

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

FACTORING: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO A
CORTO PLAZO PARA PYMES EN EL ECUADOR

TRABAJO DE TITULACIÓN DE GRADO PREVIA A LA
OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERIA COMERCIAL

GONZALO SEBASTIAN YANEZ SALVADOR

DIRECTOR: DR. FRANCISCO QUISIGÜIÑA CALLE

QUITO, MAYO, 2014

INDICE

TEMA	1
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I	
1. EL FINANCIAMIENTO	4
1.1. CONCEPTO	4
1.2. CLASIFICACIÓN	11
1.3. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EN EL ECUADOR	17
CAPITULO 2	
2. EL FACTORING	23
2.1. CONCEPTO	23
2.2. HISTORIA	25
2.3. OPERACIÓN Y MODALIDADES	27
2.3.1 Operación	27
2.3.2. Modalidades	35
2.4. CLASIFICACIÓN DEL FACTORING	38
2.5. MARCO LEGAL	41
2.5.1. Derechos y obligaciones de los participantes	49
2.5.1.1. Derechos y obligaciones del factor	49
2.5.1.2. Derechos y obligaciones del factorado	52
2.6. RIESGOS FINANCIEROS DEL FACTORING	55
2.7. OFERTA Y DEMANDA DEL FACTORING	58
CAPITULO 3	
3. LAS PYMES EN EL ECUADOR	61
3.1. CONCEPTO	61
3.2. PRINCIPALES DIFICULTADES PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL ECUADOR	68
3.3. FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN EL ECUADOR	72
3.4. EL FACTORING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA EL CORTO PLAZO DE LAS PYMES EN EL ECUADOR	76
CAPITULO 4	
4. EL FACTORING VS EL CRÉDITO BANCARIO	80
4.1. COMPARACIÓN TEÓRICA	80
4.2. VENTAJAS Y DESVENTAJAS	87
4.2.1. Ventajas	88
4.2.2. Desventajas	91
4.2.3. Caso práctico	93

CAPITULO 5	
5. INSTITUCIONES QUE OFRECEN EL SERVICIO DE FACTORING EN EL ECUADOR	104
5.1. ¿QUIÉNES SON?	104
5.1.1. Mercado Objetivo	107
5.1.2. Funcionamiento y operación	109
5.1.3. Administración de riesgo	115
5.1.4. Calificación de cartera y clientes	118
5.1.5. Análisis financiero de los balances de la empresa ofertante	124
6. CONCLUSIONES	129
7. RECOMENDACIONES	131
BIBLIOGRAFÍA	132

INDICE DE TABLAS

TABLA 1	
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES A SEPTIEMBRE DEL 2013	73
TABLA 2	
PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL EN CRÉDITOS BANCARIOS	74
TABLA 3	
DOCUMENTACION REQUERIDA PARA EL PROCESO DE FACTORING EN UNA INSITUACIÓN FINANCIERA	111

INDICE DE GRAFICOS

GRAFICO 1 EL MERCADO DE FACTORING A NIVEL INTERNACIONAL (FACTORING/PIB 2007)	10
GRAFICO 2 EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE CRÉDITO TOTAL Y POR SUBSISTEMAS FINANCIEROS PRIVADOS	20
GRAFICO 3 VOLUMEN DE CRÉDITO POR DESTINO	21
GRAFICO 4 VOLÚMENES DE CRÉDITO OTORGADO POR EL SISTEMA FINANCIERO PRIVADO (Millones de USD)	21
GRAFICO 5 PYMES DISTRIBUCIÓN SECTORIAL	64
GRAFICO 6 EMPLEOS QUE GENERAN LAS PYMES EN AMÉRICA LATINA	66
GRAFICO 7 COMPORTAMIENTO DEL BALANCE	87
GRAFICO 8 VALORES AGREGADOS DEL FACTORING	91
GRAFICO 9 PROCESO DE DESCUENTO DE DOCUMENTOS VALORADOS (FACTORING)	114

RESUMEN EJECUTIVO

Se define al financiamiento como el acto de recibir (financiado) o entregar (financiadore), mediante un contrato o trato, recursos económicos, monetarios y financieros para llevar a cabo una actividad económica específica, con el compromiso de retornar dicha cantidad de dinero en un tiempo determinado y bajo condiciones establecidas previamente.

Al financiamiento lo podemos clasificar desde muchos puntos de vista. Por efectos de estudio lo hemos clasificado desde su proveniencia y del plazo del mismo. Desde su proveniencia en financiamiento interno y externo. El financiamiento interno está conformado por aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas (crédito proveedor).

El financiamiento externo está compuesto por el crédito bancario, factoraje financiero, emisión de obligaciones, titularizaciones, entre otras. De acuerdo al plazo del financiamiento tenemos a corto y largo plazo.

En el Ecuador tenemos como alternativas de financiamiento a un Sistema Financiero Nacional que ha venido creciendo de manera importante y que ha sabido realizar la intermediación financiera de manera efectiva y responsable, dando como resultado un creciente dinamismo a la economía. Adicionalmente

del crédito bancario, tenemos también, la bolsa de valores, emisión de obligaciones, el proceso de titularización de activos, el leasing, tarjetas de crédito, entre otras.

El factoring es un contrato mediante el cual una empresa, llamada “factorada”, cede los derechos de sus cuentas por cobrar a un tercero (factor), para que este se encargue del cobro de las mismas a la fecha de su vencimiento, con la finalidad de que el “factor” anticipe el pago de las cuentas por cobrar al ente factorado y este obtenga liquidez en su flujo, a cambio de una comisión. Esta comisión será una tasa de descuento.

En el Ecuador, el factoring se sustenta legalmente en la Ley de Mercado de Valores que indica que todas las facturas que contengan la orden incondicional de pago y que sea aceptada por el comprador, serán consideradas como “facturas comerciales negociables” y tendrán la naturaleza y el carácter de títulos valor.

Las ventajas del Factoring para las empresas que lo utilizan son: liquidez inmediata, elimina el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar, costo financiero más bajo, menor trabajo operativo y administrativo, mejor poder de negociación frente a sus clientes y proveedores, agilidad en recibir los recursos, no se comprometen activos de la empresa ni del accionista por la operación, simplifica la contabilidad, reduce el apalancamiento financiero, entre otras.

Lastimosamente, en el Ecuador, por la falta de cultura financiera y por la reducida oferta, no se ha podido desarrollar este producto que sería de mucha utilidad para las PYMES.

Según el Servicio de Rentas Internas del Ecuador, PYMES corresponde al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, número de empleados y su nivel de producción o activos, presentan características similares en su proceso de crecimiento.

Las principales características de este conjunto de empresas son: participación accionarial y administración familiar, informalidad en sus actividades y en su contabilidad, alto porcentaje de gastos administrativos y baja rentabilidad, poca utilización de tecnología, problemas de solvencia y liquidez, dificultad al acceso de financiamiento tradicional, proveedores de empresas grandes, entre otras.

Es muy importante mencionar que las PYMES son un elemento indispensable en la economía del Ecuador ya que aportan con el 26% del PIB y dotan con el 68% de empleo en el Ecuador. Afortunadamente, en el nuevo Código de la Producción se fomentan políticas y prácticas que favorecen notablemente el entorno en el que se desarrollan las PYMES.

Como habíamos mencionado anteriormente, unos de los principales obstáculos para el desarrollo y crecimiento de las PYMES es el poco acceso al crédito bancario. Esto se debe principalmente al alto riesgo de fracaso que estas empresas tienen, informalidad en su contabilidad y presentación de estados

financieros y su problema de solvencia y liquidez. Ante esto, el Factoring es una alternativa de financiamiento que encaja perfectamente a la situación y realidad que enfrentan las PYMES.

Si bien es cierto, que el crédito bancario a corto plazo y el factoring sirven para cubrir desfases en el flujo de caja o aportar capital fresco en el mismo, ambas tienen conceptos y formas de operar diferentes. Se debe tener claro que al usar el factoring, la empresa factorada no incurre en un pasivo; a diferencia de optar por financiar su operación con crédito bancario, en donde sí se genera una deuda o cuenta por pagar.

Además, el crédito bancario utiliza una tasa de interés que generalmente es más alta que la tasa de descuento utilizada por el Factoring. Esto hace que los costos financieros de la empresa se reduzcan cuando se utiliza el Factoring.

Es muy importante tener claro que el factoring es una combinación única de financiamiento de capital de trabajo y servicio. En tal virtud, es imposible comparar un financiamiento bancario o un seguro de crédito con el factoring. El servicio que prestan las empresas factoras no solo incluye el financiamiento, cuyo precio es muy competitivo frente a un crédito bancario, sino también garantiza el 100% de protección del crédito. La comisión del servicio que se carga en el factoring es muy razonable considerando el costo de recuperar la cartera nacional e internacional, el costo de una cartera vencida y la pérdida de rentabilidad dada la incapacidad de financiar un crecimiento

Tras realizar un caso práctico en el que una empresa mediana, que se dedica a la importación y comercialización de pisos, financia su capital de trabajo con crédito bancario y descontando sus facturas a través del Factoring; podemos identificar claramente que el Factoring mejora su flujo de caja y le permite continuar normalmente con su operación. Además, el costo financiero que se incurre con la operación de Factoring es menor que al utilizar el crédito bancario. Adicionalmente, la empresa no ha tenido que hipotecar ningún activo para respaldar la operación y no ha tenido que esperar una gran cantidad de tiempo para que analicen sus balances, que muchas de las veces son débiles. Es así que podemos concluir que el Factoring es, definitivamente, una alternativa de financiamiento para las PYMES en el Ecuador.

TEMA

FACTORING: UNA ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO DE CORTO PLAZO PARA LAS PYMES EN EL ECUADOR

INTRODUCCIÓN

La escasa cultura financiera ha convertido a la banca como la fuente principal de provisión de recursos, dejando de lado importantes alternativas de financiamiento que ofrece el sistema financiero para el sector empresarial y especialmente para pymes, que en ocasiones no tienen acceso al crédito tradicional por no cumplir con los requisitos exigidos por la banca.

Una de las problemáticas que afecta al desarrollo del pequeño y mediano empresario ecuatoriano es la falta de capital de trabajo, puesto que los plazos de cobro a sus clientes son superiores al plazo de pago a sus proveedores. En tal virtud, los empresarios cubren sus obligaciones con proveedores mediante cheques posfechados (práctica prohibida por la Superintendencia de Bancos del Ecuador), otras prácticas constituyen las hipotecas de inmuebles y el mercado informal con elevados intereses, que incrementan sus costos financieros.

Ante la problemática mencionada, aparece el factoring como una herramienta de financiamiento, que permite acceder a dinero inmediato a cambio de sus cuentas por

cobrar. De esta manera, la línea de financiamiento vía factoring crece en función de las ventas a crédito.

La aplicación de esta alternativa proporcionará inyección de capital a las empresas, agilizará sus operaciones y será una alternativa más dentro de la gama de productos financieros que actualmente existen.

En el Ecuador existen alternativas de financiamiento que se adaptan a las diferentes necesidades y condiciones de las pequeñas, medianas y grandes empresas. Sin embargo, son muy pocas las empresas que utilizan alternativas de financiamiento diferentes al crédito bancario por falta de conocimiento sobre el funcionamiento y ventajas que las mismas pueden ofrecer al desarrollo de la empresa. Conociendo sobre la necesidad de los pequeños y medianos empresarios de obtener una alternativa de financiamiento más asequible dentro de la gama actual que ofrece el sistema financiero se plantea el Factoring, como una opción atractiva que permite a la empresa obtener liquidez inmediata a través de la cesión de las cuentas por cobrar a empresas y entidades financieras dispuestas a hacerse cargo de la gestión de cobro por una comisión que resulta beneficiosa para ambas partes.

Esta realidad evidencia la importancia de la propuesta que busca investigar y evaluar el funcionamiento del factoring en empresas ecuatorianas, especialmente en

pequeñas y medianas empresas, a través de la comparación de estados financieros reales entre empresas que utilizan el crédito bancario y empresas que utilizan el factoring para financiar sus operaciones de corto plazo. De esta manera, conoceremos a fondo el funcionamiento del factoring, las ventajas y desventajas que puede ofrecer y sobre todo la factibilidad de utilización del mismo por pequeños y medianos empresarios.

1. EL FINANCIAMIENTO

1.1. CONCEPTO

Las palabras financiación, financiar o financiamiento, etimológicamente hablando, provienen de la palabra francesa “finance”. Dicha palabra existe desde el siglo XIII y se formó del verbo “finir”, que significa terminar; ésta palabra a su vez proviene del latín “finis” que significa término o suspensión. Los franceses utilizaban comercialmente la palabra “finance” para referirse al acto de recibir dinero y pagar por el mismo en un tiempo determinado o también al acto de recibir un bien, por medio de un trato, y pagarlo dentro de un plazo fijado. El pago era la acción que daba por terminado el trato (Etimologías de Chile, 2013).

La Real Academia de la Lengua define a la palabra “financiar” como el acto de aportar el dinero necesario para una empresa o persona. Sufragar los gastos de una actividad, una obra, etc (Real Academia Española, 2001)

Ahora bien, una vez que conocemos el origen y el significado etimológico de la palabra financiamiento, podemos decir que el financiamiento es el acto de recibir (financiado) o entregar (financiadore), mediante un contrato o trato, recursos económicos, monetarios y financieros para llevar a cabo una actividad económica específica, con el compromiso de retornar dicha cantidad de dinero en un tiempo determinado y bajo condiciones establecidas.

Para entender de mejor manera el concepto del financiamiento desde el punto de vista de las finanzas, es importante analizar otro concepto que está muy presente en el financiamiento y éste es: el valor del dinero en el tiempo.

El valor del dinero en el tiempo es uno de los principios más importantes de todas las finanzas, puesto que pone a juicio la relación que existe entre un dólar el día de hoy o un dólar en el futuro. Es decir, cuánto nos cuesta el dinero en el presente y cuanto nos costará dentro de un tiempo determinado. Al precio o al costo del dinero se lo conoce como “tasa de interés”. Bajo las premisas que el dinero es un bien o un activo y que existe un costo de oportunidad, podemos decir que la tasa de interés es el pago por el tiempo que un individuo está privado de ese bien, teniendo en cuenta que el mismo puede generar ganancias en el presente. La tasa de interés se divide en dos: tasa de interés simple y tasa de interés compuesto (Van Horne, 1993)

La tasa de interés simple se refiere al interés que va en función directa y estrictamente del capital inicial. A diferencia del interés compuesto que va en función del capital inicial y el interés generado por dicho capital; es decir, en el interés compuesto se gana interés sobre interés (Van Horne, 1993)

A continuación encontraremos un ejemplo práctico que nos hará entender muy claramente todos los conceptos que hemos revisado:

Comencemos tomando en cuenta el caso de una persona que tuviera \$100 dólares en su cuenta de ahorros. Si la tasa de interés compuesta es del 3% anual, ¿en cuánto se

convertirán los \$100 al término de un año? La solución del problema es tan simple como sacar el valor final de dicha cantidad de dinero al término de un año.

$$VF = \$100 (1+0.04) = \$104$$

En caso de depositar a dos años los \$100 dólares iniciales, se convertirán en \$104 al final del primer año. Al terminar el segundo año los \$104 se convertirán en \$108,16, debido a que se obtiene un interés de \$ 4 sobre los \$100 iniciales y se ganan \$0,16 por los \$4 de intereses que se pagaron al finalizar el primer año. Es decir, se ganan intereses sobre los intereses ya ganados anteriormente, por esto se lo denomina interés compuesto.

Una vez comprendidos los conceptos del financiamiento y la tasa de interés como el precio del dinero, podemos decir que el financiamiento es el acto de erogar o recibir recursos económicos, financieros o monetarios a una tasa de interés y un plazo determinado con la finalidad de realizar una actividad específica. Por ejemplo:

Una empresa desea poner en marcha el proyecto de expansión de su fábrica para lograr una mayor capacidad instalada, poder producir una mayor cantidad de productos y satisfacer la creciente demanda del mercado. Para esto, la compañía necesita de los recursos monetarios para la construcción de un galpón, para la adquisición de nueva maquinaria y para la contratación de personal especializado para poner en marcha el nuevo proyecto. El gerente financiero de la empresa decide acudir al Banco para conseguir recursos monetarios y finalmente logra la

aprobación del financiamiento del proyecto. El Banco hará un desembolso de dinero previo la firma del pagaré, mismo que será pagado en 5 años con pagos mensuales a una tasa de interés del 12%.

Analizando el ejemplo anterior podemos identificar todos los elementos del financiamiento, siendo estos: el financiador: el Banco, el financiado: la empresa, el dinero es el recurso monetario, el pagaré: el contrato, los 5 años con pagos mensuales: el tiempo y la forma de pago y por último el 12% es la tasa de interés.

Una de las actividades más difíciles e importantes para las empresas es reunir el capital necesario para comenzar a operar, para continuar operando y para aumentar su operación. En tal virtud, el gerente financiero tiene la gran responsabilidad de administrar el financiamiento y el manejo del flujo de caja para lograr determinar la mejor mezcla de endeudamiento o estructura del capital con el fin de maximizar la valuación de la empresa frente al mercado y principalmente frente a sus accionistas. Cabe mencionar que los accionistas de las empresas son los principales financiadores de las mismas, por lo tanto son los que mayor rentabilidad exigen con respecto a su dinero invertido (Van Horne, 1993).

Hemos hablado sobre el financiamiento, su definición, sus elementos, sus funciones; también hemos hablado de conceptos muy relacionados con el financiamiento y que son fundamentales para entender cómo funciona el mismo. Sin embargo, no hemos analizado el financiamiento desde el punto de vista de la contabilidad.

Contablemente, el financiamiento es una cuenta por pagar ya que recibimos el dinero en la cuenta Bancos (Activo) contra la promesa de pagar en el plazo estipulado en el contrato, mismo que es un documento por pagar(Pasivo). En cada dividendo que se paga contablemente se registra la acreditación de documentos por pagar y se debita de la cuenta Bancos. De esta manera, las cuentas o documentos por pagar se irán liquidando conforme se vaya pagando el préstamo. Los intereses generados por la operación de financiamiento se los registrará como costo o gasto financiero.

Cuando el financiamiento viene de parte de los socios o accionistas de la empresa el registro contable es diferente ya que recibimos el dinero en la cuenta Bancos pero en este caso lo hacemos contra la cuenta Capital (Patrimonio) siempre y cuando el dinero sea destinado al capital inicial para conformar la empresa. En el caso que sea capital proveniente de los accionistas para financiar capital de trabajo o inversiones a largo plazo contablemente sería una acreditación a la cuenta Bancos contra Cuentas por Pagar Accionistas. En este caso los accionistas decidirán el monto, el plazo y si se cobran o no interés.

Uno de los principales problemas que golpea hoy en día a las empresas ecuatorianas, principalmente a las PYMES, es la falta de antelación en el tiempo para evaluar aquellas decisiones económico-financieras que pueden tener repercusión directa en el desarrollo de la organización. Atendiendo a esta problemática particular, se pueden apreciar las asociadas a la identificación de las necesidades de financiamiento, presentando problemas, por este concepto, en la

proyección de sus flujos de caja, repercutiendo de forma negativa en la ejecución de las operaciones de la empresa y sus relaciones con las entidades financieras. Esta situación tiene su causa en la deficiente atención e importancia que se le presta a la planificación financiera en el corto y largo plazo, como una herramienta imprescindible que permitirá adelantarse en el tiempo a muchos de los problemas que pueden surgir en el futuro y para los que la empresa debe estar preparada en condición de afrontarlos de la mejor manera posible (Instituto Tecnológico Superior de Calkiní en el Estado de Campeche, 2013)

Hoy en día se vive un momento de tensión financiera a nivel mundial, por lo que para cualquier empresa es fundamental la disponibilidad de financiamiento (corto y largo plazo), debido en gran medida a que generalmente disponen de una suma limitada de recursos financieros que le permiten desarrollar sus operaciones y por ende necesita conocer cuáles son las opciones de financiamiento, una vez que ha incurrido en inversiones relacionadas con su fondo de maniobra (Instituto Tecnológico Superior de Calkiní en el Estado de Campeche, 2013)

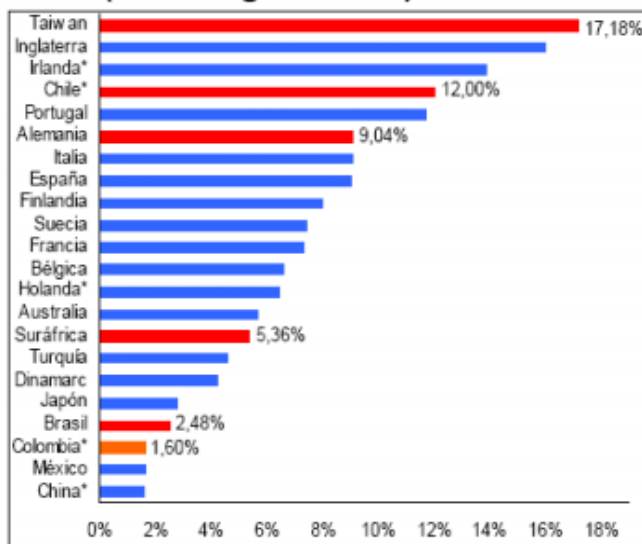
Una buena administración financiera que incluya políticas claras de financiamiento es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, ya que con esta se podrá hacer frente a todos los compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad frente a los accionistas.

Para esta problemática y para suplir la carencia de crédito bancario existe una alternativa de financiamiento llamada “Factoring”. Esta herramienta permite descontar las facturas que se cobrarán en el futuro y otorgar liquidez inmediata a la empresa. Así, la empresa podrá hacer frente a cualquier tipo de obligación y podrá continuar operando con su flujo de caja normal.

En los últimos años el factoring ha tenido un desarrollo importante en países con distintos niveles de desarrollo. A continuación se muestra un gráfico en el que se puede observar el mercado de factoring a nivel internacional en relación al PIB de cada país:

GRÁFICO 1
EL MERCADO DE FACTORING A NIVEL INTERNACIONAL
(FACTORING/PIB 2007)

El mercado de factoring a nivel internacional (Factoring/PIB 2007)



Fuente: Factors Chain International, IMF, cálculos Asobancaria

1.2. CLASIFICACIÓN

Al financiamiento se lo puede clasificar en función de su proveniencia y del tiempo de duración del mismo. A continuación analizaremos la clasificación del financiamiento:

- Por su proveniencia tenemos el financiamiento interno y externo:
 - Financiamiento interno: Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, es decir del giro del negocio como tal. En este tipo de financiamiento podemos encontrar: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas (crédito proveedor). Cabe mencionar que este financiamiento la mayor parte de las veces no genera un costo financiero para la empresa, por lo que sería un escenario ideal buscar que la Gerencia Financiera se financie con recursos propios de la empresa. Para lograr este objetivo siempre va a ser muy importante y decisivo que exista un buen poder de negociación con los proveedores, para que estos sean los que financien a la empresa sin ningún costo financiero, otorgando plazos de pago mayores. En tal virtud, el plazo de cuentas por pagar va a ser mayor al de cuentas por cobrar y así la empresa tendrá la capacidad de pagar a sus proveedores sin necesidad de un financiamiento externo (Instituto Tecnológico Superior de Calkiní en el Estado de Campeche, 2013)

○ **Financiamiento externo:** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios. Es decir, cuando los fondos generados por las operaciones normales de la empresa más las aportaciones de los propietarios o accionistas, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso normal de la empresa. Adicionalmente esta situación se genera cuando los plazos por cuentas por pagar son menores a los plazos de cuentas por cobrar, lo que ocasiona un desfase en el flujo de efectivo de la empresa. En este caso la compañía tendrá que recurrir obligadamente a buscar financiamiento externo para cubrir sus desfases en el flujo de efectivo. Las formas de financiamiento externo más comunes son: el crédito bancario, factoraje financiero, emisión de obligaciones, titularizaciones, entre otras (Instituto Tecnológico Superior de Calkiní en el Estado de Campeche, 2013)

El crédito bancario es el dinero en efectivo que recibe la empresa por parte de una institución financiera para hacer frente a una necesidad financiera y que se compromete a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

El crédito bancario proviene de bancos estatales y de bancos privados. Son variadas las entidades públicas que actúan o han actuado como entidades financieras. La ventaja del crédito de bancos públicos es que la tasa de interés, la mayor parte de veces, es más baja frente a la tasa de interés de la banca privada ya que los fondos

de la banca pública provienen del Estado, mismo que siempre estará interesado en promover el desarrollo de la economía del país mediante incentivos como es la tasa de interés baja.

