

UNIVERSIDAD ANDINA “SIMÓN BOLÍVAR”

SEDE ECUADOR

ÁREA DE GESTIÓN

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS

MENCIÓN EN CREACIÓN DE EMPRESAS

**“DEFINICIÓN DE UN SISTEMA DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO
PARA LOS MICROEMPRESARIOS DEL CENTRO COMERCIAL DE
MAYORISTAS Y NEGOCIOS ANDINOS”**

ING. WILSON ABDÓN HIDALGO GARZÓN

2009

Al presentar esta tesis como uno de los requisitos previos para la obtención del grado de magister de la Universidad Andina Simón Bolívar, autorizo al centro de información o a la biblioteca de la universidad para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura según las normas de la universidad.

Estoy de acuerdo en que se realice cualquier copia de esta tesis dentro de las regulaciones de la universidad, siempre y cuando esta reproducción no suponga una ganancia económica potencial.

Sin perjuicio de ejercer mi derecho de autor, autorizo a la Universidad Andina Simón Bolívar la publicación de esta tesis, o de parte de ellas, por una sola vez dentro de los treinta meses después de su aprobación.

Ing. Wilson Abdón Hidalgo Garzón

2009-09-26

UNIVERSIDAD ANDINA “SIMÓN BOLÍVAR”

SEDE ECUADOR

ÁREA DE GESTIÓN

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS

MENCIÓN EN CREACIÓN DE EMPRESAS

**“DEFINICIÓN DE UN SISTEMA DE FINANCIAMIENTO COLECTIVO
PARA LOS MICROEMPRESARIOS DEL CENTRO COMERCIAL DE
MAYORISTAS Y NEGOCIOS ANDINOS”**

ING. WILSON ABDÓN HIDALGO GARZÓN

TUTOR

EC. ESTEBAN MELO

QUITO - ECUADOR

2009

RESUMEN

El primer capítulo tiene como propósito presentar como está conformado el CCMNA, Como financió la construcción del mismo, los principales pasos que tiene que dar el microempresario para legalizar su empresa, lo que tiene que hacer para cumplir con los pagos de los impuestos respectivos; además se presenta los pasos para patentar un diseño y/o marca exclusiva y la norma INEN para la presentación de etiquetas y tallas con el propósito de estandarizar las mismas.

El segundo capítulo contiene el resumen de la investigación realizada a cada una de las microempresas que conforman el CCMNA, tipos de microempresas, 58% de producción y 42% comercialización, distribución geográfica, nivel educativo de los microempresarios, tamaño de las microempresas, capacidad de producción, 1.346.970 prendas mensuales, teniendo como propósito determinar cuáles son los principales problemas de las microempresas.

El tercer capítulo se analiza el financiamiento de las microempresas al inicio y actualmente, las ofertas de crédito actuales por parte de la banca privada y la banca pública, las necesidades de financiamiento, el acceso a créditos, el 32,6% tienen créditos de los cuales apenas el 2% corresponde a la banca pública.

En el cuarto capítulo se define la conformación de una cooperativa de Ahorro y crédito del CCMNA, la misma que ayudará al financiamiento oportuno y a

costos aceptables para el sector, la misma que iniciará con un capital de operación de US \$ 180.000.

Este trabajo está dedicado a toda mi familia, que ha hecho posible la obtención de un sueño, el adquirir los conocimientos necesarios para poder transmitir y compartir especialmente con la gente del CCMNA y buscar el desarrollo del mismo, a mis hijos Priscila, Alisson y Andrés, a mi esposa Carmita, a mi madre Gloria; a José, Luis, Gustavo, Teresita, Marco, Santiago, Edsson y Dídimo compañeros presidentes de las Asociaciones del CCMNA.

INDICE

Capítulo 1

1 Introducción

- 1.1 Definición de microempresa
- 1.2 Como abrir y legalizar una empresa
- 1.3 Como pagar sus impuestos
- 1.4 Como registrar marcas y patentes
- 1.5 Instructivo para la aplicación del reglamento técnico ecuatoriano
RTE INEN 013 de etiquetado y rotulado de textiles

Capítulo 2

2 Las microempresas del CCMNA

- 2.1 Tipos de microempresas que conforman el CCMNA
 - 2.1.1 Distribución geográfica de las microempresas del CCMNA
 - 2.1.2 Nivel educativo de los microempresarios del CCMNA
- 2.2 Actividad económica
- 2.3 Productos principales
- 2.4 Tamaño inicial y tamaño actual de las microempresas
- 2.5 Capacidad de producción Instalada y utilizada
- 2.6 Clientes.
- 2.7 Empleos generados
- 2.8 Principales problemas que deben enfrentar las microempresas
Del CCMNA

Capítulo 3

3.- Financiamiento

3.1 Financiamiento al inicio y actual de las microempresas del CCMNA

3.2 Marco regulatorio

3.2.1 Legislación relacionada con las microempresas

3.3 Necesidades relacionadas al financiamiento

3.4 Análisis de las ofertas de créditos actuales

3.5 Posibilidad de créditos internacionales

3.6 Acceso a créditos

Capítulo 4

4.- Definición de un sistema de financiamiento adecuado

4.1 Formación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del CCMNA

4.2 Marco Teórico

4.3. Investigación de mercado

4.4 Marketing

4.5 Marketing Mix

4.6 Estructura Administrativa.

4.7 Estudio Financiero

4.8 Conclusiones y recomendaciones

Anexos

1.- Introducción

El Centro Comercial de Mayoristas y Negocios Andinos (CCMNA), es una institución que esta conformada por nueve asociaciones debidamente legalizadas y registradas en el Ministerio de Inclusión Económica y Social MIES, con los siguientes nombres y número de socios:

Cuadro No 1. 1

No	Nombre de la Asociación	Número de socios
1	2 de Octubre	228
2	El Cebollar	475
3	La Campana	275
4	24 de Mayo	116
5	29 de Enero	69
6	Chimborazo	364
7	Alianza para el Progreso	102
8	Tungurahua	354
9	12 de Febrero	100
	TOTAL	2.083

El CCMNA abre sus puertas por primera vez el martes 10 de Agosto de 2004, sin embargo las asociaciones tienen en promedio 25 años de vida jurídica

institucional, realizando su actividad de comercio en el centro histórico de la ciudad de Quito, especialmente los días martes y sábado.

En el año 1.999 el Ilustre Municipio del Distrito Metropolitano de la ciudad de Quito, mediante una ordenanza municipal decide la reubicación del comercio informal, para lo cual propone la construcción de centros comerciales hoy llamados Centros Comerciales del Ahorro, lamentablemente después de varias conversaciones, el Municipio decide dejar fuera del proyecto de reubicación a los comerciantes que realizaban su actividad los días martes y sábados.

Ante esto todas las Asociaciones afectadas deciden unirse y buscar un sitio en donde se construya un centro comercial de su propiedad, deciden que debería estar ubicado en el sector sur de la ciudad con el criterio de descentralizar el comercio.

Adquieren la propiedad donde funcionaba la ex fábrica CABLEC S.A. ubicada en la Avenida Pedro Vicente Maldonado No 10-325 y Quimiag, sector Guajaló, en las siguientes condiciones:

Cuadro No 1.2

Área	14.450 m2
Costo Total	US \$ 2.150.000,00
Anticipo (5%)	US \$ 107.500,00
Saldo	US \$ 2.042.500,00

Cada socio debía aportar 1.100 dólares para cubrir la totalidad del costo, un 20 % de los socios estaban en condiciones de aportar en ese momento esta

cantidad, pero el resto no, razón por lo cual realizaron las gestiones para que el Banco Solidario financie al 80% restante en las siguientes condiciones:

Al Banco Solidario entregaron como garantía la hipoteca de la propiedad adquirida y que estaba ya a nombre de las nueve asociaciones, adicionalmente

Cuadro No 1.3

1600 Créditos individuales	US \$1.100,00
Crédito total	US \$1.760.000,00
Plazo	36 meses
Garantía	Hipotecaria

Firmaron un convenio mediante el cual existía el compromiso de los presidentes de las asociaciones para garantizar los pagos de las cuotas correspondientes por parte de los socios y la recuperación de cartera por parte del banco estaba garantizada de forma inmediata.

El CCMNA actualmente está conformado por 2083 microempresas en la rama de la producción y venta de prendas de vestir y calzado, un 90 % de las mismas han sido ya formalizadas. En estos primeros 5 años ha tenido un crecimiento sostenido en producción, en el número de clientes y un notorio mejoramiento en la calidad de sus productos, siendo su mayor fortaleza la variedad de productos y los precios que tienen estos.

Ha participado por dos ocasiones en la FERIA INTERNACIONAL DE LA HABANA CUBA, Por invitación de la Embajada de Cuba en el Ecuador, obteniendo excelentes resultados para realizar la exportación de nuestros

productos hacia este país hermano, logrando entrevistas directas con funcionarios del gobierno de Cuba que están encargados de este proceso.

La situación para el sector textil de la confección en los últimos años ha sido difícil, por cuanto la presencia de productos importados tanto de los países asiáticos como de Perú y Colombia, sumado a los productos que ingresaban de contrabando provenientes de estos mismos países, afectaron fuertemente a la comercialización de los productos nacionales, debido a la competencia desleal.

Sin embargo hay una ventaja en las últimas medidas tomadas por el gobierno restringiendo la importación e incrementando los aranceles. Las grandes cadenas están dejando de comprar al exterior para adquirir la producción nacional, pues los últimos días han crecido los pedidos a las empresas pequeñas, que antes no tenían esta oportunidad.

La dificultad para alcanzar una mayor productividad es el financiamiento, el sector textil de la confección nacional está en capacidad de producir más, responder con calidad y cantidad, pero si existe el capital de trabajo suficiente, con bajos costos y plazos adecuados, caso contrario por mas buena voluntad que exista no van a poder producir en la cantidad y calidad que el mercado requiere.

La falta de recursos ha sido otro de los obstáculos para el desarrollo del sector. Es necesario entonces que la CFN y el Banco Nacional de Fomento (BNF) cumplan con su función de apoyar los proyectos productivos que van a dar mayor fuente de empleo.

1.1 Definición de Microempresa

Se considerará empresa a toda unidad que ejerza una actividad económica en forma regular, independientemente de su forma jurídica, pudiendo ser de producción, comercio y servicios.

De acuerdo al Proyecto SALTO/USAID para Ecuador:

“Una microempresa es un negocio personal o familiar que emplea hasta 10 personas, el cual es poseído y operado por una persona individual, una familia, o un grupo de personas individuales de ingresos relativamente bajos, cuyo propietario ejerce un criterio independiente sobre productos, mercados y precios, además constituye una importante (si no la más importante) fuente de ingreso para el hogar. No se incluyen profesionales, técnicos medios, científico, intelectuales, ni peones ni jornaleros.”¹

También se considera que Es una unidad económica operada por personas naturales, jurídicas o de hecho, formales o informales, su capital va desde USD \$1,00 hasta USD \$20.000,00 libre de inmuebles y vehículos.

1.1.1 Clasificación de las Empresas

Las empresas se clasificarán considerando dos de las siguientes variables: el número de empleados efectivos, el valor bruto de las ventas anuales y el valor de los activos totales.

Cuadro No 1.4

	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Numero de empleados	1-9	Hasta 49	50-199	Mayor a 200
Valor bruto de	US \$ 100.000,00	US \$ 1000.000,0	US \$ 1000.001,0	Mayor a

¹ La Microempresa en Ecuador, BID, Foro Interamericano de la Microempresa, Septiembre, 2006

ventas anuales			a US \$ 5000.000	US \$ 5000.000,0
Valor activos totales	Menor a US \$ 100.000,00	De 100.001 hasta US \$ 750.000,00	US \$ 750.0001 a US \$ 4.000.000,0	Mayor a US \$ 4.000.000,0

1.2 Como abrir y legalizar una microempresa

El objetivo es, presentar los manuales de las actividades principales que debe realizar un microempresario para formalizar su microempresa, de esta manera motivar a que los microempresarios del CCMNA formalicen su microempresa, factor fundamental para su crecimiento y desarrollo.

Existen dos posibilidades para abrir legalmente la empresa

Como persona Natural

Como persona jurídica

Legalizarse es aceptar las reglas que aseguran la convivencia y ajustar el comportamiento a esas reglas.

1.2.1 Qué es una Sociedad

La sociedad es un contrato mediante el cual dos o más personas se obligan a hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o en la actividad social.

1.2.2 Qué es un Emprendedor

Con este término se trata de identificar a los promotores empresariales, aquellas personas que efectivamente asumen el riesgo de crear su propia empresa. El diccionario señala este calificativo para definir a quienes tienen iniciativa y decisión para establecerse como empresarios y efectuar negocios.

1.2.3 Qué es un Empresario

El empresario es quien se dedica a una actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios, actividad que puede desarrollar a través de uno o más establecimientos de comercio.

1.2.4 Qué es un Comerciante

Es la persona natural o jurídica que ejerce de manera continua, actos de comercio en forma habitual y profesional.

1.2.5 Qué es una Persona Natural

Es todo individuo de la especie humana cualquiera sea su raza, sexo, estirpe o condición; ahora bien, empresarialmente hablando la persona natural es aquel individuo que actuando en su propio nombre se ocupa de alguna o algunas actividades que la ley considera mercantiles. En tal caso la totalidad de su patrimonio, incluyendo el personal y el familiar, sirve como prenda de garantía por las obligaciones que adquiera en desarrollo de su actividad económica.

1.2.6 Diferencias entre una Persona Natural y una Persona Jurídica

Se ha podido establecer las siguientes diferencias:

La persona natural sigue siendo la misma, simplemente adquiere la calidad de comerciante por desarrollar en forma profesional una actividad mercantil. La persona jurídica, una vez constituida, forma una persona diferente de las individuales que la conforman.

La persona natural actúa siempre con su nombre personal, aunque puede utilizar un nombre diferente al registrar el establecimiento de comercio. La persona

jurídica como es un ente diferente de los socios, tiene su propio nombre y debe actuar como tal, sin necesidad de identificar a las personas que la conforman.

La persona natural actúa por sí misma, mientras que la persona jurídica debe actuar a través de su representante legal para contraer obligaciones, así como para ejecutar los actos propios de los empresarios.

La persona natural se identifica con su número de cédula y el SRI le asigna un RUC, que es el mismo número de cédula con tres dígitos adicionales; la persona jurídica se identifica con el certificado de existencia y representación legal y el RUC que le asigna el SRI.

La persona jurídica posee su propio patrimonio, el cual es diferente del patrimonio de los socios; por tanto, para el cumplimiento de las obligaciones primero se requiere a la sociedad, a fin de que responda y cumpla con su patrimonio y en su defecto a los socios.

La persona natural responde con la totalidad de su patrimonio, que puede estar conformado con la totalidad de los bienes de la empresa, sus personales y de su familia.

1.2.7 Cómo se Constituye una Sociedad

Al tratarse en el CCMNA, de microempresas familiares generalmente están registradas como personas naturales en las que el representante legal es el cabeza de familia, es decir padre o madre, pero tiene la opción de formar una sociedad para poder tener las ventajas que esto tiene y facilitar su crecimiento y desarrollo, para lo cual debe seguir los siguientes pasos:

1.2.7.1 Compañía de Responsabilidad Limitada

Debe registrar el nombre en la superintendencia de compañías, o en sus oficinas afines, el cual debe ser único.

Solicitud de aprobación: para lo cual se debe presentar la escritura de constitución. De la compañía, a la que se adjuntará la solicitud, suscrita por abogado, requiriendo la aprobación del contrato constitutivo (Art. 136 de la Ley de Compañías).

1.2.7.1.1 Socios

Capacidad: Se requiere capacidad civil para contratar, no podrán hacer entre padres e hijos no independientes ni entre cónyuges.

Números mínimo y máximo de socios.- La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo, o con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o disolverse.

1.2.7.1.2 Capital

Capital mínimo.- La compañía de responsabilidad limitada se constituye con un capital mínimo de cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación.

Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso los bienes deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. Si la aportación fuere en especie, en la escritura respectiva se hará constar el bien en que consista, su valor, la transferencia de dominio a

favor de la compañía y las participaciones que correspondan a los socios a cambio de las especies aportadas. Estas serán valuadas por los socios o por peritos por ellos designados, y los avalúos incorporados al contrato.

En esta clase de compañías no es procedente establecer el capital autorizado. Y, conforme a lo dispuesto en el artículo 105 de la Ley de la materia, esta compañía tampoco puede constituirse mediante suscripción pública.

Participaciones.- Comprenden los aportes del capital, son iguales, acumulativas e indivisibles. La compañía entregará a cada socio un certificado de aportación en el que consta, necesariamente, su carácter de no negociable y el número de las participaciones que por su aporte le corresponde.

El objeto social: La compañía de responsabilidad limitada podrá tener como finalidad las realizaciones de toda clase de actos civiles o de comercio y operaciones mercantiles permitidas por la ley, excepción, hecha de operaciones de banco, seguras, capitalización de ahorro. Artículo 94 de la Ley de Compañías.

1.3 Como Pagar sus Impuestos

La informalidad, es un término acuñado en la década de los años 90's del pasado siglo para identificar a la microempresa.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, la informalidad son todas aquellas actividades económicas donde no existen más de cinco trabajadores y no están desarrolladas por profesionales. La informalidad es interpretada como algo pasajera, sin estructura, sin reglas, ni procedimientos claros. En algunos casos la informalidad es comparada con la ilegalidad, situación que es totalmente equivocada.

La microempresa, así como la pequeña o gran industria desarrollan actividades totalmente lícitas, amparadas por la ley, pero en algunos casos no cumplen con los requisitos necesarios para su funcionamiento y caen por tanto en el campo de la informalidad.

Un determinado porcentaje del sector micro empresarial no paga impuestos fiscales, ni tasas municipales, al igual que muchas grandes industrias que no pagan impuestos y traen grandes contrabandos (ropa, licores, electrodomésticos, vehículos), según el director del SRI los niveles de evasión y elusión de las grandes empresas alcanzan el 5%, así el SRI calcula que anualmente se evaden y eluden 2.400 millones de dólares.² Es decir que la informalidad no es patrimonio exclusivo de la microempresa. Los grandes empresarios son los que menos pagan impuestos y los que más se benefician del Estado. Por lo mismo no podemos confundir a una actividad económica con las reglas para su funcionamiento. Hay informalidad en la gran empresa y en la microempresa. De similar manera encontramos a grandes empresas y microempresas que si cumplen con sus obligaciones con el fisco y con los municipios de las diferentes ciudades del país.

Es decir, encontramos en la escala empresarial a instituciones formales, el Código Tributario que establece la obligación de tener el RUC ha formalizado a gran parte del sector empresarial: micro, pequeño, mediano y grande.³

1.3.1 Que son los Impuestos

Son las contribuciones obligatorias establecidas en la Ley, que deben pagar las personas naturales y las sociedades que se encuentran en las condiciones

² <http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/rentas>

³ Luís Torres Rodríguez. LA MICROEMPRESA EN EL ECUADOR

previstas por la misma. Los impuestos son el precio de vivir en una sociedad civilizada.

1.3.2 Para qué Sirven los Impuestos

Los impuestos sirven para financiar los servicios y obras de carácter general que debe proporcionar el Estado a la sociedad. Destacan los servicios de educación, salud, seguridad y justicia y en infraestructura, lo relativo a la vialidad y la infraestructura comunal.

