UNIVERSIDAD POLITÉCNICA SALESIANA ECUADOR

POSGRADOS

Maestría en

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

RCP-SO-30-No.502-2019

Opción de titulación:

PROYECTO DE DESARROLLO

TEMA:

DISEÑO DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE FACTORING PARA EL GRUPO VEOLIA ECUADOR

AUTOR:

EDWIN MIGUEL ZAMBRANO CHUNGANDRO

DIRECTOR:

CAMILO ENRIQUE OÑATE HUYAMABE

Guayaquil - Ecuador
2021

COHORTE
2020 - 2021

Autor:

Edwin Miguel Zambrano Chungandro
Ingeniero Comercial
Candidato a Magíster en Administración de Empresas
Universidad Politécnica Salesiana – Sede Guayaquil
miguelito_z100@hotmail.com

Dirigido por:

Camilo Enrique Oñate Huayamabe
Licenciado en Controles Industriales
Magister en Gestión de Proyectos
conate@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS
©2021 Universidad Politécnica Salesiana.
GUAYAQUIL – ECUADOR – SUDAMÉRICA
ZAMBRANO CHANGANDRO EDWIN MIGUEL
DISEÑO DE UNA EMPRESA DE SERVICIO DE FACTORING PARA EL GRUPO VEOLIA ECUADOR

Resumen

Las empresas pequeñas y medianas usualmente presentan necesidades de liquidez para poder cubrir sus operaciones. En este sentido, el factoring se constituye en una alternativa que permite a dichas empresas obtener una inyección de liquidez a cambio de ceder sus facturas a un tercero conocido como empresa de factoring. Es así que, el presente documento plantea la formulación y evaluación de un proyecto de inversión referente a la constitución de una compañía de factoring en el Ecuador que ofrezca este servicio a los proveedores de las empresas del Grupo "Veolia Ecuador". En función de lo expuesto, en la presente investigación se elaboro un estudio de factibilidad económica, el cual incluyó la realización de un estudio técnico, organizacional, financiero, comercial y legal con la finalidad de determinar la factibilidad de esta propuesta. Como resultado de los estudios realizados, se determinó que el presente proyecto de inversión es económicamente factible, dado que el VAN y la TIR fueron iguales a $394.306,15 y 49.83% respectivamente.

Palabras clave:

Factoring, proyecto, proveedores, factibilidad, estudio.

Abstract

Small and medium-sized companies usually have liquidity needs to be able to cover their operations. In this sense, factoring is an alternative that allows these companies to obtain an injection of liquidity in exchange for assigning their invoices to a third party known as a factoring company. Thus, this document proposes the formulation and evaluation of an investment project regarding the constitution of a factoring company in Ecuador that offers this service to the suppliers of the companies of the "Veolia Ecuador" Group. Based on the above, in the present research an economic feasibility study was elaborated, which included the realization of a technical, organizational, financial, commercial and legal study in order to determine the feasibility of this proposal. As a result of the studies carried out, it was determined that this investment project is economically feasible, since the NPV and the IRR were equal to $ 394,306.15 and 49.83% respectively.

Keywords:

Factoring, project, suppliers, feasibility, study

Tabla de contenido

Abstract iv

1. Introducción 1
   1.1 Situación Problemática 1
   1.2 Formulación del Problema 5
   1.3 Justificación Teórica 6
   1.4 Justificación Práctica 7
   1.5 Objetivos 9
      1.5.1. Objetivo General 9
      1.5.2. Objetivos Específicos 9

2. Marco Teórico 10
   2.1 Marco Conceptual 10
   2.2 Bases Teóricas 17

3. Metodología 19
   3.1 Unidad de Análisis 19
   3.2 Población 19
   3.3 Métodos a emplear 22
   3.4 Identificación de las fuentes de información 23
   3.5 Técnicas de recolección de datos 24
   3.6 Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información 24
   3.7 Procedimiento y técnicas utilizadas para el desarrollo del nuevo producto 24

4. Resultados 27
   4.1 Énfasis en el factor de diferenciación en función de la originalidad de la empresa 27
   4.2 Resultados del estudio de mercado 27
   4.3 Articulación con la cartera de productos actual que maneja la empresa 31
   4.4 Generación de Ideas en correspondencia con la oportunidad de mercado identificada 32
   4.5 Tamizado de Ideas 33
   4.6 Análisis de Factibilidad 34
      4.6.1 Estudio Técnico 34
      4.6.2 Análisis de Factibilidad Financiera 49
      4.6.3 Análisis de Factibilidad Legal 67

5. Propuesta estratégica de lanzamiento de nuevo producto 70
   5.1. Plan de Marketing del nuevo producto 70

6. Conclusiones 81

7. Recomendaciones 81

8. Referencias Bibliográficas 82

Lista de Tablas

Tabla 1 Componentes de Evaluación de Riesgo……..26
Tabla 2 Asignación de Nivel de Riesgo……...37
Tabla 3 Balance de Personal…….....41
Tabla 4 Balance de Maquinarias y Equipos……45
Tabla 5 Calendario de Inversiones en Equipos…….....46
Tabla 6 Calendario de Ingresos por Venta de Equipos de Reemplazo…….....47
Tabla 7 Localización Óptima del Proyecto……..48
Tabla 8 Detalle de Inversión Inicial……50
Tabla 9 Amortización del Préstamo……51
Tabla 10 Detalle de Gastos de Constitución de Empresa……52
Tabla 11 Detalle de Cálculo de Capital de Trabajo……53
Tabla 12 Estimación de Demanda…….....54
Tabla 13 Detalle de Gastos de Servicios Básicos e Internet…….....56
Tabla 14 Flujo de Efectivo Mensual Año 1……58
Tabla 15 Flujo de Efectivo Mensual Año 2……59
Tabla 16 Flujo de Efectivo Mensual Año 3……59
Tabla 17 Flujo de Efectivo Mensual Año 4……60
Tabla 18 Flujo de Efectivo Mensual Año 5……60
Tabla 19 Flujo de Efectivo Anual del Proyecto……...61
Tabla 20 Detalle Cálculo de Valor de Desecho del Proyecto……..62
Tabla 21 Flujo Anual del Proyecto Escenario Pesimista……64
Tabla 22 Flujo Anual del Proyecto Escenario Optimista……65
Tabla 23 Estado de Resultado Integral……66
Tabla 24 Detalle de Cálculo de Operación de Factoring……79

Lista de Figuras

Figura I Evolución de Empresas en Ecuador……...20
Figura II Clasificación de Empresas en Ecuador…….21
Figura III Clasificación de Empresas en Ecuador por sector……...21
Figura IV Flujo de Procesos…….35
Figura V Organigrama…….44
Figura VI Ubicación de Oficina Comercial…….49
Figura VII Foto del Edificio “Trade Building” …….....77

1. Introducción

1.1 Situación Problemática

La presentación y explicación de la problemática de investigación comprende dos aspectos, el primero hace referencia al grupo de empresas Veolia Ecuador S.A. y resalta cómo la creación y funcionamiento de una empresa de factoring podría aumentar y diversificar sus ingresos. El segundo aspecto hace énfasis en la falta de liquidez que atraviesan varias empresas locales, situación que podría resolverse mediante la presencia y actuar de una compañía de factoring.

En el año 2001 International Water Services (Guayaquil) Interagua C. Ltda. inició el contrato de concesión en Guayaquil, convirtiéndose en la primera empresa ecuatoriana de servicios básicos encargada de los sistemas de agua potable, alcantarillado sanitario y alcantarillado pluvial. Siendo su desafío la mejora continua en los accesos a los servicios de agua potable mediante la operación, mantenimiento y el monitoreo constante de los servicios brindando una respuesta inmediata a la comunidad. En el 2015 Interagua C. Ltda., pasa a ser mayoritariamente de capital francés a través de Veolia Environnement empresa con matriz en Francia N° 1 en manejo de servicios medioambientales en el mundo, se encuentra presente en los 5 continentes en las principales ciudades de los países donde opera.

Veolia Environnement crea en el 2015 Veolia Ecuador S. A., a fin de poder atender las necesidades del sector público y privado en cuanto a servicios medioambientales en el Ecuador, actividad que Interagua C. Ltda., no puede realizar ya que el alcance del contrato de concesión no lo permite.

Actualmente el grupo Veolia Ecuador S. A., administra las siguientes empresas:

- Interagua C. Ltda
- Gadere S. A
- Consorcio Veolia Proactiva
- Consorcio Veolia Semgroup
- Consorcio Veolia Saica.

Anualmente el grupo Veolia Ecuador S.A genera aproximadamente $ 100M USD en gasto operativos/inversiones locales, que son canalizadas por proveedores a través de contratos donde se establecen que los pagos se realizan luego de 180 días de recibida la factura, esto implica que durante ese tiempo dichos proveedores no podrán contar con esos ingresos; sin embargo, para disponer del flujo en efectivo los proveedores recurren a la figura de factoring para negociar con la banca local el anticipo de estos pagos, sobre lo cual la banca obtiene una comisión, esto se da en un 40% de las facturas generadas.

Esta oportunidad ha motivado el interés del grupo Veolia Ecuador S.A de iniciar la evaluación y diseño de una empresa de factoring para captar y absorber estos ingresos adicionales por la gestión de pagos inmediatos de facturas de los proveedores de bienes y servicios de las empresas del grupo, por lo que se actualmente es pertinente:

- Definir y estructurar el modelo de negocio de factoring, la organización del proceso y la valoración inicial para ponerlo en marcha.
- Realizar una evaluación Legal, Técnica y Financiera para incorporar la empresa de gestión de factoring del grupo.

En función de la información arriba expuesta es importante analizar con más detalle cómo el factoring puede constituirse en un alivio a las necesidades de liquidez de las empresas, para

ello es pertinente analizar la naturaleza y dinámica de las finanzas operativas de las empresas haciendo luego especial énfasis en la relevancia de gestionar de manera adecuada la liquidez dentro de éstas.

Las empresas en el marco de su administración financiera suelen prestar especial atención a la gestión de liquidez, de ahí que es necesario llevar un adecuado análisis y evaluación de las principales cuentas del Estado de Situación Financiera y del Estado de Flujo de Efectivo. En este sentido, en lo que al Estado de Situación Financiera se refiere, en el ámbito de las finanzas operativas o también conocidas como Finanzas de Corto plazo, es pertinente recordar dos cuentas importantes, que son: activo circulante y pasivo circulante, cada una de ellas además suele estar conformada por las siguientes cuentas:

Activo Circulante

- Efectivo (caja)
- Mercadería
- Cuentas por cobrar.

Pasivo Circulante

- Cuentas por pagar
- Otros pasivos sin costo de corto plazo.

De manera paralela es fundamental mencionar que en varios casos la facturación que realiza una empresa no suele limitarse a la ejecución de ventas de contado, sino que además incluye la realización de ventas a crédito, las cuales suelen estar sujetas a la política de

crédito establecida por parte de la empresa. Es así que un aumento en las cuentas por cobrar debe ser observado con atención, dado que dicho aumento podría explicarse por una demora en los pagos que los clientes tienen que realizar a la empresa, por lo que de ser cierto produciría un atraso en la llegada de los flujos de efectivo de la empresa, lo que produciría a la empresa posibles problemas de liquidez.

La información arriba expuesta, permite identificar como "variable clave", la liquidez de una firma (empresa) siendo una posible variable explicativa las "cuentas por cobrar".

Frente a la situación planteada, el factoring además de ser considerado como una fuente alternativa de financiamiento de las empresas, también en la mayoría de los casos, permite a las compañías trasladar el riesgo asociado a la gestión de cobranza a la empresa de factoring. De esta manera la empresa recibe por adelantado una inyección de liquidez por parte de la compañía de factoring con la que puede cubrir sus operaciones y subsanar un determinado problema de liquidez que ésta tenga.

De forma paralela de acuerdo a Cano y Larrea (2014) en el proyecto titulado "Análisis del Factoring como herramienta de liquidez y su impacto en la rentabilidad de las empresas de los socios de la Cámara de Comercio de Quito en el período 2011 – 2013", el sector empresarial del país, tanto en pequeñas, medianas e inclusive grandes empresas se manifiesta un problema común que es la falta de liquidez, debido principalmente a la recuperación tardía de la cartera de cobro, razón por la que se han tratado de encontrar diferentes soluciones para que las empresas tengan un desenvolvimiento normal y su giro de negocio no se detenga.

Estas alternativas no necesariamente han dado los resultados esperados. Ante esta situación surge como una buena alternativa la aplicación de Factoring y mediante esta investigación, se ponen de manifiesto los beneficios y bondades de esta herramienta financiera que genera liquidez mediante la venta anticipada de facturas que permiten obtener

los recursos para el desarrollo de la actividad productiva y a su vez conseguir mejor desempeño en los indicadores financieros.

En esta misma línea, en el documento “Propuesta del Factoring como fuente de liquidez a corto plazo para la empresa Mercalimsa” presentada por Alvarado y Flores (2016) expone que el sistema de factoring debe aprovecharse como herramienta y fuente de financiamiento para las empresas pequeñas, y como esta fuente de liquidez a corto plazo, que mejore la disponibilidad de los recursos y optimizar el manejo del área de Tesorería, ya que en los actuales momentos las empresas tienen problemas de liquidez, por la disminución de circulante que se origina por cuentas incobrables, o el aumento en el endeudamiento a corto plazo los mismos que podrían estar financiados por pasivos a largo plazo, lo que constituye una amenaza o desequilibrio en la liquidez del negocio. Por lo que estos problemas de liquidez llevan a la empresa a buscar instrumentos de financiamiento que ayuden a las finanzas y buen estado de la misma. Cabe resaltar que el sistema o contrato de factoring en el Ecuador está siendo muy poco utilizado, en vista de que el sistema crediticio del país está dado por las Instituciones Financieras.

A manera de resumen, se puede afirmar que la falta de liquidez es un problema que no puede ser descuidado en una empresa, la cual podría ser provocada, entre otros factores, por problemas en la gestión de cobranza. Además, si la empresa comienza a tener problemas de liquidez, ésta tendrá dificultades para cumplir con sus compromisos y obligaciones con terceros.

1.2 Formulación del Problema

En el presente apartado se formulará la pregunta general de investigación seguida de forma inmediata de las preguntas específicas de investigación.

Pregunta general de investigación

¿Es económicamente factible el establecimiento de una empresa de factoring en el Ecuador?

Preguntas específicas de investigación

- ¿Existe un nicho de mercado en el país para el presente servicio (factoring)?
- ¿Es viable desde el punto de vista legal establecer una empresa de factoring en el país?
- ¿Es factible desde el punto de vista financiero el presente proyecto de inversión?
- ¿Cuál es la estrategia de comercialización adecuada para el presente servicio?

1.3 Justificación Teórica

La ejecución del presente trabajo de investigación permitirá de forma simultánea la realización de una revisión del marco teórico-conceptual inherente al factoring, así como la aplicación de manera integrada de los principales conceptos, teorías, criterios y herramientas generalmente aceptadas y utilizadas en el proceso de formulación y evaluación de un proyecto de inversión.

Es así que se considera pertinente la realización de la presente investigación pues a través del desarrollo de la misma se podrá realizar una actualización respecto a la revisión de las principales teorías y conceptos que explican la naturaleza y dinámica del factoring.

Además de ello, el presente trabajo permite la aplicación de diferentes criterios y herramientas que contribuirán a determinar la factibilidad económica del proyecto de

inversión en mención. Por ejemplo, en lo que al análisis de la viabilidad financiera se refiere, se aplicarán criterios de evaluación de alternativas de inversión de general aceptación como el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Recuperación de la Inversión. Así mismo, en el marco del diseño de la estrategia de comercialización de servicio de factoring se aplicaron las diferentes herramientas que permiten estructurar un efectivo plan de Marketing considerando aspectos tanto del Marketing Estratégico, así como del Marketing Operativo.

1.4 Justificación Práctica

Desde el punto de vista práctico es notorio que las empresas, en especial aquellas que son pequeñas y medianas, en ocasiones tienen problemas de liquidez derivados de múltiples factores, tales como un aumento en las cuentas por cobrar. En este sentido, en un contexto de recesión económica en el Ecuador provocado por la Pandemia del COVID-19, existe de hecho una falta de liquidez en la economía en general lo que se traduce también en una falta de liquidez en varias compañías. Este aspecto macroeconómico, que es exógeno, no solo ha provocado en muchos casos un decremento en los ingresos por venta, sino que además ha generado un aumento en las cuentas por cobrar derivado de la falta de liquidez de algunos clientes quienes deciden no comprar en efectivo sino a crédito. Adicional a ello, existen situaciones en las cuales la gestión de cobranza se vuele difícil.

Frente al escenario arriba expuesto el factoring permitiría a las empresas obtener efectivo a cambio de ceder sus cuentas por cobrar a la compañía de factoring, lo que inyecta liquidez al negocio. Además, como ya se mencionó anteriormente, en muchos casos, se transfiere el riesgo inherente a la gestión de cobro a la empresa de factoring.

En esta misma línea vale la pena destacar cómo la creación de una empresa de factoring contribuiría al desarrollo de las firmas (empresas) locales en el marco del Plan Nacional de

Desarrollo 2017-2021 del Gobierno Nacional del Ecuador. En este sentido el establecimiento y posterior funcionamiento de una empresa de factoring ayudaría de forma indirecta a cumplir los siguientes objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021, así:

- *Objetivo 4: Consolidar la sostenibilidad del sistema económico social y solidario y afianzar la dolarización:* La estructuración y funcionamiento de una compañía de factoring puede contribuir a mejorar los niveles de liquidez de las empresas locales en el país, lo cual a la vez puede ayudarlas a mantenerse en el tiempo y así cumplir sus metas organizacionales.

- *Objetivo 5: Impulsar la productividad y competitividad para el crecimiento sostenible de manera redistributiva y solidaria:* La existencia de una empresa de factoring permite a las firmas locales acceder a una inyección de liquidez de manera inmediata la cual en varias ocasiones permite aumentar los niveles de capital de trabajo permitiendo así contar con mayores recursos económicos para cubrir las operaciones de la empresa que estén asociadas con el giro del negocio. Es así que las firmas (empresas) podrán no sólo mantenerse en el tiempo, sino que además podrían cumplir con sus proyecciones de crecimiento.

