

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

EL FACTORING FINANCIERO

COMO OPCION DE LIQUIDEZ INMEDIATA PARA LAS
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN ECUADOR.

CASO: OFFICE S.A.

TESIS DE GRADO PREVIA LA OBTENCION DEL TITULO DE
INGENIERIA COMERCIAL

AUTOR: VERONICA LUCIA VILLAVICENCIO SALINAS

DIRECTOR: ING. DIEGO GALARZA

QUITO, 2010

TRIBUNAL DE HONOR

Ing, Diego Galarza
DIRECTOR

Ing. Paulina Mancheno
INFORMANTE

Eco. Alfredo Muñoz
INFORMANTE

DEDICATORIA

El presente estudio se lo dedico principalmente a **Dios**, por darme el privilegio de llegar hasta este momento y regalarme una familia maravillosa.

A mi madre por hacer de mi una mejor persona a través de sus consejos, enseñanzas, comprensión, apoyo e infinito amor. **GRACIAS MAMITA TE AMO.**

A mis hermanos, hermanos políticos y sobrinos, por estar siempre presentes, apoyándome en buenos y malos momentos.

A mi esposo e hija por ser mi fortaleza y darme el tiempo para realizarme profesionalmente.

Y de la manera más especial y con todo el amor del mundo se lo quiero dedicar a mi **PAPITO VICHE**, porque usted fue, es y será siempre mi fuente de inspiración. Y a pesar de no estar físicamente junto

a mí, lo llevare siempre en mi corazón y pensamientos.

TE AMO PAPITO. DIOS LO GUARDE EN SU

GLORIA.

AGRADECIMIENTO

- ❖ Primero y antes que nada, dar gracias a **Dios**, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.
- ❖ A la Pontificia Universidad Católica del Ecuador, por ser la Institución que me ha proporcionado mi formación académica.
- ❖ Debo agradecer de manera especial y sincera al Ing. Diego Galarza, por haberme aceptado para realizar mi tesis bajo su dirección y apoyo.
- ❖ A mis padres, por brindarme un hogar cálido y enseñarme que la perseverancia y el esfuerzo son el camino para alcanzar nuestras metas.
- ❖ A mi hermano Rodri, por darme todo su apoyo moral y económico para poder culminar mi carrera profesional.
- ❖ A Miguelito, por haber sido el promotor de mi ingreso en esta prestigiosa universidad y apoyarme durante toda mi carrera.
- ❖ A mis hermanos Betty, Rodrigo, Nancy y Nelson por que han sido mi ejemplo a seguir, por su presencia incondicional y constante estímulo.

- ❖ A mi esposo Alvaro por su cariño, comprensión y por las horas y días que hizo el papel de padre y madre.
- ❖ A mi princesa Mia Valentina por enseñarme a enfrentar los obstáculos con alegría.

¡GRACIAS!

INDICE

INTRODUCCION, 1

CAPITULO I: FACTORING FINANCIERO, 3

- 1.1. ¿QUÉ ES EL CONTRATO DE FACTORING FINANCIERO?, 3**
 - 1.1.1 Origen y evolución del Contrato de Factoring, 3
 - 1.1.2 Importancia del Factoring, 4
 - 1.1.3 Definición, 5
 - 1.1.4 Terminología, 8
- 1.2. OBJETIVOS DEL FACTORING, 9**
- 1.3. PARTICIPANTES DEL FACTORING Y SU FUNCIONAMIENTO, 10**
- 1.4. FACTORING: TIPOS Y MODALIDADES, 15**
 - 1.4.1 Tipos de Factoring, 16
 - 1.4.2 Clasificación de Factoring, 27
 - 1.4.2.1 Según su Contenido, 27
 - 1.4.2.2 Según su Forma de Ejecución, 28
 - 1.4.2.3 De Acuerdo al Destino de las Ventas , 28
 - 1.4.2.4 Según la Asunción del Riesgo, 29
 - 1.4.2.5 En Función del Momento del Pago, 30
 - 1.4.3 Factoring Electrónico, 30
 - 1.4.4 ¿Cómo se establece la tarifa del factoring?, 32
- 1.5. Beneficios y desventajas que ofrece el Factoring Financiero , 33**
 - 1.5.1 Beneficios Financieros, 33
 - 1.5.2 Beneficios Económicos y Administrativos, 34
 - 1.5.3 Beneficios Estratégicos, 35
 - 1.5.4 Desventajas del Factoring, 36

CAPITULO II: DISPOSICIONES LEGALES, 37

- 2.1 MARCO JURIDICO Y NORMATIVO, 37
- 2.2 LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO, 42
- 2.3 REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA Y RETENCION (FACTURACION), 43

- 2.4 CODIGO DE COMERCIO, 47
- 2.5 CONSEJO NACIONAL DE VALORES, 51
- 2.6 EL FACTORING PARA EFECTOS DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO E IMPUESTO A LA RENTA, 53
 - 2.6.1 Tratamiento contable de las Operaciones de Factoring, 55
 - 2.6.1.1 Registro contable de la Empresa de Factoring, 59
 - 2.6.1.2 Registro contable del Cliente, 60

CAPITULO III: PYMES EN ECUADOR, 62

- 3.1 CONCEPTUALIZACION DE LAS PYMES EN ECUADOR, 62
 - 3.1.1 Origen y evolución de las PYMES, 63
 - 3.1.2 Definición, 64
 - 3.1.3 Características Generales, 64
 - 3.1.4 Clasificación, 66
 - 3.1.4.1 Pequeña Industria, 67
 - 3.1.4.2 Pequeña Empresa, 67
 - 3.1.4.3 Mediana Empresa, 67
 - 3.1.4.4 Microempresa, 68
 - 3.1.4.5 Artesanía, 68
 - 3.1.5 Importancia de las PYMES, 75
 - 3.1.5.1 La importancia de las PYMES en el ámbito mundial, 77
 - 3.1.5.2 Desarrollo de las PYMES en el Ecuador, 77
- 3.2 PRINCIPALES OBSTACULOS DE LAS PYMES PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO, 79
 - 3.2.1 El Financiamiento de las PYMES en América Latina y el Caribe, 85
 - 3.2.2 Mecanismos de financiamiento alternativos, 88
- 3.3 OPCIONES PARA LIQUIDACION ANTICIPADA DE CUENTA POR COBRAR, 91
- 3.4 PERSPECTIVA DEL USO Y APLICACIÓN DEL FACTORING EN LAS PYMES, 95

CAPITULO IV: DISEÑO DEL MODELO DE FACTORING FINANCIERO PARA LA PYME OFFICE S.A., 99

- 4.1 ANALISIS SOBRE EL IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA OFFICE S.A., 99

- 4.1.1 Con Recursos Propios, 105
- 4.1.2 Con Préstamo Bancario, 110
- 4.1.3 Con Factoraje Financiero, 118

CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES, 123

- 5.1 CONCLUSIONES, 123
- 5.2 RECOMENDACIONES, 126

BIBLIOGRAFIA, 127

ANEXOS, 129

INDICE DE GRAFICOS

- Grafico No. 1 Participantes que intervienen en el Factoring Financiero, 11
Grafico No. 2 Operación típica del Factoring Financiero, 15
Grafico No. 3 Factoring Financiero en las Cuentas por Cobrar, 19
Grafico No. 4 Esquema de la contratación del crédito, 20
Grafico No. 5 Esquema del contrato de descuento con el Proveedor, 22
Grafico No. 6 Esquema de la Notificación y Cobro, 23
Grafico No. 7 Factoring Internacional, 26
Grafico No. 8 Factoring Electrónico, 31
Grafico No. 9 Formato de la Factura y sus requisitos, 46
Gráfico No. 10 Principales obstáculos al desarrollo según empresas de ALC, 82
Gráfico No. 11 Porcentaje de empresas que señalan al financiamiento como obstáculo importante 1999-2000 (según región), 83
Gráfico No. 12 Porcentaje financiamiento bancos en el financiamiento de las empresas 1999-2000 (Según región), 83
Gráfico No. 13 Porcentaje de empresas de ALC que señalan al financiamiento como obstáculo importante y Porcentaje de financiamiento de los bancos en el total (por países), 84

INDICE DE TABLAS

- Tabla No 1.- Categorías y Características de las PYMES, 70
Tabla No 2.- Ubicación geográfica de las PYMES, 70
Tabla No 3.- Diferencias de las PYMES Con la Gran Industria, 72
Tabla No 4.- Volumen de negocios que usan factoring por continente (MM euros), 97
Tabla No 5.- Evolución Volumen Negocios Factoring en el Mundo (MM Euros), 98

RESUMEN EJECUTIVO

La presente tesis consiste, en el estudio sobre el contrato de Factoring Financiero como opción de liquidez inmediata para las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en nuestro país, aplicándolo a la Empresa Office S.A para su análisis práctico.

El objetivo principal de este estudio, es el de propiciar el uso del factoring financiero como opción de financiamiento a corto plazo, a través de una investigación sobre cuáles son los beneficios que incurren en su uso, así como los requisitos necesarios para su utilización.

Para lograr lo anteriormente descrito, se recopiló información tanto a nivel primario como secundario.

La tesis consta de cinco capítulos en los que se estudiaron distintos tópicos según la importancia que reportaran al estudio. En el capítulo uno se analiza lo referente al factoring financiero, sus participantes, funcionamiento, fortalezas y debilidades, entre otros.

En el capítulo dos se hace referencia a las disposiciones legales sobre las cuales se ampara este mecanismo, utilizado para la anticipación de fondos mediante las cuentas por cobrar.

En el capítulo tres se estudia la situación en la que se encuentra las Pequeñas y Medianas Empresas en nuestro país, los obstáculos que tienen para acceder a financiamiento y como el factoring financiero puede ser una solución para su falta de liquidez.

En el capítulo cuatro se presenta un ejercicio práctico sobre la Empresa Office S.A. en la cual analizaremos su flujo de efectivo en tres escenarios; con recursos propios, préstamo bancario y factoring financiero.

Por último presentamos las conclusiones y recomendaciones que han resultado del estudio.

INTRODUCCION

En la actualidad, es común que las empresas tengan que afrontar problemas de liquidez, por la disminución de activos circulantes originados por las cuentas incobrables, o el aumento del endeudamiento a corto plazo en donde los pasivos de corto plazo pueden estar financiando activos de largo plazo, cualquiera de las anteriores constituye una amenaza para lograr el equilibrio financiero, lo que genera la necesidad de buscar instrumentos que ayuden a conservar las finanzas en buen estado.

En la práctica el contrato de factoring en el Ecuador ha sido muy poco aplicable, debido a la tradicionalidad que tiene el crédito como medio de apalancamiento y el poder de negociación que poseen las instituciones financieras en nuestro país. Este hecho ha marcado una problemática que trunca el desarrollo de atractivos medios de financiamiento.

En el presente estudio nos enfocamos hacia las pequeñas y medianas empresas, a las cuales les es más difícil obtener recursos monetarios. Es por ello que el Factoring está dirigido a aquellas empresas que requieren liquidez inmediata, suficiente para cubrir sus necesidades mediante la anticipación de las cuentas por cobrar de la empresa, a cambio de una tasa redituable por la cesión y la actividad de cobranza de sus facturas. Además mediante la gestión de cobranza se obtendrá un seguimiento crediticio de manera individual a las personas que tienen excesos de crédito en el área comercial.

La cualidad del Factoring Financiero, es que puede ceder todo o parte de sus créditos al Factor, el cual es el encargado de la compra de valores comerciales, a cambio de una remuneración, el mismo que a su vez podrá prestar los servicios de investigación, control de la cartera de facturas, gestión de cobro, financiación de ventas y cobro de los créditos cedidos, según sea el caso o contrato establecido.

La aplicación de esta alternativa proporcionará inyección de capitales a las PYMES, fomentará la competitividad a la banca y aportará a la desmonopolización de los servicios financieros provocando una cultura de control en los créditos obtenidos por los ecuatorianos.

CAPITULO I

1. FACTORING FINANCIERO

1.6. ¿QUÉ ES EL CONTRATO DE FACTORING FINANCIERO?

1.6.1 Origen y evolución del Contrato de Factoring

Los orígenes del factoring se remontan al siglo XVII. Debido a las dificultades en el cobro de las manufacturas (principalmente textiles) que Inglaterra exportaba a Estados Unidos, las empresas inglesas comenzaron a delegar la tarea de venta y cobro a empresarios norteamericanos. El desplazamiento de un continente a otro encarecía la operación comercial, a lo que se agregaba la falta de información sobre el cliente. Con el tiempo los empresarios norteamericanos comenzaron a asumir el riesgo comercial de las ventas y a realizar adelantos financieros a los exportadores ingleses.

Desde esa época hasta el presente, el negocio del factoring en el mundo no ha cesado de incrementarse. Su tasa de crecimiento es de 8% anual en promedio, extendiéndose, a partir de 1960, a prácticamente todo el planeta. En la actualidad, el número de firmas de Factoring operando es de casi 2.000, convirtiendo así a esta forma de financiamiento en una de las fuentes de fondos de corto plazo más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas. Cerca de 500.000 empresas se financian hoy mediante

la venta anual de más de 500 millones de facturas por casi 2.000 mil millones de dólares estadounidenses.

Si bien Estados Unidos fue pionero en este negocio, la mayor parte del factoring se realiza actualmente en Europa. Aunque la mayoría de los negocios de factoring está concentrada en el factoring doméstico, es decir, dentro del país, cada día va tomando más importancia el factoring internacional o de exportación.¹

1.6.2 Importancia del Factoring

La operación de Factoring tiene por finalidad auxiliar a los fabricantes y comerciantes en la organización y llevanza de su contabilidad y en la facturación de los procesos y servicios que lanzan en el mercado.

El contrato de Factoring ofrece una pluralidad de servicios administrativos y financieros, tales servicios comprenden principalmente, la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual asume, en las condiciones de contrato, el riesgo de insolvencia de los deudores. Esta concepción tradicional (Old line Factor) ha evolucionado incorporando al Factoring la concesión

¹ POBLETE, Daniela: “Mercado de Capitales y Productos Financieros”, Chile, 2010, Pág. 4

de anticipos en efectivo a cliente sobre el importe de los créditos cedidos (New Style factor)²

1.6.3 Definición

El Contrato de Factoring se lo define en el marco de la complejidad; razón por la cual, no faltan los autores que evitan exponer definiciones propias del Contrato de Factoring y prefieren citar las de otros autores o entrar directamente a describir las características del mismo. No obstante, veamos algunas de las que en la doctrina se han expuesto.

Guillermo Cabanellas de Torres define el Contrato de Factoring diciendo que es *“una operación de crédito, de origen norteamericano, que consiste en la transferencia de un crédito mercantil del titular a un factor que se encarga, contra cierta remuneración o comisión, de obtener el cobro, cuya realización se garantiza, incluso en el caso de quiebra temporal o definitiva del deudor. Constituye, pues, una comisión de cobranza garantizada.”*³

Llamándole Factoraje, el profesor uruguayo Carlos Eduardo López Rodríguez da la definición siguiente: *“El factoraje es el contrato por el cual una parte, denominado ‘el factoreado’ se obliga a ceder los créditos actuales o futuros que tenga sobre su clientela, y la otra parte, denominado ‘el factor’, se obliga a intentar su cobranza o*

² POBLETE, Daniela: “Mercado de Capitales y Productos Financieros”, Chile, 2010, Pág. 6

³ CABANELLAS DE TORRES, Guillermo: “Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual”. Tomo IV. Editorial Heliasta. Vigésimo tercera edición. Buenos Aires, Argentina. 1994. Pág. 6.

a adquirirlos, anticipándole a aquél, una parte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión.”⁴

Citando al jurista Juan M. Farina, José Benito Fajre dice que: *“Se ha definido al factoring como una relación jurídica de duración, en la que una de las partes, que puede denominarse empresa de factoring –factor–, adquiere todos, o tan sólo una porción o una categoría de créditos, que la otra parte –empresa cliente o factoreada– tiene frente a sus clientes. Y prescindiendo de las modalidades y servicios optativos, se lo ha considerado como un contrato financiero que se celebra entre una entidad financiera (sociedad de factoring) y una empresa (factoreada), por el cual la primera se obliga a adquirir todos los créditos que se originen a favor de la segunda, en virtud de su actividad comercial, durante un determinado plazo.”⁵*

Silvio Lisoprawski y Carlos Gerscovich conceptúan mínimamente al Factoring como *“... aquella operación por la cual un empresario trasmite, con o sin exclusividad, los créditos que frente a terceros tiene como consecuencia de su actividad mercantil, a un factor, el cual se encargará de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos, así como la movilización de tales créditos mediante el anticipo de ellos a favor de su cliente; servicios desarrollados a cambio de una prestación económica que el cliente ha de pagar (comisión, intereses) a favor de su factor. Advertimos así como*

⁴LÓPEZ RODRÍGUEZ, Carlos Eduardo: “Factoraje o Factoring”. Pág. Web www.derechocomercial.edu.uy/Bol11Factoring.htm . Montevideo, Uruguay 2003 (Ver acápite II).

⁵FAJRE, José Benito: “Contratos Financieros. Factoring”, en: “Contratos Especiales en el Siglo XXI” (Roberto López Cabana, coordinador). Abeledo-Perrot editores. Buenos Aires, Argentina. 1999. Pág. 161.

característica saliente la triple finalidad del factoring: gestión, garantía y financiación de los créditos.’⁶

Citando la definición expuesta por el Jurista español Juan Roca Guillamón, Vicente Walde Jáuregui escribe que el Factoring *“Es un contrato de cooperación empresarial que tiene por objeto para la entidad financiera, la adquisición en firme de determinados créditos de los que son titulares sus clientes, garantizando su pago y prestando servicios de contabilidad, estudio del mercado, investigación de clientes y asesoramiento financiero e información.”⁷*

De las definiciones expuestas podemos anotar que el Factoring nace desde la entrega de los créditos, siendo un encargo en la gestión de cobro que el factorado hace al factor a cambio de una retribución o comisión, hasta la cesión definitiva de sus derechos (venta para algunos y cesión de derechos a título oneroso para otros) que sobre los créditos por vencer, que otorgó a terceros el primero, éste realiza a favor del segundo, a cambio de la financiación anticipada por tales créditos. Asimismo, pueden formar parte de este contrato otras prestaciones (servicios) que el factor brinda al factorado.

⁶ LISOPRAWSKI, Silvio V. y GERSCOVICH, Carlos G.: “Factoring”. Depalma. 1ª edición, 1997. Buenos Aires, Argentina. Págs. 15 y 16.

⁷ WALDE JÁUREGUI, Vicente: “El Factoring como mecanismo de financiamiento”. En Revista de Derecho “Vox Juris”. Universidad San Martín de Porres. Año 7, 1997. Lima – Perú. Pág. 175.

1.6.4 Terminología

La palabra Factoring, como bien anota José Benito Fajre⁸ en concordancia con Juan M. Farina, está tomada de la voz “*factor*” y no de “*factura*”. Es cierto que este contrato fundamentalmente tiene que ver con la entrega de facturas o créditos contenidos en documentos, pero su denominación se ha determinado por el nombre del adquirente llamado *factor*.

Cabe señalar que como *factor* se entiende al intermediario financiero a quien se le cede el derecho de cobro de los créditos a cambio de entregarle por sus servicios el interés y comisión pactados en el contrato.

La denominación “*Factoring*” obviamente proviene del inglés, tal como lo es en su propio origen este contrato. Es con tal denominación que mayormente se le conoce, aunque, como bien apunta el autor portugués Antonio Nuno Pinto Soreira⁹, ella se origina en el francés y más remotamente en el latín, de la voz “*facere*”, o “*Factus*” según cita Sydney Alex Bravo Melgar¹⁰, que significa “*factor*”: “aquel que hace”.

Se ha hecho referencia a este Contrato en realidad mediante diversas denominaciones. En México se le conoce con el nombre de Responsión. Las restantes denominaciones provienen de las traducciones al español de la voz Factoring que se han realizado del

⁸ FAJRE, José Benito: Ob. cit. Pág. 159

⁹ PINTO SOREIRA, Antonio Nuno: Ob. cit. (Ver acápite “El Término Factoring”).

¹⁰ BRAVO MELGAR, Sidney Alex: “Contratos Modernos Empresariales”. Tomo I. Editora Fecat. Edición 1997. Lima – Perú. Pág. 583.

Inglés. Así, se ha dado en llamarle “factoraje”, “factoreo”, “facturación”, “factoría” y “factorización” (las dos últimas son las menos frecuentes). Sin embargo, ha predominado la denominación en inglés debido a que no se ha podido encontrar un nombre adecuado en nuestro idioma que lo relacione e identifique con la amplia posibilidad de prestaciones que en virtud de este contrato se brindan.

1.7. OBJETIVOS DEL FACTORING

- ✓ Mejorar la situación financiera y la posición monetaria de las Pymes, porque evita endeudamientos que incrementan pasivos.
- ✓ Aprovechar oportunidades, como descuentos por pronto pago, costos y rendimientos.
- ✓ Proporcionar un financiamiento ágil de disponibilidad inmediata y equilibrado con relación al volumen de ventas de la organización cliente
- ✓ Nivelar los flujos de efectivo y optimizar el manejo de la tesorería, especialmente cuando se tienen ventas estacionales.
- ✓ Reducir costos financieros y mejorar la productividad general de la Pyme.

- ✓ Ofrecer soluciones dirigidas a la problemática financiera de las organizaciones, fundamentalmente en lo concerniente a la liquidez y capital de trabajo derivando beneficios financieros, administrativos, estratégicos y fiscales en su operación.

1.8. PARTICIPANTES DEL FACTORING Y SU FUNCIONAMIENTO

Los participantes en el llamado Contrato de Factoring son los siguientes:

- a) **Cliente, Proveedor, Factorado o Cedente:** Es la persona natural o jurídica que cede o vende sus Cuentas por Cobrar, las cuales fueron originadas por la venta de bienes o servicios a crédito, buscando como finalidad obtener liquidez.

- b) **Factor, Factorante o Cesionario:** Es una institución financiera que se dedica a la compra de Cuentas por Cobrar que no estén vencidas. Generalmente el factor acepta todos los riesgos de crédito relacionados con las cuentas por cobrar que compra, ofreciendo a cambio a la empresa cedente, liquidez, cobrando por sus servicios una comisión o un porcentaje del valor de las facturas o títulos de crédito cedidos. La tasa que se cobrara por el servicio varía de acuerdo al riesgo del cliente, el de su comprador, y del plazo de la cartera, mientras que la comisión operativa fluctúa entre uno y 3.7 por ciento del valor de las facturas.

- c) **Comprador u Obligado:** Es la persona natural o jurídica que adquiere bienes y/o servicios y contrae una obligación futura de pago por compras a crédito. Es decir, es el cliente natural en una operación comercial o de crédito.

Grafico No. 1 Participantes que intervienen en el Factoring Financiero



CLIENTE: Persona natural o jurídica que contrata los servicios del Factoraje con el fin de cederle su cartera vigente para obtener liquidez.



COMPRADOR: Es la persona natural o jurídica que adquiere bienes y/o servicios y contrae una obligación futura de pago por compras a crédito.



FACTOR: Institucion que actua como intermediario financiero al comprar las cuentas por cobrar que no estan vencidas a cambio de una comision.

Elaboración: Verónica Villavicencio

Cualquier empresa comercial, industrial, de servicios o persona física con actividad empresarial, genera al vender sus productos o servicios **cuentas por cobrar**, las cuales pueden ser documentadas en pagarés, letras de cambio, facturas selladas u otros medios.

La empresa de Factoraje realiza las siguientes actividades:

- ✓ Adquiere las cuentas por cobrar a través de un contrato de cesión de derechos de crédito o por endoso, pagándolas anticipadamente conforme a las condiciones establecidas, de acuerdo a los porcentajes de descuento de los documentos de crédito.
- ✓ Evalúa las condiciones crediticias de los deudores (compradores de los productos o servicios) e informa a sus clientes de los cambios en la solvencia de los mismos.
- ✓ Custodia, administra y lleva a cabo las gestiones de cobranza de la cartera adquirida.
- ✓ Reembolsa al cliente el remanente en caso de que no existan descuentos, devoluciones de mercancía o ajustes en el pago.
- ✓ Informa a sus clientes todas las operaciones, movimientos y cobranza de sus cuentas.

Además, incluye servicios como:

- ✓ Administración y control de cartera.

- ✓ Financiamiento, anticipo sobre las Cuentas por Cobrar.

- ✓ Contabilización y Reportero.

- ✓ Gestiones de Cobranza.

- ✓ Cobertura de Riesgos Crediticios.

- ✓ Evaluación de Crédito y establecimiento de Líneas a clientes.

- ✓ Cobranza y transferencia de Recursos.

Los pasos para realizar el Factoring Financiero son:

1. La primera etapa es de estudio. La empresa de factoring hace un análisis a la empresa (deudora de la factura), luego de que ésta entregue información financiera o de créditos.