A este tipo de préstamos tienen acceso todas las empresas independientemente de su tamaño, siempre y cuando reúnan las condiciones necesarias, entre las cuales están: demostrar que han estado funcionando por un tiempo suficiente, que tienen bienes propios como garantía, rentabilidad del proyecto, ser confiables en términos de pago, que lleven una contabilidad básica, clientela establecida (Vasquez, 2010)

Para obtener este tipo de préstamos la empresa debe firmar un pagaré, tener fiadores o activos que puedan ponerse en garantía. El pago del capital y de los intereses lo establece el banco.

A diferencia de los préstamos otorgados por Bancos públicos los préstamos de Bancos privados son mucho más exigentes con las condiciones, en términos de tasas de interés, plazo y garantías. Es por esta razón que se hace más difícil para las PYMES acceder a este tipo de crédito.

Adicionalmente, es necesario mencionar que existe el crédito no Bancario. Este es cualquier préstamo que no sea otorgado por los bancos del sistema bancario del país. En muchos casos, no es supervisado por las autoridades monetarias del país (Banco Central o Superintendencia de Bancos) y la tasa de interés que se maneja es extremadamente alta frente a las tasas ofrecidas por el sistema financiero.

- Por el plazo del crédito tenemos el financiamiento a corto y largo plazo:
 - Financiamiento a corto plazo: Es aquel financiamiento que tiene como plazo hasta 365 días. Comúnmente el crédito de corto plazo es llamado crédito comercial y financia capital de trabajo de la empresa. Es decir, financia las cuentas por cobrar y los inventarios.

Este tipo de préstamo le permite a la compañía contar con los insumos y materiales necesarios para producir o adquirir inventario y, por otra parte, también le permite dar crédito a sus clientes al financiarles sus ventas.

Otra forma de financiarse al corto plazo es con los anticipos de los clientes. Este anticipo se trata de cantidades monetarias que entregan los clientes hacia las empresas a cuenta de recibir servicios o bienes terminados.

Adicionalmente, es importante mencionar al leasing como un financiamiento de corto plazo, ya que este es un contrato mediante el cual una empresa adquiere un activo ejerciendo una opción de compra sobre el alquiler que se ha realizado

- Financiamiento a largo plazo: El financiamiento de largo plazo es aquel pagadero a un plazo mayor de 365 días. Comúnmente los créditos de largo plazo son otorgados para la adquisición o remodelación de activos, ya sean muebles o

inmuebles. Es importante mencionar que el crédito para inversión de activo financia hasta el 80% del activo dejando la diferencia como aporte de la empresa.

El préstamo a largo plazo mayor a un año, requiere mayores garantías, o más fuertes (garantías reales) que el de corto plazo. Este tipo de préstamo requiere de una justificación mayor, que puede alcanzar hasta la presentación de un proyecto. Supone un seguimiento continuo por parte del Banco, debido a la extensión del plazo y a las variaciones que se pueden producir en este tiempo.

Una vez analizado las formas de financiamiento y especialmente el crédito es importante mencionar los elementos del crédito:

- Monto del crédito: Normalmente el monto del crédito es la suma del capital propiamente dicho, o sea el dinero que nos entrega la institución, más los intereses calculados por anticipado, los cuales deberemos pagar al vencimiento.
- Los intereses: El interés es el precio que las instituciones financieras cobran por prestar el dinero por un plazo determinado. Estos intereses se miden en un porcentaje anual. Existen distintas formas de cobrar los intereses, entre estas se encuentran la tasa lineal o la tasa efectiva anual. La tasa lineal “es una fórmula de interés simple que calcula la tasa establecida sobre el capital del crédito hasta el vencimiento del plazo fijado “(Grupo Asesor INFOPYME, 2010)

“La tasa de interés más utilizada es la TEA (tasa efectiva anual), y hay tablas de cálculo que son de fácil manejo. Esto le permitirá a la persona asesora y a la empresaria hacer los cálculos, lo cual facilita la toma de decisiones” (Grupo Asesor INFOPYME, 2010)

- Plazo de pago: Es el tiempo expresado en días, meses o años, que otorga la entidad financiera o que se pacta con ésta para la devolución del capital del crédito. Puede ser un plazo fijo, como por ejemplo: 30 días, 90 días o un año. Puede también ser un plazo determinado, pero con pagos parciales, mensuales o trimestrales. Por ejemplo: plazo de 1 año con pagos trimestrales; o plazo de 3 años con pagos mensuales. (Grupo Asesor INFOPYME, 2010)

- Período de gracia: “Es el tiempo, dentro del plazo principal, que se otorga o pacta para no pagar el capital o bien el capital e intereses del crédito” (Grupo Asesor INFOPYME, 2010) Este es un instrumento muy útil para quienes adquieren el crédito puesto que les otorga un desahogo inicial de obligaciones financieras, sobre todo en momentos en que la inversión realizada con el crédito aún no genera los ingresos esperados (Grupo Asesor INFOPYME, 2010)

Generalmente, el período de gracia es utilizado en créditos a mediano y largo plazo para el financiamiento de inversiones en las empresas. Dependiendo del proyecto a financiar y del plazo del crédito, el período de gracia puede ser de seis meses o más. Si este va a ser de más de seis meses, la gracia se otorgará únicamente de capital, y en ese período tendrá que pagarse los intereses (Grupo Asesor INFOPYME, 2010)

- **Amortización:** Corresponde a los pagos parciales o cuotas, a las formas de cancelación o pago del crédito. Los créditos a plazo fijo, generalmente, tienen una única amortización al vencimiento. Los créditos que tienen varias cuotas o amortizables son los que se pactan con pagos parciales, en general en cuotas iguales. Los créditos a plazo fijo, posterior al acuerdo con la entidad financiera, pueden renovarse por un plazo mayor al inicial. En este caso, se suele exigir al deudor el pago de los intereses y un abono al capital (Grupo Asesor INFOPYME, 2010)
- **Garantías:** Son el respaldo real o patrimonial que las entidades financieras solicitan para asegurar el cobro final del crédito que otorgan. Existen diversos tipos de garantías que varían de acuerdo al monto, tipo de crédito y plazo que se otorgue. Entre ellas están las garantías reales y la fiduciaria. Las garantías reales son las más comunes y consisten en afectar un bien inmobiliario de propiedad del solicitante del crédito, en forma de prenda o hipoteca.

La prenda se hace sobre bienes muebles (vehículos o maquinarias, equipo). Y la hipoteca, sobre bienes inmuebles (terrenos, edificios, galpones, etc.). tanto las prendas como las hipotecas son operaciones con formas de contratos, que están reguladas por la ley. Para que tengan valor como garantías, deberán ser registradas generalmente para evitar la superposición de acreedores en el caso de que debe ser rematado el bien para cobrarse la deuda (Grupo Asesor INFOPYME, 2010)

1.3. ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO EN EL ECUADOR

En los últimos cinco años el Ecuador ha presentado indicadores macroeconómicos positivos, los cuales han demostrado un continuo crecimiento que se ve reflejado en

el desarrollo de la economía y que va conjuntamente con el crecimiento de la cartera comercial del sistema financiero del país. Esto nos lleva a concluir que la Banca, a través de la intermediación financiera, aporta recursos para que las empresas ecuatorianas puedan crecer en todos los aspectos. Lastimosamente debido a aspectos políticos y de inseguridad jurídica, el Ecuador no es un país apetecido por los inversionistas extranjeros; esto ha provocado que recursos extranjeros no ingresen al Ecuador como sucede en países vecinos. Por lo antes mencionado, el Sistema Financiero Nacional (SFN) se convierte en la principal fuente de financiamiento para pequeñas y medianas empresas (PYMES). A nivel general, el sistema de instituciones financieras en el Ecuador se encuentra en desarrollo y crecimiento óptimo, y corroboran este resultado los indicadores de bancarización, profundización financiera y densidad financiera, mismos que demuestran que el sistema financiero ha tenido mayor penetración en el mercado. La cartera de crédito que mayores recursos recibe es la Comercial, mientras que la correspondiente a Microcrédito se encuentra en último lugar de prioridad, creando de esta manera la necesidad de analizar la situación de las PYMES y buscar una nueva fuente de financiamiento para su desarrollo (Villagomez y Córdova, 2010)

Según la Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), a finales del año 2012 el Sistema Financiero Nacional (SFN) estuvo conformado por 26 bancos privados, 39 cooperativas de ahorro y crédito de primer piso, 4 mutualistas, 10 sociedades financieras y 4 instituciones financiera públicas (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012)

Los bancos privados se han constituido en el pilar fundamental del SFN debido al peso específico de sus principales variables: 69.3% de los activos, 66,2% de la cartera, 72,3% de los pasivos. 74% de los depósitos del público. Estas cifras nos dan a entender que las empresas ecuatorianas, en su gran parte, acuden a la banca privada para confiar sus ahorros y para buscar financiamiento. Cabe mencionar que el crédito comercial y de consumo concentraron el 83% de la cartera total, dejando con tan solo el 6,3% para microcrédito (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2012)

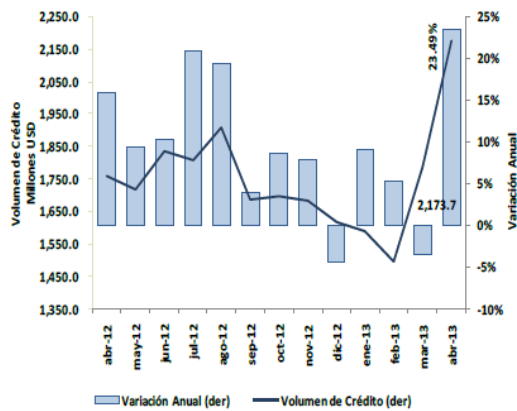
Las empresas en el Ecuador pueden recurrir a diversas fuentes de financiamiento cuando requieren de recursos económicos para su operación. El empresario ecuatoriano normalmente piensa en obtener un crédito bancario, como demuestran las cifras antes mencionadas, o realizar aportes de los accionistas para financiar sus actividades. Pero además de estas opciones, el sistema financiero del Ecuador ofrece otras opciones para obtener los recursos necesarios que les permita operar rentablemente o impulsar sus proyectos de expansión como son el cotizar en bolsa de valores mediante la emisión de obligaciones, el proceso de titularización de activos, el leasing, tarjetas de crédito y el factoring, alternativa que será objeto de estudio de esta tesis.

En los siguientes gráficos podemos observar que la mayor parte de financiamiento de las empresas se la hace a través de instituciones bancarias, cooperativas, mutualistas, sociedades financieras y establecimientos emisores de tarjetas de crédito, dejando a un lado otras alternativas de financiamiento. También podemos

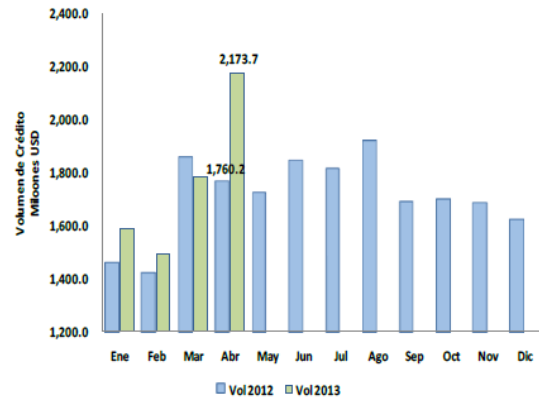
identificar que el crédito bancario cada vez sigue aumentando y el mismo es destinado principalmente para financiar capital de trabajo de las empresas.

GRÁFICO 2
EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE CRÉDITO TOTAL Y POR SUBSISTEMAS FINANCIEROS PRIVADOS

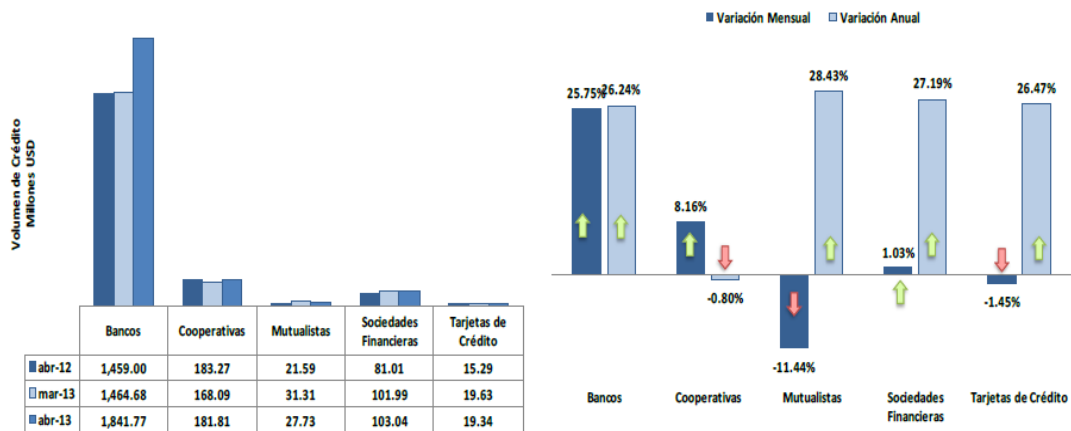
a. Volumen de crédito y variación anual



b. Comparación anual

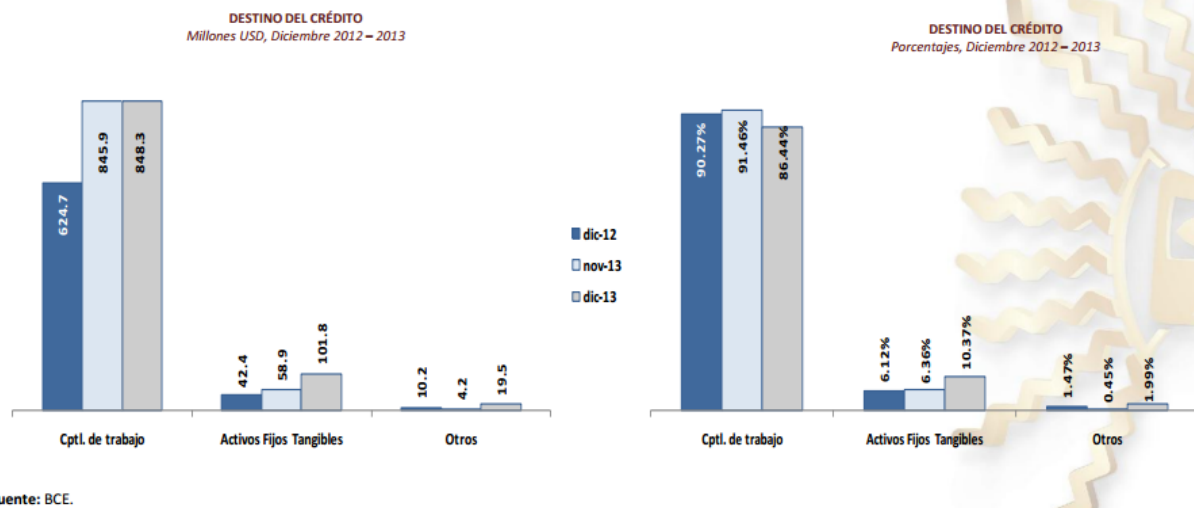


c. Volumen de Crédito por Subsistemas financieros



Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE).

GRÁFICO 3 VOLUMEN DE CRÉDITO POR DESTINO



Fuente: BCE.

GRÁFICO 4 VOLÚMENES DE CRÉDITO OTORGADO POR EL SISTEMA FINANCIERO PRIVADO (Millones de USD)

Millones de USD, Diciembre 2012 – 2013

IFI	dic-12	dic-13	Variación Dic 12 - Dic 13	%	nov-13	dic-13	Variación Nov 13 - Dic 13	%
PRODUCTIVO								
CORPORATIVO	692.1	981.5	289.4	↑ 41.82%	924.8	981.5	56.6	↑ 6.12%
EMPRESARIAL	165.9	218.8	52.9	↑ 31.86%	189.1	218.8	29.7	↑ 15.69%
PYMES	155.9	197.6	41.7	↑ 26.74%	203.9	197.6	- 6.3	↓ -3.08%
CONSUMO								
CONSUMO	384.4	471.5	87.2	↑ 22.67%	504.5	471.5	- 32.9	↓ -6.53%
VIVIENDA								
VIVIENDA	47.4	53.8	6.4	↑ 13.41%	57.3	53.8	- 3.5	↓ -6.08%
MICROCRÉDITO								
MINORISTA	61.3	59.3	- 2.0	↓ -3.27%	64.4	59.3	- 5.1	↓ -7.86%
AC. SIMPLE	75.1	83.5	8.4	↑ 11.21%	100.7	83.5	- 17.3	↓ -17.13%
AC. AMPLIADA	34.4	48.1	13.7	↑ 39.91%	54.4	48.1	- 6.2	↓ -11.49%
TOTAL	1,616.4	2,114.0	497.6	↑ 30.78%	2,099.0	2,114.0	15.0	↓ 0.72%

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013

En el mes de diciembre de 2013, el principal destino de crédito en este sector fue para capital de trabajo con el 86,44% (USD 848.3 millones), seguido por activos

fijos tangibles con el 10,37% (USD 101.8 millones) y por otros con el 1,99% (USD 19.5 millones) (Banco Central del Ecuador, 2013)

2. EL FACTORING

2.1. CONCEPTO

Existen varias definiciones de lo que el factoring es desde el punto de vista financiero, legal y económico. Antes de citar algunas definiciones de tratadistas expertos en el tema, podemos decir que el factoring es un contrato mediante el cual una empresa, llamada “factorada”, cede los derechos de sus cuentas por cobrar a un tercero (factor), para que este se encargue del cobro de las mismas a la fecha de su vencimiento, con la finalidad de que el “factor” anticipe el pago de las cuentas por cobrar al ente factorado y este obtenga liquidez en su flujo, a cambio de una comisión. Esta comisión será una tasa de descuento.

Guillermo Cabanellas de Torres define el Contrato de Factoring como:

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 (Cabanellas, 1993)

Carlos Eduardo López Rodríguez dice:

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 a adquirirlas, anticipándole a aquél, una parte del cobro como precio por la cesión a cambio de una comisión (López, 2003)

Juan M. Farina, José Benito Fajre nos 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 (Fajre, 1999)

El contrato de factoring es calificado por la doctrina científica como un contrato atípico, mixto y complejo, llamado a cubrir diversas finalidades económicas y jurídicas del empresario por una sociedad especializada, que se integran por diversas funciones, aun cuando alguna de ellas no venga especialmente pactada, y que se residencian: en la función de gestión, por la cual la entidad de factoring se encarga de todas las actividades empresariales que conlleva la función de gestionar el cobro de los créditos cedidos por el empresario, liberando a éste de la carga de medios materiales, y humanos que debería arbitrar en orden a obtener el abono de los mismos; la función de garantía, que en este supuesto la entidad de factoring asume, además, el riesgo de insolvencia del deudor cedido, adoptando una finalidad de carácter aseguratorio; y la función de financiación, que suele ser la más frecuente, en ella la sociedad de factoring anticipa al empresario el importe de los créditos transmitidos, permitiendo la obtención de una liquidez inmediata, que se configura como un anticipo de parte del nominal de cada crédito cedido, aparte de la recepción por la sociedad de factoring de un interés en la suya (De Blas, 1996)

De todas las definiciones antes expuestas podemos concluir que el factoring es un contrato con validez jurídica, en el que una empresa (cliente factorado) cede parcial o totalmente los derechos de sus cuentas por cobrar a una empresa especializada (sociedad de factoring), para que esta anticipe su pago y permita la obtención de una liquidez inmediata al cliente factorado a cambio de una comisión (tasa de descuento). La sociedad de factoring se encargará del cobro de la cartera adquirida al plazo de vencimiento de las facturas.

Una vez enunciado el concepto del factoring, es importante mencionar de donde proviene la palabra “factoring”. Aunque esta palabra tiene sus orígenes en el

vocablo inglés, de donde también se origina el contrato, la palabra “factor” tiene su raíz latina en el verbo “facere”, que significa “el que hace”. (Jorda, n.d.)

En todo el mundo se hace referencia a este contrato mediante distintas denominaciones y la mayoría provienen de la traducción de la palabra factoring al español. Entre algunas de estas denominaciones tenemos: “factoraje”, “factoreo”, “facturación”, “factoría”, “factorización”, entre otras (Jorda, n.d.)

2.2. HISTORIA

Los orígenes de las operaciones mercantiles que conocemos actualmente tienen sus orígenes 2000 años A.C, tiempo en el cual la civilización Mesopotámica, cuna de la civilización, empezó a desarrollar formas de negociar y de realizar operaciones mercantiles sustentados en códigos legales. Aún cuando esta civilización desapareció, estos conceptos mercantiles bastante sólidos trascendieron a través de la historia y fueron perfeccionándose con el transcurso del tiempo hasta adaptarse a las nuevas necesidades de los negociantes (BuenasTareas.com, 2012)

Una primera forma de Factoring se produjo en la cultura babilónica, en la que un agente comercial adoptaba el papel de un comisionista, es decir, de una persona que, por el pago de una comisión, garantizaba a su comitente el pago de sus créditos. A este comisionista se lo llamaba Shamgallu y operó en Caldea hace 2000 años A.C. (BuenasTareas.com, 2012)

Durante el tiempo de las colonias en el siglo XV los productores europeos de madera y algodón enviaban su mercadería a través de cargamentos marítimos a todo el mundo. Los agentes mercantiles de los clientes finales de dicha mercadería, adelantaban fondos a los productores antes que los barcos lleguen a su destino para que estos puedan continuar con su producción. A los agentes mercantiles que intermediaban la mercadería se los llamó factores, estos agentes eran comerciantes que adquirían y vendía mercancía en nombre propio por cuenta ajena, cumpliendo la función de un comisionista (Rivero, 2005)

En Inglaterra, se enviaban a los factores de aquella época para que analicen el mercado de los Estados Unidos de América y mitiguen de cierta manera el riesgo de no pago. Los comerciantes ingleses, franceses y españoles encargaban a un factor residente en las colonias, la venta de mercaderías a clientes solventes para obtener el mayor provecho. Fue una figura clave para la intermediación entre el Viejo Continente y América (Rivero, 2005)

Los especialistas en materia mercantil al hacer el análisis histórico del factoring, refieren que los productores ingleses de textiles se valieron de los factores para vender sus mercaderías en las colonias inglesas, eliminando los riesgos que devienen de la colocación de los productos textiles en países extraños a créditos y la obtención del pago sin esperar que venza el plazo otorgado a los adquirientes (BuenasTareas.com, 2013)

El Factoring se originó durante el siglo XVIII en las colonias británicas de

Norteamérica. Allí el factor reprenda a los vendedores de la metrópoli, informándoles sobre los mercados locales y la solvencia de los compradores. Sus funciones se extendieron al cobro de deudas, al otorgamiento de anticipos, y a la garantía de la ejecución de las obligaciones de los deudores. El contrato fue introducido en Europa Continental en 1960 (Arias, 1999)

Durante la revolución industrial, la figura del crédito tomó una importancia superlativa, aunque el concepto de Factoring continuó desarrollándose. A medida que los agentes o Factores pudieron ayudar a sus clientes a determinar la confiabilidad crediticia de sus clientes y establecer límites de crédito, los Factores empezaron a tener la capacidad de asegurar el pago de las facturas a sus clientes y por todo su trabajo ganaban comisiones interesantes para la época (Arias, 1999)

Dada su importancia, algunos autores han calificado a este mecanismo crediticio como un bien social. Por un lado, los industriales lo utilizan para elaborar sus productos, por otro, los comerciantes al por mayor para asegurar su actividad intermediadora entre productores y consumidores, y finalmente, los consumidores lo demandan con el fin de acceder a los bienes y servicios que ofrecen.