1.3.3 Qué Impuestos Administra y Recauda el SRI

Los impuestos que administra y recauda el SRI son:

Impuesto a los Consumos Especiales

Impuesto a los Vehículos Motorizados

Impuesto a la Renta

Impuesto al Valor Agregado

Impuesto a la Salida de Divisas

Impuesto a los activos en el exterior

1.3.4 Calendario Tributario

El Calendario Tributario es una guía para facilitar al contribuyente el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

También se puede realizar los pagos de los impuestos por internet, el programa de declaración y pago de impuestos por Internet DIMM es un software de distribución gratuita que se puede solicitarlo en cualquier oficina del SRI a Nivel nacional, o descargarlo directamente desde la sección Servicios en Línea. Su instalación y uso son muy sencillos.

1.3.5 Conceptos Básicos del RUC

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el sistema de identificación por el que se asigna un número a las personas naturales y sociedades que realizan actividades económicas, que generan obligaciones tributarias.

En el RUC se registra un cúmulo de información relativa al contribuyente, entre la que se destaca: su identificación, sus características fundamentales, la dirección y ubicación de los establecimientos donde realiza su actividad económica, la descripción de las actividades económicas que lleva a cabo y las obligaciones tributarias que se derivan de aquellas.

1.3.6 Estructura del Número de RUC

El RUC contiene una estructura que es validada por los sistemas del SRI y de otras entidades que utilizan este número para diferentes procesos.

1.3.7 Quiénes y Cuándo Deben Inscribirse en el RUC

Deben inscribirse todas las personas naturales, las instituciones públicas, las organizaciones sin fines de lucro y demás sociedades, nacionales y extranjeras, dentro de los treinta primeros días de haber iniciado sus actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional y que dispongan de bienes por los cuales deban pagar impuestos.

1.3.8 Dónde puedo obtener el RUC

Se puede obtener el RUC en cualquier oficina del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional.

1.3.9 Cuándo se Debe Actualizar el RUC

Cada vez que se produzca un cambio en la información de identificación, ubicación, actividad económica o de cualquier tipo de dato que conste en el RUC. Estos cambios se informarán en un plazo máximo de 30 días hábiles de ocurridos estos hechos.

1.3.10 Qué Requisitos Necesita para Inscribir o Actualizar el RUC

Para inscribir o actualizar el RUC deberá acercarse a cualquier oficina del SRI portando los requisitos que sustenten la información a ingresar o actualizar, según el tipo de contribuyente, de acuerdo a los documentos adjuntos.

RUC para personas naturales.

RUC para sociedades

1.3.11 Cómo se Determina la Actividad Económica

La actividad económica se determina en el clasificador de actividades CIU (Clasificador Internacional Industrial Único) de acuerdo a la actividad económica que el contribuyente va a desarrollar.

Las obligaciones tributarias varían según el tipo de contribuyente y de acuerdo a las características de su actividad económica.

Las microempresas de CCMNA están dentro de la formalidad y deben pagar los siguientes impuestos:

Impuesto al valor agregado IVA

Retención en la fuente

Impuesto a la renta

En caso de ser necesario

Pago de patente municipal

Impuesto al Valor Agregado.- Establéese el impuesto al valor agregado (IVA), que grava el valor de 12% a la venta de productos, a la importación de bienes muebles de naturaleza material, en todas sus etapas de comercialización.

La retención en la fuente es un mecanismo de cobro anticipado del impuesto a la renta, mediante el cual la Administración Tributaria obliga a retener una parte del impuesto a la renta causado por el contribuyente, con cargo a los ingresos que perciba por ventas de bienes y prestación de servicios, según corresponda.⁴

Dicha retención hacen las entidades públicas, privadas, sociedades y personas naturales obligadas a llevar Contabilidad, en cada pago al beneficiario cuyo ingreso esté gravado con el impuesto a la renta. El impuesto retenido debe declararse y pagarse mensualmente por parte de los compradores de bienes o usuarios de servicios quienes asumen la función de "agentes de retención".

La retención en la fuente funciona en forma independiente del Impuesto al Valor Agregado IVA; no tiene relación, y se aplica obligatoriamente durante el año calendario.

Agentes de retención .-Son agentes de retención en la fuente todas las entidades jurídicas o privadas con o sin fines de lucro, las empresas o sociedades constituidas o de hecho, y las personas naturales que ejerzan actividades empresariales y estén obligados a llevar Contabilidad.

Estos agentes tiene la obligación de retener un porcentaje sobre el pago o "crédito en cuenta" (cuentas por pagar) - lo que ocurra primero. Una vez retenido

⁴ <http://www.derechoecuador.com/index-php>

el impuesto, es responsabilidad del agente, declararlo y pagarlo en el siguiente mes al de la retención, utilizando el Formulario RT-5.

Asimismo, los agentes de retención, en forma obligatoria deben entregar el comprobante de retención a la persona o entidad a las que tuvieron el impuesto.

Crédito Tributario

El impuesto que ha sido retenido constituye "crédito tributario, en favor de la persona o entidad a la que se le retuvo". El crédito tributario no es sino el valor al que tiene derecho el contribuyente para compensarse del impuesto causado en el ejercicio.⁵

Si las retenciones efectuadas significan un mayor valor que el impuesto causado, el contribuyente debe compensarse con éste. Si las retenciones arrojan un excedente luego de la compensación, el contribuyente tiene derecho a que la Administración Tributaria a través del Servicio de Rentas SRI proceda a la devolución respectiva en el plazo de 120 días hábiles, previa la solicitud del interesado.

De no existir resolución en el plazo antes indicado, el contribuyente puede compensarse con el mismo impuesto a la renta u otros impuestos como el valor agregado y a los consumos especiales.

Conceptos y porcentajes de retención

Los porcentajes y límites de retención fija anualmente la Administración Tributaria, así están vigentes los siguientes: Ver tabla No anexos

1.4 Como Registrar Marcas y Patentes

1.4.1 Como Registrar Patentes

⁵ <http://www.derechoecuador.com/index.php>

1.4.1.1 Qué es una Patente

Se entiende como patente la protección que se otorga a las invenciones de productos o procedimientos en todos los campos de la tecnología, siempre que sean nuevas, tengan nivel inventivo y sean susceptibles de aplicación industrial.

Estos requisitos de acuerdo a la Ley de Propiedad Intelectual, deben ir juntos, es decir deben reunir las tres características para que puedan ser consideradas como invenciones.⁶

Una patente de invención es un derecho exclusivo que el Estado otorga al inventor, a cambio de que éste brinde a la sociedad el fruto de su investigación. La solicitud de patente se publica a los 18 meses, dejando de ser secreta para pasar al estado de público conocimiento.

Las enseñanzas técnicas derivadas de esa solicitud, pueden servir de base para que terceros desarrollen perfeccionamientos sucesivos, contribuyendo a un mayor avance en el estado de la técnica. El derecho exclusivo tiene una duración de 20 años, durante los cuales el titular puede justamente, impedir que terceros exploten su invención.

Pasado ese lapso, la patente pasa a ser de dominio público, ello significa que cualquier persona puede hacer uso de la misma sin tener que abonar regalías al titular de la patente.

1.4.1.2 Para qué Sirve una Patente

Para ejercer el derecho de exclusividad sobre su invento por el término que le acuerda la ley pudiendo impedir que terceros sin su consentimiento realicen

⁶ <http://porfersi.com/marcpat.htm>

actos de fabricación, uso, oferta para la venta, venta o importación del producto o procedimiento patentado.

La patente de invención es un bien intangible. Al igual que un título de propiedad sobre un inmueble o un automóvil, la patente se puede transferir siendo vendida, heredada o incluso regalada a través de una cesión de derechos (a título gratuito en éste último caso).

Las patentes proporcionan no sólo protección para el titular sino asimismo información e inspiración valiosa para las futuras generaciones de investigadores e inventores.

1.4.1.3 Qué Tipo de Invenciones Pueden ser Patentadas

Una invención debe, por lo general, satisfacer las siguientes condiciones para ser protegida por una patente: debe tener uso práctico; debe presentar asimismo un elemento de novedad; es decir, alguna característica nueva que no se conozca en el cuerpo de conocimiento existente en su ámbito técnico.

Este cuerpo de conocimiento existente se llama "estado de la técnica". La invención debe presentar un paso inventivo que no podría ser deducido por una persona con un conocimiento medio del ámbito técnico.

1.4.1.4 Cómo se Concede una Patente

El primer paso para obtener una patente consiste en presentar una solicitud de patente en el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (I.E.P.I.), ubicado la avenida República No 396 y Almagro en la ciudad de Quito.

1.4.2 Las Marcas

Se entiende como marcas los signos que sean perceptibles, suficientemente distintivos y susceptibles de representación gráfica. Las marcas pueden proteger tanto productos como servicios.

Según la Ley de Propiedad Intelectual, no son registrables como marcas aquellas que no sean signos perceptibles, suficientemente distintivos y susceptibles de representación gráfica.

Por otro lado, se protege a las marcas y nombres comerciales registrados en los Países Miembros, por lo que tampoco se puede registrar signos similares o idénticos a ellos. Así mismo, se protege a la marca notoriamente conocida que no se encuentra registrada en ninguno de los Países Miembros, estableciéndose similar prohibición.

Al igual que los otros derechos de Propiedad Industrial, el registro de la marca concede derechos temporales por diez años, sin embargo, en este caso, existe la posibilidad de renovación de dicho registro por un período similar, por lo que la protección es indefinida mientras el titular mantenga interés.

También se permite el registro de marcas colectivas, entendiéndose como tales a aquellas que sirven para distinguir el origen o cualquier otra característica común de productos o de servicios de empresas diferentes que utilizan la marca bajo el control del titular. Pueden solicitar el registro de este tipo de marcas las asociaciones de productores, fabricantes, prestadores de servicios, organizaciones o grupos de personas legalmente establecidas.

1.4.3 Diseños Industriales

Se considera como diseño industrial a cualquier reunión de líneas o combinación de colores o cualquier forma externa bidimensional o tridimensional, que se incorpore a un producto industrial o de artesanía para darle una apariencia especial, sin que cambie el estilo o finalidad de dicho producto y sirva de tipo o patrón para su fabricación.

Se excluye de la protección de diseños industriales indumentarias, y aquellos diseños contrarios a la moral, al orden público o a las buenas costumbres. De igual manera, están expresamente excluidos como diseños industriales aquellos signos que son marcas de fábrica y que como tales, no podrían registrarse.

Al igual que las patentes de invención, el diseño industrial requiere de novedad para su registro, dicha novedad no existe si con anterioridad a la fecha de solicitud o a la fecha de prioridad, válidamente reivindicada, se ha hecho accesible al público de cualquier manera. En este sentido, es necesario remitirse simplemente a lo ya expresado sobre la patente de invención.

De la misma manera que la patente de invención, el derecho sobre el diseño industrial es concedido una vez que el registro ha sido otorgado. Sin embargo, el plazo de duración del derecho es de ocho años a partir de la fecha de solicitud. En general, los derechos conferidos al titular del diseño industrial se rigen bajo las mismas normas de la patente de invención.

1.4.4 Competencia

La competencia administrativa dentro del régimen de propiedad intelectual, la tiene el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPI, que es un organismo

autónomo, en el que se concentran todos los registros de marcas y patentes, y en general de toda la actividad de propiedad intelectual.

Los trámites de marcas y patentes requieren para su registro del pago de una tasa, que se la paga en la misma oficina, con el objeto de dar publicidad a la solicitud realizada y publicarla en la gaceta que publica tal dependencia.

De las resoluciones emitidas por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPI, es posible acudir a una instancia judicial ante el Tribunal Distrital de lo Contencioso Administrativo.

1.5 Instructivo para la aplicación del Reglamento técnico ecuatoriano RTE INEN 013 de etiquetado y rotulado de textiles⁷

1.5.1 Generalidades

1.5.1.1 Objetivo

Este instructivo pretende ser una guía para la aplicación del Reglamento Ecuatoriano RTE INEN 013 para etiquetado y rotulado de textiles, prendas de vestir y accesorios afines.

Se pretende informar y orientar al productor nacional y al importador de textiles del CCMNA sobre la normativa nacional vigente emitida por el Consejo Nacional de la Calidad (CONCAL) relativa a los procedimientos a seguir para la demostración de la conformidad con base en el reglamento RTE INEN 013 y/o sus modificaciones.

1.5.1.2 A quién va dirigido

⁷ Asociación de Industriales Textiles del Ecuador AITE

En primer lugar al consumidor final de bienes textiles, prendas de vestir y accesorios afines, puesto que el Reglamento busca garantizar que la información suministrada a través del etiquetado y rotulado de los bienes textiles, sea clara, concisa, veraz, verificable y que ésta no induzca a un error al consumidor.

En segundo lugar a productores nacionales, importadores y comercializadores de bienes textiles, de prendas de vestir y accesorios afines, ya que el Reglamento RTE INEN 013 es de aplicación obligatoria, tanto para productos nacionales como importados, que se comercialicen en el país.

En tercer lugar a entidades del estado encargadas del control y la supervisión del cumplimiento de este Reglamento como son: Aduanas, INEN, OAE, Intendencias de Policía, etc.

El reglamento RTE INEN 013 entró en vigencia en el Ecuador el 20 de abril del 2007, luego de transcurridos 180 días de su publicación en el Registro Oficial No. 381 del 20 de octubre del 2006; y, una vez que se cumplió con los trámites correspondientes ante la OMC y la Comunidad Andina.

1.5.1.3 Qué productos deben cumplir con este Reglamento

Todos los productos textiles que constan en la "Lista de bienes sujetos a control", establecidos en la Resolución 009 del CONCAL. Esto significa, todo producto textil que se clasifica en los capítulos 61, 62 y 63 del Arancel Nacional, que comprende prendas de vestir y lencería para el hogar (sábanas, cobijas, cubrecamas, manteles, toallas, cortinas, entre otros).

1.5.1.4 Etiqueta para bienes textiles

Es cualquier ribete, expresión, marca, imagen o material descriptivo o gráfico que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o huecograbado o adherido al producto, para su identificación.

1.5.1.5 Rótulo

Es cualquier ribete, expresión, marca, imagen o material descriptivo o gráfico que se haya escrito, impreso, estarcido, marcado, marcado en relieve o huecograbado, adherido al envase o al embalaje que contiene un producto; y, que lo identifica y caracteriza.

1.5.1.6 Diferencia entre etiqueta y rótulo

La etiqueta va adherida o es parte del producto, en tanto que el rótulo va adherido al envase o al embalaje que contiene al producto.

1.5.1.7 Cuántos tipos de etiquetas pueden incluirse en un producto textil

Un producto textil puede tener varias etiquetas, las más comunes son:

Etiqueta técnica.- Es la que indica las características técnicas del producto y es la única etiqueta obligatoria.

Etiqueta adicional o colgante.- Contiene información adicional que sirve para conocer rápidamente las características de la prenda, tales como: pictograma normal y/o especial, medidas de la ropa de hogar, precio o cualquier otra que el fabricante considere necesaria. Esta etiqueta es opcional.

Etiqueta de control.- Contiene información exclusiva del fabricante y sirve tan solo para control interno y de originalidad. Esta etiqueta es opcional.

Etiqueta de marca.- Indica la marca comercial. Esta etiqueta es opcional.

1.5.2 Fabricantes Nacionales

Toda prenda de vestir o manufactura para el hogar (lencería de hogar), debe cumplir con el Reglamento RTE INEN 013.

El Reglamento establece que todo producto textil producido en el país, que esté sujeto al cumplimiento del Reglamento RTE INEN 013, debe contener una etiqueta técnica que describa las características del producto.

1.5.2.1 Información básica que debe contener la etiqueta técnica

- 1 Número detalla
- 2 Porcentaje de fibras y/o materiales utilizados
- 3 Razón social del fabricante
- 4 Origen del producto: Hecho en Ecuador
- 5 Instrucciones de manejo y conservación

1.5.3 Importadores

Establece que todo producto textil importado, que esté sujeto al cumplimiento de este reglamento, debe contener una etiqueta técnica que describa las características del producto. Anexos página No 98

Capítulo 2

2 Las microempresas del CCMNA

2.1 Tipos de microempresas que conforman el CCMNA

Sus Microempresas están dedicadas a la producción y comercialización de prendas de vestir y calzado, distribuido de la siguiente manera: 1204 son microempresas de producción lo que representa el 58% y 879 son microempresas de comercialización lo que representa el 42%, dentro de estas últimas el 74 % comercializan productos nacionales y el 26 % restante comercializa productos importados, ver cuadro No 2.1

Cuadro No 2.1

Tipos de microempresas del CCMNA

Asociación	Número de Microempresas	Microempresas De Producción	Microempresa de Comercialización	Producto Nacional	Producto Importado
2 de Octubre	228	137	91	74	17
El Cebollar	477	200	277	240	37
La Campana	275	177	98	62	36
24 de Mayo	116	54	62	38	24
29 de Enero	69	56	13	7	6
Chimborazo	364	246	118	78	40
Alianza	100	53	47	28	19
Tungurahua	354	225	129	91	38
12 de Febrero	100	56	44	32	12
TOTAL	2.083	1204	879	650	229
Porcentaje %	100%	58%	42%	74%	26%

2.1.1.-Distribución Geográfica de las microempresas del CCMNA

Están distribuidas en las diferentes provincias del país especialmente en las provincias de Pichincha 32%, Tungurahua 33%, Imbabura 6%, Cotopaxi 11%, Chimborazo 7% y otras 11%, de acuerdo al cuadro No.2.2

Cuadro No 2.2
Distribución Geográfica de las Microempresas del CCMNA

Provincia	Número de Microempresas	Porcentaje %
Chimborazo	148	7%
Cotopaxi	229	11%
Imbabura	115	6%
Pichincha	675	32%
Tungurahua	692	33%
Otras	224	11%
TOTAL	2.083	100%

2.1.2.- Nivel educativo de los microempresarios del CCMNA

Al ser la mayoría microempresas familiares, se ha observado como se ha integrado los hijos del microempresario al trabajo, quienes tienen un mayor nivel de formación educativa, sin embargo el cuadro No 2.3 indica el nivel educativo de los microempresarios del CCMNA.

Si bien la mayoría de microempresarios tiene una educación básica, el 42% terminó sus estudios secundarios, el 33% alcanzó estudios a nivel superior o tiene estudios universitarios sin llegar a culminar, el 23% de los microempresarios tiene

únicamente estudios de primaria, el 1,2 % son profesionales con cuarto nivel de formación académica y apenas un 0,8% no tiene formación académica.

Cuadro No 2.3

Nivel educativo de los microempresarios del CCMNA

Nivel Educativo	Número de Microempresarios	Porcentaje %
Ninguno	16	0,8%
Primaria	480	23%
Secundaria	868	42%
Superior	694	33%
Cuarto nivel	25	1,2%
Total	2.083	100%

En cuanto al género, encontramos que prácticamente un alto porcentaje se trata de mujeres, 1.305, lo que representa el 62,45% y 778 Hombres, microempresarias que también alcanzaron algún estudio superior o universitario .ver cuadro No.2.4

Estas microempresas son una importante fuente de empleo y se convierten en una red de protección social puesto que muchas mujeres microempresarias son cabezas de familia.

2.2 Actividad económica

En el Ecuador, a las pequeñas unidades económicas se las a denominado de diversa manera: artesanía, pequeño comercio, pequeña industria, comerciantes minoristas o comercio informal. En el País y en la región se percibe una tendencia

a denominar formalmente a todas esas unidades económicas con la categoría de «microempresa». ⁸

Cuadro No 2.4
Clasificación por género de los microempresarios del
CCMNA

Asociación	Hombres	Mujeres	Total
2 de Octubre	68	160	228
El Cebollar	178	299	477
La Campana	106	169	275
24 de Mayo	39	77	116
29 de Enero	21	48	69
Chimborazo	149	215	364
Alianza	36	64	100
Tungurahua	137	217	354
12 de Febrero	48	52	100
TOTAL	782	1.301	2.083
Porcentaje %	37,55%	62,45%	100%

Esto genera una mayor identidad desde y hacia el sector, esta denominación ha hecho que el sector sea considerado como parte del empresariado ecuatoriano, rescatando y revalorando sus aportes al desarrollo económico y social del país.