2. La empresa de factoring aprueba su evaluación.

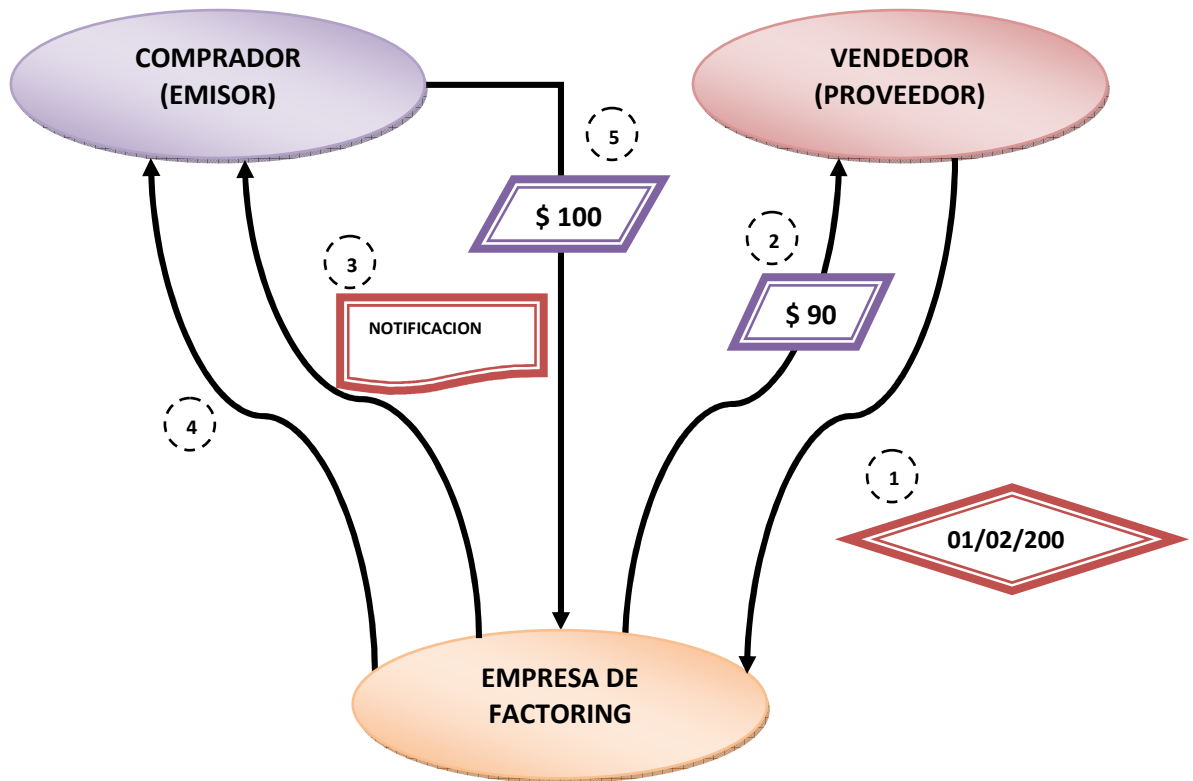
3. Se firma el contrato y se cede el crédito. Así el cliente entrega sus cheques a fecha, facturas, vouchers de tarjetas de crédito, letras, pagarés y otros documentos similares a la empresa de factoring.

4. Esta paga comúnmente entre un 80 y un 90 por ciento del o de los valores documentados en forma inmediata.
5. Llegada la fecha de vencimiento, la empresa de factoring le entrega el porcentaje restante menos una tasa de interés (o factor de descuento).

A continuación se muestra un bosquejo de la forma en que opera tradicionalmente:

1. El vendedor o proveedor acude a la empresa de Factoring y le vende sus documentos con valor de \$ 100.000.00, endosándolo en propiedad y olvidándose por completo de la labor de cobranza.
2. La empresa de Factoring le entrega a su cliente \$ 90.000.00, esta cantidad de acuerdo al plazo de vencimiento y tasas vigentes.
3. La empresa de Factoring notifica al deudor, que ahora el es el beneficiario de dicho documento por cobrar y que deberá pagarle al vencimiento debiendo salir el cheque a su nombre.
4. A la fecha del vencimiento la empresa de factoring acude con el deudor por el pago del documento por cobrar equivalente a \$ 100.000.00

Grafico No. 2 Operación típica del Factoring Financiero



Fuente: Arteaga Francisco, Estudio Practico sobre el Factoraje Financiero, G.V., ISEF, p. 23.
Elaboración: Verónica Villavicencio

1.9. FACTORING: TIPOS Y MODALIDADES

Una Empresa, genera al vender sus productos o servicios cuentas por cobrar, las cuales pueden ser documentadas en pagarés, letras de cambio, contra recibos, facturas selladas u otros medios; y esta Pyme a su vez, puede acceder a lo que se conoce como factoring financiero para recuperar de manera anticipada su liquidez.

1.9.1 Tipos de Factoring

Existen tres tipos de factoring, que se clasifican de acuerdo a sus necesidades:

- a) A Clientes o Cuentas por Cobrar
- b) A Proveedores o Cuentas por Pagar
- c) Internacional (exportación)

a) Factoring a Clientes o Cuentas por Cobrar: En esta modalidad la empresa cede sus cuentas por cobrar vigentes como facturas, pagares, letras de cambio, entre otros, a la empresa de Factoring, para así contar con los recursos anticipadamente y tener el flujo de efectivo necesario para la realización de sus operaciones y que no se detengan por la falta de efectivo.

A continuación se realiza una clasificación de los documentos que son reconocidos para la elaboración de este contrato:

Letra de Cambio: La letra de cambio es un documento de crédito que sirve para respaldar las operaciones comerciales realizadas a plazos, la letra de cambio es una

orden de pago escrita, por la cual una persona llamada deudor o cargo debe pagar a su vencimiento al tenedor del documento.

Pagaré: El pagaré es una de las herramientas más utilizadas en el intercambio comercial para, llegado el caso que una persona física o empresa le solicite a otra persona física, empresa o entidad financiera un préstamo de una suma determinada de dinero, dejar constancia de la deuda y por otro lado garantizar el cobro de la misma de acuerdo al plazo de tiempo que se haya estipulado entre ambas partes, previamente a la firma del pagaré.

Cuentas por Cobrar: Al igual que cualquier activo, son recursos económicos propiedad de una empresa que le generarán un beneficio en el futuro, y forman parte del activo circulante. Estos derechos exigibles se originan por las ventas, servicios prestados, otorgamiento de préstamos o cualquier otro concepto análogo.

En el mercado ecuatoriano se utilizan las facturas para realizar esta operación, pero además se pueden incluir otros instrumentos como: cheques, letras y pagarés. Todos estos documentos se negocian con descuento.

Facturas: Las facturas son comprobantes de venta que sustentan la transferencia de un bien o la prestación de un servicio. Son utilizadas cuando la transacción se

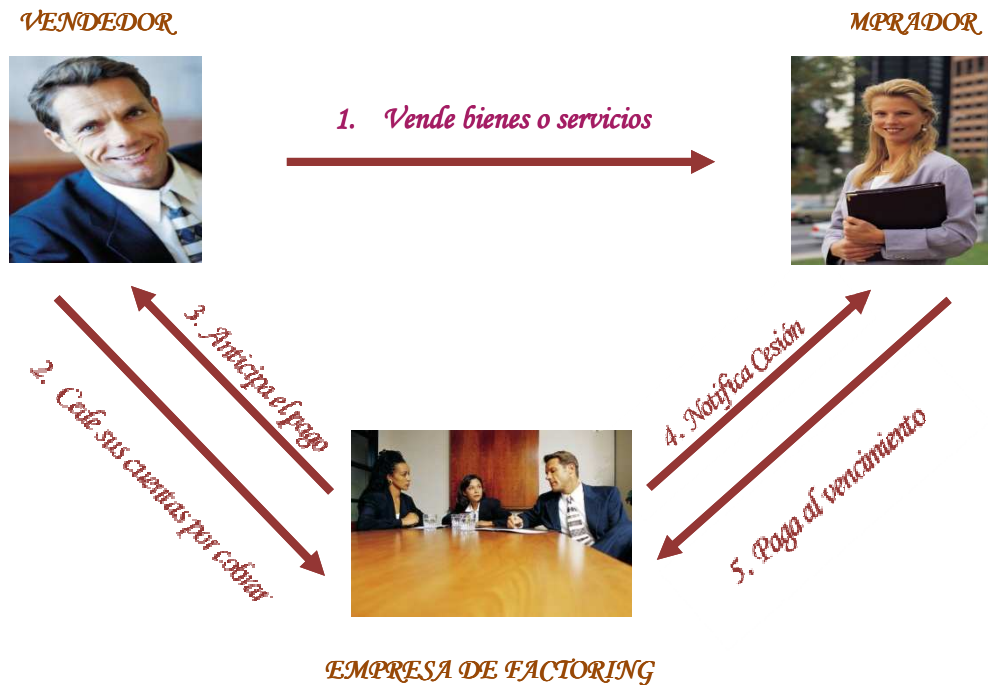
realiza con personas jurídicas o con personas naturales que necesiten sustentar crédito tributario del IVA, y en operaciones de exportación.

De acuerdo con los documentos anteriores existen contratos por modalidad:

El factoraje en las cuentas por cobrar con recurso, se refiere al pago anticipado de un cierto porcentaje sobre el valor nominal de la cartera cedida, entregando al cedente el remanente al cobro de la cartera de acuerdo con lo contratado y el importe realmente recuperado.

El factoraje en las cuentas por cobrar sin recurso, consiste en la compra del riesgo total de la operación, ya que no existe la posibilidad de cobrarle al cedente en caso de no pago, excepto cuando el deudor original se rehúsa a pagar por causas imputables al cedente; es decir, cuando la mercancía entregada carezca de la calidad pactada, existan retrasos en la entrega, la cantidad o modelos sean diferentes a los contratos y, en general, todas las faltas a los compromisos contractuales. El cargo financiero en este tipo de factoraje es más alto, ya que el factor adquiere el riesgo total, y por lo general es anticipado y con cobranza directa.

Grafico No. 3 Factoring Financiero en las Cuentas por Cobrar



Fuente: Arteaga Francisco, Estudio Practico sobre el Factoraje Financiero, G.V., ISEF, p. 23.
Elaboración: Verónica Villavicencio

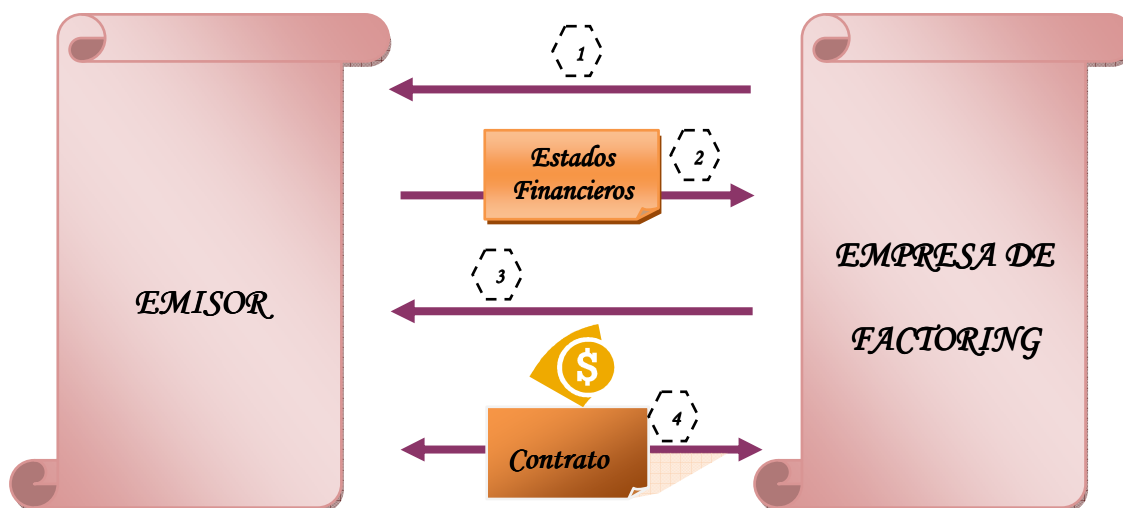
b) Factoring a Proveedores: Da apoyo a las cadenas comerciales y/o grandes empresarios, descontando títulos de créditos emitidos a su favor, teniendo la facilidad de pagar anticipadamente a sus proveedores por el concepto de bienes, servicios o materia prima, con la finalidad de no tener deudas directas con el proveedor, obteniendo así mayores posibilidades de crédito por el pronto pago.

Con este tipo de servicio, los proveedores se ven apoyados ya que reciben de contado los documentos firmados a determinado plazo, recuperando de contado sus ventas a crédito y teniendo la posibilidad de pagar a sus proveedores o simplemente pagar gastos de la empresa.

Su objetivo fundamental, constituye en, otorgar financiamiento a proveedores de empresas de alta solvencia moral y económica, a través del pago de títulos de crédito emitidos por el cliente (comprador) a sus proveedores, mismos que endosara a favor de la empresa de factoraje.

Para realizarlo es necesario establecer una línea de crédito (línea de emisor) para así llevar a cabo el plan de pago a proveedores:

Grafico No. 4 Esquema de la contratación del crédito



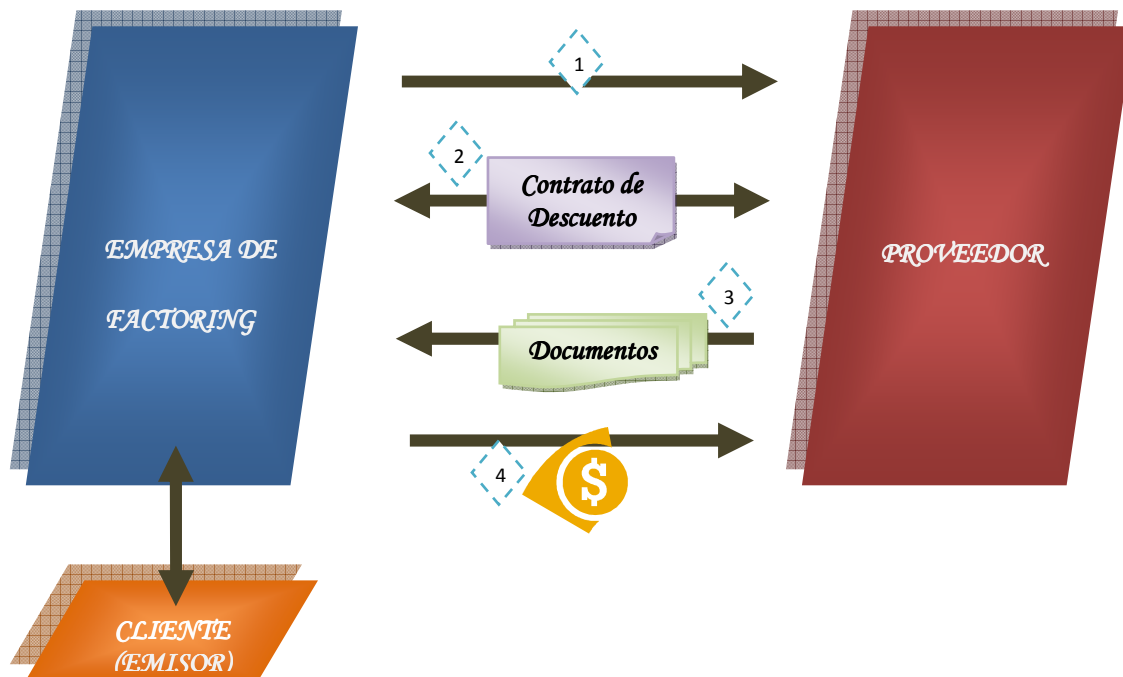
1. La empresa de Factoring se pone en contacto con el emisor para ofrecer el producto y solicitarle sus Estados Financieros.
2. El emisor le entrega toda la información financiera necesaria para que analice la línea del Factoring.
3. Cuando se determina la viabilidad económica del emisor, la empresa le informa que tiene una línea de Factoring por una cantidad estipulada.
4. Ambas partes firman un contrato de emisor donde acuerdan las condiciones del mismo.

Fuente: Arteaga Francisco, Estudio practico sobre Factoraje Financiero, Pág. Web. www.factoraje.com
Elaboración: Verónica Villavicencio

Después, el siguiente paso es donde el proveedor es contactado por la empresa de factoring y le informa que ya puede llevar a cabo el proceso de descuento de documentos por cobrar que tienen de su cliente, llamado en este caso Emisor.

El proceso para el descuento de documentos es el siguiente:

Grafico No. 5 Esquema del contrato de descuento con el Proveedor

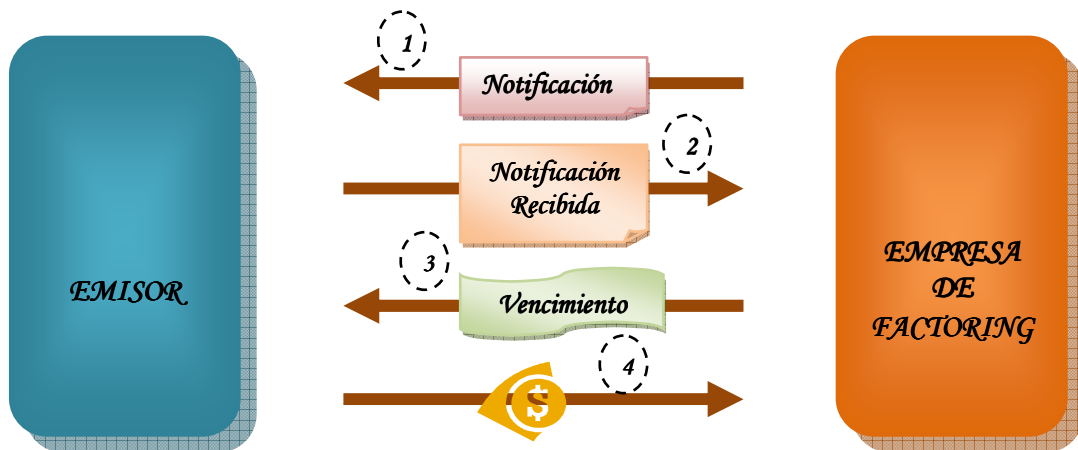


1. La empresa de factoring establece una línea de Factoring con el cliente (línea de emisor), como vimos anteriormente.
2. E informa a los proveedores que tienen la opción de descontar sus documentos por cobrar.
3. Firman el contrato de descuento el proveedor y la empresa de factoring. Por única vez.
4. El proveedor empieza a descontar sus documentos endosados a favor del factoring.
5. La empresa de factoring realiza el pago al proveedor, el cual tiene un precio inferior al valor del documento, correspondiente a los intereses por el descuento anticipado y le entrega un formulario que sirve para perfeccionar el precio que haya sido determinado y para enlistar los documentos descontados con sus respectivas especificaciones.

Fuente: Arteaga Francisco, Estudio practico sobre Factoraje Financiero, Pág. Web. www.factoraje.com
Elaboración: Verónica Villavicencio

Continuando con el procedimiento se ejecuta la notificación y cobro:

Grafico No. 6 Esquema de la Notificación y Cobro



1. La empresa de factoring notifica al emisor de los documentos que compro.
2. El emisor sella la notificación y de esta manera queda obligado a pagarle al factoring. El emisor realiza los cambios en su contabilidad para que el cheque salga a nombre de la empresa de factoring.
3. Al vencimiento el factoring solicita al cliente el pago de los documentos.
4. El cliente o emisor cumple su obligación, pagando al factoring.

Fuente: Arteaga Francisco, Estudio practico sobre Factoraje Financiero, Pág. Web. www.factoraje.com
Elaboración: Verónica Villavicencio

De acuerdo a lo anterior nos podemos cuestionar porque es conveniente que el emisor establezca una línea de emisor:

- a) Si el emisor es una gran empresa necesita garantizar la proveeduría de sus productos, a su vez apoya a los proveedores con un recurso barato, garantizando así la existencia de su proveedor, así como sus sanas finanzas y un buen producto para la venta.

- b) Le da calidad crediticia en donde el proveedor elige al cliente mas conveniente no solo por la cantidad de dinero que solicite en bienes o servicios, sino que cuente con un respaldo que asegure su pago, siendo este el Factoring Financiero.

- c) **Factoring Internacional:** Es de gran ayuda para exportadores e importadores ya que pueden cobrar y/o pagar en su totalidad en cuenta abierta y en forma anticipada el producto de sus ventas o compras que tengan en el extranjero sin tener que esperar al vencimiento. Dándoles como resultado la oportunidad de incrementar sus ventas.
 - i. Factoring “de exportación”, en el que las empresas de factoring y la factorada tienen su domicilio en un mismo país, mientras que los deudores cedidos lo hacen en el extranjero. José Benito Fajre¹¹ menciona que este mecanismo es muy parecido al del factoring interno, sólo que los créditos recién podrán ofrecerse cuando la mercadería ya haya sido enviada al

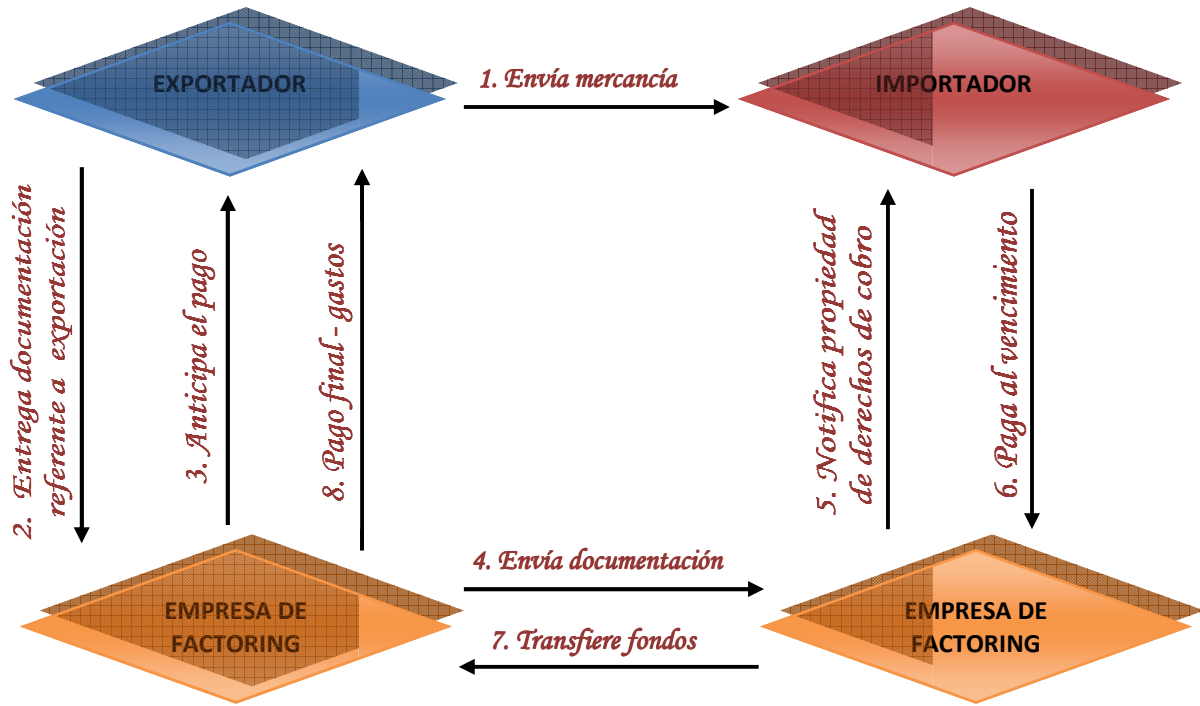
¹¹ FAJRE, José Benito: Ob. cit. Pág. 175.

comprador foráneo, por lo que debe presentarse el documento demostrativo de su despacho, por ejemplo, el conocimiento de embarque, etc.

- ii. Factoring “de importación”, que se da cuando el cliente o factorado reside en un país distinto al del factor, por lo que decide transmitirle todos los créditos originados en su actividad empresarial que tiene contra deudores domiciliados en el país del factor.

Estos subtipos de factoring, que trascienden las fronteras, tienen gran importancia en el comercio internacional, entre otras razones, porque facilitan las operaciones de importación y exportación, y porque son mecanismos muy eficaces y económicos para el conocimiento de los mercados extranjeros.

Grafico No. 7 Factoring Internacional



Fuente: Arteaga Francisco, Estudio practico sobre Factoraje Financiero, Pág. Web. www.factoraje.com
Elaboración: Verónica Villavicencio

En todos sus tipos, el factoring está diseñado especialmente para empresas que venden sus productos en forma periódica y constante, normalmente a corto plazo y a clientes diversificados. Permitiendo que tengan flexibilidad en su financiamiento, disponiendo de manera automática de fondos y a su vez eliminar la incertidumbre relacionada con el ciclo de cobranza.

1.9.2 Clasificación de Factoring

En el uso de este contrato moderno llamado “Factoring”, cabe señalar que será la especificación de la actividad efectuada la que determine el subtipo o modalidad de factoring que se lleve a cabo, ya que esta institución contractual tiene a su estudio distintas variantes, las mismas que se explican de acuerdo a su contenido y evolución. Hay muchas modalidades por las que se puede celebrar el Contrato de Factoring, entre las que se estudiará tenemos las siguientes:

1.4.2.1 Según su Contenido

- a) **Factoring “Con Financiación”**.- Conocido también como “Factoring a la vista o Credit Cash”, es sin duda la modalidad más atractiva, ya que la empresa usuaria podrá beneficiarse del servicio de liquidez anticipada inmediata.

- b) **Factoring “Sin Financiación”**.- En esta modalidad llamada también “Factoring al vencimiento o Maturity”, el importe de los créditos no se anticipan, sino que la cancelación de las cuentas a la cedente se hará a medida que se vencen los plazos, se liquidan y los deudores abonan a la firma el pago respectivo.