De manera paralela es pertinente manifestar cómo la estructuración y funcionamiento de una empresa de factoring permitiría al grupo de empresas de Veolia Ecudor S.A. aumentar sus ingresos mediante una diversificación de los mismos.

La oportunidad de nuevos negocios para obtener ingresos adicionales y de mejorar la eficiencia del proceso de gestión de factoring dentro del grupo, así como la mejora de capital de trabajo para cada empresa de Veolia Ecuador S. A. a través del apalancamiento con

proveedores, se traduce en una necesidad real y práctica que se debe analizar. Frente a ello es importante determinar la factibilidad de diseñar y desarrollar la mejor solución posible para aprovechar dicha oportunidad de negocio.

Actualmente el grupo Veolia Ecuador S.A. cuenta con 163 proveedores (con un potencial de 500) que cobran por medio de factoring con los bancos locales con un monto de facturación de 18 $M (con un potencial de 30 $M) semestrales, la comisión que los bancos han recibido en este año por anticipar los pagos bordea los 1,3 $M en lo que va del 2020. Es así que la presente propuesta otorgará un amplio enfoque en todos los aspectos concernientes para una correcta toma de decisión y que permitirá evaluar el diseño de una empresa de servicio de factoring para el grupo Veolia Ecuador.

1.5 Objetivos

1.5.1. Objetivo General

- Determinar la factibilidad económica asociada al establecimiento de una empresa de factoring en el Ecuador.

1.5.2. Objetivos Específicos

- Identificar la existencia de un nicho de mercado para el presente servicio de factoring en el Ecuador.

- Determinar la viabilidad legal de establecer una empresa de factoring en el Ecuador.

- Determinar la viabilidad financiera del presente proyecto de inversión.

- Diseñar una adecuada estrategia de comercialización mediante la estructuración de un plan de Marketing.

2. Marco Teórico

En la presente sección se presentarán diferentes conceptos asociados al Factoring, haciendo especial énfasis en los actores que están involucrados en este proceso. Así mismo se estudiarán los diferentes tipos de factoring existentes para luego mencionar sus principales ventajas. Después se hará referencia a la naturaleza de un contrato de factoring resaltando las principales características de este para finalmente describir la naturaleza y dinámica de las operaciones de factoring.

2.1 Marco Conceptual

Orígenes del Factoring

Se dice que el factoring se remontaría a la época de la Mesopotamia, en el reinado de Hammurabi de Babilonia, donde sus habitantes prácticamente fueron los pioneros en la estructuración de un registro de índole empresarial que pretendía asegurar el pago oportuno de los trabajos realizados.

El término factoring se deriva del latín y fue utilizado históricamente para referirse a un agente mercantil que ayudaba a una empresa en sus actividades comerciales de compra y venta en tierras lejanas, tomando para ella mercadería en consignación y dando un anticipo de dinero (Smith y Shnucker , 1994).

Luego, en los Estados Unidos las primeras prácticas fueron realizadas por comerciantes textiles británicos. Al principio se limitaron a importar, almacenar y vender, pero en la última parte del siglo 19, las grandes tarifas en los textiles importados causaron la restructuración de

la industria y los agentes limitaron sus servicios a la gestión del crédito y la financiación (Smith y Shnucker, 1994, p.120).

En función de lo arriba expuesto, es pertinente destacar que durante el siglo XVII nació el factoring con la finalidad de dar mayor fluidez a las actividades comerciales que existían en aquel entonces entre EEUU e Inglaterra, en especial en lo que al intercambio de textiles se refería. En concreto, los habitantes de EEUU demandaban importantes cantidades de textiles de origen inglés, sin embargo, los empresarios ingleses, oferentes de los textiles, asumían riesgos altos asociados al cobro de sus facturas al otro lado del océano Atlántico. Es así que como respuesta a esta necesidad de mitigar dicho riesgo, apareció un esquema o figura muy similar a lo que ahora se define como factoring, tal que dicha figura tenía como principal objetivo asumir el riesgo comercial vinculado a dichas operaciones. En lo posterior, con el desarrollo de la Revolución Industrial, el uso del factoring se intensificó en diferentes países en el mundo. Luego de ello, en las décadas de los setenta y ochenta, se formalizó y perfeccionó el funcionamiento del factoring, lo cual vino de la mano con la aparición de sociedad mercantiles especializadas en ofrecer servicios de factoring.

Actores

En función de las diferentes definiciones que se ha presentado para describir el proceso de Factoring, está claro en que en el marco de este mecanismo existen tres actores:

- El factor
- El cliente
- El deudor.

El factor se define como aquella institución financiera, banco comercial, compañía financiera comercial que compra las cuentas por cobrar que posee una persona natural o jurídica, asumiendo, el factor, los riesgos asociados al proceso de gestión de cobranza.

El cliente hace referencia a la persona natural o jurídica quien vende sus cuentas por cobrar al factor. De esta manera, el cliente obtiene una inyección de liquidez, efectivo, que puede contribuir a mejorar sus finanzas operativas.

El deudor es la persona natural o jurídica que ha realizado compras a crédito a una persona natural o jurídica, que en el marco del análisis del proceso de Factoring, se conoce como "cliente". En este sentido cuando "el cliente" vende sus cuentas por cobrar al factor, es importante notificar al deudor, quien a partir de dicha notificación deberá pagar sus obligaciones contraídas al factor en lugar de al "cliente".

Tipos de Factoring

Existen diferentes tipos de Factoring, entre los cuales destacan los siguientes:

- Factoring de Servicio Completo, sin Recurso: Se considera como el tipo de acuerdo más común e involucra tanto los servicios de financiamiento, así como la asunción del riesgo de cobranza por parte del factor. En este sentido, vale mencionar que el factor tiene la potestad de no aceptar determinadas cuentas de algunos deudores, por ejemplo, de aquellos deudores que tengan controversias comerciales con el cliente o con otros vendedores.

- Factoring con Recurso: Son definidos como acuerdos de servicio completo que no incluyen la asunción del riesgo de cobranza por parte del factor. Es decir que, el

cliente continúa asumiendo dicho riesgo, tal que, al vencimiento de las cuentas por cobrar, el cliente debe de devolver al factor el monto desembolsado por éste además de los intereses respectivos.

- Factoring de Autoservicio con Recurso: Se define como un financiamiento puro, donde se notifica al deudor respecto a la realización de la operación de Factoring. Bajo este tipo de Factoring el factor no asume el riesgo de cobranza asociado al caso de deudores insolventes.

- Factoring al Vencimiento: Bajo este esquema de Factoring el factor realiza un análisis de los deudores para en función de ello, establecer el monto de crédito aprobado tal que, si el deudor no paga, el factor no lo hará.

- Factoring Nacional: Esquema de Factoring que se da cuando el cliente y el factor residen en un mismo país.

- Factoring Internacional: Esquema de Factoring muy utilizado por los exportadores, clientes, donde el prestamista entra en contacto con otros prestamistas ubicados en el país que se constituye en el mercado de destino de la mercadería.

- Factoring Comercial: Bajo este esquema de Factoring el prestamista tiene como respaldo de sus préstamos las carteras, es decir las cuentas por cobrar. No obstante, al vencimiento el girador es solidario con el girado, pudiendo el prestamista cobrar a cualquier de los dos.

- Factoring de Participación: Este esquema de Factoring la participación se lleva a cabo mediante la intervención de un banco comercial.

- Factoring Convencional con notificación: El factor anticipa dinero de manera inmediata una vez que hayan sido cedidos a su favor los créditos (cuentas por cobrar) o facturas. Además, el deudor es notificado respecto a dicha operación.

- Factoring sin Notificación: El cliente no notifica a los deudores sobre la realización de la operación de Factoring.

Ventajas del Factoring

A continuación, se muestran las principales ventajas del Factoring:

- Ahorro por parte del cliente de costes asociados a las actividades de gestión de cobranza dado que dichas acciones pasan a ser ejecutadas por el factor.

- Obtención de inyección de liquidez para el cliente por parte del factor lo cual aplica cuando el factor paga de forma anticipada el monto de las cuentas por cobrar al cliente.

- En esquemas de Factoring, como el Factoring sin Recursos, se elimina para el cliente el riesgo de insolvencia de los deudores dado que dicho riesgo es asumido por el factor.

Contrato de Factoring

Es un contrato celebrado entre dos partes, el cliente y el factor, es decir es un contrato bilateral. En este sentido, es pertinente destacar que el deudor cedido no es partícipe del contrato, sin embargo, es importante notificar a éste respecto al acuerdo que se haya alcanzado y formalizado a través de un contrato entre el cliente y el factor.

En función de ello, las principales características de un contrato de Factoring son:

- Es un contrato de carácter consensual dado que se celebra mediante mutuo acuerdo entre las partes.

- Es un contrato bilateral firmado entre el cliente y el factor.

- Es un contrato típico, es decir tradicional.

- Es un contrato de carácter conmutativo dado que la denominación “Factoring” es utilizada y reconocida a nivel internacional.

- Es un contrato flexible dado que se puede ofrecer el servicio de gestión cobranza asumiendo los riesgos inherentes a la cobranza o en su defecto se puede ofrecer el servicio de cobranza y financiación sin asumir el riesgo inherente a la operación.

- Es un contrato oneroso dado que la empresa de Factoring, denominada formalmente de “factor” presta un servicio esperando recibir una retribución, cuyo monto está sujeto al acuerdo alcanzado entre las partes y de acuerdo al tipo de servicio prestado.

Operación

En general se puede afirmar que el factoring está conformado por cinco fases que permiten una efectiva operación del mismo. A continuación, se muestra una descripción de cada una de estas etapas, así:

- Etapa I: Selección de los Integrantes del Contrato: Una vez que el cliente ha mostrado su interés de solicitar y utilizar los servicios proporcionados por una sociedad de factoring, ésta deberá de reflejar dicho interés mediante una solicitud formal la cual deberá de estar firmada por el representante legal de la empresa. Es así que, en base a dicha solicitud formal, la empresa de factoring procederá con el análisis y evaluación del potencial cliente.

- Etapa II: Aprobación de la Solicitud de factoring: Una vez hecha el análisis y evaluación del potencial cliente, la empresa de factoring procederá a solicitar al posible cliente todas las facturas para realizar un estudio de las mismas, haciendo especial énfasis en la solvencia de cada deudor que el cliente tiene.

- Etapa III: Entrega de Facturas: En el Ecuador, el cliente se encarga de la redacción de la factura.

- Etapa IV: Pago anticipado de las Facturas: En esta etapa se pueden dar dos escenarios, en los cuales el cliente desee un factoring con o sin financiamiento.

- Etapa V: El cobro de las deudas: Al vencimiento, la empresa de factoring efectuará la gestión de cobro de las deudas que existen en su cartera.

2.2 Bases Teóricas

El Factoring se puede definir como un mecanismo mediante el cual una empresa, formalmente conocida como "factor", compra las facturas comerciales de un cliente, pagando el monto de dichas facturas de forma anticipada, asumiendo de forma paralela el riesgo de cobro de dichas facturas. En esta misma línea, el autor Vela González se refiere el Factoring de la siguiente forma:

> "El Factoring es la operación mediante la cual el Factor adquiere a título oneroso, de una persona natural o jurídica, denominada Cliente, instrumento de contenido crediticio, prestando en algunos casos servicios adicionales a cambio de una retribución. El Factor asume por el riesgo crediticio de los deudores de los instrumentos adquiridos, en adelante Deudores". (Vela, 2009, p.5).

Por otro lado, la autora González Morales define al Factoring de la siguiente manera:

> El Factoring es una variante de financiamiento que se ejecuta mediante un contrato de venta de Cuentas por Cobrar. Es una operación consistente en el adelanto de efectivo contra facturas originadas por operaciones comerciales, e incluye la cesión al factor de los derechos de cobro para que éste realice la cobranza a cuenta y representación del cliente. (González, 2009, p.6).

De forma paralela, el autor Sanz Santolaria se refiere al Factoring en los siguientes términos:

> El Factoring puede definirse como el contrato por el que un empresario cede la titularidad de los créditos comerciales que ostenta frente a sus clientes a otro empresario especializado (entidad de factoring), prestando este último una serie de servicios relacionados con los créditos que se ceden. (Sanz, 2005, p.503).

En lo que al Factoring se refiere, existe el Factoring con financiación, en este sentido el siguiente concepto lo define de la siguiente manera:

> Como quiera que en la doctrina existen diversas clases de Factoring, para efectos del presente trabajo, hemos creído por conveniente insertar la definición del Factoring con financiación, que hace Juan M. Farina, citado por el Dr. Arias-Schreiber Peste, y lo define como la relación jurídica de duración, en la cual una de las partes (empresa de factoring) adquiere todos o una porción o una categoría de créditos que la otra parte tiene frente a sus clientes; adelanta el importe de dichas facturas, se encarga del cobro de ellas y, sí así se pacta, asume el riesgo de la posible insolvencia de los deudores. (Max Arias-Scheiber Peste, "Los Contratos Modernos", Tomo I, W.G Editor, Lima, 1994). (Vela, 2009, p.5).

Adicional a los conceptos mostrados, con respecto al Factoring, Ross, Westerfield y Jordan (2018) afirman que "el financiamiento mediante cuentas por cobrar supone ceder o depositar en prenda las cuentas por cobrar o descontarlas (factoraje)"(p. 608).

En esta misma línea, Ross *et al*. (2018) sostienen que "con el factoraje convencional la cuenta por cobrar se descuenta y se vende al prestamista (factor). Una vez vendida, la cobranza es problema del agente o factor, y este asume todo riesgo de incumplimiento respecto de las cuentas incobrables" (p.608).

Por otro lado, el autor Guillermo Cabanellas de Torres se refiere al Factoring como una operación crediticia, originada en Norteamérica, la cual hace referencia a la transferencia de

un crédito de carácter mercantil del titular a un factor que se encarga, recibiendo una remuneración o comisión a cambio, de realizar el respectivo cobro (Cabenellas, 1993).

3. Metodología

3.1 Unidad de Análisis

Considerando que a través del presente proyecto se pretende determinar la factibilidad económica de establecer una nueva empresa de factoring en el Ecuador, se creyó conveniente definir como unidad de análisis al número de empresas (firmas) legalmente constituidas en el Ecuador dentro de las cuales se encuentran las empresas que actualmente son proveedores de las firmas del grupo "Veolia Ecuador". En la siguiente sección se especificará la cantidad de firmas a considerar en el presente estudio.

3.2 Población

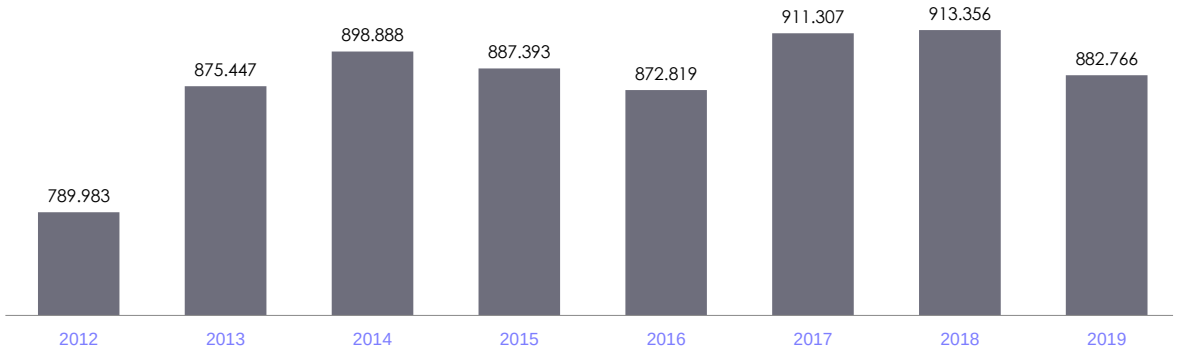
Si bien es cierto que para efectos del alcance del presente proyecto la población objetivo estuvo conformada por las empresas que actualmente fueron proveedores de las firmas del Grupo "Veolia Ecuador" fue pertinente primero analizar la estructura empresarial del Ecuador dentro de la cual se encontraron las firmas en mención. En este sentido, Lind, Marchal y Wathen definieron como población "al conjunto de individuos u objetos de interés o medidas que se obtienen a partir de todos los individuos u objetos de interés" (p.7).

Según resultados publicados en el Directorio de Empresas y Establecimientos 2019 elaborado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) en el año 2019 se contabilizaron un total de 882,766 empresas, las cuales hacen referencia a agentes económicos que cumplieron algunas de las siguientes condiciones:

- Ventas registradas en el Servicio de Rentas Internas (SRI)
- Número de plazas de empleo que se registran en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)
- Unidades económicas que perteneciendo al RISE pagaron impuestos con respecto a sus ingresos al Servicio de Rentas Internas.

Es pertinente comentar que el número de empresas existentes en el año 2019 disminuyó con respecto al año 2018 lo cual se podría explicar por la desaceleración que comenzó a registrarse en la economía ecuatoriana en el 2019. En el siguiente gráfico se puede observar la evolución del número de firmas (empresas) correspondientes a los últimos 8 años.

Figura I: Evolución de las empresas en el Ecuador tomado del Directorio de Empresas y Establecimientos 2019

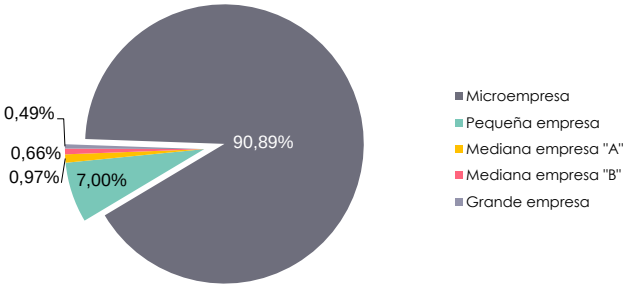


Fuente: INEC.