En el caso de las 2.083 microempresas del CCMNA el 58% de estas están dedicadas a la producción de prendas de vestir y calzado y el 42% restante son

⁸ <http://fomecuador.org/55.0html>

microempresas que comercializan prendas de vestir y calzada tanto de producción nacional como también de otros países, actualmente estas microempresas han regularizado su documentación legal con el SRI.

El sector textil de la confección y calzado, muestra una gran facilidad para los cambios en la demanda de los productos especialmente los de temporada y los que están a la moda.

Aunque su aporte al producto interno bruto todavía sigue siendo bajo, es también cierto que su potencialidad en dinamizar la economía es muy grande y por tanto es necesario fortalecer su desarrollo incorporándolo explícitamente en las políticas económicas y sociales. Esas políticas deben ofrecer condiciones que permitan al sector integrarse de manera más adecuada y equitativa a la economía formal.

2.3 Productos Principales

Los productos principales que se venden en el CCMNA son los siguientes: Blusas, camisas, camisetas, chompas, calzado, jeen, lencería, Pantalón de tela, ropa de bebé, ropa de dormir, ropa de cuero, ropa de niños en general, trajes formales para hombre, trajes formales para mujer y los productos que no tienen una clasificación específica esta en el grupo de varios ver cuadro No 2.5

2.4. Tamaño inicial y tamaño actual de las microempresas

2.4.1 Tamaño inicial

Las microempresas inician su actividad en familia, en el caso de las microempresas de producción inician su actividad trabajando en familia con la

participación de una y dos personas hasta cinco personas con la ayuda de una o dos máquinas de coser elementales es decir una máquina de puntada recta y una

Cuadro No 2.5

Clasificación de los productos Textiles

Producto	Número de microempresa	Porcentaje %
Blusas	162	8%
Calentadores	151	7%
Calzado	357	17%
Camisas	57	3%
Camisetas	145	7%
Chompas	126	6%
Jean	437	21%
Lencería	84	4%
Pantalón de T	57	3%
Ropa de bebé	87	4%
Ropa dormir	46	2%
Ropa de cuero	31	1%
Ropa de niños	73	4%
Suéter	114	5%
Trajes Hombre	4	0%
Trajes Mujer	11	1%
Varios	141	7%
Total	2.083	100%

Overlock, el resto de la prenda lo completaban manualmente, como la pegada de

botones, etc. esta actividad lo realizaban los días que no eran de feria, para salir a comercializar los días martes y sábados que son tradicionalmente los días de feria, posteriormente el microempresario fue comprando una a una las máquinas necesarias aprovechando la oportunidad de financiamiento que daban las casas comerciales, realizando pagos mensuales. Cuadro No 2.6

En el caso de las microempresas que solo comercializaban los productos, esta actividad estaba totalmente a cargo del microempresario quien salía a ubicarse en un puesto de 1,20m que tenía señalado y numerado en una de las aceras de las calles mencionadas anteriormente en donde exhibía su producto para comercializar, esporádicamente se unía a esta actividad el o la cónyuge o sus hijos.

2.4.2 Tamaño actual

Actualmente todas las microempresas han manifestado su crecimiento, pese a haber atravesado circunstancias difíciles en periodos en los cuales la economía del país paso etapas difíciles como fue la dolarización, la mayoría de microempresas subsistieron, aquí es importante puntualizar que un porcentaje bajo de microempresas no soportaron esta crisis y decidieron hacer la transferencia de su sitio de trabajo a otra microempresa, superado esta etapa, han tenido un crecimiento considerable más aun a partir del año 2004 cuando comienza la actividad en el CCMNA, pasando en ciertos casos de micro a pequeña y hasta mediana empresa. Cuadro No 2.7

Cuad No 2.6

Tamaño inicial de las microempresas

ASOCIACION	RECTA			OVERLOCK			RECUBRIDORA			CERRADORA	ATACADORA	ELASTICADORA	OJALADORA	BOTONERA	BORDADORA
	1	2	3	1	2	3	1	2	3						
2 DE COTUBRE	85	32	20	93	26	2	13	7		12	8	2	2	3	1
CEBOLLAR	134	45	21	149	35	16	23	14		17	6	4			
LA CAMPANA	64	87	26	143	23	4	18	9		15	12	1	1		1
24 DE MAYO	32	12		34	13	5	6	2			0	0			
29 DE ENERO	27	24	5	31	17	5	8	3		6	5	3	1		
CHIMBORAZO	163	64	20	183	47	7	27	5		4	8	5			
ALIANZA	23	18	6	34	14	4	5	2		0	0	1			
TUNGURAHUA															
12 DE FEBRERO	13	7	3	32	13	5	6	3		0	0				
TOTAL	541	582	303	699	376	144	106	90							
GRAN TOTAL	1426			1219			196			54	39	16	3	3	2

No 2.7

Tamaño actual de las microempresas

ASOCIACION	RECTA			OVERLOCK			RECUBRIDORA			CERRADORA	ATRACADORA	ELASTICADORA	OJALADORA	BOTONERA	BORDADORA
	2	3	5	2	3	5	2	3	5						
2 DE COTUBRE	37	73	27	64	46	27	82	34	12	24	13	7	10	10	15
CEBOLLAR	57	114	29	72	96	32	93	75	13	27	15	16	15	13	37
LA CAMPANA	24	65	88	93	67	17	47	53	7	57	37	5	23	18	
24 DE MAYO	34	8	3	27	22	4	13	8	3	7	3	4	2	4	6
29 DE ENERO	23	21	12	25	18	13	24	13	5	19	18	7	18	3	15
CHIMBORAZO	87	75	84	115	96	35	87	43	18	17	16	13	17	8	23
ALIANZA	27	19	4	32	18	4	24	6	2	3	3	4	2	3	5
TUNGURAHUA															
12 DE FEBRERO	15	12	2	34	17	3	12	7		0	0	2		4	6
TOTAL	306	390	254	464	383	140	384	242	65						
GRAN TOTAL	3052			2777			1819			154	105	58	87	63	107

Cuadro No 2.8**Capacidad de producción mensual del CCMNA**

Producto	Número de microempresa	Número de prendas producidas mensual
Blusas	94	26.320
Calentadores	88	176.000
Calzado	147	11.760
Camisas	33	26.400
Camisetas	84	336.000
Chompas	63	1520
Jean	327	392.400
Lencería	49	196.000
Pantalón de T	33	66.000
Ropa de bebé	51	20.400
Ropa dormir	28	22.400
Ropa de cuero	29	7.250
Ropa de niños	37	37.000
Suéter	72	23.040
Trajes Hombre	4	960
Trajes Mujer	11	3.520
Varios	54	
TOTAL	1.204	1.346.970

2.5 Capacidad de producción instalada

Para determinar la capacidad de producción instalada se ha considerado a todas las microempresas que fabrican un mismo producto, sumando la capacidad individual de cada taller, sacando un promedio de lo manifestada por cada dueño se ha determinado la capacidad total de cada producto que tiene el Centro Comercial de Mayoristas y Negocios Andinos, lo que se resume en el cuadro No.2.8.

2.6 Clientes

Los clientes de las microempresas del CCMNA son las microempresas comercializadoras de todas las partes del país y que se encuentran ubicadas en los centros comerciales o en locales particulares, pero también tienen como clientes a consumidores finales que hacen sus compras tentados por los precios y la calidad que tienen los productos.

2.7 Empleos generados

Las microempresas son una herramienta eficaz de combate a la pobreza ya que permite la generación de empleo e ingresos de los pobres, de los que no encontraron trabajo o de los que se quedaron sin trabajo, que contribuyen a la satisfacción de sus necesidades básicas. Y justamente la prestación de servicios ágiles y efectivos financieros y no financieros a los microempresarios puede ser la manera más efectiva de reducir la pobreza y lograr un amplio, sostenido y equitativo crecimiento económico. Para el caso de las mujeres, especialmente

para aquellas jefas de hogar, este aspecto es particularmente relevante porque su microempresa suele ser la única alternativa para la subsistencia de su familia.

El número significativo de puestos de trabajo generados por la microempresa son creados hasta ahora sin mayor participación del estado, si consideramos el capital invertido por cada microempresa en promedio (\$23.000) y de acuerdo al número promedio de trabajadores (10), se desprende que el costo promedio de creación de un puesto de trabajo es de \$ 2.300. Esto determina que si las microempresas reciben una inyección de dinero mediante créditos a intereses bajos se incrementaría significativamente el número de empleos creados

2.8 Principales problemas que debe enfrentar las microempresas del CCMNA

Al ser consultados sobre los problemas que enfrentas sus microempresas, son diversas las manifestaciones entre las que se acentúan.

1. Financiero
2. Mano de obra
3. Importaciones
4. Contrabando
5. Rentabilidad baja
6. Laboral
7. Producción

1 Financiero.- No tienen un sistema de financiamiento ágil, al contrario tienen dificultades en acceso a créditos tanto en la banca pública como en la privada.

2. Mano de obra.- El sector cuenta con aproximadamente 20.000 personas ocupadas, pero no todas están capacitadas para mejorar la calidad de los productos, de acuerdo a las exigencias del mercado, que cada vez son mayores principalmente por la globalización de este, esto a provocado en muchos casos a no utilizar toda la capacidad instalada para la producción.

3. Importaciones.- El sector manufacturero en confecciones a enfrentado en la última década a grandes retos de competitividad, es conocido como el mercado de productos chinos, peruanos y colombianos ha invadido el mercado nacional por contar con procesos productivos más eficientes, mano de obra más barata y subsidios del Estado que les permite ser competitivos en varios países, especialmente los productos chinos. Algunos talleres dejaron de producir y se dedicaron a comercializar ropa importada, afectando esto a la producción nacional, sin embargo las medidas tomadas por el Estado en este año, referente al alza de aranceles para la importación de prendas de vestir y calzado, ha permitido un incremento en la demanda de los productos nacionales.

4. Contrabando.- El contrabando ha sido de difícil control para el Gobierno Nacional, afectado seriamente a la comercialización de los productos nacionales, al no pagar impuestos los costos de los productos son bajos compitiendo en forma desleal.

5. Rentabilidad baja. Las microempresas del CCMNA se han dedicado a vender sus productos con utilidades mínimas, sin ningún seguimiento en calidad, ni en los procesos, ni en los insumos que en muchos casos terminan por llevar al productor a la quiebra, y que en la gran mayoría tan solo le permiten sobrevivir sin

generar riqueza ni ahorro, y maximizando la tendencia de las empresas informales.

6. Laboral.- En el caso de los trabajadores la situación no se presenta mejor, ya que con las anteriores condiciones mencionadas los trabajadores en estos pequeños talleres de producción no cuentan ni con seguridad social, ni con las prestaciones de ley, debido a que las cargas legales es imposible de asumir para las microempresas que se encuentran bajo las anteriores características.

7. Producción.- Otro de los problemas que afecta a las microempresas del CCMNA el no mantener un ritmo de producción constante durante todo el año, por falta de financiamiento, ya que las ventas son cíclicas teniendo cuatro períodos fundamentales, mes de la madre, del padre, temporada escolar y la de fin de año siendo esta la principal, en las que las microempresas tratan de recuperar la inversiones realizadas durante el año.

La falta de créditos preferenciales para la compra de maquinaria moderna con tecnología de punta, unido esto a la falta de voluntad para integrarse entre microempresas para una producción conjunta, también han afectado a la producción.

Estos problemas de los microempresarios del CCMNA sugieren que es necesario tener un sistema de financiamiento que sea adecuado para el sector de tal forma que permita su crecimiento, esto se trata en el capítulo 4

Capítulo 3

3.- Financiamiento

3.1. Financiamiento al Inicio y Financiamiento Actual de las Microempresas del CCMNA

3.1.1 Financiamiento al Inicio

La mayoría de microempresarios inicia su empresa gracias a sus ahorros personales, considerando dentro de este grupo a quienes emplearon sus liquidaciones de su trabajo. La segunda fuente de financiamiento es el aporte de sus familiares más cercanos especialmente sus padres quienes aportan generalmente con maquinaria. La tercera fuente de financiamiento para iniciar las microempresas proviene de un sector ilegal como son los agiotistas más conocidos en el sector como chulqueros. La cuarta fuente de financiamiento constituyen las fuentes de financiamiento formal, bancos, financieras, cooperativas de ahorro y crédito y fundaciones. Las fuentes informales de financiamiento como son: ahorros, regalos, préstamos familiares, herencia y agiotista, son las fuentes de financiamiento más usadas para iniciar una microempresas.

A pesar de que efectivamente la dotación de capital con la que nacen y funcionan la mayoría de las microempresas es pequeña, representa la

canalización de una parte del ahorro interno de los sectores de menores ingresos hacia inversiones para la producción de bienes que generan valor agregado, lo que significa un mayor fortalecimiento y democratización de la estructura económica del país.

3.1.2 Financiamiento actual

Dado el bajo financiamiento que se manifiesta a través de fuentes formales en el inicio de sus actividades, es importante identificar actualmente cuáles son sus fuentes de financiamiento.

En el año 2003 el Banco Solidario entrega 1600 créditos por el valor de 1.100 dólares cada uno a 1600 microempresarios, a 36 meses plazo más 3 meses de gracia, constituyéndose el 76,8 % de las microempresas, para la compra de la propiedad de la ex fábrica Cablec, para la construcción de lo que hoy es el CCMNA, esto se dio luego de un largo proceso de negociaciones con el Banco demostrando de esta manera la poca o casi ninguna confianza que tenían las instituciones financieras al sector ya que realizaron solicitudes y conversaciones previas con las principales instituciones financieras privadas sin tener una respuesta favorable, encontrando eco únicamente en el Banco Solidario a costa de pagar los más altos intereses, desde entonces este banco ha sido el que a trabajado con el sector especialmente en lo relacionado con los micro créditos, los mismos que han servido para la compra de maquinaria y materia prima,

Actualmente a las microempresas de producción les financian a corto plazo las empresas proveedoras de la materia prima de una manera limitada, a esto se

han sumado otras instituciones financieras que otorgan micro créditos y también las cooperativas de ahorro y crédito pero el microempresario demuestra tener un bajo financiamiento a través de las fuentes formales encontrando que un 32,6% de microempresas tiene crédito en las instituciones financieras , de las cuales las más mencionadas fueron las cooperativas de Ahorro y Crédito, con un 28,9% , luego los bancos privados con 23,6% , seguido por las ONG 21% , fundaciones 16,5% y asociaciones 8% , y por último los bancos públicos apenas el 2%, el resto no sabe .

Es preocupante observar como los programas y productos de financiamiento que existe en los bancos públicos no son aplicados por los microempresarios, esto se debe especialmente por la poca difusión, lo complicado de cumplir con todos los requisitos, por lo tedioso de hacer los trámites y principalmente por el tiempo que se demoran en dar una respuesta que hace que el solicitante desista de continuar con el trámite.

Todo esto provoca que tengan que pagar intereses altos lo que le hacen menos competitivos, causando falta de liquidez en las microempresas, esto no permite que se mantenga el ritmo de producción.

3.2. Marco Regulatorio

3.2.1. Legislación relacionada con las microempresas

Un tema que siempre ha sido comentado es el alto nivel de informalidad en el que han funcionado las microempresas, para el caso de las microempresas del CCMNA no ha sido la excepción principalmente en años anteriores, actualmente

se puede considerar que la mayoría han regularizado su situación principalmente lo relacionado con el SRI.

El empleo generado por la microempresa se relaciona por definición como empleo en el sector informal, porque la mayoría de las veces los empleados no se encuentran sus contratos registrados en el Ministerio de Trabajo, no cuentan con seguro social, siendo la causa principal los costos y los procesos.

“Según el Banco mundial⁹, iniciar un negocio en Ecuador requiere cumplir con 14 trámites, que incluye desde un certificado de depósito en el banco hasta registros en la Superintendencia de Compañías, SRI, Cámara de Comercio, Registro Mercantil, Seguridad Social, Ministerio de Trabajo y Municipio, entre otros. Para realizar estos 14 trámites un empresario se demora en promedio 69 días hábiles y el costo asciende a \$ 2.200¹⁰ “.

La inscripción en el SRI fue masiva en el año 2008 después de recibir las conferencias de motivación y capacitación por funcionarios del SRI referente al Régimen Impositivo Simplificado RISE al cual se acogió la mayoría de microempresas, sin embargo un grupo considerable de microempresas se registró con el RUC para realizar sus declaraciones mensuales, al consultar por qué no se habían registrado antes en el SRI, los microempresarios manifestaron que no les traía ningún beneficio y que al contrario le generaría únicamente costos porque tendrían que pagar mayores impuestos, reconociendo que los que habían registrado antes han tenido facilidades para el acceso a créditos.

⁹ Banco Mundial, Corporación financiera Internacional, <http://doingbusiness.org>

¹⁰ Banco Interamericano de Desarrollo en Ecuador, La Microempresa en Ecuador, Quito, 2006

En lo referente a las licencias y patentes municipales el CCMNA tiene un convenio con el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito a partir de su reubicación.

En Cuanto a la seguridad social un porcentaje mínimo de microempresas, 10% tienen registrados a sus trabajadores en el seguro social, pero actualmente mas microempresas están registrando a sus trabajadores al seguro social.

La mayoría de microempresas no llevan un registro contable de sus actividades, siendo este uno de los factores para que no puedan tener acceso a créditos, por lo cual es de relevante importancia capacitar a los microempresarios en técnicas contables para que lleven un mejor control de las operaciones de sus negocios y sean capaces de presentar los registros contables requeridos al solicitar un crédito.

Una segunda medida, es proporcionar a los microempresarios facilidades para que puedan hacer sus trámites en forma ágil para que puedan registrar sus empresas

En lo referente al seguro social las microempresas han comenzado a afiliar a sus trabajadores al seguro social aplicando la calificación artesanal, encontrando resistencia en algunos trabajadores a ser afiliados, argumentando que no quieren que se les descuente la parte proporcional correspondiente al trabajador que en este caso es el 9,35% del salario, siendo necesario una mejor difusión de las beneficios y ventajas tanto al trabajador como al empresario y principalmente informar que tienen el mismo trato los “colaboradores de la microempresa” cuyo

salario mínimo unificado es US \$185,00 esto disminuye los costos de afiliación de los microempresarios al IESS.

La microempresa del sector textil de la confección y calzado, tanto productores como comercializadores, constituyen un valioso sector de la economía que necesita el respaldo del estado para su desarrollo lo que permitirá generar más empleos

3.3 Necesidades relacionadas al financiamiento

Otro de los problemas que afecta a las microempresas del CCMNA es la falta de financiamiento para poder mantener un ritmo de producción constante durante todo el año, por cuanto las ventas son cíclicas teniendo cuatro períodos fundamentales, mes de la madre, del padre, temporada escolar y la de fin de año siendo esta la principal, en las que las microempresas tratan de recuperar la inversiones realizadas durante el año.

La falta de créditos preferenciales para la compra de maquinaria moderna con tecnología de punta, unido esto a la falta de voluntad para integrar entre microempresas.

Pese a que en existe la voluntad de las entidades financieras principalmente privadas para proporcionar créditos, el microempresario todavía no se siente con la confianza necesaria para acceder a los créditos, cree que los créditos no llegan a tiempo por todos los trámites y garantías que debe presentar, otro barrera que se presenta es los altos costos financieros que tiene que pagar los microempresarios, lo que ha hecho que se “alejen” del banco.