En nuestro país, esta modalidad se puede considerar poco común, ya que, son contadas las empresas que utilizan este servicio para el seguimiento y recuperación de su cartera.

1.4.2.2 Según su Forma de Ejecución

- a) **Factoring “Con Notificación”**.- En este factoring el cliente factorado debe poner en conocimiento del deudor las estipulaciones tomadas e informarles sobre la transferencia de los créditos comerciales a favor de la empresa factora.

- b) **Factoring “Sin Notificación”**.- En general, es muy practicada en las empresas, quienes por diversos motivos prefieren mantener de alguna u otra forma, oculta la identidad de la empresa factora, quizás por razones de seguridad y confiabilidad para con sus clientes.

1.4.2.3 De Acuerdo al Destino de las Ventas

- a) **Factoring Nacional o “Domestic Factoring”**. - Conocido como Factoring Interno, se ejecuta cuando el Factorado (titular de los créditos comerciales

cedidos), la empresa factora y deudores residen en un mismo domicilio legal y operan dentro de un mismo país.

- b) **Factoring Internacional o “Internacional Factoring”**.- Toma este nombre porque las partes contratantes, tanto el Cliente Factorado, como la empresa de factoring y deudores residen en países distintos.

1.4.2.4 Según la Asunción del Riesgo

- a) **Factoring “Con Recurso”**.- También llamado “Factoring impropio”, este convenio incluye una variedad de beneficios, excepto la asunción del riesgo crediticio de parte de intermediarios financieros, en esta modalidad es el factorado quien soporta el riesgo de hacer frente a la liquidación de los plazos.

- b) **Factoring “Sin Recurso”**. Conocido además como “Factoring propio o Factoring completo” ya que este acuerdo general, involucra la satisfacción de un sinnúmero de necesidades orientadas al bienestar de los clientes que lo aplican. En esta modalidad, el factor garantiza el riesgo de las cuentas.

1.4.2.5 En Función del Momento del Pago

- a) **Factoring con Pago al Cobro.-** Opera simplemente en los ciclos y plazos de tiempo que se estima se hará la cobrabilidad de las deudas, o sea, la compañía de Factoring paga al cliente una vez que ha cobrado a los compradores.

- b) **Factoring con Pago al Vencimiento.-** Se establece una Fecha Límite, es decir, la compañía de Factoring paga al cliente en un tiempo máximo fijado con la posibilidad de efectuarse un cambio en la fecha de pago pactada si ésta fuese anterior a la citada fecha límite.

- c) **Factoring con Pago a una Fecha Previamente Establecida.-** Se da cuando la compañía de Factoring paga al cliente en la fecha anticipada acordada, con independencia de que se haya o no efectuado el cobro a los compradores.

1.4.3. Factoring Electrónico

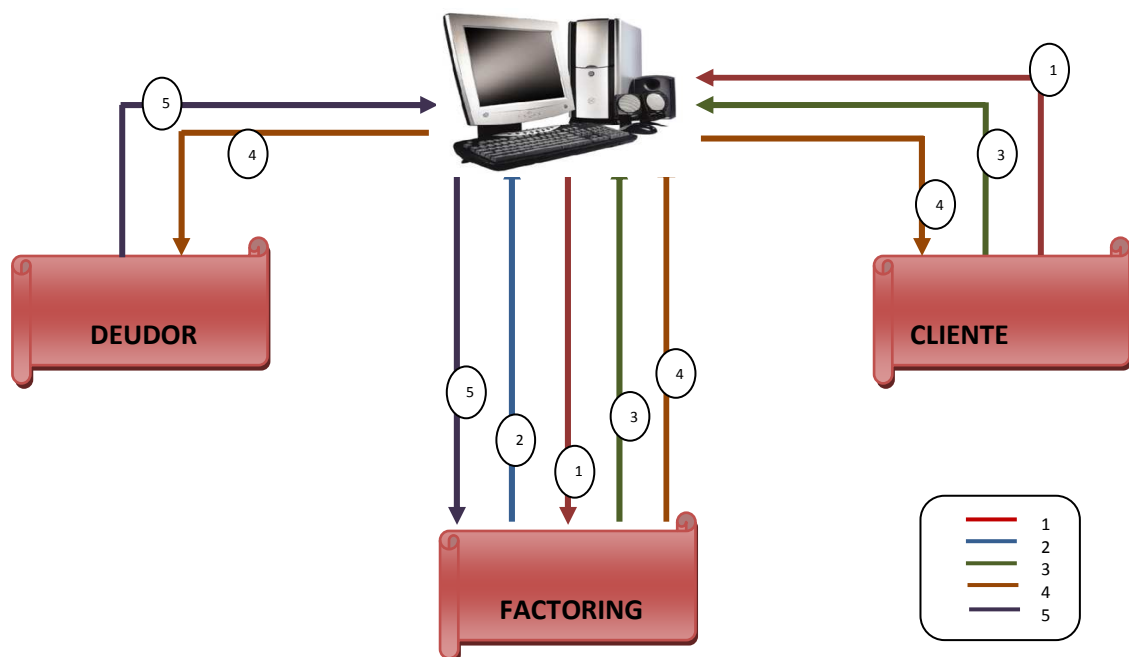
Es una modalidad novedosa de factoring, en la cual el documento cedido corresponde (en la mayoría de los casos) a una Factura electrónica, sin utilizar en ningún momento

el papel u otro medio físico como soporte, es decir, las transacciones que se efectúan entre el cliente, su deudor y el factor son totalmente en línea.

Actualmente la tecnología ha provocado que todo sea más automatizado en los servicios financieros, y como era de esperarse el factoring no podía ser la excepción.

El ciclo del factoring electrónico se realiza de la siguiente manera:

Grafico No. 8 Factoring Electrónico



1. La empresa cliente, luego de emitir una factura electrónica, solicita los servicios de un factor a través de Internet.
2. La empresa factor evalúa la validez de la factura a comprar en una base de datos común entre todas las empresas del rubro.

3. Una vez aprobada la factura, se produce la "cesión" a través de Internet, donde ambas partes realizan una certificación electrónica de la transacción.
4. Por su lado, el factor le paga a su cliente por medio de Internet, mientras notifica en línea al deudor sobre el traspaso de la factura.
5. El deudor cancela su deuda al factor en la fecha estipulada en la factura a través de Internet.

Elaboración: Verónica Villavicencio

De esto se desprende que la principal ventaja del factoring electrónico es la posibilidad de verificar en línea (ante dudas) la validez de una factura, o si no ha sido cedida a otra empresa factor; esto reduce la posibilidad de que se cometa un fraude, y también el riesgo en el que incurre el factor al admitir una factura. Algunas veces esta reducción de riesgo es tal, que el factor concuerda en pagar el 100% del monto establecido en el documento cedido.

1.4.4. ¿Cómo se establece la tarifa del factoring?

No existe una tarifa única. Esta se establece en función de:

- ✓ El carácter del contrato (con o sin recurso).
- ✓ El número e importe de los documentos de crédito (facturas) que se vayan a ceder a la compañía de Factoring (Factor) en un año de distribución por importes de esas facturas.

- ✓ El número de compradores (Deudores) y su distribución geográfica.
- ✓ El plazo y medio de cobro.
- ✓ El sector de actividad.¹²

1.10. BENEFICIOS Y DESVENTAJAS QUE OFRECE EL FACTORING FINANCIERO

La combinación de servicios que ofrece el factoring, aporta grandes beneficios los cuales se clasifican en financieros, económicos, administrativos y estratégicos.

1.10.1 Beneficios Financieros:

- a) Proporciona liquidez continua en función del volumen de sus ventas, ofreciendo una fuente segura, confiable y continua de recursos.
- b) Permite a la Pyme crecer utilizando sus propios recursos, mejorando la rotación de activos, provocando una situación financiera más sana.

¹² POBLETE, Daniela: “Mercado de Capitales y Productos Financieros”, Chile, 2010, Pág. 13

- c) No inmoviliza activos lo cual quiere decir que no requiere de depósito e inversiones por concepto de reciprocidad.
- d) Propicia el mejor uso de los activos monetarios, sin generar pasivos o endeudamiento.
- e) Reducción del apalancamiento financiero, ya que los activos totales ya no han sido financiados por préstamos.
- f) Optimiza costos financieros y de operación.

1.10.2 Beneficios Económicos y Administrativos:

- a) El ciclo económico de la Pyme es más eficiente, gracias al apoyo en la recuperación de la cartera y el pago puntual de los clientes.
- b) Disminuye los costos en las áreas de crédito y cobranza, gracias a la gestión de las cuentas por cobrar, evitando la pérdida de tiempo.
- c) Cubre el riesgo de cuentas incobrables.
- d) Lleva un control mensual de la cobranza de sus clientes mediante el reporte que da la empresa de factoraje.
- e) Reducción en los días de cuentas por cobrar, ya que existe una mayor rotación.

- f) Debido a la estrecha relación que existe con los principales compradores, surge la posibilidad de recomendarlo en la apertura de nuevos mercados, evaluando la situación crediticia de sus clientes y prospectos.
- g) Da productividad a la empresa logrando hacer el ciclo operativo más eficiente, sin necesidad de esperar hasta la fecha de cobro para realizar una nueva compra de materias primas.

1.10.3 Beneficios Estratégicos:

- a) Amplia las oportunidades de negocio en nuevos sectores y mercados geográficos.
- b) Fortalece los vínculos entre Pymes – clientes.
- c) Favorece la imagen institucional y financiera de la Pyme.
- d) Permite a la Pyme dedicarse al desarrollo de su negocio.

Los servicios financieros que ofrece dicha herramienta no tratan de suplir otras fuentes de financiamiento, sino complementarlas y así abrir una nueva alternativa para el manejo de cuentas por cobrar.

En los servicios administrativos se realiza la cobranza por medio de personal experimentado, la cual se gestiona conjuntamente con la de muchas empresas, logrando una manera eficiente de recolección de fondos, minimizando el tiempo de recuperación.

1.10.4 Desventajas del Factoring

- a) Resulta ser costoso si la factura o facturas son de un monto pequeño, ya que el servicio suele ser más caro de lo que realmente se recibe.
- b) En algunas ocasiones su uso puede crear una mala imagen de la empresa, ya que, si no comunicamos correctamente a nuestros clientes lo que estamos haciendo, es posible que algunos de ellos interpreten que la empresa ha sido intervenida, y por tanto, se encuentran en una pésima situación financiera, cuando la realidad es todo lo contrario.
- c) En periodos de dificultades financieras y montos elevados de endeudamiento, no es de gran ayuda, ya que el ingreso recibido por la cuenta será menor y no podrá ayudar a cubrir las necesidades de la empresa.
- d) No es recomendable su utilización por periodos extensos.

CAPITULO II

2. DISPOSICIONES LEGALES

2.7 MARCO JURIDICO Y NORMATIVO

Las disposiciones reguladoras de contratos modernos en el Ecuador han pasado desapercibidas, debido a la falta de información jurídica en el país. Quizás este aspecto afecta más que una posible carencia de leyes. Pese a que esta actividad se viene desarrollando desde hace un cuarto de siglo en la ciudad de Guayaquil y cuyo objetivo era el de financiar las facturas de empresas que vendían a plazos sus productos, en aquella época no existía el marco legal que norme el funcionamiento de esas actividades.

Más aún, la factura comercial no estaba considerada como un documento negociable y de libre transferencia. La operación se sustentaba en un contrato privado entre las partes, y las facturas debían estar acompañadas por lo general por cheques postdatados del cliente para que en caso de que no pudieran ser cobradas se hacía efectiva la garantía. Pero esta última práctica, aunque común en el ámbito comercial de aquellos días, estaba prohibida por la ley, por lo cual la operación se volvía más riesgosa.

De este modo, las operaciones de 'factoring' se iniciaron sin el marco legal adecuado, pero entraron a llenar un vacío en el financiamiento del capital de trabajo de las pequeñas empresas que no tenían acceso al crédito bancario.

Luego de algunos años se reglamentaron las operaciones de 'factoring', las cuales fueron bautizadas como operaciones de cesión de facturas.

El costo financiero de esta operación es considerado más alto que el de una operación bancaria, pero mucho más bajo que los préstamos informales que en muchas ocasiones son la única fuente disponible de financiamiento para los pequeños empresarios.

La nueva modalidad tuvo una gran acogida en el mercado, y en pocos años, algunos bancos y empresas comenzaron a ofrecer el servicio del 'factoring'.

Así mismo, para fomentar las exportaciones de productos no tradicionales hechas por pequeños empresarios, se comenzó a ofrecer el llamado 'factoring' internacional, que consistía en ceder las cobranzas del exterior a la empresa financiadora, para que el exportador en vez de esperar al vencimiento de la factura pueda cobrar al contado el producto de sus ventas.

Para efectuar este tipo de operaciones se debía ser parte de una red de compañías internacionales dedicadas a esa actividad. Las compañías ecuatorianas fueron las primeras en Latinoamérica en incorporarse a estas organizaciones.

Pasaron 10 años para que la nueva ley de instituciones financieras reconociera a las operaciones de 'factoring' como una actividad financiera. En el presente año, después de 25 años de iniciadas las operaciones de 'factoring', se aprobó la ley que reconoce a la factura comercial como un documento negociable que puede ser transferido a un tercero.

Es por esto que actualmente en nuestro país, a más de la denominada factura comercial ahora existe la factura comercial negociable, la misma que deberá cumplir con ciertos requisitos adicionales de los que señala el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención; estos son:

- a) La denominación "factura negociable" inserta en su texto;
- b) El número de orden del título librado, el que corresponderá al número de serie y secuencia consignado en la factura;
- c) La fecha de pago y el lugar donde debe efectuárselo. Si se estableciere el pago por cuotas, se indicará el número de cuotas, el vencimiento de las mismas y la cantidad a pagar por cada una de ellas, así como el saldo insoluto;
- d) La orden incondicional de pagar una suma determinada de dinero;

- e) La especificación clara, en números y letras del monto a pagar y la moneda en que se lo hará; y,
- f) La firma del girador o librador y del aceptante u obligado o sus respectivos delegados.

Estas facturas en general, se pueden clasificar de varias maneras en función de diferentes criterios, como lo vemos a continuación:

En función del contenido (es la clasificación más frecuente)

- **Ordinarias** (Tipo A): documentan la operación comercial.

- **Rectificativas** (Tipo B): documentan correcciones de una o más **facturas** anteriores, o bien devoluciones de productos, envases y embalajes o comisiones por volumen.

- **Recapitulativas** (Tipo C): documentan agrupaciones de **facturas** de un período. Para que esta factura tenga validez fiscal se han de anular las anteriores.

En función de su valor

- **Pro-forma:** Documenta una oferta, con indicación de la forma exacta que tendrá la factura tras el suministro. No tienen valor contable ni como justificante. Suele incluir la fecha máxima de validez.
- **Copia:** Documenta la operación para el emisor, con los mismos datos que el original. Debe llevar la indicación de copia para permitir distinguirla del original.
- **Duplicado:** Documenta la operación para el receptor, en caso de pérdida del original. La expide el mismo emisor que expidió el original y tiene los mismos datos que el original. Debe llevar la indicación de duplicado para permitir distinguirla del original, especialmente para el caso de que reaparezca el original.

En función del medio de transmisión

1. **Tradicional:** impresa en un soporte físico (generalmente papel) y transmitida bien sea en persona o por correo.

2. **Electrónica:** también llamada e-factura, consiste en la transmisión de las **facturas** por medios electrónicos (ficheros informáticos) y telemáticos (de un ordenador a otro), firmados digitalmente con certificados reconocidos.

En la actualidad se anuncian varias ofertas para financiar a los pequeños exportadores a través del 'factoring', lo que constituye algo positivo, ya que van en beneficio de la producción, del comercio y de los pequeños empresarios.

2.8 LEY GENERAL DE INSTITUCIONES DEL SISTEMA FINANCIERO

De acuerdo a la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, en el Título V, Capítulo I, Art. 5; referente a las operaciones que pueden realizar dichas instituciones, en moneda nacional o extranjera, o en unidades de cuenta establecidas en la Ley, expresa en los literales h, i, j lo siguiente:

- h) Negociar letras de cambio, libranzas, pagarés, facturas y otros documentos que representen obligación de pago creados por ventas a crédito, así como el anticipo de fondos con respaldo de los documentos referidos;
- i) Negociar documentos resultantes de operaciones de comercio exterior;

- j) Negociar títulos valores y descontar letras documentarias sobre el exterior, o hacer adelantos sobre ellas.

Razón por la cual, actualmente algunos bancos ecuatorianos han incluido dentro de sus servicios la operación de cesión de facturas, buscando así satisfacer las necesidades de los clientes que buscan mejorar su condición de liquidez mediante este contrato denominado “Factoring”, como es el caso del Banco del Pichincha, Banco Bolivariano, Banco Capital, Banco Promérica, entre otros.

2.9 REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA Y RETENCION (FACTURACION)

Los comprobantes de venta son documentos autorizados previamente por el Servicio de Rentas Internas (SRI), que respaldan las transacciones efectuadas por los contribuyentes en la transferencia de bienes o por la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos, a excepción de los documentos emitidos por las instituciones del Estado que prestan servicios administrativos y en los casos de los trabajadores en relación de dependencia.

En el Decreto Ejecutivo 430, publicado en el Registro Oficial 247, se expiden las disposiciones reglamentarias relativas a los comprobantes de venta con el objeto de facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Ver Anexo 1.

De acuerdo al Art. 9 del Reglamento de comprobantes de venta, se emitirán y entregarán facturas en los siguientes casos:

- a) Cuando las operaciones se realicen para transferir bienes o prestar servicios a sociedades o personas naturales que tengan derecho al uso de crédito tributario; y,
- b) En operaciones de exportación.

Dichas facturas además deben cumplir con los requisitos pre-impresos que se detallan en el Art. 17 del reglamento antes mencionado, los mismos que son:

1. Número de autorización de impresión del comprobante de venta, otorgado por el Servicio de Rentas Internas;
2. Número del registro único de contribuyentes del emisor;

3. Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor, en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC.
4. Denominación del documento, ejemplo: Factura
5. Numeración de trece dígitos,
6. Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda;
7. Fecha de caducidad del documento,
8. Datos de la imprenta o del establecimiento gráfico que efectuó la impresión,
9. Para el caso de los comprobantes de venta que permiten sustentar crédito tributario, a partir de la segunda copia que impriman por necesidad del emisor deberá consignarse, además, la leyenda "copia sin derecho a crédito tributario"; y,
10. Los contribuyentes designados por el SRI como especiales deberán imprimir en los comprobantes de venta las palabras: "Contribuyente Especial", RISE, Obligados Llevar Contabilidad.

Gráfico No. 9 Formato de la Factura y sus requisitos

FACTURA

COMPUVISIÓN abc
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN ABC

Nombre Comercial (si consta en el RUC)
Razón Social emisor

Dirección de la matriz y establecimiento emisor (cuando corresponda)
Dirección Matriz: Píez N22-52 y Ramírez Dávalos
Dirección Sucursal: García Morán y Suroeste

Identificación adquirente
Sr (es): Carlos Enrique Avilés Carrasco

Fecha de emisión
FECHA EMISIÓN: 01 / Agosto / 2010

Descripción del bien o servicio

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V. TOTAL
1	Flash Memory	20,00	20,00

Fecha de caducidad
VÁLIDO PARA SU EMISIÓN HASTA 01 - 09 - 2011

Firma adquirente

Datos de la imprenta
Carlos Angel Bolívar Méza / Imprenta Bolívar
RUC: 1706876348001 / No. Autorización 1234

Destinatarios
Empres. Alquerquia / Copia. Embol

R.U.C.	1790112233001
FACTURA	
NO. 002- 001 - 123456789	
AUT. SRI:	1234567890
<small>FECHA DE AUTORIZACIÓN: 01 - 08 - 2010</small>	

RUC emisor

Denominación

Numeración

Número de autorización (Otorgado por el SRI)

Fecha de autorización

Número de Guía de Remisión (cuando corresponda)
GUÍA DE REMISIÓN: 001-001-123456789

SUBTOTAL 12%	20,00
SUBTOTAL 0%	
DESCUENTO	
SUBTOTAL	20,00
IVA 12%	2,40
VALORTOTAL	22,40

Valor gravado 12%

Valor gravado 0%

Descuentos

Valor subtotal (sin incluir impuestos)

Valor de IVA

Valor Total

DOCUMENTO PARA USO EDUCATIVO SIN VALIDEZ COMERCIAL SRI

NOTAS:
 En caso de ser designado como Especial Indice: **CONTABILIZANTE ESPECIAL** No. Resolución: 1234
 En caso de estar obligado a llevar contabilidad Indice: **0** DE AGNO A LLEVAR CONTABILIDAD

Requisitos de llenado:
 REQUISITOS DE LLENADO:
 REQUISITOS PREIMPRESOS:

Fuente: Servicio de Rentas Internas, Pág. Web. www.sri.gob.ec.

A más de los requisitos solicitados por el Servicio de Rentas Internas las Facturas Comerciales Negociables deben cumplir con requisitos adicionales, los mismos que se detallan en el Código de Comercio como veremos más adelante.

2.10 CODIGO DE COMERCIO

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 2008 en las Reformas al Código de Comercio Capítulo IV, Art. 201. Ver Anexo 2.

En esta reforma consta claramente el derecho que tiene el comprador de exigir por parte del vendedor la entrega de una factura por las mercaderías adquiridas. La misma que al no tener reclamo alguno durante los siguientes ocho días a la entrega de ella, se tendrá por irrevocablemente aceptada.

Las facturas comerciales, cuya orden incondicional de pago, tenga la aceptación suscrita por parte del comprador de que se ha recibido los bienes a su entera satisfacción, se denominarán “facturas comerciales negociables” y tendrán el carácter de títulos valor. Dichas facturas pueden emitirse en forma desmaterializada o física. Las facturas comerciales negociables emitidas en forma física serán extendidas en tres ejemplares, de los cuales el original será para el comprador, mientras que la primera y segunda copia para el vendedor o emisor, siendo la única transferible la primera copia, es decir, solo esta podrá ser utilizada para el cobro mediante la vía ejecutiva.

Estas facturas negociables serán transferidas por endoso, y ya que constituyen título ejecutivo, deberá contener a más de los requisitos establecidos por la normativa tributaria, los mencionados a continuación:

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

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

Debido a que los títulos están destinados a circular, y para que puedan ser transmitidos de una persona a otra es necesario endosarlo, a continuación veremos información básica sobre este proceso.

El **endoso** es el medio de transmitir los títulos nominativos o a la orden. En este intervienen dos personas que son: *El Endosante* y *el Endosatario*.

- El Endosante es la persona que transmite el título.
- El Endosatario es la persona a quien se le transmite el documento.

Existen tres clases de **endoso** que son las siguientes:

- a. El **endoso en propiedad** es el más utilizado y es el que transmite la propiedad del título y todos los derechos que el documento representa. Como en todas las clases de **endoso** es necesaria la entrega material del título o documento para que la operación se complemente.

- b. El **endoso en procuración o al cobro** contiene las cláusulas "en procuración" o "al cobro" y otra equivalente. Esta clase de **endoso** no transfiere la propiedad del título, únicamente da facultades al endosatario para presentar el documento para su aceptación, o bien, para gestionar o tramitar su cobro extrajudicialmente o por la vía judicial si fuera necesario.

Esta clase de endoso se utiliza cuando el beneficiario no ha logrado efectuar el cobro de un documento, entonces lo endosa en procuración a la orden de un licenciado para que éste se encargue de su cobro extrajudicial.

- c. El endoso con las cláusulas "**en garantía**", "**en prenda**" u otra equivalente, tampoco transmite la propiedad del título, sólo atribuye al endosatario todos los derechos y obligaciones de un acreedor prendario respecto del título endosado y de todos los derechos que representa el mismo documento.

Recibe este nombre porque sólo firma el beneficiario y según el número de firmas o rúbricas que aparezcan en el reverso, es el número de endosos que tuvo ese documento.

Los siguientes datos serán los que deberá contener un endoso, cualquiera que sea la clase de endoso de que se trate:

- a. Nombre del endosatario;
- b. Clase de endoso;
- c. Lugar y fecha del endoso.

De todos los datos anteriores, resulta indispensable la firma del endosante, pues sin ésta, el endoso no tendrá ninguna validez. En caso de no mencionar la clase de endoso de que se trate, se entenderá que el endoso se hizo en propiedad.

Además, si en el endoso se omite el nombre del endosatario, una vez endosado el título queda "al portador", ya que al no mencionar el nombre del beneficiario, éste puede ser el que lo porte. Por último, el endoso debe hacerse constar en el mismo título, generalmente en el reverso, o bien, en una hoja que se le adhiera.

2.11 CONSEJO NACIONAL DE VALORES

El Consejo Nacional de Valores emitió la **Resolución No. CNV-001-A-2009**, que reforma la Codificación de las Resoluciones expedidas por el Consejo Nacional de Valores (E.E. 1, 8 III-2007). Considerando que el objeto de la Ley de Mercado de Valores consagrado en su Art. 1, es promover un mercado organizado eficaz y transparente, que se logra con información veraz, completa y oportuna; por los que es necesario formalizar en el mercado de valores una práctica habitual en el medio con la negociación de facturas y promover así a que las pequeñas y medianas empresas mejoren sus actuales niveles de competitividad con la obtención de

liquidez en condiciones adecuadas a través de la negociación de facturas, a fin de hacerle frente a las exigencias que los acuerdos internacionales demandan. Ver Anexo 3.