Del total de empresas que existieron en el 2019, 802,353 fueron Microempresas, 61,759 empresas pequeñas, 14,342 empresas medianas, tanto del “tipo A”, así como del tipo “B”, y 4312 firmas grandes. Es decir que el 90.89% del tejido empresarial del país estuvo

conformado por Microempresas, mientras que apenas el 0.49% del total de firmas estuvo constituido por empresas grandes.

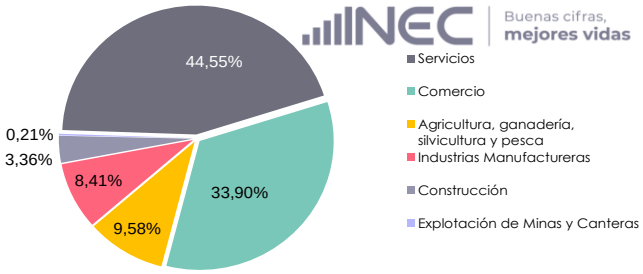
Figura II. Clasificación de empresas en Ecuador 2019 por tamaño tomado del Directorio de Empresas y Establecimientos 2019



Fuente: INEC

De manera paralela, en el año 2019 el 44.55% del total de empresas pertenecieron al sector “servicios”, un 33.90% al sector de “comercio”, 9.58% al sector agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, 8.41% al sector de manufactura, 3.36% al sector de construcción y 0.21% al sector de explotación de minas y canteras, así:

Figura III. Clasificación de empresas en Ecuador en el año 2019 por sector tomado del Directorio de Empresas y Establecimientos 2019 elaborado por el



Fuente: INEC

Una vez que se ha presentado este breve análisis respecto a la estructura empresarial en el Ecuador, se determinó según información proporcionada por la Unidad de Compras de las empresas del Grupo "Veolia Ecuador" que dicho grupo contó con 163 proveedores. En este sentido vale mencionar que en la sección denominada "Plan de Marketing" en el marco de la identificación del mercado meta se describirá en detalle las características de dicha población objetivo. Finalmente en el contexto del presente capítulo se determinó que al conocer del número de clientes potenciales que podrían demandar el servicio de factoring (163 proveedores del Grupo "Veolia Ecuador"), se definió a la población objeto de estudio como finita.

Dado que se contó con datos necesarios y suficientes respecto a las 163 empresas que fueron proveedores del Grupo "Veolia Ecuador" no se consideró necesario la realización de encuestas.

3.3 Métodos a emplear

El presente trabajo de investigación se refirió a la elaboración de un estudio de factibilidad económica, el cual por su naturaleza y características incluye a otros estudios dentro de sí como lo son:

- Investigación de mercado
- Plan de Marketing
- Estudio Técnico
- Estudio Legal
- Estudio Financiero.

En función de lo arriba expuesto, se determinó que el método “analítico –sintético” sería pertinente para el desarrollo de la investigación. En este sentido, con respecto a dicho método Bernal (2010) afirmó “estudia hechos, partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual (análisis), y luego se integran esas partes para estudiarlas de manera holística e integral (síntesis)” (p.60).

3.4 Identificación de las fuentes de información

Para la ejecución de la investigación se consideraron tanto fuentes de información secundarias, así como fuentes de información primarias, detalladas de la siguiente forma:

Fuentes de Información Secundarias

- Textos (físicos y digitales) publicados en el ámbito de las Finanzas, Economía y Administración de Empresas
- Cuerpos y Resoluciones legales emitidas por actores como la Superintendencia de Bancos y Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador
- Trabajos previamente publicados sobre “factoring”
- Informes o estudios previos realizados por el Instituto de Estadísticas y Censos (INEC) y Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.

Fuentes de Información Primarias

- Funcionarios de las empresas del Grupo “Veolia Ecuador” pertenecientes a los departamentos de Finanzas.

3.5 Técnicas de recolección de datos

Como se mencionó en la sección denominada “Población” al conocerse con certeza el número de individuos que forman parte de la población objeto de estudio (163 proveedores del Grupo de Empresas “Veolia Ecuador”), y dado que se tuvo acceso a datos relevantes asociados a dichos actores, no se consideró pertinente la realización de encuestas. Sin embargo, se realizaron entrevistas a los funcionarios de las áreas pertinentes de las empresas del Grupo “Veolia Ecuador” como lo fueron los departamentos de “Finanzas” y “Compras”.

3.6 Herramientas utilizadas para el análisis e interpretación de la información

Para procesar, analizar e interpretar los resultados obtenidos a partir de las fuentes de información ya descritas, se utilizaron programas informáticos de Office, como Excel y Word. En específico se utilizó el software Excel durante la ejecución de actividades en el contexto del Estudio “Financiero” y del Estudio “Técnico”, mientras que para la redacción del trabajo se usó el procesador de texto “Word”.

3.7 Procedimiento y técnicas utilizadas para el desarrollo del nuevo producto

La investigación analizada hace referencia a la oferta de un servicio de factoring. En este sentido es importante mencionar que la empresa que brinde dicho servicio deberá de contar con un conjunto de procesos que permitan cumplir con las necesidades del cliente meta (firmas cedentes), realizando además un análisis objetivo y preciso respecto al nivel de riesgo de los deudores que dichas firmas poseen.

En función de lo arriba expuesto se plantearon procesos en el marco del sistema del funcionamiento de la empresa de factoring del Grupo Veolia y que se resumieron de la siguiente forma:

- Establecimiento de un límite de endeudamiento para el cliente [1].
- Determinación de límites de endeudamiento para cada uno de los deudores [2].
- Elaboración y firma del contrato de factoring entre el cedente (cliente) y la empresa de factoring.
- Notificación a los deudores respecto a la celebración del contrato de factoring
- Gestión del proceso de cobranza por parte de la empresa de factoring hacia los deudores.

En el marco del Estudio Técnico que luego se presenta, se detallarán las actividades a realizarse para cada uno de los procesos establecidos.

De forma paralela para los procesos denominados "Establecimiento de un límite de endeudamiento para el cliente" y "determinación de límites de endeudamiento para cada uno de los deudores", se propuso una metodología que permita de forma objetiva fijar dichos límites de endeudamiento en función de la realización de un análisis de la situación financiera tanto del cedente (cliente), así como de los deudores. Esta metodología comprendió los siguientes componentes de evaluación.

- Estructura Financiera
- Finanzas de corto plazo (Finanzas Operativas)
- Nivel de Endeudamiento

[1] Es necesario definir el nivel de endeudamiento dado que hay proveedores que a la vez son cliente
[2] Es necesario definir el nivel de endeudamiento para cada uno de los deudores de acuerdo al monto total que tendrá Veolia factoring para colocar en cada una de las empresas

- Adecuación de Flujo de Caja de la empresa.

Es así que cada uno de los 4 componentes arriba expuestos serán calificados usando una escala del 0-100, donde 0 implica el máximo nivel de riesgo posible y 100 el mínimo nivel de riesgo posible conforme se estipula en la matriz que tiene Veolia para la calificación de sus proveedores. En este sentido, se estableció el siguiente razonamiento que permitió determinar la relación entre el nivel de riesgo percibido del cliente (cedente) o deudor y la fijación del límite de endeudamiento, así: *"mientras más alta sea la calificación de riesgo establecida, se fijará un nivel de endeudamiento mayor dado que el nivel de riesgo financiero es menor".* Además, de forma paralela para cada uno de los cuatro componentes mencionados se establecieron los siguientes "pesos", así:

Tabla 1
Componentes de Evaluación de Riesgos

Componente de Evaluación	**Escala de Calificación**	**Peso**
Estructura Financiera	0- 100	20%
Finanzas de Corto Plazo	0 – 100	20%
Nivel de Endeudamiento	0 – 100	40%
Adecuación de Flujo de Caja de la Empresa	0 – 100	20%

Nota: elaborado por el autor

En la sección correspondiente al "Estudio Técnico" se detallarán cada una de las variables que se consideraron para la evaluación de cada uno de los cuatro componentes de análisis de riesgo establecidos

4. Resultados

4.1 Énfasis en el factor de diferenciación en función de la originalidad de la empresa

La compañía de factoring que se pretende crear a diferencia de las demás empresas de factoring existentes en el Ecuador, ya cuenta con un nicho de mercado claramente definido el cual está conformado por las 163 firmas que son proveedores de las empresas del Grupo "Veolia Ecuador". En este sentido, como se mencionó anteriormente, según datos con los que cuenta el grupo "Veolia Ecuador", en promedio, un 80% del monto facturado por los proveedores de dicho grupo es sometido al proceso de factoring.

Es importante mencionar que la empresa factoring ofrecerá un servicio, mas no un producto tangible, es por ello que no es pertinente el registro de patente alguna. En este sentido, vale la pena destacar que el Servicio Nacional de Derechos Intelectuales (SENADI, s.f) con respecto a las patentes manifiesta:

> que una patente es un derecho exclusivo que otorga el Estado para la protección de una invención, la que proporciona derechos exclusivos que permitan utilizar y explotar su invención e impedir que terceros la utilicen sin su consentimiento. Si opta por no explotar la patente, puede venderla o ceder los derechos a otra empresa para que la comercialice bajo licencia. Se pueden patentar todas las invenciones, sean de producto o de procedimiento, en todos los campos de la tecnología, siempre que sean nuevas, tengan nivel inventivo y sean susceptibles de aplicación industrial.

4.2 Resultados del estudio de mercado

En el contexto de la presente sección es pertinente recordar que, desde el punto de vista del Marketing, el mercado de concibe como el conjunto de compradores reales y potenciales de un determinado producto o servicio. Por otro lado, la Economía define al mercado como

aquel conjunto de compradores y oferentes quienes a través de interacciones reales o potenciales establecen el precio de un determinado producto o servicio. Una vez presentadas las definiciones de mercado, es necesario manifestar desde ya que la empresa Veolia Factoring se diferenciará de sus competidores cobrando una tasa de interés menor que la del promedio del mercado, además de ofrecer un servicio diferenciado al cliente.

En función de la información arriba expuesta, se manifiesta que los resultados del estudio de mercado que se comparten a continuación incluyen un análisis tanto de la oferta, así como de la demanda.

Análisis de la Oferta

Con respecto al factoring a nivel internacional, la Calificadora de Riesgos SUMMARATINGS S.A. (2017) manifiesta que la industria de factoring a nivel global tiene alrededor de 25 años y desde su inicio se ha caracterizado por un continuo crecimiento.

El mercado del factoring en el Ecuador ha tenido un crecimiento modesto en los últimos años. Es así que la Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI) manifestó que, en el 2013, las actividades de factoring aportaron al Producto Interno Bruto entre un 1.5% y 2%.

Con respecto a los competidores directos, en el país los principales bancos que ofrecen el servicio de factoring a través de instituciones financieras que trabajan bajo el modelo de tasa de interés son:

- Banco de Guayaquil
- Banco de Pichincha
- Banco Capital.

No obstante, es crucial mencionar que dichos bancos suelen trabajar con garantías reales en calidad de respaldos y además otorgan este servicio cuando el monto de las facturas es elevado.

Por otro lado, dentro de las principales compañías que ofrecen el servicio de factoring que trabajan bajo el modelo de comisión de descuento en el país, están:

- Ecuadescuento S.A.
- Microfactor
- Galacredi S.A.
- Capital Ventura Caventur S.A.
- Logros de Ecuador S.A.
- Gestomatic.

Las empresas arriba mencionadas en promedio tienen 5 años de funcionamiento y se encuentran bajo la supervisión y control de la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador.

No obstante, además de los principales bancos y empresas de factoring mencionadas, existen también otros oferentes. A continuación, se muestra el listado más detallado de las Instituciones Financieras y empresas que ofrecen el servicio de factoring a través de instituciones financieras que trabajan bajo el modelo de tasa de interés en el Ecuador, según la Calificadora de Riesgos SUMMARATINGS S.A., así:

Instituciones Financieras (IFIs)

- Banco Bolivariano
- Banco de Guayaquil
- Banco de Pichincha
- Banco Machala
- Banco Promarica
- Banco Produbanco
- Cooperativa de Ahorro y Crédito Jeep
- Corporación Financiera Nacional CFN.

Compañías de factoring

- Logros Ecuador S.A.
- Ecuadescuento
- Gestomatic
- Exportcredit
- Microfactor
- Oasis Factor del Ecuador OFADEC
- Galacredi S.A.
- Escalfaro
- Capital Ventura Caventur S.A. AF Capital
- Factorcash S.A.
- Vazcorp
- Mandacob S.A.

Análisis de la Demanda

La demanda por el servicio de factoring está conformada por las microempresas y pequeñas empresas quienes suelen presentar necesidades de financiamiento de capital de trabajo. En este sentido en la sección 3.2 denominada "Población Objetivo" se manifestó que en Ecuador existieron 802,353 microempresas y 61,759 empresas pequeñas según datos publicados en el Directorio de Empresas y Establecimientos Comerciales 2019 por parte del Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (I.N.E.C). Adicional ello, como ya se ha indicado, el Grupo "Veolia Ecuador" cuanta, con datos precisos respecto al comportamiento de cada uno de sus 163 proveedores, haciendo especial énfasis en las siguientes variables:

- Monto de facturación anual por proveedor
- Proporción del total facturado que los proveedores suelen someter a procesos de factoring
- Antigüedad de los proveedores
- Política de crédito neto que los proveedores brindan a las empresas del Grupo "Veolia Ecuador".

Es así que el mercado meta en este caso estará conformado por las 163 firmas que actualmente figuran como proveedores de las empresas del Grupo "Veolia Ecuador".

4.3 Articulación con la cartera de productos actual que maneja la empresa

Como se manifestó en el capítulo uno del presente trabajo de investigación, en la actualidad el Grupo "Veolia Ecuador" está conformado por las siguientes empresas:

- Interagua C. Ltda.
- Gadere S. A.
- Consorcio Veolia Proactiva
- Consorcio Veolia Semgroup
- Consorcio Veolia Saica.

En este caso la compañía de factoring que se pretende estructurar será independiente de las empresas arriba indicadas para de esa formar garantizar una evaluación objetiva e imparcial del riesgo financiero de cada una de las empresas pertenecientes al grupo "Veolia Ecuador".

4.4 Generación de Ideas en correspondencia con la oportunidad de mercado identificada

En función de las continuas necesidades de obtención de financiamiento para capital de trabajo que presentan las microempresas y pequeñas empresas en el Ecuador, se considera que el factoring se constituye en una interesante alternativa de financiamiento. En este sentido es pertinente compartir las siguientes ideas que sirven como base estructural para la constitución y posterior funcionamiento de una compañía de factoring que cubra las necesidades de financiamiento de capital de trabajo que específicamente tengan los 163 proveedores de las empresas del Grupo "Veolia Ecuador".

- Información completa respecto al comportamiento de los proveedores de las empresas del Grupo "Veolia Ecuador".
- Información completa respecto al desempeño y conducta de las empresas del grupo "Veolia Ecuador".

- El factoring permite financiar el capital de trabajo de las microempresas y pequeñas firmas sin aumentar su nivel de endeudamiento dado que se obtiene efectivo (caja) a cambio de una disminución en las cuentas por cobrar de las empresas cedentes que en este caso estarían representadas por las empresas del "Grupo Veolia Ecuador".
- La empresa de factoring asume el riesgo de gestión de cobranza.
- Es importante definir los procesos claves que se ejecutarían al interior de la empresa de factoring.
- Es pertinente diseñar y proponer una metodología que permita formarse una opinión clara respecto al riesgo financiero inherente tanto a las empresas cedentes como a los deudores en lo que a un eventual proceso de factoring se refiere.

4.5 Tamizado de Ideas

En base a las ideas propuestas en la sección inmediata anterior, se han aterrizado las mismas considerando los siguientes aspectos:

- En la sección3.7 denominada "Procedimiento y técnicas utilizadas para el desarrollo del nuevo producto", se definieron los procesos claves dentro de las empresas de factoring.
- En la sección 3-7 denominada "Procedimiento y técnicas utilizadas para el desarrollo del nuevo productor", se definieron los componentes de evaluación a considerarse en el marco del análisis de riesgo financiero tanto de las empresas cedentes, así como de los deudores de dichas empresas.
- La definición de los procesos claves a desarrollarse dentro de la empresa de factoring así como los componentes de evaluación a considerarse en el contexto del análisis de riesgo financiero tanto de las empresas cedentes así como los deudores de dichas empresas, se profundizará en el Estudio Técnico.

Finalmente dado que la presente propuesta de investigación hace clara referencia a su servicio, no se incluya en la misma aspectos tales como “la prueba de concepto de producto” , “prueba de mercado” o “prototipo del producto”.

4.6 Análisis de Factibilidad

En la presente sección se realizan los estudios de factibilidad técnica, económica (financiera) y legal que permitirán determinar la viabilidad de ejecutar el presente proyecto.

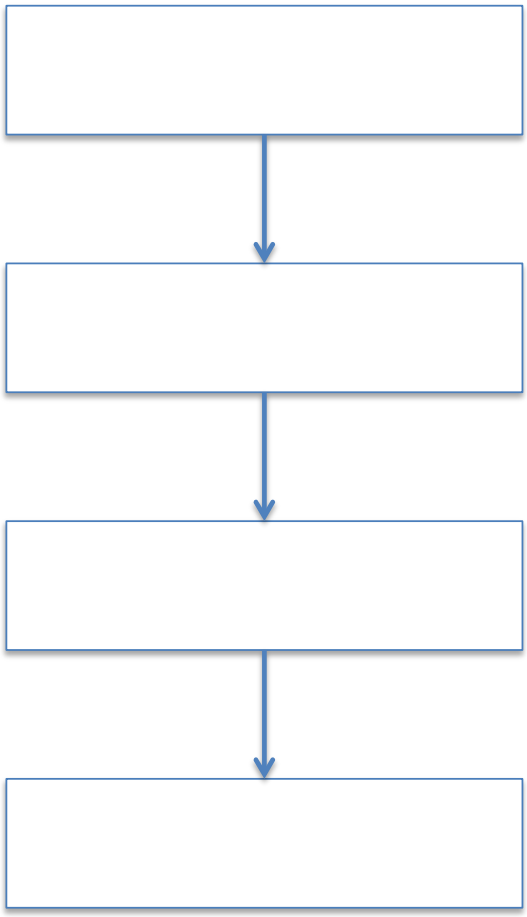
4.6.1 Estudio Técnico

Dentro de este apartado se definirán los procesos a desarrollarse al interior de la compañía de factoring, haciendo especial énfasis en el diseño de la metodología a utilizar para determinar el nivel de riesgo tanto de las empresas cedentes, así como de los deudores de éstas. Una vez realizado aquello, se procederá a identificar con claridad las necesidades de elementos planta, propiedad y equipo, así como de personal.