En cuanto al acceso que han tenido los microempresarios a los créditos que ofrece la Banca Pública, es prácticamente nulo por cuanto únicamente un

porcentaje mínimo, apenas el 2% ha logrado obtener un crédito destinado a la producción y ha sido en montos pequeños.

Estos problemas mencionados por los microempresarios del CCMNA sugieren que es necesario tener un sistema de financiamiento que sea adecuado para el sector de tal forma que permita su crecimiento.

3.4 Análisis de las ofertas de créditos actuales

En la actualidad existen ofertas de créditos para las microempresas, tanto en la banca pública, Corporación Financiera Nacional (CFN) y Banco Nacional de fomento (BNF), en la banca privada existe ofertas de micro créditos en la mayor parte de bancos así como en todas las cooperativas de ahorro y crédito, existiendo bancos calificados para micro créditos, como Solidario, Pichincha con Credifé, Procredict, etc.

3.4.1 Banca pública

Como banca pública tenemos, al Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional

3.4.1.1 Banco Nacional de Fomento BNF

El BNF ofrece los siguientes productos:

3.4.1.1.1 Micro créditos

Son sujetos de crédito todas las personas naturales o jurídicas, que realizan actividades de producción, comercio, o servicios.

Financiamiento

Financian hasta el 100% del proyecto de inversión a realizarse

Interés: La tasa de interés será del 11% anual para el sector de producción y del 15% anual para el sector de comercio y servicio

Monto: Hasta US\$7.000
Plazo: Hasta 5 años
Destino: Capital de trabajo y activos fijos
Garantía: Quirografarias (personal)

Para los Requisitos observar la página No 103 de los anexos.

3.4.1.1.2 Crédito “Sector Pequeña Industria”

Está destinado a los sectores de la pequeña industria, artesanía turismo, comercio y servicio.

Compra de materia prima y materiales para la producción de bienes finales, a un plazo de hasta 3 años, sin período de gracia.

Capital de trabajo para cubrir los costos directos de operación, a un plazo de hasta 2 años, sin período de gracia.

Adquisición de productos de consumo final o bienes terminados sean de fabricación nacional o extranjera, destinados para la venta en forma legal. (Mercadería), sin periodo de gracia

Compra de maquinarias, equipos, motores, implementos y herramientas industriales nuevas, hasta 7 años plazo con 1 año de gracia.

Compra de muebles, enseres, menaje para la utilización en la actividad, hasta 3 años plazo sin período de gracia.

Construcciones, mejoras territoriales, obras de infraestructura, adecuaciones e instalaciones nuevas y usadas, hasta 10 años plazo y con un período de gracia de hasta 3 años.

Los requisitos para este tipo de créditos se adjuntan en la página No 103 de los anexos.

3.4.1.1.3 Crédito 555

Son sujetos de crédito, todas las personas naturales o jurídicas privadas legalmente constituidas, que se encuentran relacionadas con la producción, comercio o servicio.

Financiamiento: Hasta el 100% del proyecto de inversión a realizarse.

Monto: Desde USD \$100 hasta ASD \$ 5000

Plazo: Hasta 5 años

Interés: La tasa de interés será del 5% anual

Destino del Crédito: Capital de trabajo y activos fijos.

Garantía: Quirografaria (personal)

Los requisitos para este tipo de crédito se adjuntan en la página No 104 de los anexos.

3.4.1.2 Corporación Financiera Nacional CFN

Dentro de los créditos de primer piso tenemos:

Crédito directo

Financiamiento de exportaciones FOPEX

Crédito revolvente para capital de trabajo

Crédito Automotriz

Crédito Asociativo

3.4.1.2.1 Crédito Directo

Destino: Activo fijo: Obras civiles, maquinaria, equipo, fomento agrícola y semoviente.

Capital de Trabajo: Adquisición de materia prima, insumos, materiales directos e indirectos, pago de mano de obra, etc.

Asistencia técnica.

Beneficiario:

Personas naturales.

Personas jurídicas sin importar la composición de su capital social (privada, mixta o pública); bajo el control de la Superintendencia de Compañías.

Cooperativas no financieras, asociaciones, fundaciones y corporaciones; con personería jurídica.

Monto:

Hasta el 70%; para proyectos nuevos.

Hasta el 100% para proyectos de ampliación.

Hasta el 60% para proyectos de construcción para la venta.

Desde US \$ 10.000,00

Valor a financiar (en porcentajes de la inversión total):

El monto máximo será definido de acuerdo a la metodología de riesgos de la CFN.

Plazo.

Activo Fijo: hasta 10 años.

Capital de Trabajo: hasta; 3 años.

Asistencia Técnica: hasta; 3 años.

Período de gracia.

Se fijará de acuerdo a las características del proyecto y su flujo de caja proyectado.

Tasas de interés.

Capital de trabajo: 10.5%;

Activos Fijos:

10.5% hasta 5 años.

11,0% hasta 10 años.

Garantía.

Negociada entre la CFN y el cliente; de conformidad con lo dispuesto en la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero a satisfacción de la Corporación Financiera Nacional. En caso de ser garantías reales no podrán ser inferiores al 125% de la obligación garantizada.

La CFN se reserva el derecho de aceptar las garantías de conformidad con los informes técnicos pertinentes.

Desembolso.

De acuerdo al cronograma aprobado por la CFN. Para cada desembolso deberán estar constituidas garantías que representen por lo menos el 125% del valor adeudado a la CFN.

Situaciones especiales de financiamiento

Aporte del cliente en:

Construcción: Hasta el 40% del costo del proyecto, conforme a normativa vigente de la CFN (incluye valor de terreno).

Se financia:

Terreno: Solamente en proyectos de reubicación o ampliación, conforme a normativa vigente de la CFN

Los requisitos que se necesitan para este tipo de crédito se adjuntan en la página No 105 de los anexos.

3.4.1.2.2 Financiamiento de exportaciones FOPEX

Fomento y promoción de Exportaciones

Destino

Pre embarque.

Post embarque.

Pre-post embarque

Beneficiario: Persona natural o jurídica exportadora.

Modalidad: Línea de crédito revolvente

Monto: Desde US \$ 25.000,00 hasta el límite máximo establecido en la metodología de riesgo de crédito de primer piso.

Porcentaje: Hasta el 85% de los pedidos confirmados o contratos de exportación.

Plazo

Vigencia de la línea: hasta 2 años plazo con revisión anual

Desembolsos: hasta 720 días

Tasa preferencial neta: Desde el 8%

Garantías: Garantías adecuadas de acuerdo a las normas de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Actividades financiables: Las aprobadas por el directorio de la CFN

Justificación de los desembolsos:

La CFN revisará la justificación de los desembolsos a los 60 días después de haber realizados los mismos. (Excepto para post-embarque).

Los requisitos que se necesita para este tipo de crédito se adjuntan en la Página No 105 de los anexos.

3.4.1.2.3 Crédito Revolvente para capital de trabajo

Destino: Capital de trabajo operativo

Beneficiario: Persona natural o jurídica

Modalidad: Línea de crédito revolvente

Monto: Desde US \$ 25.000,00 hasta el límite máximo establecido en la metodología de riesgo en créditos de primer piso.

Plazo: Vigencia de la línea: hasta 2 años con revisión anual

Desembolso: Hasta 360 días

Amortización: Pagos periódicos o un solo pago final de acuerdo a la actividad del beneficiario final.

Garantías: Garantías adecuadas de acuerdo a las normas de la superintendencia de Bancos y Seguros.

Actividades Financiables: Las aprobadas por el directorio de la CFN

Justificación de los desembolsos

La CFN revisará los justificativos de cada desembolso a los 60 días de haber realizado los desembolsos.

Los requisitos que se necesitan para este tipo de crédito se adjuntan en la página No 106 de los anexos.

3.4.1.2.4 Crédito Asociativo

3.4.1.2.4.1 Crédito asociativo 5-5-5

Destino

Activo fijo: vinculado con el proyecto del grupo asociativo.

Capital de Trabajo: vinculado con el proyecto del grupo asociativo y excluyendo gastos no operativos que se encuentren realizando la misma actividad productiva para proyectos de ampliación.

Beneficiario: Persona natural

Monto: Desde US \$ 500,00 Hasta US \$ 5.000,00.

Plazo: Activos fijos: hasta 5 años

Capital de trabajo: hasta 2 años

Tasa de interés: Anual fija no reajutable del 5%.

Garantía: Garantías quirografarias solidarias entre los miembros del grupo asociativo, en todos los casos.

3.4.1.2.4.2 Crédito Asociativo Crecer

Destino

Activo fijo: vinculado con el proyecto del grupo asociativo.

Capital de Trabajo: vinculado con el proyecto del grupo asociativo y excluyendo gastos no operativos que se encuentren realizando la misma actividad productiva para proyectos de ampliación.

Beneficiario: Persona natural

Monto: Desde US \$ 5.001,00 Hasta US \$ 20.000,00

Plazo: Activos fijos: hasta 5 años.

Capital de trabajo: hasta 2 años

Tasa de interés: TPP-C (Tasa de Interés de Crédito Directo - Micro crédito) definida a la fecha del desembolso de la operación. Reajutable.

También tenemos otros productos que ofrece la CFN y que pueden ser utilizados por los microempresarios del CCMNA.

3.4.1.2.5 Factoring

Antecedente:

El factoring es una herramienta financiera utilizada por las empresas para obtener liquidez a través de la venta anticipada de su cartera por cobrar.

Se materializa a través de facturas por pagar que hoy en día ya son consideradas como título negociable en Ecuador.

Se trata de un producto diseñado para pequeñas, medianas y grandes empresas dedicadas a producir bienes para la venta local e internacional, cuya forma de pago sea a plazos.

CFN le invita aplicar tanto al factoring local (ventas de productos en Ecuador) como al Factoring Internacional (Exportación productos Ecuatorianos)

Con Factoring nuestros clientes se benefician de:

Obtener anticipos de liquidez

Mejorar rentabilidad

Mejorar capacidad crediticia

Reflejar solvencia financiera

Para tomar en cuenta:

Para el caso de Factoring Local las facturas que emite el cliente vendedor deberán someterse a lo establecido en el registro oficial Nro. 498 del 31 de Diciembre del 2.008 en las Reformas al Código de Comercio Capítulo IV.

Los requisitos para este tipo de crédito se adjuntan en la página No 107 de los anexos.

Garantías

Factoring Local:

Póliza de Seguro de Crédito

Clientes pueden presentar pro forma de póliza durante la etapa de evaluación de factoring.

Garantías adecuadas (que será evaluada por CFN) y de aprobarse la operación debe ser debidamente endosada a favor de CFN

Factoring Internacional:

Póliza de Seguro de Exportación

Clientes puede presentar pro forma de póliza durante la etapa de evaluación de factoring

Estas pólizas deben ser debidamente emitidas y endosadas a favor de CFN en el momento en que se aprueba la operación y antes de la firma del contrato de factoring.

3.4.1.2.6 Asistencia técnica

La CFN cuenta con un área especializada y enfocada en desarrollar programas de entrenamiento y capacitación que están dirigidos a todas las personas naturales, jurídicas, gremios, asociaciones y demás entidades

vinculadas con las diferentes actividades productivas del país a través de servicios integrales que faciliten el acceso al crédito y al desarrollo intelectual contribuyendo de esta manera con los objetivos de Desarrollo e Inclusión Social. Para el efecto están impulsando programas de Asistencia Técnica dirigidos a estructurar:

Planes de Negocios.

Manejo del Modelo de Proyectos.

Programas de Asistencia Técnica para Promotores de Desarrollo a través de: Municipios, Agencias de impulso al Desarrollo y Organismos seccionales de las diferentes provincias del territorio nacional.

Charlas informativas en el manejo de los documentos y requisitos básicos para la aplicación al crédito.

3.4.1.2.7 Programa de fomento productivo PFP

Dirigido a incentivar la producción y el desarrollo socio económico del Ecuador, apoyando a los productores y a las regiones y sectores de menor desarrollo relativo con potencial a través de la cooperación interinstitucional entre la CFN y Promotores de Programas de Desarrollo (PPD's).

La cooperación interinstitucional es un factor importante para la ejecución de un Programa de Fomento Productivo, es así que un PPD's es una figura relevante en el desarrollo socio económico local, estimulando el desarrollo empresarial y productivo, además de la introducción de microempresas y PYMES al sistema productivo local.

Es un medio de fomento destinado a sectores, zonas y regiones de menor desarrollo relativo con potencial. El PFP busca llegar justamente a los sectores

desatendidos por la banca, de esta manera canalizando a través de un Promotor de Programas de Desarrollo (PPD) que direccionará al beneficiario final para que siguiendo correctamente los procesos establecidos por la CFN pueda acceder a un crédito que impulsará su actividad económica. Un punto importante del PFP es que ha sido diseñado para identificar Proyectos Productivos de alto potencial e impacto, tanto social como económico.

3.4.1.2.7.1 Características

Es un mecanismo operativo que busca establecer relaciones de cooperación interinstitucional con PPD's, con los que brindará apoyo financiero y no financiero a los beneficiarios finales, canalizando las distintas líneas de negocio de la CFN.

Fomenta el desarrollo socio económico de la zona, sector o región donde se implante, es decir, se encuentra enmarcado en los conceptos de crecimiento y sostenibilidad, producción y empleo, inclusión social y mejoramiento de la calidad de vida.

3.4.1.2.7.2 Objetivos

Identificar necesidades de financiamiento en zonas y sectores de menor desarrollo relativo.

Promover Proyectos Productivos.

Contribuir a la inclusión social de las personas pertenecientes al del sector beneficiado.

Aumento del nivel competitivo del sector.

Contribuir a la generación de acuerdos comerciales.

Generar mayor producción y fuentes de empleo.

3.4.1.2.7.3 Alcance

Provincias pobres, provincias fronterizas, la región amazónica; además de aquellos sectores productivos identificados en el Plan Nacional de Desarrollo del Gobierno, las 10 apuestas productivas y el Plan de Reactivación desarrollado por el MAGAP.

3.4.1.2.7.4 Ventajas

Para el sector productivo:

Mayor capacidad de producción.

Mejores términos de negociación.

Mejor posicionamiento en el mercado.

Eficiencia en el manejo de información y tecnología.

Para el Promotor de Programas de Desarrollo:

Generación de información real del sector.

Contribuir al desarrollo del sector.

Tener mayor incidencia como actor económico y social.

Pueden ser PPD's, las instituciones públicas y privadas como:

Gobiernos Provinciales, Municipios, ONG's, ADEL's, Universidades, entre otros; que tengan compromiso por el desarrollo productivo.

La esencia del Promotor de Programas de Desarrollo (PPD) se basa en el mejor aprovechamiento de los recursos endógenos de su jurisdicción, siendo un

actor relevante en el desarrollo socio - económico, elevando el nivel de empleo, calidad de vida y el crecimiento económico sostenido y sustentable

La Corporación Financiera Nacional a través de Programas de Fomento busca Promotores de Programas de Desarrollo con quienes establecer relaciones de cooperación interinstitucional y suscribir Convenios de Fomento con lo cual se establece un instrumento de promoción económica y de desarrollo productivo y empresarial.

Funciones básica:

- Mejorar el aprovechamiento de los recursos locales.
 - Identificar potenciales productivos.
 - Orientar, informar y apoyar a pequeños productores, asociaciones de productores, microempresas locales y PYMES.
 - Fomentar la cooperación empresarial y la participación de actores locales en proyectos comunes.
 - Promover la inversión local.
 - Capacitar según las necesidades existentes y el potencial productivo local.
- Crear y difundir una imagen favorable de la zona.

Los requisitos para ser un promotor de programas de desarrollo se adjuntan en la página No 108 de los anexos.

3.4.2 Banca privada

Si consideramos las ofertas de créditos para la microempresa por parte de la banca privada son múltiples, en el III Foro del Emprendedor sobre Alternativas

de financiamiento, realizado en la Universidad Andina “Simón Bolívar”, con el tema, el rol de la banca de desarrollo en el financiamiento, se determinó que de un total de 22 bancos apenas 11% apoya proyectos nuevos y un 20% de cooperativas que dan microcréditos.

El monto promedio de estos créditos esta en US \$ 1.700,00 a un plazo menor o igual a un año.

El costo promedio está en el 28%, si comparamos con otros países tenemos que en Perú es del 29% y en Bolivia el 18%

La razón por que se encarecen los costos en los microcréditos según la banca privada, es por cuanto el microempresario no tiene documentación financiera, estudio de mercado, del sector en el que va a funcionar, siendo la banca privada la encargada de levantar esta información, también consideran que el microempresario no ofrece garantías.

3.5 Posibilidad de créditos internacionales

La mesa de concertación del tejido económico se formó para coordinar la acción de las instituciones de la cooperación Internacional que buscan reducir la pobreza a través del apoyo a la microempresa.

La mesa está integrada por el Instituto Ecuatoriano de Cooperación Internacional (INECI), Agencia Española de Cooperación (AECI), Banco Mundial, BID, CAF, Comisión Europea, La Cooperación Suiza al Desarrollo en Ecuador (COSUDE), Cooperación Técnica Belga, FOME, Instituto Interamericano de Cooperación para la agricultura (IICA), RFR (Red Financiera Rural), SB, Swisscontac, USAID (Proyecto SALTO) y UNDP/UNV.

3.5.1 El Instituto Ecuatoriano de Cooperación Internacional (INECI)

Depende del Ministerio de Relaciones Exteriores, y es el “responsable de orientar y utilizar de manera eficiente y productiva los recursos de cooperación técnica y asistencia económica no reembolsable”. El INECI coordina y supervisa los proyectos de la cooperación internacional

3.5.2 AECID - OTC en Ecuador

La Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) fue creada por Real Decreto 1527/1988, de 11 de noviembre, como órgano de gestión de la política española de cooperación internacional al desarrollo. Es un organismo autónomo adscrito al Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación a través de la Secretaría de Estado para la Cooperación Internacional (SECI).

Entre sus objetivos figuran los siguientes: impulsar el desarrollo económico y social de los países en los que trabaja; contribuir a la seguridad y la paz; potenciar la ayuda humanitaria; fortalecer los sistemas democráticos y promover los Derechos Humanos; luchar contra la pobreza, impulsar las relaciones de los países en coherencia con la cooperación.

La Ley 23/1998, de Cooperación Internacional para el Desarrollo configura a la AECID como el órgano de gestión de la política española de cooperación internacional para el desarrollo y establece que debe trabajar en torno a dos líneas: una geográfica y otra sectorial. De esta forma, la Agencia adquiere más capacidad y agilidad para cumplir sus objetivos.

Además, la AECID también debe contemplar lo dispuesto en el Plan Director cuatrienal y los Planes de Cooperación anuales.

La Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), cuenta desde el 15 de julio de 1987 con una Oficina Técnica de Cooperación OTC en el Ecuador, bajo la dependencia orgánica de la Embajada de España. La OTC tiene entre sus funciones coordinar las acciones que realizan los distintos actores de la Cooperación Española en el país y se encarga de identificar, evaluar y dar seguimiento a los programas y proyectos de cooperación acordados en las Comisiones Mixtas firmadas con el Gobierno Ecuatoriano.

3.5.2.1 Marco Jurídico

- Convenio Básico de Cooperación Técnica, firmado el 7 de julio de 1971
- Acuerdo Complementario General de Cooperación, firmado el 31 de octubre de 1988
- Acta de la XI Reunión de la Comisión Mixta de Cooperación Hispano - Ecuatoriana, firmada el 14 de marzo de 2005

3.5.2.2 Micro finanzas: Fondo para la concesión de microcréditos (FCM)

El FCM constituye un instrumento de cooperación al desarrollo reembolsable en condiciones muy ventajosas, orientado al fomento de una relación financiera adecuada, estable y sostenible entre las entidades financieras que prestan servicios financieros a las microempresas ecuatorianas.