Para la negociación de las facturas comerciales negociables en el mercado bursátil y extrabursátil, se requiere su inscripción y la de su emisor en el Registro del Mercado de Valores. Para lo cual, el emisor remitirá al Registro del Mercado de Valores lo siguiente:

1. Solicitud de inscripción suscrita por el representante legal. A esta solicitud debe adjuntarse una autorización del Servicio de Rentas Internas para emitir facturas comerciales negociables, la cual considerará que el RUC se haya obtenido al menos con un año previo a la solicitud, que se encuentre en la lista blanca y que haya efectuado durante un año transacciones de venta por un valor superior a un mil dólares de los Estados Unidos de América.

2. Circular de oferta pública

3. Formato del facsímil del valor, de conformidad al contenido establecido en el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención emitido por el Servicio de Rentas Internas y al determinado en el artículo 201 del Código de Comercio; deberá constar el valor a negociarse.

4. Certificado de veracidad de la información.

Para mantener la inscripción de las facturas comerciales negociables, como lo señala el Art. 2 de esta Ley de Mercado de Valores, los respectivos emisores deben presentar a la

Superintendencia de Compañías, hasta el 31 de marzo y hasta el 31 de julio de cada año, el monto colocado durante el año y por el semestre.

La verificación de idoneidad de firmas del emisor y aceptante se realizara previa a la negociación de la factura comercial negociable. Y el valor a negociarse en el mercado de valores, no podrá exceder del noventa por ciento del valor total de la factura, menos las retenciones de impuestos efectuados.

Por otra parte, las facturas comerciales negociables no inscritas en el Registro del Mercado de Valores pueden negociarse en el mecanismo de negociación para valores no inscritos REVNI, debidamente autorizado por la Superintendencia de Compañías, como es el caso de personas naturales emisoras de facturas que están imposibilitadas de inscribirse en el Registro del Mercado de Valores. Por último, las facturas comerciales solo podrán ser negociadas cuando su plazo de emisión sea de hasta 360 días.

2.12EL FACTORING PARA EFECTOS DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO E IMPUESTO A LA RENTA

Al analizar el efecto que tendría la contratación del factoring en el ámbito tributario dentro de nuestro país, podemos decir, que en el servicio de gestión de créditos que se realiza mediante la cesión de documentos que consten en facturas, cheques, letras, pagares y otros títulos de crédito al factor, este se limita generalmente a la cobranza de los mismos, ya que

no hay servicio de contabilidad ni servicio de información comercial y financiera de los deudores, este último se prestaría indirectamente al efectuar la calificación y cualificación de la cartera, pero no hay una prestación formal del servicio.

En cuanto al servicio de financiamiento, no hay duda de que si lo prestan, y este ha sido un elemento fundamental en la continua expansión y crecimiento de las empresas de factoring, ya que por regla general anticipan entre un 80 y 90 por ciento del valor del crédito.

Como hemos visto anticipadamente, el Factor adquiere los créditos, y una vez vencido el plazo respectivo realiza el cobro de los mismos. Pero aparte de adquirir los créditos, el Factor anticipa parte de su valor, previa deducción del interés y comisión por el servicio prestado.

Pues bien, frente a esto el Art. 54, numeral 6 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), expresa que dentro de las transferencias que no son objeto del IVA esta la cesión de acciones, participaciones sociales y demás títulos valores (facturas comerciales negociables). Ver Anexo 4.

Sin embargo, pese a no ser obligación emitir comprobantes de venta por parte de las personas que transfieran cartera de créditos contenidas en títulos valores, si se debe dar

cumplimiento de las obligaciones formales en cuanto a los pertinentes registros contables y disposición de la documentación soporte respectiva, así como de las obligaciones materiales en cuanto a los efectos impositivos, derivadas de la misma.

En este sentido, podemos decir que para efectos del impuesto a la renta, tal y como lo especifica el Art. 8 numeral 7 de la LORTI referente a los ingresos que son de fuente ecuatoriana, los intereses y demás rendimientos financieros pagados o acreditados por personas naturales, nacionales o extranjeras, residentes en el Ecuador; o por sociedades, nacionales o extranjeras, con domicilio en el Ecuador, o por entidades u organismos del sector público, forman parte de la base imponible sobre la cual se calcula este impuesto.

Ver Anexo 5.

2.12.1 TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS OPERACIONES DE FACTORING

En nuestro país no existen pronunciamientos sobre el tratamiento contable de las operaciones de cuentas por cobrar, pero en algunas firmas que tienen entre sus actividades las operaciones de factoring se ha aplicado las normas y principios norteamericanos (USGAAP). El Financial Accounting Standard Board (FASB) 77 contiene pautas para la contabilización de las transferencias de partidas por cobrar con derecho a recurso y otras transferencias similares.

Reporting by Transferors for Transfers of Receivables with Recourse (Issued 12/83)

Summary

This Statement specifies that a transferor ordinarily should report a sale of receivables with recourse transaction as a sale if (a) the transferor surrenders its control of the future economic benefits relating to the receivables, (b) the transferor can reasonably estimate its obligation under the recourse provisions, and (c) the transferee cannot return the receivables to the transferor except pursuant to the recourse provisions. If those conditions do not exist, the amount of proceeds from the transfer should be reported as a liability.

TRADUCCION

Presentación de informes por los transmisores para las transferencias de créditos con el recurso (Otorgada 12/83)

Resumen

Esta declaración especifica que el cedente debe normalmente informar de la venta de créditos con el recurso de transacción como una venta si (a) el cedente renuncia a su control de los beneficios económicos futuros, relativos a los créditos, (b) el cedente puede razonablemente estimar su obligación en virtud de las disposiciones de recurso, y (c) el cesionario no puede devolver los créditos del cedente, sino en virtud de lo dispuesto en el recurso. Si esas condiciones no existen, la cantidad del producto de la transferencia debe ser reportado como un pasivo.

Una transferencia de partidas por cobrar con derecho a recurso debe contabilizarse como una venta o un pasivo, teniendo en cuenta:

- ✓ Los derechos y obligaciones de las partes originados en la transacción.
- ✓ Cual parte controla los derechos futuros inherentes a las partidas por cobrar.

Quien legalmente es propietario de las partidas por cobrar no es necesariamente quien tendrá usufructo de los beneficios que éstas producirán.

Según la FASB 77 se requiere que se contabilice como una venta la transferencia de partidas por cobrar con derecho a recursos, siempre que se cumplan las siguientes condiciones:

- ✓ El vendedor confiere al comprador sin lugar a dudas el control de los futuros beneficios económicos que producirán las partidas por cobrar.
- ✓ En la fecha de venta de las partidas por cobrar pueden estimarse razonablemente las restantes obligaciones que con el comprador tiene el deudor por causa del derecho a recurso.
- ✓ No puede exigirse al vendedor la readquisición de las partidas excepto en incumplimiento de las disposiciones sobre el derecho a recurso establecidas en el contrato de transferencia.

Por lo contrario, si no se cumple lo anterior el que transfiere debe contabilizar un pasivo por la suma que le entrega el que recibe las partidas.

A continuación se presenta un ejemplo de la contabilización de una cesión de cuentas por cobrar tratada como un pasivo, para el que transfiere, y el tratamiento que se le da a este tipo de operaciones, atendiendo al espíritu financiero de la operación que es, otorgar financiamiento, el que estaría garantizado por los documentos que se ceden a través del contrato.

ANTECEDENTES

Monto de la operación: \$100.000

Anticipo: 80%

Plazo: 60 días

Tasa: 3%

- 100% del valor de las facturas recibidas.
- 20% (variable) del valor del documento que queda retenido en espera del pago.
- Interés cobrado por el dinero anticipado, $\$80.000 * 3% * 2 \text{ meses} = \4.800
- Gastos de notaria, de cargo del cliente.
- Líquido a pagar al cliente.

2.12.1.1 Registro contable de la Empresa de Factoring

DETALLE	DEBE	HABER
-1-		
Colocación por Factoring	100,000.00	
Acreeedores por Factoring		20,000.00
Intereses cobrados por anticipado		4,800.00
Comisiones		1,000.00
Bancos		74,200.00
<i>v/suscripción del contrato y pago de anticipo</i>		

DETALLE	DEBE	HABER
-2-		
Intereses cobrados por anticipado	2,400.00	
Intereses Ganados		2,400.00
<i>v/por intereses devengados de un mes</i>		

DETALLE	DEBE	HABER
-3-		
Caja / Bancos	100,000.00	
Colocación por Factoring		100,000.00
<i>v/por cobro al vencimiento de las cuentas adquiridas</i>		

DETALLE	DEBE	HABER
-4-		
Acreeedores por Factoring	20,000.00	
Bancos		20,000.00
<i>v/por pago al cliente del monto no anticipado al inicio de la operación</i>		

2.12.1.2 Registro contable del Cliente

DETALLE	DEBE	HABER
-1-		
Bancos	74,200.00	
Comisiones	1,000.00	
Intereses pagados por anticipado	4,800.00	
Cuentas por Cobrar-Factoring	20,000.00	
Acreedores por Factoring		100,000.00
<i>v/por suscripción del contrato y anticipo de fondos</i>		

DETALLE	DEBE	HABER
-2-		
Intereses Pagado- Factoring	2,400.00	
Intereses pagados por anticipado		2,400.00
<i>v/por intereses devengados de un mes</i>		

DETALLE	DEBE	HABER
-3-		
Bancos	20,000.00	
Cuentas por Cobrar-Factoring		20,000.00
<i>v/por intereses devengados de un mes</i>		

Es necesario destacar que el Factoring realiza una liquidación de los intereses desde la fecha del contrato a una fecha posterior que se fija de acuerdo al vencimiento de las facturas. En el momento de otorgar el anticipo de fondos, el Factoring ha descontado de esa cantidad un monto equivalente a la tasa de descuento pactada por el monto anticipado.

Sin embargo, los intereses descontados corresponden a una estimación, basada en un periodo de tiempo determinado (ejemplo, 60 días de vencimiento de las facturas). Debido a lo anterior es que el factor debe liquidar los intereses que podrían variar, ya sea por el retraso o adelanto en el pago de los deudores cedidos.

CAPITULO III

3. PYMES EN ECUADOR

3.1 CONCEPTUALIZACION DE LAS PYMES EN ECUADOR

Actualmente se torna complejo determinar exactamente qué empresa está categorizada como una PYME, debido a una serie de interpretaciones practicas. Si nos referimos por el número de empleados, existen empresas con poco personal, pero con tecnología de punta que representa una gran inversión y producción, más no estarían dentro de esta categorización debido al alcance que tienen en el mercado. Hay factores como el capital, la maquinaria, la producción, la rentabilidad y la cantidad de personal con que cuenta una empresa para catalogarla como una PYME, y, en nuestro país, no existe una entidad que pueda determinar dicha categorización. Sin embargo, para el efecto, se engloba a las PYMES ecuatorianas como cualquier empresa proveedora de servicios y productos o insumos para otras empresas de amplia cobertura de mercado¹³

Entonces, una organización PYME, es un ente productivo o de servicios, que genera empleo y productividad en el país y permiten abastecer la demanda de productos y servicios de empresas nacionales, multinacionales e industrias que mueven al Ecuador.

¹³ <http://www.ecuapymes.com/ecuapymes/queesunapyme.htm>

3.1.1 Origen y evolución de las PYMES

Históricamente en las empresas denominadas PYMES, encontramos dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado se encuentran aquella que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial. Estas, en su mayoría, son de capital y se desarrollan dentro del sector formal de la economía. Por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar caracterizadas por una gestión a las que sólo les preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo y capital, o la inversión que permite el crecimiento.

Las PYMES en general, comenzaron a adquirir importancia dentro de la economía en los años 50 y 60 con el desarrollo de la revolución industrial en procesos de tejidos, madera, imprenta, metal, minas y alimentos.

A la postre, luego de la profunda crisis de 1999 y una época de inestabilidad política en nuestro país, las pymes se preocuparon únicamente por su supervivencia y estabilidad económica interna, buscando obtener los niveles más altos de productividad e ingresos y mejores condiciones de trabajo. Esto parece indicar el comienzo de una segunda etapa en la evolución de las PYMES, con algunos obstáculos que aún deben superarse.

3.1.2 Definición

PYME significa pequeña y mediana empresa. Este acrónimo es cómodo durante una conversación, pero no transmite ningún tipo de precisión en su significado.

A las PYMES se las define como un conjunto de pequeñas y medianas empresas que se miden de acuerdo al volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos. Así también se toma como referencia el criterio económico y el nivel tecnológico¹⁴.

3.1.3 Características Generales

Las características de las Pymes están determinadas por diferentes variables, una de las más importantes es el número de personas que trabajan para estas empresas. A continuación mencionaremos las características que típicamente encontramos en las Pymes:

- **Componente familiar:** la mayor parte de las Pymes son empresas familiares. Su forma de operar va a depender, naturalmente, de las decisiones tomadas por los familiares involucrados.

¹⁴ CAPEIPI, "Situación y Desempeño de las PYMES de Ecuador en el Mercado Internacional", 2001, Cap. I

- Falta de liquidez: las Pymes recurren a préstamos o financiamientos de empresas, ya que no cuentan con la suficiente liquidez para poder gestionarse.

- Peculiar relación tamaño-productividad: tomando en consideración los niveles de la oferta de las Pymes, se ha determinado que mientras más reducido es el tamaño de la estructura de producción, menor será la concentración y representatividad en sus resultados.

- Falta de solvencia: muchas Pymes carecen de recursos.

Las PYMES pueden dedicarse a actividades diversas, entre las cuales se pueden mencionar:

- Agricultura, caza, selvicultura y pesca.

- Explotación de minas y canteras.

- Industrias manufactureras.

- Construcción.

- Comercio al por mayor y al por menor, restaurantes y hoteles.

- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.

- Establecimientos financieros, seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.

- Servicios comunales, sociales y personales.

Son consideradas como una organización económica donde se combinan los factores productivos (naturaleza, trabajo y capital) para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

3.1.4 Clasificación

Según el MICIP (Ministerio de comercio exterior, industrialización, pesca y competitividad) y la FENAPI (Federación Nacional de Cámaras de la Pequeña Industria), en nuestro país las empresas tienen las siguientes categorías de acuerdo a su tamaño:

3.1.4.1 Pequeña Industria

Se la define como aquella empresa con predominio de la operación de la maquinaria sobre la manual, que se dedique a actividades de transformación de materia prima en artículos finales, siempre que su activo fijo (excluyéndose terrenos y edificios), no sea mayor del valor que el Comité Interministerial de Fomento de la Pequeña Industria, fije anualmente, es decir no será mayor de US \$ 112.000

3.1.4.2 Pequeña Empresa

Para los asesores de la Cámara de la Pequeña Industria de Guayas (CAPIG) Pequeña Empresa es una unidad de producción que tiene de 5 a 40 y un máximo de 50 empleados, su capital no tiene piso pero su patrimonio tiene un techo de \$ 150.000.

3.1.4.3 Mediana Empresa

Para que a una empresa se le considere como Mediana Empresa, se tiene en cuenta el número de empleados, entre 50 a 100, y el activo fijo (excluyéndose edificios y

terrenos) no debe sobrepasar de \$120.000 según el criterio de los asesores de la CAPIG.

3.1.4.4 Microempresa

El MICIP (Ministerio de comercio exterior, industrialización, pesca y competitividad), también considera como Microempresa a una unidad económica productiva y puede ser de producción, comercio o servicios, cuyas características básicas son:

- El manejo operacional y administrativo lo realiza generalmente una persona.
- Sus activos fijos no sobrepasan los \$ 20.000.

El número de trabajadores es máximo de 10 personas incluido el propietario.

3.1.4.5 Artesanía

La artesanía es la actividad que se ejerce en forma individual o colectiva en la transformación de materia prima destinada a la producción de bienes, servicios o

artística con predominio de la labor manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas.

La microempresa y la artesanía en comparación a las pequeñas y medianas empresas, están comprendidas de personas de escasos ingresos. Estas iniciativas empresariales, han sido generadas por individuos que se han visto sin empleo y/o buscan complementar los ingresos, o simplemente por el ánimo de utilizar habilidades y destrezas con las que cuentan.

Al igual que la pequeña y mediana empresa son una fuente generadora de empleos. Además, tienen la ventaja de transformarse con gran facilidad por no poseer una estructura rígida y por ser flexibles al adaptar sus productos a los cambios del mercado. Esto lo logran, pese a utilizar tecnología ya superada, la dificultad de acceso al crédito y la falta de conocimientos y técnicas de sus integrantes para una productividad más eficiente, ya que generalmente, esta va encaminada únicamente al mercado interno.

El número de empresas PYMES y su participación en la generación de empleo, según el informe de la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI, 2006) se resume en la siguiente tabla:

Tabla1.- Categorías y Características de las PYMES

Sector	Número de Empresas	Promedio Empleados por Empresa	Total Trabajadores
PYMES	15.000	22	330.000
Artesanías	200.000	3	600.000
Microempresas	252.000	3	756.000
TOTAL	467.000		1'686.000

Fuente: (CAPEIPI, 2006)

La mayor concentración de las pymes en el Ecuador se da en las provincias de más desarrollo; en Pichincha y Guayas se asientan el 62.5% de los establecimientos; en Azuay, Manabí y Tungurahua el 16.3%; y el 21.2% corresponde a 17 provincias.

Tabla 2.- Ubicación geográfica de las PYMES

Provincia	% Participación
Guayas	37.1%
Pichincha	25.4%
Azuay	7.0%
Tungurahua	5.0%
Manabí	4.3%
Otras Provincias	21.2%
TOTAL	100 %

Fuente: (CAPEIPI, 2006)

La tabla 2 muestra la distribución geográfica de las PYMES y su participación del total nacional. De acuerdo con la distribución geográfica y siguiendo el patrón de incremento regional del país, la producción de la Pequeñas y Medianas Empresas se concentra en Quito y Guayaquil. Las demás ciudades tienen una participación mínima.

En el informe de la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha (CAPEIPI, 2001), se describe los principales hechos y evolución de las Pymes, en las que están inmersas las pequeñas industrias:

- ✓ En 1972 se dicta la Ley de Fomento Industrial y sus resultados son:
 - Entre 1965 y 1981, el producto se multiplica en 3.5 veces, con una tasa del 8.7% anual.
 - En 1975, la industria representa el 16% del PIB.
 - Para 1981 sube al 19%.

- ✓ Evolución del sector industrial:
 - Período 1982-1990: crece a un promedio anual de 0.13%. Participación en PIB 15.5%:
 - Período 1990-1998: crece a un promedio anual de 2.9%; la participación en PIB no varía.

- Su participación en las exportaciones: 1990 representa el 14%, y en 1998 el 24%, en el año 2.000 el 25%.

Las principales diferencias de las Pymes con la gran industria son:

Tabla No.- 3 Diferencias de las PYMES CON LA GRAN INDUSTRIA

	% DE ESTABLE- CIMIENTOS	% PERSONAL OCUPADO	PIB MILLONES DOLARES
PYMES	84.3	37.7	458.8 24% PIB Manufactura
GRAN INDUSTRIA	15.7	62.3	1.371

Fuente: (CAPEIPI, 2006)

La brecha de la productividad del trabajo entre la pequeña y gran industria es amplia. Por una parte son las Pymes las que poseen mayor cantidad de establecimientos, mientras que, la gran industria revela mucha más eficiencia al ser quien maneja un porcentaje superior en el número de personal que ocupa y en la incidencia que tiene sobre el PIB, el mismo que representa un 76%, frente a un 24% de las Pymes.

En el informe de la VII reunión de expertos gubernamentales en estadísticas sobre PYMES de la Comunidad Andina, se dio a conocer que nuestro país no cuenta con estadísticas de PYMES, a pesar de existir una importante demanda de esta

información y contar con importantes investigaciones sobre la manufactura, el comercio y los servicios.

El único estudio que existe sobre PYMES es el Proyecto SALTO: Encuesta Nacional de la Microempresa en Ecuador, (Secretaría General de la Comunidad Andina, 2007).

Los principales resultados del Proyecto SALTO son:

- ✓ Existen alrededor de 660 mil PYMES en el sector urbano con un millón veinte mil trabajadores.
- ✓ Sus ventas representa el 26% del PIB.

Debilidades

La situación actual de la pequeña industria se resume a continuación:

- ✓ Escaso nivel tecnológico
- ✓ Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos.
- ✓ Falta de crédito, con altos costos y difícil acceso.

- ✓ Mano de obra sin calificación.
- ✓ Producción se orienta más al mercado interno.
- ✓ Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional.
- ✓ Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector.
- ✓ Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología.
- ✓ El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto.

Fortalezas

La pequeña industria ecuatoriana cuenta con un sin número de potencialidades que son poco conocidas y aprovechadas. Principalmente se refieren a:

- ✓ Son factores claves para generar riqueza y empleo.
- ✓ Al dinamizar la economía, diluye los problemas y tensiones sociales, y mejora la gobernabilidad.

- ✓ Requiere menores costos de inversión.
- ✓ Es el factor clave para dinamizar la economía de regiones y provincias deprimidas.
- ✓ Es el sector que mayormente utiliza insumos y materias primas nacionales.
- ✓ Tiene posibilidades de obtener nichos de exportación para bienes no tradicionales generados en el sector.
- ✓ El alto valor agregado de su producción contribuye al reparto más equitativo del ingreso.
- ✓ Mantiene alta capacidad para proveer bienes y servicios a la gran industria (subcontratación).
- ✓ Es flexible para asociarse y enfrentar exigencias del mercado.

3.1.5 Importancia de las PYMES

La producción de bienes y servicios, en nuestro país y el mundo muestran que en las primeras fases del crecimiento económico las Micro y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental, pues con su aporte ya sea produciendo, demandando y comprando

productos o añadiendo valor agregado, constituyen un eslabón determinante en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo.

La importancia de las PYMES en la economía del Ecuador se basa en que:

- ✓ Aseguran el mercado de trabajo mediante la descentralización de la mano de obra, lo cual se lo considera necesario para el correcto funcionamiento del mercado laboral.
- ✓ Tienen efectos socioeconómicos importantes ya que permiten la concentración de la renta y la capacidad productiva desde un número reducido de empresas hacia uno mayor.
- ✓ Reducen las relaciones sociales a términos personales más estrechos entre el empleador y el empleado, en general, sus orígenes son unidades familiares.
- ✓ Presentan mayor adaptabilidad tecnológica y menor costo de infraestructura.

Casi en la totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, constituyen una parte sustancial de la economía, así como poseen mayor flexibilidad para adaptarse a los cambios del mercado y emprender proyectos innovadores que resultarán fuentes generadoras de empleo.

3.1.5.1 La importancia de las PYMES en el ámbito mundial

Las PYMES, en la comunidad europea, representan más del 95% de las empresas de la comunidad, concentran más de las dos terceras partes del empleo total; alrededor del 60% en el sector industrial y más del 75% en el sector servicios.

En Japón también cumplen un nivel muy importante en la actividad económica, principalmente como subcontratistas, en la producción de partes. En Italia resulta interesante saber que las PYMES, con similar nivel de mano de obra ocupada la pequeña industria contribuyen al PBI en casi un 50%.

En muchos países latinoamericanos, las PYMES han demostrado su contribución al desarrollo tanto económico como social de sus pueblos, de acuerdo a las condiciones de mercado y a los cambios en la demanda, a la vez que incentivan la industria nacional y disminuyen el índice de desempleo.

3.1.5.2 Desarrollo de las PYMES en el Ecuador.

Son muchos los factores que pueden llevar a una persona a inclinarse por un negocio concreto, los factores son:

- ✓ Repetición de experiencias ajenas positivas.
- ✓ Nuevas oportunidades de negocio en mercados poco abastecidos, de nueva creación o con un alto porcentaje de crecimiento.
- ✓ Conocimientos técnicos sobre mercados, sectores o negocios concretos.
- ✓ La experiencia del futuro empresario, que ha sido trabajador o directivo de otro negocio y que pretende independizarse.

Conforme a estudios realizados por el MICIP, en el mercado local, las PYMES se desarrollan principalmente en las provincias de Azuay, Guayas, Manabí, Pichincha y Tungurahua, las cuales operan específicamente en ocho sectores productivos: textiles y confecciones; productos alimenticios y bebidas; cuero y calzado; madera y muebles; papel, imprenta y editoriales; productos químicos y plásticos; productos minerales no metálicos; productos metálicos, maquinaria y equipo.

Se refleja que en las PYMES prevalecen las compañías limitadas (37.3%) y aquellas que operan como personas naturales (35.2%), de lo cual se concluye que en la conformación del capital de la pequeña industria en el Ecuador, se mantiene todavía una estructura cerrada o de tipo familiar.

En lo concerniente a la gestión administrativa de las PYMES ecuatorianas, solamente el 54% de ellas han definido su misión, mientras que el 72% han puesto énfasis exclusivamente en la definición de sus metas y objetivos.