Procesos

Como se manifestó en la sección 3.7 denominada “Procedimiento y técnicas utilizadas para el desarrollo del nuevo producto”, se han definido procesos claves que podrían garantizar el adecuado funcionamiento de una compañía de factoring. El siguiente flujo muestra el orden de ejecución de dichos procesos claves, así

Figura IV. Flujo de Procesos



A continuación, se presentan las actividades específicas que se ejecutarían dentro de cada uno de dichos procesos, así:

Establecimiento de un límite de endeudamiento para el cliente y deudores

En este apartado es pertinente recordar que en la sección 3.7 denominada "Procedimiento y técnicas utilizadas para el desarrollo del nuevo producto", se realizó la presentación de una metodología que permite formarse una opinión respecto al nivel de riesgo financiero tanto de la empresa cedente, así como de sus deudores.

En concreto, se habían definido cuatro componentes de evaluación, donde cada uno de ellos sería valorado usando una escala de calificación de 0 a 100 puntos, donde cero representa el “máximo riesgo posible” y 100 el “mínimo riesgo posible”. Los cuatro componentes de evaluación definidos junto con sus respectivos pesos fueron:

- Estructura Financiera (20%)
- Finanzas de Corto Plazo (20%)
- Nivel de Endeudamiento (40%)
- Adecuación del Flujo de Caja de la Empresa (20%).

Una vez evaluados cada uno de los cuatro componentes arriba presentados, se procederá al cálculo de la calificación de riesgo global inherente al cedente o deudor mediante la obtención de un promedio ponderado de las calificaciones obtenidas para cada uno de los cuatro componentes de evaluación, así:

$$Z = (0.20)(X) + (0.20)(Y) + (0.40)(W) + (0.20)(J)$$

Donde:

Z: calificación final de riesgo del cedente o deudor (sobre 100 puntos)

X: calificación, sobre 100 puntos, correspondiente al componente “Estructura Financiera”

Y: calificación, sobre 100 puntos, correspondiente al componente “Finanzas de Corto Plazo”

W: calificación, sobre 100 puntos, correspondiente al componente “Nivel de endeudamiento”

J: calificación, sobre 100 puntos, correspondiente al componente “Adecuación del Flujo de Caja de la Empresa”.

Una vez calculada la calificación global de riesgo financiero del cedente o deudor es importante definir el “nivel de riesgo” asociado a este, para ello se plantea la siguiente escala de valoración de riesgo, así:

Tabla 2
Asignación de Nivel de Riesgo

Nivel de Riesgo	Calificación
Muy bajo	90 – 100
Bajo	80 – 89
Medio	70 – 79
Alto	50 – 69
Muy Alto	0 – 49

Nota: elaborado por el autor

La escala de valoración planteada ha sido definida considerando las escalas de valoración de riesgos que suelen utilizar las Calificadoras de Riesgo. Finalmente, en función de la calificación global de riesgo asignada al cedente o deudor, se determinará el límite de endeudamiento de éste.

A manera de ejemplo, suponga que, en el marco del proceso de análisis de riesgo financiero, una empresa cedente ha obtenido las siguientes calificaciones, sobre 100 puntos, así: “Estructura Financiera (X)” 70, “Finanzas de Corto Plazo (Y)”, 80, “Nivel de Endeudamiento (W)”, 90 y “Adecuación del Flujo de Caja de la Empresa (J)”, 90. Entonces la calificación global de riesgo financiero será:

$$Z = (0.20)(X) + (0.20)(Y) + (0.40)(W) + (0.20)(J)$$

$$\Rightarrow Z = (0.20)(70) + (0.20)(80) + (0.40)(90) + (0.20)(90)$$

$$Z = 84$$

Nótese que la calificación de riesgo global para esta empresa cedente sería igual a 84 puntos. Dado que dicha calificación se aproxima a 100 y en base a la Escala de Valoración de Riesgo fijada en la Tabla 2, se concluiría que la empresa tendría un “bajo” nivel de riesgo. En el caso de existir un cliente con alto nivel de riesgo, Veolia Factoring tendría el poder de decisión de otorgar pese a ello, el servicio en mención dado que los deudores del cliente (proveedor) son empresas del Grupo Veolia Ecuador.

Una vez que se ha explicado el detalle respecto al cálculo de la calificación de riesgo global asociado al cedente o deudor, es sustancial definir ahora los principales aspectos que se analizarían dentro de cada uno de los cuatro componentes de evaluación definidos, así:

a. Estructura Financiera: dentro de este componente se realizará una análisis vertical y horizontal de las principales cuentas del Estado de Situación Financiera y del Estado de Resultado Integral correspondientes a los últimos 3 años. De esta manera se realizará un análisis del comportamiento de los activos, pasivos y patrimonio de la empresa con base en las cuentas declaradas en el Estado de Situación Financiera. Además de forma paralela se podrá evaluar el comportamiento de los ingresos por venta, costos, gastos y utilidad de la empresa en función de las cuentas presentadas en el Estado de Resultado Integral.

b. Finanzas de Corto Plazo: En este componente de evaluación se analizará el comportamiento durante los últimos tres años y las proyecciones para los próximos 3 años de tres variables claves en el marco de la evaluación de las finanzas operativas de una empresa. Estas “variables claves” son: el capital de trabajo, la razón “activo circulante/pasivo circulante” y “la prueba ácida”. En este sentido, una empresa que cuente con un capital de trabajo positivo y creciente y que a la vez cuente con un ratio “activo circulante/pasivo circulante” y una “prueba ácida” que sean mayores a la unidad, será una firma que recibiría una alta calificación, cercana a 100 puntos, en lo que a este componente se refiere.

c. Nivel de Endeudamiento: Dentro de este componente, se prestará especial atención a la Utilidad antes de Interés e Impuestos (U.AI.I.) correspondiente a los últimos 3 años y la proyectada para los próximos 3 años. Es así que en función de la U.A.I.I. se calcularán las ratios “U.A.I.I./Gastos financieros” y “Deuda/ U.A.I.I.” Con respecto al primer ratio, “U.A.I.I./Gastos financieros”, se puede afirmar que mientras mayor sea dicho ratio, menor será el nivel de endeudamiento. Por otro la con respecto al ratio “Deuda/ U.A.I.I”, se puede afirmar que mientras mayor sea dicho ratio, mayor será el nivel de endeudamiento.

d. Adecuación del Flujo de Caja de la Empresa: En este componente se calculará el Flujo de Caja de la Empresa para el presente año, así como el proyectado para los próximos tres años. Donde el Flujo de Caja Libre de la Empresa es igual a la Utilidad antes de Intereses e Impuestos (U.A.I.I) más la variación de las Necesidades Operativas de Fondos (N.O.F). La idea es determinar si la empresa tendría los flujos de efectivo necesarios y suficientes para cumplir con sus obligaciones.

Finalmente se manifiesta que las actividades arriba descritas serán desarrolladas por un equipo Analistas, Seniors y Juniors, con experiencia académica y/o profesional en Economía y Finanzas. Además, se estima que este primer proceso en promedio duraría 48 horas una vez que el cedente proporcione toda la información requerida a la compañía de factoring.

Elaboración y firma del contrato de factoring entre el cedente (cliente) y la empresa de factoring

La elaboración del contrato de factoring entre el cedente y la firma de factoring será llevado a cabo por el Departamento Legal de esta última. En general, existirá un contrato modelo el cual se podrá adaptar a las particularidades de cada caso. Se considera que la elaboración del contrato sea de 24 máximo en promedio.

Notificación a los deudores respecto a la celebración del contrato de factoring

Puesto que se ofrecerá el servicio de factoring tradicional, una vez celebrado el contrato de factoring entre el cedente y la firma de factoring, se procederá a la notificación respectiva al deudor en un plazo no mayor a dos días hábiles. La notificación al deudor será de responsabilidad del Departamento Legal de la compañía de factoring, el cual enviará vía correo electrónico la notificación en mención con las respectivas firmas electrónicas, las cuales tienen validez legal.

Gestión de proceso de cobranza por parte de la empresa de factoring hacia los deudores

La gestión de cobranza al deudor será realizada por la compañía de factoring, en concreto la empresa de factoring se encargará de hacer efectivas las cuentas por cobrar asociadas a las empresas del Grupo “Veolia Ecuador” quienes al ser clientes de los cedentes son los deudores. El período de cobranza estará en vigencia durante el tiempo que existan las cuentas por cobrar, es decir 180 días dado que esa es la política de crédito que manejan los proveedores de las empresas del Grupo “Veolia Ecuador”. El proceso en mención se realizará mediante la vía extrajudicial y de existir mora por parte de algún deudor, se agotarán las instancias pertinentes hasta llegar a la vía judicial. El Departamento Legal de la compañía de factoring será el responsable de estas gestiones.

Balance de Personal

Una vez que se han presentado y descrito los procesos claves relacionados directamente con la naturaleza y dinámica de una compañía de factoring, se determinará la cantidad de personal requerido para poder cumplir las acciones especificadas en cada uno de dichos procesos, para ello se presenta el siguiente balance de personal.

Tabla 3
Balance de Personal

No.	Cargo	número de personas	Salario Mensual	Salario Anual
1	Gerente General	1	$5.000,00	$60.000,00
3	Contador General	1	$2.000,00	$24.000,00
5	Asistente de Gerencia General	1	$1.000,00	$12.000,00
7	Analista de Sistemas	1	$900,00	$10.800,00
8	Analista Senior	2	$1.100,00	$26.400,00
9	Analista Junior	2	$800,00	$19.200,00
11	Analista de Cobranza	1	$800,00	$9.600,00
12	Asistente Comercial	0	$700,00	$0,00
				$162.000,00

Nota: elaborado por el autor

Vale mencionar que el salario anual incluye los beneficios y descuentos de ley. Además, las remuneraciones fijadas son acorde al mercado.

Los Analistas Seniors y Juniors serán los responsables de formular y ejecutar las acciones detalladas en lo que a los procesos de establecimiento de límites endeudamiento para clientes (cedentes) y deudores se refiere. Por otro lado, el analista de cobranza ejecutarán las acciones pertinentes al proceso de gestión de cobranza. Finalmente, el Gerente General será el Representante Legal de la compañía, además de formular y ejecutar respectivamente, las acciones pertinentes de supervisión, control y evaluación para garantizar un adecuado funcionamiento del negocio. En la siguiente sección se especificará con más detalle los propósitos de cada cargo.

Organigrama de la Empresa

Con alcance al balance de personal, en la presente sección se describirán los propósitos principales de cada uno de los cargos arriba mencionados. Luego de ello, se mostrará el organigrama de la empresa.

- Gerente General: encargado de la dirección y representación legal de la empresa. En este sentido, el Gerente General establecerá las políticas generales de la organización, estableciendo además los objetivos y metas de la empresa. Además, deberá velar por la correcta ejecución de los procesos claves existentes en el interior de la empresa en los ámbitos técnicos, comerciales y financieros.

- Contador General: responsable de registrar todos los movimientos contables de la empresa, así como de la elaboración y presentación de los estados financieros que de acuerdo a la ley la empresa deba de presentar ante los órganos de control. De manera

paralela el Contador de la empresa velará por el cumplimiento de los compromisos tributarios de la organización dentro de los plazos establecidos.

- Analista de Sistema: responsable de dar soporte y mantenimiento tanto del software como del hardware para así garantizar un adecuado funcionamiento de los procesos internos de la organización que dependan de la tecnología disponible. Además, el Analista de Sistema podrá asesorar a la Gerencia Administrativa en el marco de los procesos de adquisición de tecnología (hardware y software).

- Analista Senior: responsable de la elaboración integral de los Informes Técnicos de Calificación de Riesgos (I.T.C..R.) tanto del cliente así como del deudor. El Analista Senior, una vez finalizado cada I.T.C.R. expondrá dicho documento al Gerente General quien tomará las decisiones pertinentes respecto a la fijación de los límites de endeudamiento del cliente y deudor.

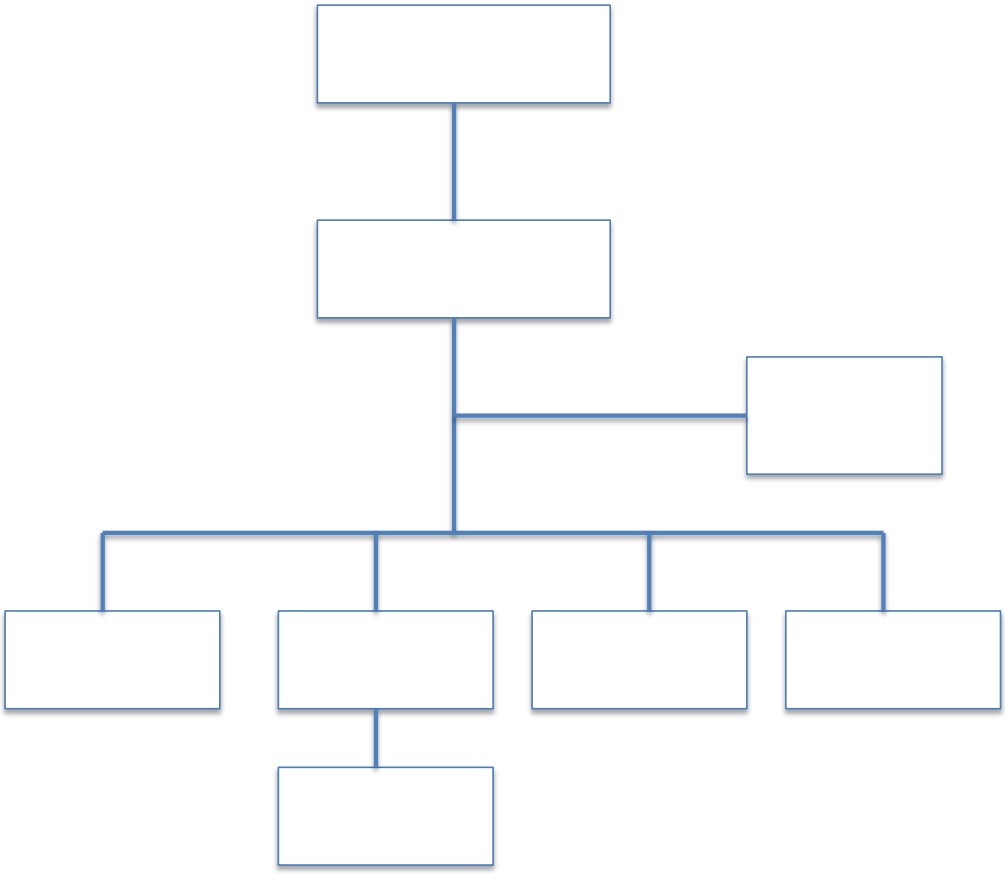
- Analista Junior: dará soporte al Analista Senior en el marco de la elaboración de los Informes de Calificación de Riesgos (I.T.C.R.)

- Asistente de Gerencia General: dará soporte al Gerente General, encargándose de ejecutar las actividades operativas asociadas a dicha Gerencia.

- Analista de Cobranza: realizará las gestiones de cobranza en función de las directrices dadas por la Jefatura de Cobranzas.

Una vez descritos los propósitos para cada cargo, la siguiente figura muestra el organigrama planteado, así:

Figura V. Organigrama



Balance de Maquinarias y Equipos

La tabla adjunta muestra los elementos de planta, propiedad y equipo necesarios para garantizar un adecuado funcionamiento del presente proyecto.

Tabla 4

Balance de Maquinarias y Equipos

Activo	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total	Años de Vida Útil	Valor de Desecho
Computadora portátil	$700,00	9	$6.300,00	3	$630,00
Impresora Multifunción	$2.000,00	1	$2.000,00	3	$200,00
Escritorio Gerencial	$800,00	1	$800,00	10	$80,00
Escritorio Ejecutivo	$400,00	8	$3.200,00	10	$320,00
Sillón ergonómico	$300,00	9	$2.700,00	10	$270,00
Librero	$300,00	1	$300,00	10	$30,00
Sillas para visitas	$40,00	10	$400,00	10	$40,00
		Inversión en Maquinarias y Equipos	$15.700,00		

Nota: elaborado por el autor

Con respecto a las computadoras portátiles, éstas serán Dell Vostro Core i3, 10 ma, de 4 gb con procesador INTEL. Por otro lado, se pretende comprar una impresora multifunción RICOH MP 3554.

Para la fijación del costo unitario se consideraron los precios de mercado vigentes para cada uno de los activos presentados. De manera paralela se consideró la vida útil contable de los activos. Finalmente, el valor de desecho representa el 10% del costo inicial de los activos, es decir que se consideró un valor de desecho de mercado. En función de lo expuesto, la inversión inicial en “maquinarias y equipos” ascendería a $15,700.

Calendario de Reinversiones en Equipos

En la tabla adjunta se muestran los momentos a lo largo del tiempo en los cuales es pertinente reemplazar los activos ya depreciados al final de su vida útil por nuevos activos. Para ello se consideró un horizonte de planeación de 5 años que es el periodo de evaluación que se ha establecido para el presente proyecto. Además, se ha asumido que los costes de adquisición de los activos no varían a lo largo del tiempo, es decir no se ha considerado los efectos de la inflación en el presente análisis. Para mayor comprensión del lector, a manera

de ejemplo, en lo que a las computadoras portátiles se refiere, se sabe que el coste de adquisición de éstas asciende a $6,300, de ahí que el final de la vida útil de dicho activo, es decir al final del tercer año, se cree conveniente comprar nuevos ordenadores portátiles que reemplacen a los depreciados por el mismo monto ($6,300). Aplíquese el mismo razonamiento para el resto de activos del presente proyecto.