2.3. OPERACIÓN Y MODALIDADES

2.3.1. Operación

El factoring consta de cinco etapas fundamentales para su efectiva operación. A continuación detallaremos una por una las etapas y en qué consiste cada una de ellas:

1. Selección de los integrantes del contrato: Una vez que la empresa ha decidido contratar los servicios de una sociedad de factoring, deberá presentar su interés en trabajar con factoring mediante una solicitud formal debidamente firmada por el representante legal de la compañía. Sobre esta declaración la sociedad de factoring o factor realizará todos los estudios y análisis del posible cliente. Este análisis principalmente consiste en conocer al cliente, examinar con mucha atención el desempeño de la empresa durante los últimos años, conocer la gama de productos que ofrece al mercado, que servicios presta, las tendencias del mercado frente a dichos productos o servicios, sus relaciones con proveedores y clientes, y principalmente evaluará los estados financieros de la compañía. Todo esto con el objetivo de seleccionar a un cliente que cumpla con el perfil adecuado para trabajar con factoring y para eliminar de alguna manera el riesgo de fracaso en el negocio.

2. Aprobación de la solicitud: Una vez que el cliente ha pasado por el primer filtro de análisis, la empresa de factoring solicitará a su cliente todas las facturas para su estudio. El factor examinará la factura y apreciará la solvencia de cada deudor. En la práctica, y con el fin de aligerar las formalidades administrativas, el factor abrirá líneas de crédito para los habituales deudores de sus clientes, de quienes conoce su solvencia y su calidad de pagadores. Los límites de crédito puede variar según la calidad de los deudores.

3. Entrega de facturas: En nuestro país, el cliente se encarga, como norma, de la redacción de la factura.
4. Pago anticipado de las facturas: Pueden presentarse dos casos. Que el cliente desee un factoring con o sin financiamiento.
5. El cobro de las deudas: Al vencimiento la empresa de factoring procederá con el cobro de las deudas que registran en su cartera (Lavanda, 2010)

Como podemos observar, la operación de factoring es un tanto atípica por todo el proceso operativo que involucra la misma. A continuación detallaremos las principales características del factoring y su operación:

- Es de financiamiento parcial: A diferencia del Leasing u otros contratos similares, el factoring no financia el 100% de los créditos que compra o de las facturas anticipadas, si no que normalmente financia el 90% u 80% de las mismas. El saldo restante lo tendrá que restituir el cliente al momento del vencimiento de las facturas, es decir en el momento del pago de los créditos cedidos (Universidad Francisco Gavidia, 2011)
- El cliente se debe obligar a transferir todos sus créditos: no se puede permitir que el seleccione los créditos que va a ceder o no al factor, pues de

otra forma el factor asumirá un grave riesgo. Es el factor quien efectúa la selección de créditos que comprara o no (Universidad Francisco Gavidia, 2011)

- El factor estudiara y clasificara la cartera de deudores: comúnmente en la etapa de negociaciones previa a la formalización del contrato de factoring, el factor analizara la cartera de créditos que posee el cliente y la clasificaría, pudiendo, en tal caso, fijar un límite de riesgo a asumir en forma general o por cada uno de los créditos que va a adquirir (Universidad Francisco Gavidia, 2011)

- Comprende otros servicios: normalmente, a este servicio financiero se incorporan otros, como los administrativos, contables, de asesoramiento sobre cliente, proveedores, marketing, ventas, etc (Universidad Francisco Gavidia, 2011)

Una vez analizadas las características del factoring es muy importante mencionar uno de sus elementos más importantes y cruciales a la hora de competir en el mercado financiero: el precio.

La fijación del precio del factoring está dada por dos elementos: la retribución de los servicios de gestión prestados por el factor (comisión) y los intereses pagados en cada de financiamiento de las cuentas cedidas (Gómez, 2001)

La comisión del Factor es la retribución de los servicios de gestión prestados por el factor. Está expresada por un porcentaje del importe total de las facturas cedidas por el miembro a su sociedad de factoring. Los criterios que intervienen en la determinación del porcentaje de la comisión del factor son:

- La situación de los deudores: Esta determinará los riesgos que correrá el factor si aceptase la clientela del candidato.
- Las Facturas: El factor fija a cada miembro el porcentaje en función de la cantidad anual de facturas y por consiguiente, el importe medio por factura. Cuanto más baja sea la suma media por factura, más elevado será el porcentaje de la comisión pedida por la compañía de factoring, pues cualquiera que sea el importe de una factura, los gastos de negociado y de gestión son siempre los mismos, sólo varía el riesgo que se corre.
- Plazos de Pago: Cuánto más largos son los plazos concedidos a los deudores, mayores son los riesgos de crédito y más elevada es la comisión. Este elemento interviene también en el cálculo de los intereses debidos en caso de financiamiento de la deuda.

- Naturaleza del Factoring: Las operaciones del factoring externas son más costosas que las de factoring internas debido a la comisión del corresponsal extranjero, a los riesgos inherentes a los cambios de regímenes políticos o fluctuaciones monetarias (Gómez, 2001)

Otro de los factores a considerar son los intereses que se generan el momento en que el factor otorga un financiamiento a sus miembros, es decir a partir del momento en que el factor liquida las facturas que no han llegado todavía a su vencimiento. Según los factores, la calidad de los deudores y los plazos de pago; los porcentajes pueden ser aumentados en 1 y 2 % (Gómez, 2001)

Si analizamos lo antes mencionado podemos decir que claramente el factoring es caro. Se trata de analizar si los servicios prestados por los factores justifican esa carestía relativa.

Los departamentos financieros de las empresas deciden recurrir al factoring porque descubren sus ventajas. Si se lo considera sólo como un medio de obtener un crédito suplementario a corto plazo, su precio es prohibitivo. Debe considerárselo como un conjunto de servicios propuestos a la empresa factorizada y sólo puede examinarse su costo teniendo en cuenta el de cada servicio ofrecido considerado por separado. Descomponiendo el costo del factoring entre los tres principales servicios prestados (gestión de los

deudores, seguro de crédito y financiación eventual) podremos decidir si el factoring es caro o no:

a) Gestión de los deudores.- Creemos que la gestión de los deudores y particularmente el cobro de las deudas litigiosas no son más caras cuando estas operaciones son realizadas por un especialista, que cuando lo son por una empresa comercial o industrial, cuya función especial no es precisamente esta (Gómez, 2001)

b) Seguro de Crédito.- El contrato de factoring cubre el 100% de las facturas aceptadas, en cambio si el factor asegura sus facturas en una compañía de seguros de crédito, no cubre la totalidad de las deudas aseguradas, sino un 75% de las sumas por percibir. Las sumas por percibir son reembolsadas más rápidamente en el marco de un contrato de factoring que en virtud de una póliza de seguros de crédito (Gómez, 2001)

c) Financiamiento.- No existe prácticamente diferencia de costo en materia de financiación, pues los factores practican generalmente porcentajes idénticos a los que piden los bancos para la apertura de créditos de caja o para el descuento de factoring porque descubrieron las ventajas. Si se lo considera sólo como un medio de obtener un crédito suplementario a corto plazo, su precio es prohibitivo. Debe considerársele como un conjunto de servicios propuestos a la empresa factorizada y sólo puede examinarse su costo teniendo en cuenta el de cada servicio ofrecido considerado por

separado. Descomponiendo el costo del factoring entre los tres principales servicios prestados (gestión de los deudores, seguro de crédito y financiación eventual) podremos decidir si el factoring es caro o no (Gómez, 2001)

Antes de recurrir al factoring cada empresa deberá hacer un cálculo de rentabilidad sobre la base de los servicios prestados.

El factoring no es rentable para las empresas de escaso margen de beneficios. El recurrir al factoring influirá sobre cuatro tipos principales de gastos:

- Gastos de Servicios Administrativos y Contables: Por la introducción del factoring se reducen considerablemente o anulan
- Gastos de Servicios “Contenciosos” y “Cobro”: Disminuyen a consecuencia del factoring.
- Pérdidas sobre las deudas.
- Ventajas Financieras: Si la empresa factorizada solicita un factoring con financiamiento su tesorería se resentirá y la liquidez aumentará (Universidad Autónoma de Madrid, n.d.)

2.3.2. Modalidades

- Según el tipo de sociedad:
 - Factoring tradicional (old line factoring): la prestación fundamental por parte del factor consiste en la adquisición de los créditos sin recursos contra el cliente, con la eventual prestación de servicios anexos, pero de secundaria importancia, por lo general se da en Europa (RTSInternational, 2010)
 - Nueva modalidad de factoring (new style factoring): Los factores, a mas de prestar el servicio fundamental ya señalado, ofrecen todo un conjunto de servicios complementarios tales como garantías de los créditos, referentes a su compra, la gestión o cobro de los mismos y su eventual financiación (RTSInternational, 2010)
- Por el ámbito territorial que la operación comprende, este puede ser nacional como internacional:
 - Nacional: Cuando la operación surte efecto únicamente dentro del territorio de un país, por cuanto las partes del control (factor y factorado) y los deudores del cliente o factorado tienen su domicilio en el mismo país (RTSInternational, 2010)

Cuando se realiza respecto a operaciones de importación y exportación. En una importación, el importador o comprador nacional realiza una operación de compra a una empresa vendedora en el exterior, por la que se emiten facturas. En este caso, el factor adquiere las facturas de la empresa extranjera (factorado) cuyo deudor es el importador o comprador nacional (RTSInternational, 2010)

En una exportación es lo contrario: El vendedor está en el país y el comprador en el exterior; y en este caso, el factor adquiere las facturas al vendedor en el país, cuyo deudor es el comprador en el exterior (RTSInternational, 2010)

En el caso de Factoring Internacional la figura de factor se desdobra en dos: un factor exportador, que ante el cliente sigue teniendo las mismas funciones y responsabilidades que el Factoraje Nacional; y el factor importante que actúa como corresponsal del factor exportador para realizar las funciones que éste no puede llevar a cabo directamente en el país del importador (RTSInternational, 2010)

Estos dos factores actúan mediante acuerdos de mutua colaboración, generalmente dentro de grandes asociaciones internacionales conocidas como Cadenas de Factoring, que regulan las normas de funcionamiento y arbitraje en caso de conflictos entre ellos (RTSInternational, 2010)

Con el servicio de Factoring Internacional el cliente no tiene que preocuparse del cobro y de las barreras que pudieran existir en el país de destino de las mercancías, como son idioma, legislación y costumbres socio-

económicas, además que se cubre el riesgo de retraso en el pago, o el de no pago definitivo por la quiebra del comprador. Se ofrece también la posibilidad de que las Compañías brinden a sus clientes los beneficios de comprar en término de crédito abierto, y se ahuyente el temor a las deudas pendientes, o al desestabilizador flujo de efectivo (RTSInternational, 2010)

- Por la forma de pago de los créditos adquiridos, el factoring puede ser:

- Factoring a la vista: Es aquel en el que el factor paga de contado los créditos que recibe del adherente antes de su vencimiento, por lo que percibe una comisión y los intereses correspondientes sobre las sumas adelantadas. El factoring a la vista es un mecanismo de financiamiento por cuanto el factorado recibe el valor de los créditos antes del cobro al deudor (RTSInternational, 2010)

- Factoring al vencimiento del crédito: Consiste en el que el factor se obliga ante el factorado a pagar las facturas y títulos de crédito a su vencimiento o dentro de un plazo determinado. En caso, el factorado no es financiado, pero el factor asume el riesgo crediticio y el adherente obtiene la garantía de que los créditos les serán pagados a su vencimiento. Es decir, el factor paga al adherente aunque el deudor no le pague, y, en este último caso, el factor tendrá que ejercer las acciones de cobro con base de los títulos cedidos (RTSInternational, 2010)

- Según la forma de ejecución del contrato respecto a los deudores, en el contrato de factoring puede establecerse la notificación a los deudores o excluirla (RTSInternational, 2010)

2.4. CLASIFICACIÓN DEL FACTORING

Debido al gran problema del sobre endeudamiento, del alto índice de morosidad en los créditos de consumo, créditos multilaterales orientados a proyectos fallidos que desencadenan desfases, y créditos destinados a proyectos de inversión no rentables, hacen necesario el uso de este contrato moderno llamado Factoring. Sin embargo, es muy importante señalar que tenemos que entender claramente la actividad de las empresas que desean realizar Factoring para poder determinar el subtipo de factoring que se lleve a cabo, entendiendo que este contrato moderno posee varias modalidades que tienen sus variantes, las mismas que se explican de acuerdo a su contenido y evolución. A continuación explicaremos la clasificación del factoring en función de algunas variables:

1. Según su contenido. Dependiendo si hay financiamiento o no:
 - a. Factoring “Con Financiación”.- Conocido también como “Factoring a la vista o Crédito Cash”, es sin duda la modalidad más atractiva, ya que la empresa usuaria podrá beneficiarse del servicio de liquidez anticipada inmediata (Hernández, 2011)

b. Factoring “Sin Financiamiento”.- 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 (Hernández, 2011)

2. Según su Forma de Ejecución: De esta clasificación se derivan según el hecho de que se notifique o no a los deudores la transferencia de los créditos a la empresa de factoring:

a. Factoring con notificación: En este factoring el cliente es factorado debe poner en conocimiento del deudor las estipulaciones tomadas e informales sobre las transferencias de los créditos comerciales a favor de la empresa factora (Hernández, 2011)

b. Factoring sin notificación: Es muy practicada en el mercado por los empresarios, 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 (Hernández, 2011)

3. De acuerdo al destino de las ventas. De este tipo de factoring se tiene las siguientes modalidades:

a. Factoring nacional o “Domestic Factoriong”: conocido también como factoring interno. Se ejecuta cuando el factorado, la empresa factora y los deudores residen en un mismo domicilio legal y operan sus matrices administrativas en el mismo país (Hernández, 2011)

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 (Hernández, 2011)

4. Según la asunción del riesgo: En este caso el factoring podrá ser “con recurso” o “sin recurso”:

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. El cliente mantiene el riesgo de la incobrabilidad de las cuentas por cobrar por lo que al vencimiento de las facturas deberá devolver al factor el monto anticipado, los gastos y los intereses acordados (Hernández, 2011)

b. Factoring sin recurso: Conocido como “factoring propio o factoring completo”. Es la modalidad más común que se utiliza en el mercado. En el factoring sin recurso se involucra los servicios de financiamiento, las asunción del riesgo donde la empresa factora mitiga el riesgo del factorado de incobrabilidad de las cuentas por cobrar. También se lo conoce como Factoring puro (Hernández, 2011)

5. En función del momento de pago. Tomando en cuenta este criterio podemos encontrar:

a. Factoring con pago al cobro: En esta modalidad la empresa de factoring paga al factorado una vez que se haya cobrado en los ciclos y plazos de tiempo pactados con los compradores. En resumen, la empresa factora solo se encarga de la cobranza (Hernández, 2011)

b. Factoring con pago al vencimiento: En este caso la empresa factora paga al cliente en un tiempo límite fijado con la posibilidad de anticipar el pago (Hernández, 2011)

c. Factoring con pago a una fecha previamente establecida: Esta modalidad se origina cuando la empresa de factoring paga al cliente en la fecha anticipada pactada independientemente si se ha efectuado el cobro a los compradores (Hernández, 2011)

2.5. MARCO LEGAL

La Resolución de la Superintendencia de Bancos 628, Registro Oficial de 686 del 17 de Mayo de 1991 y cuya última modificación se realizó el 05 de Agosto de 1993 nos indica que las compañías que realizan actividades de mandato e intermediación financiera y de financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad, son

entidades que forman parte del sistema financiero nacional. Estas compañías deberán tener su objeto social exclusivamente para realizar este tipo de operaciones, caso contrario la compañía será clausurada. Los Bancos, compañías financieras, asociaciones mutualistas, cooperativas de ahorro y crédito, corporaciones de garantías crediticias están autorizadas por la Ley para realizar las actividades descritas anteriormente. Estas compañías podrán establecerse bajo las siguientes modalidades:

- Mandato o intermediación financiera
- Financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad. En esta modalidad se encuentra el Factoring.

La financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad se refiere a operaciones que se realizan para la adquisición de documentos creados por las ventas a crédito de una empresa o la gestión por la cual se anticipan los fondos con respaldo de los documentos referidos anteriormente, sea que tengan la figura de préstamos, anticipos u otras modalidades similares.

Según el artículo 7 del Reglamento para el Funcionamiento de las Compañías de Mandato dice que: Las compañías de o secciones de financiamiento o compra de cartera bajo cualquier modalidad, podrán realizar las siguientes operaciones:

- La adquisición, de todo o parte, de los documentos creados por las ventas a crédito de una empresa.
- La gestión por la cual se anticipan fondos con respaldo de los fondos referidos anteriormente.
- Operar con factoring internacional, sea de importación o exportación, siempre y cuando el deudor o acreedor sea una persona natural o jurídica de nacionalidad ecuatoriana o domiciliada legalmente en el país. La junta Monetaria autorizará este tipo de operaciones y fijará los límites correspondientes.

En el Ecuador el contrato del Factoring es regulado por el Código de Comercio, en este se describen todas las características que un contrato de este tipo debe tener. Adicionalmente a esto, en el Código de Comercio se detallan las obligaciones y derechos que poseen los intervinientes del contrato, así como las facturas comerciales que son negociables y sus condiciones. En el artículo 201 de este código se especifica lo siguiente:

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

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

Las facturas comerciales que contengan una orden incondicional de pago, cuya aceptación sea suscrita por el comprador de bienes o su delegado, con la declaración expresa de que los ha recibido a su entera satisfacción, se

denominarán "facturas comerciales negociables" y tendrán la naturaleza y el carácter de títulos valor, en concordancia con lo establecido en los artículos 2 y 233 de la Ley de Mercado de Valores. Les serán aplicables las disposiciones relativas al pagaré a la orden, en cuanto no sean incompatibles con su naturaleza.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Facúltase al Consejo Nacional de Valores para determinar regulaciones en esta materia (Corporación Financiera Nacional, 2008)

A continuación estudiaremos a breves rasgos las características del Factoring desde el punto de vista jurídico.

El factoring es un contrato en el que las partes concuerdan y acuerdan en celebrar varios actos jurídicos, que para ellos constituyen una unidad, de tal forma, que el consentimiento que prestan es la totalidad de la operación (Almeida, 2014)

El Factoring es uno de los más conocidos y representativos contratos de los llamados Contratos Modernos. Ya que el contrato del Factoring introduce un sin número de aspectos o prestaciones tales como el cesionario, el financiero, el de garantía, el de asesoramiento, etc.; impiden calificarlo como una modalidad de algún otro contrato (Almeida, 2014)

Las características de este contrato son las siguientes:

- Principal: Tiene esta característica por contar con autonomía e independencia propia, es decir, no depende ni está subrogado a ningún otro contrato, pudiendo existir por sí solo (Almeida, 2014)

- Complejo: Esta característica se refiere a que el contrato puede contener una diversidad de prestaciones o servicios que el factor brinda al factorado. Estos servicios se dividen en 3 partes:
 - Los servicios administrativos: Entre los que resaltan los de la investigación de mercado y la contabilidad de las transacciones (Almeida, 2014)

 - El servicio de garantía: Consiste en que el factor asume el riesgo de la insolvencia de los deudores, se trata de una garantía de cobro (Almeida, 2014)

 - El servicio de financiación: Consiste en el pago anticipado que el factor hace al cliente factorado (Almeida, 2014)

- Consensual: Esta característica se refiere a que el contrato del factoring se perfecciona o se hace válido desde el momento en que las partes (el factor y el factorado) llegan a un acuerdo de voluntades, es decir, cuando las partes se ponen de acuerdo en la entrega de las facturas y en el adelanto de su valor, posterior a la notificación de los costos que esta operación implica y la aceptación de los mismos (Almeida, 2014)

- Bilateral: El contrato del Factoring tiene como característica ser bilateral puesto que tanto el factor como el factorado tiene obligaciones y derechos una vez que se ha llegado a un acuerdo (Almeida, 2014)
- Oneroso: Esto hace referencia a que del contrato del Factoring se desprenden beneficios tanto para el cliente como para la empresa factora, es decir, es una relación ganar – ganar para los participantes del contrato. La utilidad para el cliente consiste en el adelanto del valor de la factura presentada que en este caso, mas la utilidad, en términos económicos es el ingreso de la venta, y la utilidad para la empresa de Factoring es la comisión o tasa de descuento aplicada a dicha factura por los servicios que se han acordado prestar dependiendo de la necesidad del cliente (Almeida, 2014)
- Conmutativo: Esta característica se refiera a que las partes del contrato del Factoring están conscientes que la operación que se está realizando es equivalente tanto para el factor como para el factorado, es decir, la entrega de las facturas y el adelanto de las mismas por parte del factor, es equivalente al adelanto del monto de los créditos contenidos en ellas. Además de esto se asume que el pago de las comisiones por los servicios que se presten son equivalentes y recíprocos (Almeida, 2014)

- De acto sucesivo: Esto quiere decir que el cumplimiento de las obligaciones de las partes se llevan a cabo continuamente en actos repetidos, durante un periodo de tiempo previamente establecido. Estos actos repetidos se sirven recíprocamente de causa y el no cumplimiento de uno de ellos significa la cesación del otro (Almeida, 2014)
- A plazo: Los contratos de Factoring tienen un plazo determinado previamente por ambas partes, el cual normalmente es de un año (Almeida, 2014)
- Mercantil: Esto se debe a que el contrato se celebra por partes que generalmente se dedican al comercio, es decir son comerciantes, además de los deudores de las facturas. Adicionalmente a esto las facturas son documentos a crédito por operaciones mercantiles (Almeida, 2014)
- Atípico: Se entiende por contrato atípico aquel que no es regulado por la Ley. En tal virtud, el contrato del Factoring es atípico puesto que no se rige a normas generales y particulares de una disciplina legislativa en particular (Almeida, 2014)
- De adhesión: Esta característica se refiere a que las clausulas contractuales son establecidas por la empresa de Factoring y el cliente factorado no tiene las facultades para modificar el formulario presentado por el factor (Almeida, 2014)

Por ser un contrato legal las partes deben aceptar derechos y deberes relacionados con la operación de traspaso y venta de documentos y cobranza de ellos, así como de la transferencia de recursos (Almeida, 2014)

Lamentablemente en el Ecuador los lineamientos reguladores de contratos modernos o atípicos pasan desapercibidos debido a la falta de información jurídica que existe en el país. Seguramente este aspecto negativo es mucho más perjudicial que una carencia de leyes que regulen correctamente al Factoring. En el Registro Oficial # 196 expedido el 25 de Mayo de 1993, existían definiciones legales de la celebración del contrato del factoring y de las capacidades para celebrarlo. Sin embargo, esta publicación fue derogada por la Superintendencia de Bancos y Seguros, dejando así sin sustentos legales a la operación del Factoring que es mundialmente reconocida y que si es aceptada por el Régimen Comercial Ecuatoriano.

