, previa solicitud de al menos ... de antelación, el porcentaje del ...% del importe de los créditos cedidos. Se aplicará un tipo de interés del ... % que se deducirá en el momento en que se produzca el anticipo por el factor.
- VI. Es obligación del factor asumir el riesgo de insolvencia del deudor del cliente, siempre que se haya declarado judicialmente, hasta el ...% del máximo fijado para cada deudor como límite de la transmisión del crédito.
- VII. El incumplimiento por el factor de cualquiera de las obligaciones contraídas por el presente contrato, dará derecho al cliente para optar entre la resolución del mismo, o la exigencia de su cumplimiento, debiendo indemnizar por daños y perjuicios en los dos casos.

CUARTA. DURACIÓN DEL CONTRATO.

La duración del presente contrato es de ... meses desde la fecha hasta ...

QUINTA. ARBITRAJE y MEDIADORES. JURISDICCIÓN.

Para el caso de cualquier divergencia, las partes de común acuerdo designan al Dr. experto en la materia, como ARBITRO AMIGABLE

COMPONEDOR y MEDIADOR, con domicilio en ..., ciudad de ..., República del Ecuador....En caso de apelación del laudo arbitral por cualquiera de las partes, las mismas se someterán a la jurisdicción de los Tribunales Ordinarios del fuero Comercial de la Ciudad de Latacunga provincia de Cotopaxi. En prueba de conformidad, se firman dos ejemplares del mismo tenor y un solo efecto por Don ..., como presidente (o gerente general) de la empresa ... S. A. y Don ..., como gerente general de la empresa ... S.A., en la ciudad de ... , República del Ecuador, a los ... días del mes de, de 201... .

Anexo 2.1

ANÁLISIS DE PRECIOS SEGÚN COMPETENCIA A NIVEL NACIONAL

El presente análisis se lo hará en base a una Compañía reconocida a nivel nacional e internacional entendida en el tema de Factoring. La empresa “Factor Logros” de Ecuador contribuye al desarrollo del país, mediante la oferta al cliente de un servicio de factoring eficiente y de calidad; Es una empresa especializada en ofrecer capital de trabajo a las pequeñas y medianas empresas descontando o anticipando sus cuentas por cobrar.⁵³

A continuación se presentan los porcentajes de cobro que se ofrece la competencia y los porcentajes que oferta nuestra empresa:

DETALLE		
Gastos Administrativos y Operacionales	2%	2%
Porcentaje de Descuento	9,22%	16%
Gastos Totales	11,2%	18%

⁵³ <http://www.logros.ec/index.htm>

Anexo 3.1

CÓDIGO DE ÉTICA DE LA EMPRESA PYMES FACTORING LATACUNGA S.A.

PRESENTACIÓN DEL CÓDIGO

Pymes Factor Latacunga S.A. es una compañía que establece relaciones directas y sólidas con las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Latacunga, ofreciendo todos los beneficios que esto representa para sus clientes. Fue Creada con la intención de financiar y proveer liquidez a las empresas que comprenden este sector vulnerable de poca atención, brindándoles un servicio con tecnológica y alta calidad.

En PFL S.A., somos una empresa comprometida y responsable con la sociedad y en base a ese compromiso y considerando que en la actualidad vivimos en una sociedad tecnificada, provocando el materialismo en los individuos y deteriorando la relación entre las personas, siendo totalmente visible la pérdida de valores en los individuos, la apatía a la sensibilidad humana y la indiferencia con los demás.

En PFL S.A. nos preocupamos por contribuir con la sociedad desde el más alto puesto hasta el más bajo, para lo que es importante ir sembrando en cada uno de nuestros colaboradores la inquietud de ser cada día mejor, en cualquier aspecto de su vida, buscando en su conducta lo mejor y construyendo personas de una sociedad integra, honesta, confiable, sensible y armónica.

Te exhortamos a que te esfuerces por construir una estructura digna, confortable, agradable y de calidad inquebrantable, para que en ella crezcas tú, se desarrolle

la empresa y permanezca nuestra sociedad; es nuestro objetivo que todos logremos y disfrutemos de la tranquilidad que nuestros actos nos proporcionan.

“Ser el modelo de los demás, logrado tus objetivos conocimientos fuertes, dignos y honestos.”