Tabla 5
Calendario de Inversiones en Equipos

Activo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Computadora portátil			$6.300,00		
Impresora Multifunción			$2.000,00		
Escritorio Gerencial					
Escritorio Ejecutivo					
Sillón ergonómico					
Librero					
Sillas para visitas					
Total	$0,00	$0,00	$8.300,00	$0,00	$0,00

Nota: elaborado por el autor

Calendario de Ingresos por Venta de Equipos de Reemplazo

En la siguiente tabla se muestran los ingresos, no operativos, que obtendría el proyecto como resultado de la venta de los equipos ya depreciados al final de su vida útil. Para estos cálculos se consideraron los valores de desecho, a precios de mercado, fijados para cada uno de los activos.

Tabla 6
Calendario de Ingresos por Venta de Equipos de Reemplazo

Activo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Computadora portátil			$630,00		
Impresora Multifunción			$200,00		
Escritorio Gerencial					
Escritorio Ejecutivo					
Sillón ergonómico					
Librero					
Sillas para visitas					
Total	$0,00	$0,00	$830,00	$0,00	$0,00

Nota: elaborado por el autor

Es así que, en el tercer año, el proyecto obtendría $830 como ingreso derivado de la venta de las 9 computadoras portátiles y la impresora ya depreciadas que fueron adquiridas al inicio del horizonte de planeación del proyecto. Aplíquese similar razonamiento para el resto de activos. En la práctica, los activos depreciados serán donados a sectores vulnerables por lo que no se registrarán en el flujo los valores aquí mostrados.

Localización del proyecto

La compañía de factoring tendrá sus oficinas en la ciudad de Guayaquil, en este sentido se han considerado tres posibles alternativas. En función de ello, aplicando el Método Cualitativo por Puntos, se determinó la ubicación óptima del proyecto.

Tabla 7
Localización Óptima del Proyecto

		Alternativa "A" (norte)		Alternativa "B" (Centro)		Alternativa "C" (Sur)	
Criterios	Peso	nota	nota ponderada	nota	nota ponderada	Nota	nota ponderada
Accesibilidad	20%	6	1,2	5	1	7	1,4
Zona Corporativa	40%	8	3,2	7	2,8	5	2
Disponibilidad de Servicios Básicos	20%	8	1,6	8	1,6	8	1,6
Seguridad	20%	6	1,2	6	1,2	6	1,2
		Nota Final "A"	**7,2**	Nota Final "B"	**6,6**	Nota Final "C"	**6,2**

Nota: elaborado por el autor

Como se puede apreciar en la tabla mostrada se consideraron 4 criterios a evaluar, cada uno de ellos con su respectivo peso, los cuales han sido asignados por el promotor del presente proyecto. Además a cada alternativa de localización se le ha asignado una calificación, sobre 10 puntos, en lo que a cada criterio de evaluación se refiere. En esta misma línea es oportuno manifestar que en el marco del presente proyecto se plantearon tres alternativas de ubicación que son los sectores norte, centro y sur de la ciudad de Guayaquil. Es así que en base al análisis realizado, se determinó que la mejor localización es el sector norte de la urbe porteña.

En función de los resultados obtenidos, en concreto se ha sugerido la compra de una oficina de 59 metros cuadrados con estacionamiento incluido ubicada en el segundo piso del Edificio “Trade Building “en la ciudadela “Vernaza Norte”, siendo el avalúo comercial de dicho inmueble de $115,0000. No obstante, por política del Grupo “Veolia Ecuador”, no se comprará la oficina, en su lugar se alquilará la misma, siendo el valor de mercado de un arrendamiento de una oficina de las características aquí descrita de $2000 mensuales.

Figura VI. Ubicación de Oficina Comercial

4.6.2 Análisis de Factibilidad Financiera

En la presente sección se realizará la construcción del flujo de efectivo del presente proyecto de inversión para luego de ello determinar si dicho proyecto es viable desde el punto de vista financiero. Además, de forma paralela se presentará el Estado de Resultado Integral.

Detalle de Inversión Inicial

Para garantizar que el proyecto pueda funcionar es necesario incurrir en los siguientes gastos de inversión, pues sin dichas inversiones, el negocio luego no puede empezar con sus operaciones:

Tabla 8
Detalle de Inversión Inicial

Capital de Trabajo	$248.395,10
Inversión en Maquinarias y Equipos	$15.700,00
Inversión en Gastos de Constitución	$1.575,00
Inversión en Adquisición de Software	$30.000,00
Total Gasto Inversión Inicial	***$295.670,10***

Nota: elaborado por el autor

En este sentido es importante mencionar que el detalle correspondiente al gasto de inversión en maquinarias y equipos fue dado a conocer con anterioridad en el Estudio Técnico, sección en la cual se presentó el Balance de Maquinarias y Equipos. Por otro lado, los Gastos de Constitución como el nombre lo sugiere corresponden al proceso de constitución legal de la empresa bajo la figura de Sociedad Anónima, los cuales se detallan en la tabla 10. De manera paralela se incluye también la inversión en la que se incurría por la compra de un software que permita optimizar el funcionamiento de las operaciones clases del presente negocio. Con respecto al capital de trabajo, en la siguiente sección se detalla la naturaleza y cálculo del mismo. En esta misma línea se financiará el 50% del capital de trabajo, es decir $6.172.081,86, mediante un préstamo que se solicitará a “Veolia Enviroment S.A.” a 5 años plazos a una tasa de interés efectiva anual del 3% considerándose pagos trimestrales de intereses, mientras que el capital de la deuda se pagará al final del plazo estipulado. El 50% restante del capital de trabajo será cubierto con aporte de los accionistas. La tabla adjunta muestra el detalle del préstamo indicado, así:

Tabla 9
Amortización del Préstamo

Periodo	Cuota	Interés	Amortización	Capital Vivo	Interés (sin pago periódico de Capital en la práctica)
0				$6.172.081,86	
1	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
2	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
3	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
4	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	$183.115,10
5	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
6	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
7	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
8	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	$183.115,10
9	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
10	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
11	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
12	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	$183.115,10
13	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
14	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
15	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
16	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	$183.115,10
17	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
18	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
19	$333.200,15	$45.778,77		$6.172.081,86	
20	$333.200,15	$45.778,77	$6.172.081,86	**$0,00**	$183.115,10

Nota: elaborado por el autor

El monto de la cuota es referencial pues como ya se mencionó, durante 5 años solo se pagarán intereses con una periodicidad trimestral, pagándose el capital en el quinto año si y solo sí el negocio cierra en dicho momento.

Por otro lado, como se había indicado, en la siguiente tabla se detalla el gasto de inversión correspondiente a la constitución legal de la compañía, así:

Tabla 10
Detalle de Gastos de Constitución de Empresa

Proceso Normal de Constitución de Sociedad Anónima	$0,00
Apartar el nombre de la Sociedad	$0,00
Apertura de la Cuenta de Capital en un Banco (Capital mínimo: $800)	$800,00
Elaboración del Estatuto Social de la Compañía	$0,00
Constitución de la Compañía mediante Escritura Pública ante Notario	$175,00
Presentación de Documentación en Superintendencia de Compañías	$0,00
Inscripción en el Registro Mercantil	$100,00
Obtención del RUC en el SRI	$0,00
Honorarios Profesionales del Abogado	$500,00
Total Gastos de Constitución	**$1.575,00**

Nota: elaborado por el autor

Estimación del Capital de Trabajo

Como se sabe el capital de trabajo se puede definir como los recursos económicos necesarios para poder cubrir un eventual desfase entre los ingresos y egresos operativos del proyecto. En este sentido, para calcular el capital de trabajo para el presente proyecto se han considerado los gastos operacionales y financieros en los cuales se incurrirían durante los cuatro primeros meses de funcionamiento del negocio, lapso de tiempo en el cual el proyecto no recibiría ingreso alguno dado que al inicio del quinto mes se registrarían los primeros ingresos de efectivo derivados del cobro de la cartera a 120 días que se adquirió hace cuatro meses atrás. Para mayor detalle véase la siguiente tabla, así:

Tabla 11
Detalle de Cálculo de Capital de Trabajo

Rubros	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Valor Acumulado (4 meses)
Gastos de Sueldos y Salarios	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$54.000,00
Gastos de Servicios Básicos e Internet	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$2.080,00
Gastos de Movilización	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$800,00
Gastos de Suministros de Oficina	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$400,00
Gastos de Arrendamiento de Oficina	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$8.000,00
Pago de Intereses			$183.115,10		$183.115,10
				Capital Trabajo	**$248.395,10**

Nota: elaborado por el autor

Como se puede observar en el mes de marzo correspondería pagar los primeros intereses trimestrales, $183.115,10, derivados del préstamo que se solicitó, el cual fue detallado anteriormente. Nótese que en los cuatro primeros meses de operación del proyecto se incurrirían en gastos que ascenderían a $248.395,10, siendo dicho valor el capital de trabajo requerido en la práctica. Finalmente es fundamental manifestar que en la sección denominada “proyección de gastos” se detallan cada uno de los rubros de gasto aquí presentados.

Proyección de Ingresos

Como base para la proyección de ingresos se consideró la facturación por parte de los proveedores de las empresas del Grupo “Veolia Ecuador” que es sometido cada año a operaciones de factoring. Sin embargo, por política institucional del Grupo “Veolia Ecuador”, se ha considerado captar el 70% de dicha facturación, dejando el 30% restante para que sea captada por la banca que ofrece este servicio en el país. Por lo tanto, se puede afirmar que la demanda efectiva equivale al 70% de la demanda potencial. En este sentido, en la siguiente tabla se muestran los valores históricos que los proveedores del Grupo Veolia han facturado en los tres últimos años, además de una proyección de los mismo para los próximos cinco años.

Tabla 12
Estimación de Demanda

fecha	dic-18	dic-19	dic-20	dic-21	dic-22	dic-23	dic-24	dic-25
año	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Productos químicos	$7.030.000	$6.851.000	$6.898.000	$8.534.000	$8.492.000	$8.351.000	$8.274.000	$8.211.000
Mantenimiento/reparaciones/servicios	$25.937.000	$28.374.000	$28.720.000	$30.439.000	$31.091.000	$31.594.000	$32.298.000	$32.963.000
Demanda Potencial:Facturación Total Proveedores (sometida a factoring)	$32.967.000	$35.225.000	$35.618.000	$38.973.000	$39.583.000	$39.945.000	$40.572.000	$41.174.000
Demanda Efectiva:Facturación de Proveedores sometida a factoring que será captada por empresa de factoring (70% de Facturación Total de Proveedores sometida a Factoring)	$23.076.900	$24.657.500	$24.932.600	$27.281.100	$27.708.100	$27.961.500	$28.400.400	$28.821.800
Demanda Efectiva Mensual	$1.923.075	$2.054.792	$2.077.717	$2.273.425	$2.309.008	$2.330.125	$2.366.700	$2.401.817

Nota: elaborado por el autor

Como se puede observar en la tabla presentada se muestra la facturación histórica de los proveedores del Grupo “Veolia Ecuador” correspondiente a los últimos 3 años, 2018-2020,

así como la proyección de valores según supuestos contemplados por los directivos de este importante Grupo Empresarial. Además, en la última fila se puede observar la demanda mensual efectiva que simplemente es el resultado de dividir la demanda efectiva anual para 12, siendo éstos los valores monetarios que serán sometidos al proceso de factoring que el presente proyecto va a ofrecer.

Una vez detallada la explicación con respecto a la demanda efectiva es importante recordar que los ingresos que se obtengan para el presente proyecto se derivan de la tasa de interés que se cobrará a los clientes (proveedores del Grupo "Veolia Ecuador) sobre el monto de facturación. En este sentido, siendo coherente con la estrategia competitiva de bajo coste que se pretende implementar, se ha decido cobrar una tasa de interés del 6,8% anual sobre el monto de facturación que el cliente someta a factoring, donde dicha tasa se constituye en el descuento que la empresa de factoring aplicaría para calcular así el monto del anticipo que se entregará al cliente. En este sentido es necesario manifestar que la tasa efectiva equivalente estará sujeta al plazo del servicio de confirming, el cual puede fluctuar entre 120 y 180 días. Luego, como ya ha sido explicado en secciones anteriores, la empresa de factoring cobrará la totalidad de la facturación al deudor correspondiente al final de los plazos establecidos. Vale la pena mencionar que la tasa de interés que se propone es inferior a las tasas de interés que cobra la banca que ofrece este tipo de servicio, las cuales fluctúan entre el 7% al 7,5%.

De manera paralela es pertinente mencionar que según información dada por el Departamento de Compras del Grupo "Veolia", el 21,32% del monto que los proveedores facturan a "Veolia Ecuador" se maneja bajo una política de crédito neto de 120 días, mientras que el 78,68% restante corresponde a una política de crédito neto de 180 días. Finalmente es importante destacar que el detalle completo con respecto a la obtención de los ingresos se encuentra en la tabla 14 del presente documento.

Proyección de Gastos

Los gastos que se consideraron para el presente proyecto corresponden a “sueldos y salarios” los cuales según el detalle que fue presentado en el Balance de Personal, ascenderían a $162.000 anuales, “servicios básicos e internet” que se han estimado en $6240 por año, “movilización” por $2400, considerando que en promedio se gastarían $200 mensuales por movilización asociados a procesos de cobranza. Además, de “suministros oficina” que se han estimado en $1200, es decir $100 por mes, así como el pago de arrendamiento de la oficina que ascendería a $24.000 por año considerando un alquiler mensual de $2000.

Adicional a los gastos mostrados se consideran gastos financieros correspondientes a los intereses trimestrales que se contemplan pagar durante 5 años derivados del préstamo que se solicitaría a “Veolia Enviroment S.A.” en el año cero por un monto de $6.172.081,86 para cubrir parte del capital de trabajo estimado.

Tabla 13
Detalle de Gastos de Servicios Básicos e Internet

Agua	$40,00
Energía Eléctrica	$200,00
Telefonía	$200,00
Internet	$80,00
Total Mensual	$520,00
Total Anual	**$6.240,00**

Nota: elaborado por el autor

Estimación de Tasa de Descuento

En este caso según información dada por Diana Guerra Ricaurte, Gerente Financiero del Grupo “Veolia Ecuador” para los diferentes proyectos de inversión que se formulan y evalúan se considera una tasa mínima atractiva de retorno del 11.50% anual.

Construcción de Flujo de Efectivo

Para la construcción del flujo de efectivo anual se elaboraron flujos de efectivo con una periodicidad mensual para cada uno de los cinco años que forman parte del horizonte de planeación del presente proyecto, de esta manera se lograron estimaciones más precisas con respecto a los ingresos que se obtendrían derivados del cobro de la cartera tanto a 120 como a 180 días. Para un mejor entendimiento de lo expuesto, se pueden observar las tablas 14,15, 16,17 y 18 las cuales muestran en detalle las proyecciones mensuales de ingresos y gastos, así como los flujos de efectivo correspondientes a los años 1, 2 ,3 ,4 y 5 respectivamente.

En este sentido es oportuno manifestar que en cada una de las cinco tablas que a continuación se presentan, se puede observar además del flujo de efectivo mensual, el saldo inicial, así como el flujo de efectivo acumulado. Finalmente, en la última columna de cada una de ellas, se puede apreciar el sumatorio total de los valores para cada rubro que equivale a la vez el valor anual.

A continuación, se muestran los flujos mensuales en lo que al año uno se refiere. Nótese que durante los cuatro primeros meses del primer año de operaciones del presente proyecto no se registran entradas de efectivo dado que la primera recuperación de cartera se realizará una vez finalizado el cuarto mes, es decir que a partir de inicios del quinto mes se comienzan a registrar las entradas de efectivo derivadas del cobro de la cartera por parte de la empresa de factoring.