Desde el comienzo de las actuaciones del Fondo, en 1998, hasta 2007 se han formalizado préstamos en Ecuador por un total de 47.016.192 Euros. Las entidades Financieras beneficiarias de estos préstamos son Banco Solidario,

Banco Pichincha, Banco Procredit Ecuador, Caja Central Cooperativa FINANCOOP y Riobamba Ltda. Cooperativa de Ahorro y Crédito.

Se prevé reforzar la presencia del Fondo en Ecuador con nuevas operaciones.

Además de las operaciones financieras, el FCM desarrolla en el ámbito de las micro finanzas de los países de destino acciones de asistencia técnica, de carácter no reembolsable, con la finalidad de fortalecer otras dimensiones de los sistemas de micro finanzas, que mejoren la calidad de gestión y la sostenibilidad financiera de las entidades involucradas.¹¹

3.5.2.3-Cooperación a través de las organizaciones no Gubernamentales

La solidaridad de la sociedad española con Ecuador se refleja en la importante presencia de ONGD en Ecuador. Actualmente desarrollan sus actividades 68 ONGD españolas, de las cuales 25 tienen abierta una delegación permanente. Los Programas y Proyectos los llevan a cabo con organizaciones de distinto nivel (Municipios, Gobiernos Provinciales, Universidades, ONGs locales, Fundaciones) que se constituyen en contrapartes, gestionando las acciones conjuntamente.

Durante el año 2005, se constataron 227 acciones de cooperación en el Ecuador, lo que corresponde a un volumen de recursos financieros de 74,6 millones de dólares.

¹¹ La microempresa en Ecuador, Banco Interamericano de Desarrollo representación en Ecuador, Quito, Foro interamericano de desarrollo

Las actividades de cooperación promovidas por las ONGD españolas han estado concentradas principalmente en las áreas de desarrollo social, educación y formación de recursos humanos, agricultura y promoción de las PYMES.

Dichos fondos destinados por ONGD españolas proceden de ayuntamientos, comunidades autónomas, diputaciones provinciales, universidades, empresas, programas de cofinanciamiento de la Unión Europea y de contribuciones privadas de los propios socios de las organizaciones no gubernamentales.

3.5.3 La Cooperación Suiza al desarrollo en Ecuador (COSUDE)

Bajo el tema de empleo e ingresos, apoya los proyectos de microempresa y micro finanzas generando alianzas con actores nacionales e internacionales. Tiene programas de apoyo a la producción, procesamiento y comercialización de productos agrícolas, fomento al desarrollo empresarial rural, y fomento al acceso de servicios financieros en el área rural andina.

3.5.4 La Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico (Swisscontact).

Apoya a las MIPYMES a través de cooperaciones técnicas en las áreas de desarrollo empresarial, servicios financieros rurales (COOPFIN) y formación profesional (PROFOPI), en varios de estos trabaja en conjunto con COSUDE.

3.5.5 Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Proporciona recursos y asistencia técnica para el desarrollo de la microempresa a través de sus programas de Empresariado Social, su Fondo Multilateral de inversiones y cooperaciones técnicas.¹²

3.5.6 Corporación Andina de Fomento (CAF)

Apoya las micro finanzas a través del apoyo institucional a instituciones de Micro Créditos IMF siendo accionista de Banco Solidario, Credifé y Banco Procredidit, y fomenta la capacidad emprendedora a través de cooperaciones técnicas para iniciativas como incubadoras de empresas en las universidades.

3.5.7 Comisión Europea (CE)

Ha intervenido en el programa de seguridad alimentaria para reducir la pobreza y generar empleo con asistencia técnica y fondos de crédito. También participó del programa PROLOCAL para fortalecer IMF locales.

3.5.8 Cooperación Técnica Belga (CTB)

Interviene en forma prioritaria en las áreas de micro seguros de salud, micro financiación y comercio equitativo. Presta apoyo financiero y no financiero para el desarrollo rural y la seguridad alimentaria impulsando a organizaciones de productores como motores del desarrollo local. Tiene una amplia cartera en Ecuador, y su programa más importante es el “Programa de Sistemas Financieros de la Sierra Norte” que fortalece a IMF en zonas rurales y a productores para que generen encadenamientos productivos y ganen competitividad.

¹² La microempresa en Ecuador, Banco Interamericano de Desarrollo representación en Ecuador, Quito, Foro interamericano de desarrollo

3.5.9 Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID)

Su intervención respecto a la microempresa y micro finanzas se ha concentrado en dos áreas: i) asistencia técnica para las autoridades de regulación impulsando normas prudenciales que fortalezcan las microfónicas; ii) asistencia técnica a IMF para mejorar sistemas de información y gerencia y el cumplimiento de las normas de regulación. Su proyecto SALTO de fortalecimiento de las micro finanzas y reformas macroeconómicas persigue una mayor penetración de los servicios micro financieros en todo el país, con más eficiencia, nuevos productos en nuevos mercados, mayor cantidad de clientes y mejores mercados

3.6 Acceso a créditos

Uno de los principales problemas que enfrentan los microempresarios del CCMNA han señalado la falta de liquidez que tienen las microempresas especialmente en los meses que bajan las ventas de temporada y lo difícil que es el acceso a un crédito que sea oportuno y a costos aceptables para el mercado.

Un mínimo porcentaje ha tenido acceso a las ofertas de créditos de la banca pública 2%, por los requisitos que exige y por el tiempo que se demora en realizar estos trámites lo que provoca que el microempresario abandone el trámite.

El fortalecimiento de las micro finanzas debe ser entendido como el aumento del acceso a servicios financieros , sin embargo no todos los que solicitan han logrado tener éxito y otros ni siquiera se atreven a solicitar por las requisitos solicitados, provocando esto que caigan en manos de los chulqueros.

Capítulo 4

4.- Definición de un sistema de financiamiento adecuado

El objetivo de este capítulo es definir, un sistema de financiamiento para las microempresas del CCMNA después de haber hecho los estudios de cómo se encuentran ahora, cuáles son sus problemas, dificultades y necesidades, cual es su capacidad actual de producción, para de esta forma lograr liquidez en las microempresas y conseguir su desarrollo.

Las microempresas para subsistir necesitan liquidez que les permita generar un adecuado flujo de recursos para su abastecimiento de forma inmediata, ante la falta, muchos microempresarios se ven obligados a solicitar préstamos inmediatos, sin papeleos ni garantes, por lo que muchos caen en manos de los prestamistas, hacen créditos desde US \$100 hasta US \$1.000 el prestamista se gana entre el 10 y 15% del monto prestado en el mes.

Al consultar a los microempresarios si han tenido acceso a un crédito en la banca pública apenas un 2% ha manifestado positivamente, siendo las causas fundamentales los procedimientos demasiado complicados y el desconocimiento de las ofertas de crédito

El definir un sistema de financiamiento debe ser entendido como el aumento del acceso a servicios financieros por parte de los microempresarios a costos adecuados que permita su desarrollo, sin encontrar obstáculos en el proceso determinando que los trámites no sean complicados y confusos.

Como alternativa a poder contar con un mecanismo que provea el financiamiento requerido para el desarrollo del negocio de las microempresas del CCMNA, se ha realizado un estudio de cómo está conformado el CCMNA dividiendo en microempresas de producción y microempresas de comercialización, dentro de las empresas de producción se ha sectorizado a las empresas por producto de fabricación, esto permitirá atender de mejor manera las necesidades de cada sector, este trabajo propone que se debe iniciar con charlas de información sobre cómo se debe realizar la administración de un crédito que ha sido otorgado, de tal forma que estos fondos no sean desviados para otros usos, ya que esto compromete y pone en riesgo el fiel cumplimiento de los pagos.

4.1 Formación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito del CCMNA

Es fundamental para las microempresas del CCMNA la formación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito, la misma que dará servicio inicialmente a los microempresarios del CCMNA. El principal objetivo es que los socios accedan a créditos directos en no más de 48 horas, lo que les permita cubrir sus gastos operacionales inmediatos.

Promover el desarrollo socioeconómico de sus socios y clientes, mediante la prestación de servicios financieros.

Fortalecer el ahorro y el crédito

Fomentar a través de sus servicios, los principios de esfuerzo propio, autogestión autocontrol y equidad como base del funcionamiento y desarrollo de la cooperativa.

Obtener fuentes de financiamiento interna y/o externa que fueren necesarios y convenientes, para el desarrollo institucional.

Establecer otros servicios y actividades que contribuyan al mejoramiento social y económico.

Al tener ya un estudio completo sobre la situación de cada una de las microempresas del CCMNA esto permitirá bajar el riesgo y que los créditos lleguen a tiempo, a bajos costos en comparación con los costos actuales principalmente de la banca privada.

4.2 Marco Teórico

El Sistema Financiero actual se divide en 4 sub sectores principales, en orden de participación son: Bancos Privados (85%), Cooperativas de Ahorro y Crédito (7%), Sociedades Financieras (5%) y Mutualistas (3%).¹³

Si bien su representación en términos monetarios dentro del sistema financiero nacional es significativamente menor a los manejados por el sistema de Bancos privados, se debe reconocer el aporte de las Cooperativas de ahorro y crédito en el aspecto social, pues contribuyen cada vez con más fuerza, para que un mayor porcentaje de población de menores ingresos tengan acceso a servicios financieros.

Con crecimientos anuales elevados en activos, cartera, captaciones y patrimonio, el Sistema Cooperativo de Ahorro y Crédito es el segundo en importancia en el Sistema Financiero Ecuatoriano actualmente. (13)

¹³ <http://www.superban.gov.ec> 2009

4.3. Investigación de mercado

La Cooperativa de Ahorro y Crédito del Centro Comercial de Mayoristas y Negocios Andinos se caracterizará por su prestigio, confianza rapidez y credibilidad en el sector, inicialmente dará servicio únicamente a los socios del CCMNA para luego ampliar sus servicios a otros sectores que están vinculados con el CCMNA, trabajadores, familiares y clientes, alcanzando un número aproximado de 12.039 personas como potenciales clientes, o población objetivo.

De la investigación realizada se determina que el 100% de la población objetivo está de acuerdo con la creación de la cooperativa de ahorro y crédito, un 60% estaría dispuesto a abrir su libreta de ahorros inmediatamente, con la esperanza de obtener un crédito de manera oportuna.

4.3.1 Competencia

La principal competencia que tendrá la cooperativa serán las instituciones financieras que de una u otra manera han venido trabajando con el sector especialmente con la entrega de microcréditos, esto es Banco Solidario, Banco del Pichincha con Credifé y un grupo de otras Cooperativas de Ahorro y Crédito.

4.4 Marketing

Al ser la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Centro Comercial de Mayoristas y Negocios Andinos” una sociedad de personas, donde cada cliente es un socio para la institución, esta debe estar al servicio del socio que es su razón de ser, su estructura organizacional debe estar dirigida a la atención inmediata, sus productos financieros deben ser oportunos y el costo de los servicios debe ser el

adecuado, es decir que el servicio debe ser de calidad, eficiente, oportuno y con precios adecuados para el sector.

4.4.1 Análisis FODA

El análisis tiene como objetivo identificar y estudiar las fortalezas y debilidades de la Cooperativa, así como las eventuales oportunidades y amenazas que se pudiesen presentar en el entorno y así crear una ventaja competitiva, esta información es necesaria para implementar acciones, medidas correctivas y generar mejores procesos.

4.4.1.1 Fortaleza

- Credibilidad y Prestigio del CCMNA
- Facilidad de préstamos en comparación a otras entidades financieras
- Convenios y alianzas con Instituciones Públicas. Del sector financiero
- Conocimiento del sector
- Costos bajos en comparación con la competencia

4.4.1.2 Oportunidades

- Nueva Ley de Economía Popular y Solidaria.
- Elevados costos de la Banca privada
- Demanda creciente de crédito, ante situación de mercado
- Diversificación de productos financieros
- Alianzas estratégicas con instituciones financieras internacionales que apoyan los microcréditos para la producción.
- Medidas gubernamentales de tipo arancelario para productos importados

4.4.1.3 Debilidades

- No ser conocidos en el Mercado Financiero en el que se pretende ingresar.
- No constar en el Listado de Cooperativas supervisadas por la Superintendencia de Bancos.
- No contar con el capital inicial suficiente para atender la demanda de créditos
- No contar con cajeros automáticos, que en la actualidad son comúnmente utilizados.
- Bajo porcentaje de socios activos

4.4.1.4 Amenazas

- Años de funcionamiento de las entidades financieras que entregan microcrédito en el sector.
- Incertidumbre política.
- Posibles variaciones en el marco regulatorio.
- Poca cultura de ahorro vs la alta cultura de consumo
- Desvió de los recursos entregados gastados en otros objetivos
- Eventual pérdida del equilibrio entre lo social y la rentabilidad financiera.

4.5 Marketing Mix

4.5.1 Producto. La Cooperativa de Ahorro y Crédito “Centro Comercial de Mayoristas y Negocios Andinos” Ltda. Ofrecerá los siguientes productos o servicios financieros y sociales a sus socios:

4.5.1.1 Servicios Sociales: Fondo Mortuario, Seguro de desgravamen y Servicio médico el mismo que será coordinado con el departamento médico del CCMNA.

4.5.1.2 Servicios Financieros.- Los productos que ofrecerá cooperativa serán los siguientes:

Crédito inmediato

Financiamiento a través de cuentas por cobrar (facturas de clientes)

Financiamiento a través de inventarios

Crédito con Garantía Hipotecaria

Captación de ahorros

Inversiones

4.5.1.2.1 Crédito Inmediato

Este será el producto de principal promoción de la CACCCMNA, se trata de la cartera crediticia, con el cual el socio tendrá la oportunidad de un financiamiento inmediato por montos de 100 dólares hasta 1500 dólares, habrá más probabilidad de negociar un crédito que se ajuste a las necesidades de la microempresa, lo cual le sitúa en un mejor ambiente para operar y obtener utilidades, además permite a las microempresas estabilizarse en caso de apuros referente al capital de trabajo, para esto la cooperativa debe contar con la información suficiente sobre la situación del socio y su garante

4.5.1.2.2 Financiamiento por medio de cuentas por cobrar

Es aquel en la cual la microempresa conseguirá financiar las cuentas por cobrar logrando recursos para invertir en ella, es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento, de esta forma se obtiene recursos con rapidez y a costos bajos por cuanto se evita gastar recursos

propios de la empresa en los procesos de cobranzas, a cambio se paga una comisión.

Consiste en vender las facturas de clientes de la empresa a la Cooperativa, conforme a un convenio negociado previamente. Por lo regular se dan instrucciones a los clientes para que paguen sus cuentas directamente a la cooperativa, quien actúa como departamento de crédito de la empresa. Cuando recibe el pago, la cooperativa retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios a un porcentaje estipulado y abona el resto a la cuenta de la empresa. La mayoría de las cuentas por cobrar se adquieren con responsabilidad de la empresa, es decir, que si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

Para el caso de las microempresas del CCMNA se sugiere aplicar este producto especialmente con aquellas cuentas seguras de aquellos acreedores que han demostrado estabilidad y solvencia en sus empresas como es el caso de cadenas distribuidoras quienes tienen el sistema de pago a 30,60 y 90 días, para lo cual se debe realizar previamente un convenio con la institución que va a financiar, a la cual se le debe presentar las garantías correspondientes.

4.5.1.2.3 Financiamiento por medio de los inventarios

Es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en el que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión de la garantía en caso de incumplimiento por parte de la microempresa.

Los productos del inventario deben ser productos textiles terminados, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y susceptibles de ser vendidos al precio que prevalezca en el mercado. El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos el acto no sea materia de controversia.

Los microempresarios firmarán esta clase de convenios en nombre de su empresa cuando se den garantías tales como el inventario.

A la microempresa le corresponde absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, todo lo cual forma parte de la obligación de la empresa de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. Normalmente debe pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

Esta forma de crédito es importante ya que permitirá al microempresario del CCMNA mantener inventarios que han sido producidos en temporadas bajas, para la temporada alta, mientras ha podido financiar para seguir normalmente la producción en la microempresa.

4.5.1.2.4 Crédito con Garantía Hipotecario

Se trata de un crédito a largo plazo, Es un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el deudor al prestamista a fin de garantizar el pago del préstamo.

La hipoteca confiere al acreedor una participación en el bien. El mismo no pasa a ser del prestamista hasta que no haya sido cancelado el préstamo.

Es importante señalar que una hipoteca no es una obligación a pagar, ya que el deudor es quien otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma pasará a manos del acreedor.

La finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener un crédito de más valor, mientras que para el acreedor es el tener seguridad de pago por intermedio de la hipoteca de su local en el CCMNA y generar una utilidad a través de los intereses.

4.5.1.2.5 Captación de Ahorros

Políticas para la captación de ahorros.

- Se mantendrán actualizadas las normas que regulan la captación, incentivos y retiros de ahorros
- Se ofrecerá un sistema de incentivo que mantenga la motivación de los asociados por participar en los diferentes tipos de ahorros que ofrece la Cooperativa.
- Se proyectará permanentemente una imagen de confianza en la administración de los depósitos de ahorros que los asociados mantienen en la cooperativa.

Todo asociado y/o persona que desea abrir una cuenta de ahorro se acercará personalmente a la oficina de la cooperativa y solicitará a la persona encargada la apertura de la cuenta.

Se informará al asociado todo lo relacionado a la tasa interés y demás aspectos que conlleven a la apertura de las cuentas de ahorros.

Para los depósitos a plazo el Gerente negociará las tasas y plazo y finalizará el contrato con el ahorrista.

Depósito a la vista: al efectuar el depósito inicial, se le entregará al ahorrista una libreta, que tendrá su correspondiente número de orden, datos que identifiquen al titular o titulares y los espacios necesarios para las anotaciones obligatorias relativas a la fecha de depósitos, retiros, saldos, intereses e iniciales del empleado que atiende las operaciones y condiciones de la cuenta en su caso.

Depósito a plazo: los depósitos a plazo se formalizarán a través de un contrato especial que firmará el Presidente y el ahorrista; al efectuar el depósito inicial se le entregará al ahorrista un certificado que indicará el monto, plazo de terminación, interés y espacio para la firma del ahorrista y el presidente de la Cooperativa

Por cada depósito que realice el ahorrista se le entregará un recibo debidamente firmado y sellado que indique su nombre, número de cuenta, monto del depósito y la cuenta de ahorro que corresponde.

Las cuentas de depósito de ahorros en la Cooperativa pueden ser:

Individuales: Cuando se abren a nombre de una sola persona

Colectiva: Cuando se abre a nombre de dos o mas personas

Las cantidades iniciales para la apertura de una cuenta de ahorro en la Cooperativa no podrá ser menor de:

- Depósitos a la vista: US \$ 50,00 (cincuenta dólares)
- Depósito a Plazo: US \$ 100,00 (cien dólares)

4.5.1.2.6 Inversiones

Serán consideradas de acuerdo a lo que se está ofreciendo normalmente en el mercado financiero nacional y se motivará a que los microempresarios del CCMNA hagan sus inversiones en la CACCCMNA.