3.2 Principales obstáculos de las PYMES para acceder al Financiamiento

El acceso al financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en América Latina y el Caribe (ALC), adquiere relevancia desde un doble punto de vista. Por una parte debido a la importancia que las PYMES tienen en las economías de la región, donde contribuyen de forma importante al PIB y en la generación de empleo; de acuerdo a datos del Banco Mundial (BM) las PYMES representan casi el 50% de la fuerza laboral de la economía formal en México, casi el 60% en Brasil y Ecuador, aproximadamente el 70% en Argentina, Colombia, Perú, y Panamá, y el 86% en Chile¹⁵. Además a consecuencia de que el acceso al financiamiento ha sido identificado por parte de pequeños y medianos empresarios como uno de los principales obstáculos para su desarrollo; los resultados de las encuestas llevadas a cabo durante 1999 y 2000 por el BM marcan que en ALC más del 45% de las pequeñas (empresas de hasta 50 empleados) y del 40% de las medianas empresas (entre 50 y 500 empleados) identifican el acceso al financiamiento como uno de los principales obstáculos en su desarrollo.

¹⁵ IPES “Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento”. Cap. 14, 2005.

Las PYMES enfrentan mayores dificultades de acceso al financiamiento que las empresas de mayor tamaño y América Latina y el Caribe (ALC) no es diferente en este sentido; la probabilidad de que una empresa declare que las restricciones al financiamiento son importantes aumenta un 10,3% en las empresas pequeñas y un 7,3% en las medianas. A su vez la proporción de financiamiento de los bancos se reduce un 23% en las pequeñas empresas y un 6,8% en las medianas¹⁶. En general el tamaño influye en la disponibilidad y en el costo del crédito para las empresas debido, por una parte, a que los costos fijos de los préstamos (los cuales se relacionan a la evaluación, supervisión, y cobro) repercuten con mayor intensidad en aquellas empresas de menor tamaño; por otra a que los problemas derivados de las anomalías en la información entre prestatarios y acreedores (selección adversa y riesgo moral) también afecta con mayor intensidad a las PYMES dada su menor escala y el mayor costo que genera para las instituciones financieras acceder a la información para otorgar el crédito.

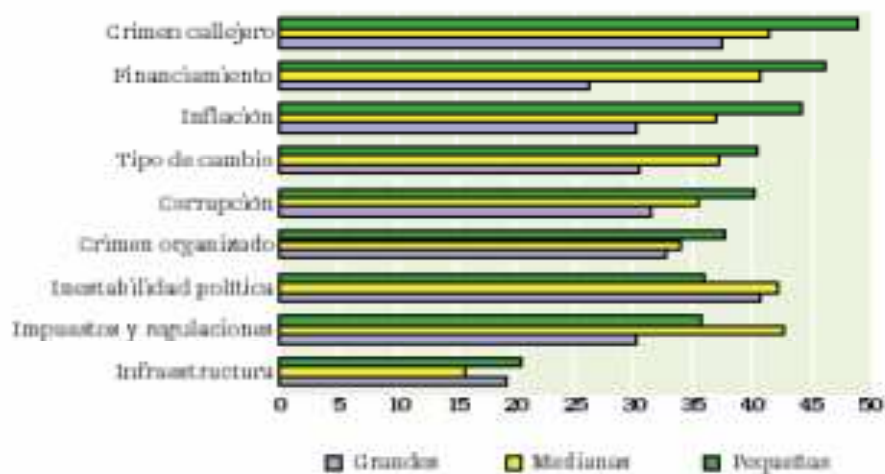
A estas consideraciones de carácter general se suman dos elementos que adquieren particular relevancia en ALC y acentúan las restricciones en el financiamiento hacia las PYMES. Los mismos se relacionan al funcionamiento de los mercados financieros siendo la protección imperfecta de los contratos de los créditos, aspecto que se relaciona a la protección de los derechos de acreedores, y las fallas en los sistemas de garantías. El primero de ellos permite al deudor beneficiarse del incumplimiento, siendo consecuencia de fallas en la normativa y de las instituciones responsables de regular y supervisar los mercados financieros. Por otra parte, las fallas en los sistemas de garantías se vinculan a la lentitud y dificultades en su ejecución. Además existe una escasa flexibilidad respecto del

¹⁶ IPES “Acceso de las Pequeñas y Medianas Empresas al Financiamiento”. Cap. 14, 2005

tipo de activos que puede ser utilizado como garantía, los cuales se limitan básicamente a bienes inmuebles.

Como ya mencionamos anteriormente, los pequeños y medianos empresarios identifican la falta de acceso al crédito como uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus empresas. La Encuesta Mundial de Ambiente Empresarial (WBES) realizada por el BM en 2000 marca que, en un plano global, las restricciones al financiamiento constituyen el obstáculo más grave, seguido de la inflación, los impuestos y regulaciones, y la inestabilidad política. Esta encuesta contiene datos de más de 10.000 empresas de 81 países para el período 1999-2000. Casi 2.000 empresas que participaron de la referida encuesta provienen de ALC, dentro de las cuales casi un 80% se clasifica como PYME. Alrededor del 38% de las PYMES encuestadas (frente a un 27% de las grandes empresas) declararon que el financiamiento constituye un importante obstáculo. En ALC, las cifras alcanzan al 46% y 41% en las empresas pequeñas y medianas respectivamente frente a un 26% de las grandes empresas.

Gráfico 10.- Principales obstáculos al desarrollo según empresas de ALC

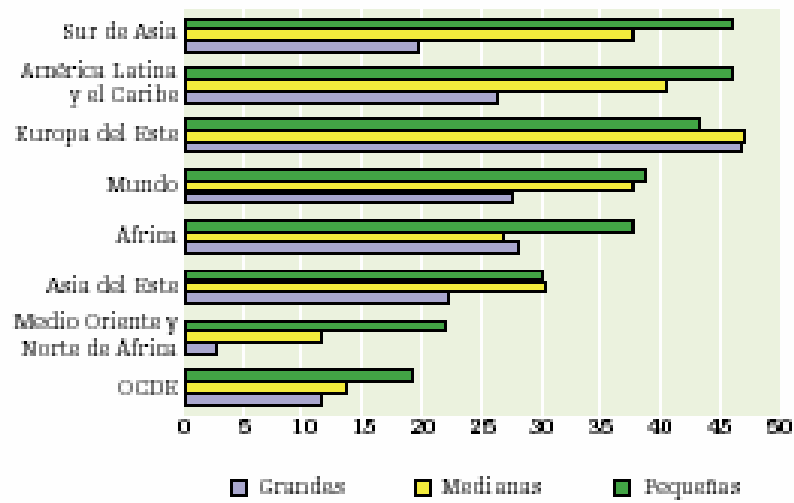


Fuente: IPES 2005: “Desencadenar el Crédito: Como ampliar y estabilizar la banca”; Capítulos 12 y 14; EEUU

Analizando por región y tamaño de empresas, la proporción de las PYMES en ALC que identifican al financiamiento como un obstáculo importante es de las mayores en el mundo; solo las PYMES del Sur de Asia declaran mayores restricciones. No obstante lo anterior, las PYMES de ALC presenta niveles comparativamente altos de acceso al financiamiento bancario, que se aproximan a los de las empresas de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

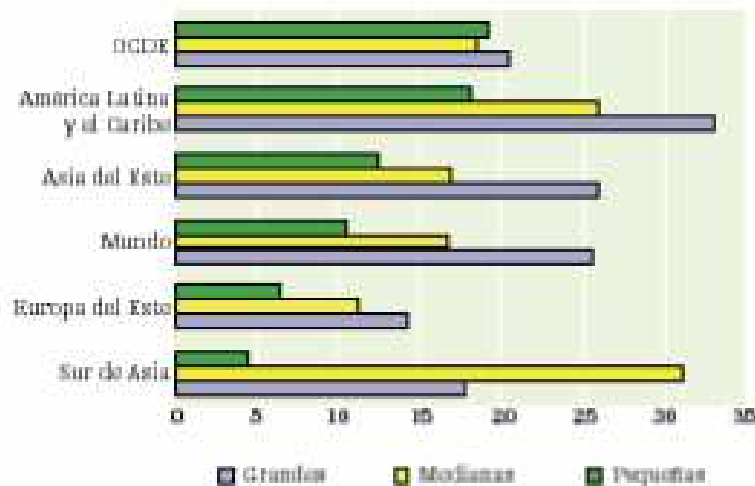
Sin embargo, si se considera de forma amplia a la estructura del financiamiento, mientras que en los países de la OCDE las PYMES dependen de otras fuentes formales de financiamiento (Ej. Arrendamiento Financiero, Acciones) las de ALC dependen mayormente de fuentes informales (Ej. préstamos familiares y prestamistas de carácter informal).

Gráfico 11.- Porcentaje de empresas que señalan al financiamiento como obstáculo importante 1999-2000 (según región)



Fuente: IPES 2005: “Desencadenar el Crédito: Como ampliar y estabilizar la banca”; Capítulos 12 y 14; EEUU

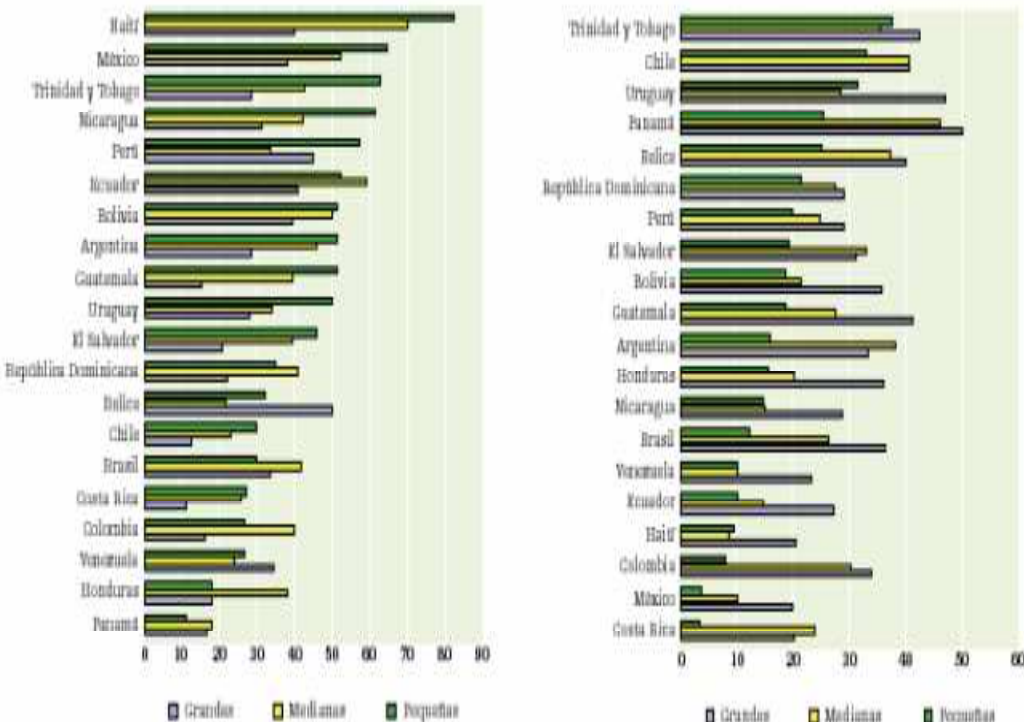
Gráfico 12.- Porcentaje financiamiento bancos en el financiamiento de las empresas 1999-2000 (Según región)



Fuente: IPES 2005: “Desencadenar el Crédito: Como ampliar y estabilizar la banca”; Capítulos 12 y 14; EEUU

Si se considera de forma particular a cada país, la situación es diferente. Como ejemplo de esto puede citarse el caso de Chile y Ecuador. En Chile menos de una tercera parte de las pequeñas empresas declaran que enfrentan restricciones importantes de financiamiento, y estas empresas financian una tercera parte de sus inversiones a través de crédito bancario. Por su parte poco más del 50% de las empresas pequeñas ecuatorianas enfrentan importantes restricciones y aproximadamente el 10% de sus recursos de financiamiento provienen de bancos.

Gráfico 13.- Porcentaje de empresas de ALC que señalan al financiamiento como obstáculo importante y Porcentaje de financiamiento de los bancos en el total (por países)



Fuente: IPES 2005: “Desencadenar el Crédito: Como ampliar y estabilizar la banca”; Capítulos 12 y 14; EEUU

Las principales carencias respecto del financiamiento radican en las elevadas tasas de interés, la falta de acceso a créditos de largo plazo, y las dificultades asociadas a la constitución de garantías. Existe una asociación entre el tamaño de las empresas y la severidad de las restricciones al financiamiento; en IPES 2005 (Cap. 14; “Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento”) se efectúa un análisis de los determinantes de las restricciones al financiamiento, analizando el efecto sobre las mismas del tamaño y de otras características de las empresas. El análisis emplea dos variables dependientes: una que se basa en las percepciones de la empresa (variable ficticia que es igual a 1 si las restricciones al financiamiento constituyen una limitación importante), y la otra basada en las fuentes de financiamiento (la proporción del financiamiento proveniente de bancos locales y extranjeros). Los resultados marcan que la severidad de las restricciones disminuye a medida que aumenta el tamaño de la empresa.

El acceso al financiamiento constituye un obstáculo al desarrollo de las PYMES más aún si se toman en cuenta las dificultades derivadas de las economías y sistemas financieros de varios países de la región, posterior de la fecha de realización de la encuesta del BM.

3.2.1 El Financiamiento de las PYMES en América Latina y el Caribe

a) Financiamiento Bancario.- El sistema financiero es fundamental para el desarrollo. Existe amplia evidencia de la relación directa entre tamaño, estabilidad y diversidad del sistema financiero con el crecimiento y desarrollo económico. La región presenta deficiencias en los tres frentes, aunque la situación es diferente si se considera a cada país de forma particular. Con respecto al tamaño del sistema financiero, la relación Crédito Bancario al Sector Privado / PIB en ALC es muy baja, siendo la única región que se encuentra por debajo la del África Subsahariana; los países del Caribe muestran niveles superiores aunque muy por debajo de los de países desarrollados. Con relación al segundo elemento, las frecuentes crisis de crédito soportadas por los sistemas financieros de ALC atentan contra la estabilidad de los mismos; ALC es la región en la que presenta mayor frecuencia respecto de la ocurrencia de crisis de crédito. Por último se aprecia una escasa diversificación en los que respecta a la oferta de crédito.

La encuesta realizada a fines de 2004 por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) y la Federación Latinoamericana de Bancos (FELABAN) permite analizar la predisposición de los bancos respecto de la financiación de las PYMES y las principales características del crédito otorgado hacia las mismas.

Las conclusiones obtenidas a través de esta encuesta marcan que el crédito hacia las PYMES en la región se concentra en operaciones de corto plazo destinadas, básicamente, a financiar capital de trabajo. Los sectores de actividad

a los que concentra mayormente el crédito son la industria y el comercio (26%) seguidos por el sector agropecuario. Entre los principales obstáculos identificados para otorgar crédito a las PYMES se destacan las dificultades para cumplir con los requisitos planteados por los bancos para otorgar el financiamiento (balances, garantías, informes comerciales, proyección de flujos de fondos, etc.) y la informalidad con la que llevan adelante su actividad.

Las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías (que en su mayoría se basan en garantías hipotecarias o prendarias), y la falta de acceso al financiamiento de largo plazo (que por un lado dificulta la inversión y por otro contribuye a un apalancamiento peligroso al verse obligadas a financiar sus inversiones de largo plazo con créditos de corto plazo) constituyen los principales problemas identificados por parte de las PYMES en ALC.

- b) Otras Fuentes de Financiamiento.-** Estas comprenden a los fondos propios, el crédito de proveedores, el financiamiento de instituciones financieras no bancarias y el mercado de capitales. Los fondos propios y el crédito de proveedores constituyen dos de las principales fuentes de financiamiento para las PYMES en la región. El financiamiento a través de fondos propios es realizado a través de la reinversión de utilidades y los aportes de socios.

El crédito de proveedores constituye una importante fuente de financiamiento de corto plazo para las PYMES en la región; los proveedores, al tener una

relación comercial establecida con las empresas, buscan obtener una ventaja comparativa frente a las instituciones financieras respecto a elementos tales como la facilidad para obtener información y la liquidación de bienes embargados.

El financiamiento de instituciones financieras no-bancarias no constituye para las PYMES de ALC una fuente de financiamiento generalizada. En cambio sí lo es para la microempresa e incluso para pequeñas empresas informales, particularmente en aquellos países que cuentan con instituciones no bancarias bien establecidas. Por último el mercado de capitales ha tenido una incidencia marginal en el financiamiento de las PYMES, lo cual se inserta en un contexto que muestra un débil desarrollo del mismo en la mayoría de los países de la región.

3.2.2 Mecanismos de financiamiento alternativos.

El desarrollo de mecanismos de financiamiento alternativos complementarios al crédito bancario tradicional y que puedan ser aplicados tanto a nivel de bancos como del mercado de capitales, constituye un elemento de relevancia para brindar nuevas alternativas y mayor flexibilidad en el acceso al financiamiento por parte de las PYMES.

a) Fideicomiso.- Es un instrumento que permite la separación de un conjunto de bienes o derechos de su titular (Fideicomitente), el cual transmite la propiedad fiduciaria de los mismos para que sean administrados bajo un objetivo específico por parte del Fiduciario y en beneficio de quien sea designado en el contrato (Beneficiario); una vez culminada la operación los activos son recibidos por el Fideicomisario. La propiedad fiduciaria se caracteriza por ser absoluta (el Fiduciario puede actuar como un verdadero propietario de los activos afectados al Fideicomiso), exclusiva (la propiedad no se divide o desmiembra), autónoma (está separada del patrimonio del Fideicomitente y del Fiduciario), de afectación (el Fiduciario tiene ciertas limitaciones a la hora de ejercer la propiedad ya que debe limitarse a lo que dispone el contrato y rendir cuentas) y temporaria (no puede superar los 30 años).

Dada su alta flexibilidad, puede ser utilizado para diversos fines tales como administración de activos (Fideicomiso de Administración), realización de inversiones (Fideicomiso de Inversión), garantía de créditos (Fideicomiso de Garantía, el cual fue analizado previamente), y obtención de fondos a través de la emisión de títulos (Fideicomiso Financiero).

b) Fondos de Inversión.- Es una operación carente de personería jurídica que tiene como objetivo invertir en activos. Está integrado por aportes de personas físicas o jurídicas, y debe ser gestionado por sociedades administradoras con facultades de dominio, sin ser propietarias, y con el objeto de administrar el

Fondo de Inversión. Desde el punto de vista jurídico el patrimonio que conforma el Fondo es un patrimonio de afectación, lo cual introduce una serie de características sobre las que se basa el esquema de funcionamiento del mismo. Entre ellas está el hecho de que el activo del Fondo es administrado por una sociedad especializada y que ninguna persona física o jurídica puede reclamar contra ese activo. Las sociedades administradoras de Fondos de Inversión pueden ser caracterizadas como organizaciones que captan recursos financieros de múltiples sujetos con el objeto de invertirlos en activos financieros sobre la base de criterios de profesionalidad y diversificación de riesgos; deben adoptar la forma jurídica de sociedad anónima por acciones nominativas o escriturales.

- c) **Leasing.-** Este instrumento permite, a cambio de pagos periódicos, el uso de un activo fijo por un determinado plazo. Básicamente existen dos tipos de Leasing: Operativo (se centra en negocios de corto plazo y en los que los pagos no cubren el valor del bien) y Financiero (contratos de largo plazo donde el costo del activo es totalmente cancelado). Dentro del Leasing Financiero encontramos al Leasing Directo, en el que una firma que no era propietaria del bien lo adquiere para ser dado en contrato de Leasing a un usuario, y al Sale and Lease Back, en el que el poseedor de un activo lo vende a una compañía financiera que le paga por ello; luego quien era el propietario vuelve a tomar el activo bajo la forma de Leasing. La principal ventaja de este mecanismo radica en que constituye una solución para aquellas empresas que presentan problemas de liquidez.

3.3 Opciones para liquidación anticipada de Cuentas por Cobrar

En la actualidad, las pymes ecuatorianas cuentan con diferentes instituciones tanto del sector bancario como empresas privadas que ofrecen entre sus servicios, al factoring. Pese a que no son muchas, creemos que son suficientes como para que el pequeño y mediano empresario pueda analizar y realizar el contrato con la que mejor se ajuste a sus necesidades y recursos.

A continuación se detalla algunas de las empresas que brindan este servicio:

- ✓ Factor Logros de Ecuador
- ✓ Vazcorp
- ✓ Seaban
- ✓ Corporación Financiera Nacional
- ✓ Produbanco
- ✓ Banco Bolivariano
- ✓ Banco del Pichincha
- ✓ Banco Promérica

De entre estas entidades tomaremos como ejemplo el servicio brindado por la empresa **LOGROS ECUADOR**. Como antecedente tenemos que, LOGROS es una empresa

chilena que nació hace 16 años como una alternativa de financiamiento a la banca orientada a PYMES que ofrece los servicios de factoring. Inicia sus actividades a fines de los años 90 y hoy es una empresa ampliamente conocida, establecida a lo largo de todo Chile con 31 sucursales, 172 empleados en todo el país y alrededor de 3.400 clientes activos que representan 68.000 operaciones de crédito al año.

FACTOR LOGROS DE ECUADOR S.A comienza a operar en la ciudad de Guayaquil desde junio del 2008. Se crea con importantes aportes de capitales chilenos y ecuatorianos, para realizar operaciones de descuento mediante la compra de facturas comerciales, además de otorgar financiamiento a exportadores en operaciones de corto plazo. Cuenta con un Directorio de primer nivel, y auditores externos de nivel internacional. El análisis e investigación de la información financiera de los posibles clientes se hace de manera muy profesional cumpliendo con las políticas dictadas por el Directorio de la institución. Además LOGROS cuenta con un área contable, jurídica y de sistemas.

Su misión es la de contribuir al desarrollo del sector productivo del país, mediante la oferta de un servicio de factoring eficiente y de alta calidad; con un compromiso ético y manejo transparente; el recurso humano capaz y motivado para mantener siempre la confianza y preferencia del mercado y ofrecer crecimiento y rentabilidad a sus accionistas.

Su compromiso con las PYMES:

- ✓ Agilidad y rapidez en la solución a sus problemas de liquidez.
- ✓ Apoyo financiero que le permita mejorar su flujo de caja y reducir la rotación de sus cuentas por cobrar.
- ✓ Fidelidad, apoyo ante las fluctuaciones del mercado.
- ✓ Flexibilidad, se ajusta a su negocio de acuerdo a sus necesidades.
- ✓ Permanente monitoreo a la cartera de sus clientes.
- ✓ Reserva en el manejo de su información y de sus negocios
- ✓ Eficiente cobranza de sus facturas y documentos
- ✓ Aspira ser un socio estratégico de su empresa e ir de la mano para su desarrollo y crecimiento.

Ha ejecutado alianzas Estratégicas con:

- ✓ CAPIG
- ✓ Cámara de Comercio de Guayaquil
- ✓ Cámara de Industrias de Durán
- ✓ CORPEI

Imagen No. 1.- Edificio Worl Trade Center - Oficinas de LOGROS en

Guayaquil



Fuente: www.logros.ec

La empresa cambiará facturas de hasta 100 mil dólares y que sean cobrables en máximo 90 días. La tasa que se cobrará varía de acuerdo al riesgo; mientras que la Comisión Operativa fluctúa entre el uno y el 3,7 por ciento del valor de las facturas. Una vez aprobada la línea de factoring el dinero será entregado en 48 horas laborables.

Adicionalmente una entidad que ha iniciado operaciones de factoring es la Corporación Financiera Nacional, la misma que lo presenta como un producto diseñado para medianas y grandes empresas dedicadas a producir bienes para la venta local e internacional, cuya forma de pago sea a plazos.

El monto mínimo por factura a comprar es de cinco mil dólares, y se comprara facturas con vencimientos hasta 90 días y con fechas reales de pago máximas hasta 110 días. Además no se financia facturas por servicios.

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

3.4 Perspectivas del uso y aplicación del factoring en las Pymes

El factoring alcanzado un grado de desarrollo muy distinto en los diferentes mercados financieros, pues si bien en la mayoría de los países de Europa Occidental y Norteamérica puede considerarse como una actividad madura, pese a lo cual año tras año continua aumentando su importancia, en los mercados de Europa Central y del Este, así como en Latinoamérica, podríamos considerarla, como una actividad relativamente moderna, que aun dista mucho de situarse en los niveles de los mercados más desarrollados.

Pese a esto, considerando que el acceso de los pequeños y medianos empresarios (PYME) a los créditos bancarios es escaso, debido básicamente a su falta de garantías y el mayor costo que para las instituciones financieras significan las operaciones con este sector, debido a las dificultades que presentan éstos en la preparación y

presentación de antecedentes financieros, el factoring ha llegado como un mecanismo que permite que estas empresas puedan optar a un financiamiento externo.

Es por esto que el factoring está orientado principalmente a satisfacer las necesidades financieras y de gestión de las cuentas por cobrar de las Pymes, dado que por su tamaño o por el bajo volumen de sus operaciones no justifican la existencia de un departamento de cobranzas y análisis de cartera. Lo anterior no implica que el factoring no pueda ser introducido con buenos resultados en empresas de gran liquidez y bien administradas, pero que requieren racionalizar, en gran medida, el área de la gestión y cobro de las deudas.