2.5.1. Derechos y obligaciones de los participantes

2.5.1.1 Derechos y obligaciones del factor

- **Obligaciones del factor:** Estas se derivan del contrato según el cual el factor se obliga a recibir y pagar las facturas que correspondan a los pedidos de cliente previamente aprobados y sin que exista recurso contra el cliente, si no con la plena asunción del

riesgo financiero por su parte. Bajo este escenario, a continuación enlistaremos las obligaciones del factor:

- Pagar el precio acordado: La primera obligación del factor es pagar el precio de las facturas no vencidas en el momento en que les sean presentadas. Claro está, que el factor cobrará una comisión o tasa de descuento por el pago anticipado de dichas facturas. La suma de dinero entregada por parte del factor puede verse reducida por un determinado porcentaje convenido entre las partes (Franco, 2013)

- Asumir el riesgo financiero: El factor debe asumir el riesgo financiero de que los deudores de las facturas no tengan la capacidad de pagar a la fecha de vencimiento (Franco, 2013)

- Recuperar el crédito: Al ser el factor el propietario de las facturas tiene la potestad de cobrar por todos los medios las sumas debidas, sin embargo, en el contrato del factoring puede llegar a un acuerdo que, en ciertos casos y dependiendo del cliente, el factor antes de realizar su cobro por la vía legal puede consultar con el factorado si este puede reembolsar la suma correspondiente, recibir en retorno la factura y tomar la decisión de adelantar directamente el cobro. Todo esto se realiza para evitar que las relaciones comerciales muy importantes que tiene el factorado con sus clientes se vean afectadas por un tercero, que en este caso es el factor (Franco, 2013)

- Facultad de aprobación: Esta obligación hace referencia a que el factor tiene la facultad de aprobación previa a las operaciones de su cliente tomando en cuenta la solvencia de los deudores de las facturas. Esta aprobación tiene que realizarse antes de dar cumplimiento al pedido para no incurrir en la anulación de la garantía de la cobertura de riesgos de insolvencia. Los contratos de factoring establecen la facultad de retirar la aprobación total o parcial a un comprador determinado como consecuencia de alteraciones en su situación financiera. Esta retirada obligadamente debe hacerse sobre aquellas operaciones que aun no se encuentran en curso de realización aunque ya hayan sido aprobadas (Franco, 2013)

- Abono de los créditos: El factor debe abonar al cliente el importe de los créditos cedidos en cuantía, forma y tiempos convenidos. Generalmente esto se plasma en un contrato de cuenta corriente en la que se registran todas las deudas, créditos recíprocos y compensaciones que se produzcan. El abono que el factor realiza como consecuencia de la cesión de los créditos, sea en el momento de la cesión o al vencimiento de las mismas, viene reducido por las cantidades que corresponden al factor por el servicio de cobro, riesgo de impago o intereses (Franco, 2013)

- Cobertura de riesgos: El factor asume el riesgo de la insolvencia del deudor de las facturas para aquellas operaciones aprobadas por los límites previamente establecidos. La insolvencia debe ser declarada judicialmente o notoria (Franco, 2013)

- **Derechos del factor:** Al momento en el que el factor celebra el contrato de Factoring tiene los siguientes derechos :
 - Cobrar los créditos: El factor tiene como principal derecho cobrar los créditos cedidos judicial o extrajudicialmente a los deudores de las facturas, salvo que hubiese un pacto con el factorado de consultar previo a la demanda con la finalidad de evitar rupturas comerciales entre el factorado y sus clientes (Franco, 2013)

 - Percibir comisiones: El factor tiene el derecho de percibir una comisión por los servicios (Franco, 2013)

2.5.1.2 Derechos y obligaciones del factorado

- **Obligaciones del factorado:** El factorado al ser parte del contrato de Factoring está sujeto a una serie de obligaciones, mismas que detallamos a continuación:

- Proporcionar toda la información solicitada: El factor al tener que tomar la asunción del riesgo del cobro de las cuentas necesita tener los suficientes elementos de juicio y análisis. Para esto, el cliente o factorado deberá proporcionar toda la información de sus clientes con el fin de que sean analizados (Franco, 2013)

- Entregar la totalidad de las facturas: El cliente deberá entregar todas las facturas que se han emitido por concepto de las ventas. De esta manera el factor evitará que el factorado entregue solo las facturas de alto riesgo y se guarde para si las facturas que corren menos riesgo, así evitará el pago de las comisiones por los servicios de la empresa de factoring y dejará todo el riesgo en ella (Franco, 2013)

- Garantizar la existencia del crédito: El cliente deberá garantizar que el crédito realmente existe. Es decir, que el deudor ha recibido conforme la mercadería o los servicios y que no existirá revocatoria del pago a realizarse. En el caso que el cliente por mala fe no ha notificado al factor la existencia de inconformidades en sus ventas, existe la posibilidad que el contrato sea anulado (Franco, 2013)

- Realizar el pago de las comisiones al factor: La comisión deberá ser por el volumen de facturas entregadas y una tasa de descuento adicional por el financiamiento otorgado (Franco, 2013)

- Clausula de saneamiento: El cliente deberá garantizar la legitimidad, vigencia y validez de las facturas y documentos crediticios cedidos.. Adicionalmente a esto el cliente está obligado a informar al factor de todos los incidentes que afecten a los deudores en el momento de la cesión y posterior a esta (Franco, 2013)

- Notificar a los deudores de la operación de factoring: El cliente deberá informar a los deudores de la celebración de la operación de factoring y de las principales consecuencias que han surgido. Es importante mencionar que también existe la posibilidad de que la operación no sea notificada dependiendo de la relación comercial que tenga el factorado con sus clientes (Franco, 2013)

- **Derechos del factorado:** Existen varios derechos que el factorado puede obtener dependiendo del contrato y las clausulas determinadas en el mismo. Sin embargo, los derechos que están implícitos en cualquier contrato son los siguientes:

- Percibir el pago anticipado de las facturas entregadas (Franco, 2013)

- A que el factor realice la cobranza y administración de la cartera (Franco, 2013)

2.6. RIESGOS FINANCIEROS DEL FACTORING

- Riesgos técnicos: Este tipo de riesgos pueden ser reducidos total o parcialmente cuando las personas que están a cargo de la empresa del factoring poseen el conocimiento y experiencia suficiente para llevar a cabo la operación. El manejo y procesamiento de la información proporcionada por el factorado es un factor clave para el éxito y buen funcionamiento del contrato de factoring. Adicionalmente la buena estructura de la empresa o institución financiera y el sistema operativo que maneje van a ser factores decisivos para mitigar de alguna manera los riesgos naturales del factoring. Está claro que el riesgo de no poder cobrar las facturas adquiridas puede ser mitigado con un buen análisis crediticio pero nunca dejará de ser un riesgo para la empresa (Téllez, 2006)

- Riesgos comerciales: Así como en todo negocio existen riesgos comerciales, las empresas de factoring enfrentan riesgos de precio, producto, los riesgos de la competencia, etc. Estos riesgos están directamente relacionados con el mercado y sus elementos. El precio, que en este caso es la comisión, puede no estar alineado a los precios de mercado. Esto ocasionará que si el precio es muy alto, los competidores se lleven a todos los clientes y si el precio es muy bajo el negocio no será rentable. Esta situación está estrechamente relacionada con la estructura y la

administración del negocio y de la empresa como tal. Adicionalmente es muy importante mencionar que el Factoring en el Ecuador enfrenta a una casi invencible competencia llamada crédito bancario. Como pudimos apreciar en el capítulo anterior, el crédito bancario es el producto financiero que se encuentra en primer lugar y gracias a la pobre cultura financiera de la sociedad ecuatoriana, herramientas alternativas de financiamiento no han sido explotadas. Es un gran reto para las instituciones financieras dedicadas a la compra de cartera y operaciones similares, el poder colocar el producto en el mercado con los riesgos que esto implica (Téllez, 2006)

- Riesgos económicos: Como en todo negocio se busca rentabilizar al máximo el capital invertido, en el factoring sucede lo mismo. Para que la empresa de factoring pueda maximizar sus resultados deberá trabajar directamente en aumentar el volumen de las facturas compradas, estableciendo parámetros para calificar las operaciones que ayuden a reducir su riesgo económico. Todo esto representa un elemento de incertidumbre, pues una línea de riesgos excesiva pone en peligro el equilibrio de la gestión de la empresa factora (Téllez, 2006)

Para eliminar de alguna manera la inseguridad y medir el riesgo que asume el factor al adquirir las facturas deberá establecer una serie de políticas y un sistema de información para que se pueda tener una selección de facturas adecuado (Téllez, 2006)

El grado de riesgo de las facturas va directamente relacionado con la capacidad de las empresas para hacer frente a sus obligaciones, es decir a su capacidad de pago. Para analizar esta variable es importante considerar indicadores financieros como: índice de liquidez, razón acida, rotación de inventario, situación patrimonial, días de recuperación de cartera, entre otras. Para que la empresa factora pueda analizar estos indicadores deberá tener a su disposición los estados financieros de los deudores de las facturas. Lamentablemente por la informalidad de la mayoría de las empresas ecuatorianas y por la falta de normas que estandaricen el manejo de la información contable y financiera resulta mucho más difícil y riesgoso el análisis de los clientes (Téllez, 2006)

El factor tratará de minimizar las posibilidades de riesgo siguiendo un proceso estandarizado y especializado como el que se expone a continuación:

- o Diversificar el riesgo trabajando con el mayor número de clientes para de esta manera evitar concentrar el riesgo en pocos clientes. Es importante mencionar que el aumento de clientes también implica un aumento en los costos de operación de la empresa (Téllez, 2006)

- o Fijar un límite para la compra de facturas y seleccionar el monto de las facturas que puedan cubrir los costos operativos y generen una ganancia para la empresa. Muchas veces existirán facturas con montos pequeños que harán costosa la gestión. En este caso el factor deberá considerar aceptar y analizar estas facturas para no perder la relación comercial con el cliente (Téllez, 2006)

- Aumentar el número de clientes sólidos y con unos compradores recurrentes y estables. El servicio especializado que presta el factor es una fuente de experiencia y banco de datos que permiten una visión muy rápida y amplia del mercado; a menudo el factor se habrá relacionado con el comprador y conocerá la rapidez de rotación de sus saldos deudores y la evolución de la estructura del sector en que opera. Asimismo es posible prever las consecuencias que un proceso inflacionario puede originar en los riesgos como consecuencia de la pérdida de valor adquisitivo de la moneda (Téllez, 2006)

2.7. OFERTA Y DEMANDA DEL FACTORING

En el Ecuador existen instituciones financieras que ofrecen el servicio de Factoring. Por su naturaleza de proveedores de dinero, los Bancos son los principales ofertantes del factoring, tomando a este como una alternativa adicional de financiamiento para las empresas. Adicional a los Bancos existen pocas empresas privadas dedicadas exclusivamente a ofrecer el servicio del factoring que no han podido desarrollarse por la escasa demanda de este servicio. Entre las empresas de factoring más importantes en el Ecuador tenemos a Factor Logros del Ecuador S.A, Gestomatic S.A y Fortes Impulsora S.A. Debido a la pobre cultura financiera en nuestro país, el factoring no ha podido desarrollarse ni consolidarse como un producto o servicio eficaz para financiar el capital de trabajo de las empresas. Además las empresas que ofrecen el servicio de Factoring no han logrado introducirse en el mercado financiero debido a su escasa publicidad, al poco

conocimiento de los empresarios ecuatorianos y a la poca confianza de estos hacia el servicio. Por otro lado, al no existir la demanda suficiente las instituciones financieras no han invertido sus esfuerzos para desarrollar un producto con gente especializada y una plataforma tecnológica que permita el ágil funcionamiento del mismo. Es muy importante mencionar que la demanda para financiamiento de capital de trabajo en el Ecuador siempre está presente, lastimosamente en nuestra sociedad se acude a cubrir desfases en el flujo de caja a través de crédito bancario o créditos informales, dejando a un lado otras alternativas de financiamiento como es el factoring. Con todo lo mencionado anteriormente se trata de hacer caer en cuenta que la oportunidad de trabajar y desarrollar al Factoring es muy grande. Las empresas e instituciones financieras ofertantes del servicio deberían empezar con una fuerte campaña de culturización para lograr que los empresarios de todo nivel empiecen a demandar al factoring como una alternativa de financiamiento.

Entre los principales obstáculos que el Factoring tiene que vencer para que la oferta y la demanda crezcan están el romper los rigores de una organización administrativa tradicional. Existe una gran cantidad de gerentes que utilizan un método tradicional de administración y que por su gran éxito no lo piensan modificar introduciendo este nuevo concepto en el manejo del flujo de caja y en las cuentas por cobrar. El mismo obstáculo en el Ecuador se oponía a la expansión del Leasing pero gracias a que se instrumentó una legislación más apropiada, éste ha pasado a formar parte de las costumbres comerciales.

Como mencionamos en capítulos anteriores, desgraciadamente no existe ningún texto legal para el factoring y según la situación actual no se realizará ningún esfuerzo en este sentido.

Actualmente toda operación de factoring se respalda en bases jurídicas débiles y es indispensable que para un aumento sustancial en la oferta y demanda del mismo, este vacío legal sea cubierto. Además es de vital importancia que se realice una publicidad bien organizada de lo que el Factoring puede ofrecer a las empresas ecuatorianas, principalmente a las PYMES, que como veremos en capítulos posteriores, son las empresas que más necesitan financiar su capital de trabajo para poder expandirse. Esta publicidad tiene que ir dirigida tanto a proveedores del servicio como a los clientes. Sin duda alguna, la época en la que vivimos está dominada por un gran desarrollo del sector terciario, el de los servicios, el Factoring debe ser considerado y presentado como tal. Un servicio de gestión, servicio de seguro de crédito y un servicio de financiamiento, sin olvidar los numerosos servicios secundarios que está dispuesto a prestar. Gracias a que existen empresas y gerentes que consideran al Factoring como tal servicio, tengo un alto optimismo de que la oferta y la demanda van a crecer, haciendo del factoring parte de la cultura financiera del país.

3. LAS PYMES EN EL ECUADOR

3.1. CONCEPTO

Según el Servicio de Rentas Internas del Ecuador, PYMES corresponde al conjunto de pequeñas y medianas empresas que de acuerdo a su volumen de ventas, capital social, número de trabajadores, y su nivel de producción o activos, presentan características similares en sus procesos de crecimiento (SRI, 2013)

Debido a que todas las variables mencionadas anteriormente dependen directamente de la economía en la que estas empresas se desenvuelven, no existe un concepto o definición exacta de lo que son las PYMES. Por ejemplo, una empresa cuyo volumen de venta anual es de \$1.000.000 puede ser considerada PYME en un país y empresa grande en otro.

Sin embargo, en el Ecuador, debido a la gran importancia que las PYMES tienen en la economía, se ha tomado un concepto diferente con la finalidad de introducir un término más amplio pero que no difiere de su naturaleza. Ahora se trata de las “MIPYMES”, comprendido por la Micro, Pequeña y Mediana empresa.

Para las finalidades de este estudio fijaremos la atención únicamente en la pequeña empresa, aquel ente productivo que posee dentro de su nómina de 10 a 49 trabajadores, un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre cien mil uno y un millón de dólares (\$100.001 a \$ 1.000.000); y la mediana empresa, que es aquel ente productivo que posee dentro de su nómina entre 50 a 199 trabajadores, un valor

de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón y cinco millones de dólares (\$1.000.001 a \$5.000.000)

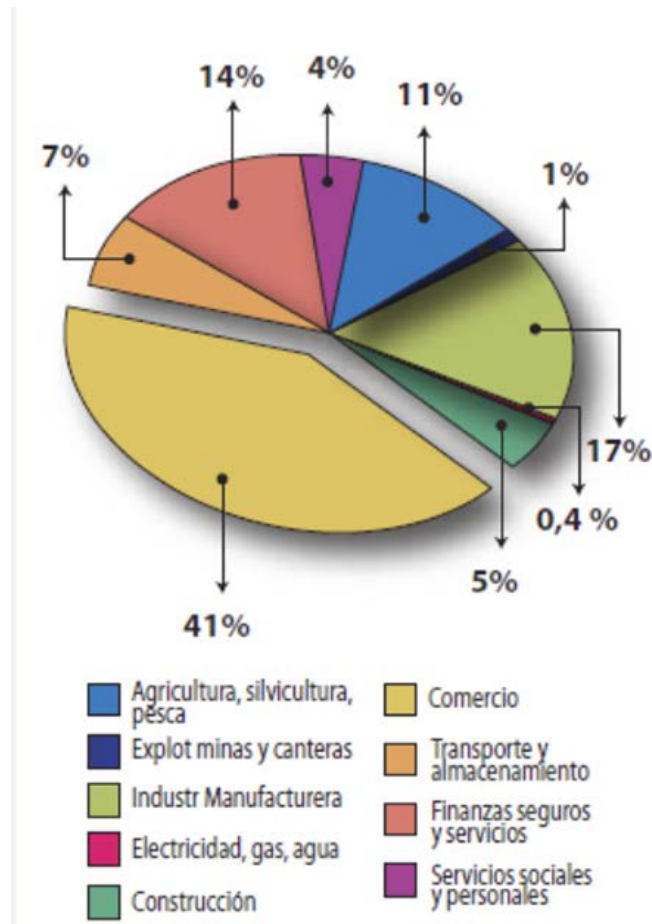
Las principales características que presentan el conjunto de pequeñas y medianas empresas, sin tomar en cuenta las ya expuestas anteriormente (nivel de ventas y número de trabajadores), habitualmente son:

- Participación accionarial y administración principalmente formada por familiares. Es decir, su estructura principal es familiar.
- Informalidad en sus actividades, en su forma de presentar los estados financieros y en la administración.
- Alto porcentaje de gastos administrativos y porcentaje bajo de rentabilidad. Esto se debe a que el sueldo de los familiares es extremadamente alto.
- Poca utilización de tecnología de punta. Se manejan con sistemas de producción artesanales sin presencia de procesos automatizados.
- Problemas financieros, principalmente de solvencia y liquidez.
- Son extremadamente adaptables a cualquier cambio en el mercado en el que se desenvuelven debido a su estructura simple y sencilla.

- Estas empresas siempre se encuentran en constante crecimiento. Las pequeñas empresas quieren ser medianas y las medianas quieren llegar a ser grandes.
- Dificultades para el acceso a un financiamiento tradicional.
- La mayoría de las PYMES atienden un nicho de mercado nacional y no internacional (Pérez, n.d.)

Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes actividades. A continuación se evidencia la distribución de las PYMES según su industria o sector:

GRÁFICO 5
PYMES DISTRIBUCIÓN SECTORIAL



Fuente: Centro de Investigaciones del IDE Business School, 2006
Elaborado por: Centro de Investigaciones del IDE Business School, 2006

Las PYMES en el Ecuador en su mayoría pertenecen al sector terciario, es decir se dedican a ofrecer servicios. Adicionalmente a esto se dedican al comercio y a la producción de bienes, siendo así el gran motor de la economía ecuatoriana y la base del desarrollo social produciendo, demandando y añadiendo valor agregado al producto para ofrecer al mercado un producto final de alta calidad. Con todas sus actividades mencionadas, las pequeñas y medianas empresas se han convertido en actores de la economía generadores de empleo y riquezas.

En el Ecuador las PYMES se encuentran situadas en las dos ciudades más grandes: Quito y Guayaquil. Según cifras del Centro de Investigación del IDE Business School, el 48 % de estas empresas están situadas en la capital, el 37% en el puerto principal y el restante distribuida alrededor del país.

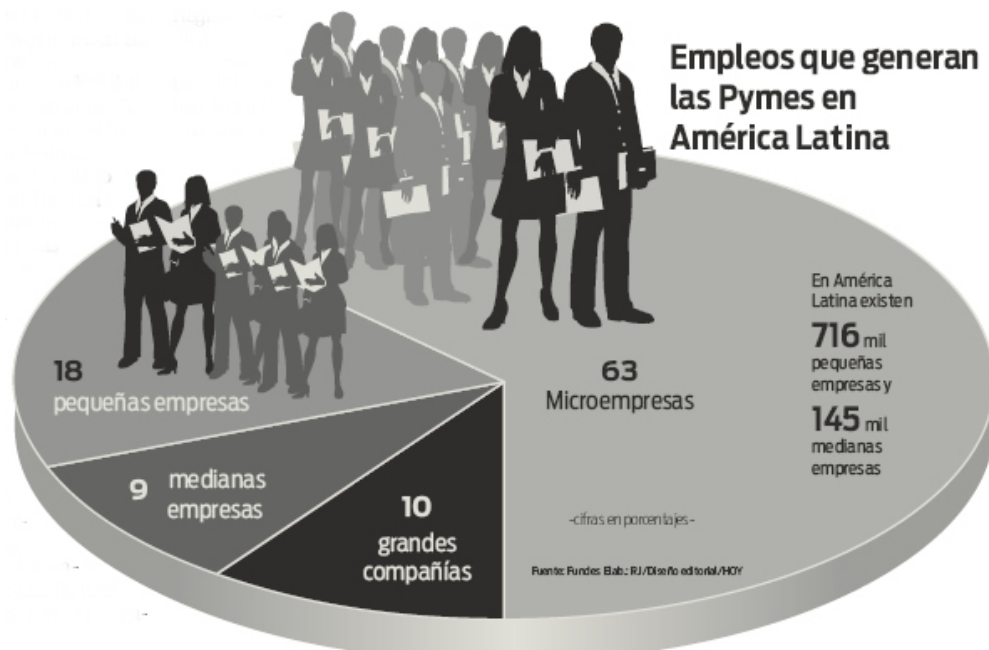
En los últimos nueve años, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) aportaron con el 26% de las ventas locales en todo el Ecuador y han sido responsables de dotar el 68% de empleo, según datos del SRI y del último Censo Económico 2010. Esto representa un crecimiento constante frente a años anteriores debido a la fuerte inversión pública y a las medidas de protección gubernamental.

Pese a ello las PYMES aun no han podido expandir su mercado a nivel internacional. Tan solo el 6,6% de estas empresas han podido exportar sus productos y servicios, según el último informe de coyuntura del Observatorio de la PYME (segundo cuatrimestre del 2012).

Como se mencionó anteriormente la mayoría de las PYMES se encuentran en el sector de la manufactura y el comercio, siendo en esta última donde más concentran. Adicionalmente a esto existen muchas empresas que se dedican a ofrecer asesorías financieras y que han ido creciendo notablemente.

Para tener una referencia de la importancia de las PYMES en la región de América Latina, a continuación se presenta un gráfico realizado por la Fundación para el Desarrollo Sostenible (FUNDES) en el que se evidencia la cantidad de empleo que generan las PYMES en América Latina.

GRÁFICO 6
EMPLEOS QUE GENERAN LAS PYMES EN AMÉRICA LATINA



Fuente: El Hoy, 2011
Elaborado por: El Hoy, 2011

Según cifras de la Fundación para el Desarrollo Sostenible (Fundes) en la región existen 716 mil pequeñas empresas y 145 mil medianas, las mismas que generan el 88% del total de empleos y siempre relacionado con el sector comercial. Todo ello frente a un 10% que avivan las grandes compañías (El Hoy, 2011)

Según la Federación de Exportadores (Fedexpor), las PYMES en el Ecuador tienen un espacio importante en las relaciones comerciales con otros países, porque representan el 85% del total de sociedades inscritas.

Adicionalmente Fedexpor señala que las pequeñas y medianas empresas en el Ecuador representan más del 23% del total de ventas no petroleras.

Con todo lo mencionado anteriormente podemos concluir que las PYMES son extremadamente importantes en cualquier economía mundial. Es por esta razón que se debería poner mucho más énfasis en establecer condiciones favorables para que estas puedan seguir desarrollándose y expandiendo su mercado a nivel internacional.

Afortunadamente en el Ecuador se ha dado la importancia que se merecen las PYMES y se les ha dedicado un espacio considerable en el Nuevo Código de la Producción. En este se fomentan políticas económicas que ayudarán al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

A continuación se detallan algunas citas del código:

El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de las micro, pequeña y mediana empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá los siguientes deberes y atribuciones:

- Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero.

- Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible para las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de los programas y planes que se prioricen en su seno.
- Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES.
- Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente de la materia.
- Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES.
- Impulsar la implementación de herramientas de información y desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre instituciones públicas y privadas que participen en el desarrollo empresarial de las MIPYMES (Autoridad Portuaria de Manta, 2010)

3.2. PRINCIPALES DIFICULTADES PARA EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

Las PYMES en el Ecuador, según datos de la Superintendencia de Compañías, han decrecido en un 9,5%, pasando de 16.600 a 15.109 compañías entre el 2006 al 2010. Este decrecimiento se debe principalmente a las numerosas dificultades y obstáculos que tienen las PYMES por su naturaleza y por el mercado en el que se desenvuelven.

Entre las principales dificultades que presentan las pequeñas y medianas empresas para su desarrollo son las que a continuación detallamos:

- Muy poca presencia de tecnología en sus actividades.

- Mano de obra poco calificada
- Ausencia de estándares y normas en su proceso productivo
- Escaso acceso a fuentes de financiamiento tradicional debido a que son consideradas de alto riesgo.
- Poco poder de negociación frente a sus clientes y proveedores
- Falta de orientación a la exportación
- Problemas de carácter administrativo como: escaso control y planificación de inventarios, desconocimiento y mala administración de las cuentas por cobrar, falta de organización interna, desconocimiento del mercado, falta de planificación de la producción, informalidad en la presentación de los estados financieros y por ende poco acceso al financiamiento (Universidad Politécnica Salesiana, n.d.)

Adicionalmente a los obstáculos ya mencionados es importante mencionar que a pesar de que existen incentivos de crecimiento a las empresas ya constituidas, sobre todo en el sector comercial donde hay más consumo gracias al gasto público y la inversión estatal, no hay incentivos para la constitución de nuevas empresas. Esto se debe a que no existe certeza, seguridad y expectativa del futuro por la inseguridad

jurídica. El hecho que exista esta inseguridad no permite o dificulta la planificación de las empresas. Por ejemplo, las pequeñas y medianas empresas planifican su año contable pero lamentablemente se aprueba una reforma tributaria. Este hecho hace que la planificación se dificulte y por consecuencia su operación también.

Otra traba que tienen las PYMES en el Ecuador es la extensión de los trámites y requisitos para la constitución de una empresa. Es muy difícil que un pequeño empresario tenga un abogado, un contador, un financiero que puedan atender y desarrollar todos los trámites que exigen la Superintendencia de Compañías, municipios, SRI, etc (Universidad Politécnica Salesiana, n.d.)

Este comentario está basado en los datos de análisis de competitividad del World Economic Forum, que revela que Ecuador se sitúa en el puesto 127 de 144 países con mayor número de días para iniciar un negocio. Asimismo, en el número de procedimientos para iniciar un negocio el Ecuador ocupa el lugar 130.

Afortunadamente, en el Ecuador se está consciente de este obstáculo que afecta negativamente a la creación de pequeñas y medianas empresas y la Superintendencia de Compañías conjuntamente con la Dirección Nacional de Registros de Datos Públicos están implementando un proyecto para que las empresas se puedan constituir en línea y en un tiempo máximo de 6 horas. Este proyecto seguramente ayudará a que existan cada vez más pequeñas empresas que se creen en el Ecuador (Universidad Politécnica Salesiana, n.d.)

A pesar de ser el sector que más aporta al desarrollo de la economía de un país, generando empleo, aumentando el comercio, ofreciendo servicios y adaptándose con mucha facilidad a todos los cambios y crisis del mismo; a las PYMES en el Ecuador y en América Latina les cuesta ganar competitividad. Un estudio realizado por la Fundes identificó que esto se debe a que más de la mitad de las pequeñas y medianas empresas no accede a créditos que permitan financiar su compra de activos o su capital de trabajo. Las principales fuentes de financiamiento son sus proveedores, cheques posfechados y sobregiros en la cuenta corriente. Esta situación dificulta directamente que las PYMES puedan seguir en un crecimiento constante pues dependen de terceros para lograrlo. Adicionalmente al no existir un apoyo de entidades financieras para otorgar financiamiento, una constante de las pequeñas y medianas empresas es la baja inversión. Esto genera dificultades en la logística de la empresa, obsolescencia de equipos y poco aseguramiento de calidad en los productos y servicios.

Otra dificultad por las que tienen que atravesar las PYMES es la práctica comercial desleal de grandes empresas que por su poder de negociación dejan en una condición de inferioridad a las empresas pequeñas para poder competir. Según la Fundes el 90% de las PYMES asegura que la competencia se agudizó debido a la concentración del mercado por desaparición, fusión y absorción de las pequeñas empresas y medianas empresas. Adicionalmente las PYMES corren un alto riesgo al concentrar sus ventas en pocos clientes. El 43% de las empresas señala que sus 3 principales clientes concentran más del 50% de sus ventas lo que representa un alto riesgo de cartera vencida y de no cobro de sus cuentas.

3.3. FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

La forma más común de financiamiento de las PYMES y de todas las empresas en el Ecuador es a través de crédito con los proveedores, que es el uso de facturas en el corto plazo, y el crédito bancario. Sabemos que la función de los Bancos en el país y en todo el mundo es de intermediación financiera, es decir las instituciones financieras canalizan el ahorro de la sociedad y lo invierten en el sector productivo mediante el financiamiento de cualquier tipo de operación de las compañías, esto con un spread entre la tasa pasiva y la tasa activa que ofrecen los Bancos.

En el Ecuador tanto las tasas pasivas como las activas se encuentran reguladas por el Banco Central del Ecuador para evitar que el costo del dinero sea demasiado elevado y las personas naturales o jurídicas puedan acceder a financiar sus actividades. A continuación podemos observar las tasas activas que ofrece el sistema financiero del Ecuador de acuerdo al segmento al que va dirigido:

TABLA 1
TASAS DE INTERÉS ACTIVAS EFECTIVAS VIGENTES A SEPTIEMBRE
DEL 2013

Tasas Referenciales		Tasas Máximas	
Tasa Activa Efectiva Referencial para el segmento:	% anual	Tasa Activa Efectiva Máxima para el segmento:	% anual
Productivo Corporativo	8.17	Productivo Corporativo	9.33
Productivo Empresarial	9.53	Productivo Empresarial	10.21
Productivo PYMES	11.20	Productivo PYMES	11.83
Consumo	15.91	Consumo	16.30
Vivienda	10.64	Vivienda	11.33
Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013

Elaborado por: Banco Central del Ecuador, 2013

Como podemos observar la tasa referencial que le corresponde al segmento PYMES es del 11,20%. Si bien es cierto que esta tasa no es la más atractiva en comparación a tasas activas de países de la región que oscilan entre el 7 y 10% para este segmento, considero que es una tasa que va muy acorde al riesgo que se corre al invertir en este tipo de empresas. Como pudimos identificar en capítulos anteriores, al existir muchos obstáculos y dificultades para el desarrollo de las PYMES el riesgo que tienen las instituciones financieras que la deuda no sea cancelada es mayor. Como dice una de las mayores teorías financieras: A mayor riesgo, mayor rentabilidad.

En el Ecuador los créditos comerciales o productivos van dirigidos principalmente al segmento Corporativo, mismo que está compuesto por empresas líderes en el mercado nacional y en cada industria a la que pertenecen. Estas empresas tienen un nivel de ventas de más de \$10,000,000 y se caracterizan por su formalidad en la administración y en su forma de operar. Estas empresas son las más apetecidas por el sistema financiero por su bajo grado de riesgo.

A continuación podemos observar un gráfico en el que se muestra el porcentaje de créditos según el segmento:

TABLA 2
PARTICIPACIÓN EMPRESARIAL EN CRÉDITOS BANCARIOS

Participación empresarial en créditos bancarios

Corporativo	53,29%
Pymes	13,79%
Vivienda	5,18%
Consumo	17,09%
Consumo Minorista	1,02%
Microcrédito amplio	2,85%
Microcrédito simple	6,33%
Microcrédito subsistencia	0,45%
Total Crédito	100,00%

TABLA REFERENCIAL: DATOS DEL BANCO CENTRAL OPERACIONES REALIZADAS ENTRE EL 29 DE ENERO AL 4 DE FEBRERO)

Fuente: Banco Central del Ecuador, 2013
Elaborado por: Banco Central del Ecuador, 2013

Como podemos observar, tan solo el 13,79% de los créditos bancarios en el Ecuador van dirigidos a las PYMES. Esto evidencia que es muy difícil que estas empresas accedan a un financiamiento tradicional porque muchas veces no califican a los requerimientos del Banco por su informalidad en el manejo de la información

financiera. Esto no quiere decir que la situación de las PYMES es la más complicada si no que usualmente las cifras financieras no reflejan lo que en realidad son las PYMES.

Frente a esta demanda insatisfecha por parte del Sistema Financiero Nacional las pequeñas y medianas empresas recurren a créditos informales (chulco) que cobran tasas de interés extremadamente altas y perjudica notablemente al crecimiento de estas empresas. Lamentablemente es una manera que los administradores de estas empresas consideran viable aun cuando el interés sea extremadamente alto. Según datos extra oficiales, el mercado informal cobra tasas de aproximadamente 5% mensual, que anualizando resulta en un 60% de interés anual. Esta situación genera que las PYMES tengan costos financieros muy altos y consecuentemente que su rentabilidad se vea afectada. Adicionalmente las PYMES, al introducirse en el mercado informal, tienen un grado de riesgo mayor que sean víctimas de la delincuencia puesto que el “chulco” se maneja de esa manera al momento de cobrar sus cuentas.

Adicionalmente, las pequeñas y medianas empresas, en su mayor parte, tratan, en lo posible, financiarse directamente con sus proveedores para evitar gastos financieros que disminuyen su rentabilidad y su flujo de caja. Lastimosamente no todas las empresas pueden negociar este crédito con los proveedores ya que su poder de negociación es muy malo debido a su tamaño.

En conclusión, el sistema financiero público y privado pese a su desarrollo y crecimiento carecen de una especialización para otorgar créditos y satisfacer las necesidades de las PYMES, considerando su realidad y su informalidad en la mayoría de los casos. Las carteras de créditos de las instituciones financieras son muy pequeñas en relación a lo que representa las pequeñas y medianas empresas en la economía. Además, al no tener un producto financiero específico para financiar a las PYMES, prestan a corto plazo en condiciones muy desventajosas: sus tasas y márgenes de intermediación son muy altas, los trámites muy largos y las garantías exigidas son excesivas.

La constitución de un sistema financiero eficiente y con una diversidad de productos o servicios financieros que satisfagan las necesidades de todas las empresas independientemente del tamaño apoya la formación, mantenimiento y desarrollo del sistema productivo del Ecuador. Además aporta para que disminuya la inequidad en la concentración de factores productivos y permite una mejor distribución del crecimiento de la economía en su totalidad. El servicio de un crédito de calidad promueve estrategias a largo plazo, de autosuficiencia y producción de riquezas que serán seguramente sustentables en el tiempo.

3.4. EL FACTORING COMO ALTERNATIVA DE FINANCIAMIENTO PARA EL CORTO PLAZO DE LAS PYMES EN EL ECUADOR

Como se pudo identificar en capítulos anteriores, las pequeñas y medianas empresas no pueden acceder a créditos bancarios por su informalidad en la administración de la empresa y por la informalidad de sus cifras. Esto hace que estas empresas no

puedan financiar su inventario ni sus cuentas por cobrar (capital de trabajo) de una manera adecuada, ocasionando graves problemas en su flujo de caja e impidiendo que la empresa perdure en el largo plazo.

Ante la situación antes mencionada se considera una alternativa interesante para las PYMES el poder adelantar flujos futuros provenientes de sus ventas a créditos por medio del factoring. Esto hará que la empresa tenga el flujo necesario para mantener una disponibilidad de efectivo suficiente para cubrir sus necesidades mínimas, pagar nómina, invertir, comprar activos, comprar mercadería, materia prima, pago a proveedores, pagos de pasivos en general, además de disponer la capacidad suficiente para tender eventuales necesidades adicionales de efectivo.

La gran ventaja para las PYMES de este producto financiero es el hecho que no se analiza el riesgo de la empresa que va a utilizar el financiamiento sino del deudor de la factura. En este caso el riesgo se traslada al cliente del factorado y muchas veces resulta menos riesgoso el calificar a los clientes de la empresa factorada que a la misma. En este sentido las pequeñas y medianas empresas pueden acceder a una alternativa de financiamiento que satisface sus necesidades crediticias y que se ajusta a su realidad donde prima el informalismo.

Desde el punto de vista de la institución financiera que ofrezca el factoring, lo más importante es analizar y enfocarse en la factura, mas no en la empresa acreedora de la misma. Esto puede resultar muy beneficioso para las PYMES puesto que no

tendrán que presentar una serie de documentos que los créditos bancarios requieren para análisis.

Adicionalmente, la institución financiera, dependiendo de la clase de factoring que se utilice, se hará cargo de la gestión de cobranza de las facturas. Esta situación representa un apoyo para las pequeñas y medianas empresas que tienen problemas de recuperación de cartera y que tienen una carga operativa bastante alta en esta actividad. Si lo vemos desde el punto de vista administrativo de la empresa, el factoring también es una alternativa interesante puesto que a más de financiar el capital de trabajo, descarga a la empresa de realizar la tarea de cobranza, que muchas veces es una actividad crucial para las PYMES para poder estabilizar el flujo de caja pero que lamentablemente no la realizan de manera eficiente. En tal virtud, lo que las empresas, sin importar su tamaño, deben buscar es hacer el contrato de “factoring sin recurso”, el mismo que como vimos en capítulos anteriores ofrece el servicio completo de financiamiento y gestión de cobranza.

En la actualidad, las grandes y medianas empresas son las que más utilizan esta alternativa de financiamiento. Lamentablemente las pequeñas empresas no la utilizan por falta de información y conocimiento del Factoring. Para solventar este problema se debería realizar una campaña de publicidad muy bien organizada con el fin de llegar a todos los empresarios y que el Factoring siempre esté presente como una alternativa de financiamiento.

Según Baudrand, Presidente de la Asociación Chilena de Empresas de Factoring:

El Factoring no es una buena alternativa para las PYMES, es la mejor por las siguientes razones:

- El Factoring acompaña en el crecimiento de las empresas. Es decir, Si la empresa vende más puedes obtener mayor financiamiento. No hay ningún producto en el sistema financiero que vaya tan relacionado a las ventas como lo es el Factoring.
- Las PYMES no son muy buenas en muchas de las gestiones administrativas, específicamente en las cobranzas. Los factoring tienen por características departamento de cobranzas que son tremendamente eficientes y efectivo, donde te solucionan un problema administrativo que es recaudar y cobrar.
- Para las Pymes exportadoras hay un producto que es el factoring internacional, incorpora además la prevención de riesgos, le cubren el riesgo del comprador en el país de origen y por lo tanto, si hubiera un problema de quiebra de algunas de las empresas importadoras de los productos el factoring te cubre hasta el 100 %.
- Por último el factoring es un producto orientado netamente para lo que es capital de trabajo, es decir financiamiento para el corto plazo. No es un producto para inversiones de largo plazo, no es para comprarte un camión porque si vas financiar en el corto plazo con inversiones de corto plazo, vas a tener un descalce gigantesco y vas a tener otro problema en tu caja, para eso existen otros productos como el leasing, o las Sociedades de Garantía Recíproca. El Factoring es un producto que te sirve 100% para lo que es el capital de trabajo.

Es importante considerar que realizar el contrato de Factoring tiene un costo para el cliente, como cualquier otro producto o servicio. Ante esto, los pequeños y medianos empresarios entran en un dilema de si será beneficioso para la empresa el pagar una tarifa considerada cara por un servicio que ofrece algunas ventajas financieras. En este caso el Factoring supone un ahorro de costos para el cliente por cuanto realiza actividades que la empresa factorada las realizaba ineficientemente y ahora no tendrá esa carga operativa y los gastos implícitos de la misma de que preocuparse. Para ser más específicos traigamos el caso de las cuentas por cobrar, que en la mayoría de las PYMES es una tarea que les demanda mucha carga

operativa y que los resultados de sus cobranzas no son los que se busca. Para esta situación el Factoring se transforma en una alternativa ideal aun considerando que tiene un costo pero que el beneficio es mayor.

4. EL FACTORING VS EL CRÉDITO BANCARIO

4.1. COMPARACIÓN TEÓRICA

Si bien es cierto, que tanto el crédito bancario a corto plazo como el factoring, son dos herramientas financieras que sirven a las empresas para cubrir desfases o aportar capital fresco en el flujo de caja; ambas tienen conceptos teóricos muy diferentes.

Como lo hemos revisado en capítulos anteriores, el financiamiento bancario o crédito bancario es un producto financiero que ofrecen las instituciones financieras para financiar capital de trabajo. Es decir, para financiar la compra de inventarios o para financiar cuentas por cobrar. Para esto, los Bancos hacen un análisis exhaustivo de los estados financieros de las empresas, independiente de su tamaño, con el fin de determinar la capacidad de pago de las mismas. Es muy importante determinar la salud financiera de las empresas mediante índices que nos permiten identificar la situación actual de la empresa y su capacidad de generar flujo para cubrir sus obligaciones frente al Banco y frente a terceros. De esta manera, el Banco puede mitigar o reducir el riesgo que significa invertir dinero en sus clientes.

El factoring, de igual manera, es un producto financiero que sirve a las empresas para obtener capital fresco en su flujo y poseer una liquidez que permita hacer frente a sus obligaciones o a su vez que permita seguir invirtiendo en el negocio. A diferencia del crédito bancario, las empresas que ofrecen factoring necesitan hacer un análisis financiero de los acreedores de las facturas, mas no de los clientes que demandan el servicio. Esta situación se puede volver una gran ventaja para las PYMES, que muchas veces por su tamaño y por su no tan buena salud financiera no pueden acceder al crédito bancario, pero que al ser proveedores de grandes empresas pueden descontar sus facturas sin ningún problema. Las empresas de factoring, al recibir facturas cuyos acreedores son empresas muy importantes en el país, disminuirán su riesgo de incobrabilidad y no tendrán inconveniente en aceptar realizar el descuento de las facturas.

En resumen de lo antes mencionado, se puede decir que la primera diferencia entre el crédito bancario y el factoring es que las instituciones financieras al dar un crédito bancario analizan directamente al cliente demandante del servicio, mientras que al ofrecer factoring analizan al acreedor de la factura. Esto se convierte en una gran ventaja para las pequeñas y medianas empresas que tienen complicado el acceder a un crédito bancario pero que al proveer de algún producto o servicio a empresas sólidas y estables pueden acceder al factoring.

Otra diferencia muy importante que se identificó entre el crédito bancario y el factoring es que al momento de realizar una operación de crédito se registra en el Balance General de la empresa como un pasivo de corto o largo plazo, mientras que

al momento de realizar una operación de factoring no se registra ningún pasivo ya que el acreedor de la factura es quien tiene que cancelar el valor negociado a la empresa factora. Esta situación favorece de gran manera a cualquier tipo de empresa puesto que al mantener un nivel de pasivo relativamente bajo la valuación global de la empresa frente a los accionistas y frente a terceros definitivamente será mayor.

Es importante mencionar que las compañías “factoras” al realizar el factoring no están haciendo préstamos ni otorgando un crédito, simplemente están adquiriendo la cartera por cobrar de una empresa con o sin responsabilidad dependiendo de la clase de factoring que se haya negociado con el cliente. Para sintetizar lo antes dicho, se puede decir que al momento de contratar un crédito bancario se genera una cuenta por cobrar y pagar en la contabilidad de las partes involucradas, mientras que al realizar una operación de factoring lo que se hace es trasladar las cuentas por cobrar de la empresa factoreada a la empresa factora a cambio de una comisión y una tasa de descuento generada por el valor del dinero en el tiempo. Es decir, se realiza una venta de facturas.

También es muy importante mencionar que debido a la naturaleza de ambas operaciones, existe una diferencia en el costo de las mismas. El crédito bancario utiliza una tasa de interés por el dinero desembolsado y el plazo acordado con el deudor. La suma del monto original más el interés generado por dicho monto en el plazo transcurrido nos dará como resultado el monto total a cancelar. Por lo tanto, de estas dos variables (monto y plazo) dependerá la fijación de la tasa de interés, que en términos financieros vendría a ser el costo del capital. En el caso del

Ecuador, las tasas de interés son fijadas y reguladas por el Banco Central del Ecuador conjuntamente con la Superintendencia de Bancos y Seguros, de acuerdo al segmento y al destino al que va dirigido el crédito.

En el caso del factoring, el costo se define mediante una tasa de descuento que nos permite traer a valor presente el monto de las facturas vendidas cuyo vencimiento es en el futuro. Es decir, la suma del monto de las facturas vendidas menos el valor resultante de dicho monto por la tasa de descuento nos arroja como resultado el valor que recibirá el cliente factorado por la venta de las facturas y el anticipo de las mismas.

En este caso, la tasa de descuento viene dada por el mercado, el plazo, el monto de la operación a realizarse y sobre todo por riesgo que se asume al hacerse cargo de las cuentas por cobrar. Adicionalmente a esto, el cliente factorado tendrá que pagar una comisión por la gestión de cobro que tendrá que hacer la empresa factora al vencimiento de las facturas vendidas.

Es muy importante tener claro que el factoring es una combinación única de financiamiento y servicio. En tal virtud, es imposible comparar un financiamiento bancario o un seguro de crédito con el factoring. El servicio que prestan las empresas factoras no solo incluye el financiamiento, cuyo precio es muy competitivo frente a un crédito bancario, sino también garantiza el 100% de protección del crédito. La comisión del servicio que se carga en el factoring es muy razonable considerando el costo de recuperar la cartera nacional e internacional, el

costo de una cartera vencida y la pérdida de rentabilidad dada la incapacidad de financiar un crecimiento (Factors Chain International, 2014)

En conclusión de esta tercera diferencia mencionada, podemos decir que el costo del crédito bancario viene dado por una tasa de interés debido a que el plazo para cancelar la deuda será en el futuro; mientras que el costo del factoring viene dado por una tasa de descuento debido a que traemos a valor presente un monto que tiene vencimiento en el futuro.

Otra diferencia de suma importancia que se ha identificado entre el crédito bancario y el factoring es el monto de financiamiento. Cuando hablamos del monto de un crédito bancario tenemos que considerar una serie de condiciones para definir el mismo. Las instituciones financieras, para dar un crédito, exigen a sus clientes estados financieros para analizar su capacidad de pago, la firma de los dueños de las empresas como codeudores de la operación, garantías reales como hipotecas o prendas que cubran el 140% del monto de la operación y que tenga un buen historial crediticio; estos cuatro requisitos entre los más importantes para poder definir si el cliente es sujeto de crédito y de ser así, cuál sería el monto a financiar. Existen ocasiones en las que el cliente puede tener la capacidad de pago suficiente para acceder al crédito pero al no tener una garantía real que respalde la obligación, no es sujeto de crédito o no en el monto que satisfaga su necesidad.

A diferencia del crédito, el monto de la operación de factoring se define por el nivel de ventas a crédito del cliente. Es decir, mientras más venda el cliente mayor será el

monto de la operación. Esto es una gran ventaja para las empresas ecuatorianas puesto que se facilita el acceder a un descuento de facturas por el hecho de que no tienen que buscar un activo que respalde su operación, no tienen que involucrar el patrimonio de los accionistas de la empresa y en el caso de que la salud financiera no sea la óptima igual pueden realizar la operación siempre y cuando el deudor de la factura si la tenga.

De esta manera, es evidente que la forma de operar y definir el monto de la operación entre el crédito y el factoring es completamente diferente. Por la naturaleza de la operación de factoring se puede considerar que es beneficiosa para empresas pequeñas y medianas que no pueden cumplir o que se les dificulta el satisfacer las condiciones de las instituciones financieras para otorgar un crédito.