Los depósitos están diferenciados en grupos con las siguientes tasas:

Cuadro No 4.1

Tasa Pasiva	Anual	Mensual	
A la vista	5 %	0,416 %	
Plazo Fijo	30	90	180
100 – 10.000,00	5,25 %	5,25 %	5,25 %
10.001 – 20.000	5,30 %	5,50 %	5,70 %
Más 20.000,00	6,00 %	6,20 %	6,40 %

La inversión principal será la que haga el CCMNA de US \$ 180.000,00 que Mantiene en otra institución financiera.

El costo de apertura de las cuentas de ahorro, serán con un monto mínimo de \$50 dólares, desglosados de la siguiente manera:

Cuadro No4.2 Descripción del Monto de Ingreso

Descripción	Monto en \$
Depósito a la vista	25
Certificados de aportación	20
Gastos administrativos	5
TOTAL	50

4.5.2 Precio.- Es la Tasa de Interés. En base a la investigación realizada se determinó que una de las razones para la resistencia de los microempresarios para optar por un crédito es el alto costo de la tasa de interés, por lo que las tasas de interés serán del 16% y las de consumo del 18% las mismas que serán aceptadas en el sector.

Cuadro No 4.3

Tasa Activa	Anual	Mensual
Microcrédito	16%	1,33%
Crédito de Consumo	18%	1,5%

4.5.3 Plaza. La ubicación de la CACCCMNA será en el edificio administrativo del CCMNA que se encuentra ubicado en la Avenida Pedro Vicente Maldonado No 10-385 y Quimiag sector Guajaló.

4.5.4 Promoción. Los medios de promoción que se utilizará son: publicidad y relaciones públicas.

La publicidad se realizara por medio de la contratación de espacios comerciales en medios de comunicación en los que se promociona al CCMNA, la entrega de volantes, volantes informativos, afiches y folletos.

Las relaciones públicas serán a través del Gerente de la CACCCMNA quien promocionará en las asambleas que tienen cada una de las asociaciones que forman parte del CCMNA, también se realizará a través de visitas personales por parte de un asesor en los locales comerciales de los socios.

Además el local donde funcione la CACCMNA estará plenamente identificado, con su logotipo y bien presentado.

4.6 Estructura Administrativa.

Los fundadores de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Centro Comercial de Mayoristas y Negocios Andinos CACCCMNA serán las 9 asociaciones representadas cada uno por su presidente y tesorero respectivo sumando una cantidad de 18 personas, quienes aportarán el capital mínimo necesario para su constitución y serán parte de la estructura administrativa en las diferentes comisiones, además cada asociación aportará con la cantidad de US \$ 1.000,00 y el CCMNA aportará con la cantidad de US \$ 180.000,00 al capital de operación de la Cooperativa de Ahorro y Crédito.

La CACCCMNA contara con un número de tres empleados para el inicio de sus actividades, los cuales son: un gerente, un asesor de crédito y una cajera; el equipo de trabajo se complementará con las comisiones respectivas, viabilizando la gestión administrativa.

Con respecto a la aprobación de créditos, el Comité de Crédito otorgará los Créditos Hipotecarios. Para los demás créditos, previa la presentación de los documentos adecuados, será responsabilidad directa del gerente y el asesor de crédito, que tienen la posibilidad de emitir cualquier tipo de documento con firma conjunta, ambos tienen la directa responsabilidad y el seguimiento diario de los riesgos operativos.

4.6.1 Funciones de las comisiones

- Cargos Honoríficos

- El presidente de la Comisión de Administración es el Presidente de la Cooperativa.
- Son el nexo entre los socios y la Administración.
- Terminan sus funciones por ausencia a tres reuniones consecutivas o seis en total

4.6.2 Comisión de administración:

Es la máxima autoridad a nivel local y sus atribuciones son:

- Aceptar o rechazar las solicitudes de ingreso de nuevos socios.
- Sancionar a los socios que infrinjan las disposiciones legales, estatutarias o reglamentarias.
- Autorizar contratos o convenios de carácter local en los que intervenga la Cooperativa.
- Resolver conflictos que le presenten los socios en el área
- Elaborar y ejecutar el Plan de trabajo anual de área luego de ponerlo a consideración de la Asamblea de área.
- Sesionar por lo menos una vez al mes.

4.6.3 Comisión de vigilancia

Está para supervisar las operaciones administrativas, económicas, financieras e informáticas de la Cooperativa en el área, e informar de las mismas a la Asamblea de Área y al Consejo de Administración.

4.6.4 Comisión de Crédito

Es la encargada de:

- Calificar y aprobar o negar las solicitudes de crédito de acuerdo con el reglamento.
- Dar seguimiento a los créditos autorizados.
- Decidir las acciones a seguir para la recuperación de créditos vencidos.
- Informar cada seis meses de sus gestiones por medio de la Comisión de Administración a la Asamblea General de área
- Puede sesionar ordinariamente una vez a la semana y de manera extraordinaria las veces que sean necesarias.

4.6.4.1 Criterios utilizados para la calificación de cartera

Se utilizará el sistema utilizado por el Banco Central del Ecuador, el sistema de calificación de cartera del BCE es flexible en el sentido de que todos los parámetros y subparámetros pueden ser cambiados, modificados, eliminados o creados.

Los parámetros del sistema de calificación de cartera son cuantitativos y cualitativos. La integración de éstos se resume en la siguiente ecuación:

$$x*A + y*B + z*C + a*D + b*E = 1$$

En donde:

- A Capacidad de Pago
- B Idoneidad y cobertura de las garantías
- C Central de Riesgos
- D Cumplimiento de pagos
- E Entorno y Mercado

X,y,z,a,b Ponderaciones según la importancia asignada a cada variable

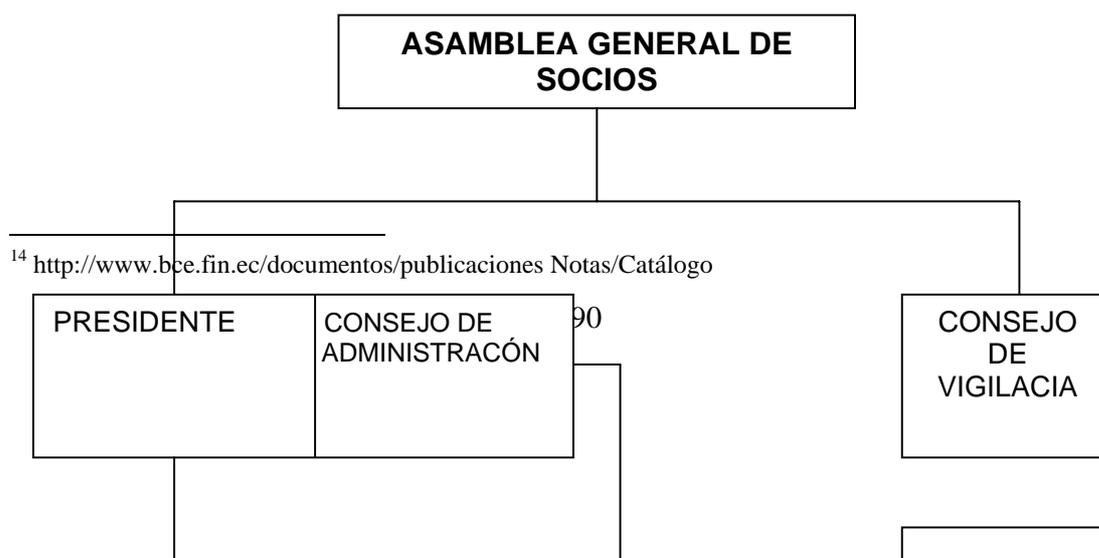
La calificación final y sus rangos han sido definidos en función de la probabilidad de pérdida o de riesgo de no pago de los créditos , de acuerdo al grado de riesgo de recuperabilidad y de las normas propuestas en el Comité de Basilea para la Supervisión Bancaria. Así, la cartera de crédito A, de “riesgo normal”, tiene una Probabilidad de pérdida de hasta un 4 por ciento, por localizarse en los límites de 0.96 a 1.00; mientras que la cartera de calificación E muestra una probabilidad de pérdida desde un 80 por ciento, al posicionarse en el rango de 0.00 a 0.20.

Las probabilidades de no pago de los créditos se obtuvieron en función de estudios realizados por el Comité de Basilea para la Supervisión Bancaria.¹⁴

Cuadro No 4.4

LIMITES		CALIFICACIÓN	DESCRIPCIÓN
1.00	0,96	A	Riesgo Normal
0.95	0,81	B	Riesgo potencial
0.80	0,41	C	Deficiente
0.40	0,21	D	Dudoso recaudo
0,20	0,00	E	Pérdida

Organigrama De La Cooperativa



¹⁴ <http://www.bce.fin.ec/documentos/publicaciones/Notas/Catálogo>

COMISIÓN
DE
EDUCACIÓN

COMISIÓN
DE
ASUNTOS
SOCIALES

OTRAS
COMISIONES

4.6.5 Comisión de educación

- Programar anualmente sus actividades de formación.
- Ejecutar el plan luego de su aprobación en la Asamblea de área.

- Evaluar sus actividades semestralmente e informar a la Comisión de Administración.
- Gestionar la Capacitación de los directivos, socios y empleados de la Cooperativa, a través de cursos permanentes, talleres u otros eventos.
- Gestionar, si es necesario, el financiamiento de dichas actividades.

4.6.6 Comisión de asuntos sociales

Es responsable de ayudar ha:

- Resolver problemas sociales de sus socios y promover una vida social activa y formativa entre todos ellos.
- Propender a la integración de los socios mediante la organización de eventos sociales, culturales y deportivos.
- Programar anualmente sus actividades y ejecutarlas una vez aprobadas por la Asamblea de área y evaluarlas semestralmente e informar a la Comisión de Administración.

4.7 Estudio Financiero

4.7.1 Inversión inicial

La inversión fija y la inversión por constitución (donde se incluyen los gastos de organización y puesta en marcha) para el establecimiento de una cooperativa de ahorro se ha calculado en US \$10.000,00; mientras que el capital de operación será de US \$ 180.000,00 que invertirá el CCMNA, mas las inversiones que hagan cada uno de los socios.

En este caso, el capital requerido para implementar la CACCCMNA, será capital propio entregado por cada una de las asociaciones que conforman el CCMNA.

4.7.2 Proyección de ingresos

Para poder proyectar la participación de mercado que tendría la cooperativa en el primer año de operaciones, se utilizó la información obtenida el momento de realizar la investigación en cada una de las asociaciones, estableciéndose los siguientes supuestos:

El 60% del total estarían dispuestos a utilizar los servicios sociales y financieros de la CACCCMNA.

Por lo tanto se proyecta que de las 2.083 microempresas que conforman el CCMNA 1.245 personas estarían dispuestas a ingresar a la CACCCMNA.

Se estima que la cooperativa tendrá un crecimiento sostenido durante los primeros cinco años alcanzando un número total proyectado de 12.039 socios.

Cuadro No 4.5 Crecimiento Proyectado

Año	Socios	Crecimiento	Total Socios
1	1.245	100%	2.490
2	2.490	100%	4.980
3	4.980	57%	7.818
4	7.818	40%	10.945
5	10.945	10%	12.039

El punto de equilibrio se alcanza Cuando la Cooperativa reciba como ingresos por los créditos otorgados la cantidad de US \$ 18.657,15 lo que significa que debe tener un capital mínimo en operación de US \$ 133.265,40 considerando condiciones mínimas de funcionamiento.

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos x Ventas}}}$$

Los ingresos operacionales en el caso de una Cooperativa de Ahorro y Crédito, provienen de los intereses cobrados por los préstamos otorgados, por los intereses por mora, en el caso que el socio demore en el pago de su cuota mensual. El ingreso de nuevos socios, también contribuirá a aumentar los ingresos operacionales, además de ingresos adicionales por el cobro de las planillas de servicios básicos, servicio médico y fondo mortuario.

Cuadro No4.6 Ingresos Totales del Primer año de operación

INGRESOS	US \$ 67.061,25
Ingresos por costos administrativos	US \$ 6.225,00
Ingresos por ser socio de la cooperativa	US \$ 31.125,00
Ingresos por servicios sociales	US \$ 311,25
Intereses ganados por créditos	US \$ 29.400

Las captaciones de ahorros de los clientes, aunque no constituyen un ingreso para la Cooperativa, son relevantes para la operación del negocio, dado

que permite otorgar nuevos préstamos. En el primer año, dichas captaciones deben ser cercanas a los US\$100.000 dólares.

Cuadro No 4.7 Egresos Totales del Primer año de operación

EGRESOS	US \$ 23.420,00
Gastos Administrativos	US \$ 19.744,00
Intereses pagados a cuentas de ahorro	US \$ 2.226,00
Gastos por préstamos irrecuperables	US \$ 1.450,00

Los egresos comprenden las salidas de dinero que la Cooperativa debe incurrir en el desarrollo de sus actividades diarias. Dentro de los usos de efectivo generados por el proyecto, se incluyen los gastos en las actividades de comercialización de los servicios financieros y sociales como los gastos por publicidad, sueldo, todos estos incluidos en los gastos administrativos, además se incluyen en el, los salarios del personal y el pago por servicios básicos.

En el caso de los retiros se definió que el 50% de los depósitos a la vista circulan cada año, es decir que son retirados de las cuentas de los socios y público en general, además se estima que el 20 % de los certificados de aportación, son retirados cada año. Los depósitos a plazo son retirados conforme termine la vigencia de cada uno.

Para la elaboración del flujo de caja se tomaron en cuenta los siguientes puntos:

Para deducir los depósitos nos basamos en el siguiente cuadro

Cuadro No 4.8

Depósitos	Total	Subtotal
Depósitos monetarios a la vista (ahorros)	80%	100%
Depósitos monetarios a plazo 30	20%	50%
Depósitos monetarios a plazo 60		30%
Depósitos monetarios a plazo 90		20%

Del rubro destinado para depósito multiplicado por el número de socios, se obtiene la cantidad de depósitos a la vista para el período.

Para iniciar operaciones el Centro Comercial hará el aporte de los US \$ 180.000,00 al capital de la Cooperativa.

A continuación se detalla se detallan ciertos rubros y su origen.

Cuadro No 4.9

Recuperación de cuentas por cobrar	1 % Cartera
Ingresos por servicios cooperativos	US \$ 0.25 x Socio
Comisiones ganadas (cuotas de ingreso)	US \$ 5.00 x Socio
Gastos de operación	US \$ 100.00 x mes
Egresos por servicios cooperativos	Préstamos otorgados
Cuentas por pagar	Depósitos - Retiros
Gastos de personal	US \$ 1.437,00 x mes

Cuadro No 4.10

	Básico	IESS	13 ^a	14 ^a	Total
Gerente	500	59,25	41,67	18,33	619,25
Asesor de crédito	350	41,48	29,17	18,33	438,98
Cajera	300	35,55	25,00	18,33	378,88
Total x mes	1150	136,275	95,83	55,00	1437,11

Los créditos otorgados se basan en tablas de amortización por cada período de acuerdo al monto asignado y están divididos en dos productos:

Cuadro No 4.11

Tasa Activa	Anual	Mensual
Microcrédito	16%	1,33%
Crédito de Consumo	18%	1,5%

Al igual, los depósitos están diferenciados en grupos con las siguientes tasas:

Cuadro No 4.12

Tasa Pasiva	Anual	Mensual	
A la vista	5 %	0,416 %	
Plazo Fijo	30	90	180
100 – 10.000,00	5,25 %	5,25 %	5,25 %
10.001 – 20.000	5,30 %	5,50 %	5,70 %
Más 20.000,00	6,00 %	6,20 %	6,40 %

En el caso de los retiros se estimó que el 50% de los depósitos a la vista circulan cada año, es decir que son retirados de las cuentas. Se estimó que el 20

% de los certificados de aportación, son retirados cada año. Los depósitos a plazo son retirados conforme termine la vigencia de cada uno

4.7.3 Criterios de evaluación

Para la evaluación se consideró una tasa de descuento del 10% que constituye el costo de oportunidad que tiene la inversión que realizará el centro comercial y es la tasa de interés aplicada para convertir valores futuros en valores presentes.¹⁵

A través de los criterios de evaluación del VAN y la TIR, se concluyó que el proyecto es viable y factible, dado que presenta un Valor Actual Neto es positivo de US \$ 50.053,98 el cual siendo mayor a cero, generaría un valor adicional para la cooperativa. Además de una Tasa Interna de Retorno de 18,32% superior a la tasa de descuento; demostrando ser una buena alternativa de inversión.

Cuadro No 4.13

ANALISIS DE LIQUIDEZ					
INDICES	Fórmula	2009	2010	2011	2013
Solvencia	AC/PC	5,40	4,50	3,16	2,88
Acidez	(AC-Inven)/PC	5,40	4,50	3,16	2,88
Capital de trabajo neto	AC - PC	207.109,20	238.433,88	293.874,38	359.986,08

ANALISIS DE FUENTES Y USOS
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CENTRO COMERCIAL DE MAYORISTAS Y NEGOCIOS ANDINOS

CUENTAS	AÑOS		VARIACIÓN	USO	%	FUENTE	%	AJUSTES	
	2009	2010						USO	FUENTE
Acivos									
Fondos Disponibles	44.820,00	44.820,00	-	-	0%				

¹⁵ Van Horne, James, *Fundamentos de Administración Financiera*, México, Prentice Hall, 2002

Cartera de Crédito	180.000,00	224.820,00	44.820,00	44.820,00	86%			
Cuenta por Cobrar	29.400,00	36.870,48	7.470,48	7.470,48	14%			
Activo Fijo	2.990,00	2.392,00	(598,00)			598,00	1,1%	
<i>Gastos Depreciación</i>								1.398,00
<i>Otros Activos</i>	4.000,00	3.200,00	(800,00)			800,00	1,53%	
<i>Total fijos netos</i>								1.996,00
Pasivos								
Obligaciones con el Público	44.820,00	64.740,00	19.920,00			19.920,00	38%	
Cuentas por Pagar Patrimonio	2.290,80	3.336,60	1.045,80			1.045,80	2,00%	
Capital social	212.019,23	241.172,77	29.153,54			29.153,54	56%	
Excedentes	1.485,69	2.037,94	552,24			552,24	1,1%	
Reservas	594,28	815,18	220,90			220,90	0,4%	
<i>Utilidad o excedente Ejercicio</i>								1.485,69
<i>Dividendos por pagar</i>								2.037,94
TOTAL				52.290,48	100%	52.290,48	100%	

ANALISIS DE FUENTES Y USOS
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CENTRO COMERCIAL DE MAYORISTAS Y NEGOCIOS ANDINOS