Tabla 14
Flujo de Efectivo Mensual Año 1

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Flujo Anual
Total de la Cartera	Cuentas por cobrar del Cliente (total de la cartera)	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$2.273.425,00	$27.281.100,00
	Cuentas por cobrar del Cliente (120 días) (21.32% del total de la cartera)	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$5.816.330,52
	Interéses sobre anticipo (6.8%)	$10.835,90	$10.835,90	$10.835,90	$10.835,90	$10.835,90	$10.835,90	$10.835,90	$10.835,90	$10.835,90	$10.835,90	$10.835,90	$10.835,90	$130.030,84
	Monto de fondos adelantados	$473.858,31	$473.858,31	$473.858,31	$473.858,31	$473.858,31	$473.858,31	$473.858,31	$473.858,31	$473.858,31	$473.858,31	$473.858,31	$473.858,31	$5.686.299,68
Cartera (a 120 días)	Ingresos para la empresa de factoring					$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$3.877.553,68
	Cuentas por cobrar del Cliente (180 días) (78.68% del total de la cartera)	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$21.464.769,48
	Interéses sobre anticipo (6.8%)	$59.983,74	$59.983,74	$59.983,74	$59.983,74	$59.983,74	$59.983,74	$59.983,74	$59.983,74	$59.983,74	$59.983,74	$59.983,74	$59.983,74	$719.804,87
	Monto de fondos adelantados	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$1.728.747,05	$20.744.964,61
Cartera (a 180 días)	Ingresos para la empresa de factoring							$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$1.788.730,79	$10.732.384,74
	Ingresos Totales para la empresa de factoring	**$0,00**	**$0,00**	**$0,00**	**$0,00**	**$484.694,21**	**$484.694,21**	**$2.273.425,00**	**$2.273.425,00**	**$2.273.425,00**	**$2.273.425,00**	**$2.273.425,00**	**$2.273.425,00**	**$14.609.938,42**
	Total Monto de fondos adelantos (Cartera a 120 y 180 días)	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	**$2.202.605,36**	$26.431.264,29
	Ingreso Neto	**-$2.202.605,36**	**-$2.202.605,36**	**-$2.202.605,36**	**-$2.202.605,36**	**-$1.717.911,15**	**-$1.717.911,15**	**$70.819,64**	**$70.819,64**	**$70.819,64**	**$70.819,64**	**$70.819,64**	**$70.819,64**	**-$11.821.325,87**
	Gastos de Sueldos y Salarios	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$162.000,00
	Gastos de Servicios Básicos e Internet	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$6.240,00
	Gastos de Movilización	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$2.400,00
	Gastos de Suministros de Oficina	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$1.200,00
	Gastos de Arrendamiento de Oficina	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$24.000,00
	Total de Gastos Mensuales	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$195.840,00**
	Flujo Mensual	**-$2.218.925,36**	**-$2.218.925,36**	**-$2.218.925,36**	**-$2.218.925,36**	**-$1.734.231,15**	**-$1.734.231,15**	**$54.499,64**	**$54.499,64**	**$54.499,64**	**$54.499,64**	**$54.499,64**	**$54.499,64**	**-$12.017.165,87**
	Saldo Inicial	0	-$2.218.925,36	-$4.437.850,71	-$6.656.776,07	-$8.875.701,43	-$10.609.932,58	-$12.344.163,72	-$12.289.664,08	-$12.235.164,44	-$12.180.664,79	-$12.126.165,15	-$12.071.665,51	
	Saldo Acumulado	**-$2.218.925,36**	**-$4.437.850,71**	**-$6.656.776,07**	**-$8.875.701,43**	**-$10.609.932,58**	**-$12.344.163,72**	**-$12.289.664,08**	**-$12.235.164,44**	**-$12.180.664,79**	**-$12.126.165,15**	**-$12.071.665,51**	**-$12.017.165,87**	

Nota: elaborado por el autor

Tabla 15
Flujo de Efectivo Mensual Año 2

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Flujo Anual
Total de la Cartera	Cuentas por cobrar del Cliente (total de la cartera)	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$2.309.008,33	$27.708.100,00
Cartera (a 120 días)	Cuentas por cobrar del Cliente (120 días) (21.32% del total de la cartera)	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$5.907.366,92
	Interéses sobre anticipo (6.8%)	$11.005,51	$11.005,51	$11.005,51	$11.005,51	$11.005,51	$11.005,51	$11.005,51	$11.005,51	$11.005,51	$11.005,51	$11.005,51	$11.005,51	$132.066,07
	Monto del fondos adelantados	$481.275,07	$481.275,07	$481.275,07	$481.275,07	$481.275,07	$481.275,07	$481.275,07	$481.275,07	$481.275,07	$481.275,07	$481.275,07	$481.275,07	$5.775.300,85
	Ingresos para la empresa de factoring	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$484.694,21	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$5.877.021,45
Cartera (a 180 días)	Cuentas por cobrar del Cliente (180 días) (78.68% del total de la cartera)	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$21.800.733,08
	Interéses sobre anticipo (6.8%)	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$731.071,16
	Monto del fondos adelantados	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$21.069.661,92
	Ingresos para la empresa de factoring	1788730,79	1788730,79	1788730,79	1788730,79	1788730,79	1.788.730,79	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$21.632.751,28
	Ingresos Totales para la empresa de factoring	**$2.273.425,00**	**$2.273.425,00**	**$2.273.425,00**	**$2.273.425,00**	**$2.281.011,37**	**$2.281.011,37**	**$2.309.008,33**	**$2.309.008,33**	**$2.309.008,33**	**$2.309.008,33**	**$2.309.008,33**	**$2.309.008,33**	**$27.509.772,73**
	Total Monto de fondos adelantados (Cartera a 120 y 180 días)	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	**$2.237.080,23**	$26.844.962,78
	Ingreso Neto	**$36.344,77**	**$36.344,77**	**$36.344,77**	**$36.344,77**	**$43.931,14**	**$43.931,14**	**$71.928,10**	**$71.928,10**	**$71.928,10**	**$71.928,10**	**$71.928,10**	**$71.928,10**	**$664.809,96**
	Gastos de Sueldos y Salarios	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$162.000,00
	Gastos de Servicios Básicos de Internet	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$6.240,00
	Gastos de Movilización	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$2.400,00
	Gastos de Suministros de Oficina	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$1.200,00
	Gastos de Arrendamiento del Oficina	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$24.000,00
	Total de Gastos Mensuales	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	$195.840,00
	Flujo Mensual	**$20.024,77**	**$20.024,77**	**$20.024,77**	**$20.024,77**	**$27.611,14**	**$27.611,14**	**$55.608,10**	**$55.608,10**	**$55.608,10**	**$55.608,10**	**$55.608,10**	**$55.608,10**	**$468.969,96**
	Saldo Inicial	0	$20.024,77	$40.049,54	$60.074,31	$80.099,07	$107.710,21	$135.321,35	$190.929,45	$246.537,55	$302.145,65	$357.753,75	$413.361,86	
	Saldo Acumulado	**$20.024,77**	**$40.049,54**	**$60.074,31**	**$80.099,07**	**$107.710,21**	**$135.321,35**	**$190.929,45**	**$246.537,55**	**$302.145,65**	**$357.753,75**	**$413.361,86**	**$468.969,96**	

Nota: elaborado por el autor

Tabla 16
Flujo de Efectivo Mensual Año 3

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Flujo Anual
Total de la Cartera	Cuentas por cobrar del Cliente (total de la cartera)	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$27.961.500,0
Cartera (a 120 días)	Cuentas por cobrar del Cliente (120 días) (21.32% del total de la cartera)	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$5.961.391,8
	Interéses sobre anticipo (6.8%)	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$133.273,8
	Monto del fondos adelantados	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$5.828.117,9
	Ingresos para la empresa de factoring	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$492.280,58	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$5.943.383,5
Cartera (a 180 días)	Cuentas por cobrar del Cliente (180 días) (78.68% del total de la cartera)	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$21.900.420,6
	Interéses sobre anticipo (6.8%)	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$60.922,60	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$734.414,1
	Monto del fondos adelantados	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.755.805,16	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$21.166.006,5
	Ingresos para la empresa de factoring	1788730,79	1788730,79	1788730,79	1788730,79	1788730,79	$1.788.730,79	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$1.816.727,76	$21.632.751,2
	Ingresos Totales para la empresa de factoring	**$2.281.011,37**	**$2.281.011,37**	**$2.281.011,37**	**$2.281.011,37**	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.313.510,41**	**$2.313.510,41**	**$2.313.510,41**	**$2.313.510,41**	**$2.313.510,41**	**$2.313.510,41**	**$27.576.134,75**
	Total Monto de fondos adelantados (Cartera a 120 y 180 días)	**$2.241.481,66**	**$2.241.481,66**	**$2.241.481,66**	**$2.241.481,66**	**$2.241.481,66**	**$2.241.481,66**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	$26.994.124,48
	Ingreso Neto	**$39.529,71**	**$39.529,71**	**$39.529,71**	**$39.529,71**	**$44.031,78**	**$44.031,78**	**$55.971,32**	**$55.971,32**	**$55.971,32**	**$55.971,32**	**$55.971,32**	**$55.971,32**	**$582.010,31**
	Gastos de Sueldos y Salarios	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$162.000,00
	Gastos de Servicios Básicos de Internet	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$6.240,00
	Gastos de Movilización	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$2.400,00
	Gastos de Suministros de Oficina	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$1.200,00
	Gastos de Arrendamiento del Oficina	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$24.000,00
	Total de Gastos Mensuales	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	$195.840,00
	Flujo Mensual	**$23.209,71**	**$23.209,71**	**$23.209,71**	**$23.209,71**	**$27.711,78**	**$27.711,78**	**$39.651,32**	**$39.651,32**	**$39.651,32**	**$39.651,32**	**$39.651,32**	**$39.651,32**	**$386.170,31**
	Saldo Inicial	0	$23.209,71	$46.419,42	$69.629,13	$92.838,84	$120.550,63	$148.262,41	$187.913,73	$227.565,04	$267.216,36	$306.867,68	$346.518,99	
	Saldo Acumulado	**$23.209,71**	**$46.419,42**	**$69.629,13**	**$92.838,84**	**$120.550,63**	**$148.262,41**	**$187.913,73**	**$227.565,04**	**$267.216,36**	**$306.867,68**	**$346.518,99**	**$386.170,31**	

Nota: elaborado por el autor

Tabla 17
Flujo de Efectivo Mensual Año 4

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Flujo Anual
Total de la Cartera	Cuenta por cobrar del Cliente (total de la cartera)	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$27.961.500,0
Cartera (a 120 días)	Cuenta por cobrar del Cliente (120 días) (21.32% del total de la cartera)	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$5.961.391,8
	Interéses sobre anticipo (6.8%)	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$133.273,8
	Monto de fondos adelantados	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$5.828.117,9
	Ingresos para la empresa del factoring	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$5.961.391,8
Cartera (a 180 días)	Cuenta por cobrar del Cliente (180 días) (78.68% del total de la cartera)	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$22.000.108,2
	Interéses sobre anticipo (6.8%)	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$737.757,0
	Monto de fondos adelantados	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$21.262.351,1
	Ingresos para la empresa del factoring	1788730,79	1788730,79	1788730,79	1788730,79	1788730,79	$1.788.730,79	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$21.732.438,8
	Ingresos Totales para la empresa de factoring	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.330.125,00**	**$2.330.125,00**	**$2.330.125,00**	**$2.330.125,00**	**$2.330.125,00**	**$2.330.125,00**	**$27.693.830,6**
	Total Monto de fondos adelantados (Cartera a 120 y 180 días)	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	$27.090.469,0
	Ingreso Neto	**$27.974,35**	**$27.974,35**	**$27.974,35**	**$27.974,35**	**$27.974,35**	**$27.974,35**	**$72.585,91**	**$72.585,91**	**$72.585,91**	**$72.585,91**	**$72.585,91**	**$72.585,91**	**$603.361,55**
	Gastos de Sueldos y Salarios	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$162.000,00
	Gastos de Servicios Básicos e Internet	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$6.240,00
	Gastos de Movilización	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$2.400,00
	Gastos de Suministros de Oficina	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$1.200,00
	Gastos de Arrendamiento del Oficina	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$24.000,00
	Total de Gastos Mensuales	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	$195.840,00
	Flujo Mensual	**$11.654,35**	**$11.654,35**	**$11.654,35**	**$11.654,35**	**$11.654,35**	**$11.654,35**	**$56.265,91**	**$56.265,91**	**$56.265,91**	**$56.265,91**	**$56.265,91**	**$56.265,91**	**$407.521,55**
	Saldo Inicial	0	$11.654,35	$23.308,70	$34.963,05	$46.617,40	$58.271,75	$69.926,09	$126.192,00	$182.457,91	$238.723,82	$294.989,73	$351.255,64	
	Saldo Acumulado	**$11.654,35**	**$23.308,70**	**$34.963,05**	**$46.617,40**	**$58.271,75**	**$69.926,09**	**$126.192,00**	**$182.457,91**	**$238.723,82**	**$294.989,73**	**$351.255,64**	**$407.521,55**	

Nota: elaborado por el autor

Tabla 18
Flujo de Efectivo Mensual Año 5

		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Flujos Anuales
Total de la Cartera	Cuenta por cobrar del Cliente (total de la cartera)	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$2.330.125,00	$27.961.500,00
Cartera (a 120 días}	Cuenta por cobrar del Cliente (120 días) (21.32% del total de la cartera)	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$5.961.391,80
	Interéses sobre anticipo (6.8%)	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$11.106,15	$133.273,86
	Monto de fondos adelantados	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$485.676,50	$5.828.117,94
	Ingresos para la empresa del factoring	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$496.782,65	$5.961.391,80
Cartera (a 180 días)	Cuenta por cobrar del Cliente (180 días) (78.68% del total de la cartera)	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$22.000.108,20
	Interéses sobre anticipo (6.8%)	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$61.479,75	$737.757,05
	Monto de fondos adelantados	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$1.771.862,60	$21.262.351,15
	Ingresos para la empresa del factoring	1788730,79	1788730,79	1788730,79	1788730,79	1788730,79	$1.788.730,79	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$1.833.342,35	$21.732.438,84
	Ingresos Totales para la empresa de factoring	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.285.513,44**	**$2.330.125,00**	**$2.330.125,00**	**$2.330.125,00**	**$2.330.125,00**	**$2.330.125,00**	**$2.330.125,00**	**$27.693.830,64**
	Total Monto de fondos adelantados (Cartera a 120 y 180 días)	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	**$2.257.539,09**	$27.090.469,09
	Ingreso Neto	**$27.974,35**	**$27.974,35**	**$27.974,35**	**$27.974,35**	**$27.974,35**	**$27.974,35**	**$72.585,91**	**$72.585,91**	**$72.585,91**	**$72.585,91**	**$72.585,91**	**$72.585,91**	**$603.361,55**
	Gastos de Sueldos y Salarios	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$13.500,00	$162.000,00
	Gastos de Servicios Básicos e Internet	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$520,00	$6.240,00
	Gastos de Movilización	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$200,00	$2.400,00
	Gastos de Suministros de Oficina	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$100,00	$1.200,00
	Gastos de Arrendamiento del Oficina	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$2.000,00	$24.000,00
	Total de Gastos Mensuales	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$16.320,00**	**$195.840,00**
	Flujo Mensual	**$11.654,35**	**$11.654,35**	**$11.654,35**	**$11.654,35**	**$11.654,35**	**$11.654,35**	**$56.265,91**	**$56.265,91**	**$56.265,91**	**$56.265,91**	**$56.265,91**	**$56.265,91**	**$407.521,55**
	Saldo Inicial	0	$11.654,35	$23.308,70	$34.963,05	$46.617,40	$58.271,75	$69.926,09	$126.192,00	$182.457,91	$238.723,82	$294.989,73	$351.255,64	
	Saldo Acumulado	**$11.654,35**	**$23.308,70**	**$34.963,05**	**$46.617,40**	**$58.271,75**	**$69.926,09**	**$126.192,00**	**$182.457,91**	**$238.723,82**	**$294.989,73**	**$351.255,64**	**$407.521,55**	

Nota: elaborado por el autor

Es así que, en base a flujos mensuales, se construyó el flujo de efectivo anual en el cual se muestran los ingresos y gastos proyectados para los próximos cinco años. Además, se consideraron los diferentes rubros correspondientes al monto de inversión inicial los cuales fueron declarados en el año cero. Así mismo, al final del quinto año, se consideró la recuperación del capital de trabajo, así como el valor de desecho del proyecto, el cual fue estimado usando el Método Contable. Por otro lado, en el año 1 se han declarado las entradas de efectivo correspondientes al préstamo que se recibiría por $6.172.081,86 así como al aporte de los accionistas de $6.172.081,86, pues en la práctica dichos valores ingresarían al proyecto al inicio de dicho año para cubrir el déficit que se estimó. La siguiente tabla muestra el flujo anual, así:

Tabla 19
Flujo de Efectivo Anual del Proyecto

	Año 0	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Ingresos Totales		$14.609.938,42	$27.509.772,73	$27.576.134,79	$27.693.830,64	$27.693.830,64
Total Monto de fondos adelantados		$26.431.264,29	$26.844.962,78	$26.994.124,48	$27.090.469,09	$27.090.469,09
Ingreso Neto		**-$11.821.325,87**	**$664.809,96**	**$582.010,31**	**$603.361,55**	**$603.361,55**
Gastos de Sueldos y Salarios		$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00
Gastos de Servicios Básicos e Internet		$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00
Gastos de Movilización		$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00
Gastos de Suministros de Oficina		$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00
Gastos de Arrendamiento		$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00
Gastos de Depreciación		$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67
Gastos Financieros		$183.115,10	$183.115,10	$183.115,10	$183.115,10	$183.115,10
Utilidad Antes de Impuestos y Participación de Trabjadores		**-$12.203.787,63**	**$282.348,19**	**$199.548,54**	**$220.899,78**	**$220.899,78**
Participación de Trabajadores (15%)		$0,00	$42.352,23	$29.932,28	$33.134,97	$33.134,97
Utilidad Antes de Impuestos		**-$12.203.787,63**	**$239.995,97**	**$169.616,26**	**$187.764,82**	**$187.764,82**
Impuesto a la Renta (25%)		$0,00	$59.998,99	$42.404,07	$46.941,20	$46.941,20
Utilidad Neta		**-$12.203.787,63**	**$179.996,97**	**$127.212,20**	**$140.823,61**	**$140.823,61**
Gastos de Depreciación		$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67
Amortización del Capital						
Capital de Trabajo	-$248.395,10					$248.395,10
Inversión en Maquinarias y Equipos	-$15.700,00			$8.300,00		
Inversión en Gastos de Constitución	-$1.575,00					
Inversión en Adquisición de Software	-$30.000,00					
Préstamo		$6.172.081,86				
Aporte de Accionistas		$6.172.081,86				
Valor de Desecho del Proyecto						$6.466,67
Flujo Neto de Efectivo	**-$295.670,10**	**$143.882,76**	**$183.503,64**	**$122.418,86**	**$144.330,28**	**$399.192,04**
TMAR	**11,50%**					
VAN	**$394.306,15**					
TIR	**49,83%**					

Nota: elaborado por el autor

Como se había mencionado el Valor de Desecho del proyecto, se estimó en $6.466,67 usando el Método Contable, donde dicho método plantea que el valor de desecho del proyecto es igual a la sumatoria del valor en libros de los diferentes activos que forman parte del proyecto al final de la vida útil del mismo, en este caso al final del quinto año. La siguiente tabla muestra el detalle de los cálculos realizados en este sentido, así:

Tabla 20
Detalle Cálculo de Valor de Desecho

Activo	Costo Unitario	Cantidad	Costo Total	Años de Vida Útil	Valor de Desecho	Depreciación	Valor en Libros (año 5)
Computadora portátil	$700,00	9	$6.300,00	3	$630,00	$2.100,00	$2.100,00
Impresora Multifunción	$2.000,00	1	$2.000,00	3	$200,00	$666,67	$666,67
Escritorio Gerencial	$800,00	1	$800,00	10	$80,00	$80,00	$400,00
Escritorio Ejecutivo	$400,00	8	$3.200,00	10	$320,00	$320,00	$1.600,00
Sillón ergonómico	$300,00	9	$2.700,00	10	$270,00	$270,00	$1.350,00
Librero	$300,00	1	$300,00	10	$30,00	$30,00	$150,00
Sillas para visitas	$40,00	10	$400,00	10	$40,00	$40,00	$200,00
		Inversión en Maquinarias y Equipos	$15.700,00			$3.506,67	$6.466,67

Nota: elaborado por el autor

Como se puede apreciar en la tabla mostrada, el final del quinto año la suma del valor en libros de los activos que forman parte del proyecto en análisis asciende a $6.466,67, donde el valor en libros de un activo es igual al costo de adquisición de dicho activo menos la depreciación acumulada hasta el momento en el cual se pretende calcular dicho valor en libros.