Al pretender descifrar la serie de alcances que tendría la implementación del Factoring sobre la economía ecuatoriana, sería apresurado decir de que estos resultados serán indiferentes o peor aún negativos para el desarrollo de los mercados en el país, ya que el manifestar cualquier juicio de valor o comentario sin base de fundamento no sería válido, puesto que como en todo análisis se tiene el pleno conocimiento de que las expectativas esperadas pueden ser enormes pero también se sabe con certeza de que los rendimientos y consecuencias de un estudio dependerán en gran medida de las condicionantes de cada nación, sean estas políticas, económicas, sociales y/o institucionales, así como también influirán los ciclos de los sectores y sus tendencias, el riesgo país (EMBI), las volatilidades que presenten los precios, la inflación, las tasas de interés, etc., todos estos factores, además de cambios inesperados en leyes y

normas que desestabilicen el entorno jurídico y la posición de inversionistas potenciales, determinarán la efectividad de su implementación empresarial.¹⁷

En Ecuador, el monto de operaciones por factoring es por debajo del dos por ciento del PIB, pero tiene potencial para alcanzar entre el 12 y 25 por ciento afirma Richard Hall, gerente de Factor Logros Ecuador (firma que ha realizado convenios importantes para incentivar el uso del factoring tanto con instituciones como la CORPEI, así como, con varias Cámaras de Pequeñas Industrias, entre ellas la Quito, Guayaquil y Cuenca).¹⁸

Tabla No. 4.- Volumen de negocios que usan factoring por continente (en millones de euros)

Continente	No de Empresas	Doméstico	Internacional	Total
Europa	427	436,674	37,501	474,175
América	392	149,330	5,736	155,066
África	14	5,662	139	5,801
Asia	104	72,039	4,793	76,832
Oceanía	28	8,200	120	8,320
Mundo	965	671,905	48,289	720,194

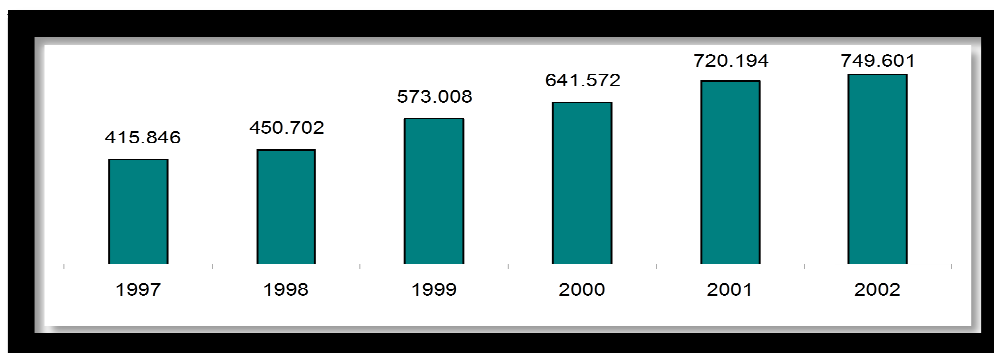
Fuente: Annual Review FCI 2002

¹⁷ GALLEGOS. Adriana, “Factoring: una alternativa de financiamiento no tradicional y sus efectos en el sector comercial”, 2007.

¹⁸ www.sofofa.cl/eventos/2003/mayago/agdiggagevedo.ppt

Tabla No. 5.- Evolución Volumen Negocios Factoring en el Mundo

(MM Euros)



Fuente: Annual Review FCI 2002

En todo nuevo negocio existe un intercambio entre incertidumbre y rentabilidad, y por supuesto el servicio de Factoring no es la excepción. Pese a esto, el mecanismo del factoring se fortalece cada vez más, lo cual se explica mayoritariamente por el aumento de colaciones en facturas a plazo, cheque a fecha, letras de crédito, certificados u otros documentos de cobro, que dan origen a su creciente competitividad y participación en el mercado al punto de ser denominado como un instrumento de financiamiento y de gestión.

Por tanto, en vista de este calificativo, se trata de inmiscuir este servicio como una asistencia financiera adicional al variado catálogo de prestaciones que ofrece el sector de la Banca Privada en el país.

CAPITULO IV

5. DISEÑO DEL MODELO DE FACTORING FINANCIERO PARA LA PYME

OFFICE S.A.

5.1 ANALISIS SOBRE EL IMPACTO EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA

OFFICE S.A.

OFFICE S.A. es una empresa creada en el 2005 en Ecuador, especializada en el diseño, planificación, fabricación e instalación de **muebles de oficina, aluminio y vidrio, hogar y mueblería** en general, contamos con un personal altamente capacitado y combinado, con la experiencia alcanzada en nuestros años de trabajo, brindamos una oportuna respuesta a todas las exigencias de nuestros clientes, esto nos ha permitido tener una gran presencia en el mercado empresarial de muebles en general.

A modo e ejemplificar el cálculo del Factoring se realizara a continuación un ejemplo con una factura cuyo valor nominal será de 20.000,00 USD y que se encuentra regida bajo un contrato cuyos parámetros principales son los siguientes:

1. Porcentaje de la Garantía 20%
2. Tasa de Descuento del 8%
3. Costo de honorarios administrativos 1.3%

Operación del Factoring

Valor Nominal del documento	20.000,00
Tasa de interés o descuento anual	8%
Garantía	20%
Costo de los Honorarios 1.3%	260
Plazo de Vencimiento del documento	30 días

Calculo de la Operación

Valor Nominal del documento	20.000,00
Menos Garantía	4.000,00
Valor con recurso	16.000,00
Menos Descuento	106.67
Costo de los Honorarios 1.3%	260,00
Monto total recibido del documento con recurso	15.633,33

Calculo del descuento

Valor del documento con descuento = (Valor con recurso * Tasa de descuento) / 360 * 30

Descuento = 106.67

Después de transcurrir los 30 días de plazo para el cobro del documento, la empresa de Factoring le devuelve a Office S.A el 20% de la garantía, claro si la empresa deudora paga en el plazo estipulado, si ocurre lo contrario la empresa factora cobrara a Office S.A intereses moratorios por cada día de atraso, este cálculo se hará de acuerdo a la tasa del 20% de garantía.

Monto total recibido del documento con recurso	15.633,33
Mas garantía del 20%	4.000,00
Monto total neto recibido del documento	19.633,33

Costo por utilización de Factoring

Descuento	106,67
Costo por Honorarios	260,00
Costo total por el servicio	366,67

Registro contable de Office S.A.

El registro del las transacciones efectuadas por la utilización del Factoring Financiero se lo realizara de la manera como se detalla a continuación:

DETALLE	DEBE	HABER
-1-		
Caja / Bancos	15.633,33	
Comisión pagada por anticipado	260,00	
Intereses pagados por anticipado	106,67	
Depósitos en garantía-factoring	4.000,00	
Cuentas por Cobrar		20.000,00
<i>v/por suscripción del contrato y anticipo de fondos</i>		

DETALLE	DEBE	HABER
-2-		
C.O. Documentos Descontados	4.000,00	
C.O. Descuento de Documentos		4.000,00
<i>v/registro de la contingencia en las cuentas de orden</i>		

DETALLE	DEBE	HABER
-3-		
Intereses Pagado- Factoring	106,67	
Intereses pagados por anticipado		106,67
<i>v/por intereses devengados de un mes</i>		

DETALLE	DEBE	HABER
-4-		
Bancos	4.000,00	
Depósitos en garantía-factoring		4.000,00
<i>v/entrega de la garantía al vencimiento del documento</i>		

DETALLE	DEBE	HABER
-5-		
C.O. Descuento de documentos	4.000,00	
C.O. Documentos descontados		4.000,00
<i>v/cierre de la contingencia al vencimiento</i>		

*Saldo en cuentas por cobrar por \$20.000,00.

1. Se descuenta la cartera saldando la cuenta de clientes

1. Ingresan 15633.33 USD a Caja/Bancos y se registra el descuento por pago anticipado de 106.67 USD en la cuenta “Intereses Pagados por Anticipado”, los mismos que se van traspasando a la cuenta de Resultados conforme se devenga el plazo del documento.

1. Se carga la comisión de 260,00 USD en la cuenta de “Comisiones pagadas por anticipado”.

1. Se crea una cuenta de activo circulante llamada “Depósitos en garantía-factoring” ingresando los 4.000,00 USD correspondiente a la garantía retenida.

2. Se registra en Cuentas de Orden los Documentos Descontados y su contra cuenta “Descuento de Documentos” para registrar la contingencia del recurso por 4.000,00 USD.

3. Una vez que el factoraje cobra los documentos, y regresa al proveedor la garantía retenida, ingresa a Caja/Bancos los 4.000,00 USD y se salda la cuenta de “Depósitos en garantía-factoring”

4. Una vez cobrado el Factoring, se saldan las cuentas de Orden y se elimina la contingencia.

La ejemplificación anterior es a manera de mostrar la realización del cálculo del costo del Factoring.

A continuación se muestra una proyección de 3 situaciones:

1. Llevando el contrato con los recursos iniciales y esperar hasta la fecha de cobro equivalente a 60 días después de realizada la operación.
2. Mediante la ayuda de un préstamo bancario de 55.000,00 USD al inicio el cual deberá pagarse en tres años al 18% de interés anual.
3. Usando el Factoring desde el mes de febrero, equivalente al mes de enero, cuando se realizaron las operaciones.

Las tres situaciones anteriores son para mostrar como se ve afectado el flujo de fondos al hacer uso de las mismas.

5.1.1 CON RECURSOS PROPIOS

OFFICE S.A. realiza sus ventas el 50% al contado y el 50% a 60 días plazo para lo cual solicita a sus clientes se entregue un cheque post fechado para hacerlo efectivo al vencimiento.

Esta es una de las razones por las cuales se presenta un flujo de fondos negativo ya que los ingresos de dinero por las ventas al contado son inferiores a los pagos que se deben cubrir en cada periodo.

El índice de liquidez muestra que la empresa cuenta con los recursos suficientes para cumplir con las obligaciones corrientes que mantiene, mientras que el índice de prueba acida nos revela que los recursos inmediatos para hacer frente a estas obligaciones son escasos, a excepción del mes diciembre del 2009 y un año proyectados en los cuales se presenta un panorama positivo.

Además como podemos observar el índice de endeudamiento es razonable ya que por lo general, en nuestra economía se financia las operaciones con recursos de terceros.

OFICCE S.A.
FLUJO DE FONDOS

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2010	2011
ENTRADA DE FONDOS														
COBRO VENTAS A CREDITO	44.500,10	19.701,85	60.945,68	68.601,85	36.225,58	137.150,00	69.590,00	109.650,00	89.710,00	66.275,00	91.199,13	93.025,00	948.961,37	1.075.883,11
ENTRADA DE FONDOS POR PERIODO	44.500,10	19.701,85	60.945,68	68.601,85	36.225,58	137.150,00	69.590,00	109.650,00	89.710,00	66.275,00	91.199,13	93.025,00	948.961,37	1.075.883,11
SALIDAS DE FONDOS														
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	145.734,00	158.850,06
SUELDOS OPERARIOS	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	61.632,00	67.178,88
GASTOS DE REPRESENTACION	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	19.260,00	20.993,40
PAGO A PROVEEDORES	19.231,29	11.500,00	15.342,47	21.811,90	46.393,56	95.974,97	52.263,30	40.024,24	38.021,20	67.514,80	41.169,21	78.655,56	575.555,67	627.355,68
SERVICIOS BASICOS	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	15.297,06	16.673,80
GASTOS GENERALES	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	23.112,00	25.192,08
SEGUROS	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	14.124,00	15.395,16
ARRIENDOS DE OFICINAS	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	16.692,00	18.194,28
Pago sobre capital de prestamos	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	36.486,96	16.466,52
Interés de préstamos pagados	1.857,42	1.800,35	1.743,28	1.686,21	1.629,15	1.572,08	1.515,01	1.457,94	1.400,87	1.343,80	1.286,73	1.229,67	10.972,00	8.226,40
SALIDA DE FONDOS POR PERIODO	48.839,02	41.050,66	44.836,06	51.248,42	75.773,02	125.297,36	81.528,61	69.232,49	67.172,38	96.608,91	70.206,25	107.635,54	918.865,69	974.526,26
FLUJO DE FONDOS	-4.338,92	-21.348,81	16.109,61	17.353,43	-39.547,44	11.852,64	-11.938,61	40.417,51	22.537,62	-30.333,91	20.992,88	-14.610,54	30.095,67	101.356,86
EFFECTIVO INICIAL		-4.338,92	-25.687,73	-9.578,12	7.775,31	-31.772,13	-19.919,49	-31.858,10	8.559,41	31.097,03	763,11	21.755,99	7.145,45	37.241,12
FLUJO DE FONDOS NETO	-4.338,92	-25.687,73	-9.578,12	7.775,31	-31.772,13	-19.919,49	-31.858,10	8.559,41	31.097,03	763,11	21.755,99	7.145,45	37.241,12	138.597,98

OFICCE S.A.
ESTADO DE RESULTADOS

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2010	2011
VENTAS	89.000,20	39.403,70	32.891,15	97.800,00	39.560,00	176.500,00	99.620,00	42.800,00	79.800,00	89.750,00	102.598,26	96.300,00	1.035.324,48	1.187.090,70
COSTO DE VENTAS	51.620,12	22.854,15	19.076,87	56.724,00	22.944,80	102.370,00	57.779,60	24.824,00	46.284,00	52.055,00	59.506,99	55.854,00	600.488,20	630.512,61
UTILIDAD BRUTA	37.380,08	16.549,55	13.814,28	41.076,00	16.615,20	74.130,00	41.840,40	17.976,00	33.516,00	37.695,00	43.091,27	40.446,00	434.836,28	556.578,09
GASTOS ADMINISTRATIVOS														
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	145.734,00	158.850,06
SERVICIOS BASICOS	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	15.297,06	16.673,80
GASTOS GENERALES	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	23.112,00	25.192,08
GASTOS DE REPRESENTACION	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	19.260,00	20.993,40
SEGUROS	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	14.124,00	15.395,16
ARRIENDOS DE OFICINAS	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	16.692,00	18.194,28
INTERESES PAGADOS	1.857,42	1.800,35	1.743,28	1.686,21	1.629,15	1.572,08	1.515,01	1.457,94	1.400,87	1.343,80	1.286,73	1.229,67	10.972,00	8.226,40
TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS	20.098,78	20.041,71	19.984,64	19.927,57	19.870,51	19.813,44	19.756,37	19.699,30	19.642,23	19.585,16	19.528,09	19.471,03	245.191,06	263.525,17
DEPRECIACION	4.681,05	4.681,05	4.681,05	4.681,05	4.681,05	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	56.172,53	56.172,53
UTILIDAD OPERATIVA	12.600,25	8.173,21	10.851,41	16.467,38	7.936,36	49.635,52	17.402,99	6.404,34	9.192,73	13.428,80	18.882,13	16.293,93	133.472,69	236.880,39
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	1.890,04			2.470,11		7.445,33	2.610,45		1.378,91	2.014,32	2.832,32	2.444,09	20.020,90	35.532,06
25% IMPUESTO A LA RENTA	2.677,55			3.499,32		10.547,55	3.698,14		1.953,45	2.853,62	4.012,45	3.462,46	28.362,95	50.337,08
UTILIDAD NETA	8.032,66	8.173,21	10.851,41	10.497,95	7.936,36	31.642,65	11.094,41	6.404,34	5.860,36	8.560,86	12.037,36	10.387,38	85.088,84	151.011,25

OFICCE S.A.
BALANCE GENERAL

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2010	2011
ACTIVO CORRIENTE														
CAJA Y BANCOS	-4.338,92	-25.687,73	-9.578,12	7.775,31	-31.772,13	-19.919,49	-31.858,10	8.559,41	31.097,03	763,11	21.755,99	7.145,45	37.241,12	138.597,98
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	44.500,10	64.201,95	36.147,43	65.345,58	68.680,00	108.030,00	138.060,00	71.210,00	61.300,00	84.775,00	96.174,13	99.449,13	86.363,11	111.207,59
CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	767,69	-	-
(-)PROVISION Cuentas Incobrables	-554,56	-1.052,96	-1.772,02	-2.176,87	-2.908,74	-3.677,96	-4.887,90	-6.434,17	-7.231,72	-7.918,28	-8.867,76	-9.944,91	-8.636,31	-11.120,76
INVENTARIO DE MERCADERIA	273.681,42	258.013,90	248.982,85	199.016,69	186.050,83	161.329,40	129.456,50	148.315,57	114.883,74	228.094,21	178.680,18	157.786,44	247.050,96	257.534,89
ACTIVO NO CORRIENTE														
FIJOS DEPRECIABLES	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	-40.646,26	-45.327,31	-50.008,36	-54.689,41	-59.370,46	-64.051,50	-68.732,54	-73.413,58	-78.094,62	-82.775,66	-87.456,70	-92.137,74	-184.275,48	-276.413,22
TOTAL ACTIVOS	742.338,48	719.844,55	693.468,48	684.967,99	630.376,20	651.407,15	631.734,66	617.933,93	591.651,13	692.635,08	669.982,54	632.762,76	647.440,10	689.503,18
PASIVO CORTO PLAZO														
PROVEEDORES NACIONALES	-247.453,58	-239.573,58	-227.857,18	-206.489,12	-168.109,15	-153.225,31	-125.319,51	-122.713,00	-84.075,97	-177.780,90	-144.232,74	-89.003,78	-108.194,71	-83.254,38
PRESTAMOS A CORTO PLAZO	-51.798,45	-47.089,50	-42.380,55	-37.671,60	-32.962,65	-28.253,70	-23.544,75	-18.835,80	-14.126,85	-9.417,90	-4.708,95	-36.486,96	-16.466,52	-16.466,52
OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-819,63	-1.839,26	-2.758,89	-3.678,52	-4.098,15	-5.017,78	-6.437,41	-7.357,04	-8.276,67	-9.196,30	-10.115,93	-11.035,55	-11.366,62	-13.707,61
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	-1.373,83	-2.947,66	-3.221,49	-5.895,32	-6.009,15	-7.542,98	-10.316,81	-11.790,64	-13.264,47	-14.738,30	-16.212,13	-22.045,10	-22.706,45	-25.387,65
IMPUESTOS POR PAGAR	-6.885,24	-2.560,00	-2.267,23	-5.752,34	-1.652,36	-8.180,00	-5.834,40	-3.360,00	-5.375,20	-6.408,85	-7.582,60	-6.685,93	-15.570,23	-18.348,74
ANTICIPO CLIENTES	-	-	-	-	-	-	-	-	-6.794,16	-6.794,16	-6.794,16	-6.794,16	-	-
PASIVO LARGO PLAZO														
PRESTAMOS LARGO PLAZO	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-82.332,58	-65.866,06	-49.399,54
TOTAL PASIVOS	-427.150,27	-412.829,54	-397.304,88	-378.306,44	-331.651,00	-321.039,31	-290.272,42	-282.876,02	-250.732,86	-343.155,95	-308.466,05	-254.384,06	-240.170,59	-206.564,44
PATRIMONIO														
CAPITAL SOCIAL	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	-300.000,00
RESERVA LEGAL	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-13.630,38	-22.180,68	-31.927,49
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-8.032,66	140,54	10.991,95	494,00	8.430,36	-23.212,29	-34.306,70	-27.902,36	-33.762,72	-42.323,58	-54.360,94	-64.748,32	-85.088,84	-151.011,25
TOTAL PATRIMONIO	-315.188,21	-307.015,01	-296.163,60	-306.661,55	-298.725,19	-330.367,84	-341.462,25	-335.057,91	-340.918,27	-349.479,13	-361.516,49	-378.378,70	-407.269,52	-482.938,74
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	-742.338,48	-719.844,55	-693.468,48	-684.967,99	-630.376,19	-651.407,15	-631.734,67	-617.933,93	-591.651,13	-692.635,08	-669.982,54	-632.762,76	-647.440,10	-689.503,18

OFICCE S.A.
INDICES FINANCIEROS

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2010	2011
INDICES DE SOLVENCIA														
Liquidez	0,98	1,04	1,03	1,22	1,35	1,35	1,52	1,36	1,52	1,48	2,08	3,16	2,08	3,16
Prueba Acida	0,09	0,27	0,16	0,42	0,59	0,45	0,65	0,35	0,58	0,57	0,66	1,52	0,66	1,52
INDICES DE ROTACION														
Periodo Promedio de Cobro (días)	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Rotación de Activos	0,12	0,05	0,05	0,14	0,06	0,27	0,16	0,07	0,13	0,13	0,15	0,15	1,60	1,72
INDICES DE APALANCAMIENTO														
Endeudamiento	57,54	57,35	57,29	55,23	52,61	49,28	45,95	45,78	42,38	49,54	46,04	40,20	37,10	29,96
Apalancamiento	1,36	1,34	1,34	1,23	1,11	0,97	0,85	0,84	0,74	0,98	0,85	0,67	0,59	0,43

5.1.2 CON PRESTAMO BANCARIO

Con el objetivo de poder cumplir con sus obligaciones y alivianar el flujo de caja negativo que presenta, OFFICE S.A. realiza un préstamo de 75.000,00 USD los mismos que tendrán una duración de 3 años en saldar, a una tasa del 18% anual. Su política de ventas se mantiene, es decir, el 50% al contado y el 50% a 60 días plazo con la entrega de documento (cheque post fechado) como garantía, el mismo que se hará efectivo al vencimiento.

Al acceder a este nuevo financiamiento bancario los flujos de caja netos se tornan positivos. El índice de liquidez se presenta más alentador, ya que, muestra que la empresa cuenta con los recursos para cumplir con las obligaciones corrientes que mantiene, y pese a que la prueba acida no refleja un panorama positivo, si muestra una mejora en relación al flujo anterior.

Además como podemos observar el índice de endeudamiento se ha incrementado por la razón de que se accedió a un nuevo préstamo con el cual la empresa financiara sus operaciones.