CODIGO	CUENTAS	AÑOS		VARIACIÓN	USO	%	FUENTE	%
		2009	2010					
	CIRCULANTE							
11	FONDOS DISPONIBLES	44.820,00	44.820,00	-	-	0%		
1102	Depósitos	44.820,00	44.820,00					
	Depósitos a la vista	24.900,00	24.900,00					
	Depósito a plazo	19.920,00	19.920,00					
	30 días	9.960,00	9.960,00					
	60 días	5.976,00	5.976,00					
1103	90 días	3.984,00	3.984,00					
13	INVERSIONES			-				
14	CARTERA DE CRÉDITO	180.000,00	224.820,00	44.820,00	44.820,00	86%		
1401	Cartera de Crédito Comercial	150.000,00	179.856,00					
1402	Cartera de Crédito de Consumo	30.000,00	44.964,00					
16	CUENTAS POR COBRAR	29.400,00	36.870,48	7.470,48	7.470,48	14%		
1603	Intereses por cobrar de cartera de créditos	29.400,00	36.870,48					
160305	Cartera de créditos comercial	24.000,00	28.776,96					
160310	Cartera de créditos de consumo	5.400,00	8.093,52					
18	ACTIVO FIJO	2.990,00	2.392,00	(598,00)			598,00	1,1%
1805	Muebles, enseres y equipos de of.	650,00	520,00					
1806	Equipos de computación	2.340,00	1.872,00					
19	OTROS ACTIVOS	4.000,00	3.200,00	(800,00)			800,00	1,5%
190520	Programa de computación	4.000,00	3.200,00					
1	TOTAL ACTIVOS	261.210,00	308.902,48					
			47.692,48					
			50.892,48					
2	PASIVOS	3.200,00	64.740,00	19.920,00			19.920,00	0,38
21	OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	44.820,00	64.740,00	19.920,00				
2101	Depósitos a la vista	24.900,00	24.900,00					
2103	Depósitos a plazo	19.920,00	39.840,00					
210305	De 1 a 30 días	9.960,00	19.920,00					
210310	De 31 a 90 días	5.976,00	11.952,00					
210315	De 91 a 180 días	3.984,00	7.968,00					
2104	Capital Circulante							
25	CUENTAS POR PAGAR	2.290,80	3.336,60	1.045,80			1.045,80	2%
2501	Intereses Por pagar	2.290,80	3.336,60					
250105	Depósitos a la vista	1.245,00	1.245,00					
250115	Depósitos a plazo	1.045,80	2.091,60					
	TOTAL PASIVO	47.110,80	68.076,60	20.965,80				
3	PATRIMONIO			-				
31	CAPITAL SOCIAL	212.019,23	241.172,77	29.153,54			29.153,54	0,56
3103	aportes de socios	189.000,00						
33	RESERVAS	594,28	815,18	220,90			220,90	
3301	Legales	594,28	815,18					
3302	Generales							

3303	Especiales			-				
36	RESULTADOS DEL EJERCICIO			-				
3603	Utilidad o excedentes del ejercicio	1.485,69	2.037,94	552,24		552,24	1%	
	TOTAL PATRIMONIO	214.099,20	244.025,88					
	TOTAL PASIVO ,PATRIMONIO	48.596,49	70.114,54		52.290,48	100%	52.290,48	100%

BALANCE CONSOLIDADO

COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CENTRO COMERCIAL DE MAYORISTAS Y NEGOCIOS ANDINOS

DESCRIPCIÓN	2009	2010	2011	2012	2013
Nuevos Socios	1245	1245	2490	2838	3127
ACTIVO					
ACTIVO CIRCULANTE	254.220,00	306.510,48	430.027,58	551.239,20	680.566,75
FONDOS DISPONIBLES	44.820,00	44.820,00	116.160,00	102.168,00	112.572,00
Depósitos	44.820,00	44.820,00	116.160,00	102.168,00	112.572,00
Depósitos a la vista	24.900,00	24.900,00	76.320,00	56.760,00	62.540,00
Depósito a plazo	19.920,00	19.920,00	39.840,00	45.408,00	50.032,00
30 días	9.960,00	9.960,00	19.920,00	22.704,00	25.016,00
90 días	5.976,00	5.976,00	11.952,00	13.622,40	15.009,60
180 días	3.984,00	3.984,00	7.968,00	9.081,60	10.006,40
INVERSIONES					
CARTERA DE CRÉDITO	180.000,00	224.820,00	269.640,00	385.800,00	487.968,00
Cartera de Crédito Comercial	150.000,00	179.856,00	215.712,00	308.640,00	390.374,40
Cartera de Crédito de Consumo	30.000,00	44.964,00	53.928,00	77.160,00	97.593,60
CUENTAS POR COBRAR	29.400,00	36.870,48	44.227,58	63.271,20	80.026,75
Intereses por cobrar de cartera de créditos	29.400,00	36.870,48	44.227,58	63.271,20	80.026,75
Cartera de créditos comercial	24.000,00	28.776,96	34.513,92	49.382,40	62.459,90
Cartera de créditos de consumo	5.400,00	8.093,52	9.713,66	13.888,80	17.566,85
ACTIVO FIJO	2.990,00	2.392,00	1.794,00	1.196,00	598,00
Muebles, enseres y equipos de of.	650,00	520,00	390,00	260,00	130,00
Equipos de computación	2.340,00	1.872,00	1.404,00	936,00	468,00
OTROS ACTIVOS	4.000,00	3.200,00	2.400,00	1.600,00	800,00
Programa de computación	4.000,00	3.200,00	2.400,00	1.600,00	800,00
TOTAL ACTIVOS	261.210,00	312.102,48	434.221,58	554.035,20	681.964,75
PASIVOS					
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	44.820,00	64.740,00	129.480,00	181.848,00	237.660,00
Depósitos a la vista	24.900,00	24.900,00	49.800,00	56.760,00	62.540,00
Depósitos a plazo	19.920,00	39.840,00	79.680,00	125.088,00	175.120,00
De 1 a 30 días	9.960,00	19.920,00	39.840,00	62.544,00	87.560,00
De 31 a 90 días	5.976,00	11.952,00	23.904,00	37.526,40	52.536,00
De 91 a 180 días	3.984,00	7.968,00	15.936,00	25.017,60	35.024,00
Capital Circulante					
CUENTAS POR PAGAR	2.290,80	3.336,60	6.673,20	9.405,12	12.320,80
Intereses Por pagar	2.290,80	3.336,60	6.673,20	9.405,12	12.320,80
Depósitos a la vista	1.245,00	1.245,00	2.490,00	2.838,00	3.127,00
Depósitos a plazo	1.045,80	2.091,60	4.183,20	6.567,12	9.193,80
TOTAL PASIVO	47.110,80	68.076,60	136.153,20	191.253,12	249.980,80
PATRIMONIO					
CAPITAL SOCIAL	212.019,23	241.172,77	290.972,77	350.606,27	416.910,34
aportes de socios	212.019,23	29.153,54	49.800,00	59.633,50	66.304,07
RESERVAS	594,28	815,18	2.027,32	3.478,80	4.306,75
Legales	594,28	815,18	2.027,32	3.478,80	4.306,75

Generales					
Especiales					
RESULTADOS DEL EJERCICIO					
Resultados del ejercicio	1.485,69	2.037,94	5.068,29	8.697,00	10.766,86
TOTAL PATRIMONIO	214.099,20	244.025,88	298.068,38	362.782,08	431.983,95
TOTAL PASIVO ,PATRIMONIO	261.210,00	312.102,48	434.221,58	554.035,20	681.964,75

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CENTRO COMERCIAL DE MAYORISTAS Y NEGOCIOS
ANDINOS

	2009	2010	2011	2012	2013
INGRESOS FINANCIEROS	36.247,50	44.340,48	58.625,46	80.197,45	98.671,50
INTERESES GANADOS	29.400,00	36.870,48	44.220,96	63.271,20	80.026,75
COMISIONES	6.225,00	6.225,00	12.450,00	14.190,00	15.635,00
INGRESOS POR SERVICIOS	622,50	1.245,00	1.954,50	2.736,25	3.009,75
EGRESOS FINANCIEROS					
INTERESES PAGADOS CAUSADOS	2.225,44	4.450,88	8.901,75	13.974,68	19.564,19
MARGEN BRUTO FINANCIERO	34.022,06	39.889,61	49.723,71	66.222,78	79.107,31
EGRESOS OPERACIONALES					
GASTOS DE OPERACIÓN	17.244,00	17.244,00	17.244,00	17.244,00	17.244,00
MARGEN DE OPERC. ANTES DE PROV.	16.778,06	22.645,61	32.479,71	48.978,78	61.863,31
PROVISIONES EXIGIDAS (8% monto prestamos)	14.400,00	17.985,60	21.571,20	30.864,00	39.037,44
DEPRECIACIONES		1.398,00	2.796,00	4.194,00	5.592,00
MARGEN OPERACIONAL NETO	2.378,06	3.262,00	8.112,51	13.920,78	17.233,87
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS Y PARTICIPACIONES					
PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	356,71	489,30	1.216,88	2.088,12	2.585,08
UTILIDAD ANTES DE INNFA E INPUESTO A LA RENTA	2.021,35	2.772,70	6.895,63	11.832,66	14.648,79
IMPUESTO PARA EL INNFA	40,43	55,45	137,91	236,65	292,98
BASE IMPONIBLE IMPUESTO A LA RENTA	1.980,93	2.717,25	6.757,72	11.596,01	14.355,82
IMPUESTO A LA RENTA	495,23	679,31	1.689,43	2.899,00	3.588,95
UTILIDAD NETA	1.485,69	2.037,94	5.068,29	8.697,00	10.766,86
RESERVA	594,28	815,18	2.027,32	3.478,80	4.306,75
RESULTADOS A DISDPOSICIÓN DE ACCIONISTAS	891,42	1.222,76	3.040,97	5.218,20	6.460,12

CALCULO DEL VAN Y DEL TIR

INVERSION		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	9.000,00					
INVERSIÓN CCMNA EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	180.000,00					
PROGRAMA DE COMPUTACIÓN	2.340,00					
MUEBLES	4.000,00					
PAPELERIA	2.340,00					
	350,00					
TOTAL INVERSIÓN	(198.030,00)	48.064,75	58.489,31	55.490,26	76.080,20	100.489,42

VALOR ACTUAL NETO 50.053,98 PERIODO DE RECUPERACIÓN ES DE 3 AÑOS MAS 11 MESES ,14 DÍAS
TASA INTERNA DE RETORNO 18,32%
SE CONSIDERO UNA TASA DE INTERÉS DEL 10%
SE CONSIDERA UNA TASA DE DESCUENTO DEL 10% por cuanto es el valor de la utilidad si se realiza otra inversión
Que se tiene en otra entidad financiera.

CALCULO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ingresos x Ventas}}}$$

Costos Fijos 17.244,00

Costos Variables 2.225,44

Ingreso x Ventas 29.400,00

PE = 18.656,18

TABLA DE AMORTIZACIÓN CRÉDITO COMERCIAL

RECUPERACIÓN DE CARTERA

CAPITAL 150.000,00
 INTERES 1,3333% 16%
 PLAZO 12 Meses

Mes	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	CUOTA
1	150.000,00	11.609,63	2.000,00	13.609,63
2	138.390,37	11.764,42	1.845,20	13.609,63
3	126.625,95	11.921,28	1.688,35	13.609,63
4	114.704,66	12.080,23	1.529,40	13.609,63
5	102.624,43	12.241,30	1.368,33	13.609,63
6	90.383,13	12.404,52	1.205,11	13.609,63
7	77.978,61	12.569,91	1.039,71	13.609,63
8	65.408,69	12.737,51	872,12	13.609,63
9	52.671,18	12.907,35	702,28	13.609,63
10	39.763,84	13.079,44	530,18	13.609,63
11	26.684,39	13.253,84	355,79	13.609,63
12	13.430,55	13.430,55	179,07	13.609,63
		150.000,00	13.315,54	163.315,54

TABLA DE AMORTIZACIÓN CREDITO DE CONSUMO

RECUPERACIÓN DE CARTERA

CAPITAL 30.000,00
 INTERES 1,50% 18%
 PLAZO 12 Meses

Mes	SALDO CAPITAL	CAPITAL	INTERES	CUOTA
1	30.000,00	2.300,40	450,000	2.750,40
2	27.699,60	2.334,91	415,494	2.750,40
3	25.364,69	2.369,93	380,470	2.750,40
4	22.994,77	2.405,48	344,921	2.750,40
5	20.589,29	2.441,56	308,839	2.750,40
6	18.147,73	2.478,18	272,216	2.750,40
7	15.669,54	2.515,36	235,043	2.750,40
8	13.154,19	2.553,09	197,313	2.750,40
9	10.601,10	2.591,38	159,016	2.750,40
10	8.009,72	2.630,25	120,146	2.750,40
11	5.379,46	2.669,71	80,692	2.750,40
12	2.709,75	2.709,75	40,646	2.750,40
		30.000,00	3.004,797	33.004,80

4.8 Conclusiones y recomendaciones

4.8.1 Conclusiones

1. En el CCMNA están concentrados la mayor parte de microempresas de producción textil de la confección de la región sierra.
2. Las microempresas del CCMNA están trabajando a un 50% de su capacidad de producción total, por falta de liquidez especialmente en los meses que no son de temporada.
3. Los microempresarios del CCMNA se resisten a realizar un crédito en las instituciones financieras por falta de información clara, tasas de interés altas, tiempo de entrega del crédito, trámites largos y confusos.
4. Los costos del apalancamiento financiero son altos comparando con el porcentaje de utilidad que recibe el microempresario por la venta de sus productos, obligado por la situación del mercado.
5. Las medidas tomadas por parte del gobierno nacional en lo referente a las barreras puestas para la importación de los productos terminados relacionados a las prendas de vestir, han sido acertadas y ha beneficiado directamente al sector, las demandas productos nacionales es mayor.
6. Con la formación de la cooperativa de Ahorro y Crédito del CCMNA los créditos llegarán a tiempo y los costos serán los adecuados para el sector.
7. Las microempresas tendrán liquidez y podrán mantener un ritmo de producción constante durante los doce meses del año.
8. Con la creación de la cooperativa de ahorro y crédito se evitará que los microempresarios del CCMNA caigan en manos de los agiotistas o

chulqueros, disminuyendo de esta forma los altos costos que tienen que pagar ante la necesidad de un financiamiento inmediato.

4.8.1 Recomendaciones

1. El gobierno debe mantener las medidas tomadas referente a la importación de prendas de vestir y calzado y aumentar los controles aduaneros.
2. Capacitar a los microempresarios en el manejo administrativo contable de sus microempresas.
3. Capacitar a los microempresarios en el uso adecuado de los recursos obtenidos en los créditos respectivos.
4. Tener presente siempre que la Cooperativa es formada con fines de servicio y no de lucro.
5. Que el socio se sienta identificado con la Cooperativa, con el fin de que sea parte importante del desarrollo de la misma.
6. Estar siempre a la expectativa de consultar a los clientes como están percibiendo los productos y servicios ofrecidos por la Cooperativa, de manera de mejorar el servicio a los socios.

Referencias

Carvajal, Edgar y Uhrbach, Paula, Banco Interamericano de desarrollo en Ecuador, *La Microempresa en Ecuador*, Quito, 2006

Torres Rodríguez, Luis, *La Microempresa en el Ecuador*, Quito, Qualitytipring, 2005

Corporación de Estudios Económicos y Sociales, Ekosocial, *Tributación al Día*, Quito, El contador, 2008.

Superintendencia de Compañías, *Instructivo Societario*, Quito, 2007

Van Horne, James, *Fundamentos de Administración Financiera*, México, Prentice Hall, 2002

García C. Ramiro, *Investigación de Mercados*, Quito, 2007

Álvarez Ordoñez, Felipe y otros, *Proyecto de Inversión para el establecimiento de una sucursal de la cooperativa "Juan Pío de Mora"*, Guayaquil, 2009

<http://www.derechoecuador.com/index-php>

<http://www.porfersi.com/marcpat.htm>

Asociación de Industriales Textiles de Ecuador, AITE, *Instructivo para la aplicación del reglamento técnico ecuatoriano RTE INEN 013 de etiquetado y rotulado de textiles*, Quito, 2008.

<http://www.fomecuador.org/55.0html>

<http://www.mies.gov.ec/reglamentos>

<http://www.bce.fin.ec>

<http://www.monografías.com/trabajos15/financiamiento.shtm>

ANEXOS **FLUJO DE CAJA PROYECTADO 2009-2010/ 2013**
COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO CENTRO COMERCIAL DE MAYORISTAS Y NEGOCIOS
ANDINOS

	2009	2010	2011	2012	2013
	1245	2490	4980	7818	10945
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN					
Recuperación efectiva de cartera microcrédito	150.000,00	179.856,00	215.712,00	308.640,00	390.374,40
Recuperación efectiva de cartera Consumo	30.000,00	44.964,00	53.928,00	77.160,00	97.593,60
depósitos monetarios a la vista	24.900,00	24.900,00	49.800,00	56.760,00	62.540,00
Depósitos monetarios a plazo 30	9.960,00	19.920,00	39.840,00	62.544,00	87.560,00
Depósitos monetario a plazo 90	5.976,00	11.952,00	23.904,00	37.526,40	52.536,00
Depósitos monetarios a plazo 180	3.984,00	7.968,00	15.936,00	25.017,60	35.024,00
Interesese ganados por cartera comercial	24.000,00	28.776,96	34.513,92	49.382,40	62.459,90
In tereses ganados por cartera de consumo	5.400,00	8.093,52	9.713,66	13.888,80	17.566,85
Certificados de aportación	24.900,00	24.900,00	49.800,00	56.760,00	62.540,00
Ingresos por servicios cooperativos créditos externos obtenidos	311,25	622,50	1.245,00	1.954,50	2.736,25
Comisiones	6.225,00	6.225,00	12.450,00	14.190,00	15.635,00
TOTAL INGRESOS	285.656,25	358.177,98	506.842,58	703.823,70	886.566,00
EGRESOS					
Retiro de depósitos a la vista	12.450,00	12.450,00	24.900,00	28.380,00	31.270,00
Retiro de depósitos a plazo 30	4.980,00	9.960,00	19.920,00	31.272,00	43.780,00
Retiro de depósito a palzo 60	2.988,00	5.976,00	11.952,00	18.763,20	26.268,00
Retiro de depósito a palzo 90	1.992,00	3.984,00	7.968,00	12.508,80	17.512,00
Retiro de certificados de aportación	4.980,00	4.980,00	9.960,00	11.352,00	12.508,00
Pago de intereses por depósito a la vista	1.245,00	1.245,00	2.490,00	2.838,00	3.127,00
Pago de intereses por depósito a plazo 30	522,90	1.045,80	2.091,60	3.283,56	4.596,90
Pago de intereses por depósito a plazo 60	313,74	627,48	1.254,96	1.970,14	2.758,14
Pago de intereses por depósito a plazo 90	209,16	418,32	836,64	1.313,42	1.838,76
Pago de capital créditos externos Pago de interes por crédito externo					
Gastos de personal	15.300,00	15.800,00	15.800,00	16.300,00	16.300,00
IESS	1.538,70	1.538,70	1.538,70	1.538,70	1.538,70
Beneficios sociales	1.804,00	1.804,00	1.804,00	1.804,00	1.804,00
Gastos de operación	1.200,00	1.200,00			

			1.200,00	1.200,00	1.200,00
Adquisición de Activos Fijos	6.340,00				
Circulación de capital	28.012,50	36.105,00	72.210,00	96.225,00	121.174,50
OBLIGACIONES CON EL PÚBLICO	69.720,00	89.640,00	179.280,00	238.608,00	300.200,00
PROVISIONES	2.241,00	2.888,40	5.776,80	7.698,00	9.693,96
TOTAL EGRESOS	155.837,00	189.662,70	358.982,70	475.054,82	595.569,96
FLUJO	129.819,25	168.515,28	147.859,88	228.768,88	290.996,04
RESERVA LEGAL	51.927,70	67.406,11	59.143,95	91.507,55	116.398,42
UTILIDAD BRUTA	77.891,55	101.109,17	88.715,93	137.261,33	174.597,63
UTILIDAD TRABAJADORES	11.683,73	15.166,38	13.307,39	20.589,20	26.189,64
SUBTOTAL	66.207,82	85.942,79	75.408,54	116.672,13	148.407,98
CONTRIBUCIÓN INNFA	1.324,16	1.718,86	1.508,17	2.333,44	2.968,16
BASE IMPONIBLE	64.883,66	84.223,94	73.900,37	114.338,69	145.439,82
IMPUESTO A LA RENTA	16.220,92	21.055,98	18.475,09	28.584,67	36.359,96
FLUJO EN ACTIVIDADES OPERACIÓN	48.662,75	63.167,95	55.425,28	85.754,01	109.079,87
VARIACIÓN EN ACTIVOS FIJOS	598,00	1.196,00	1.794,00	2.392,00	2.990,00
VAIACION EN EXEDENTES PAGADOS		3.482,64	(1.858,99)	7.281,81	5.600,44
FLUJO DEL PROYECTO	48.064,75	58.489,31	55.490,26	76.080,20	100.489,42

ANEXOS

1. Qué características debe tener la etiqueta técnica para productos importados

- El diseño y características de la etiqueta técnica debe sujetarse a las disposiciones legales de marcas y patentes, vigentes en el país.
- Para su elaboración debe utilizarse cualquier material que no produzca irritaciones, alergias o incomodidad.
- Los materiales deben resistir a los procesos posteriores de lavado y planchado casero o de lavandería.