Por último, podemos mencionar que una de las diferencias más importantes entre el crédito bancario y el factoring es su operatividad, considerando a esta como el proceso que se debe seguir para llegar a culminar la operación. Es muy evidente que por la naturaleza de ambos productos financieros la operatividad va a ser diferente. Es muy importante recordar que el factoring solo descuenta facturas comerciales de corto plazo, es decir ayuda a tener liquidez inmediata y a mejorar el capital de trabajo de una empresa. A diferencia del crédito que financia cualquier tipo de activos, ya sean corrientes o no corrientes.

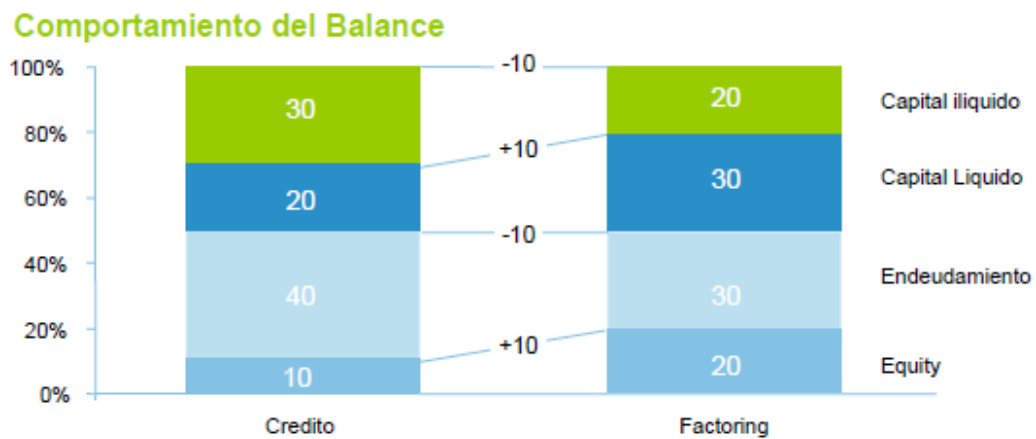
El proceso del crédito es, en resumen, analizar los estados financieros de una empresa para determinar la capacidad de generación de efectivo de su operación; es

decir, si el flujo de caja generado por su giro de negocio es suficiente para cubrir con las futuras obligaciones y el costo financiero que estas generen. Una vez identificada esta capacidad, las instituciones financieras proceden a negociar o ajustar las condiciones del crédito con las necesidades del cliente y por ultimo hacer firmar un contrato o pagaré al representante legal de la empresa para poder realizar el desembolso del dinero en la cuenta bancaria. El pago se realizará con debito automático de la cuenta cada periodo pactado.

A su vez, el factoring tiene un proceso totalmente diferente. Todo empieza con la venta a crédito de un producto o servicio entre una empresa y su cliente final. Esto generará una factura con el compromiso de pago en el tiempo y monto acordado. La empresa solicitará a su la empresa de factoring (factor) que descuenta la factura e inmediatamente se procede a analizar al deudor de dicha factura. Como mencionamos en capítulos anteriores, comúnmente las PYMES son proveedores de clientes grandes en el mercado; por lo que, de ser el caso, el factor ya tendrá información de su futuro deudor. Una vez realizada la venta de la factura con la respectiva cesión de derechos, la empresa entrega el dinero al factorado con el respectivo descuento de la garantía y la comisión. Como sabemos, existen el factoring con recurso que permitirá a la empresa factora a no hacerse caso del valor descontado en caso del impago del mismo. O el factoring sin recurso en el cual la empresa factora asume el riesgo de impago.

A continuación se muestra un gráfico en el que se refleja el comportamiento del Balance General cuando las empresas utilizan Factoring y crédito Bancario:

GRÁFICO 7
COMPORTAMIENTO DEL BALANCE



Fuente: Cámara de Comercio de Guayaquil, 2013
 Elaborado por: Cámara de Comercio de Guayaquil, 2013

Como se puede evidenciar claramente al utilizar el factoring se reduce el capital ilíquido transformándolo en líquido, no se recurre a un pasivo por lo tanto el endeudamiento es menor.

4.2. VENTAJAS Y DESVENTAJAS

Considerando que el Factoring es una fuente de financiamiento óptima y que se ajusta a las necesidades actuales de las PYMES en el Ecuador, a continuación enlistaremos las ventajas y desventajas que tiene este contrato moderno:

4.2.1 Ventajas

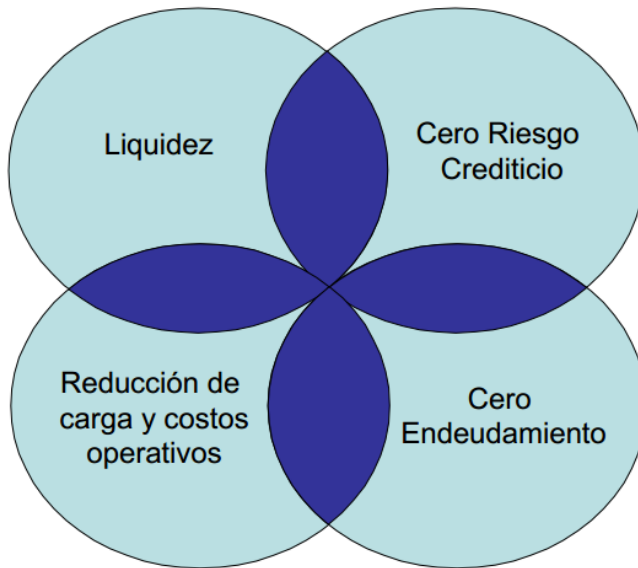
- Proporciona liquidez inmediata mediante el descuento de las facturas productos de las ventas a crédito. Esto permite que el flujo de caja de las empresas no tenga desfases y los negocios puedan ser sostenibles en el tiempo, además de generar mayor oportunidades para rentabilizar el negocio a través de descuentos por pago anticipado a los proveedores.
- Elimina el riesgo de incobrabilidad de las cuentas por cobrar para la empresa factora. Es decir, se traslada el riesgo que los clientes de la empresa factora generen por el no pago de sus obligaciones, a la empresa de Factoring.
- Permite a la empresa optimizar sus recursos ya que la utilización de un servicio externo (outsourcing) que se encargará de gestionar las cuentas por cobrar hace que la empresa destine su flujo principalmente a actividades netamente del negocio. Esto generará que todos los esfuerzos se centren en la parte comercial y no en cargas administrativas.
- El Factoring al no generar pasivos en el balance de la empresa permite utilizar líneas de crédito en instituciones financieras para financiamiento de activos y no de capital de trabajo.

- Facilita la negociación de la empresa con sus clientes, en cuanto al plazo para el pago de la mercadería o servicio vendido. Esto sin duda generará un aumento sustancial en las ventas de la organización y le permitirá consolidarse en el mercado diferenciándose de su competencia.
- El Factoring no necesita una calificación y un análisis exhaustivo de la situación y los balances de la empresa ya que analizan al cliente que generó la venta. Esto beneficia de gran manera a las PYMES que muchas veces son proveedoras de empresas fuertes, y que no tienen acceso al crédito bancario.
- Para la operación del Factoring no se necesita comprometer un activo de la empresa o de los dueños de la empresa que garantice a la empresa Factora el desembolso que está realizando.
- Simplifica la contabilidad de la empresa debido a que en los activos corrientes se tendrá una solo cliente en las cuentas por cobrar y además este pagará siempre de contado.
- Reducción del apalancamiento financiero, ya que los activos corrientes ya no han sido financiados con préstamos bancarios.

- En caso del Factoring internacional, este ayuda a incrementar las exportaciones al ofrecer una forma de pago más competitiva y segura en el exterior.
- Permite una mejor administración y proyección en el flujo de caja puesto que ya es de conocimiento que se recibirá un importe por las ventas realizadas menos la comisión y la garantía del Factorado. De esta manera, la proyección será mucho más real y precisa.
- Disminuye los costos o cargas financieras ya que no se paga interés sobre el dinero recibido. Si bien es cierto existe una tasa de descuento sobre las facturas, esta es mucho menor que las tasas de interés cobradas por las instituciones financieras.
- La operatividad y el proceso de una transacción de Factoring toma mucho menos tiempo que la de cualquier otra fuente de financiamiento. Esto permite que la empresa disponga mucho más rápido del efectivo generado por sus ventas.
- El ciclo de negocio de la empresa es más eficiente debido al pago puntual de sus cuentas por cobrar. Esto permite que la empresa sea más productiva y compre su materia prima o su producto a comercializar sin necesidad de que se cumplan los plazos de crédito de sus clientes.

En resumen, las empresas que empleen el servicio de factoring, podrán beneficiarse de lo siguiente:

GRÁFICO 8
VALORES AGREGADOS DEL FACTORING



Fuente: Cámara de Comercio de Guayaquil, 2014
Elaborado por: Cámara de Comercio de Guayaquil, 2014

4.2.2 Desventajas

- El costo de la operación de Factoring reducirá el margen de rentabilidad de su producto o servicio.
- La empresa de Factoring está en el derecho de seleccionar las facturas que descontará analizando el cliente que las generó, el monto y el plazo. De esta

manera, no tendremos la posibilidad de vender todas nuestras facturas para generar liquidez inmediata.

- El costo de recurrir al factoring muchas veces puede ser mayor al de otras alternativas de financiamiento. Se deberá analizar mediante un análisis de costo – beneficio antes de decidir usar este contrato.

- El hecho de que se deje en manos de profesionales el cobro de la cartera puede desencadenar en una incomodidad para los clientes que prefieren tener una relación directa con su proveedor y no por un externo. Esto puede generar rupturas en la relación con los clientes. Es decir, si no existe una buena comunicación y un manejo de la imagen de la empresa esta se puede ver afectada. Además, si el entorno en el que se desenvuelve una empresa identifica que esta necesita de sumar urgencia el efectivo puede generar desconfianza.

- El Factoring genera una dependencia y un fuerte impacto en la estructura de la empresa. Será muy difícil hacer una reingeniería de la empresa para tener una estructura que se encargue del cobro y la gestión de las cuentas por cobrar.

- Empresas que están pasando por una situación comercial y financiera complicada no podrán recibir la ayuda adecuada. El factoring, al estar

relacionado directamente con las ventas, si la empresa no está vendiendo no podrá acceder a una fuente de financiamiento.

- Se convierte una desventaja cuando el monto de las facturas son mínimos y las facturas son numerosas ya que generan un costo que no justifica realizar la operación.

- También se vuelve una desventaja cuando la empresa tiene una situación financiera muy sólida pero sus clientes no. En este caso, la empresa Factora con seguridad no aceptará el descontar las facturas y hacerse cargo de la cobranza por el riesgo que existe.

- Dependiendo de la institución financiera el factoring se puede volver muy burocrático. A diferencia de las líneas de crédito en instituciones financieras, cada vez que se tenga que realizar las operaciones de factoring se tendrá que analizar mediante el mismo proceso de siempre.

4.2.3 Caso práctico

GOSEYASA CIA LTDA es una empresa dedicada a la importación y comercialización de pisos para cualquier tipo de vivienda. La compañía con vasta experiencia y totalmente consolidada en el mercado como una mediana empresa ha sido adjudicada un contrato para proveer de pisos a un proyecto

inmobiliario que realizará el Estado en el Sur de la ciudad de Quito. El Gobierno pagará por proveer de pisos a dicho proyecto un valor de \$360.000 con un plazo de 150 días después de presentada la factura.

En vista de que la compañía GOSEYASA CIA LTDA necesita liquidez para continuar con sus operaciones normales, decide realizar una operación de Factoring para que la factura sea descontada al día 30. Para realizar esta operación acude a una institución financiera que ofrece el servicio de Factoring en sus diferentes modalidades.

Posterior a las negociaciones realizadas, la operación de Factoring quedaría de la siguiente manera:

Monto de la factura a descontar	\$ 360.000,00
Tasa de descuento	8% anual
Porcentaje de la garantía para la institución financiera	9% del valor nominal de la factura
Comisión de la institución financiera	0,4% del valor nominal
Plazo de vencimiento de la factura (150 días de la factura – 30 días)	120 días

Cálculo de la operación:

Valor nominal de la factura	\$360.000,00
-----------------------------	--------------

Menos 9% del valor de la garantía	(\$32.400,00)
Valor incluyendo el porcentaje de garantía	\$327.600,00
Menos el descuento del 8% anual	\$8.736,00
Valor con descuento	\$318.864,00
Menos costo de comisión	\$1.440,00
Valor a recibir por parte de GOSEYASA	\$ 317.424,00

Cálculo del valor con descuento sin tomar en cuenta la comisión:

Valor con descuento = Valor excluyendo el porcentaje de garantía (1- (tasa de descuento/ 360 días * plazo de vencimiento))

$$VD = (\$327.600 (1 - (8\% / 360 * 120)))$$

$$VD = \$318.864$$

Calculo del descuento:

Descuento = Valor excluyendo el porcentaje de la garantía * (tasa de descuento / 360 * 120)

$$\text{Descuento} = \$8736$$

Transcurridos los 120 días para el vencimiento de la factura, la institución financiera procede a devolver el valor de la garantía (9% del valor nominal de

la factura) a GOSEYASA CIA LTDA puesto que el Gobierno de la República del Ecuador procedió con el pago puntual. Caso contrario, la institución financiera hubiera cobrado intereses de mora a la empresa factorada hasta el pago total de la operación.

Valor total neto recibido:

Valor recibido GOSEYASA	\$ 317.424,00
Mas el 9% de garantía	\$ 32.400,00
Valor total neto recibido del documento	\$ 349. 824,00

Costo por utilización del Factoraje:

Descuento	\$ 8.736,00
Comisión	\$ 1.440,00
Costo total del factoraje	\$ 10.176,00

Asientos contables de la operación de factoring:

• Asiento de la venta a crédito por parte de GOSEYASA

Cuentas por cobrar	\$360.000,00	
Ventas		\$326.700,00
Iva 12% por pagar		\$ 43.300,00

•Liquidación de la venta a crédito a través del Factoring

Caja o Bancos	\$ 349. 824,00	
Descuento pagado por anticipado	\$ 8.736,00	
Comisión pagada por anticipado	\$ 1.440,00	
Cuentas por cobrar		\$360.000,00

•Liquidación del IVA

Iva por pagar	\$43.300,00	
Bancos		\$43.300,00

Es muy importante mencionar que en el caso del fondo de garantía que GOSEYASA otorgó a la empresa factora, se puede crear una cuenta llamada “Garantía por descuentos realizados” y de esta manera registrar los \$32.400.

Una vez que se cumpla el plazo de la factura y la empresa factora cobre su totalidad, se procede a liquidar la garantía.

Bancos	\$32.400,00	
Garantía por descuentos realizados		\$32.400,00

Adicionalmente, es necesario tomar en cuenta que para registrar la contingencia de la operación del factoring (que el deudor de la factura no

cancela), se debe crear las cuentas de orden: “Documentos descontados” y su contraparte “Descuento de documentos”. Una vez que se cobra la factura se liquidan estas cuentas de orden y se elimina la contingencia.

Una vez analizado el proceso del factoring, su operatividad, su proceso, la forma en la que se introduce en la contabilidad y sus costos; es necesario analizar de la misma manera y bajo las mismas condiciones al crédito bancario que nos servirá para financiar capital de trabajo.

Para fines del análisis, utilizaremos la misma situación de la empresa GOSEYASA CIA.LTDA, utilizada en el caso anterior. Al tener la empresa la necesidad de liquidez para continuar con su operación normal y considerando que recibirá el pago de su contrato con el Estado en 150 días, se ha decidido solicitar a Banco Pichincha C.A un crédito para capital de trabajo por \$320.000.

Después de 2 meses de análisis y de los trámites legales para la constitución de la hipoteca que respaldará el crédito, el Banco aprueba el desembolso de los \$320.000 a la cuenta corriente de GOSEYASA CIA LTDA. Las condiciones del crédito son las siguientes:

- Monto: \$320.000

- Plazo: 120 días (Considerando que han transcurrido 60 días de la aprobación del crédito y que existe el riesgo que el Estado se demore 30 días adicionales en pagar la factura)
- Tasa nominal: 9,74% anual
- Tasa efectiva: 10,06%
 - $TAE = [1 + (\text{tasa nominal}/\text{número de periodos})]^{\text{número de periodos}} - 1$
 - $TAE = [1 + (0,0974/3)]^3 - 1$
 - TAE = 0,106
 - TAE= 10,06%
- Forma de pago: Al vencimiento.

Cálculo de la operación:

Valor recibido GOSEYASA	\$ 320,00
Interés generado por valor recibido	\$ 10.730,29
Valor a pagar al vencimiento de la operación	\$ 330.730,29

Costo de la operación:

Interés generado	\$ 10.730,29
Costos legales de hipoteca	\$ 2.000,00
Total costo	\$ 12.730,29

Adicionalmente a los costos calculados anteriormente, es importante mencionar el tiempo que transcurrió hasta el momento del desembolso. En este caso fueron 2 meses desde que se hizo la solicitud a Banco Pichincha. Para efectos de comparación, es una variable muy importante a considerar.

Asientos contables de la operación de crédito:

Desembolso recibido:

Caja o Bancos	\$320.000,00	
Cuentas por Pagar Bancos		\$320.000,00

Liquidación del préstamo:

Cuentas por pagar Bancos	\$320.000,00	
Intereses generados	\$ 10.730,29	
Caja o Bancos		\$330.730,29

Conclusión del caso

Como podemos observar en los cálculos realizados, definitivamente el Factoring es la opción más conveniente para la empresa GOSEYASA CIA LTDA en cuanto al financiamiento de su capital de trabajo. Si comparamos la tasa del 8% del Factoring frente al 10,06% (TAE) del crédito bancario

podemos concluir que el Factoring resulta más conveniente para las PYMES. Además, el costo legal de hipotecar o preñar activos y el tiempo de respuesta frente a un requerimiento de crédito por parte de las instituciones bancarias hacen que, bajo este punto de vista, el Factoring sea una alternativa de financiamiento muy atractiva.

Tras calcular y comparar el costo de ambas operaciones, se considera de igual o mayor importancia conocer cuál es el efecto de estas dos operaciones dentro del flujo de caja de las empresas. A continuación realizaremos el flujo de caja de la empresa considerando las dos alternativas de financiamiento.

Supuestos para la elaboración de los flujos:

- Incremento de ventas mensuales de 3%
- Tasa del financiamiento bancario: 11,20%. Tasa efectiva: 11,79%
- Tasa de descuento del factoring: 9%

PROYECCIÓN GOSEYASA S.A

AÑO 2014		Proyectado 2014											
Proyección ventas	%	ene-14	febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Novbre.	Diciembre
Ventas Totales			85.000,00	87.550,00	90.176,50	92.881,80	95.668,25	98.538,30	101.494,45	104.539,28	107.675,46	110.905,72	114.232,89
TOTAL VENTAS PROYECTADAS		0	85.000	87.550	90.177	92.882	95.668	98.538	101.494	104.539	107.675	110.906	114.233

EGRESOS OPERACIONALES		ene-14	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Novbre	Diciembre
Compras		40.000	40.000	40.800	41.616	42.448	43.297	44.163	45.046	45.947	46.866	47.804	48.760
Pagos a proveedores locales		6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Pago de Importaciones													
Pago de mano de obra directa		8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
Otros costos de fabricación													
Gastos de ventas		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Gastos administrativos		8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
TOTAL EGRESOS MES		63.000	63.000	63.800	64.616	65.448	66.297	67.163	68.046	68.947	69.866	70.804	71.760

FLUJO OPERATIVO NETO ANTES DE GASTOS FINANCIEROS	-63.000	22.000	23.750	25.561	27.433	29.371	31.375	33.448	35.592	37.809	40.102	42.473
Flujo operativo / Carga financiera	0,00	22,00	23,75	25,56	27,43	29,37	31,38	33,45	35,59	37,81	40,10	42,47

OTROS INGRESOS NO OPERATIVOS		ene-14	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Novbre	Diciembre
Aportes de propietarios													
Crédito)s bancarios													
Otros (especificar)													
TOTAL OTROS INGRESOS NO OPERATIVOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

OTROS EGRESOS NO OPERATIVOS		ene-14	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Novbre.	Diciembre
Inversiones en activos fijos y maquinaria													
Pago de dividendos													
Otros													
TOTAL OTROS EGRESOS NO OPERATIVOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

EGRESOS FINANCIEROS		ene-14	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Novbre.	Diciembre
Pagos por factoraje			1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
TOTAL EGRESOS FINANCIEROS		0	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000

FLUJO NETO	-63.000	21.000	22.750	24.561	26.433	28.371	30.375	32.448	34.592	36.809	39.102	41.473
SALDO INICIAL:		-63.000	-42.000	-19.250	5.311	31.744	60.115	90.490	122.938	157.530	194.339	233.441
SALDO FINAL:		-42.000	-19.250	5.311	31.744	60.115	90.490	122.938	157.530	194.339	233.441	274.914

PROYECCIÓN GOSEYASA S.A

AÑO 2014

Proyección ventas	%	Proyectado 2014											
		ene-14	febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Novbre.	Diciembre
Ventas Totales				85.000,00	87.550,00	90.176,50	92.881,80	95.668,25	98.538,30	101.494,45	104.539,28	107.675,46	110.905,72
TOTAL VENTAS PROYECTADAS		0	0	85.000	87.550	90.177	92.882	95.668	98.538	101.494	104.539	107.675	110.906

EGRESOS OPERACIONALES		ene-14	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Novbre	Diciembre
Compras		40.000	40.000	40.800	41.616	42.448	43.297	44.163	45.046	45.947	46.866	47.804	48.760
Pagos a proveedores locales		6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Pago de Importaciones													
Pago de mano de obra directa		8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
Otros costos de fabricación													
Gastos de ventas		1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Gastos administrativos		8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
TOTAL EGRESOS MES		63.000	63.000	63.800	64.616	65.448	66.297	67.163	68.046	68.947	69.866	70.804	71.760

FLUJO OPERATIVO NETO ANTES DE GASTOS FINANCIEROS		-63.000	-63.000	21.200	22.934	24.728	26.585	28.505	30.492	32.547	34.673	36.872	39.146
Flujo operativo / Carga financiera		0,00	-9,02	3,03	3,28	3,54	3,81	4,08	4,36	4,66	4,96	5,28	5,60

OTROS INGRESOS NO OPERATIVOS		ene-14	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Novbre	Diciembre
Aportes de propietarios													
Créditos bancarios		75.000											
Otros (especificar)													
TOTAL OTROS INGRESOS NO OPERATIVOS		75.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

OTROS EGRESOS NO OPERATIVOS		ene-14	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Novbre.	Diciembre
Inversiones en activos fijos y maquinaria													
Pago de dividendos													
Otros													
TOTAL OTROS EGRESOS NO OPERATIVOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

EGRESOS FINANCIEROS		ene-14	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Novbre.	Diciembre
Pago de créditos Banco 1			6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986
Pago de créditos Banco 2													
TOTAL EGRESOS FINANCIEROS		0	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986	6.986

FLUJO NETO		12.000	-69.986	14.214	15.948	17.742	19.599	21.519	23.506	25.561	27.687	29.886	32.160
SALDO INICIAL:			12.000	-57.986	-43.772	-27.824	-10.082	9.517	31.036	54.542	80.103	107.789	137.675
SALDO FINAL:			-57.986	-43.772	-27.824	-10.082	9.517	31.036	54.542	80.103	107.789	137.675	169.835

Como pudimos observar en los diferentes flujos de caja, al utilizar el factoring tenemos flujos negativos por los primeros 3 meses. A diferencia del flujo de caja que utilizó el financiamiento bancario que refleja 5 meses de flujos negativos. Esto significa, que las empresas que utilicen factoring tendrán mayor liquidez por un periodo más prolongado de tiempo. Las dos opciones son una buena alternativa para empresas que necesiten financiar sus operaciones a corto plazo. Sin embargo, es muy importante identificar y tener muy claro cuáles son las necesidades del cliente. En este caso, el factoring resulta más conveniente porque reduce el endeudamiento, tenemos liquidez dependiendo del nivel de las ventas, el costo financiero es menor, no hemos hipotecado ni prendado ningún activo y no hemos esperado mucho tiempo para obtener los recursos.