OFICCE S.A.
FLUJO DE FONDOS

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2010	2011
ENTRADA DE FONDOS														
COBRO VENTAS A CREDITO	44.500,10	19.701,85	60.945,68	68.601,85	36.225,58	137.150,00	69.590,00	109.650,00	89.710,00	66.275,00	91.199,13	93.025,00	948.961,37	1.075.883,11
PRESTAMO BANCARIO (NUEVO)	55.000,00													
ENTRADA DE EFECTIVO POR PERIODO	99.500,10	19.701,85	60.945,68	68.601,85	36.225,58	137.150,00	69.590,00	109.650,00	89.710,00	66.275,00	91.199,13	93.025,00	948.961,37	1.075.883,11
SALIDAS DE FONDOS														
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	145.734,00	158.850,06
SUELDOS OPERARIOS	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	61.632,00	67.178,88
GASTOS DE REPRESENTACION	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	19.260,00	20.993,40
PAGO A PROVEEDORES	19.231,29	11.500,00	15.342,47	21.811,90	46.393,56	95.974,97	52.263,30	40.024,24	38.021,20	67.514,80	41.169,21	78.655,56	575.555,67	627.355,68
SERVICIOS BASICOS	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	15.297,06	16.673,80
GASTOS GENERALES	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	23.112,00	25.192,08
SEGUROS	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	14.124,00	15.395,16
ARRIENDOS DE OFICINAS	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	16.692,00	18.194,28
Pago sobre capital de prestamos	4.708,95	6.236,73	6.236,73	6.236,73	6.236,73	6.236,73	6.236,73	6.236,73	6.236,73	6.236,73	6.236,73	6.236,73	54.820,32	34.799,81
Interés de préstamos pagados	1.857,42	2.625,35	2.545,37	2.465,38	2.385,40	2.305,41	2.225,42	2.145,44	2.065,45	1.985,47	1.905,48	1.825,50	16.334,49	10.288,89
SALIDA DE FONDOS POR PERIODO	48.839,02	43.403,44	47.165,92	53.272,92	78.057,04	127.292,64	83.509,28	71.447,78	69.123,82	98.545,76	72.128,48	109.543,19	934.522,67	990.755,80
FLUJO DE FONDOS	50.661,08	23.701,59	13.779,75	15.328,93	41.831,47	9.857,36	13.919,28	38.202,22	20.586,18	32.270,76	19.070,65	-16.518,19	14.438,70	85.127,31
EFFECTIVO INICIAL		50.661,08	26.959,49	40.739,24	56.068,17	14.236,71	24.094,07	10.174,79	48.377,01	68.963,19	36.692,43	55.763,08	39.244,90	53.683,59
FLUJO DE FONDOS NETO	50.661,08	26.959,49	40.739,24	56.068,17	14.236,71	24.094,07	10.174,79	48.377,01	68.963,19	36.692,43	55.763,08	39.244,90	53.683,59	138.810,91

OFICCE S.A.
ESTADO DE RESULTADOS

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2010	2011
VENTAS	89.000,20	39.403,70	32.891,15	97.800,00	39.560,00	176.500,00	99.620,00	42.800,00	79.800,00	89.750,00	102.598,26	96.300,00	1.035.324,48	1.187.090,70
COSTO DE VENTAS	51.620,12	22.854,15	19.076,87	56.724,00	22.944,80	102.370,00	57.779,60	24.824,00	46.284,00	52.055,00	59.506,99	55.854,00	600.488,20	630.512,61
UTILIDAD BRUTA	37.380,08	16.549,55	13.814,28	41.076,00	16.615,20	74.130,00	41.840,40	17.976,00	33.516,00	37.695,00	43.091,27	40.446,00	434.836,28	556.578,09
GASTOS ADMINISTRATIVOS														
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	145.734,00	158.850,06
SERVICIOS BASICOS	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	15.297,06	16.673,80
GASTOS GENERALES	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	23.112,00	25.192,08
GASTOS DE REPRESENTACION	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	19.260,00	20.993,40
SEGUROS	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	14.124,00	15.395,16
ARRIENDOS DE OFICINAS	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	16.692,00	18.194,28
INTERESES PAGADOS	1.857,42	2.625,35	2.545,37	2.465,38	2.385,40	2.305,41	2.225,42	2.145,44	2.065,45	1.985,47	1.905,48	1.825,50	16.334,49	10.288,89
TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS	20.098,78	20.866,71	20.786,73	20.706,74	20.626,76	20.546,77	20.466,78	20.386,80	20.306,81	20.226,83	20.146,84	20.066,86	250.553,56	265.587,67
DEPRECIACION	4.681,05	4.681,05	4.681,05	4.681,05	4.681,05	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	56.172,53	56.172,53
UTILIDAD OPERATIVA	12.600,25	8.998,21	11.653,49	15.688,21	8.692,61	48.902,19	16.692,58	7.091,84	8.528,15	12.787,13	18.263,38	15.698,10	128.110,19	234.817,90
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	1.890,04			2.353,23		7.335,33	2.503,89		1.279,22	1.918,07	2.739,51	2.354,72	19.216,53	35.222,68
25% IMPUESTO A LA RENTA	2.677,55			3.333,74		10.391,72	3.547,17		1.812,23	2.717,27	3.880,97	3.335,85	27.223,42	49.898,80
UTILIDAD NETA	8.032,66	8.998,21	11.653,49	10.001,23	8.692,61	31.175,15	10.641,52	7.091,84	5.436,69	8.151,80	11.642,91	10.007,54	81.670,25	149.696,41

OFICCE S.A.
BALANCE GENERAL

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2010	2011
ACTIVO CORRIENTE														
CAJA Y BANCOS	50.661,08	26.959,49	40.739,24	56.068,17	14.236,71	24.094,07	10.174,79	48.377,01	68.963,19	36.692,43	55.763,08	39.244,90	53.683,59	138.810,91
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	44.500,10	64.201,95	36.147,43	65.345,58	68.680,00	108.030,00	138.060,00	71.210,00	61.300,00	84.775,00	96.174,13	99.449,13	86.363,11	111.207,59
CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	767,69	-	-
(-)PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-554,56	-1.052,96	-1.772,02	-2.176,87	-2.908,74	-3.677,96	-4.887,90	-6.434,17	-7.231,72	-7.918,28	-8.867,76	-9.944,91	-8.636,31	-11.120,76
INVENTARIO DE MERCADERIA	273.681,42	258.013,90	248.982,85	199.016,69	186.050,83	161.329,40	129.456,50	148.315,57	114.883,74	228.094,21	178.680,18	157.786,44	247.050,96	257.534,89
ACTIVO NO CORRIENTE														
FIJOS DEPRECIABLES	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	-40.646,26	-45.327,31	-50.008,36	-54.689,41	-59.370,46	-64.051,50	-68.732,54	-73.413,58	-78.094,62	-82.775,66	-87.456,70	-92.137,74	-184.275,48	276.413,22
TOTAL ACTIVOS	797.338,48	772.491,77	743.785,84	733.260,86	676.385,03	695.420,71	673.767,55	657.751,54	629.517,29	728.564,40	703.989,63	664.862,21	663.882,57	689.716,11
PASIVO CORTO PLAZO														
PROVEEDORES NACIONALES	-247.453,58	-239.573,58	-227.857,18	-206.489,12	-168.109,15	-153.225,31	-125.319,51	-122.713,00	-84.075,97	-177.780,90	-144.232,74	-89.003,78	-108.194,71	-83.254,38
PRESTAMOS A CORTO PLAZO	-68.604,03	-62.367,30	-56.130,57	-49.893,84	-43.657,12	-37.420,39	-31.183,66	-24.946,93	-18.710,21	-12.473,48	-6.236,75	-54.820,32	-34.799,81	-17.994,29
OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-819,63	-1.839,26	-2.758,89	-3.678,52	-4.098,15	-5.017,78	-6.437,41	-7.357,04	-8.276,67	-9.196,30	-10.115,93	-11.035,55	-11.366,62	-13.707,61
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	-1.373,83	-2.947,66	-3.221,49	-5.895,32	-6.009,15	-7.542,98	-10.316,81	-11.790,64	-13.264,47	-14.738,30	-16.212,13	-22.045,10	-22.706,45	-25.387,65
IMPUESTOS POR PAGAR	-6.885,24	-2.560,00	-2.267,23	-5.752,34	-1.652,36	-8.180,00	-5.834,40	-3.360,00	-5.375,20	-6.408,85	-7.582,60	-6.685,93	-15.570,23	-18.348,74
ANTICIPO CLIENTES	-	-	-	-	-	-	-	-	-6.794,16	-6.794,16	-6.794,16	-6.794,16	-	-
PASIVO LARGO PLAZO														
PRESTAMOS LARGO PLAZO	-157.013,96	-157.013,96	-157.013,96	-157.013,96	-157.013,96	-157.013,96	-157.013,96	-157.013,96	-157.013,96	-157.013,96	-157.013,96	-102.193,64	-67.393,83	-49.399,54
TOTAL PASIVOS	-482.150,27	-466.301,76	449.249,32	-428.723,10	380.539,89	368.400,42	-336.105,75	-327.181,57	-293.510,64	-384.405,95	-348.188,27	-292.578,48	-260.031,65	208.092,21
PATRIMONIO														
CAPITAL SOCIAL	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00
RESERVA LEGAL	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-13.630,38	-22.180,68	-31.927,49
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-8.032,66	965,54	12.619,04	2.617,80	11.310,41	-19.864,74	-30.506,25	-23.414,41	-28.851,11	-37.002,90	-48.645,81	-58.653,35	-81.670,25	-149.696,41
TOTAL PATRIMONIO	-315.188,21	-306.190,01	-294.536,51	-304.537,75	-295.845,14	327.020,29	-337.661,80	330.569,96	336.006,66	-344.158,45	-355.801,36	-372.283,73	403.850,93	481.623,90
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	-797.338,48	-772.491,77	-743.785,84	-733.260,85	-676.385,03	-695.420,71	-673.767,56	-657.751,54	-629.517,29	-728.564,40	703.989,63	-664.862,21	-663.882,57	-689.716,11

OFICCE S.A.
INDICES FINANCIEROS

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2010	2011
INDICES DE SOLVENCIA														
Liquidez	1,11	1,17	1,19	1,37	1,52	1,54	1,74	1,50	1,68	1,51	1,96	3,13	1,96	3,13
Prueba Acida	0,26	0,44	0,36	0,61	0,80	0,66	0,90	0,50	0,75	0,68	0,68	1,51	0,68	1,51
INDICES DE ROTACION														
Periodo Promedio de Cobro (días)	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52	52
Rotación de Activos	0,11	0,05	0,04	0,13	0,06	0,25	0,15	0,07	0,13	0,12	0,15	0,14	1,56	1,72
INDICES DE APALANCAMIENTO														
Endeudamiento	60,47	60,36	60,40	58,47	56,26	52,98	49,88	49,74	46,62	52,76	49,46	44,01	39,17	30,17
Apalancamiento	1,53	1,52	1,53	1,41	1,29	1,13	1,00	0,99	0,87	1,12	0,98	0,79	0,64	0,43

TABLAS DE AMORTIZACION

No-	INTERES	AMORTIZACION	DIVIDENDO	CAPITAL REDUCIDO
				60.061,32
1	800,82	3.336,74	4.137,56	56.724,58
2	756,33	3.336,74	4.093,07	53.387,84
3	711,84	3.336,74	4.048,58	50.051,10
4	667,35	3.336,74	4.004,09	46.714,36
5	622,86	3.336,74	3.959,60	43.377,62
6	578,37	3.336,74	3.915,11	40.040,88
7	533,88	3.336,74	3.870,62	36.704,14
8	489,39	3.336,74	3.826,13	33.367,40
9	444,90	3.336,74	3.781,64	30.030,66
10	400,41	3.336,74	3.737,15	26.693,92
11	355,92	3.336,74	3.692,66	23.357,18
12	311,43	3.336,74	3.648,17	20.020,44
13	266,94	3.336,74	3.603,68	16.683,70
14	222,45	3.336,74	3.559,19	13.346,96
15	177,96	3.336,74	3.514,70	10.010,22
16	133,47	3.336,74	3.470,21	6.673,48
17	88,98	3.336,74	3.425,72	3.336,74
18	44,49	3.336,74	3.381,23	0,00

40.040,88

2009

20.020,44

2010

934,29

No-	INTERES	AMORTIZACION	DIVIDENDO	CAPITAL REDUCIDO
				115.265,62
1	1.056,60	1.372,21	2.428,81	113.893,41
2	1.044,02	1.372,21	2.416,23	112.521,20
3	1.031,44	1.372,21	2.403,65	111.148,99
4	1.018,87	1.372,21	2.391,08	109.776,78
5	1.006,29	1.372,21	2.378,50	108.404,57
6	993,71	1.372,21	2.365,92	107.032,36
7	981,13	1.372,21	2.353,34	105.660,15
8	968,55	1.372,21	2.340,76	104.287,94
9	955,97	1.372,21	2.328,18	102.915,73
10	943,39	1.372,21	2.315,60	101.543,52
11	930,82	1.372,21	2.303,03	100.171,31
12	918,24	1.372,21	2.290,45	98.799,10
13	905,66	1.372,21	2.277,87	97.426,89
14	893,08	1.372,21	2.265,29	96.054,68
15	880,50	1.372,21	2.252,71	94.682,47
16	867,92	1.372,21	2.240,13	93.310,26
17	855,34	1.372,21	2.227,55	91.938,05
18	842,77	1.372,21	2.214,98	90.565,84
19	830,19	1.372,21	2.202,40	89.193,63
20	817,61	1.372,21	2.189,82	87.821,42
21	805,03	1.372,21	2.177,24	86.449,21
22	792,45	1.372,21	2.164,66	85.077,00
23	779,87	1.372,21	2.152,08	83.704,79
24	767,29	1.372,21	2.139,50	82.332,58

16.466,52

2009

16.466,52

2.010

10.037,71

25	754,72	1.372,21	2.126,93	80.960,37
26	742,14	1.372,21	2.114,35	79.588,16
27	729,56	1.372,21	2.101,77	78.215,95
28	716,98	1.372,21	2.089,19	76.843,74
29	704,40	1.372,21	2.076,61	75.471,53
30	691,82	1.372,21	2.064,03	74.099,32
31	679,24	1.372,21	2.051,45	72.727,11
32	666,67	1.372,21	2.038,88	71.354,90
33	654,09	1.372,21	2.026,30	69.982,69
34	641,51	1.372,21	2.013,72	68.610,48
35	628,93	1.372,21	2.001,14	67.238,27
36	616,35	1.372,21	1.988,56	65.866,06
37	603,77	1.372,21	1.975,98	64.493,85
38	591,19	1.372,21	1.963,40	63.121,64
39	578,62	1.372,21	1.950,83	61.749,43
40	566,04	1.372,21	1.938,25	60.377,22
41	553,46	1.372,21	1.925,67	59.005,01
42	540,88	1.372,21	1.913,09	57.632,80
43	528,30	1.372,21	1.900,51	56.260,59
44	515,72	1.372,21	1.887,93	54.888,38
45	503,14	1.372,21	1.875,35	53.516,17
46	490,56	1.372,21	1.862,77	52.143,96
47	477,99	1.372,21	1.850,20	50.771,75
48	465,41	1.372,21	1.837,62	49.399,54
49	452,83	1.372,21	1.825,04	48.027,33
50	440,25	1.372,21	1.812,46	46.655,12
51	427,67	1.372,21	1.799,88	45.282,91
52	415,09	1.372,21	1.787,30	43.910,70
53	402,51	1.372,21	1.774,72	42.538,49
54	389,94	1.372,21	1.762,15	41.166,28
55	377,36	1.372,21	1.749,57	39.794,07
56	364,78	1.372,21	1.736,99	38.421,86
57	352,20	1.372,21	1.724,41	37.049,65
58	339,62	1.372,21	1.711,83	35.677,44
59	327,04	1.372,21	1.699,25	34.305,23
60	314,46	1.372,21	1.686,67	32.933,02
61	301,89	1.372,21	1.674,10	31.560,81
62	289,31	1.372,21	1.661,52	30.188,60
63	276,73	1.372,21	1.648,94	28.816,39
64	264,15	1.372,21	1.636,36	27.444,18
65	251,57	1.372,21	1.623,78	26.071,97
66	238,99	1.372,21	1.611,20	24.699,76
67	226,41	1.372,21	1.598,62	23.327,55
68	213,84	1.372,21	1.586,05	21.955,34
69	201,26	1.372,21	1.573,47	20.583,13
70	188,68	1.372,21	1.560,89	19.210,92
71	176,10	1.372,21	1.548,31	17.838,71
72	163,52	1.372,21	1.535,73	16.466,50
73	150,94	1.372,21	1.523,15	15.094,29
74	138,36	1.372,21	1.510,57	13.722,08
75	125,79	1.372,21	1.498,00	12.349,87
76	113,21	1.372,21	1.485,42	10.977,66
77	100,63	1.372,21	1.472,84	9.605,45
78	88,05	1.372,21	1.460,26	8.233,24

16.466,52

2011

8.226,40

16.466,52

2012

79	75,47	1.372,21	1.447,68	6.861,03
80	62,89	1.372,21	1.435,10	5.488,82
81	50,31	1.372,21	1.422,52	4.116,61
82	37,74	1.372,21	1.409,95	2.744,40
83	25,18	1.372,21	1.397,39	1.372,19
84	12,58	1.372,19	1.384,77	-0,00

No.	INTERES	AMORTIZACION	DIVIDENDO	CAPITAL		
		1.527,78		55.000,00		
2	825,00	1.527,78	2.352,78	53.472,22		
3	802,08	1.527,78	2.329,86	51.944,44		
4	779,17	1.527,78	2.306,95	50.416,66		
5	756,25	1.527,78	2.284,03	48.888,88	16.805,58	2009
6	733,33	1.527,78	2.261,11	47.361,10		
7	710,42	1.527,78	2.238,20	45.833,32		
8	687,50	1.527,78	2.215,28	44.305,54		
9	664,58	1.527,78	2.192,36	42.777,76		
10	641,67	1.527,78	2.169,45	41.249,98		
11	618,75	1.527,78	2.146,53	39.722,20		
12	595,83	1.527,78	2.123,61	38.194,42		
13	572,92	1.527,78	2.100,70	36.666,64		
14	550,00	1.527,78	2.077,78	35.138,86		
15	527,08	1.527,78	2.054,86	33.611,08		
16	504,17	1.527,78	2.031,95	32.083,30		
17	481,25	1.527,78	2.009,03	30.555,52		
18	458,33	1.527,78	1.986,11	29.027,74		
19	435,42	1.527,78	1.963,20	27.499,96		
20	412,50	1.527,78	1.940,28	25.972,18	18.333,36	2010
21	389,58	1.527,78	1.917,36	24.444,40	5.362,49	
22	366,67	1.527,78	1.894,45	22.916,62		
23	343,75	1.527,78	1.871,53	21.388,84		
24	320,83	1.527,78	1.848,61	19.861,06		
25	297,92	1.527,78	1.825,70	18.333,28		
26	275,00	1.527,78	1.802,78	16.805,50		
27	252,08	1.527,78	1.779,86	15.277,72		
28	229,17	1.527,78	1.756,95	13.749,94		
29	206,25	1.527,78	1.734,03	12.222,16		
30	183,33	1.527,77	1.711,10	10.694,39	18.333,29	2011
31	160,42	1.527,77	1.688,19	9.166,62	2.062,49	
32	137,50	1.527,77	1.665,27	7.638,85		
33	114,58	1.527,77	1.642,35	6.111,08		
34	91,67	1.527,77	1.619,44	4.583,31		
35	68,75	1.527,77	1.596,52	3.055,54		
36	45,83	1.527,77	1.573,60	1.527,77		
37	22,92	1.527,77	1.550,69	0,00	1.527,77	2012

5.1.3 CON FACTORING FINANCIERO

En este ejemplo hemos puesto en práctica la teoría sobre el uso del factoring financiero como mecanismo para obtener de manera anticipada los recursos económicos por la venta a crédito a nuestros clientes.

De manera similar a los ejercicios anteriores OFFICE S.A. vende sus productos el 50% al contado y el 50% a 60 días plazo con la entrega del documento como garantía, el mismo que se hará efectivo al vencimiento. Al hacer uso del factoring financiero, el periodo promedio de cobro pasa de 52 días en los casos de fondos propios y préstamo bancario a 27 días con la utilización del Factoring.

Este nuevo mecanismo de obtención de recursos, permite que los flujos de fondos del ejercicio se tornen positivos, a excepción del mes de enero donde se inicio el periodo sin la utilización del contrato de factoring y el mes de julio en el cual las obligaciones que se debe cumplir con los proveedores es alta. El índice de liquidez se muestra positivo, mientras que el índice de prueba acida nos indica que los recursos inmediatos para hacer frente a estas obligaciones no son los más idóneos.

Por otra parte se muestra un índice de endeudamiento razonable para la economía de nuestro país en el cual la mayoría de las empresas son financiadas con recursos de terceros.

OFICCE S.A.
FLUJO DE FONDOS

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2.010,00	2.011,00
ENTRADA DE FONDOS														
COBRO A CLIENTES	44.500,10	19.701,85	16.445,58	48.900,00	19.780,00	88.250,00	49.810,00	21.400,00	39.900,00	44.875,00	51.299,13	48.150,00	556.069,26	534.211,27
INGRESO POR FACTORING		35.600,08	24.661,50	17.096,83	42.409,12	25.604,00	74.556,00	57.498,00	27.082,00	36.200,00	43.880,00	50.014,30	405.714,89	549.175,56
ENTRADA DE FONDOS POR PERIODO	44.500,10	55.301,93	41.107,08	65.996,83	62.189,12	113.854,00	124.366,00	78.898,00	66.982,00	81.075,00	95.179,13	98.164,30	961.784,14	1.083.386,83
SALIDAS DE FONDOS														
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	145.734,00	158.850,06
SUELDOS OPERARIOS	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	61.632,00	67.178,88
GASTOS DE REPRESENTACION	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	19.260,00	20.993,40
PAGO A PROVEEDORES	19.231,29	11.500,00	15.342,47	21.811,90	46.393,56	95.974,97	52.263,30	40.024,24	38.021,20	67.514,80	41.169,21	78.655,56	575.555,67	627.355,68
SERVICIOS BASICOS	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	15.297,06	16.673,80
GASTOS GENERALES	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	23.112,00	25.192,08
SEGUROS	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	14.124,00	15.395,16
ARRIENDOS DE OFICINAS	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	16.692,00	18.194,28
Pago sobre capital de préstamos	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	4.708,95	36.486,96	16.466,52
Interés de préstamos pagados	1.857,42	1.800,35	1.743,28	1.686,21	1.629,15	1.572,08	1.515,01	1.457,94	1.400,87	1.343,80	1.286,73	1.229,67	10.972,00	8.226,40
CARGOS POR FACTORING		1.201,50	531,95	444,03	1.320,30	534,06	2.382,75	1.344,87	577,80	1.077,30	1.211,63	1.385,08	9.350,74	12.320,15
SALIDA DE FONDOS POR PERIODO	48.839,02	42.252,16	45.368,01	51.692,45	77.093,32	125.831,42	83.911,36	70.577,36	67.750,18	97.686,21	71.417,88	109.020,61	955.248,84	983.892,21
FLUJO DE FONDOS	4.338,92	13.049,77	4.260,94	14.304,38	14.904,20	11.977,42	40.454,64	8.320,64	-768,18	16.611,21	23.761,25	-10.856,31	6.535,31	99.494,62
EFFECTIVO INICIAL		4.338,92	8.710,85	4.449,91	18.754,29	3.850,09	8.127,33	32.327,30	40.647,94	39.879,76	23.268,55	47.029,80	36.173,49	42.708,80
FLUJO DE FONDOS NETO	4.338,92	8.710,85	4.449,91	18.754,29	3.850,09	8.127,33	32.327,30	40.647,94	39.879,76	23.268,55	47.029,80	36.173,49	42.708,80	142.203,42
VALOR NOMINAL	44.500,10	19.701,85	16.445,58	48.900,00	19.780,00	88.250,00	49.810,00	21.400,00	39.900,00	44.875,00	51.299,13	48.150,00	459.872,23	605.908,92
GARANTIA	8.900,02	3.940,37	3.289,12	9.780,00	3.956,00	17.650,00	9.962,00	4.280,00	7.980,00	8.975,00	10.259,83	9.630,00	91.974,45	121.181,78
VALOR CON RECURSO	35.600,08	15.761,48	13.156,46	39.120,00	15.824,00	70.600,00	39.848,00	17.120,00	31.920,00	35.900,00	41.039,30	38.520,00	367.897,78	484.727,13
DESCUENTO	534,00	236,42	197,35	586,80	237,36	1.059,00	597,72	256,80	478,80	538,50	615,59	577,80	2.452,65	3.231,51
COMISION	667,50	295,53	246,68	733,50	296,70	1.323,75	747,15	321,00	598,50	673,13	769,49	722,25	6.898,08	9.088,63
VALOR A RECIBIR	34.398,58	15.229,53	12.712,43	37.799,70	15.289,94	68.217,25	38.503,13	16.542,20	30.842,70	34.688,38	39.654,23	37.219,95	358.547,05	472.406,98
VALOR TOTAL DEL DOCUMENTO	43.298,60	19.169,90	16.001,54	47.579,70	19.245,94	85.867,25	48.465,13	20.822,20	38.822,70	43.663,38	49.914,05	46.849,95	450.521,49	593.588,77
COSTO DEL SERVICIO	1.201,50	531,95	444,03	1.320,30	534,06	2.382,75	1.344,87	577,80	1.077,30	1.211,63	1.385,08	1.300,05	9.350,74	12.320,15

OFICCE S.A.
ESTADO DE RESULTADOS

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2010	2011
VENTAS	89.000,20	39.403,70	32.891,15	97.800,00	39.560,00	176.500,00	99.620,00	42.800,00	79.800,00	89.750,00	102.598,26	96.300,00	1.035.324,48	1.187.090,70
COSTO DE VENTAS	51.620,12	22.854,15	19.076,87	56.724,00	22.944,80	102.370,00	57.779,60	24.824,00	46.284,00	52.055,00	59.506,99	55.854,00	600.488,20	630.512,61
UTILIDAD BRUTA	37.380,08	16.549,55	13.814,28	41.076,00	16.615,20	74.130,00	41.840,40	17.976,00	33.516,00	37.695,00	43.091,27	40.446,00	434.836,28	556.578,09
GASTOS ADMINISTRATIVOS														
SUELDOS ADMINISTRATIVOS	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	11.350,00	145.734,00	158.850,06
SERVICIOS BASICOS	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	1.191,36	15.297,06	16.673,80
GASTOS GENERALES	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	1.800,00	23.112,00	25.192,08
GASTOS DE REPRESENTACION	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	1.500,00	19.260,00	20.993,40
SEGUROS	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	1.100,00	14.124,00	15.395,16
ARRIENDOS DE OFICINAS	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	1.300,00	16.692,00	18.194,28
INTERESES PAGADOS	1.857,42	1.800,35	1.743,28	1.686,21	1.629,15	1.572,08	1.515,01	1.457,94	1.400,87	1.343,80	1.286,73	1.229,67	10.972,00	8.993,69
CARGOS POR FACTORING		1.201,50	531,95	444,03	1.320,30	534,06	2.382,75	1.344,87	577,80	1.077,30	1.211,63	1.385,08	10.429,51	11.419,86
TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS	20.098,78	21.243,21	20.516,59	20.371,60	21.190,81	20.347,50	22.139,12	21.044,17	20.220,03	20.662,46	20.739,72	20.856,10	255.620,58	275.712,33
DEPRECIACION	4.681,05	4.681,05	4.681,05	4.681,05	4.681,05	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	4.681,04	56.172,53	56.172,53
UTILIDAD OPERATIVA	12.600,25	9.374,71	11.383,36	16.023,35	9.256,66	49.101,46	15.020,24	7.749,21	8.614,93	12.351,50	17.670,51	14.908,86	123.043,17	224.693,23
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	1.890,04			2.403,50		7.365,22	2.253,04		1.292,24	1.852,72	2.650,58	2.236,33	18.456,48	33.703,98
25% IMPUESTO A LA RENTA	2.677,55			3.404,96		10.434,06	3.191,80		1.830,67	2.624,69	3.754,98	3.168,13	26.146,67	47.747,31
UTILIDAD NETA	8.032,66	9.374,71	11.383,36	10.214,88	9.256,66	31.302,18	9.575,40	7.749,21	5.492,02	7.874,08	11.264,95	9.504,40	78.440,02	143.241,93