- Las dimensiones de la etiqueta deben ser tales que permitan contener toda la información solicitada.
- La información de la etiqueta debe ser legible, en idioma castellano, sin perjuicio de que se presente adicionalmente en otros idiomas.
- En prendas constituidas por varias piezas (conjuntos o pares) confeccionadas del mismo material, puede presentarse la etiqueta en una sola de las piezas.
- Para prendas como: calcetines, medias, medias pantalón y similares, la información de la etiqueta técnica, puede ir en la etiqueta o en el empaque del producto. (Norma de Referencia: NTE INEN 1875:2004, segunda revisión).
- Las etiquetas técnicas y de marca deben estar adheridas o cosidas a la prenda en un sitio que facilite su rápida observación. Normalmente se colocan en el cuello o en la cintura.
- La información de la etiqueta técnica y la de marca puede ser unificada en una sola etiqueta.

1.1 Información que debe contener la etiqueta técnica

a) Número de talla: es el número que identifica el tamaño de la prenda.

Aún cuando el reglamento no especifica, ni detalla la escala o rangos de los números que se refieren a las tallas, si hace referencia a algunas normas nacionales al respecto.

Estas normas son: NTE INEN 257; NTE INEN 1873 Y NTE INEN 1874, donde se aplique:

En el caso de ropa de bebé, la norma NTE INEN 1874 establece la simbología para estas prendas, entendiéndose como bebés aquellos entre los cero y los doce meses; según ésta norma las tallas pueden expresarse por edad o por número, de la siguiente manera: Cuadro No 1.5

EDAD (meses)	0-3	3-6	6-9	9-12
TALLA (número)	00	01	02	03

Según la norma NTE INEN 257 las tallas femeninas, de acuerdo a la edad de las personas, se clasifican en las siguientes

Cuadro No 1.6

Niñas	Personas comprendidas entre uno y diez años de edad
Adolescentes	Personas comprendidas entre diez y quince años de
Jóvenes	Personas entre quince y dieciocho años de edad
Adultos	Personas mayores de dieciocho años de edad

Según la norma NTE INEN 1873 las tallas masculinas, de acuerdo a la edad de las personas, se clasifican en las siguientes:

Cuadro No 1.7

Niños	Personas comprendidas entre uno y ocho años de edad
Adolescentes	Personas comprendidas entre ocho y quince años de
Jóvenes	Personas entre quince y veinticinco años de edad
Adultos	Personas mayores de veinticinco años de edad

Ni la norma NTE INEN 257, ni la NTE INEN 1873 especifican un número o rango de números que se relacione a la talla. Por ello, aún cuando la normativa

ecuatoriana establece que la talla se identifica por un número, hoy por hoy se está aceptando la nomenclatura internacional que utiliza letras, tales como:

Cuadro No 1.8

PEQUEÑO(SMALL)	S o P
MEDIANO (MÉDIUM)	M
GRANDE (LARGE)	L o G
EXTRA GRANDE (EXTRA LARGE)	XL o XG
EXTRA EXTRA GRANDE (EXTRA EXTRA LARGE)	XXL o XXG
EXTRA EXTRA EXTRA GRANDE (EXTRA EXTRA EXTRA LARGE)	XXXL o XXXG

b) Porcentaje de fibras y/o materiales utilizados:

La composición de los materiales de la prenda debe expresarse en forma porcentual en relación a la masa de las diferentes fibras que integran el producto, así:

Toda fibra que se encuentre presente en la prenda, en un porcentaje igual o mayor al 5% del total, debe expresarse por su nombre genérico y en porcentaje, en orden decreciente de predominio, por ejemplo:

Cuadro No 1.9

Poliéster	65%
Algodón	35%

Las fibras presentes en un porcentaje menor al 5% del total, pueden designarse como "Otras" ó "fibras desconocidas" a no ser que ese material le imprima alguna característica especial al producto, que deba ser identificado. Por ejemplo:

Cuadro No 1.10

Algodón	97%
Otras	3%

Algodón	97%
Spandex	3%

Solo puede usarse la leyenda "Virgen o nuevo" cuando la totalidad de las fibras son vírgenes o nuevas.

Tratándose de componentes o de forros cuya masa no exceda el 5% del total, o el 15% de la superficie de la prenda, y que hayan sido incorporadas para efectos ornamentales, de protección o de armado de prendas de vestir y ropa de hogar, no es necesaria su identificación.

c) Razón social del importador.

d) País de origen:

Debe constar el nombre del país en el que se elaboró el producto. Por ejemplo, "Hecho en China"

e) Instrucciones de manejo y conservación de la prenda:

Estas instrucciones pueden ir en forma simbólica (utilizando símbolos), en forma explícita (utilizando palabras) o en forma combinada.

Las instrucciones básicas a incluir son aquellas que constan en la norma NTE INEN 1875, tales como:

- Normas de lavado;
- Normas de blanqueado;
- Normas de planchado; y,

- Normas de secado.

Se puede incluir instrucciones adicionales que identifiquen tratamientos no permitidos, o precauciones especiales de manejo y conservación de las prendas.

1.3 Información que debe contener la etiqueta de marca

La etiqueta de marca debe contener la marca comercial y/o el logotipo de la marca.

La información de la etiqueta de marca puede ser unificada en la etiqueta técnica.

2 Requisitos para créditos en el Banco Nacional de Fomento

2.1 Requisitos para Microcréditos del Banco Nacional de Fomento

- Copia a color de cédula de ciudadanía (solicitante, garante y cónyuge).
- Copia de papeleta de votación actualizada. (solicitante, garante y cónyuge).
- Copia del comprobante de pago de: luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio (Solicitante y garante).
- Registro único de contribuyentes (RUC.) o el registro único de contribuyentes simplificado (R.I.S.E.).
- Declaración del impuesto a la renta.

2.2 Requisitos para Crédito sector de la pequeña industria

- Persona Natural o Jurídica con calificación A, B o C con el BNF si el monto del préstamo es hasta \$ 50.000; a partir de \$50.001 con calificación A o B en el BNF.
- Solicitud de crédito.

- Copia de cedula de ciudadanía y papeleta de votación del deudor, conyugue y garante según sea el caso.
- Copia de R.U.C o R.I.S.E.
- Declaraciones al S.R.I.
- Persona Natural o Jurídica con calificación A, B o C con el BNF si el monto del préstamo es hasta \$ 50.000; a partir de \$50.001 con calificación A o B en el BNF.
- Solicitud de crédito.
- Copia de cedula de ciudadanía y papeleta de votación del deudor, conyugue y garante según sea el caso.
- Copia de R.U.C o R.I.S.E.
- Declaraciones al S.R.I.
- Estado de Situación Financiera Personal o copia del Balance presentado a la Superintendencia de Compañías del último año.
- Proformas casa comerciales y/o proveedores de los bienes a invertirse con el crédito.
- Cuenta Corriente o Libreta de ahorros activa del BNF
- Garantía prendaría y/o hipotecaria no inferior al 120% del valor del préstamo.
- Prestamos sobre los \$ 100.000 estudio de factibilidad de la actividad productiva a desarrollar con el préstamo.

- Para préstamos con garantía hipotecaria, Certificado del registrador de la propiedad, copia de Escritura de Propiedad del bien, copia del pago del impuesto predial del año en curso.
- Referencias Bancarias}
- Copia de planilla de Servicios Básicos; luz, agua o teléfono tanto para el cliente como para el garante.

2.3 Requisitos para el crédito 555

- Copia a color de cédula de ciudadanía (solicitante, garante y cónyuge).
- Copia de papeleta de votación actualizada. (solicitante, garante y cónyuge).
- Copia del comprobante de pago de: luz, agua o teléfono, o un documento que permita la verificación del domicilio (Solicitante y garante).
- Registro único de contribuyentes (RUC.) o el registro único de contribuyentes simplificado (R.I.S.E.)
- Contrato de arrendamiento y/o título de propiedad del lugar de inversión.
- Factura o pro forma de los bienes a adquirirse.
- Declaración del Impuesto a la renta

3 Requisitos para créditos en la Corporación Financiera Nacional

3.1 Requisitos para Crédito Directo

- Para créditos de hasta US \$ 300,000 no se requiere proyecto de evaluación.
- Para créditos superiores a US \$ 300,000 se requiere completar el modelo de evaluación que la CFN proporciona en medio magnético.
- Declaración de impuesto a la renta del último ejercicio fiscal.

- Títulos de propiedad de las garantías reales que se ofrecen.
- Carta de pago de los impuestos.
- Permisos de funcionamiento y de construcción cuando proceda.
- Planos aprobados de construcción, en el caso de obras civiles.
- Pro formas de la maquinaria a adquirir.
- Pro formas de materia prima e insumos a adquirir.

3.2 Requisitos Financiamiento de Exportaciones FOPEX

- Solicitud de crédito.
- Estados financieros de los 2 últimos ejercicios anuales y el más reciente del ejercicio en curso.
- Referencias bancarias, comerciales y personales.
- Descripción de las garantías ofrecidas y documentación pertinente (de ser el caso).
- Declaración de no vinculación.
- Autorización para verificación en central de riesgos.
- Para personas jurídicas: la documentación legal de la empresa y sus administradores.
- Para personas naturales: declaración patrimonial juramentada.
- Detalle de clientes en el exterior.
- Detalle de pedidos y / o contratos en firme.

3.3 Requisitos para Crédito revolvente para capital de trabajo

- Solicitud de crédito.

- Estados financieros de los 2 últimos ejercicios anuales y el más reciente del ejercicio en curso.
- Referencias bancarias, comerciales y personales.
- Descripción de las garantías ofrecidas y documentación pertinente (de ser el caso).
- Declaración de no vinculación.
- Autorización para verificación en central de riesgos.
- Para personas jurídicas la documentación legal de la empresa y sus administradores.
- Para personas naturales declaración patrimonial juramentada

3.4 Requisitos para Factoring

1. Información de la empresa
2. Solicitud de Factoring
3. Copia de RUC
4. Copia Cédula de Ciudadanía, papeleta de votación de Representante(s) Legal(es)
5. Escrituras de Constitución de la Empresa y Reformas a Estatutos.
6. Nombramiento(s) vigente(s) de el(los) representante (s) de la Empresa y Registro de Firma(s) autorizada(s) .
7. Listado de personas habilitadas para firmar facturas más el registro de firmas de los mismos.
8. Organigrama de la Empresa
9. Hoja de Vida del Gerente General

10. Declaración notariada y juramentada sobre las vinculaciones por propiedad o por gestión o por segundo grado de consanguinidad o cuarto de afinidad con Funcionarios de la CFN, suscrita por cónyuges de igual manera para los codeudores
11. Copia de una factura emitida por la Empresa y correspondiente documentación evidencial: formato de pedido, formato de entrega, otros
12. Copia de un recibo actualizado de cualquiera de los servicios básicos.
13. Certificados de cumplimiento de entes reguladores
14. Pago impuesto a la renta de los dos últimos años.
15. Declaraciones IVA último año
16. Certificado de cumplimiento de obligaciones IESS Certificado de cumplimiento de obligaciones Superintendencia de Compañías
17. Certificado de cumplimiento de obligaciones IESS Certificado de cumplimiento de obligaciones Superintendencia de Compañías
18. Balances auditados dos años anteriores y últimos disponibles incluyendo notas explicativas
19. Estado de pérdidas y ganancias dos años anteriores y último disponible incluyendo notas explicativas
20. Histórico de cobranza o Evolución de la cartera total de dos años anteriores y últimos en curso incluyendo código de factura, fecha de emisión, monto, fecha de vencimiento, fecha real de pago
21. Información Financiera

22. Histórico de cuentas por pagar a proveedores, dos años anteriores y último en curso (incluyendo plazos de pago).
23. Reporte de ingresos por facturas diferidas de los últimos 3 meses
24. Flujo de Caja de un año calendario
25. Reporte de ventas de los últimos tres meses y proyectado hasta fin de año
26. Referencias Bancarias y Comerciales actualizadas

3.5 Requisitos para Programa de fomento productivo

1. Tener un plan de desarrollo para su jurisdicción.
2. Tener visión a largo plazo.
3. Contar con un área de planificación o desarrollo.
4. Calidad en el recurso humano (La CFN calificará el CV de los posibles técnicos a intervenir en el Convenio de Fomento).
5. Poseer objetivos, funciones y responsabilidades claras orientadas al desarrollo productivo.
6. Estructura jurídica y esquema organizativo eficiente, flexible y participativo, que le favorezca como PPD.
7. Credibilidad y confianza por parte de los actores sociales y económicos y en especial del empresariado, pequeños productores y asociaciones de productores locales.
8. "Gestión técnica eficiente, y transparente, no sometida a mediaciones políticas partidarias de ninguna índole".
9. Presentar resultados tangibles a mediano plazo.

Ejemplos de convenios suscritos:

Con la Cámara de comercio ecuatoriana americana

Con la Cámara de agricultura de la primera zona: Carchi, Imbabura, Pichincha, Cotopaxi, Tungurahua, Chimborazo, Bolívar y Santo Domingo de los Tsáchilas.

Gobierno Municipal de la ciudad de Urcuquí

Universidad católica del Ecuador sede Ibarra

Centro de emprendimiento y simulación de negocios (CESINEG)

4 Organización de una Cooperativa

4.1 Elementos Básicos de su Estructura y Funcionamiento:

- a. Un grupo de personas no menor de 11, debidamente informadas de lo que es el Cooperativismo.
- b. Una necesidad común a este grupo de personas, necesidad que la cooperativa se propondría resolver por esfuerzo mutuo.
- c. La decisión del grupo de formar la cooperativa.

4.2 Nociones de Estructura y Organización.- Proceso de Formación.- La Investigación.- Grupos de Trabajo.-Directorio Provisional:- La Pre cooperativa y la Cooperativa.

Una vez que se cuente con los elementos básicos que se indicaron, las personas se reúnen para deliberar sobre sus problemas y posibles soluciones. Se investiga convenientemente los diferentes aspectos de la necesidad común. Se establece, si es necesario, grupos o comisiones de trabajo que se encargan de recoger datos e informaciones.

Todo esto se realiza en una reunión previa que es generalmente informal, pero en la cual ya se pueden destacar los posibles dirigentes. Concluida esta reunión previa, se convoca a una asamblea general.

En esta asamblea general, que debe contar con el asesoramiento de un difusor o experto en materia cooperativa, se estudiará todos los informes y datos que aporten los asistentes y se tomará la primera decisión en el sentido de si conviene o no formar la cooperativa.

En caso de que la asamblea se pronuncie por formar la cooperativa, se escoge un nombre y se designa un Directorio Provisional compuesto por un Presidente, tres Vocales, Secretario y Tesorero, los cuales se encargarán del trámite de los estatutos y de recoger las primeras aportaciones.

En este punto queda formada la Pre cooperativa. Se levanta un acta de todo lo actuado y al pie de ella firman los presentes. Esta primera acta se llama "Acta de constitución" de la Cooperativa y los socios firmantes pasan a ser "Socios fundadores".

Para poder hablar de Cooperativa propiamente tal, se requiere que los Estatutos sean aprobados por el Ministerio de Inclusión Económica y Social.

El proyecto de los Estatutos generalmente es redactado por la Directiva Provisional de la Pre cooperativa, pero se debe convocar luego a todos los socios fundadores a tres asambleas más, en las cuales se debe estudiar y aprobar el proyecto de estatutos antes de presentarlo para autorización del Ministerio.

4.3 Requisitos para su Organización y Aprobación:

1. Una solicitud de aprobación del Estatuto dirigido al Ministerio de Inclusión Económica y Social.
2. Una certificación del técnico, difusor o promotor, que haya asesorado a la cooperativa, de que los miembros de ella se hallan bien enterados de; sus objetivos y de que han recibido suficiente instrucción doctrinaria.
3. Una copia del Acta Constitutiva de la Asamblea General en la que se haya designado el Directorio Provisional, con la nómina de sus miembros.
4. El Estatuto en tres ejemplares, escrito con claridad y que contendrá las siguientes especificaciones:
 - a) Nombre, domicilio y responsabilidad de la cooperativa.
 - b) Sus finalidades y campo de acción.
 - c) Los derechos y obligaciones de los socios.
 - d) Su estructura y organización interna.
 - e) Las medidas de control y vigilancia.
 - f) La forma de constituir o incrementar el capital social.
 - g) El principio y el término del año económico, h) El uso y distribución de los excedentes, i) Las causas de disolución y liquidación de la cooperativa, j) El procedimiento para reformar el estatuto; y,
 - k) Las demás disposiciones que se considere necesarias para el buen funcionamiento de la cooperativa.
5. Una certificación del Secretario, al final del Estatuto de que éste fue discutido en tres sesiones diferentes y aprobado.

6. Tres copias de la lista de socios fundadores, con las especificaciones siguientes: nombre, domicilio, estado civil, ocupación y nacionalidad de cada socio, número y valor de los certificados de aportación que suscribe, cantidad que paga de contado, el número de la cédula de ciudadanía.
7. Certificación de la Autoridad competente, al final de la lista a que se refiere el número anterior, de que los miembros de la cooperativa la firmaron en su presencia. Esta certificación la podrá extender el Gobernador, el Jefe Político, etc.
8. Comprobante del depósito bancario de por lo menos el 50% del valor de los certificados de aportación que hayan suscrito los socios.

Estatuto: Es el conjunto de reglas que norman su funcionamiento interno de La cooperativa. '.

Personería Jurídica: Cuando el Ministerio de Inclusión Económica y Social aprueba mediante Acuerdo los Estatutos de una cooperativa esta adquiere personería jurídica, que consiste en la capacidad que tiene como cooperativa para adquirir bienes, administrarlos, venderlos y realizar todo acto y contrato tendiente a cumplir sus fines.

4.4 Definición de Cooperativa:

Según el artículo 1 de la Ley de Cooperativas del Ecuador, "Son Cooperativas las sociedades de derecho privado formadas por personas naturales o jurídicas que, sin perseguir finalidades de lucro, tienen por objeto planificar y realizar actividades o trabajos de beneficio social o colectivo a través de una empresa manejada en común y formada con la aportación económica intelectual y moral de sus miembros".

4.5 Clasificación de las Cooperativas:

Las Cooperativas se dividen en cuatro grupos, de acuerdo al género de servicios que prestan a sus socios y a la comunidad en general, estos grupos son: Producción, Consumo, Crédito y Servicios.

Producción: Son aquellas en las que sus socios se dedican personalmente a actividades de producción lícitas, en una empresa manejada en común.

Consumo: Son aquellas que tienen por objeto abastecer a los socios de cualquier clase de artículos o productos de libre comercio.

Crédito: Son las que reciben ahorros y depósitos, a la vez que hacen préstamos y descuentos a sus socios.

Servicio: Son las que, sin pertenecer a los grupos anteriores, se organizan con el fin de llenar diversas necesidades comunes de los socios o de la Colectividad.