NUESTRA EMPRESA, SUS VALORES Y PRINCIPIOS

Visión

Convertirse para el año 2017 en una organización financiera líder en Ecuador en la prestación de servicios de Factoring, que sea reconocida como componente de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas con la aplicación de técnicas la evaluación, análisis y control de riesgos, que desempeñe un rol de vanguardia en la continua adecuación a los cambios constantes que se generan en el marco económico de nuestro país y en el entorno financiero.

Misión

Somos una organización especializada en la prestación de servicios de de Factoring a las Pequeñas y Medianas empresas del cantón Latacunga, brindándoles nuevas alternativas de financiamiento y liquidez orientadas a contribuir con el desarrollo de forma segura, confiable y rápida a las PYMES, a través de un equipo de calificados profesionales, esquemas crediticios y financieros que estén comprometidos a satisfacer las expectativas de nuestros clientes, contribuyendo así, a elevar su excelencia y productividad.

Filosofía

PFL S.A. se anticipa a las necesidades de sus clientes, como prioridad en los negocios.

PLF S.A. Brinda un trato humano y de respeto en cada relación con sus clientes y entre empleados, lo que garantiza relaciones estables y a largo plazo.

Principios empresariales

PRODUCTIVIDAD

Este principio permite que cada miembro de la organización sea cada vez mejor en la labor que desempeña; a través de una buena productividad se refleja indicadores de gestión y resultados positivos que satisfacen objetivos personales y empresariales.

CUMPLIMIENTO

Gracias a este principio siempre deberá darse pronta respuesta a los requerimientos del cliente tanto interno como externo, a su vez la empresa garantizará la seriedad con la que contratos de factoring fueron pactados y hará respetar plazos, condiciones, tasas, entre otros.

EFICACIA

El producto ofrecido por nuestra organización tiene como finalidad la efectividad en la satisfacción del cliente al utilizar la herramienta de factoring, por tanto cualquier obstáculo que se presente para lograr este cometido será resuelto eficaz y eficientemente.

LIDERAZGO

Cada persona que forme parte de la organización deberá ser un líder, así también creará y mantendrá un ambiente interno, en el cual el personal pueda llegar a involucrarse totalmente en el logro de los objetivos en la organización.

TRABAJO EN EQUIPO:

Todos los miembros de la organización conformarán un grupo sólido que se encuentre unido por objetivos comunes encaminados siempre a la satisfacción del cliente y crecimiento de la organización.

Valores empresariales

HONESTIDAD

Es un pilar muy importante en la vida de cada persona y por ende es aun más importante en la institución, la honestidad fortalece como personas de bien con grandes cualidades y calidades humanas, así también ayuda a generar confianza y respeto en los demás.

LEALTAD

La lealtad es sinónimo de compromiso y entrega a nuestro trabajo. Este valor permite cuidar el presente y futuro de nuestra compañía.

RESPECTO Y TOLERANCIA

Nos ayuda a reconocer los derechos de los demás, valorando y aceptando las cualidades, actitudes y comportamientos individuales, institucionales y sociales.

DISCIPLINA

Gracias a este valor se mantendrá el orden, a través de la observación y sobre todo el cumplimiento de las reglas y políticas establecidas en la organización.

EQUIDAD

Existirá imparcialidad, sin beneficiar ni perjudicar a ninguna persona ya sea empleados o clientes.

PROFORMA NO. 2

AJ COMPUTACION	RUC: 050032253200 TLF: 032812229
LATA CUNGA	

CLIENTE: GALARZA MARIA BELEN
 CODIGO: 00000001 0502961949
 DIRECCION: SANCHEZ DE ORELLANA
 TELEFONO:

PROFORMA N° 00003042
 EMISION: 03/12/2012 VENCIMIENTO: 10/12/2012
 VENDEDOR: JESUS CADENA

N°	CODIGO	DESCRIPCION	CANTIDAD	UND	PRECIO UNITARIO	DESC.	TOTAL
1	CAS-PRES77	CASE PRESSCOOT P-DUAL NEGRO SK775 NORI	7.00	UND	32.0000	0.00	224.00
2	DVDRW-LG	DVD WRITER INTERNO +-R/RW SATA**	7.00	UND	22.0000	0.00	154.00
3	UNDLECTMEI	UNIDAD LECTOR DE MEMORIAS 3.5 INTERNA	7.00	UND	5.5000	0.00	38.50
4	MOT-INTD250	MOTHER BOARD INTEL D2500HN + PROCESADC	7.00	UND	86.0000	0.00	602.00
5	DD500GBSAT.	DISCO DURO 500GB SERIAL ATA	7.00	UND	80.0000	0.00	560.00
6	DDR2-2GPOR	MEMORIA / PORTATIL 2 GB(PC 1333) MARCA	7.00	UND	17.0000	0.00	119.00
7	MON15BENQI	MONITOR 15.6" BENQ LED	7.00	UND	94.0000	0.00	658.00
8	TEC-COMBO2	TECLADO COMBO GENIUS KMS-110 3 EN 1 TECI	7.00	UND	21.0000	0.00	147.00
9	REG-MERITR	REGULADOR VOLT 1000/1200VA LINEA **	7.00	UND	15.0000	0.00	105.00
10	CAB-DAT-SEF	CABLE DE DATOS SERIAL ATA 0.5MTS	7.00	UND	2.0000	0.00	14.00
11	CAB-POW-SE	CABLE DE PODER SATA	7.00	UND	1.5000	0.00	10.50
12	IMP-SAM-ML2	IMPRESORA SAMSUNG LASER ML-2165	1.00	UND	83.0000	0.00	83.00
13	IMP-EPTX730	IMPRESORA EPSON MULTIFUNCION TX730WD	1.00	UND	300.0000	0.00	300.00
14	SISINYECC7	SISTEMA DE INYECCION CONTI 6 COL EPSON T)	1.00	UND	35.0000	0.00	35.00

 <p>Observaciones:</p>	<table style="width: 100%;"> <tr> <td>SUBTOTAL:</td> <td style="text-align: right;">3,050.00</td> </tr> <tr> <td>DESCUENTO %</td> <td style="text-align: right;">0.00</td> </tr> <tr> <td>TOTAL NETO:</td> <td style="text-align: right;">2,723.21</td> </tr> <tr> <td>I.V.A. 12 %</td> <td style="text-align: right;">326.79</td> </tr> <tr> <td>VALOR A PAGAR:</td> <td style="text-align: right;">3,050.00</td> </tr> </table>	SUBTOTAL:	3,050.00	DESCUENTO %	0.00	TOTAL NETO:	2,723.21	I.V.A. 12 %	326.79	VALOR A PAGAR:	3,050.00
SUBTOTAL:	3,050.00										
DESCUENTO %	0.00										
TOTAL NETO:	2,723.21										
I.V.A. 12 %	326.79										
VALOR A PAGAR:	3,050.00										
<table style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%;">PREPARADO</td> <td style="width: 50%;">ELABORADO</td> </tr> </table>	PREPARADO	ELABORADO									
PREPARADO	ELABORADO										

LA CANTIDAD DE: _____

_____ **RECIBI CONFORME**

PROFORMA NO. 3



COTIZACIÓN

AT. SANTIAGO
VALIDES 15 DIAS

NOMBRE DEL CLIENTE: S.ª GALARZA MARIA BELEN
ALMACÉN: SUCURSAL #3 FECHA: 03-12-12

CANT.	ARTÍCULO	P.V.P o TARJETA DE CRÉDITO	% DSCTO.	PRECIO OFERTA
1	TELEFONO FAX PANASONIC RX-FP 701			\$ 153
1	TELEFONO INALAMBICO PANASONIC. RX-TL 4022			\$ 94

OBSERVACIONES.

TOTAL:

CUOTA INICIAL:

CUOTA MENSUAL:

PLAZO:

TOTAL DE CRÉDITO:

PARA MAYOR INFORMACIÓN LLAMAR:
Telf. 03 281 - 0413 // 03 266 - 0485

CRÉDI UTIL Agradece tu preferencia y le garantiza la seguridad que busca. Para mayor agilidad en la aprobación de tu crédito le sugerimos nos proporcione la siguiente documentación.

COPIA DE CÉDULA A COLOR DEUDOR GARANTE
COPIA DE CUALQUIER SERVICIO BÁSICO (AGUA, LUZ, ETC...)
COPIA DE R.U.C.

COPIA DE CERTIFICADO COMERCIAL
COPIA DE ULTIMO ROL DE PAGOS