Finalmente, en la última fila del flujo de efectivo se muestran los flujos netos de efectivo proyectados, los cuales servirán de insumo para el cálculo de los principales criterios de rentabilidad que se expondrán en la siguiente sección.

Criterios de Evaluación del Proyecto

Para determinar la factibilidad financiera del presente proyecto se calcularon el VAN, Valor Actual Neto y la TIR que es la Tasa Interna de Retorno.

Una vez proyectado el flujo de efectivo considerando un horizonte de planeación de cinco años, se calculó el Valor Actual Neto (VAN) del proyecto, usando una Tasa Mínima Atractiva de Retorno (TMAR) del 11,50%, de esta forma el VAN del presente plan de negocio asciende a $394.306,15. Es decir que en el año cero el proyecto ofrecería una ganancia adicional al inversionista igual a $394.306,15. Dado que el VAN es positivo, se concluye que el proyecto es viable desde el punto de vista financiero.

Por otro lado, se ha obtenido una Tasa Interna de Retorno, TIR, igual a 49,83%. En este sentido dado que la TIR es mayor a la TMAR, se concluye también que el presente proyecto de inversión es factible pues la rentabilidad que el proyecto ofrece es mayor a la rentabilidad mínima exigida por el inversionista.

Análisis de Escenarios

Una vez que ha evaluado el presente proyecto en el marco de un escenario estándar, En este realizará una evaluación del mismo en un escenario optimista y pesimista respectivamente, considerando para ello las siguientes variables de entrada:

- Tasa de interés que se cobra al cliente: esta variable influye de forma significativa sobre los ingresos proyectados.
- Tasa Mínima Atractiva de Retorno: variable que influye de forma significativa sobre el VAN del proyecto.

Escenario Pesimista

Para este escenario se han considerado los siguientes supuestos:

- Una reducción en la tasa de interés de que se cobra a los clientes del 6.8% al 6% anual lo cual podría ser consecuencia de un posible aumento en la competencia existente en el mercado de factoring en el Ecuador.
- Un aumento en la TMAR al 15% anual lo cual podría derivarse de un aumento en la rentabilidad mínima que exigen los inversionistas.

En base a los supuestos establecidos, se obtendría el siguiente flujo de efectivo, así:

Tabla 21

Flujo Anual del Proyecto Escenario Pesimista

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Totales		$14.609.938,42	$27.509.772,73	$27.576.134,79	$27.693.830,64	$27.693.830,64
Total Monto de fondos adelantados		$26.531.244,96	$26.946.508,33	$27.096.205,42	$27.192.943,32	$27.192.943,32
Ingreso Neto		**-$11.921.306,54**	**$563.264,40**	**$479.929,37**	**$500.887,32**	**$500.887,32**
Gastos de Sueldos y Salarios		$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00
Gastos de Servicios Básicos e Internet		$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00
Gastos de Movilización		$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00
Gastos de Suministros de Oficina		$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00
Gastos de Arrendamiento		$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00
Gastos de Depreciación		$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67
Gastos Financieros		$183.856,66	$183.856,66	$183.856,66	$183.856,66	$183.856,66
Utilidad antes de Impuestos y Participación de Trabajadores		**-$12.304.509,87**	**$180.061,07**	**$96.726,04**	**$117.684,00**	**$117.684,00**
Participación de Trabajadores (15%)		$0,00	$27.009,16	$14.508,91	$17.652,60	$17.652,60
Utilidad antes de Impuestos		**-$12.304.509,87**	**$153.051,91**	**$82.217,14**	**$100.031,40**	**$100.031,40**
Impuesto a la Renta (25%)		$0,00	$38.262,98	$20.554,28	$25.007,85	$25.007,85
Utilidad Neta		**-$12.304.509,87**	**$114.788,94**	**$61.662,85**	**$75.023,55**	**$75.023,55**
Gastos de Depreciación		$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67
Amortización del Capital						
Capital de Trabajo	-$248.395,10					$248.395,10
Inversión en Maquinarias y Equipos	-$15.700,00			$8.300,00		
Inversión en Gastos de Constitución	-$1.575,00					
Inversión en Adquisición de Software	-$30.000,00					
Préstamo		$6.197.077,03				
Aporte de Accionistas		$6.197.077,03				
Valor de Desecho del Proyecto						$6.466,67
Flujo Neto de Efectivo	**-$295.670,10**	**$93.150,86**	**$118.295,60**	**$56.869,52**	**$78.530,21**	**$333.391,98**
TMAR	**15,00%**					
VAN	**$122.826,39**					
TIR	**28,39%**					

Nota: elaborado por el autor

Nótese que para este escenario, el VAN y la TIR son iguales a $122.826,39 y 28,39% respectivamente. Es decir que, aunque ambos indicadores de rentabilidad disminuyen con respectivo al escenario estándar, el proyecto sigue siendo rentable en estas condiciones adversas.

Escenario Optimista

Para este escenario de han considerado los siguientes supuestos:

- Aumento en la tasa de interés que se cobra a los clientes del 6,8% al 7% anual
- Disminución de la TMAR del 15% al 3% anual

Es así que, en función de los supuestos planteados, se obtiene el siguiente flujo de efectivo:

Tabla 22
Flujo Anual del Proyecto Escenario Optimista

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Totales		$14.609.938,42	$27.509.772,73	$27.576.134,79	$27.693.830,64	$27.693.830,64
Total Monto de fondos adelantados		$26.406.269,12	$26.819.576,39	$26.968.604,24	$27.064.850,54	$27.064.850,54
Ingreso Neto		**-$11.796.330,70**	**$690.196,35**	**$607.530,54**	**$628.980,10**	**$628.980,10**
Gastos de Sueldos y Salarios		$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00
Gastos de Servicios Básicos e Internet		$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00
Gastos de Movilización		$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00
Gastos de Suministros de Oficina		$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00
Gastos de Arrendamiento		$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00
Gastos de Depreciación		$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67
Gastos Financieros		$182.929,71	$182.929,71	$182.929,71	$182.929,71	$182.929,71
Utilidad antes de Impuestos y Participación de Trabjadores		**-$12.178.607,07**	**$307.919,97**	**$225.254,17**	**$246.703,73**	**$246.703,73**
Participación de Trabajadores (15%)		$0,00	$46.188,00	$33.788,13	$37.005,56	$37.005,56
Utilidad antes de Impuestos		**-$12.178.607,07**	**$261.731,98**	**$191.466,04**	**$209.698,17**	**$209.698,17**
Impuesto a la Renta (25%)		$0,00	$65.432,99	$47.866,51	$52.424,54	$52.424,54
Utilidad Neta		**-$12.178.607,07**	**$196.298,98**	**$143.599,53**	**$157.273,63**	**$157.273,63**
Gastos de Depreciación		$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67
Amortización del Capital						
Capital de Trabajo	-$248.395,10					$248.395,10
Inversión en Maquinarias y Equipos	-$15.700,00			$8.300,00		
Inversión en Gastos de Constitución	-$1.575,00					
Inversión en Adquisición de Software	-$30.000,00					
Préstamo		$6.165.833,07				
Aporte de Accionistas		$6.165.833,07				
Valor de Desecho del Proyecto						$6.466,67
Flujo Neto de Efectivo	**-$295.670,10**	**$156.565,74**	**$199.805,65**	**$138.806,20**	**$160.780,30**	**$415.642,06**
TMAR	**3,00%**					
VAN	**$673.086,50**					
TIR	**55,02%**					

Nota: elaborado por el autor

Nótese que, para este escenario, el VAN y la TIR son iguales a $673.086,50 y 55,02% respectivamente. Es decir que, aunque ambos indicadores de rentabilidad aumentan con respectivo al escenario estándar, siendo el proyecto aún más rentable.

Construcción del Estado de Resultado Integral

La siguiente tabla muestra el Estado de Resultado Integral, también conocido como Estado de Pérdidas y Ganancias, proyectado para los próximos cinco años.

Tabla 23
Estado de Resultado Integral

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Intereses sobre anticipo (6.8%)	$130.030,84	$132.066,07	$133.273,86	$133.273,86	$133.273,86
Intereses sobre anticipo (6.8%)	$719.804,87	$731.071,16	$734.414,11	$737.757,05	$737.757,05
Total: Intéres sobre anticipo	**$849.835,71**	**$863.137,22**	**$867.687,96**	**$871.030,91**	**$871.030,91**
Gastos de Sueldos y Salarios	$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00	$162.000,00
Gastos de Servicios Básicos e Internet	$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00	$6.240,00
Gastos de Movilización	$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00	$2.400,00
Gastos de Suministros de Oficina	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00	$1.200,00
Gastos de Arrendamiento de Oficina	$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00	$24.000,00
Gastos de Depreación de Maquinarias y Equipos	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67	$3.506,67
Gastos Financieros	$183.115,10	$183.115,10	$183.115,10	$183.115,10	$183.115,10
Gastos de Amortización de Software	$10.000,00	$10.000,00	$10.000,00		
Gastos de Amortización de Gastos de Constitución	$315,00	$315,00	$315,00	$315,00	$315,00
Utilidad antes de Impuestos y Participación de los Trabajadores	**$457.058,95**	**$470.360,46**	**$474.911,20**	**$488.254,14**	**$488.254,14**
15% Trabajadores	$68.558,84	$70.554,07	$71.236,68	$73.238,12	$73.238,12
Utilidad antes de Impuestos	**$388.500,11**	**$399.806,39**	**$403.674,52**	**$415.016,02**	**$415.016,02**
Impuesto a la Renta (25%)	$97.125,03	$99.951,60	$100.918,63	$103.754,01	$103.754,01
Utilidad Neta	**$291.375,08**	**$299.854,79**	**$302.755,89**	**$311.262,02**	**$311.262,02**

Nota: elaborado por el autor

Como se puede observar se reportan ganancias para los cinco años que forman parte del horizonte de planeación del proyecto, resultados que van de la mano con los indicadores de rentabilidad previamente calculados para el presente proyecto.

4.6.3 Análisis de Factibilidad Legal

Revisando la literatura existente con respecto al funcionamiento de las empresas que ofrecen el servicio de factoring en el Ecuador, se observa que se suele manifestar que la dinámica de este servicio se enmarca en la siguiente normativa legal:

> Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Bancos y Seguros No.26702; Ley No.122, Ley de Regulación Económica y Control del Gasto Público, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No.453, de 17 de marzo de 1983; y, Resolución de la Superintendencia de Bancos No.83-514, de 9 de noviembre de 1983, que contiene el Reglamento para las compañías sometidas a la vigilancia y control de la Superintendencia de Bancos. (Durán, 2015, p.1).

No obstante, en el marco de la revisión de la normativa legal vigente que regula la naturaleza y funcionamiento del factoring en el Ecuador, es importante manifestar lo siguiente:

- Que, la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Bancos y Seguros No. 26702 fue derogada, fue derogada y reemplazada por el Código Orgánico Monetario y Financiero como se puede evidenciar en el capítulo 2 (“Derogatorias”) de éste último cuerpo legal.
- Que, la denominada Ley de Regulación Económica y Gasto Público publicada en el Registro Oficial con fecha 17 de marzo de 1983 fue derogada el 19 de octubre del 2010 por el Registro Oficial 303-S.

De manera paralela es importante manifestar que las definiciones básicas con respecto a la naturaleza y desarrollo de las actividades de factoring en el Ecuador, se declaran en el capítulo 3 denominado “El Contrato de venta de Cartera o Factoring” del Código de Comercio del Ecuador vigente. Donde en dicho capítulo, se pueden encontrar los siguientes artículos que norman esta actividad:

- Artículo 667 el cual define con claridad al factoring como un contrato de compra de cartera introduciendo en dicha definición a los principales actores que intervienen en este proceso.

- Artículo 668 el cual se refiere al otorgamiento del contrato de factoring.

- Artículo 669 en el cual se hace referencia a la extensión de responsabilidad para el cedente en lo que a los procesos de cobro se refiere una vez que se haya suscrito el contrato de factoring.

- Artículo 670 en el cual se hacen referencias a aquellas situaciones en las que existan cauciones en lo que a los créditos cedidos se refiere.

- Artículo 671 en el cual se manifiesta que el adquirente de la cartera, la empresa de factoring, se encarga de la solvencia de los deudores.

- Artículo 672 en el cual se manifiesta que aquellas acciones en las que simplemente se delega a un tercero las gestiones de cobranza de facturas comerciales no se constituyen en sí en una operación de factoring.

De manera paralela, se considera oportuno indicar que el artículo 214 del Código de Comercio manifiesta que las empresas de comercio pueden dedicarse de forma exclusiva a la ejecución profesional de las operaciones de factoring en el marco de las regulaciones emitidas por la autoridad respectiva en lo que a valores y tributos se refiere.

Finalmente, en términos prácticos se contratará a un Abogado especialista en Derecho Civil y Societario quien se encargará de las constitución e inscripción de la compañía como Sociedad Anónima ante la Notaria Pública y Registro Mercantil respectivamente del cantón de Guayaquil cumpliendo de manera paralela las disposiciones establecidas por la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros del Ecuador. En este sentido vale la pena recordar que los honorarios profesionales y demás gastos legales asociados con este proceso fueron ya considerados dentro del monto de inversión inicial presentado en el marco del Estudio Financiero.

5. Propuesta Estratégica de Lanzamiento de Nuevo Producto

5.1. Plan de Marketing del Nuevo Producto

Antecedentes

Una vez que se ha realizado un análisis de viabilidad técnica y en base al análisis de mercado realizado en secciones anteriores, a continuación de procederá a diseñar un plan de marketing que facilite el proceso de comercialización del servicio de factoring. Para ello se planteará un análisis tanto en el ámbito del Marketing Estratégico, así como del Marketing Operativo.

En lo que al Marketing Estratégico se refiere, en dicho espacio se presentarán los siguientes aspectos:

- Planteamiento de objetivos de Marketing
- Segmentación de Mercado
- Análisis FODA
- Determinación de Estrategia Competitiva.

Por otro lado, en el ámbito del Marketing Operativo, se hará especial énfasis en el desarrollo de las 4 Ps del Marketing, estas son:

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción.

Objetivos del Plan de Marketing

A continuación, se presentan los principales objetivos que el presente plan de Marketing pretende alcanzar:

- Definir el mercado meta para el presente servicio.
- Posicionar de manera adecuada el presente servicio en la mente del consumidor objetivo.
- Aumentar la participación de mercado en un 5% promedio anual.

Segmentación de mercado

La segmentación de mercado se define como el proceso de dividir un determinado mercado en diferentes segmentos. En este sentido una vez que se ha realizado dicho proceso, la empresa u oferente determina aquel segmento de mercado al cual ofrecerá su producto o servicio, donde dicho segmento de mercado recibe el nombre de mercado meta.

En el caso del presente proyecto, el servicio de factoring que se pretende ofrecer está dirigido a las microempresas y pequeñas empresas del Ecuador, que son firmas que, por su naturaleza y dinámica, suelen presentar necesidades de financiamiento de capital de trabajo. En concentro, como ya se mencionó en el capítulo 4 de la presente investigación, según datos presentados por el Directorio de Empresas y Establecimientos Comerciales del Ecuador, en el año 2019 en el país existieron 802,353 microempresas y 61,759 empresas pequeñas. Una vez definido aquello, como se comentó también en el capítulo 4 del presente estudio, en un inicio la empresa de factoring que aquí se propone, ofrecerá su servicio a los proveedores de las

empresas del Grupo “Veolia Ecuador”. En este sentido según información proporcionada por dicho grupo empresarial, en la actualidad dicho conglomerado de firmas cuenta con 163 empresas proveedoras, siendo ese grupo, el mercado meta.

Análisis FODA

Una vez realizado el análisis pormenorizado del FODA, a continuación, se presentan exclusivamente las dimensiones de mayor impacto:

Fortalezas

- Ágil proceso de análisis de riesgo para determinar el nivel de endeudamiento del cliente basado en una Metodología de Calificación de Riegos, la cual de manera técnica, permite formarse una idea clara del perfil de riesgo del cliente y además del deudor.
- Información completa respecto al perfil de riesgo financiero de los deudores de los clientes (proveedores) dado que dichos “deudores” en un inicio son las empresas del grupo “Veolia Ecuador”, firmas de las cuales se conoce con exactitud su situación financiera.
- Establecimiento de tarifas competitivas, que sean inferiores al promedio de mercado.
- Respaldo del presente proyecto por parte del Grupo “Veolia Ecuador” y “Veolia Internacional”.
- Disponibilidad de recursos económicos para financiar las operaciones del negocio de ser requerido.

Debilidades

- Empresa de factoring relativamente nueva en el mercado que en sus inicios aún no estaría posicionada en la mente del cliente meta.
- Curva de Aprendizaje alta derivada de la falta de experiencia previa en lo que al ofrecimiento del servicio de factoring se refiere.
- Altas necesidades de fondeo en los primeros cuatro meses derivados de la naturaleza del negocio dado que en dicho lapso de tiempo se darán anticipos de fondos a los clientes, comenzando la compañía de factoring a captar recursos económicos recién desde el quinto mes de operaciones.
- No se contará con oficinas propias dado que por política del Grupo "Veolia Ecuador" los espacios físicos donde operan los negocios de este consorcio empresarial son siempre alquilados.
- La Gerencia Gerencial absorbe múltiples funciones dada la ausencia de una Gerencia de Administrativa, Jefatura de Riesgos y de Cobranzas.