OFICCE S.A.
BALANCE GENERAL

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	AÑOS PROYECTADOS 2010	2011
ACTIVO CORRIENTE														
CAJA Y BANCOS	-4.338,92	8.710,85	4.449,91	18.754,29	3.850,09	-8.127,33	32.327,30	40.647,94	39.879,76	23.268,55	47.029,80	36.173,49	42.708,80	142.203,42
CUENTAS POR COBRAR CLIENTES	44.500,10	19.701,85	16.445,58	48.900,00	19.780,00	88.250,00	49.810,00	21.400,00	39.900,00	44.875,00	51.299,13	48.150,00	66.854,85	94.276,25
CUENTAS POR COBRAR EMPLEADOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	767,69	-	-
DEPOSITOS EN GARANTIA- FACTORING	-	8.900,02	3.940,37	3.289,12	9.780,00	3.956,00	17.650,00	9.962,00	4.280,00	7.980,00	8.975,00	10.259,83	6.685,48	9.427,62
(-)PROVISION CUENTAS INCOBRABLES	-554,56	-1.052,96	-1.772,02	-2.015,91	-2.883,54	-3.622,46	-4.697,18	-6.243,46	-7.008,21	-7.633,65	-8.514,36	-9.512,91	-8.636,31	-11.120,76
INVENTARIO DE MERCADERIA	273.681,42	258.013,90	248.982,85	199.016,69	186.050,83	161.329,40	129.456,50	148.315,57	114.883,74	228.094,21	178.680,18	157.786,44	247.050,96	257.534,89
ACTIVO NO CORRIENTE														
FIJOS DEPRECIABLES	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70	469.696,70
(-)DEPRECIACION ACUMULADA	-40.646,26	-45.327,31	-50.008,36	-54.689,41	-59.370,46	-64.051,50	-68.732,54	-73.413,58	-78.094,62	-82.775,66	-87.456,70	-92.137,74	184.275,48	276.413,22
TOTAL ACTIVOS	742.338,48	718.643,05	691.735,02	682.951,47	626.903,61	647.430,81	625.510,79	610.365,18	583.537,37	683.505,15	659.709,75	621.183,50	640.085,00	685.604,90
PASIVO CORTO PLAZO														
PROVEEDORES NACIONALES	247.453,58	239.573,58	-227.857,18	206.489,12	-168.109,15	-153.225,31	-125.319,51	-122.713,00	-84.075,97	-177.780,90	-144.232,74	-89.003,78	-108.194,71	83.254,38
PRESTAMOS A CORTO PLAZO OBLIGACIONES LABORALES POR PAGAR	-51.798,45	-47.089,50	-42.380,55	-37.671,60	-32.962,65	-28.253,70	-23.544,75	-18.835,80	-14.126,85	-9.417,90	-4.708,95	-36.486,96	-16.466,52	16.466,52
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR	-819,63	-1.839,26	-2.758,89	-3.678,52	-4.098,15	-5.017,78	-6.437,41	-7.357,04	-8.276,67	-9.196,30	-10.115,93	-11.035,55	-11.366,62	-13.707,61
IMPUESTOS POR PAGAR	-1.373,83	-2.947,66	-3.221,49	-5.895,32	-6.009,15	-7.542,98	-10.316,81	-11.790,64	-13.264,47	-14.738,30	-16.212,13	-22.045,10	-22.706,45	25.387,65
ANTICIPO CLIENTES	-6.885,24	-2.560,00	-2.267,23	-5.752,34	-1.652,36	-8.180,00	-5.834,40	-3.360,00	-5.375,20	-6.408,85	-7.582,60	-6.685,93	-15.570,23	18.348,74
ANTICIPO CLIENTES	-	-	-	-	-	-	-	-	-6.794,16	-6.794,16	-6.794,16	-6.794,16	-	-
PASIVO LARGO PLAZO														
PRESTAMOS LARGO PLAZO	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-118.819,54	-82.332,59	-65.866,07	49.399,55
TOTAL PASIVOS	-427.150,27	412.829,54	-397.304,88	378.306,44	-331.651,00	321.039,31	290.272,42	282.876,02	250.732,86	-343.155,95	-308.466,05	-254.384,07	240.170,59	206.564,45
PATRIMONIO														
CAPITAL SOCIAL	300.000,00	300.000,00	-300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	300.000,00	-300.000,00	-300.000,00	300.000,00	300.000,00
RESERVA LEGAL	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-7.155,55	-13.630,38	-21.474,38	35.798,51
UTILIDAD DEL EJERCICIO	-8.032,66	1.342,05	12.725,41	2.510,52	11.902,94	-19.235,94	-28.082,82	-20.333,61	-25.648,97	-33.193,65	-44.088,15	-53.169,05	-78.440,02	143.241,93
TOTAL PATRIMONIO	-315.188,21	305.813,50	-294.430,14	304.645,03	295.252,61	326.391,49	335.238,37	327.489,16	332.804,52	340.349,20	-351.243,70	-366.799,43	399.914,40	479.040,44
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	742.338,48	718.643,04	-691.735,02	682.951,47	626.903,61	647.430,80	-625.510,79	-610.365,18	583.537,38	-683.505,15	-659.709,75	-621.183,50	640.084,99	685.604,89

OFICCE S.A.
INDICES FINANCIEROS

	AÑO 2009 (en meses)												AÑOS PROYECTADOS	
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	2010	2011
INDICES DE SOLVENCIA														
Liquidez	1,02	1,00	0,98	1,03	1,02	1,20	1,31	1,30	1,46	1,32	1,46	1,42	2,03	3,13
Prueba Acida	0,13	0,12	0,08	0,27	0,14	0,40	0,55	0,40	0,58	0,31	0,52	0,50	0,62	1,49
INDICES DE ROTACION														
Periodo Promedio de Cobro (días)	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27	27
Rotación de Activos	0,12	0,05	0,05	0,14	0,06	0,27	0,16	0,07	0,14	0,13	0,16	0,16	1,62	1,73
INDICES DE APALANCAMIENTO														
Endeudamiento	57,54	57,45	57,44	55,39	52,90	49,59	46,41	46,35	42,97	50,21	46,76	40,95	37,52	30,13
Apalancamiento	1,36	1,35	1,35	1,24	1,12	0,98	0,87	0,86	0,75	1,01	0,88	0,69	0,60	0,43

CAPITULO V

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

Al finalizar el desarrollo de la presente tesis, el objetivo es que las empresas puedan entender de forma clara y sencilla ¿qué es el factoring? y que ventajas puede aportar este servicio, tanto a ellas como a sus clientes. La evolución de esta técnica de financiamiento en los últimos años nos da una idea de cómo este servicio financiero, se ha ido consolidando como una herramienta muy importante para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que les permite adecuar sus estructuras, adaptándolas a sus necesidades. De este estudio se concluye:

- Que el factoring es un verdadero aliado facilitador de la gestión administrativa y financiera, el mismo que apoya la reactivación de la economía ecuatoriana a través de la inyección de dinero inmediato.
- El factoring financiero, es simplemente la utilización de sus propias cuentas por cobrar, permitiendo tener mayor liquidez sin recurrir a un pasivo

tradicional como lo es el préstamo bancario. Este flujo permite un funcionamiento ideal de la empresa, sin preocuparse por las cuentas por cobrar que tenga con sus clientes, ya que el factoring de su elección será el encargado de dicha actividad en la fecha de vencimiento de estas y en la cual recibirá el porcentaje de depósito en garantía que se haya estipulado en la cesión.

- En el caso práctico se efectuó una comparación en la ejecución de un contrato, analizando tres situaciones posibles, la primera utilizando los recursos propios, la segunda con la ayuda de un préstamo bancario y la tercera con la utilización del contrato de factoring.

El resultado al utilizar únicamente los recursos propios es que tenemos un flujo de fondos negativo durante más de medio año, mientras que al utilizar el préstamo bancario se pueden cubrir todas las obligaciones por lo que el flujo de fondos se torna positivo. En el factoring financiero también se manejan flujos negativos en dos meses, pero son muy inferiores en comparación con los flujos presentados con recursos propios.

<i>OFICCE S.A.</i>				
<i>COMPARATIVO FLUJO DE FONDOS</i>				
AÑO 2009 (en meses)				
Escenarios	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Recursos propios	-4,338.92	-26,687.73	-10,578.12	6,775.31
Préstamo bancario	50,661.08	26,959.49	40,739.24	56,068.18
Factoring financiero	-4,338.92	7,710.85	3,449.91	17,754.29

OFICCE S.A.				
COMPARATIVO FLUJO DE FONDOS				
AÑO 2009 (en meses)				
Escenarios	Mayo	Junio	Julio	Agosto
Recursos propios	-32,772.13	-20,919.49	-32,858.10	7,559.41
Préstamo bancario	14,236.71	24,094.07	10,174.79	48,377.02
Factoring financiero	2,850.09	-9,127.33	31,327.30	39,647.94

OFICCE S.A.				
COMPARATIVO FLUJO DE FONDOS				
AÑO 2009 (en meses)				
Escenarios	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Recursos propios	30,097.03	-236.89	20,755.99	7,145.45
Prestamo bancario	68,963.19	36,692.44	55,763.08	39,244.92
Factoring financiero	38,879.76	22,268.55	46,029.80	36,173.49

De acuerdo al análisis realizado, puedo concluir que el factoring si es una buena opción para obtener recursos financieros de manera anticipada mediante las cuentas por cobrar. Pero este debe ser utilizado de manera cuidadosa, seleccionando las facturas que realmente vayan a ser de ayuda, ya que aunque se junten muchas facturas de un monto pequeño para que este sea grande el costo sigue siendo alto en comparación al uso del préstamo bancario.

OFICCE S.A.											
COMPARATIVO DE COSTOS FINANCIEROS											
AÑO 2009 (en meses)											
Escenarios	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Préstamo bancario	825.00	802.08	779.17	756.25	733.33	710.42	687.50	664.58	641.67	618.75	595.83
Factoring financiero	1,201.50	531.95	444.03	1,320.30	534.06	2,382.75	1,344.87	577.80	1,077.30	1,211.63	1,385.08

6.1 RECOMENDACIONES

Con el propósito de alcanzar resultados positivos a través de la aplicación del contrato de factoring, se recomienda:

- Efectuar una campaña que permita difundir a la comunidad en general, información transparente acerca de las ventajas que ofrece la utilización del contrato de factoring.
- Crear legislaciones, con normas y disposiciones consistentes que faculten el desarrollo de esta actividad, delimiten el alcance y proporcionen formalidad a su contratación.
- Realizar más estudios sobre el uso de este contrato, tomando en cuenta factores como por ejemplo, un estudio de mercado o análisis de las tasas de interés, entre otros.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

1. Bravo Melgar Sydney Alex, **“Contratos Modernos Empresariales”**. Editora Fecat. Edición 1997.
2. Chuliá Vincent, Eduardo y Beltrán Alandete, Teresa: **“Aspectos Jurídicos de los Contratos Atípicos. I”**. Tercera edición actualizada. S.L. Barcelona 1996. Zaragoza, España 1996. Pág. 11.
3. Herrera Carlos, **“Fuentes de financiamiento”**. SICCO.1998. Pág.. 54
4. Perdomo Moreno, **“Administración financiera del capital del trabajo”**. ECASA. 1991. Pág. 148.
5. Ross Westerfield Jordan, **“Fundamentos de Finanzas Corporativas”**, Capítulo 20, Administración del Crédito y el Inventario.
6. Scott Besley y Eugene F. Brigham, **“Fundamentos de Administración Financiera”**, Capítulo 3

Internet

1. http://www.administracion.es/portadas/perfiles/empresa/financiacion/recursos_financieros/factoring.html
2. <http://www.asesores.com/crear/factoring.htm>
3. <http://www.basefinanciera.com/finanzas/publico/pymes/financiacion/>
4. http://www.ccbvq.com/zhtmls/bvq_norregsecpri.asp

5. http://www.cnbv.gob.mx/noticia.asp?noticia_liga=no&com_id=0&sec_id=3&it_id=4#mercado.
6. <http://www.dlh.lahora.com.ec/paginas/judicial/PAGINAS/ConstitucionPolitica.htm#anchor222824>
7. http://www.lacamara.org/index.php?option=com_content&task=view&id=64&Itemid=126
8. https://www.superban.gov.ec/downloads/normativa/nueva_codificacion/titulo_XI/cap_V.pdf
9. http://www.supercias.gov.ec/Paginas_htm/vision_mision/Vision.htm

ANEXO 1

ARTICULOS DEL REGLAMENTO DE COMPROBANTES DE VENTA Y RETENCION (FACTURACION)

Art. 9.- Facturas.- *Se emitirán y entregarán facturas en los siguientes casos:*

- a) Cuando las operaciones se realicen para transferir bienes o prestar servicios a sociedades o personas naturales que tengan derecho al uso de crédito tributario; y,*
- b) En operaciones de exportación.*

Art. 17.- Requisitos impresos para las facturas, notas de venta, liquidaciones de compras de bienes y prestación de servicios, notas de crédito y notas de débito.-*Estos documentos deberán contener los siguientes requisitos pre impresos:*

- 1. Número de autorización de impresión del comprobante de venta, otorgado por el Servicio de Rentas Internas;*
- 2. Número del registro único de contribuyentes del emisor;*
- 3. Apellidos y nombres, denominación o razón social del emisor, en forma completa o abreviada conforme conste en el RUC. Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial o de fantasía, si lo hubiere;*
- 4. Denominación del documento, de acuerdo al artículo 1 del presente reglamento;*
- 5. Numeración de trece dígitos, que se distribuirá de la siguiente manera:*
 - a) Los tres primeros dígitos corresponden al código del establecimiento conforme consta en el registro único de contribuyentes;*

b) Separados por un guión (-) los siguientes tres dígitos corresponden al código asignado por el contribuyente a cada punto de emisión dentro de un mismo establecimiento; y,

c) Separado también por un guión (-) constará el número secuencial de siete dígitos. Podrán omitirse la impresión de los ceros a la izquierda del número secuencial, pero deberán completarse los siete dígitos antes de iniciar la nueva numeración;

6. Dirección de la matriz y del establecimiento emisor cuando corresponda;

7. Fecha de caducidad del documento, expresada en mes y año, según la autorización del Servicio de Rentas Internas:

8. Datos de la imprenta o del establecimiento gráfico que efectuó la impresión:

a) Número de autorización de la imprenta o establecimiento gráfico, otorgado por el Servicio de Rentas Internas;

b) Número de registro único de contribuyentes;

c) Nombres y apellidos, denominación o razón social, en forma completa o abreviada, según conste en el RUC.

Adicionalmente podrá incluirse el nombre comercial o de fantasía;

9. Los destinatarios de los ejemplares. El original del documento se entregará al comprador, debiendo constar la indicación "ADQUIRENTE", "COMPRADOR", "USUARIO" o cualquier leyenda que haga referencia al comprador. La copia la conservará el emisor o vendedor, debiendo constar la identificación "EMISOR", "VENDEDOR" o cualquier leyenda que haga referencia al emisor. Se permitirá consignar en todos los ejemplares de los comprobantes de venta la leyenda: original-adquirente / copia-emisor, siempre y cuando el original se diferencie claramente de la copia.

Para el caso de los comprobantes de venta que permiten sustentar crédito tributario, a partir de la segunda copia que impriman por necesidad del emisor deberá consignarse, además, la leyenda "copia sin derecho a crédito tributario"; y,

10. Los contribuyentes designados por el SRI como especiales deberán imprimir en los comprobantes de venta las palabras: "Contribuyente Especial" y el número de la resolución con la que fueron calificados. En el caso de contribuyentes especiales que a la

fecha de su designación tuviesen comprobantes de venta vigentes en inventario podrán imprimir la leyenda de "Contribuyente Especial" mediante sello o cualquier otra forma de impresión.

Si por cualquier motivo perdieran la designación de "Contribuyente Especial", deberán dar de baja todos aquellos documentos con la leyenda indicada.

ANEXO 2

ARTICULO DEL CODIGO DE COMERCIO, REFORMADO EN EL REGISTRO

OFICIAL Nro. 498 DEL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

ANEXO 3

ARTICULOS DEL CONSEJO NACIONAL DE VALORES, RESOLUCION No.

CNV-001-A-2009

“Capítulo X”

FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES

Sección I

Inscripción en el Registro del Mercado de Valores

Art. 1.- Requisitos de inscripción de Facturas Comerciales Negociables.- Para la negociación de las facturas comerciales negociables en el mercado bursátil como extrabursátil, se requiere su inscripción en el Registro del Mercado de Valores y la de su emisor. Para tal efecto el emisor remitirá al Registro del Mercado de Valores lo siguiente:

1. *Solicitud de inscripción suscrita por el representante legal. A esta solicitud debe adjuntarse una autorización del Servicio de Rentas Internas para emitir facturas comerciales negociables, la cual considerará que el RUC se haya obtenido al menos con un año previo a la solicitud, que se encuentre en la lista blanca y que haya efectuado durante un año transacciones de venta por un valor superior a un mil dólares de los Estados Unidos de América.*

2. *Circular de oferta pública, que contendrá, al menos, lo siguiente:*

Portada:

Título: “CIRCULAR DE OFERTA PUBLICA DE FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES”, debidamente destacado.

Razón social o nombre comercial del emisor.

Número del RUC.

Número y fecha de la resolución expedida por la Superintendencia de Compañías que aprueba el contenido de la circular, y dispone su inscripción en el Registro del Mercado de Valores.

Cláusula de exclusión, según lo establece el artículo 15 de la Ley de Mercado de Valores.

Información general:

2.2.1 Fecha de constitución, plazo de duración, actividad principal, domicilio principal de la compañía, dirección, número de teléfono, número de fax, página web, de ser el caso.

2.2.2 Capital suscrito, pagado y autorizado, de ser el caso.

2.2.3 Detalle de las líneas de negocio actualmente desarrolladas.

2.2.4 Listado de los principales compradores aceptantes de las facturas comerciales negociables presentadas a inscripción.

Información económica - financiera: Los estados financieros del emisor con el dictamen de un auditor externo independiente, correspondientes a los tres últimos ejercicios económicos. En el caso de emisores de reciente constitución estos deberán entregar la información antes mencionada de uno o dos ejercicios económicos, según corresponda.

3. Formato del facsímil del valor, de conformidad al contenido establecido en el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención emitido por el Servicio de Rentas Internas y al determinado en el artículo 201 del

Código de Comercio; deberá constar el valor a negociarse. Cuando se quieran negociar facturas comerciales negociables electrónicas, autorizadas por el Servicio de Rentas Internas, estas deberán tener al menos el mismo contenido de lo expuesto en el artículo 201 del Código de Comercio. Para su negociación deberán estar registradas en un depósito centralizado de valores y serán únicamente negociadas a través del mercado bursátil y extrabursátil.

4. Certificado de veracidad de la información.

Sección II

Mantenimiento de la inscripción en el Registro del Mercado de Valores

Art. 2.- Mantenimiento de la inscripción.- *Para mantener la inscripción de las facturas comerciales negociables, los respectivos emisores deben presentar a la Superintendencia de Compañías, hasta el 31 de marzo y hasta el 31 de julio de cada año, el monto colocado durante el año y por el semestre.*

Sección III

Valor a negociarse

Art. 3.- Valor a negociarse.- *El valor de cada factura comercial negociable en el mercado de valores, no podrá exceder del noventa por ciento del valor total de la factura, menos todas las retenciones de impuestos efectuados por el aceptante.*

Art. 4.- Idoneidad.- *Previa a la negociación de facturas comerciales negociables en el mercado bursátil como extrabursátil, las casas de valores deberán verificar la idoneidad de las firmas del emisor y del aceptante conforme a lo establecido en el tercer inciso del Art. 57 de la Ley de Mercado de Valores.*

Sección IV

Negociación de Facturas Comerciales Negociables no inscritas en el Registro del Mercado de Valores

Art. 5.- Mecanismo de negociación.- *Las facturas comerciales negociables no inscritas en el Registro del Mercado de Valores pueden negociarse en el mecanismo de negociación para valores no inscritos, debidamente autorizado por la Superintendencia de Compañías, conforme al Art. 34 de la Ley de Mercado de Valores. Toda factura comercial negociable inscrita en el Registro del Mercado de Valores solo puede ser negociada en el mercado bursátil o en el mercado extrabursátil.*

Para el caso de personas naturales emisoras de facturas que están imposibilitadas de inscribirse en el Registro del Mercado de Valores, para negociar sus facturas comerciales negociables deberán acudir al Registro de Valores no Inscritos, REVNI establecido por las bolsas de valores y autorizado por la Superintendencia de Compañías.

Solo podrán negociarse facturas comerciales negociables cuyo plazo de emisión sea de hasta 360 días.

ANEXO 4

ARTICULO DE LA LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO RELACIONADO A LA CESION DE FACTURAS COMERCIALES NEGOCIABLES

“Art. 54.- Transferencias que no son objeto del impuesto.- No se causará el IVA en los siguientes casos:

- 1. Aportes en especie a sociedades;*
- 2. Adjudicaciones por herencia o por liquidación de sociedades, inclusive de la sociedad conyugal;*
- 3. Ventas de negocios en las que se transfiera el activo y el pasivo;*
- 4. Fusiones, escisiones y transformaciones de sociedades;*
- 5. Donaciones a entidades del sector público y a instituciones y asociaciones de carácter privado de beneficencia, cultura, educación, investigación, salud o deportivas, legalmente constituidas; y,*
- 6. Cesión de acciones, participaciones sociales y demás títulos valores.*
- 7. Las cuotas o aportes que realicen los condóminos para el mantenimiento de los condominios dentro del régimen de propiedad horizontal, así como las cuotas para el financiamiento de gastos comunes en urbanizaciones.”*

EXTRACTO DE LAS ABSOLUCIONES DE CONSULTAS FIRMADAS POR EL DIRECTOR GENERAL DEL SRI, CORRESPONDIENTES AL MES DE JUNIO DEL 2009, PUBLICADAS EN EL R.O. No. 51 DEL 21 DE OCTUBRE DEL 2009.

Referencia: *Cesión de derechos y no emisión de comprobantes de ventas.*

Consulta: *¿Se encuentra gravada con IVA la compraventa (transferencia) de cartera de créditos, misma que se encuentra contenida en títulos valores como lo son los pagarés?*

¿Se deben emitir comprobantes de venta (como por ejemplo facturas) en la compraventa de dichos pagarés (cartera)? Si la respuesta fuere negativa, ¿podría ORIGINARSA S. A., sustentar válidamente el pago por concepto de compra de cartera que realiza a favor de los “concesionarios” en las respectivas liquidaciones y contratos de compra de cartera, a fin que dichos pagos sea considerado como un gasto deducible a efectos de la determinación del impuesto a la renta?

Absolución: *Respecto a la primera pregunta, que las transferencias de cartera de créditos, contenidas en títulos valores, siempre y cuando no impliquen una prestación de servicios, no causan el Impuesto al Valor Agregado -IVA- de conformidad con el numeral 6 del artículo 54 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.*

Con relación a la segunda pregunta, las personas que transfieran cartera de créditos, contenidas en títulos valores, siempre y cuando no impliquen una prestación de servicios, no están obligados a emitir comprobantes de venta, sin perjuicio del cumplimiento de las obligaciones formales en cuanto a los pertinentes registros contables y disposición de la documentación de soporte respectiva, así como de las obligaciones materiales en cuanto a los efectos impositivos, derivadas de dicha operación.

ANEXO 5

ARTICULO DE LA LEY DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERTO, REFERENTE AL LOS INGRESOS DE FUENTE ECUATORIANA.

Art. 8.- Ingresos de fuente ecuatoriana.- Se considerarán de fuente ecuatoriana los siguientes ingresos:

- 1.- Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarias, mineras, de servicios y otras de carácter económico realizadas en territorio ecuatoriano, salvo los percibidos por personas naturales no residentes en el país por servicios ocasionales prestados en el Ecuador, cuando su remuneración u honorarios son pagados por sociedades extranjeras y forman parte de los ingresos percibidos por ésta, sujetos a retención en la fuente o exentos; o cuando han sido pagados en el exterior por dichas sociedades extranjeras sin cargo al gasto de sociedades constituidas, domiciliadas o con establecimiento permanente en el Ecuador. Se entenderá por servicios ocasionales cuando la permanencia en el país sea inferior a seis meses consecutivos o no en un mismo año calendario;*
- 2.- Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros por actividades desarrolladas en el exterior, provenientes de personas naturales, de sociedades nacionales o extranjeras, con domicilio en el Ecuador, o de entidades y organismos del sector público ecuatoriano;*
- 3.- Las utilidades provenientes de la enajenación de bienes muebles o inmuebles ubicados en el país;*
- 4.- Los beneficios o regalías de cualquier naturaleza, provenientes de los derechos de autor, así como de la propiedad industrial, tales como patentes, marcas, modelos industriales, nombres comerciales y la transferencia de tecnología;*
- 5.- Las utilidades que distribuyan, paguen o acrediten sociedades constituidas o establecidas en el país;*
- 6.- Los provenientes de las exportaciones realizadas por personas naturales o sociedades, nacionales o extranjeras, con domicilio o establecimiento permanente en el Ecuador, sea*

que se efectúen directamente o mediante agentes especiales, comisionistas, sucursales, filiales o representantes de cualquier naturaleza;

7.- Los intereses y demás rendimientos financieros pagados o acreditados por personas naturales, nacionales o extranjeras, residentes en el Ecuador; o por sociedades, nacionales o extranjeras, con domicilio en el Ecuador, o por entidades u organismos del sector público;

8.- Los provenientes de loterías, rifas, apuestas y similares, promovidas en el Ecuador;

9.- Los provenientes de herencias, legados, donaciones y hallazgo de bienes situados en el Ecuador; y,

10.- Cualquier otro ingreso que perciban las sociedades y las personas naturales nacionales o extranjeras residentes en el Ecuador.