5. INSTITUCIONES QUE OFRECEN EL SERVICIO DE FACTORING EN EL ECUADOR

5.1 ¿QUIENES SON?

Como se mencionó en capítulos anteriores, según la Resolución de la Superintendencia de Bancos 628, Registro Oficial de 686 del 17 de Mayo de 1991 y cuya última modificación se realizó el 05 de Agosto de 1993, nos indica que las compañías que realizan actividades de mandato e intermediación financiera y de financiación o compra de cartera bajo cualquier modalidad, son entidades que forman parte del sistema financiero nacional. Estas compañías deberán tener su objeto social exclusivamente para realizar este tipo de operaciones, caso contrario la compañía será clausurada. Los Bancos, compañías financieras, asociaciones mutualistas, cooperativas

de ahorro y crédito, corporaciones de garantías crediticias están autorizadas por la Ley para realizar las actividades descritas anteriormente.

Sin embargo, no todas las instituciones financieras del Sistema Financiero Nacional tienen al Factoring dentro de sus productos o servicios. A continuación se detalla las instituciones que ofrecen el Factoring en el Ecuador:

- Corporación Financiera Nacional (CFN)
- Banco de Guayaquil
- Banco Promerica
- Banco del Austro
- Banco Bolivariano
- Banco Capital
- Banco Procredit
- Financiera de la República (FIRESA)
- Logros Ecuador
- Grupo Lisova

Como podemos observar, tan solo 10 compañías dentro del Sistema Financiero Ecuatoriano, ofrecen dentro de su gama de productos y servicios al Factoring. Es decir, el 20% de las instituciones calificadas por la Superintendencia de Bancos y Seguros ofrecen este servicio.

Una de las principales razones para que los Bancos no tengan entre sus productos al Factoring es porque les resulta más beneficioso el realizar un crédito de capital de trabajo a una tasa mayor a la comisión del Factoring y a un plazo mayor. De esta manera, se generarán más intereses, que el Banco recibirá por la intermediación financiera.

La mayor parte de compañías que ofrecen el servicio son Bancos con amplia trayectoria en el mercado financiero ecuatoriano, que adoptaron la figura del factoring nacional e internacional como parte de sus productos y servicios de financiamiento. Al ser instituciones que se dedican a dar crédito a todo tipo de empresas a nivel nacional, tienen toda la estructura interna y operativa para poder ofertar este servicio y desarrollar las operaciones de una manera más ágil y efectiva. Adicionalmente, los Bancos poseen información crediticia, de riesgo, de todos los sectores a nivel nacional; lo que permite que sus análisis sean mucho más precisos a la hora de calificar las operaciones de factoring.

Una de las empresas más importantes en el país y en Latinoamérica en operaciones de Factoring es Logros Factoring. Esta compañía empieza sus operaciones en el Ecuador en el año 2008, adaptando todas las políticas, procedimientos y sistemas de Logros Chile. Luego de un fuerte trabajo de su Directorio y equipo gerencial para consolidar a la empresa en el mercado ecuatoriano, la empresa logró en el año 2013 llegar a un patrimonio de \$ 1,163.798 con una cartera total de \$2, 101,712, 60 clientes y \$14,700.000 en facturas descontadas (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2013) .

Logros Ecuador tiene alianzas con la Cámara de Comercio de Quito, International Factoring Association, Cámara de Comercio de Guayaquil, Cámara de industrias de Guayaquil, CORPEI; que permiten que la operación dentro del Ecuador sea exitosa. Adicionalmente, Logros tiene contacto con más de 1000 empresas de factoring/ fuentes de fondeo en el exterior lo que permite que se pueda ofertar el Factoring internacional y de esta manera tener un servicio totalmente integral (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2013) .

5.1.1 Mercado objetivo

El mercado objetivo o clientes potenciales del factoring son todo tipo de empresas que dan crédito a sus clientes, los proveedores de multinacionales, proveedores de empresas estables en el país, comerciantes y PYMES. Se podría generalizar que el mercado objetivo lo constituyen las pequeñas y medianas empresas, y en menor proporción las grandes empresas, que necesiten liquidez de sus cuentas por cobrar y/o externalizar la gestión de cobranzas (Factoring Security S.A., 2011)

De estas, las principales son las PYMES; en primer lugar porque por su informalidad, tienen mayor dificultad de obtener crédito en las entidades financieras y el factoring es un producto que les permite obtener liquidez, en segundo lugar porque venden a grandes empresas, necesitan capital de trabajo para crecer y tienen una menor capacidad de aumentar crédito a sus clientes (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2014)

Pedro Galvis, vicepresidente de Banca Privada e Institucional del Banco de Guayaquil, asegura que el factoring es una herramienta directa para financiar y desarrollar a la pequeña y mediana industria. Señala también que el sector agrícola, manufacturero, camaronero y de bienes y servicios son los que más usan el servicio. Este banco trabaja con alrededor de 1.200 empresas a los que presta este servicio (Revista Líderes, 2013)

De la misma manera, Luis Montoya, director de Corpei Capital, indica que el factoring es recomendable para realizar una inversión importante o en casos en los que las PYMES no tengan otra manera de obtener liquidez. Corpei Capital presta este servicio desde el año 2011 a alrededor de 45 empresas y en el año 2012 movió aproximadamente USD5 millones en la compra de facturas (Revista Líderes, 2013)

Este instrumento financiero está dirigido principalmente a las PYMES para darles la oportunidad de acceder a financiamiento, otorgando como garantía sus cuentas por cobrar. Las PYMES involucradas son en general proveedores de grandes empresas con reputación en el mercado financiero y que presentan bajo riesgo. Este instrumento permite normalmente a las PYMES acceder no solo al financiamiento sino a tasas de interés menores a las de un crédito tradicional. El principal receptor del factoring son las industrias textiles, fabricantes de equipo industrial y agrícola, equipamiento de oficina, electrónica y alimentos (Banco Interamericano de Desarrollo, 2002)

La microempresa también forma parte del mercado objetivo del factoring. Esto se da puesto que este sector es el que realmente se enfrenta a un problema cuando necesita alternativas de financiamiento debido a su alto riesgo. Según un estudio realizado en el año 2007 por Universidad Católica del Norte, en Chile, el factoring aún no es una alternativa altamente utilizada por la microempresa; sin embargo, es una industria que crece rápidamente. Las MIPYMES representan un mercado en crecimiento puesto que se ha logrado identificar que experimentan dificultades cuando necesitan financiamiento ya que el acceso de los micro, pequeños y medianos empresarios a los créditos bancarios es escaso, debido principalmente a que son empresas que los bancos consideran como riesgosas por su falta de garantías, por el hecho de que para las instituciones financieras otorgar crédito a este tipo de empresas representa un costo mayor, y por las dificultades que tienen las MIPYMES de presentar y preparar estados financieros (Universidad Católica del Norte, 2007)

5.1.2 Funcionamiento y operación

Debido a que todas las empresas e instituciones financieras que ofertan el factoring están reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, su funcionamiento y operación también es regulado por dicho ente de control. Es decir, que todas las instituciones financieras que ofrecen este servicio tienen el mismo funcionamiento y la misma operación. Lo único que les diferencia entre sí es, el servicio al cliente, la forma en la que se comercializa el producto, la

manera de calificar el riesgo de la operación y la disposición que tenga la institución en asumir el riesgo.

A continuación se detalla el procedimiento y operación de una institución financiera cuando oferta el Factoring a sus clientes:

- El proceso se inicia con el acercamiento a los clientes por parte del ejecutivo de cuenta o asesor comercial, mismo que tendrá la labor de colocar la oferta y explicar el producto.
- Una vez que el cliente ha sentido la necesidad de utilizar el producto y ha decidido utilizarlo, el Banco procede a llenar el convenio de confidencialidad (Anexo 1) para que el cliente lo pueda firmar y empezar con el proceso de análisis de la operación.
- Después de firmar el convenio, el asesor solicita una serie de documentos para poder analizar si es viable o no la operación. A continuación se detalla los documentos requeridos en cualquier institución financiera del Ecuador:

TABLA 3
DOCUMENTACION REQUERIDA PARA EL PROCESO DE
FACTORING EN UNA INSITUACIÓN FINANCIERA

FACTORING		
EMPRESA: _____		
		Recibido
INFORMACION DE LA EMPRESA		
a.	Copia de RUC	
b.	Copia Cédula de Ciudadanía a color del representante legal y cónyuge	
c.	Escrituras de constitución de la empresa	
d.	Reforma de estatutos, de ser el caso	
e.	Nombramiento (s) vigente (s) del (los) representante (s) de la empresa	
f.	Declaración notariada y Juramentada sobre las vinculaciones por propiedad o gestión hasta el cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad con funcionarios de la CFN suscrita por el representante legal.	
CERTIFICADOS DE CUMPLIMIENTO		
g.	Pago de Impuesto a la renta de los dos últimos años	
h.	Declaraciones IVA de los últimos 12 meses	
i.	Certificado de cumplimiento de obligaciones con el IESS	
j.	Certificado de cumplimiento de obligaciones y existencia legal emitido por la Superintendencia de Compañías	
k.	Certificado vigente de la Superintendencia de Compañías sobre la conformación de accionistas, con apertura de capital para todos los accionistas con participación igual o mayor al 20% del capital de la compañía. Para empresas extranjeras los documentos deben estar apostillados	
INFORMACION FINANCIERA		
l.	Balances y P&G. De ser el caso serán auditados y se incluirá notas explicativas de dos años anteriores y último disponible.	
m.	Flujo de caja de un año calendario.	
n.	Reporte de ventas de los dos últimos años y año actual proyectado	
o.	Reporte de cuentas por cobrar (Anexo 4)	
p.	Solicitud de Factoring. (Anexo 3)	
q.	Comprobante de facturas compradas por la CFN (Anexo A)	
r.	Calificación de los Compradores efectuada por una aseguradora en el caso de presentar garantía real	

r.	Calificación de los Compradores efectuada por una aseguradora en el caso de presentar garantía real	
PERSONAS JURIDICAS CON ACCIONISTAS NACIONALES		
a.	Autorización para revisar el perfil el Central de Riesgos de los accionistas que cuenten con participación de 20% o más dentro de la empresa.	
b.	Declaración notariada de licitud y justificación del origen de sus fondos firmado por el representante legal.	
PARA PERSONAS JURÍDICAS CON ACCIONISTAS EXTRANJEROS		
a.	Reporte crediticio de una Entidad Internacional especializada; ó reporte de buró de crédito de su país o calificación de riesgo internacional	
b.	Documento notariado que exprese la licitud y justificación del origen de los fondos.	
GARANTÍA		
PARA OPERACIONES GARANTIZADAS CON PRENDA O HIPOTECA		
a.	Documentación de soporte para evidenciar la inscripción de las Garantías	
b.	Solicitud de avalúo de la garantía.	
PARA OPERACIONES GARANTIZADAS CON PRENDA INDUSTRIAL		
a.	Certificado vigente del Registro Mercantil	
b.	Título de Propiedad o declaración juramentada notariada	
c.	Factura o Nota de Venta, conforme a normativa tributaria vigente	
PARA OPERACIONES GARANTIZADAS CON HIPOTECA		
a.	En caso de inmuebles, copia certificada del título de propiedad, original del Certificado de Gravámenes del Registrador de la Propiedad con historial de 15 años.	
b.	Carta de pago del Impuesto Predial del año en curso	
c.	Certificado del INDA, para el caso de predios rurales.	
d.	Carta de Autorización de Constitución de Garantía del Fidor Hipotecario, en caso de garantía de terceros	
PARA ENDOSO DE PÓLIZAS DE SEGURO A LA CFN		
a.	Fotocopia de póliza(s) de seguro a satisfacción de la CFN con endoso original a favor de la CFN.	
PARA OPERACIONES GARANTIZADAS CON INVENTARIOS		
a.	Factura o Nota de Venta, conforme a normativa tributaria vigente	
b.	Título de propiedad o declaración juramentada notariada	
c.	Avalúo de la mercadería o producto terminado	

Fuente: Corporación Financiera Nacional
Elaborado por: Corporación Financiera Nacional

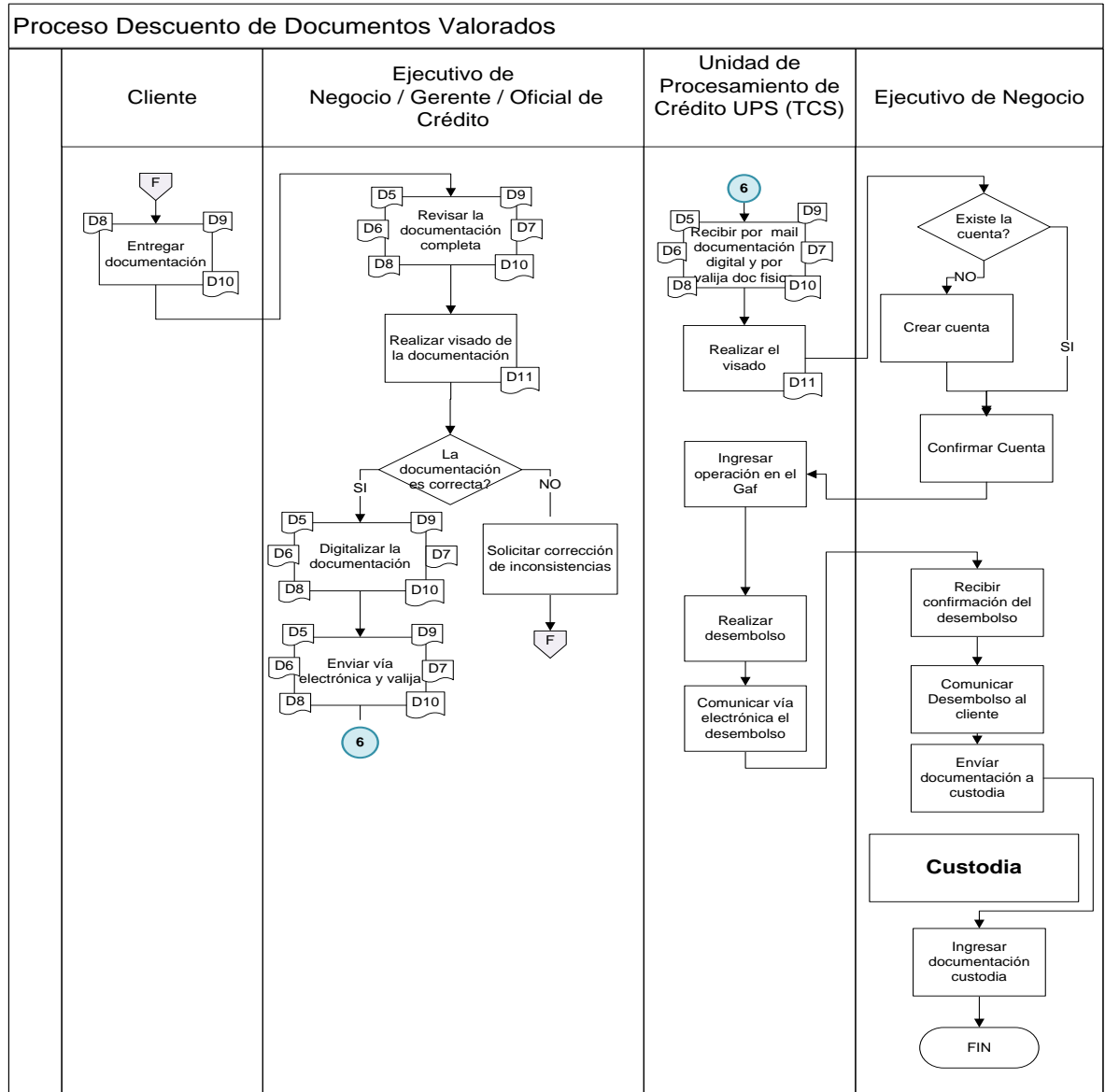
- Posterior al visado de la documentación enviada por el cliente, el asesor procede a enviar la misma al área de análisis de riesgo.
- Una vez analizada la información del cliente y de sus clientes, el área de análisis de riesgo emite un informe recomendando o no la operación puntual o línea de crédito solicitada.
- En el caso de que la operación fuera aprobada, el asesor se encarga de comunicar al cliente para que haga la entrega de las facturas a descontar, Convenio de Pago para Compra Documento Valorados (Anexo 2), Contrato de Compra de Documentos Valorados (Anexo 3), Documentos a descontar

originales, Anexo Compra de documentos valorados (Anexo 4) y Archivo Excel con el detalle de las operaciones.

- Posterior a la firma de los documentos por parte del Representante Legal de la empresa, el asesor de negocios envía todos los documentos habilitantes para proceder con el desembolso en la cuenta del cliente.
- Simultáneamente el área de custodia de valores se hace cargo del archivo de las facturas originales, que en un futuro servirán para la cobranza de la operación (Banco Pichincha C.A., 2014)

A continuación se detalla un flujograma del proceso antes detallado:

GRÁFICO 9
PROCESO DE DESCUENTO DE DOCUMENTOS VALORADOS
(FACTORING)



Fuente: Banco Pichincha C.A
 Elaborado por: Banco Pichincha C.A

5.1.3 Administración de riesgo

Según las Normas Generales para la Aplicación de la Ley General de Instituciones Financieras, las instituciones financieras que son reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguro, deberán establecer esquemas eficientes y efectivos de administración y control de todos los riesgos a los que se encuentran expuestas en el desarrollo del negocio, conforme su objeto social. La administración integral de riesgo es parte de la estrategia institucional y del proceso de toma de decisiones (Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador, 2004).

A continuación se detallará ciertos conceptos que son importantes conocer para entender este subcapítulo:

- **Riesgo:** Es la posibilidad que se produzca un hecho generador de pérdidas que afecten el valor económico de la institución.
- **Administración de Riesgos:** Es el proceso mediante el cual las instituciones financieras identifican, miden, controlan, y monitorean los riesgos inherentes al negocio, con la finalidad de definir el perfil de riesgo del cliente, el grado de exposición que la institución está dispuesta a asumir en el desarrollo del negocio y los mecanismos de cobertura, para proteger los recursos propios y de terceros que se encuentran bajo su control y administración.

- Riesgo de crédito: Es la posibilidad de pérdida debido al incumplimiento del pago total o parcial y a destiempo del prestatario.
- Riesgo de mercado: Es la contingencia de que una institución del Sistema Financiero incurra en pérdidas debido a variaciones en el precio de mercado de un activo financiero.
- Riesgo de tasas de interés: Es la posibilidad de que las instituciones financieras asuman pérdidas como consecuencia de movimientos adversos en las tasas de interés pactadas.
- Riesgo de liquidez: Es la contingencia de pérdida por la incapacidad por parte de la institución para enfrentar una situación de escasez y cumplir con sus obligaciones.
- Riesgo operativo: Es la posibilidad que se produzcan pérdidas por fallas en procesos, errores humanos y fallas en los sistemas informáticos (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2004).

Una vez explicados los conceptos de administración de riesgo, podemos decir que las instituciones financieras del Ecuador deben poseer manuales, políticas, procesos y mecanismos de control para administrar el riesgo asumido de la

mejor manera. Adicionalmente, al tener muy bien definido el modelo de gestión de riesgo se conseguirá adquirir un perfil institucional que ayudará a todos los comités a tomar decisiones homogéneas frente al riesgo de cada operación analizada.

Para la administración de riesgo las instituciones financieras tienen que poseer un sistema de control que les permita verificar la validez del cumplimiento políticas, procedimiento y límites establecidos durante las operaciones ejecutadas.

Ahora bien, existen riesgos comerciales del producto para el cliente “cedente” que no son cubiertos por la institución financiera y que pueden ser cubiertos contratando un seguro adicional o provisionando debidamente su cobranza. Este mecanismo, sin duda, es muy útil cuando se realiza el factoring con recurso ya que las dos partes estarán aseguradas del cobro de las facturas. De esta manera, la administración del riesgo se vuelve muy efectiva y reduce el riesgo de todas las partes.

También existen riesgos para la institución financiera y que se producen por mala fe del cliente vendedor o de su comprador. Como por ejemplo, que las obligaciones sean canceladas directamente al cliente factorado en lugar de cancelar a la institución financiera y que la misma no sea notificada o que los clientes usen papeles falsos para la transacción, firmas defectuosas, que los documentos negociados estén asociados directa o indirectamente con

actividades ilícitas. Para este tipo de riesgos que son muy difícil de identificar y de mitigarlos, es recomendable manejar una política de “conozca su cliente” ya que es la única manera de saber con qué tipo de personas y clientes se está haciendo la negociación, de que actividad económica se generaron las facturas, si los fondos son lícitos o no, si las personas detrás de la empresa tienen un buen carácter crediticio y muchos factores cualitativos que son relevantes al momento de realizar negocios.

5.1.4 Calificación de cartera y clientes

Según las normas establecidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, la calificación de cartera debe efectuarse para los créditos comerciales, sobre cada sujeto de crédito, sea este persona natural o jurídica. Deben considerarse las obligaciones directas y contingentes vigentes, vencidas y que no devengan intereses. En el caso de créditos de consumo, para la vivienda o microcréditos, la calificación se debe realizar por cada operación. Además, se deben calificar las cuentas por cobrar, inversiones, bienes realizables, adjudicados por pago y arrendamiento mercantil, y otros activos. Para esto, deberán observarse las normas señaladas en el capítulo 2 de las Normas Generales para la Aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2004)

Entre estas normas se establece que el directorio de las entidades controladas o el organismo que haga sus veces, deberá conocer y aprobar el informe de la comisión de calificación de activos de riesgo al menos cuatro veces al año (31 marzo, 30 junio, 30 de septiembre y 31 de diciembre). Además, deberá remitir a la Superintendencia de Bancos y Seguros una copia del informe de calificación, con la firma original de los directores presentes en la sesión (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2004)

El informe deberá incluir lo siguiente:

1. Nombre o razón social del deudor y su identificación. Se deberá informar acerca de la vinculación de los deudores.
2. Monto de riesgo del trimestre anterior y calificación asignada.
3. Clase y tipo de los créditos otorgados y de las otras obligaciones contraídas con la institución financiera.
4. Saldo adeudado.
5. Calificación asignada.
6. Provisión requerida.
7. Provisión constituida.
8. Descripción de las garantías recibidas, señalando el valor correspondiente al avalúo, según el valor de realización (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2004)

Entre los elementos generales que las instituciones financieras deben tomar en cuenta para el proceso de calificación de activos de riesgo (calificación de cartera) en las distintas categorías e indicar los rangos de requerimiento de provisiones se encuentra la cartera de créditos y contingentes. Dentro de este elemento, la calificación de las obligaciones de cada deudor debe ser de acuerdo al tipo de crédito y al riesgo que corresponda (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2004)

En la evaluación de los sujetos de créditos comerciales se debe considerar, sin excepción, los siguientes factores para la calificación de cartera crediticia y contingentes:

1. Capacidad de pago y situación financiera del deudor: el objetivo de esta evaluación es identificar la estabilidad y predictibilidad de la fuente primaria (capacidad de pago) de reembolso del crédito a través de la evaluación del flujo de caja proyectado y las razones financieras claves.
2. Experiencia de pago: evaluar el desempeño de pago del deudor, la voluntad de pago y su carácter o actitud frente a sus deudas. Esto se evalúa a través de su historial de pago en la propia institución financiera, tomando en cuenta la morosidad, comportamiento de pagos e identificación de las formas de pago de las operaciones abonadas o canceladas.