Oportunidades

- Marcadas necesidades de financiamiento de capital de trabajo por parte de las microempresas y empresas pequeñas en el Ecuador.
- Aumento esperado en el número de proveedores de las empresas del grupo "Veolia Ecuador" según información presentada por su Departamento de Compras y Adquisiciones.
- En promedio, el 80% de la facturación total de los proveedores del grupo "Veolia Ecuador" es sometido al proceso de factoring, según información presentada por los directivos de dicho grupo empresarial.

- Expectativas positivas respecto a la situación económica y política del país dada la victoria del Señor Guillermo Lasso Mendoza en el marco de las Elecciones Presidenciales del Ecuador.
- Más del 90% del tejido empresarial ecuatoriano está conformado por empresas pequeñas que son el público objetivo para este negocio.

Amenazas

- Crítica situación económica del Ecuador, país cuya economía en el año 2020, según información presentada por el Banco Central del Ecuador, B.C.E., decreció en un 7.8% por con respecto al 2019.
- Percepción de una gobernabilidad difícil para el nuevo Presidente electo del Ecuador, dado que su movimiento político no cuenta con mayoría absoluta en la Asamblea Nacional.
- Incertidumbre derivada por el cambio de Gobierno, siendo la fecha de posición del nuevo Gobierno el 24 de mayo del presente año.
- Ingreso de potenciales competidores al mercado.
- Posibilidad, aunque muy baja, de que en el mediano o largo plazo no se renueve la concesión a Interagua, lo cual bajaría la facturación de forma importante de las empresas del grupo “Veolia Ecuador” provocando aquello una baja en la facturación de los proveedores de dicho grupo.

Ventaja Competitiva

Es relevante comprender que la ventaja competitiva se define como aquella cualidad, propiedad o atributo que tiene un producto o servicio que le permite diferenciarse de sus competidores. Dicho esto, la ventaja competitiva de la empresa de factoring que aquí se propone radica en aplicar una tasa de descuento sobre el monto de la factura del cliente que sea inferior a la tasa de descuento que cobran los demás competidores del mercado.

En este sentido para poder garantizar aquello, se plantea que el financiamiento del presente proyecto se obtenga a partir de fondos de la firma "Veolia Finance" en el exterior que es la empresa financiera del grupo "Veolia" a nivel internacional que otorga préstamos a empresas que pertenezcan en un 100% al grupo "Veolia". En este sentido merece especial atención mencionar que la empresa de factoring pertenecería a este grupo empresarial. En esta misma línea es pertinente resaltar que "Veolia Finance" otorga préstamos a tasas de interés que fluctúan entre el 2% y 4% anual.

En base a lo expuesto, la empresa de factoring aplicaría una estrategia competitiva de "bajo costo" dado que se ofrecería un servicio de factoring tradicional a tarifas más bajas que las cobradas por el resto de competidores existentes en el mercado ecuatoriano.

Marketing Operativo

En el ámbito del Marketing Operativo, se empleará el concepto de las 4Ps: Producto, Plaza, Precio, Promoción, siendo el autor de esta importante herramienta el Profesor E. Jerome McCarthy.

Producto

Como se mencionó en capítulos anteriores, el servicio de factoring se constituye en una fuente de financiamiento alternativo que permite en especial a las empresas pequeñas obtener de manera rápida recursos económicos para cubrir sus necesidades de capital de trabajo. Donde la obtención de dichos recursos económicos se basa en la compra o adquisición por parte de la empresa de factoring de facturas comerciales que ha emitido el cliente a sus compradores, en el marco del manejo de una política de crédito. En este sentido, la empresa de factoring aplica una tasa de descuento sobre el monto de las facturas que compra, tal que el cliente (cedente) recibe efectivo, trasladándose el riesgo de cobro de dichas facturas a la empresa de factoring.

En este caso, como ya se ha descrito en el capítulo 4, el presente proyecto pretende ofrecer un servicio de factoring tradicional, el cual se ejecutaría en base a los siguientes procesos:

- Definición del límite de endeudamiento del cliente.
- Determinación de los límites de endeudamiento para cada uno de los deudores.
- Elaboración y posterior firma del contrato de factoring entre el cliente (cedente) y la empresa de factoring.
- Notificación a deudores respecto a la celebración del contrato de factoring.
- Gestión del proceso de cobranza por parte de la empresa de factoring a los deudores.

En este sentido, vale la pena recordar que en el marco del capítulo cuatro se realizó una profunda descripción de cada uno de los procesos claves que garantizan el adecuado funcionamiento de la empresa de factoring que se propone.

Plaza

Como se mencionó en el capítulo 4 en el Estudio de Localización del proyecto se determinó que la empresa de factoring funcionaría en una oficina de 59 metros cuadrados ubicada en el Edificio “Trade Building” en la ciudadela “Vernaza Norte” en la ciudad de Guayaquil, provincia del Guayas. Dentro de dichas instalaciones físicas que desarrollarían los procesos ya descritos que garanticen el adecuado funcionamiento de los servicios que ofrecería la compañía.

Figura VII. Foto de Edificio “Trade Building”

Precio

Para fijar el precio de un determinado producto o servicio se pueden aplicar los siguientes criterios:

- Disponibilidad a pagar del consumidor objetivo o cliente meta: el precio que se fije debe ser coherente con la disponibilidad a pagar del cliente meta.

- Costos de producción o costos de venta: el precio que se fije debe de permitir a la empresa o negocio alcanzar un margen de ganancia adecuado con respecto a sus costos de producción o venta.

- Precios que cobran los competidores: al momento de fijar el precio de un producto o servicio vale la pena observar los precios que cobran en el mercado los competidores.

En varios casos la fijación de un precio en lo que a un determinado bien o servicio se refiere, puede responder a una combinación de los criterios arriba presentados. Es decir, es prudente que el oferente fije un precio que no solo le permita cubrir sus costos de producción, sino que además le permita obtener un margen de ganancia adecuado, estando además el cliente meta dispuesto a pagar dicho precio.

Es así que en lo que al negocio de factoring se refiere, se puede definir al "precio" del servicio de factoring tradicional (factoring al anticipo) en general como la sumatoria de los siguientes elementos, así:

$$Precio\ de\ factoring = comisiones + intereses$$

Las comisiones pueden aplicarse sobre el monto de las facturas comerciales que la empresa de factoring pretende comprar. Donde sobre dicho monto se podría cobrar una comisión que suele fluctuar entre el 3% y 6%. En algunos casos, no se cobra comisión.

Por otro lado, los intereses se calculan a partir de la tasa de interés que suele fluctuar entre el 6% al 7%. Esta tasa se aplica sobre el monto asociado a la cuenta por cobrar del cliente.

Para mayor claridad considere el caso de un cliente o cedente que maneja un promedio de cuentas por cobrar a 120 días por $100,000. Suponga además que la tasa de interés que se cobra es del 6.8% anual. Por último, suponga que el factor no establece comisión alguna sobre el monto de las facturas (cuentas por cobrar). Entonces el detalle de esta operación de factoring sería:

Tabla 24
Detalle de cálculo de operación de factoring

Cuentas por cobrar del cliente	$100.000,00
Intereses sobre anticipo (6.8%)	$2.235,62
Monto de fondos adelantados por el factor	$97.764,38

Nota: elaborado por el autor

Por lo tanto, los ingresos netos para la empresa de factoring derivados de esta operación serían iguales $2.235,62 que equivalen a los “intereses sobre el anticipo”. En este sentido es importante manifestar que los intereses sobre el anticipo son resultado de la siguiente operación matemática:

$$Intereses\ sobre\ anticipo = (\text{"cuenta por cobrar del cliente"} * i * n)/365$$

Donde “i” representa la tasa de interés y “n” el número el plazo en días.

Finalmente, como se mencionó anteriormente, dado que se manejaría una estrategia competitiva de “bajo costo”, las comisiones e intereses que cobraría la empresa de factoring serían en general inferiores a los cobrados por la competencia conforme lo definido en casa

matriz. Vale recordar que en el estudio financiero se establecieron los valores correspondientes tanto a las comisiones, así como a las tasas de interés.

Promoción

Dado que el presente proyecto hace referencia a la oferta de un servicio dirigido a microempresas y empresas pequeñas en el Ecuador, siendo éstas proveedoras de las firmas del grupo "Veolia Ecuador", se considera pertinente utilizar los siguientes mecanismos para dar a conocer el servicio que se pretende ofrecer

- **Mailing:** se enviarán comunicaciones por correo electrónico personalizado dirigido a los Gerentes Generales y/o representantes legales de las firmas proveedoras de las empresas del grupo "Veolia Ecuador" donde se dará a conocer de manera clara y precisa los principales beneficios derivados del proceso de factoring que la empresa ofrece.

- **Información en página web:** se diseñará una página web en la cual se podrá encontrar información relevante sobre la empresa de factoring (historia, equipo de trabajo, misión, visión, organigrama), servicios ofrecidos y sus respectivas tarifas. Esta página será atractiva y permitirá una rápida interacción con los potenciales y actuales clientes.

- **Presencia en Redes Sociales:** se creará una cuenta para la empresa en las siguientes redes sociales: Facebook, twitter e Instagram, espacios en los cuales se comunicará de

manera oportuna las últimas novedades que estén relacionadas con el giro del negocia además de publicitar los servicios de factoring que se ofrecen.

Es importante mencionar que los gastos asociados a la implementación de los mecanismos de promoción arriba expuestos, han sido incluidos en el estudio financiero ya presentado.

6. Conclusiones

Una vez realizado el presente estudio, se puede concluir:

- El nicho de mercado para el presente proyecto está constituido por las empresas proveedores de las firmas del Grupo "Veolia Ecuador" las cuales en promedio suelen someter el 70% de su facturación a crédito a operaciones de factoring para de esa forma financiera sus necesidades de capital de trabajo.
- La constitución de la compañía Veolia factoring se realizará acorde a la normativa legal vigente en el Ecuador con la finalidad de poder operar en el marco de ley.
- El presente proyecto es viable desde el punto de vista financiero dado que el VAN es positivo y la TIR es mayor que la TMAR. En este sentido es importante manifestar éste proyecto es viable no solo en el escenario estándar sino también en el escenario pesimista.
- El Plan de Marketing diseñado para el presente proyecto se basa en una estrategia y mezcla operativa del Marketing que se ajusta al perfil del cliente meta y además en la ventaja competitiva que se ha determinado para el presente negocio.

7. Recomendaciones

Finalmente con base en las conclusiones obtenidas se recomienda:

- Ejecutar el presente proyecto dado que éste es económicamente factible, además de constituirse en una solución efectiva a los problemas de liquidez por los cuales las empresas pequeñas y medianas suelen pasar**.** Es decir que el presente plan de negocio no sólo es viable desde el punto de vista privado, sino que además contribuye a la sociedad, constituyéndose en una nueva opción para financiar las operaciones de las pequeñas firmas para obtener capital de trabajo.

8. Referencias Bibliográficas

Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo, Senplades. (2017). Plan Nacional de Desarrollo 2017-2021.

Cano, C., y Larrea, H. (2014). *Análisis del Factoring como herramienta de liquidez y su impacto en la rentabilidad de las empresas de los socios de la Cámara de Comercio de Quito en el período 2011 - 2013.*
Obtenido de DSpace Universidad Politécnica Salesiana:
https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7362/1/UPS-QT06122.pdf

Alvarado , G., & Flores, M. (2016). *Propuesta del Factoring como fuente de liquidez a corto plazo para la empresa Mercalimsa.*
Obtenido de Repositorio Univarsidad de Guayaquil:
http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14940/1/Factoring.pdf

Vela Gonzáles, E. W. (2009). El factoring. Santa Fe, Argentina, Argentina: El Cid Editor | apuntes. Recuperado de https://elibro.net/es/ereader/uguayaquil/29120?page=5.

González Morales, V. (2009). Aspectos generales relacionados con el factoraje (factoring). Santa Fe, Argentina, Argentina: El Cid Editor | apuntes. Recuperado de https://elibro.net/es/ereader/uguayaquil/28528?page=6.

Sanz Santolaria, C. J. (2005). La gestión de las cuentas a cobrar y a pagar: el factoring y el confirming. Acciones e Investigaciones Sociales, 21, 301-314. D - Universidad de Zaragoza: Facultad de Ciencias Sociales y del Trabajo. https://elibro.net/es/ereader/uguayaquil/14652?page=6

Ross, S., Westerflied, R. y Jordan, B. (2018). *Fundamentos de Finanzas Corporativas*. Ciudad de México, México: Mc Graw Hill.

Cabanellas, G. (1993). Diccionario Jurídico Elemental. Recuperado 19 de marzo 2013 http://www.slideshare.net

Smith, J. K., & Schnucker, C. (1994). An empirical examination of organizational structure: the economics of the factoring decision. Journal of Corporate Finance, 1(1), 119-138.

Samuelson, P. y Nordhaus, D. (2019). *Economía con Aplicaciones*. México, México: Mc Graw Hill.

Samuelson, P. y Nordhaus, D. (2019). *Microeconomía con Aplicaciones*. México, México: Mc. Graw Hill.

Lind, D., Marchal, W. y Wathen. S. (2012). *Estadística Aplicada a los Negocios y la Economía*. México D.F., México: Mc Graw Hill.

Bernake, B. y Frank, R.(2007). *Microeconomía*. Madrid, España: Mc Graw Hill.

Krugman, P., Wells, R. y Graddy, K. (2017). *Fundamentos de Economía*. Barcelona, España: Editorial Reverté.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –INEC. (2019). *Directorio de Empresas y Establecimientos 2019*. Recuperado de https://investigacionyestudios.supercias.gob.ec/

Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales.* México D.F., México: PEARSON EDUCACIÓN.

Benassini, M. (2020). *Introducción a la Investigación de Mercado*: México, México: Mc Graw Hill.

Servicio Nacional de Derechos Intelectuales. (s.f). *Patentes*. Recuperado de https://www.derechosintelectuales.gob.ec/patentes-2/

Schnarch, A. (2020). *Desarrollo de Nuevos Productos y Empresas*. México, México: Mc Graw Hill.

Calificadora de Riesgos SUMMARATINGS S.A. (2017). *Informe de Actualización de la Calificación de Riesgos correspondiente a la Primera y Segunda Emisión de Obligaciones de la Empresa FACTOR LOGROS de Ecuador S.A.* Recuperado de https://www.bolsadevaloresguayaquil.com/sigcv/Opciones%20de%20Inversion/Renta%20Fija/Prospectos/Emisores%20Cancelados/FACTOR%20L.O.G.R.O.S.%20DE%20ECUADOR%20S.A/Obligaciones/Calific.%20(1%20y%202)%20Oblig.%20Lorgros%2031-01-17.pdf

Chiavenato, I. (2019). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. México, México: Mc Graw Hill.

Jones, G. R. y George, J.M. (2019). *Administración Contemporánea*. México, México: Mc Graw Hill.

Chiavenato, I. (2017). Planeación estratégica Fundamentos y Aplicaciones. México, México: Mc Graw Hill.

Chiavenato, I. (2027). *Vs Comportamiento Organizacional*. México, México: Mc Graw Hill.

Weihrich, H, Cannice, M. y Koontz H. (2016). Administración una perspectiva global empresarial y de innovación. México, México: Mc Graw Hill.

Jacobs, R. y Richard, C. (2019). *Administración de Operaciones Productos y Cadena de Suministros*. México, México: Mc Graw Hill.

Calleja, F.J.(2017). *Análisis de los Estados Financieros*. Recuperado de https://www.pearsoneducacion.net/Ecuador/Inicio/analisis-de-estados-financieros-1ed-ebook

Leland, B. y Tarquin A. (2020). *Ingeniería Económica*. México, México: Mc Graw Hill.

Brealey, R., Myers, S. y Allen F. (2020). *Principios de Finanzas Corporativas*. México, México: Mc Graw Hill.

Ochoa, G. y Cruz, L. (2020). *Administración Financiera*. México, México: Mc Graw Hill.

Baca, G. (2017). *Evaluación de Proyectos*. México, México: Mc Graw Hill.

García, J. (2019). *Contabilidad de Costos*. México, México: Mc Graw Hill.

Guajardo, G. y Andrade, N. (2018). *Contabilidad Financiera*. México, México: Mc Graw Hill.

Baca, G. (2017). *Ingeniería Económica*. México, México: Mc Graw Hill.

Aguilera, V. y Díaz, A. (2020). *Matemáticas Financieras*. México, México: Mc Graw Hill.

Portus, L. (1997). Matemáticas Financieras. Bogotá, Colombia: Mc Graw Hill.

Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión Formulación y Evaluación*. Santiago de Chile, Chile: Pearson.

Durán, A. (2015). Derecho Bancario.-Factoring. Derecho Ecuador. Recuperado de https://www.derechoecuador.com/derecho-bancario-factoring#:~:text=83%2D514%2C%20de%209%20de,de%20la%20Superintendencia%20de%20Bancos.&text=El%20contrato%20de%20factoring%20tiene,obligaciones%20entre%20las%20partes%20intervinientes.

Código Orgánico Monetario y Financiero (Registro Oficial No. 332) (12 de septiembre del 2014). Recuperado de https://www.fielweb.com/Cuenta/Login.aspx

Porter, M.E. (2020). *Estrategia Competitiva Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México, México: Grupo Editorial Patria.

Porter, M.E. (2020). *Ventaja Competitiva Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México, México: Grupo Editorial Patria.

Villanueva, J. y De Toro, J. (2018). *Marketing Estratégico*. Bogotá, Colombia: Editorial Alfa Omega.

Kotler, P. y Armstrong, G. (2014). *Marketing*. México, México: Editorial Pearson.

Fischer, L. y Espejo, J. (2017). *Mercadotecnia*. México, México: Mc Graw Hill.