3. Riesgo de entorno económico: sirve para establecer y evaluar los principales factores exógenos al deudor que podrían impactar en su capacidad financiera para cumplir con sus obligaciones. Esto se analiza a través de una evaluación del mercado, la industria y el sector económico inherentes al giro del negocio del deudor (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2004)

Para calificar el perfil de riesgo de los sujetos de crédito comercial, la Superintendencia de Bancos y Seguros ha determinado distintas categorías, mismas que se detallan a continuación:

1. Créditos de riesgo normal:

a) Categoría A1: El estado de flujo de efectivo presenta ingresos provenientes del giro del negocio, suficientes para cubrir las actividades de operación, amortización del capital e intereses de la deuda, y parte de las actividades de inversión. La administración tiene amplia experiencia en la gestión de la empresa. La evaluación de la industria es sobresaliente. En el último año, el sujeto de crédito no ha presentado retrasos en el pago de sus obligaciones, no presenta morosidad alguna.

b) Categoría A2: Poseen las mismas características de la categoría anterior, excepto porque en la administración se observan debilidades en la

gestión y en el último año se ha presentado al menos un retraso de hasta 15 días en el pago de obligaciones.

- c) Categoría A3: Poseen las mismas características de la categoría A2, excepto porque los ingresos provenientes del giro del negocio no son suficientes para cubrir las actividades de inversión, la gestión y planeación estratégica presenta algunas metas no alcanzadas, y en el último año se ha presentado al menos un retraso de 16 hasta 30 días en el pago de obligaciones.

2. Créditos con riesgo potencial:

- a) Categoría B1: El estado de flujo de efectivo presenta ingresos provenientes del giro del negocio, suficientes para cubrir las actividades de operación, pero no alcanzan a cubrir la totalidad de la deuda. El manejo del negocio no está alcanzando los resultados esperados en la planificación estratégica y financiera. La evaluación de la industria presenta indicadores financieros que reflejan un comportamiento estable. En el último año, ha presentado al menos un retraso de 31 hasta 60 días en el pago de obligaciones.

- b) Categoría B2: Poseen las características de la anterior categoría, excepto porque la estructura organizacional no es consistente con los objetivos

del negocio y en el último año se ha presentado al menos un retraso de 61 hasta 90 días en el pago de obligaciones.

3. Créditos deficientes:

a) Categoría C1: El estado de flujo de efectivo presenta ingresos provenientes del giro del negocio que solamente alcanzan para cubrir las actividades de operación. El deudor presenta problemas de competencia en la administración de la empresa, la estructura organizacional dificulta el manejo de la misma, la composición y respaldo de los accionistas presenta dificultades. La evaluación de la industria refleja tendencias decrecientes en sus indicadores financieros claves, en los márgenes de utilidades y en la competitividad. En el último año, el sujeto de crédito ha presentado al menos un retraso de 91 hasta 120 días en el pago de obligaciones.

b) Categoría C2: Poseen las mismas características que la categoría anterior, excepto porque en el último año se ha presentado al menos un retraso de 121 hasta 180 días en el pago de obligaciones.

4. Créditos de dudoso recaudo- Categoría D: El estado de flujo de efectivo presenta ingresos provenientes del giro del negocio que no alcanzan a cubrir las actividades de operación. El desempeño de la administración de la empresa es deficiente, la viabilidad de la empresa como negocio en marcha

es dudosa o el negocio ya dejó de operar, o se encuentra en proceso de quiebra. La evaluación de la industria comparte las mismas características que en la categoría anterior e incluye confirmaciones de que las debilidades de la industria han sido de carácter invariable en el tiempo. Los créditos para cuya recuperación se han ejercido acciones legales, se considerarán de dudoso recaudo, sin tomar en cuenta el tiempo de morosidad. En el último año, ha presentado al menos un retraso de 181 hasta 360 días en el pago de obligaciones.

5. Pérdidas- Categoría E: En esta categoría se ubican los créditos que son considerados como incobrables o con un valor de recuperación tan bajo en proporción a lo adeudado, que su mantención como activo en los términos pactados no se justifica, sea porque los clientes han sido declarados en quiebra o insolvencia, concurso de acreedores, liquidación, o sufren un deterioro notorio y presumiblemente irreversible de su solvencia y cuya garantía o patrimonio remanente son de escaso o nulo valor con relación al monto adeudado. Tienen una morosidad mayor a los 360 días (Superintendencia de Bancos y Seguros, 2004)

5.1.5 Análisis financiero de los balances de la empresa ofertante

Los Balances presentados a continuación corresponden a una empresa de factoring chilena llamada Factoring Security S.A. Esta compañía lleva 20 años en el mercado financiero chileno ofreciendo diferentes alternativas de

financiamiento como Leasing, Factoring y servicios de cobranza. Su principal mercado objetivo son las pequeñas y medianas empresas que no pueden acceder fácilmente a los créditos bancarios.

Estados de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010

ACTIVOS	31.12.11	31.12.10
	M\$	M\$
ACTIVOS CORRIENTES		
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	8.998.069	3.484.135
Otros Activos No Financieros, Corriente	163.638	64.983
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	159.326.019	129.491.574
Activos por impuestos corrientes	61.330	222.437
Total Activos Corrientes	168.549.056	133.263.129
ACTIVOS NO CORRIENTES		
Otros activos no financieros no corrientes	417.153	310.273
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	27.765	26.324
Activos intangibles distintos de la plusvalía	134.198	137.734
Propiedades, Planta y Equipo	345.637	362.911
Activos por impuestos diferidos	1.993.327	1.923.043
Total Activos no Corrientes	2.918.080	2.760.285
TOTAL ACTIVOS	171.467.136	136.023.414
PATRIMONIO Y PASIVOS	31.12.11	31.12.10
	M\$	M\$
PASIVO CORRIENTE		
Otros pasivos financieros corrientes	143.757.969	110.621.029
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	2.002.378	1.857.211
Otras provisiones corrientes	438.937	178.067
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	169.463	152.823
Otros pasivos no financieros, corrientes	1.050.462	868.299
Total Pasivos Corrientes	147.419.209	113.677.429
PASIVO NO CORRIENTE		
Pasivo por impuestos diferidos	449.749	471.985
Total Pasivos no Corrientes	449.749	471.985
PATRIMONIO NETO		
Capital emitido	15.217.695	15.217.695
Ganancias acumuladas	9.301.310	7.651.179
Otras reservas	(920.827)	(994.874)
Patrimonio Neto, Total	23.598.178	21.874.000
TOTAL PATRIMONIO Y PASIVOS	171.467.136	136.023.414

Estados de Resultados por Función e integrales

Al 31 de diciembre de 2011 y 2010

	31.12.11	31.12.10
	M\$	M\$
Ganancia		
Ingresos de actividades ordinarias	18.159.366	11.287.859
Costo de Ventas	<u>(6.985.626)</u>	<u>(1.378.638)</u>
Ganancia Bruta	<u>11.173.740</u>	<u>9.909.221</u>
Otros ingresos, por función	4.379	7.404
Gastos de administración	(7.712.581)	(7.744.233)
Participación en las ganancias de Sociedades y Negocios conjuntos que se contabilizan utilizando el método de la participación	1.441	1.596
Resultados por unidades de reajuste	<u>18.534</u>	<u>1.616</u>
Ganancia, antes de impuestos	<u>3.485.513</u>	<u>2.175.604</u>
Gasto por impuestos a las ganancias	(416.091)	(53.513)
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas	<u>3.069.422</u>	<u>2.122.091</u>
Ganancia del año	<u>3.069.422</u>	<u>2.122.091</u>

Fuente: Factoring Security S.A (2011)

Como podemos observar, tenemos los estados financieros comparativos del año 2010 y 2011. Es evidente que en el año 2011 los ingresos se incrementan notablemente frente al año 2010 en un 60%. El costo de ventas aumenta también debido a que se necesitó un staff operativo más grande para poder aumentar sus ventas y atender a los nuevos clientes. En el año 2010 el costo de ventas representa el 12% frente al 38% del año 2011. Si bien es un incremento importante, la ganancia bruta y neta en el año 2011 es superior a la del 2010.

Analizando el Balance General podemos destacar que los activos corrientes aumentaron en un 26% debido a que los deudores comerciales y cuentas por cobrar también aumentaron. Estas cuentas están constituidas principalmente por facturas, pagarés, cheques, letras que fueron descontadas y que están pendientes

de cobrar. Esto quiere decir que se aumentó la actividad comercial por ende las cuentas por cobrar. Es muy importante mencionar que la calidad de la cartera mejoró y sus índices de morosidad también. Esto tiene como resultado que las provisiones por cuentas por cobrar también disminuyan y la ganancia aumente.

A continuación realizaremos el cálculo de los indicadores más importantes para empresas que ofrecen el servicio de factoring:

Indicadores	Año 2010	Año 2011
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes / Total activos	95.20%	92,92%
Ganancia del año/ Patrimonio neto	9,70%	13,01%
Ganancia del año / Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	1,64%	1,93%
Gastos de apoyo operacional/ ganancia bruta	53,76%	51,93%
Rotación cuentas por cobrar	6,21	6,24

Plazo promedio cuentas por cobrar	57, 97	57, 69
-----------------------------------	--------	--------

En el primer indicador podemos darnos cuenta que el activo más representativo de la empresa son sus cuentas por cobrar debido a su actividad comercial. Si bien es cierto que el porcentaje disminuye en el año 2011 frente al año 2010, esto se debe a que en el año 2011 se manejó un efectivo mayor y en consecuencia el total de los activos aumentó. Como pudimos observar en los balances analizados, la cartera aumentó en un 23% en el año 2011.

En el segundo indicador podemos decir que la ganancia anual aumentó haciendo más rentable al negocio. Esto tiene relación directa al aumento de las ventas, al aumento de la cartera y a la eficiencia en los costos de venta.

En el tercer indicador podemos evidenciar que la rentabilidad operacional también aumentó. Es decir, las colocaciones y los descuentos de títulos valor fueron más rentables por razones como el aumento en la comisión o por el aumento en la tasa de descuento.

La rotación de cuentas por cobrar no presentó un mayor cambio entre el año 2010 y 2011 manteniendo un valor de 6,2. Esto quiere decir que la empresa convierte su cartera en efectivo 6 veces al año. Es decir, la empresa se tarda en recuperar su cartera en 60 días.

6. CONCLUSIONES

- El Factoring es un producto financiero que se ajusta perfectamente a las necesidades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país. Al ser un producto que otorga liquidez inmediata, con un costo financiero más bajo, con una operatividad mucho más ágil y que elimina el trabajo administrativo de recuperar la cartera de las empresas, definitivamente se convierte en una alternativa de financiamiento a corto plazo para las PYMES en el Ecuador.
- Es muy importante aclarar que el Factoring es una alternativa de financiamiento que sirve a las empresas para financiar su capital de trabajo (inventario y cuentas por cobrar) en el corto plazo. Si deseamos financiar la compra de activos o realizar proyectos dentro de la empresa, es necesario buscar otras alternativas.
- Una de las actividades más difíciles e importantes para las empresas es reunir el capital necesario para comenzar a operar, para continuar operando y para aumentar su operación. En tal virtud, el gerente financiero tiene la gran responsabilidad de administrar el financiamiento y el manejo del flujo de caja para lograr determinar una óptima mezcla de endeudamiento o estructura del capital con el fin de maximizar la valuación de la empresa frente al mercado y principalmente frente a sus accionistas. Esto hará que la rentabilidad generada por la empresa aumente.

- Las pequeñas y medianas empresas son un eje fundamental para el desarrollo y el crecimiento de la economía en el Ecuador y en todo el mundo. Estas aportan en un 26% al PIB y dan empleo al 68% de empleados en el Ecuador. Lastimosamente, uno de los principales obstáculos de este conjunto de empresas es el difícil acceso a los créditos bancarios. Es por esta razón que las PYMES presentan problemas de solvencia y liquidez que impiden el desarrollo de las mismas.
- Debido a la pobre cultura financiera de los empresarios en el Ecuador y al desconocimiento de diferentes alternativas de financiamiento que existen en el mercado financiero, el Factoring no ha podido desarrollarse como un producto alternativo al crédito bancario. Es así que, tan solo el 31% de las instituciones financieras del Ecuador ofrecen este producto.
- En la actualidad, el Factoring cuenta con una base legal muy clara, que se encuentra definida en la Ley de Mercado de Valores y que garantiza completamente a la empresa factora, al factorado y al buen funcionamiento del producto.
- En el caso práctico se pudo identificar que, al usar el Factoring con el fin de adelantar facturas, el cliente tiene por menor tiempo un flujo negativo. Hecho que no sucede al usar un crédito bancario, pues el tiempo que la empresa mantiene un flujo negativo es mayor. Además, el costo financiero utilizando el Factoring es menor, considerando también el ahorro operativo y administrativo que resulta el no hacer gestión de cobranza.

7. RECOMENDACIONES

- Si bien es cierto que el Factoring es una muy buena alternativa de financiamiento a corto plazo para las pequeñas y medianas empresas, recomiendo que se analice y se defina claramente el escenario en la que la empresa se encuentra, con el fin de encontrar el producto financiero que mejor satisfaga sus necesidades. Siempre es bueno hacer una óptima combinación de financiamiento para encontrar la estructura que mas rentabilice a la empresa.
- Es necesario que las instituciones financieras del Ecuador o los organismos de control que regulan al Sistema Financiero Nacional, hagan un mejor trabajo de comunicación con las empresas y empresarios, con el fin de dar a conocer detalladamente toda la gama de alternativas de financiamiento que se tiene en el Ecuador. De esta manera, el ecuatoriano tendrá una amplia cultura financiera y podrá tomar mejores decisiones.
- Sabiendo que las PYMES son parte fundamental en la economía de un país, el gobierno ecuatoriano debería enfocar sus esfuerzos en mejorar el escenario en el que se desenvuelven las pequeñas y medianas empresas, fomentando con políticas e incentivos, un desarrollo sustancial de este conjunto de empresas.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

Arias, M. (1999). Contratos Modernos. Perú: Gaceta Jurídica Editores.

Fajre, José B. (1999). Contratos Financieros, Factoring; en López, Roberto (1999). Contratos Especiales en el Siglo XXI. Argentina: Abeledo- Perrot Editores, Buenos Aires- Argentina, 1999.

Van Horne James C. (1993). Administración Financiera. México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.

PÁGINAS WEB

Almeida, C. (2014). Propuesta de un sistema de Factoring como instrumento para financiar las exportaciones del sector textil – confecciones de la pequeña y mediana industria en Atuntaqui. Recuperado 10 de marzo 2014

[http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/17227/1/55468_1.pdf]

Aragua. Recuperado: 16 de marzo 2013

[http://www.uma.edu.ve/postgrados/gestion/revistas/revista_epdgpE3/Teg%20y%20otros/teg_iris_vasquez_3ra_ed.pdf].

Autoridad Portuaria de Manta (2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. Recuperado 08 de marzo 2014 [<http://www.puertodemanta.gob.ec/wp-content/uploads/2013/02/codigo-organico-de-la-produccion.pdf>].

Banco Bolivariano (2014). Factoring. Recuperado 10 de marzo 2014

[<http://www.bolivariano.com.ec/es/banca-pyme1/sat-banca-pyme/factoring-banca-pyme.html>]

Banco Capital (2014). Factoring. Recuperado 10 de marzo 2014

[<http://www.bancocapital.com/paginas/nservicios.htm#6>]

Banco Central del Ecuador (2013). Evolución del volumen de crédito y tasas de interés.

Recuperado 18 de marzo 2013

[<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/BoletinTasasInteres/ect201312.pdf>]

Banco de Guayaquil (2014). Factoring. Recuperado 10 de marzo 2014

[<http://www.bancoguayaquil.com/responsive/empresas/financiamiento/factoring.html>]

Banco del Austro (2014). Factoring. Recuperado 10 de marzo 2014

[<http://www.bancodelaustro.com/be-cre-factoring.php>]

Banco Interamericano de Desarrollo (2002). Instrumentos Innovadores para el Financiamiento de la Economía Rural en el Cono Sur. Recuperado 23 de marzo del 2014

[http://www.promesur.com/pag/experiencia_enfoque/talleres/Factoring.pdf]

Banco Promerica (2014). Banca Empresarial – Crédito Empresarial. Recuperado 10 de marzo

2014 [<https://www.promerica.ec/default.aspx?obj=21&sub=43>]

BuenasTareas.com. (2012). Orígenes y evolución de las operaciones comerciales. Recuperado

20 de marzo 2013 [<http://www.buenastareas.com/ensayos/Or%C3%ADgenes-y-Evoluci%C3%B3n-De-Las-Operaciones/3755375.html>]

BuenasTareas.com (2013). Factoring. Recuperado 20 de marzo 2013

[<http://www.buenastareas.com/ensayos/Factoring/26248262.html>]

Cabanellas, G. (1993). Diccionario Jurídico Elemental. Recuperado 19 de marzo 2013

[<http://www.slideshare.net/jacintorafael11/diccionario-juridico-elemental-guillermo-cabanellas>]

Cámara de Comercio de Guayaquil (2014). Factoring: Liquidez para su Negocio. Recuperado 09 de marzo 2014

[<http://www.lacamara.org/website/images/Seminarios/Material/ABRIL2011/m-liquidez-su-negocio.pdf>]

Corporación Financiera Nacional (2013). Factoring Local e Internacional. Recuperado 09 de marzo 2014

[http://www.cfn.fin.ec/index.php?option=com_content&view=article&id=658:factoring-local-e-internacional&catid=128:eximecuador&Itemid=573].

De Blas, A. (1996). ¿Qué es el factoring?. Recuperado 19 de marzo 2013.
[www.injef.com/revista/empresas/factoring.htm]

El Hoy (2011). Las Pymes generan 88% de empleos en América Latina. Recuperado 08 de marzo 2014 [<http://www.hoy.com.ec/noticias-ecuador/las-pymes-generan-88-de-empleos-en-america-latina-458599.html>].

Etimologías de Chile (2013). Etimología de Finanzas. Recuperado 15 de marzo 2013
[<http://etimologias.dechile.net/?finanzas>].

Factoring Security S.A.(2011). Memoria Anual 2011. Recuperado 23 de marzo del 2014
[file:///C:/Users/Belen/Documents/BELEN/SEBAS%20Y/memoria_factoring_2011.pdf]

Factors Chain International (2014). Frequently Asked Questions. Recuperado 09 de marzo 2014 [<http://www.fci.nl/about-factoring/faq>]

Franco, C. (2013). El contrato de Factoring. Recuperado 13 noviembre 2013
[<http://www.monografias.com/trabajos31/factoring/factoring.shtml>]

Gómez, G. (2001). El Factoring. Recuperado 21 de marzo 2013
[<http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/13/factoring.htm>]

Grupo Asesor INFOPYME (2010). Componentes de una Operación de Crédito. Recuperado 16 de marzo 2013 [<http://crediriesgo.blogspot.com/2010/05/componentes-de-una-operacion-de-credito.html>]

Hernández, R. (2011). “Contrato Factoring”. *Revista Judicial. Volumen 99*, 17-19. Recuperado 22 de marzo 2013 [http://sitios.poder-judicial.go.cr/escuelajudicial/archivos%20actuales/documents/revs_juds/revista%2099/pdf/art_09.pdf]

Instituto Tecnológico Superior de Calkiní en el Estado de Campeche (2013). Introducción a las Fuentes de Financiamiento. Recuperado 16 de marzo 2013
[www.itescam.edu.mx/principal/sylabus/fpdb/recursos/r102545.DOCX].

Jorda, M. (n.d.). El Factoring: Técnica de gestión y financiación. Recuperado 20 de marzo 2013.
[http://www.mapfre.com/documentacion/publico/i18n/catalogo_imagenes/grupo.cmd?path=1058057]

Lavanda, D. (2010). Factoring. Recuperado 20 de marzo 2013
[<http://www.monografias.com/trabajos18/factoring/factoring.shtml>].

Logros Factoring (2014). ¿Qué es el factoring?. Recuperado 10 de marzo 2014
[<http://www.logros.ec/>]

López, C. (2003). Factoraje o Factoring. Recuperado 19 de marzo 2013
[www.derechocomercial.edu.uy/Bol11Factoring.htm]

Pérez, J. (n.d.). Características de las PYMES. Recuperado 12 de abril 2013
[<http://j.a.perez.8m.com/caracter.html>]

Real Academia Española (2001). Financiar. Recuperado 15 de marzo 2013
[<http://lema.rae.es/drae/?val=financiar>].

Revista Líderes (2013). La pequeña y mediana empresa se apalancan en el factoring. Recuperado 09 de marzo 2014 [http://www.revistalideres.ec/mercados/eempresa-factoring-facturas-Pymes-PIB_0_989901019.html].

Rivero, P. (2005). Mercaderes y finanzas en la Europa del siglo XVI: material teórico para elaborar una unidad didáctica. Recuperado 20 de marzo 2013
[<http://clio.rediris.es/n31/mercaderesyfinanzas.pdf>]

RTSInternational (2010). Accounts Receivable Financing (Factoring). Recuperado 21 de marzo 2013 [<http://www.rtsinternational.com/page/factoring-accounts-receivable-financing?source=google&medium=cpc&campaign=mexico-campaign-search&adgroup=factoring->

internacional&utm_term=factoring%20internacional&gclid=CJ655qr1970CFahlOgodbmwAw]

SRI (2013). ¿Qué son las PYMES?. Recuperado 12 de abril 2013
[http://www.sri.gob.ec/zh_TW/32]

Superintendencia de Bancos y Seguros (2004). Normas Generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero. Recuperado 30 de marzo 2014
[www.sbs.gob.ec/medios/PORTALDOCS/downloads/normativa/nueva_codificacion/todos/L1_X_cap_I.pdf]

Superintendencia de Bancos y Seguros del Ecuador (2012). Comportamiento del Sistema Financiero Ecuatoriano. Recuperado 18 de marzo 2013 [<http://www.asbaweb.org/E-News/enews-34/Contr/2%20Cont.pdf>]

Téllez, L. (2006). El Factoring. Legislación y tratamiento contable. Recuperado 12 de abril 2013 [<http://www.monografias.com/trabajos16/factoring-contable/factoring-contable.shtml>]

Universidad Autónoma de Madrid (n.d.) Fuentes de Financiación de la Empresa. Recuperado 21 de marzo 2013 [http://www.uam.es/personal_pdi/economicas/fphernan/PaperF1.pdf]

Universidad Católica del Norte (2007). Factoring como Herramienta de Apoyo a las MYPIMES De la Región de Coquimbo. Recuperado 23 de marzo del 2014
[<http://www.gorecoquimbo.gob.cl/tesis/descarga/2007/Factoring%20como%20herramienta%20.pdf>]

Universidad Francisco Gavidia (2011). Marco teórico sobre sistemas, contabilidad, flujo de fondos, factoring y leasing. Recuperado 21 de marzo 2013
[<http://www.wisis.ufg.edu.sv/www.wisis/documentos/TE/658.022-P451d/658.022-P451d-CAPITULO%20II.pdf>]

Universidad Politécnica Salesiana (n.d.). Las PYMES en el Ecuador. Recuperado 14 de abril 2013 [<http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/1442/5/Capitulo%202.pdf>]

Vasquez Pereira Iris (2010). Propuesta para la Creación de un Manual de Factibilidad Orientado a las Pymis, como instrumento para acceder a financiamiento caso Pymis del Estado

Villagomez, B. , Córdova, C. (2010). Diagnóstico del sistema financiero Ecuatoriano y propuesta de alternativa de financiamiento a través del Capital de Riesgo para PYMES. Recuperado 18 de marzo 2013 [<http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/2632>]